2013 财富论坛 商业领袖财富激论

在这轮全球商业转移过程中,新兴经济体又面临着哪些机会和挑战?商业转移后又如何避免“水土不服”? 企业巨头为何竞相选择成都?成都究竟怀揣着什么“金钥匙”引凤筑巢?且听巨头一一作答。

中外巨头脑力激荡

李书福:将在成都造油电混合动力汽车

据悉,吉利集团旗下的沃尔沃汽车将把自己先进的油电混合技术带到成都,在成都生产油电混合动力的沃尔沃汽车。

不仅如此,李书福表示,吉利还将参与到成都的公共交通建设中。“在与成都市领导的接触中,我们曾讨论到成都的交通拥堵和环境污染等方面的问题,我们将配合成都市政府,发展微公交系统,解决城市‘毛细血管’的拥堵问题。”李书福表示,届时这些微公交系统有望使用吉利生产的电动公交车。

杰弗里:拍《功夫熊猫 3》还要来成都

到中国来,似乎已经成为梦工厂 CEO 杰弗里·卡岑伯格最迫切的诉求,而此前通过《功夫熊猫 2》与成都结缘的他告诉记者,拍《功夫熊猫 3》的时候,梦工厂还要来成都。

杰弗里对中国和成都的看好,源于国内快速增长的电影市场。杰弗里说,相关的数据显示,5 年之后,中国的电影市场就将超过美国,成为全球最大的电影市场,“梦工厂希望能够尽快把最好的故事、技术和艺术家带到中国,在这里打造最好的动画制作企业,打造出中国观众喜爱的动画片。”

乐峰:“投资成都最安全最成功最智慧”

“现在看来,事实也已证明,当初选择成都是我们在全世界做出最安全、最成功、最智慧的一个决定。”拉法基集团董事长兼首席执行官乐峰称,早在 2000 年拉法基就来到了成都,而当时距离拉法基在中国成立公司仅 3 年时间,进入中国这么快就将市场触角伸向成都,乐峰说公司团队至今还为这样的选择感到自豪。乐峰说,他每年有一半的时间出差到新兴市场考察,10 多年来拉法基在成都的发展成果让他非常满意,也坚定了进一步发展壮大的信心。其实,早在 8 年前,作为新任拉法基 CEO 的乐峰就在成都宣布“要做西南水泥王”。正因基于对市场的信任,乐峰称拉法基还把最核心的研发技术也带入了中国,目前拉法基已在中国完成了一款全新产品的研发,它可以让水泥直接在混凝土的表面就流下来,而不用浸过混凝土,这样不仅可以预防洪水而且不会污染水质,“这是公司的拳头产品,对公司的全球战略非常重要。”

柯爱伦:“成都变化代表未来成功的一种趋势”

作为世界 500 强杜邦公司的第 19 任 CEO,杜邦全球董事长兼 CEO 柯爱伦连用两个“非常”来陈述中国市场机遇:“中国现在确实是非常非常有魔力的市场,而且它的变化也很大,所以我希望看到更多的创新以及这些创新带来的改变。”“就像成都,他们所展现的这些变化趋势,是代表在成都未来成功的一种趋势,这也是经济和城市发展的趋势,公司发展的趋势,把握好了这种趋势,这种变化,我们可以继续成长,继续发展。”柯爱伦说。去年,杜邦公司在成都建厂时,就与川大建立了研发机构,吸引当地人才让公司在中国的发展很好地本地化。她表示,过去几十年中或许是价格、廉价的劳动力让中国变得非常重要,但是现在新兴市场经济体的崛起,不断改变了现在的情况,越来越需要科技发展经济。

如何克服水土不服?

TCL 董事长李东升:(黑体)要克服在海外并购、海外拓展的水土不服,实现本土化是一剂良药。“TCL 此前收购了汤姆逊的彩电业务和阿尔卡特的手机业务,最后能够实现很好的融合,我们的经验就是让海外团队能够稳定下来,同时让他们了解和适应中国企业的管理模式。”

万达集团董事长王健林:(黑体)要克服这种水土不服,应该做到三点:一是信任,老板要调整心态,不能把海外公司的员工像贼一样防着;二是人才本土化,从跟我们合作的海外企业来看,如果在国内的高管全是老外,那几乎就没有能够成功的;最后是要实现信息化,通过互联网的方式来对海外企业进行有效的管理。

五百强企业家 畅谈商业新模式

杨元庆:细分商业模式

不断细分客户需求也是联想的制胜法宝。杨元庆说,电脑行业以前面对的多是商业客户,现在零售渠道也很重要,需要针对个人消费者建立越来越多的门店。包括新兴市场在内,我们目前在全球的门店有 2 万家到 3 万家。两类客户的需求是不同的,个体客户更看重价格便宜、产品时尚,而商业客户则更希望产品经久耐用。对此,联想的独特模式是以关系渠道满足商业客户,以零售途径满足个体客户。

准确把握未来技术趋势对联想可谓至关重要。杨元庆总结了未来技术趋势的四方面:第一,计算将会无所不在,电视、手机等终端设备都将有计算功能;第二就是移动化,手机、电脑等移动终端设备无处不在;第三是人性化,人脸识别、虹膜识别、指纹识别等会越来越普遍;第四是消费化趋势。对此,未来几年联想将在继续巩固在 PC 等领域既有优势的基础上,更加坚决地去进攻移动互联领域,不断加大研发力度,持续进行产品创新。

穆泰康:与消费者互动

可口可乐董事长兼首席执行官穆泰康做了个比较,十年前,公司发了广告之后就能把产品卖出去,现在则要与消费者充分互动、沟通。这个趋势在全球都是一样的,企业生产要接近消费者的期望和需求。如果说从前消费者与生产公司是单向互动,现在则成了双向互动。通过手机、网络等,消费者和公司的沟通多了,也更希望生产公司的产品更符合自己的消费需求。因此,在当今世界对企业来说最重要的就是不断变化。

杰米·戴蒙:无挑战则无回报(

摩根大通公司董事长兼首席执行官杰米·戴蒙表示,现今全球央行都在通过利率杠杆监管本国经济,无论是抑制通胀还是通过货币升值来实现经济复苏,央行的利率杠杆都被用到极致,这恰似二战后各国的政策监管。作为国家流动性和政策调控的中坚力量,欧债危机后,全球中央银行尤其是欧洲国家银行都面临流动性不足的困境,这对银行业造成了不小挑战,其对经济的保底和杠杆作用也被削弱。

杰米·戴蒙强调:“我依然对全球经济的长期发展持乐观态度,因为二战时的经济大萧条也是如此,‘无挑战则无回报’,经济萧条必然会刺激新的创新点,并催生新的增长点。金融机构尤其需要有快速适应能力。”

王计:看好风电发展 核电收入将会增长

“牺牲预投入,惩罚的是未来”。6 月 7 日,2013 成都财富全球论坛开幕的第二天,东方电气集团董事长王计接受记者专访时表示,核心竞争力很重要,要加大技术研发的投入。“技术成果是可以通过交易得到,但创新技术的能力是买不到的。”

东方电气曾“六电并举”,全面介入煤电、气电、水电、核电、太阳能、风能六大装备领域。但欧盟反倾销税让太阳能发电中的光伏行业很是尴尬,早在一年多以前,东方电气就关闭了光伏行业的前端——多晶硅生产线。据了解,东方 电气在光伏产业投资上也确实亏损不少。

王计表示,他看好东方电气在风电领域的发展。“与国外同行相比,东方 电气的能力很强、装备水平很高,区域优势明显,同时管理、技术上也很有优势。未来,东方电气将在风电领域脱颖而出”。

全球财富论坛的第二天,东方电气集团董事长王计在接受记者专访时表示,东方电气今年的业绩将比去年好一些,而核电收入也将大幅增长。

王计是在今天下午的采访中透露此消息的,他表示,核电的重启将让东方 电气受益,目前国家重启核电之后,东方电气获得了大量订单,尽管占东方 电气的比重还较低,但相信 2015 年时核电业务收入会上升到一定比例。而就业绩表现看,王计称,东方 电气 2013 年收入可能会高于 2012 年。

2012 年,东方电气的营收是 381 亿元人民币,2011 年为 429 亿元,而营业利润也从 2011 年的 33.6 亿元降低到了 24.8 亿元。

(本报记者综合报道)

构建成都区域性金融产业集群 促进成都金融国际化

■ 四川师范大学 余丽霞 王璐

一、 背景

2011 年 5 月 5 日,国务院正式批复《成渝经济区区域规划》,依据《规划》成渝经济区的战略定位是“三区一中心一基地”:建成西部地区重要的经济中心、全国重要的现代产业基地、深化内陆开放的试验区、统筹城乡发展的示范区和长江上游生态安全的保障区。成渝经济区未来的发展目标就是成为继长江三角洲、珠江三角洲和环渤海经济区之后的中国第四个综合实力最强区域,即第四增长极,从而显著拉动西部经济的发展。

从长三角、珠三角、环渤海三大经济区的发展经验来看,以这三大经济带为金融腹地相应形成的上海、深圳、北京三大金融产业集群对区域经济的健康快速发展起到了巨大的推动作用。那么,在成渝经济区的建设中是否也能考虑建立相应的金融产业集群?重庆和成都两个特大城市是成渝经济区发展的核心,如今成都提出建立西部金融中心,重庆提出建立长江上游地区金融中心,如何协调“双核”的金融发展?如何整合两地的金融资源,共同打造联动型、复合型的西南地区金融产业集群?“双核”如何发挥对经济腹地中其他城市的辐射和带动作用?成都金融业应该考虑如何借成渝经济区、天府新区建设的新契机,提升成都在国家发展全局中的战略地位,为成都打造西部经济核心增长极、持续推进城市国际化提供良好的金融支持。

二、成都建立西部金融中心,促进金融国际化存在的问题

1.成都市金融业总体规模相对偏小。虽然在自 2009 年起,成都市为进一步加快西部金融中心建设,提出将金融业作为支柱产业来发展,但成都市金融业增加值占地区生产总值的比重相对于成熟的金融中心来讲明显偏低。目前金融办的最新数据显示 2013 年上半年这一数据为 9.4%,一般认为,作为一个成熟的金融中心,金融业的增加值要达到 GDP 的 10%。

2.成都市金融机构层级比较低,金融集聚效应弱。成都作为省会城市,各大金融机构在此均设立了相应的分支机构,但总部设在成都的法人机构很少,实力偏弱。由于我国大多数金融机构的业务审批、信贷权限、资金调配等都集中在总行,分支机构自主权限受到限制,所以这样的金融层级很难为区域内的大型项目提供融资服务,而且在跨区开展金融服务时不具备足够的竞争力。成都市虽然也在天府新区建立了金融总部商务区和金融街,但目前只有 40 多家金融机构入驻。锦江区东大街也提出打造金融街,但事实上并不成功,反而分散了成都的金融集聚程度。

3.金融市场不够发达,区域辐射能力有限。成都没有全国性的金融要素交易市场,虽然建立了 14 家金融要素市场,但影响力有限。由于我国金融业目前仍然处于较为严格的管制状态,金融机构的设立、跨领域和跨区域经营、金融产品的定价等均受到一定的限制,所以成都市目前的金融辐射能力主要局限于四川省境内,在整个西南地区的影响力还不充分。当然,这不仅是成都建设西部金融中心的问题,也是所有区域性金融中心建设面临的共性问题,是地方政府不能调控的,最有效、最直接的突破方式就是争取中央政策的支持。

4. 金融业态发展不平衡,结构比较单一。从金融体系来看,成都市虽然已经形成了多种金融机构并存的局面,但是发展不平衡,表现为:金融业中银行业占比独大,其他行业规模偏小;从银行内部看,国有商业银行占主导地位,成都银行、成都农商行、南充市商业银行等地方金融机构实力不强,竞争力较弱;传统金融机构占绝对比重,新型金融机构发展不充分;从融资结构看,间接融资仍然占据主要份额,企业通过资本市场和债券市场融资的规模还非常小;配套服务体系相对薄弱,法律、会计、评估等与金融核心业务密切相关的中介服务机构数量较少,发展水平有待提高;同时由于行政上受到省和国家双重管理,在推进金融创新方面,自由空间也相对较小,缺少决策的参与权。

5.成都、重庆金融资源争夺激烈,造成资源浪费、成本上升。成都提出建西部金融中心,重庆提出建长江上游金融中心,这两个城市是成渝经济区的“双核”。由于成渝两市各自独立的行政归属,有独立的利益诉求,都想最大程度促进自身发展,都想做西南地区经济发展的龙头,再加上产业结构相似性较高,所以两地对腹地及对外辐射范围的争夺异常激烈,这种争夺不仅表现为对人才、资本、市场、原料等的争夺,还表现在对外投资、国家政策投资等方面。目前成都和重庆的金融合作在民间其实比较顺畅,但是政府间、官方间的沟通机制和渠道相对较少,仅有对话功能或微观领域的协调,没有一套制度化的议事和决策机制,也没有建立起一套功能性的组织机构。因此政府间达成的协议缺乏法律效力,所形成的共识缺少稳定性,组织机制的缺乏大大增加了合作成本,也影响到了成渝经济区的建设。

三、如何加速成都西部金融中心的建立,增强西部经济增长极的辐射效应

成都在建立西部金融中心过程中,目前来看有三个很好的机遇:首先是成渝经济区规划的出台,成都被列为国家统筹城乡综合配套改革试验区;其次是四川省人民政府于 2011 年 11 月 16 日批准的《四川省成都天府新区总体规划(2010—2030)》(而天府新区发展的重点就是高端服务业集聚,其中就包括金融总部商务区、金融产业聚集区、金融后台服务业聚集区);再次是国际金融危机带来的机遇(这是因为金融危机之后,全球金融服务外包产业和后台服务业将向劳动成本更低、聚集效应更强的地区转移),具体建议为:

1.加大政策扶持力度。其实重庆比成都的最大优势就是政策优势,牌照优势,但成都无论从地理位置、气候环境、金融生态环境来说,其实都比重庆要略胜一筹。既然我们在国家的大政策上不占优势,那么就应该努力制定些在地方政府职权范围内的政策优势,在力所能及的范围内吸引金融机构和金融资本的进入。具体的如:制定有关税收、土地、户籍等方面的优惠政策,吸引更多金融机构和高层次金融专业人才来蓉发展,加大对金融业发展的支持力度;积极培育和引进具有行业影响力的骨干金融企业,集聚和发展特色鲜明的专业化金融服务机构;建立政府奖励制度,通过设立金融业发展专项资金,对那些为成都经济发展、金融业务创新做出贡献的金融机构给予奖励;加强地方金融服务部门、执法部门与金融监管部门之间的协作,加大金融案件的立案、审理和执行力度,依法维护金融债权,适时出台促进金融业发展的相关规章;加强金融机构和企业之间的交流,充当金融机构和企业之间沟通的桥梁,解决由于信息不对称所带来的资源浪费。

2.大力发展金融外包和后台服务业务。2008 年国际金融危机爆发以来,金融机构的软件开发、资金清算、产品研发、客户服务等后台业务与营运前台相对分离,向人才资源丰富、成本相对较低的地区加快转移。成都位于中国的西南地区,人口密度大,劳动力成本低廉,如果能顺应这一趋势,大力发展金融服务外包产业和后台服务业务,将会吸引国际金融服务外包巨头和金融机构的后台中心入驻蓉城,形成金融外包服务机构和后台服务中心集聚发展态势,促使金融产业的发展势头更加迅猛、空间更加广阔,同时使得成都与上海、北京、深圳等地的金融产业集群错位发展。

3.扶持发展地方金融服务业。首先,支持和充分发挥“成都投资控股集团”这一成都金融类国有企业投资平台的作用,通过兼并、收购、控股、联合经营等资产重组手段盘活分散的地方性金融行业资产,整合地方金融资源,把它建设成为全国一流的区域性金融控股集团;其次,借助成都被列为国家统筹城乡综合配套改革试验区的机遇,发展新型农村金融机构和小额贷款公司,建立村镇银行、农村资金互助社等,更好的为“三农”和县域经济服务;培育和引进境内外私募股权投资基金(PE)和创业(风险)投资基金(VC),争取将我省纳入 QFLP 试点省份,将成都建成西部股权投资基金的主要基地,高新区尽快成为新三板试点园区;为增强成都发展优势产业,可鼓励符合条件的大型集团公司组建自己的财务公司,便利集团内部的资金融通。

4.建设金融财富中心。成都具有非常好的地理位置,气候适宜,云贵川藏的民间资金都希望在成都投资。2013 财富全球论坛在蓉举行,将吸引更多的国际资本进入,给他们提供良好的金融生态环境,努力打造成都成为“西部财富中心”这一城市新名片。

四、实现成都、重庆金融产业集群“一体化”

1.加大区域内金融机构交流合作。根据成渝经济区发展建设规划,未来成渝经济区的空间布局是“双核五带”,因此金融机构的合作交流包含两个方面:首先是重庆、成都两核的金融机构要充分合作交流;其次是成都和五个经济发展带(即沿长江发展带、成绵乐发展带、成内渝发展带、成南(遂)渝发展带、渝广达发展带)的金融机构及金融服务要梯度发展,促进“五带”内的中小金融机构加强跨区域战略合作,鼓励其服务于小企业和三农等基层经济领域。

2.协调区域内的金融调控和金融监管。人民银行分支机构、证监会、银监会、保监会的协调自不用提,这里成都市可控的主要是金融办,加强两地金融办的沟通和协调。

3.实现区域内金融市场一体化发展。

首先,充分发挥成都和重庆两地金融市场的功能,增强双核的辐射作用,向处于成渝经济区内的其他城市扩散,使成渝经济区内的企业能有更多的渠道进行资金的融通,最大限度地优化金融资源的配置。而且,两地的金融机构可以协调分工,更好的进行金融工具、交易方式等方面的创新,使两地的金融市场进一步融合发展。

其次,加快成渝金融信息网络的建设,实现信息共享。可以考虑以中国人民银行在各地的中心支行为网络节点,利用成渝发达的通讯网络设施,建设相应的金融信息交流平台,使成渝经济区内的所有金融机构能共享相关信息,如:客户的征信记录、金融专业人才、客户档案信息等等。

再次,设立成渝经济区资金协调中心。成渝两地都是国家统筹城乡的改革试点,围绕农村产权改革,更好的进行资金协调,提高对县域经济和农业、农民、农村的金融支持,发挥好示范作用;另外,围绕成渝经济区内的重大项目,协调各大商业银行的资金,加大对重大项目和重点产业的金融支持,创新融资的机制;建设和完善两地的支付清算体系,使资金流转在经济区内畅通高效。

(本文是 2012 年成都市哲学社会科学规划项目《基于集群理论探讨天府新区金融发展模式的选择与创新研究》的阶段性成果)。

国药准字H46020636
快克®
复方氨酚烷胺胶囊
适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行感冒的预防和治疗。
请在医生的指导下购买和使用
海南亚洲制药生产
海南快克药业总经销