

编者按:中国西部,一块神秘的土地,随着国家西部大开发的铁锹挥向这里时,就注定了这片土地将逐渐撕开神秘的面纱。如今,离国家对 2000 年西部大开发的运作至今已过去 14 个年头,西部经济都取得了飞速的发展。林凌、刘世庆,作为四川社科院区域经济的专家,参与和见证了西部开发的一些课题研究。如今,两位专家在四川省社科院的支持下,专门成立课题小组,对西部大开发圈内的黄河上游流域经济进行调研。本报从今日起大力推出这一调研成果。为政府推动西部大开发提供有力的素材。

兰州新区：抢抓机遇冲破藩篱推动产城一体化建设

一、兰州新区，崛起中的西部新城

2014 年 9 月 8 日,我国流域经济与政区经济协同发展研究课题组赴黄河上游调研,第一站是甘肃兰州,兰州是黄河上游的工业重镇,也是重要的交通枢纽,在西部大开发中具有重要的战略地位。

2010 年 12 月,甘肃省设立兰州新区。同年 8 月,国务院将其批复为第五个国家级新区。短短两年后的 2014 年,兰州新区的建设已全面铺开,基础设施完善到位,产业转移加速推进,各主体功能区已初步形成。

兰州新区不仅怀揣着甘肃地区跨越发展的蓬勃梦想,更承载着甘肃人民对美好生活的积极渴望。在流域经济进一步发展和西部大开发战略持续推进的大背景下,兰州新区后续的建设发展必须紧扣“产城一体化”这一主题,统筹经济发展和城镇化进程,实现建一个新城、富一方人民的历史使命。

二、区位、战略、产业三轮驱动,新区实现产城一体化有其现实性和必要性

兰州新区地处秦王川盆地,祁连山余脉与陇西盆地的交错地带,兰州、西宁、银川 3 个省会城市共生带的核心位置,兰州中川国际机场东侧。南北长约 49 公里,东西宽约 23 公里,总面积约 806 平方公里。广阔的地域和良好的区位,给兰州新区的产城一体化提供了基础条件。

兰州是丝绸之路经济带上的重要节点,是陇海兰新线上的铁路枢纽,又是黄河上游的经济密集区,更是西部大开发战略推进的重点地区。多个国家战略在此融合,水路和铁路在此交汇,加之国家全面深化改革和产业加速转移的新形势,兰州建设新区承担了太多的使命。进一步从区域经济协调发展和对外开放不断深化角度来看,兰州新区相比之前的国家级新区,培育成经济增长极的意义更大,实现产城一体化的必要性也更强。



兰州市 2012 年近郊四城区人口密度已超过 2300 人/平方米,其中城关区人口密度超过 5700 人/平方米;兰州拥有我国西部地区最大的炼油化工企业——兰州石化,以及我国建厂时间最早、规模最大、实力最强的能源装备集团——兰石集团。人口的不断膨胀和经济的快速发展给兰州市的城市道路建设、公共设施保障和就业岗位创造都提出了更高的要求。同时,兰州的城市布局受地形和河流的影响,呈带状沿黄河延伸分布。受制于狭长地形和丘陵地貌,其城市难以拓展,产业难以集聚,资源难以交换,新区的建设就显得势在必行,同时也给新区的产城一体化提出了更高的要求。

三、产业转移、生态建设、城市供水三管齐下,新区建设如火如荼,产城一体化加速推进

新区在实现产城一体化的过程中特别注意承接兰州主城区和其他地区的产业转

移。截至目前,在新区落户的世界 500 强和国内 500 强企业已经超过 24 个,其中不乏三一重工、中国铁建、绿地集团、吉利汽车等大型企业。原在兰州西固区的中国石化兰州分公司,由于占地面积过大、对环境污染严重,已经开始筹划向新区搬迁;兰石集团也启动研究向新区转移,这将带动一批能源化工及相关企业在新区建厂,形成石化产业片区,推动产业集约高效发展。另外,兰州中川机场二期工程已经启动,未来将建成国际客运货运机场,并完善国际和国内空中物流通道,同时在机场周边逐步形成临空加工制造与物流产业区,使产业与物流配套,推动国家丝绸之路经济带战略实施。

新区的基础设施不断完善,生态区域正快速形成。全区实现道路畅通,大部分道路达到双向八车道。成百上千的企业厂房拔地而起,招商引资等工作任务不断推进。主体功能区建设如火如荼,切实打造“两带一

轴、两区四廊”格局。其中中央文化轴已经形成,生态湖畔休闲娱乐区排布,新区管委会旁金融机构和研发中心汇聚。农业示范区和林业生态区也初步成型,农业区依靠引大入秦和黄河提灌工程;林业区依靠南部林地,两区配合形成新区的生态屏障。

新区利用工程引水、水库调蓄和再生水等办法构建了多元的供水格局。兰州新区是接收舟曲地震灾后移民的重点地区,转移安置区规划面积一平方公里,安置受灾群众约 8000 人。移民加上主城区和周边市县引入人口,新区人口已经超过 10 万。为了解决主城区居民和灾后移民向新区转移时可能产生的供水问题,兰州新区迅速建立新的供水系统,新建调蓄水库,蓄集引大入秦工程来水,密化供水管网,配合西岔电力提灌工程和中川绿化上水工程,以及雨水污水的循环利用,良好的解决了新城的供水问题,给新区的产城一体化提供了保障。

四、新区建设任重而道远

诚然,兰州新区的建设还存在一些问题,未来的前景也不十分明朗。比如新区距离主城区比较远,不利于人口的迁移;化工企业搬迁难度大,产业转移的任务很重;新区行政级别高于兰州市,导致管理效率低下等等。但无论如何,甘肃是黄河上游不发达地区的代表,作为甘肃省会城市、西北重镇的兰州背负着带动一方经济增长的使命,而作为对外开发窗口的兰州新区也必然是一片充满希望的热土。新区未来的建设需要更注意以交通设施等基础设施建设为先导,以产业集约化规模化为核心,以流域和政区协调为保障,实现产城一体化,加速对外开放,以诚意之笔、智慧之墨,在西北的广袤大地上绘出瑰丽蓝图。

(四川省社会科学院 巨栋 指导教师 刘世庆)

新赛道上的阿里巴巴:淘宝之后如何“淘”宝

■ 万方

就在众人正津津乐道着“马云背后的女人”、“阿里上市刺激杭州房价”等“后上市”话题之时,BABA 在美股的表现却并未如上述谈资那般抢眼。

继 9 月 24 日收盘价回升至 90.57 美元后,25 日其股价再跌 1.82%,回落至 88.92 美元,BABA 股价的“理性回归”让不少预测阿里股价将轻易破百的投资人希望落空。

看起来不够强劲的股价表现,很容易让人回忆起 19 日华尔街的繁华和喧嚣。在经历了盛大的“加冕仪式”后,阿里巴巴驶入了全新的赛道——已然庞大的阿里不仅要与国内互联网“土豪”抗争,还要与世界级的巨头拼杀;已然“土豪”的阿里挥别了过去的辉煌,投入到互联网新十年的未知挑战之中。

阿里内部会做出怎样的变阵和调整,“新首富”马云又将如何打造新的阿里帝国?观者,不仅来自中国,更来自全球的投资者。

宁静的阿里巴巴

时钟拨转回 9 月 19 日的晚上,彼时的杭州刚刚入秋,空中飘着丝丝细雨透露出阵阵寒意,比起华尔街漫天的橙色和热闹的竞价现场,阿里巴巴集团总部显得理性而冷静。

途经机场和市区,并未出现之前预期的狂欢场面,杭城人似乎并不知晓——19 日夜裡,商界大佬辈出的浙江,将再次诞生一名内地首富和新富豪群体。

到达阿里巴巴总部,总算看到园区里临时搭建起来的模拟“纽交所”,不少穿着“梦想还是要有的”纪念 T 的阿里员工,在这些应景物边合影留念、搭台表演,这才让本来兴致寥寥的观者心情渐渐雀跃起来。

当日的阿里总部,广场上参加庆典活动的阿里员工似乎并无预期中多,当记者们正纳闷着本该狂欢的“新富豪”们都去了哪里,却在一座座办公楼间寻到了答案。

天猫办公所在地仍然灯火通明,几个小时后身价可能会升至百万、千万的“准富豪”们,仍在一遍遍核对着“双十一”产品的入库、仓储。“当然是想加下庆祝活动了,不过双十一快到了,现在正是繁忙的时候”,一个工作人员如是说。

“上市不是终点,而是起点”,眼前仿若置身事外、淡然勤勉的阿里员工们用行动诠释了这句话的含义,似乎也能解释为何成就神话的会是这样一群普通的人。



沸腾的资本市场

比起员工的冷静,媒体圈子却更为昂扬。“史上最大 IPO”,“华尔街的中国奇迹”、“争锋全球电商”等等在舆论中已被炒至沸点的标签,无疑点燃了当日阿里报告厅内观礼记者的热情。全国各地上百家媒体聚集在阿里总部,扛着电脑、照相机等设备摩拳擦掌,集体等待着历史时刻的来临。

马云、蔡崇信、陆兆禧在敲钟前的连线视频,掀起了报告厅内的一波热潮。

马云向全球投资者坦言,“阿里巴巴今天融到的不是钱,是信任,是所有投资者的信任”。他说,“每个人关注一下我们敲钟的八个客户,我们努力 15 年的目的,是让他们站在台上,我们努力 15 年的目的,是希望他们成功”。这番典型的“马氏”风格的发言,于置身事外的记者来说尚且动容不已,那么对于跟随了阿里 15 年的中小卖家呢,对于陪同阿里经历了各种波折的机构投资者呢,对于爱了淘宝这么多年并鼎力支持的中国用户呢,追随和激动之情恐怕更是难以言表。

不出所料,如此大体量的 IPO 必然经过一个漫长的竞价过程,然而整整十轮询价却让现场等待回传稿件的记者略显焦躁。历经 143 分钟的苦苦守候,近北京时间凌晨 12 点,阿里终于达成第一笔交易,92.7 美元,开盘价较 68 美元的发行价大涨 36%。此后的股价更是一路飙涨,盘中一度升至 99.7 美元的历史最高价,资本市场的追捧热情可见端倪。

然而,相比 IPO 首日的“疯涨”,阿里股价随后两个交易日均出现了不同程度的下跌。作为全球最大的电子商务平台,阿里的一举一动都牵动着投资者和媒体的神经,一

场“阿里到底值多少钱”的多空辩论成为继“火爆路演”、“美股加冕”之后,成为资本市场关注的新话题。

无论涨跌,阿里巴巴,这个 2014 年财经领域关键词之一,必然能轻易点燃资本市场的沸点。

帝国新征程

对不少投资者来说,相比短期涨跌,阿里巴巴的长期走势和表现更受人关注,大家都期待着“传奇”马云如何缔造一个不一样的“新阿里”,准备探寻阿里巴巴“芝麻开门”后的新财富盛宴。

就在 IPO 后不久,“马云收购恒生电子获商务部批准”、“支付宝钱包新版上线”等消息便随即传来,阿里帝国的版图仍在马不停蹄地扩展。

并购,是近年来阿里巴巴紧密落子的关键环节;2013 年 5 月 10 日,阿里巴巴宣布战略投资高德地图 2.94 亿美元,以 28%的股份成第一大股东;2013 年 7 月,淘宝旅行与旅游网站在路上、穷游网达成投资关系;2013 年 10 月,以 11.8 亿元控股天弘基金 51%股权;2014 年 3 月,投资银泰商业,占有后者 26.13%的股权……

直到最近马云对美国投资者透露出更大野心,“拿了你们的钱,我们要聘请你们的人才,买你们的公司”。阿里每一次“土豪”式的并购行为,绝不仅仅是跑马圈地式的野蛮式生长,更隐藏着马云构建互联网大生态圈的决心。

依托于已有的电商、网络支付、云计算、大数据等板块,阿里正将触角延伸至物流(菜鸟)、地图、娱乐、医疗健康、文化甚至足

球等新业务,马云画出的阿里生态圈宏大版图,是吸引华尔街投资者们最动人的故事。

引人遐想的是,依马云的“打算”,这个生态圈绝不会因为地域的限制因素局限在国内,他要通过阿里的成功上市,进一步加快国际化布局,建立一个无边界更透明的生态系统。

正如马云自己所言,“我们不是一家拓展技术边界的科技公司,而是一家通过持续推动技术进步,不断拓展商业边界的企业”,他坚信并砥砺前行的是,通过互联网让商业社会更公平、更开放、更透明、更应该自由分享的参与者们,共同投入大量时间、精力和热情建立起来一个生态系统。

如果说马云的前 15 年,利用互联网的迅速崛起和 PC 端用户的井喷式增长,初步建立起一个依托于 PC 用户的生态圈,那么接下来它必然不能错过迅猛成长的移动互联网。

反观目前国内移动互联网布局,相较于 PC 端阿里一家独大,仍处于惨烈的厮杀状态,BAT 各家大佬蓄势待发,纷纷使出浑身解数企图一统天下。对此,有分析人士指出,阿里上市后,应将更多的资金加速布局及弥补自己的“短板”,在深耕现有移动端布局情况下,应可通过并购移动互联网公司,加速发展并完善自身的产业链条。

15 年,相较于马云提出的 102 年,才走过七分之一。未来的 87 年,阿里要如何维持“今日”地位,并带给客户更大的惊喜,才是阿里 IPO 后需要深思的课题。

国药准字H46020636

快克®

复方氨酚烷胺胶囊

请在医生的指导下
购买和使用

海南亚洲制药股份有限公司生产

海南快克药业总经销

黑石的中国投资术：纪律严明 做有把握的事

■ 李静颖

为肢体创伤、脊柱及关节骨科提供内植入耗材的医疗器械企业——苏州欣荣医疗器械有限公司(下称“苏州欣荣”)日前获得了来自黑石集团的注资,这是黑石集团私募股权投资高级董事总经理罗一加盟后操盘的第一个项目。

这也是黑石集团在中国私募股权领域今年落下的第二单,第一单是 3 月参与完成的对软件外包服务提供商文思海辉的私有化收购。

9 个月的时间仅完成 2 个项目,从数量上来说“过于稀少”,但罗一在接受记者专访时表示,黑石集团全球的 PE 投资数量每年都控制在 12 个~15 个左右,同时对于私募股权投资,黑石集团有着明确的投资纪律。

这是罗一第一次接受中国媒体的采访,而在与他的交流中,一向神秘低调的黑石集团在 PE 领域的投资逻辑渐渐清晰。

黑石的投资纪律

很难想象,当大部分的外资同行都在疯狂地用金子在中国的市场上插遍他们的投资项目的大旗时,罗一却花了 2 年半的时间来寻找他认可的项目。但这在罗一看来,就是黑石的投资风格。

专注寻找在全球战略范围内的医疗健康、科技服务类产业内的投资机会是黑石在 PE 领域一致的投资方向。为此与不少外资机构喜欢设立区域基金有所不同的是,黑石在私募股权领域仅有一个全球基金,目前正在运作的是从 2011 年开始投资的 6 号全球基金,规模约为 160 亿美元。

罗一提供的信息显示,2007 年黑石将触角伸至中国开始设立公司,而真正在中国开始做 PE 投资已是 2009 年之后的事。截止到目前,黑石的 PE 团队在中国共投资了 5 个项目,如果加上房地产基金的话,黑石在中国 PE 领域的投资总额已超过 22 亿美元。

罗一进一步说道,对于这只全球基金而言,每个市场的投资分配并无固定的比例。换句话说,在同一平台上中国的项目需要与诸多的欧美及亚洲其他地区的项目较量,是否能分得这个基金的投资份额,全凭各个国家的 PE 团队的眼光和实力。

“在这个全球的投资平台上,投或不投严格按照项目来说话。”在罗一看来,投资团队如何将这个项目值得投资的理由及其背后的价值向全球投委会表述清楚是决定最终投资与否的关键。

但这个前提是,必须遵循黑石内部的投资纪律找到足够优秀的项目,而这是一项铁律。“不管是在哪个国家,我们都是用同一套全球投资标准。”即首先是规模,原则上单笔投资不低于 1 亿美元。其次,从产业角度来讲,不一味追求热门的朝阳行业或是摒弃夕阳传统行业,相反更看重企业管理层、产品、营销网络未来的提升空间能有多大。

当黑石接触到苏州欣荣这个项目时,罗一发现这家企业在产品多样性、研发水平、加工质量上都保持了很强的竞争力,几乎覆盖了全系统的骨科产品,在国内市场上有着极高的产品覆盖率。

“这家企业要面对的最大竞争对手已不是国内的同行,而是如何与跨国企业正面对决,怎样才能迅速提升自己是摆在企业面前最大的问题。”据罗一透露,在决定引入私募股权投资之前,该企业还收到了来自国外的战略公司的收购邀约,但最终企业还是放弃了走并购的道路。

“在我们做出投资判断时还有重要的一条即是在以前我们是否有接触或投资过类似的企业,抑或是对这个项目所在的行业有足够的了解。”罗一说,在投资苏州欣荣时,其实黑石在海外已投资另外两家做骨科植入耗材的医疗器械企业,包括全球第二大骨科医疗器械生产商 Biomet 以及美国著名的运动及康复器材制造商 Djo,对全球范围内骨科康复领域有着深入的投资和管理经验。

“正因为有这种对比以及过往相似案例的经验积累,让我们能看得更清楚目前苏州欣荣处于一个什么样的发展阶段,同时更有把握如何来对企业进行调整改进。”罗一说。

罗一告诉记者,通过黑石的资源嫁接,现已从国外最好的骨科企业招募了优秀的管理人才加盟苏州欣荣,同时海外市场的拓展也已列入规划中。“我们对企业的目标是希望在 5 年内规模能较现在增长 3 倍。”

在他看来,黑石在 PE 领域全球基金的设置外加“5+5”年的基金存续期,让他不用像其他的同行那样顶着既定的投资指标压力,相反他可以在不为市场所动的前提下,用近乎挑剔的眼光在有能力做好的行业领域里精挑细选。

遗失启事

四川宏洲混凝土有限公司开户许可证
遗失(法定代表人:张丽霞,核准号:
J6510028124304,账号:901012000000001730
开户行:金堂汇金村镇银行)声明作废。

遗失启事

李玲志位于金地新城花园 A 区一栋
二单元 1304 号交房产权办理结算单(交房
日期:2010.12.10,票号:0004808,维修基金:
2010.12.10,票号:0004776,第二次款:
2012.5.28,票号:007172)遗失,声明作废。