两岸企业家峰会论剑紫金山 关注沪台自贸区对接

两岸靠廉价代工、制造出口的合作模式已经走到了尽头,一场产业合作、两岸金融创新的变革势在必行。

■ 张涵

在11月5日结束的首届两岸联办的两岸企业家紫金山峰会上,关于两岸经济合作方式变革的呼声贯穿了整个论坛。

论坛第一次将产业合作的研讨细分至经济转型、能源石化装备、金融、IT、成长型企业、文创、医药生技与健康照护等7个话题,而结合大陆内需、开拓共同市场平台、搭建产业平台,共同扶植企业走向新兴市场,成了两岸企业家共同聚焦的议题。

吴敬琏力主建两岸共同市场平台

过去二三十年间,两岸间逐步形成了基本产业模式:大陆出优惠土地政策、价格相对低廉的劳动力,台湾出资本、技术、管理经验。二者利用比较优势,相互合作,互惠互利。然而在全球经济变局之下,传统模式多重弊端日渐凸显。

国务院发展研究中心研究员吴敬琏在11月5日的峰会上发言指出,由于两岸基本产业模式,出现了因为重复投资、过度竞争,两岸企业不能在竞争中提升自己,无法在世界市场上取得更重要的地位,使得两岸科技和生产潜力没有充分发挥出来,两岸企业各自的比较优势没有能够充分实现互补。

面对这些问题,吴敬琏认为,由政府去协调和整合,往往会事倍功半。"最近几年,信息产业、光伏产业、LED产业都发生了这个问题,政府过多的整合,结果出现了很多问题。"

他认为,要解决当前的问题,最重要的基础是构建两岸共同市场平台,让企业家发挥创造性,淡化政府角色。"显然,这样一个市场需要共同建立。共同市场要成为一个统一、开放、竞争,而且是建立在规则基础上的市场。"

中国国际经济交流中心执行副理事长王春正提出,伴随大陆新型工业化和信息化进程,市场潜力持续释放,台湾可将大陆扩大内需作为未来支点;要构建新模式,创新两岸政策交流机制,加快经济政策策略性对话平台。

台湾工业总会理事长许胜雄建议,两岸进一步加快推进服务业合作,鼓励共同建设生产基地或协作配套的产业园区;进一步加强两岸成长型企业和中小企业的双向投资,改善两岸企业合作投资环境,调动两岸企业合作积极性。

谈到帮助两岸企业开拓共同市场领域,峰会金融产业合作推进大陆方面召集人、中国银监会原主席刘明康表示,两岸中小企业自身能力强,对宏观经济社会稳定的贡献是很大的,但由于外企和本土大型企业的迅猛发展,给中小企业的健康成长带来了融资难、融资贵,甚至于融资可怕的现象。

刘明康表示,两岸金融的从业者将针对这些问题认真探索银行业、资本市场和保险业,探讨如何做好制度和方法上的精心安排,培育有社会使命感的创投和股权投资基金,发展认同创新高科技企业的股票与债券市场,同时研究如何合理、科学做好金融监管。

中国银行行长李礼辉认为,现在推进跨境人民币业务已成为助推两岸产业融合的重要工具。要利用投资银行平台撮合企业交易,促进两岸在地域层面和企业层面进一步调整和优化资源配置,提高生产效率和竞争力;要利用商业银行业务为企业提供更多更广泛的服务,降低企业融资成本。

虽然面临产业转型压力,与会嘉宾仍普遍认为,制造业仍然是两岸核心的产业之一。台湾鸿海精密工业股份有限公司董事长郭台铭说:"决不放弃制造业,制造业是实体经济的基础,将来发展网络经济,就是把制造业的网路搞好。"

两岸金融业可合作融资大型项目

除去两岸的深度合作,会议上众多嘉宾均提出,与其在低端制造业领域内相互搏杀,不如共同去开发海外市场。

刘明康表示,为实体经济服务的金融行业应该担负起为双方产业出海的作用。基础建设和节能减排具有巨大的两岸"共同出海"的潜力。

他说,两岸和亚太地区在基础设施的建设和节能减排的项目建设方面,有大量的长期资金需求,而项目上的债务和股权融资能力就变得越来越重要。两岸金融的合作将为亚太地区大型基础设施建设项目、重建项目、高科技项目带来关键的新鲜血液,也是极好的合作机遇。而且,金融机构这一合作并非排他性的。"不是说两岸银行做了,外资银行就不能进入再进行银团贷款了。"

李礼辉也表示,金融企业要利用跨境人民币业务全球发展的机遇,服务于两岸企业进一步开发国际市场。

"两岸市场再大,也总有一定的限制,全球市场才是我们的目标。两岸企业各有优势,金融企业要为两岸企业提供融资服务、并购服务、咨询服务、清算服务、资金交易服务,帮助两岸企业发挥优势,占领全球高地。"李礼辉表示。

除去服务业外,李礼辉表示,希望两岸金融市场能进一步开放,银行业能提供更多的跨境人民币产品和服务。不仅包括传统的金融产品和服务,也应包括人民币资金交易业务、资产管理业务方面的创新,为客户提供理财、避险和保值服务。

在共同市场领域,更有多名嘉宾提出,将促进上海自贸区与台湾自由经济示范区对接。

"上海自由贸易试验区正式挂牌,这对大陆开放服务市场和贸易市场将有一个先期突破性的合作,未来可以复制在大陆推广,从而为两岸企业合作和共同发展开辟更加光明的前景。"峰会成长型企业合作推进小组召集人蒋以任表示。

台湾工业总会理事长许胜雄表示,目前大陆的上海自由贸易区已正式运作,而台湾也启动自由经济示范区第一阶段推动计划。两岸可积极规划可操作的营运与合作模式,建立协助推荐合作厂商的引导平台,促进优势互补的投资合作方案,实现两岸经济功能区的对接策略。

中国绿色农副产品亮相保加利亚

一年一度的保加利亚国际农副产品展览会11月5日在首都索非亚国际会展中心开幕。中国农业部首次组织中国相关企业赴保参展。

在中国企业集中展台前,来自中国河北平山县的绿色农副产品引人注目,让很多保加利亚观众驻足观展。

据平山县葫芦峪芳草园种植科技有限公司的邵蔚总经理介绍,以西柏坡闻名于世的革命老区平山县现在提出的口号是"红色老区,绿色农业"。该公司早在2004年就开始与保加利亚合作,研发和生产保加利亚的三宝之一玫瑰油精。

在保加利亚专家的指导下,这家公司已经形成了玫瑰油精的研发、生产和销售一条龙服务。自产玫瑰油精的品质已经接近保加利亚原产的同类产品,而且在中国的销路非常好,市场前景看好。

中国农业部对外经济合作中心主任杨易对记者说,这是中国农业部首次组织中国相关企业赴保参加国际农副产品展览会。来自河北、山东、江苏和广东的10家中国企业参展。

他说,中国农业部与保农业部近日签署合作备忘录,将中国和中东欧国家农业合作促进联合会总部设在保加利亚。他认为,中保农业经贸合作前景广阔。

为期4天的展览会吸引了来自包括中国在内的意大利、希腊、西班牙、波兰、匈牙利、罗马尼亚、斯洛伐克、摩尔多瓦等国家的300多家企业,展会已有20年的历史。(王欣然)

发展绿色轮胎 改性炭黑产业市场潜力巨大

我国是轮胎生产大国,改性炭黑产业市场潜力巨大。但在现阶段该技术仍存在样本数量少、技术不成熟、规模化难度大、形势依然严峻等问题,科研部门应通过增加数据的科学性,使该技术从小试到中试阶段,进而加强改性炭黑技术创新,加速实现改性炭黑产业、规模化、集约化。

这是记者从日前在京举行的"改性炭黑及其制备方法技术交流研讨会"上获悉的。

据介绍,改性炭黑的用途是作为补强剂,提高橡胶制品的物理力学性能和动态性能,尤其是应用于轮胎、传送带、胶辊中,降低压缩生热,降低滚动阻力,以提高湿抓着力,用途广泛。

会上,国家科技进步一等奖获得者张义纲以"绿色轮胎发展新方向"为主题,从技术背景、创新性、市场前景等方面详细介绍了改性炭黑制备方法及取得有益探索和成功经验。他表示,根据基础理论和实验数据显示,炭黑改性道路从技术性能和经济成本两方面都优于白炭黑改性道路,炭黑改性技术仅仅刚刚开始,有很大发展余地和潜在空间。

与会专家也分别对改性炭黑技术的进一步发展、推广、产业化以及经营模式创新等方面提出了建设性的意见和建议。 (范娥媚)

"老字号":有核心技术就不怕潮起潮落

■ 童芳

虽然玉柴和兰石两家"老字号"国企面临的发展环境不同,但它们有着相同的发展理念——不断推动自主创新。玉柴提出以转型升级为核心的"二次创业";兰石在人才聚集地设立研发中心,展示出其勇于进取的决心,改革创新的信心。

在当前经济增速有所放缓、经济结构持续调整的背景下,"老字号"国企如何应对?企业发展的信心从哪里来?近日,记者随国家网信办组织的"从企业看信心"采访团来到玉柴集团和兰石集团寻找答案。

玉柴集团与兰石集团,一个位于广西西南地区便捷的出海通道,一个地处西北丝绸之路经济带上的重要节点。地理位置的不同,让两家企业面临的发展环境也不尽相同。

"以信息化为基础的智能化时代已经降临,制造业如何跟上智能化时代的发展步伐,是任何企业必须思考和面对的问题。我们的目标是在3年内建成世界领先的发动机制造生产线。这个领先,就要靠智能化运用。"广西玉柴集团董事长晏平说。

2014年1至9月,玉柴销售收入接近300亿元,玉柴股份发动机销量同比实现正增长,继续位居国内多缸柴油机生产企业首位。在玉柴,每3分钟装配流水线上就有一台符合国五排放标准的玉柴发动机下线。

"我更看重产品质量、管理体系和行业占比,哪怕我们实际生产、销售的数量少于计划,我们在行业中若仍有竞争力,我依旧会表扬团队。"晏平说。

若要在同行业中处于领先位置,企业就必须不断进行创新改革。自2013年起,玉柴就开始酝酿改革计划,今年4月正式提出以转型升级为核心的"二次创业"。玉柴将加快产业新城建设,扩大国内、国际的合资合作和高新技术引进和应用,重点拓展发动机和石油化工两条产业链,构筑金融和物流两大服务平台。

对兰石集团而言,自主创新同样永远都是进行时。"'共和国长子'要不断创新,如果安于现状,就会变成'老汉'。太阳能、生物能源等新能源的开发应用将会促进能源结构的转型升级。我们通过装备技术升级,做到多种能源互补,让燃煤变煤气、天然气,让秸秆树叶变成生物质能源,让核能为民服务。未来谁在新材料新技术上有自主知识产权,拥有核心竞争力,谁就会成功。"兰石集团有限公司董事长杨建忠说。

今年,兰石集团的经营逆势上扬,订单增加了一倍多。杨建忠说,"经济增速放缓,我们也感受到一定压力,但这时才更凸显企业技术的重要性。我们有信心,也有作为'长子'的责任感,为中国的装备制造业发挥带动作用。"

想要企业保持创新活力,人才是不可缺少的重要因素。但对于玉柴来说,想要留住人才,还是要下一番功夫。

近年来,玉柴斥资5亿元南宁建设研发总院,用较优越的工作环境解除高技术人才生活上的后顾之忧。每年毕业季,集团领导都会"兵分几路",到各大专业院校做宣讲,用企业文化、人文情怀感召人才,留住人才。

为留住人才,兰石集团同样想了不少招数。除了建立研究院和技术学校外,他们还在青岛、上海、西安等人才聚集地建立设计中心。通过联动,减少了因地域原因造成的人才缺失,也为更多年轻人提供成长发展的平台。

虽然兰石集团已经有61年的发展历史,但目前35岁以下的青年群体占到员工比例的60%。在生产车间,24岁的韩国春对记者说,"在兰石技校毕业后,我就进入兰石重装炼化设备公司,成为一名技术工人。在学校和工厂学到的技术在行业内都属于比较先进的,趁年轻,多学点!"