

策划词 | CEHUACI
“你们日本人，为什么要花这么长的时间来决定一件事？你们是不是真的打算重建公司？”8月30日下午，位于大阪府的夏普公司堺市工厂传出郭台铭愤怒的声音。



民企500强不强 昭示 经济转型困境

从“2012中国民营企业500强”的入围门槛看，本次入选门槛再创新高，达到6569亿元；其中有7家企业营业收入总额超过了1000亿元。这些基本的数字说明，在全球经济持续低迷、中国经济艰难转型的大背景下，作为中国民营企业第一方阵的500强企业总体上依然保持了上升的态势。

然而，如果仔细分析中国民营企业500强行业分布、税负以及利润来源，情况并不乐观。其一，从行业分布来看，2011年，民营企业500强前5大行业分别为黑色金属冶炼和压延加工业、建筑业、电气机械和器材制造业、房地产业以及批发业，从事制造业的企业比重在中国民企500强中仍然最大。但是，从258家企业集中于冶金、电气机械和器材制造业、化学工业、石油工业等行业显示，在中国推动经济转型的过程中，从事服务业、高新技术产业以及战略新兴产业的民营企业的比例并没有出现显著的增加。

中国民营企业从事的行业大多依然是技术门槛低、利润空间并不大的行业。

其二，中国民营企业的总体盈利能力不强。在2011年，民营企业500强实现税后净利润总和为4387.31亿元，相对于2010年有略微增长。但和垄断行业居多的国企比较，则相形见绌。2011年，以国有企业为主的中国银行业的税后利润为125万亿元，是中国民营企业500强利润的3倍。

其三，房地产仍然是最赚钱的行业之一。

其四，民营企业在科研和技术创新方面的投入高于国企，但和国际企业相比仍然具有明显的差距。目前中国企业的研发经费人均支出仅为美国的12%，日本的11%，这也是中国很多企业处于全球利润链低端的重要原因。

中国的民营企业，特别是民企500强，是中国经济最真实的一面镜子。中国民营企业的现状，基本可以反映中国经济最真实的基本面。比如，尽管2010年新36条公布，很多民营企业跃跃欲试准备进入一些垄断领域，但由于缺乏细则，或者细则没有操作性，导致民营企业的整体经营环境仍然不佳。

统计表明，目前民间资本在电力、热力的生产和供应中只占136%；在金融业占96%；在交通运输、仓储和邮政业只占7.5%；在水利、环境和公共设施管理业只占66%；至于在石油、电信、铁路等领域，所占比例几乎可以忽略不计。

在进入垄断领域无望，做实业的整体环境又非常严峻的情况下，很多民间资本仍然集中在楼市和股市，而没有意愿进行产业升级。这是中国经济最大的软肋，也是中国经济未来面临的最大风险。（马光远）

郭台铭“发怒” 夏普“命悬一线”？

稿件撰写 近藤大介

3年前，夏普投入了4200亿日元（约合人民币330亿元），建成了这间具有年产600万块以上60寸液晶显示器能力的世界级尖端工厂。此时此刻，在这间大型工厂的特别接待室里回响着鸿海精密集团董事长郭台铭的怒吼。鸿海精密集团是中国台湾的精密仪器生产商，在中国大陆以“富士康”为名，为美国苹果公司代工iPhone与iPad等电子通信产品。

面对郭台铭董事长的斥责，夏普总裁奥田隆司及其下属管理团队就像被老师训斥的小学生一样低着头，默默不语。“我最后再说一遍！我不接受我们的要求，你们最好赶快考虑清楚！”

说完这句话，郭董事长立即动身前往关西国际机场，搭乘私人飞机离开了日本。对于他的突然离去，



等候在工厂会见室内的100多位媒体记者面面相觑，不知如何是好。在8月中旬，日本东京的市谷地区发生了大规模搬迁。听到“市谷”这个地名，日本人一般会想到两个地方：一个是统领25万自卫队的防卫省，另一个是位于防卫省东侧、好像一直在窥视防卫省的夏普公司总部大楼。8月中旬，夏普总部里的

工作人员陆续搬出。夏普原计划于今年9月在这幢大楼里举行公司成立100周年的大型庆典，但由于赤字不断增加，这幢价值高达400亿日元（约合人民币32亿元）的总部大楼已难逃被变卖的命运。夏普在售楼抵债的同时，还发布了涉及5000余名员工的大规模重组方案。

作为日本最具代表性的电机生产商，夏普已经走过了整整一百年的辉煌之路。夏普在今年3月的财政决算（日本公司的会计年度从4月开始）中曝出了3760亿日元（约合人民币300亿元）的损失。这个数字无情地证明，继2012年第一季度出现1384亿日元（约合人民币110亿元）的赤字之后，夏普的业绩仍在加速下滑。夏普的股价已从每股2600日元暴跌至160日元，再加上1兆2520亿日元（约合人民币1000亿元）的有息债务，夏普必将在一年之内破产。

相关链接 | Xiangguan Lianjie 郭台铭 “发家”小史

鸿海精密集团是一家典型的中国式企业，也就是说在经营管理方面，基本上由郭台铭董事长全权操控，并下达最终决策。除此之外，在“避虚就实”、“数字（利益）大于一切”的理念引导下，郭台铭用不到40年的时间成功地构筑了鸿海帝国，包括42万员工的深圳富士康公司在内，在全世界拥有96万员工，2011年年销售额高达人民币7400亿元。

1950年，郭台铭生于中国台湾的一个贫寒的家庭。1966年进入台湾“中国海事专科学校”学习。1971年毕业后，进入当时台湾前三大船务公司的复兴航运工作。之后，由于黑白电视逐渐进入台湾市场，郭台铭于1974年在台北成立鸿海塑料企业有限公司，专门生产电视机转换频道时所需的旋钮和按钮等零部件。在创业之初，公司仅有15名员工。

郭台铭的公司能够有长足发展，在很大程度上得益于对日本技术的引进。1977年，郭台铭从日本购回了崭新的精密机械。之后，又以“大量生产高品质低价产品”的经营方式，作为日本和美国企业的产品零件供货商而逐渐发展壮大起来。在长期的合作中，郭台铭对日本所拥有的世界最尖端技术了然于胸，所以当得知夏普陷入经营危机的时候，他当机立断决定收购夏普的技术。

今年3月，鸿海与夏普正式开始交涉，但在半年之后的今天，双方仍未取得实质性进展。“夏普得的‘日本病’竟然这么严重！”——对于夏普的优柔寡断，郭台铭董事长虽然怒不可遏，却也束手无策。

对于中国企业来说，现在已经到了购买“百年日本技术”的最佳时机了。只不过，当各位中国“老板”接触“日本病患者”的时候，希望您提前做好心理准备——因为这将会是一场需要耐心和耐力的持久战。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

从百年辉煌到面临破产，夏普如此的大起大落真是令人大跌眼镜。技术大国日本长达100年之久的支柱型企业究竟发生了什么？

多年来，夏普不断地推出诸如收音机、电视机、微波炉之类的时代最尖端的“首个”产品。就是依靠着这样不停地“创新”，公司才可能持续发展。

但是，进入21世纪之后，夏普安于现状，放慢了开发多种新技术、不断创作新产品的前进脚步。因此，夏普沦落到了如此悲惨的地步。

夏普患上了典型的“日本病”。不仅是夏普，索尼、松下、NEC、三洋、奥林巴斯等等众多日本企业都是严重的“日本病”患者。

日企进入“日本病”的高发期



这种“日本病”的本质是什么？其实就是由“逃避责任”这个日本民族

最大的弱点发展而来的公司组织结构僵硬化、保守化和内向化。“病症”的直接结果就是公司日趋衰弱，最终倒闭。作为一个在北京从事与日中商务往来相关工作3年的日本人，我可以断言，如今为数众多的日本企业已身患严重的“日本病”。

比如某日本公司内部提出了一项新产品策划。该产品的研发部门制作了“策划书”，同时描绘出一幅畅销的宏伟蓝图。

但是，当“策划书”传到其他部门之后，这种新产品将会面临几十至上百条指责，最终没有得到任何部门

的支持。原因很简单：对于公司内部各部门的负责人来说，最为重要的事情并不是如何将新产品推向市场并提高营业额，而是在新产品销售状况不好时，如何避免承担责任，让自己的仕途不受影响。

由于全公司都采取了“逃避责任”的做法，很多绝佳的新产品策划都被打入“冷宫”。同时，在这种“不良模式”循环往复的过程中，新产品研发部门的工作人员也渐渐失去热情和斗志，从而导致新产品策划的数量锐减。尽管如此，全公司依旧不思悔改、我行我素。（近藤大介）

APEC 供应链合作 为中国企业创造良机

张力军

2012年APEC领导人非正式会议和APEC工商领袖峰会在俄罗斯远东地区的符拉迪沃斯托克市举行。由于近年来欧美受金融和债务危机的影响，经济衰退加剧，全球经济重心加速向亚太地区转移。因此，旨在为推动亚太地区经贸合作的亚太经合组织（APEC）越来越受到区域内经济体的重视。

APEC是亚太地区最大的区域合作组织，对于这一地区的政治、经济发展具有重要影响。APEC现有21个成员，总人口占全球的42%，GDP约占全球的50%，贸易额占全球的46%。俄罗斯作为今年APEC峰会的主办国，确立了“融合谋发展，创新促繁荣”的主题。在具体议题的设计上，俄罗斯结合了本国的复兴战略和振兴远东东西伯利亚地区的发展战略，在与有关各成员充分交流沟通的基础上，为此次峰会设立了四项重点议题：促进贸易投资自由化和区域经济一体化、加强粮食安全、建立可靠的

供应链，以及促进创新增长。这些议题都是当前APEC发展进程中受到广泛关注的热点问题，对于亚太地区的繁荣稳定和可持续发展具有重要的意义。在上述议题中，供应链合作与中国企业的经营和发展有着比较密切的关系，为中国企业参与区域内的合作创造了良机。

目前，经济全球化和国际区域经济一体化方兴未艾，越来越多的企业以各种形式进入国际市场，使得原材料、半成品、产成品以及服务、技术、知识等资源得以在全球范围内流通，从而形成了供应链的国际化。对于APEC而言，在供应链领域开展合作有助于进一步减少区域内的贸易和投资壁垒，在亚太地区形成更为通畅、效率更高和成本更低的贸易投资环境，从而促进亚太区域经济一体化进程的发展。从企业层面而言，APEC供应链合作有助于降低交易成本，提高产品质量和管理效率，从而加强企业的竞争力。

且中国处于国际供应链上较低端的地位，因此供应链联通上能更好地协调，包括规则和标准的协调将有可能有利于我国出口贸易的发展。同时，在中小企业面临国内融资困境、发展受阻的背景下，如果这些企业能够积极利用供应链联通上已实现的成效，并就进一步的问题达成协议，可能有利于我国企业更好地融入全球生产链，推动中国企业和行业的进步和升级。因此，我认为中国应积极参与APEC供应链建设，具体措施如下：

第一，加强国内供应链的建设。目前，我国供应链建设存在组织结构不完善、供应链成员缺乏合作意识、物流系统敏捷性和灵活性不足，以及企业信息化建设滞后等问题。加强国内供应链的建设主要包括：推动企业改变观念，重建业务流程与组织结构，加强核心业务，将非核心业务外包，使企业内部供应链外部化；在更大范围内优化供应链合作伙伴的选择，以确保有效、省时、低成本采购和市场进入；降低信息的获得成本，拓宽信息传播渠道；与上下游企业之间

建立紧密联系，加强上下游企业供应链协作。

第二，强化与亚太地区供应链对接。积极参与亚太地区供应链建设，能够帮助中国企业建立稳定的供销关系，使中国企业能直接了解国际市场的运行规则和需求。因此，我国企业应当转变思想，树立积极参与国际供应链的观念，提高对于跨国供应链一体化管理的认识；建立合理的利益分享机制，建立利益协调机制，为了实现系统目标而使个体目标受损的企业给予一定的补偿；依托亚太区域供应链推动产业集群的形成，增强竞争优势，改善外商投资环境。

第三，重点提升中国在跨国供应链中的地位，改变中国企业在跨国供应链中大多还是处于跨国公司海外供应商的现状。在参与APEC供应链合作中，中国企业应该不断拓展自己在海外的采购、生产、配送、销售体系，积极寻求向跨国供应链上主体地位的转变，作为主体主动地在更深、更广的范围内参与国际市场的竞争，进一步提升自身的竞争优势。

台湾企业 联手日系企业 抗击三星

在结束不愉快的日本之行后，郭台铭随后又再炮轰夏普，称入股夏普钱不是问题，双赢才是关键。他透露，鸿海集团与夏普“谈不拢”的关键焦点在于控制权：“如果只是资本投资，我要它（夏普）干什么？我又不是创投公司。”但夏普社长奥田隆司却表示只愿意接受鸿海的资本合作。

郭台铭直言：“夏普应该由日本年轻世代接班！”鸿海集团不希望单纯注资夏普，介入后者经营是希望双方合作能成功，发挥一加一大于二的效果，就像苹果也会派人入驻鸿海的工厂确保供货。郭台铭指出，夏普需要的是一个可共创未来、扭转困境，可协助全球布局、成本管控与提高竞争力的伙伴。

郭台铭称，多少钱一股入股夏普不是关键，关键科技产业如何合作才能双赢，用彼此的优势，战胜“某一家品牌”。

这家公司就是三星。随着三星的崛起，中国台湾地区的科技产业开始寻求与日系企业合作联合抗击三星，如中国台湾地区另一家液晶面板企业友达就和索尼结成同盟。而鸿海集团本身则是三星“死对头”苹果的最大合作伙伴，后者正酝酿在自己产品上“去三星化”，逐渐减少使用三星供应的元器件，转向寻求与台湾企业的合作。而鸿海集团与夏普寻求合作，目的也是要借助夏普在液晶技术上的积累反击三星。施振荣表示：“郭台铭必须成功，因为谈判结果可能将影响中国台湾地区的企业和日本企业未来30年的合作机遇。”（洪文锋）

▶▶▶▶ [紧接A1版]

第二届中国(贵州)国际酒类博览会 隆重开幕

对于进一步扩大酒类和西部地区的对外开放，发展会展经济，促进内外贸产、供销协调发展，推进我国酒类及相关产业的合作，增进行业的国际交流与合作，推进我国酒类及相关的产业的健康发展，营造良好的市场环境，具有重要推动作用。中国(贵州)国际酒类博览会不仅是贵州的，也是中国的，更是世界的。本届酒博会得到了国务院相关部门和各省(区、市)及对口帮扶城市的大力支持，也得到了境内外众多企业的热烈响应。贵州省政府在活动组织、客商邀请、展展布展等方面做了大量艰苦细致、卓有成效的工作。

本届酒博会以“展示全球佳酿，促进交流合作”为主题，共有来自全球43个国家和地区的1346家企业报名参展。其中，境外参展企业662家，国内684家。6109家采购商报名参会，参会来宾和客商近2万人。

本届酒博会设置了世界知名酒馆、外国国家形象及境外馆，突出了法国、英国、澳大利亚、新西兰、意大利、西班牙、葡萄牙、中国香港等43个国家和地区的整体形象，将国际元素和现代元素有机地结合起来，充分展现全球酒文化深厚内涵和历史积淀，体现展会的国际性和特色性。

举行开幕式前，参加第二届中国(贵州)国际酒类博览会的领导和来宾，兴致勃勃地参加了酒博会展馆。记者参会身临其境进行了采访，贵州一家参展商代表表示，酒博会是一个很好的展示平台，参展酒博会，重在参与和学习，中国优秀的白酒企业很多，每家都有值得借鉴和学习的东西。我们深信：通过各方精心努力，中国(贵州)国际酒类博览会必将越办越好，成为中国、乃至世界的知名专业展会，成为走向世界的国际酒业交流重要平台。

西部当选 雄厚资金 CCI 成功千万里 融资零距离 雄厚资金支持各类型项目融资借款，两百万起贷，可免抵押，个人、企业不限，地域不限，手续简单、审批快、利率低、放款迅速。 电话：028-68000368