

2 热点透析 Hot Dialysis

京津冀将打造以北京为核心的世界级城市群

规划或于4月底下发

记者从权威人士处获悉,《京津冀协同发展总体规划》(以下简称《规划》)已于4月底下发。据了解,《规划》除了将明确区域整体定位及三省市定位以外,还将确定京津冀协同发展的近期、中期、远期目标。

根据《规划》,到2017年,非首都核心功能疏解要取得明显进展,交通一体化、生态环境保护 and 产业对接协作三个重点领域,要集中力量先行启动并率先突破。

资本市场对此反应灵敏。据同花顺软件统计,4月2日,京津冀一体化板块整体上涨2.7%,41家上市公司中27家上涨,6家企业涨幅超过5%。其中,河北宣工涨停,万方发展上涨9.35%,冀东水泥上涨8.6%。随着《规划》出台时间日益临近,京津冀一体化板块指数从2月9日的1390点涨至4月2日的1977点,不到两个月上涨了42%。据上述权威人士透露,《规划》要求,京津冀区域整体定位应体现该区域在国家改革大局中的战略地位和突出作用;必须有利于解决北京“大城市病”,疏解非首都核心功能;必须依据区域的发展潜力以及资源和环境的承载能力,立足京津冀区位特点和发展基础,充分发挥比较优势。通过优化首都核心功能,打造出以北京为核心的世界级城市群以及现代化新型首都圈。

从整体定位来看,疏解非首都核心功能是京津冀协同发展的重点之一,这已广泛获得三地共识。北京市常务副市长李士祥表示,京津冀协同发展是疏解非首都功能提供了机遇。在2014年,全市常住人口已经达到2151.6万人,人口资源矛盾非常突出。特别是中心城区功能过度集中。疏解非首都功能首先要回答往哪里去,谁来承接的问题。从北京的区位特征看,北京周边被河北的固安、三河等14个县市,以及天津的武清等7县环绕。河北、天津是承接非首都核心功能的天然最佳选择。

发展目标方面,权威人士表示,近期目标是非首都核心功能疏解到2017年要取得明显进展,协同发展的顶层设计和工作机制要基本确立。中期目标的时限在2020年,届时北京市的常住人口要力争控制在2300万人左右,首都存在的突出问题得到缓解;区域交通网络要基本形成,生态环境质量要有



效改善,产业联动发展和公共服务共建共享更是要有重大进展,协同发展机制有效运转,同时还要求明显缩小区域内的发展差距。远期目标是,到2030年,京津冀区域一体化格局基本形成,京津冀成为具有较强国际竞争力和影响力的重要区域,甚至能够引领、支撑全国经济社会发展。

三步走目标能否达成,各界看法不一。如何克服困难,决策部门给出的思路是,要依靠改革引领,创新驱动。有专家表示,京津冀作为一个区域经济整体,与世界其他著名经济区及我国长三角、珠三角地区相比,产

业水平存在较大差距,自身发展也面临诸多问题。目前京津冀协同发展已上升为国家重大战略,而要实现协同发展,出路只有一条,就是通过协同创新来开辟发展新道路,开创发展新局面。协同创新的本质是以实现区域协同发展为目标,以区域创新要素自由流动为基础,通过推动要素和结构的“新组合”,突破发展瓶颈,释放发展潜能,打造协同发展的升级版。

据悉,按照三步走目标,重点领域需要加快推进,率先突破,这包括交通一体化、生态环境保护 and 产业对接协作三个方面。“尤

其是交通一体化,将作为京津冀协同发展的先行领域。”天津市市长黄兴国介绍说,交通方面,今年天津市计划把从北京南站发车的高铁延伸至天津滨海新区的一个商务区,开通天津到保定的高铁。此外,北京到滨海新区的第二条高铁、天津到石家庄的铁路,目前都正在规划中。他还表示,在京津冀协同发展中,天津市的定位是:全国先进制造研发基地、国际航运核心区、金融创新示范区、改革开放先行区。

生态环境联防联控是推动京津冀协同发展的重点任务。河北省环保厅厅长陈国鹰说,下一步,河北省将突出科学治霾,突出区域环境协同治理。具体措施包括:联合其他机构研究制订“大气污染深度治理三年(2015-2017)行动方案”;集中力量打好控煤攻坚战,联防联控,实施八大控煤工程;继续推进结构调整,加快进度加大力度;组织全省环境保护大检查和利剑斩污行动;严厉查处环境违法行为,严厉查处环境监管不作为和乱作为。

对于交通一体化、生态环境保护 and 产业对接协作,有专家提醒,还是要注意政府和市场的划分,让市场主导,政府引导。华夏新供给经济学研究院院长贾康表示,在政府与市场主体的互动方面,政府既不要越位,也不可缺位,要以高水平的决策抓住京津冀一体化的战略机遇,真正按照法治化和契约社会的精神,通过推行政府与社会资本合作(PPP)机制,吸引、寻找国际国内的主体一起来做各种各样的事情,比如交通等基础设施、水务、电气、垃圾处理、绿化等,实现政府和市场两只手真正相得益彰地推进京津冀一体化。

(梁倩 方烨)

变废为宝 绿色发电

3月31日,湖南省隆回县凯迪绿色能源开发有限公司正在配料发电。该公司出资2.97亿元建设了1台1×30MW发电机组,主要以农业和林业废弃物为燃料进行焚烧发电,年处理农业和林业废弃物生物质燃料25万吨。电厂已在联合国成功注册了CDM的CO₂减排项目,每年相当于节省标准煤11.2万吨,减少CO₂排量18万立方米。社会效益、经济效益、节能效益、环保效益并存。

罗理力 刘芳春 摄影报道



各类大小项目投资借款,两百万起贷地域不限,个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
代打全国各类保证金
咨询电话:028-68807888

[上接 P1]

任正非:变革的目的就是要多产“粮食”

在互联网时代,学习能力很强大,只要自己多努力,多践行,努力奋斗的人,总会进步快一些,我们要创造一些机会让他去艰苦地区、艰苦岗位、艰难的项目去放射光芒。那些在安逸小窝中的小鸟,终究不能成为鲲鹏的。在这个时代,没有什么奇迹不可以产生。现任俄罗斯国防部长谢尔盖·绍伊古,就是一个直接从上尉提拔为上将的人。华为要做到群贤毕至,充分发挥组织潜力、奋斗者的潜力,优先给他们创造实践机会。要允许相当多的优秀员工快速升级,多担责任。我们要尊重有经验的各级干部,让他们在流程中发挥重要的骨干作用。但,按序排辈、按资历排辈会使一部分优秀员工流失。人的工作生命周期很短,我们要让它在最佳时段放射光芒。我们经历二十多年的艰苦奋斗,形成了全覆盖的大平台,而且有数万富有经验的人在经营管理这个大平台。允许一部分“自由电子”、“中子”冲击内核,会激活核能,产生更大的能量,有什么不可以的,也不会不可控的。人的生命是短暂的,我们要让一些优秀人员,在最佳时段上,走上最佳的岗位,做出最大的贡献。激活组织,焕发个人潜力,充满最大能量。各级组织对不善于学习的人,使用要慎之又慎。

公司的一些职能部门,以及一些服务部门,它们的工作特征是以过程为主的,它们更需要经验的积累,资历对他们是很重要的,针对他们的人力资源政策应以稳定为主,淘汰别太快了。

我们是赶着牛车创业的,现在是高铁时代了,有些人没有“买”上票,许多人还不能当高铁的“司机”,当我们调新时,有一部分人降薪就不奇怪了。当然,这还是比过去的艰苦时期,挣得多得多了,牛车也卖的是“风光牛车”票,贵多了。不要与坐上高铁的人比待遇。每个人都要找到自己合适的岗位,踏踏实实在那儿贡献,使自己在随时代进步的时候,不至于落后太远。

我们在吸引社会高端人才的同时,更要关注干部、专家的内生成长,不要这个看不顺

眼,那个看不顺眼,对做出贡献的员工,放手让他们发挥作用,试试看。我们要能接受有缺陷的完美。没有缺陷,这是假的。

让听得到炮声的人来呼唤炮火,一定要大道至简,一定要分层分级授权。使管理标准化、简单化。一定要减少会议、简化考核、减少考试,不能用学生式的管理方式进行管理,更不能按考试得分影响薪酬。主要精力要集中在产粮上,按贡献评价人。

我们要形成一个奋斗者喷发欲出的态势。国家可以“遍地英雄下夕烟”,“六亿神州尽舜尧”。我们为什么不能是大多数人是英雄、模范呢?任何一个岗位,都能产生做出贡献的英雄、模范,人人都是可以有所作为的。

未来20-30年内,传统社会一定会演进为信息社会,虽然实现形式我们并不明白,但趋势已经明显。这是人类社会千年来最重要的转折,充满了时代的期盼与使命,我们一定要在信息的传递、处理与储存上做出贡献。为满足这样的社会需要,网络一定会发生巨大变化。我们要站在全局的观点上,对未来信息传递的思想、理论上、架构上,做出贡献。未来的网络结构一定是标准化、简单化、易用化。我们一定不要用在高速公路上扔一个石子子的办法,形成自己的独特优势。要像大禹治水一样,胸怀宽广地疏导。我们不能光关注竞争能力以及盈利增长,更要关注合作创造,共建一个世界统一标准的网络。要接受上世纪火车所谓宽轨、米轨、标准轨距的教训,要使信息列车在全球快速、无碍流动。我们一定要坚信信息化应是一个全球统一的标准,网络的核心价值是互联互通,信息的核心价值在于有序的流通和共享。而且也不是一、两家公司能创造的,必须与全球的优势企业合作来贡献。

面对着未来网络的变化,我们要持续创新。为世界进步而创造,为价值贡献而创新。在坚持持续创新的同时,要容忍不同意见和不同创新。创新要有边界,我们要继续发扬针尖战略,用大压强原则,在大数据时代领先突

破。要坚持不在非战略机会点,消耗了太多的战略竞争力量。

面对未来大数据的潮流来看,技术的进步赶不上需求的增长是可能的,我们一定要走在需求的前头。除了力量聚焦外,我们没有别的出路。我们要看看成功的美国公司,大多数是非常聚焦的。难道他们就不能堆出个蚂蚁包?为什么他们不去堆呢?当前,不是我们超越了时代需求,而是我们赶不上,尽管我们已经走在队伍的前面,还是不能真正满怀信心地说,我们是完全可以引领潮流的。但,只要我们能聚焦力量,是有希望做到不可替代的。

尽管有一些产品不能形成技术优势。但,要在标准化、简单化、免维护化上下功夫。也要在商业模式上、管理模式上、人的奋斗精神、能力与责任心上,构建合理的优势,形成差别,以获取胜利的喜悦。我们决不走低价格、低成本、低质量的道路。如果那样,将会摧毁我们二十年后的战略竞争力。

我们不仅仅要在技术、市场、服务……上取得优势,更要关注质量体系建设,未来网络容量越来越大,安全稳定越来越困难,质量是我们的生命。我们要高度关注大流量的大质量体系建设,过去我们的质量建设大多是关注产品、工程……。我说的大质量体系,是个系统工程,要确保我们在未来大流量时代的及时、准确、传大的数据流量的安全、稳定、可靠,对大质量体系的认知,要有一个大的构架。这涉及文化、哲学……无限的领域,我们要充分利用世界各国的优势,首先形成以中、德、日为基础的大质量能力中心。

我们的技术战略路线,这些年在聚焦上有了不少进步,才使今天效益显著增长。要明白我们不是万能的,大象踩死一只蚂蚁,是必然可能的,没有什么稀奇的,在主航道外,争做鸡头的方法是不好的。

我们十五万员工,历时二十多年,努力划桨,终于把华为这只航母,划到了时代的起跑线上,而且在这条起跑线上的大船并不多,为什么我们不继续努力在信息领域为人类社会做出大的贡献呢?

前期的成功,也许会使我们的自信心膨胀。这种膨胀不合乎我们的真实情况与需求。我们还不知道未来的信息社会是什么样子,怎么知道我们能领导主潮流。我们从包着白头巾,走出青纱帐,不过十几年,知道全球化也才是近几年的事。我们要清醒地认识到,我们还担不起世界领袖的担子,任重而道远!虽然聚焦不一定能引领主潮流,但发散肯定不行。

我们在管理上,永远要朝着以客户为中心,聚焦价值创造,不断简化管理,缩小期间费用而努力。任何多余的花絮,都要由客户承担支付的,越来越多的装饰,只会让客户远离我们。因此,我们明确任何变革都要看近期、远期是否能增产粮食。

我们未来十年的变革,逐步从屯兵组织,转变为精兵组织。我们这样理解,对前端的确定,使用富有战略眼光、富有组织能力、意志坚强的精兵组织;对确定的事情,由后方组织在战略机动上适当屯兵(逻辑),以加强平台支持服务能力的提升。

我们要持续的表彰那些为 ITS&P、IPD、ISC、海外 ERP、IFS……做出贡献的人。昨天他们努力时,看起来是笨拙的,今天看他们是如此美丽。昨天我们穷,没有办法奖励他们。今天的高效率,是昨天他们刨松了土地,不要忘了他们,就是在鼓励明天的英雄。不要忘记历史,就是要鼓舞奋力前行。

今天我们在强推 LTC,为实现账实相符、五个一而努力。一定要把代表处、站点的 IT 连接作为重点任务。不然不能支持未来五至十年时间的发展,我们要使代表处从屯兵组织逐步转变为精兵组织。我们要重视战略后备队的培养,要不断地总结经验、案例,在五年内实现公司优化管理的目标。总结这些时,也要对一部分优秀员工介绍这些成功的大时空背景。

二、胜利的基础

以上我说了三个方面管理的看法。下面说说,我们持续成功的三个要素。

中资财团 33 亿美元
并购飞利浦照明

神秘资本大鳄 郑建明隐现

飞利浦照明业务股权背后的神秘买家终于浮出了水面。LED 业界关注度极高的一笔并购案终于落地。3月31日,由金沙江 GO Scale Capital(金沙江创业投资与橡树投资伙伴联合组成的基金)牵头,亚太资源等中资外资财团的支持下的并购基金,宣布成功收购荷兰皇家飞利浦公司旗下 Lumileds 80.1% 的股份,飞利浦公司将保留剩余的 19.9% 的股份。

同时,此次交易价值约 33 亿美元,预计将于 2015 年第三季度获得监管部门批准等交易条件后完成。

今年初,飞利浦就宣布,计划 2015 年上半年完成拆分旗下 LED 照明零部件 Lumileds 事业部与汽车照明事业部。消息一出,谁将成为飞利浦照明零部件的大股东成为业界关注的焦点。

该项目吸引多家企业竞标,投入竞标的私募股权公司除了美国贝恩资本、加拿大 Onex,以及 CVC Capital Partners 与 KKR 联合出击之外,2015 年 3 月 15 日又传出中国 LED 新创公司晶能光电在最后一刻加入了竞标行列。

3月31日,接手飞利浦照明业务股权的买家浮出水面。

资料显示,Lumileds 是全球领先的照明设备制造商。去年,公司的销售额接近 20 亿美元,税前利润率达到了两位数。此次收购完成后,飞利浦将转移 600 余项有关 LED 生产与汽车照明的专利至 Lumileds。

金沙江创业投资联合创始人伍仲俊表示,将通过此次并购,拓展全球市场,并促进电动汽车行业的进一步发展。

一位接近金沙江创投的人士对记者透露:“资本玩家郑建明对亚太资源出资份额很大,同时,顺风清洁能源也是郑建明麾下的产业,上周曾公告收购了晶能光电 51% 股权。此外,金沙江创投与郑建明方是紧密的合作伙伴。”

顺风清洁能源的幕后“大鳄”郑建明,在资本市场叱咤风云,曾抄底“冷门股”玖源集团,且主导了 2013 年并购无锡尚德一役,耗资 30 亿元整合中国光伏产业。

郑建明早年从房地产起家,因在中国香港地区横扫写字楼而名震一时,但其个人资产和行动不明,颇为神秘。资料显示,国美电器黄光裕和陈晓内斗之时,他持有 3.6 亿股国美股份,拥有重要话语权。此后,他每每进行资本布局,都能以“以小博大”的操作手法引发业界瞩目。近日,郑建明操作顺风清洁能源连环并购,再次出手 LED 行业。

此次,郑建明曲线入驻飞利浦照明业务并购,或在下一盘很大的棋。(贾丽)

1、必须有一个坚强、有力的领导集团,这个核心集团,必须听得进去批评。

2、我们应该有一个严格有序的规则、制度,同时这个规则、制度是进取的。这个规则制度的重要特性就是确定性,这是我们对市场规律和公司运作规律的认识,规律的变化是缓慢的,所以,我们是以确定性来应对任何不确定性。

3、要拥有一个庞大的、勤劳的、勇敢的奋斗群体。这个群体的特征是善于学习。

三、长期战略利益与短期效益之间的关系

上面说了长期战略问题,但,得活到那个时候,才会看见长期战略的价值。没有短期的成功,就没有战略的基础。没有战略的远见,没有清晰的目光,短期努力就会像几千年的农民种地一样,日复一日。

持续有效增长,当期看财务指标;中期看财务指标背后的能力提升;长期看格局,以及商业生态环境的健康、产业的可持续发展等。商业成功永远是我们生命全流程应研究的问题。管理要权衡的基本问题是现在和未来、短期和长期。如果眼前的利益是以损害企业的长期利益,甚至危及企业的生存为代价而获得的,那就不能认为管理决策做出了正确的权衡和取舍,这种管理决策就是不负责任的。

商业活动的基本规律是等价交换,如果我们能够为客户提供及时、准确、优质、低成本的服务,我们也必然获取合理的回报,这些回报有些表现为当期商业利益,有些表现为中长期商业利益,但最终都必须体现在公司的收入、利润、现金流等经营结果上。那些持续亏损的商业活动,是偏离和曲解了以客户为中心的。

长寿企业与一般企业在平衡长期与短期利益的时候有不同的原则,而不同的原则来源于对企业目的的认识。企业目的的是为客户创造价值。(新浪科技)