

宁杭高铁总体设计: 打造“升级版”高铁

■ 齐中熙

宁杭高铁1日正式开通运营。宁杭高铁总体设计负责人——中国铁建铁四院宁杭高铁总工程师郭志勇表示,和以往高铁相比,宁杭高铁在环保、安全、设计方面均有所创新和提升,是前期建成高铁的“升级版”。

郭志勇介绍,宁杭高铁设计中更加注重环保选线,如绕避良渚文化遗址、天目湖风景区等;更重视环境保护和水土保持设计,减少路堑挖方的高度;注重节约土地资源,设计中尽量以桥带路,桥梁比例达64%;设计中尽量与高速公路、既有铁路共用交通走廊,在溧阳至宜兴段、余杭至杭州段,与宁杭高速公路并行紧贴,进杭州枢纽并行既有宣杭线,减少了铁路对地方土地的切割,提高了土地的利用效率。

安全性上更注重“保险”。郭志勇说,宁杭高铁全线采用了2.2米高的钢筋混凝土防护栅栏,对路基、桥梁、隧道和车站进行全封闭式处理;对全线高度低于3米的低矮桥墩用钢筋混凝土防护栅栏进行单独封闭。

宁杭高铁设计上也有创新。郭志勇说,一是解决了隧道进出口的噪声问题。时速350公里的高速列车进入隧道后,由于空气动力学效应会在洞口产生的微气压波会产生极大的爆炸声,严重的可使建筑物的玻璃破碎,对环境造成污染。宁杭高铁设计中,对长度大于1200米的隧道,根据洞口周边环境设置缓冲结构,有效释放列车带进来的气流,减小洞口气压,解决了隧道进出口的噪声问题。

二是运行更平稳。郭志勇介绍,宁杭高铁轨道工程采用了自主创新、技术先进的CRTSI型板式无砟轨道,目前动车运行结果显示,本线轨道舒适性相当好。

三是暴雨后路基不怕水淹。铁路最怕大暴雨引发水淹,造成涵洞积水,甚至坍塌,从而影响动车组安全。这次宁杭高铁的排水方案更优化,采用了“全路堤式路堑”,使路基排水更加通畅。



●夏华

中国服装设计师的时代已到来

——访依文集团董事长夏华

■ 李明

随同中国企业家俱乐部代表团访问欧洲的依文集团董事长夏华日前在巴黎接受新华社记者专访时说,中国国际时装周近年来受到国际媒体的关注越来越多,国际上与时尚设计相关的企业和品牌也越来越关注中国的设计,中国服装设计师的时代已经到来。

夏华说,中国国际时装周1997年创办,每年3月份和10月份春夏、秋冬两季在北京举行。以前,国际媒体不够关注,因为中国国际时装周像是“自娱自乐”。但近两年来,随着中国创意力量的崛起,全球重要媒体都来报道中国国际时装周。“设计师需要媒体来推动,全球重要媒体的关注将推动我们自己的设计师走向世界。”

“更为重要的是,中国国际时装周引起了全球重要企业和品牌的关注。现在,中国国际时装周的合作伙伴德国梅塞德斯-奔驰汽车公司提供了强大的经济支持,让我们的获奖设计师在全球范围内展示作品。”她说。

夏华说,中国也注重培养自己的设计师,并从1997年开始推出自己的设计师评选体系——“中国服装设计‘金顶奖’”。每年“金顶奖”获奖者都有机会选择参加全球任何一个时装周。

夏华说,中国设计师的学习能力是最快的,他们也非常有才华。然而,目前在欧美时尚设计界,只有王大仁、周仰杰、殷亦晴等少数华裔设计师脱颖而出。实际上,许多优秀的华裔设计师被市场淹没。他们当中很多人从设计学院毕业后,无法进入主流设计体系,只能去一些品牌专卖店做销售。“我非常希望能为年轻华裔设计师打造一个平台,但不是让他们束缚在中国,而是让他们能够尽情发挥他们的才华,将来有机会进入主流设计界。”

谈到中法合作,夏华说,依文集团与法国合作伙伴签订了一个关于设立“中法时尚艺术研究中心”的协议,输出中国设计师,也吸引法国设计师到中国工作,也希望通过法国设计和中国文化的结合,让中国的品牌在法国拥有更大的发展空间。她的愿望是希望法国总统以后到中国访问能穿上中国的时装。

中国企业家取经欧洲领先软件企业

■ 吴皓

6月26日,中国企业家俱乐部访法代表团来到源讯(Atos)总部参观访问。源讯是一家全球领先的信息技术服务公司,公司在纽约和巴黎上市。

源讯董事长兼CEO蒂埃里·布雷东热烈欢迎企业家的到来。他在致辞中说,云计算是IT领域中非常重要的领域,对IT是一场革命性的变化。源讯与用友有合资公司云安(YUNANO),有6000多个企业使用源讯的ERP软件。源讯在欧洲是最早开展云计算的,而且是很高质量的软件产品。

他介绍说,源讯的客户包括制造业、工业、健康、电信、金融、能源等领域。公司股份构成是投资机构、公众股份、西门子(占15%)等。源讯在欧洲是软件领军企业,扎根于法国,五十年前就开始这一行业,因此可以说源讯是法国信息技术的产物,在欧洲有很高的地位,在亚洲有4800人,包括中国和印度。

布雷东也是法国前经济、财政和工业部长。他强调源讯保证信息安全性方面的卓越性能,公司共有8万工程师,员工必须有绩效,通过培训与改进让他们有较高的绩效。源讯用内部邮件、内部社

6月26日,中国企业家俱乐部访法代表团来到源讯(Atos)总部参观访问。源讯是一家全球领先的信息技术服务公司,公司在纽约和巴黎上市,2012年销售收入达120亿美元,在47个国家拥有76400名员工。



●源讯董事长兼CEO蒂埃里·布雷东

交网络开展内部沟通,让这些年轻工程师进行交流。公司有三个重要工作,即运营绩效、工程师培训和业务增长。源讯(Atos)活跃在以适应新经济为目标的企业转型服务领域,并在有关的管理咨询、系统集成和运营管理上积累了世界一流



●源讯董事长兼CEO蒂埃里·布雷东

的专业技术。

布雷东说,源讯的财务非常稳健,是一家无债务的企业。源讯在云计算安全方面开展业务,为客户可持续发展提供价值。信息技术是人们生活的一部分,中国60%的银行支付是由源讯来提供的。

“美国制造”越炒越热 中国“世界工厂”地位难撼动

“美国制造”越炒越热,作为美国头号贸易伙伴国,中国“世界工厂”的地位是否将受到冲击?对此,美国经济学界纷纷表示,“美国制造”短时间内无法撼动中国“世界工厂”的地位。

据波士顿咨询集团的估计,在交通、计算机、合成金属和机械等领域,到2020年,美国从中国进口的10%到30%的商品将实现本土生产,可推动美国年度出口额增长200亿美元到550亿美元。尽管

管如此,美国制造业的“回流”还是理性的。以全球最大的工程机械企业卡特彼勒为例,虽然它宣布将在美国得克萨斯州开设新的挖掘机制造工厂,但它同时也宣布将扩展在中国的研发活动。

《华尔街日报》称,中国作为全球最大的制造业国仍然具有独特的优势。中国拥有世界上最好的工业组件供应链,且相对于人力成本更低廉的东南亚国家,中国的基础设施条件无疑要优越得

多。

与10年前相比,中国劳动力成本低廉的优势明显弱化,但在提高劳动生产率方面,中国还存在很大的进步空间。目前,中国的数字化设备比例只占28%,日本的这一数据则为83%。但是,中国的增长速度却远远超过相同发展阶段的日本。目前中国正在推进的自动化革命,将极大地提升中国的劳动生产率。

当然,中国制造面临的挑战远大于

从前,成本不断增长,美国消费者对中国制造的产品信心不足等对竞争力带来了负担。曾在麦肯锡咨询公司任职超过17年的麦克·谢尔曼说,美国消费者对“中国制造”信心不足不是因为中国品牌推广不够,关键还是质量。《纽约时报》称,相比美国制造,中国制造最需要提高的,就是创新。“要想从跟随者变成超越者,创新必不可少,当然,对所有人来说,这都是一个艰难的课题。”(王悦威)

台商借服贸协议东风加快拓展大陆电商市场

■ 陈键兴

新近签署的两岸服务贸易协议为台商拓展大陆电子商务市场开启了大门。台湾业界也正跃跃欲试,力图把握全新商机。包括鸿海在内的多家台湾“实力派”企业,近来都已表明了进军大陆电商市场的积极态度。

根据两岸服务贸易协议,大陆将允许台湾服务提供者在福建设立合资企业,提供在线数据处理与交易处理业务,台资股权比例可达55%。台湾媒体日前报道称,这一开放举措将加速台资企业在大陆电子商务及网络服务领域的布局。据悉,除了鸿海之外,目前还有润泰、远百、网路家庭PChome、东森等多家台湾业者表态积极。

近年来,大陆电子商务市场的快速发展吸引了众多台商的目光。如今,随着两岸服务贸易协议的签署,大陆给予了相关开放承诺,台湾财经媒体将此举形容为台资企业“取得通往大陆电子商务的‘绿卡’”。

鸿海集团董事长郭台铭近日在集团股东会中透露,鸿海未来的电子商务平台定名为“富连网”,最近已在大陆注册。据了解,该集团先前已表示,不会再开实体店,包括台湾的实体店也要关闭,未来发展重点转向网络购物。

而台湾的网路家庭(PChome)也表态将申请ICP经营许可谋求“登陆”发展。董事长詹宏志表示,两岸服贸协议对电子商务而言,是为业者争取到“全世界前所未有的待遇”,是重大的突破。

他还透露,在协议签署后的第一时间,PChome在美国、日本、韩国的合作伙伴就纷纷来探询,可见该协议也引起了国际商家的注意。詹宏志认为,台湾未来将有可能成为全球电子商务业者进入大陆市场的“绿色通道”。

台湾东森集团总裁王令麟近日表示,东森决定前进福建,在厦门设立“东森全球电子商务公司”,力争取得两岸服贸协议生效后的首张台资ICP执照。

在描述两岸电商平台交易现状时,他介绍了一组数据:目前通过电子商务平台,每月从台湾销往大陆的商品平均有20万件,金额约3亿元新台币;台湾购买大陆产品,每月平均60万件,金额约9亿元新台币。对于两岸服贸协议带来的新商机,王令麟十分看好。他表示,

东森将以长达14年无店面零售商务及虚拟通路零售经验,带领台湾中小企业共同前进大陆电商市场。同时,还将与厦门象屿集团进行资源整合,进军全球华人零售市场。

据悉,筹划中的“东森全球电子商务公司”,将由东森子公司“上海东企”与大陆企业象屿集团等共同出资,金额预估在5000万至1亿元人民币。

值得一提的是,两岸业者在电子商务领域的互动与合作近年来已经展开。例如,淘宝网去年年底的台湾注册用户已逾50万,今年上半年台湾用户交易额增加约50%。此外,淘宝网还通过“台湾商盟”帮助岛内业者开拓大陆市场。

两岸企业家共谋昆山企业发展出路

■ 周倩茜 刘巍巍

在新的国际市场竞争下,企业仅仅依靠物质力量较量的时代已经过去,当今企业的竞争,很大程度上取决于企业文化之间的较量。因此,企业文化也被作为企业的灵魂和精神支柱,成为每个企业的“立命之本”。6月25日,来自海峡两岸的企业家、专家共聚一堂,在海峡两岸(昆山)企业文化研讨会上,共商共谋企业文化建设之路。

作为大陆对台交流合作的前沿基地,昆山近年来相继出台了一系列惠台政策,随着昆山深化两岸合作试验区今年获批,在两岸产业技术交流、金融合作、商品检验检疫、产品认证等领域的交流合作都将享受支持政策。对此,南亚昆山集团公司执行副总经理谢秉忠透露,公司拟在昆山建立财务中心,享受政策带来的实惠。

南亚昆山集团公司执行副总经理谢秉忠在研讨会上讲道,企业要受人尊敬,必须担负起经济责任、法律责任、环境责

任、伦理责任和慈善责任;企业家要受人尊敬,其身上必须流淌着道德的血脉。

南亚自2000年落户昆山,如今成立的8家分公司分别分布在南亚电子厂区和南亚纤维厂区,整合了电子产业上下游产业链,产品应用于计算机、通讯网络、医疗器械、航天军事等领域。南亚隶属于世界500强企业之一台塑集团,而台塑王品的“员工管理”更是耳熟能详的台湾企业文化。

作为早期落户昆山的台商,捷安特(中国)总部董事长郑宝堂对于企业文化建设也颇有感触。他表示,“自行车是万年工业,哪怕人类登上月球生活,也会扛上自行车,不会带上汽车,因为月球上没法加油。中国是自行车制造、供用大国,这里不缺自行车,但缺自行车文化。”郑宝堂介绍,捷安特从1992年开始中国的组建工作,倡导骑行文化,公司口号从“换个步伐前进”,到后来的“生活可以更美好”,再到现在的“躁动乐活绿世界”,三个阶段的文化内涵,一步步走向对于环保的重视。



如今捷安特中国区总部、研发中心、碳纤维、电动摩托车等项目均已落户昆山开发区,并带动数十家中、下游配套协作台商相继而来。

统一的“三好”——“公道”、宏基的“以人为本”、华硕的“不懈追求技术卓越”,以及王品的“员工管理”都是耳熟能详台湾企业文化,从早期家族文化的诚实务实合作到渐渐追求卓越创新客户满意,以及随后追求股东、员工、客户、社会的满意,直至当前快乐分享、履行社会责任、关注环境,揭示着台企的一路成长。”

企业家罗树家认为,企业文化虽不是法规,也摸不到,但却是企业成败的重要因素之一。

清华大学台湾研究所郑振清教授认为,台资企业文化可以当做两岸经济合作的一项新命题,揭示了台商在大陆的成長史。台湾电通公会副秘书长罗树家表示,此次研讨会虽是介绍各具特色的台资企业文化,但其实却是台企升级案例。“通过讨论企业文化建设之路,两岸取长补短,共同努力扩大核心竞争力、为下一阶段科技产品发展赢得先机。”

马云谈赢家之道:哪里有抱怨哪里就有商机

■ 谭达明

阿里巴巴集团创办人马云可谓一代创业神话。马云6月30日赴香港出席青年创业论坛,分享经验,被问及如今哪里最有机会?马云说只要有抱怨的地方,有投诉、不合理的地方就有创业机会。他认为香港的年轻人只有和全世界的年轻人竞争才有机会。

把抱怨投诉变成机会

马云6月30日出席的《伴你启航》论坛,是家香港系列活动之一。会上马云少有机会谈到香港,他认为未来世界的竞争是年轻人和年轻人的竞争,而不是某两个地区的竞争,“香港不应该和内地竞争,香港的年轻人要和全世界的80后、90后竞争,这样才有机会”。马云最看重年轻人的不是学历,而是“开放、透明、分享、承担责任”这四个质量。他笑说:“我是杭州师范大学毕业,我认为这是全世界最好的学校。”



●6月30日,阿里巴巴创办人马云表演太极助兴。

谈及创业心得,马云说他创业得益于当初最根本的一个想法,就是通过互联网帮助小企业生存。如今想来,他总结出只要有抱怨的地方、不合理的地方、有人投诉的地方,就有创业机会。“这个世界上机会太多了,你就看看每天互联网上抱怨的事情那么多,这些都是机会,你加

入抱怨永远没有机会。你要将别人的抱怨、投诉、仇恨、不靠谱的地方变成你的机会。”

失败两因:没开始没坚持

在鼓励年轻人创业的同时,马云也

不忘泼冷水,说100个创业的人只有1个成功。在他看来,创业失败至少有两原因:根本没开始和没能坚持下去。他指很多年轻人是“晚上想想千条路,早上起来走原路”,要创业,跨出第一步就很难。而创业后,不少人又因为走了几步臭棋(即作了错误决定)就放弃了。马云说,不要听别人瞎说创业时多牛气,其实每个人走的都是臭棋,他自己也是臭棋无数,最关键的是你要将棋局一直走下去,“创业的艰辛很多,但只要你坚持。绝大部分人死在不坚持的路上”。

以他的经验来说,当他还想做服务中小企业的阿里巴巴网站时,猛然发觉eBay已抢先一步做起了网购。但不要紧,他随即推出淘宝。而有了淘宝后却发现没有支付系统,银行也没兴趣合作,于是他就将支付宝一并放下。现在淘宝遇到了物流难题,马云近日成立了菜鸟网络。马云把整个过程称为“逢山开路,逢水搭桥”。

的业务已有多年,去年收入已达2亿欧元。这个数字是巨大的,主要分布在欧洲、美国,还有亚洲。

云安(YUNANO)CEO马克·阿里纳特介绍说,云安主要业务有ERP、CloudERP和CRM。ERP在欧洲是个相当成熟的市场,在欧洲占有四成市场,在德国占有八成市场,主要是帮助大企业下面的中等机构建立他们的组织。CloudERP是通过联网就可以启动ERP,源讯可以帮助企业来合并ERP、SAP等。他说,这是一个很好很完善的平台,可以帮助到大企业。

云安是源讯与用友的合资公司。中国企业家俱乐部理事、用友软件股份有限公司董事长兼CEO王文京介绍说,用友与源讯合资的公司“云安”主要是提供私有云应用架构的产品,源讯在这个产品上做专业的服务。云服务,可以让软件提供商从一次性收入转变为每年的服务收入,此外云服务也可以让企业频繁的并购变得相对简单。

“中国的公司如何借助欧美企业的技术把产品推广到第三方市场,比如云安就是这样的合资模式,把用友的产品进行整合,使用友的产品能走向中东、非洲甚至欧美市场。大家是互补的,而且是增值的,最后是共赢的。”王文京说。

中非地方官员企业家共治合作新商机

■ 李春光 周游

6月27日,来自非洲尼日尔、贝宁、科特迪瓦等19国市长、商人、企业家等近百人齐聚中国山东省济南市。他们同山东省的17位市长一道,参加了“第二届中非省市市长对话”等一系列对非投资贸易洽谈等活动,共同探寻双方合作的新商机。

近年来,随着中非合作的日益深入,中国各地方也积极开展对非合作,山东省就是其中之一。山东省省长郭树清说,“去年,山东与非洲的进出口额达到121亿美元,同比增长19.5%,大大超出山东省进出口额的增长速度。截至去年底,非洲累计在山东投资企业285家,实际到账外资10.4亿美元。山东对非洲投资项目332个,累计投资27.2亿美元。”

山东省众多对非投资建设项目中包含了由中铁十四局集团公司承担的多个大型国家项目。近年来,该公司在多个非洲国家开展了不少大型项目。该集团公司副总经理李亮说,“我们公司目前在贝宁、尼日尔、多哥、阿尔及利亚都有项目,累计项目金额为10亿美元。(例如,尼日尔河二桥项目,项目总投资为2.3亿元人民币,线路总长为2.1公里,是尼日尔50年来最重要的工程之一,尼日尔二桥也被正式命名为中尼友谊大桥。”

李亮告诉记者,他希望通过此次中非省市市长对话,一方面继续巩固同非洲已有合作伙伴之间的关系;另一方面也能进一步加强同其它非洲国家的合作。目前,他们正积极地同刚果(金)、几内亚和塞内加尔等国的官员进行接触,以开拓这几国的市场。

非洲的官员和企业家也纷纷利用此次会议开展多种形式的推介活动,希望吸引更多的中国投资者赴非投资。

在推介会现场,喀麦隆工商会长克里斯多夫·埃肯播放了介绍喀麦隆投资贸易环境的短片。他表示,希望通过此次中非省市市长对话,进一步加深喀麦隆商会同中国商会及中国企业家之间的联系,也希望更多的中国企业家了解喀麦隆,走进喀麦隆。

近年来,中非在经贸领域的合作逐步加深,但与此同时,双方在进一步扩大彼此地方间经贸与投资方面仍面临着诸多问题。对此,科特迪瓦比让特区区长罗伯特·芒贝指出:“在现阶段,还是有一些因素阻碍了中非贸易的发展。例如,贷款问题。非洲国家在开展一些合作项目需要贷款时,有些银行等机构开出的部分贷款条件超出了非洲国家所能承受的水平,这在一定程度上阻碍了中非贸易的发展。”

罗伯特希望中国和非洲的银行机构能够为相关项目的融资贡献自己的力量。他还希望中国未来能继续加强在基础设施建设等领域的对非援助,并继续在资金、技术、原材料加工及电子商务等领域给非洲支持。

商务部西亚非洲司副司长张利伟表示,由于山东和非洲国家的产业技术切合度高,因此山东和非洲国家之间的合作一定会进一步促进中非国家间经贸关系的发展。他说:“山东省是中国农业、工业、制造业的强省,近年来,在对非经贸合作方面,也取得了显著的成绩,并涌现出了山东电建、威海建设、新光集团等一批优秀的对非‘走出去’企业,山东的产业和技术优势契合非洲发展的需求,我们也很相信销售非合作能够在未来中非合作中发挥更加重要的作用。”

中非省市市长对话的举行,不但加深了中非国家之间的经贸合作关系,也促进了双方地方间的相互交流。对此,前非盟主席让·平表示:“虽然中国与国之间的关系在中央层面上非常重要,但是我们也很高兴看到有越来越多的企业和非政府组织,参与到与其它国家的交流当中,我们希望在非中企业之间口地方之间能够有更多形式的交流。”