

2015年中国新经济年会 1月14日在京举行,年会邀请知名经济学家、不同行业领军企业家以及监管部门,碰撞求解新经济之路,分享互联网金融、创业创新等汹涌“声浪”。

陈绍鹏:IT 人士“跨界”互联网的新农业之道

■ 闫雨昕

2015年1月14日,由新华网和蓝鲸传媒联合举办的2015中国新经济年会在京举行。联想控股高级副总裁、联想佳沃集团董事长兼总裁、丰联集团董事长陈绍鹏表示,2014年,“新经济”、“跨界”等词汇炙手可热,在互联网的催动下,未来的农业蕴藏着无限的商机。而将产业链重构,建立品牌服务和技术平台,再OEM定制产品,是他口中联想佳沃得以发展壮大的特色模式。

互联网触动农业无限商机

陈绍鹏指出,服务业和农业将来在互联网的促动下蕴含着无限的商机。服务产业方面,无论是生产性服务、B2B服务还是B2C的服务都有千载难逢的掘金机遇,促进社会的发展,让消费者生活更便捷、更健康。

“农业为什么重要呢?因为大家都担心家里吃的不安全、不放心。这就需要解决信任的问题,就是怎么让中国人有信心去信任自己的食品企业和品牌,自己的食品企业怎么建立自己的信誉,成为中国人热爱、喜爱的品牌,成为世界的巨头。这中间是一个很大的课题,也蕴含着无限的机遇。”陈绍鹏表示。

佳沃作为联想投资的众多板块之一,有其特殊的考量。陈绍鹏介绍到,第一,农业是长周期、重资产投资、回报率较平均化的一个行业,所以必须有一定的实力,有长期的投资心态,想赚快钱就不要去;第二,农产品和食品的生产过程链条长,人为干预比较多,风险因素比较多,要做好必须是管理好



的企业,文化很正的企业,很有责任感、很有使命感的企业,这项工作有这么一点点优势;第三,这个企业在柳传志先生的带领下这么多年在社会上积累了一定的信誉,如果联想做大家会说这家企业比较让人放心,比较容易得到信任,这是做农业最稀缺的,而不是其他的东西。

“三全”战略打造高科技农业企业

陈绍鹏分享到,这个企业出发点是为了品牌,追求的终极目的也是品牌,打造一个让消费者喜爱、信赖的品牌,这是我们的重中之重,我们的占全是“三全”:第一是讲产业链,我们怎么重构农业和食品生产的产业链,真正生产出放心的、高品质、优质的食品;第二是怎么整合全世界的资源做这件事情,不能只是在中国,就中国看中国;第三最

关键的就是食品安全,食品安全怎么保障。

“如果没有‘三全’就没有解决生产模式的问题,如同家庭农场、专业合作社生产出来的产品,也很难保证符合你的品质要求。”陈绍鹏强调。

联想佳沃第一个“全”是做全产业链集成服务平台,把整个产业链进行了重构。他指出,任何一个食品之所以不安全都有它特别的原因,或者很容易在任何环节出问题。佳沃做农产品做单一的门类,一是从品种开始,从好的种苗开始;二是要解决技术问题;三是要有高水平的示范基地;四是要物流的解决方案;五是要品牌化。中国的农产品走不出来是因为没有品牌,没有进化到产地品牌,更谈不上商业品牌。产地品牌的问题就是容易“一只老鼠坏了一锅汤”,一个企业不好好做就把一个产业全毁了,只有商业品牌才会珍视,才会凝聚消费者的信任和信赖,最后你才会有商业回报。

“我们希望做一个高科技的农业企业,我们每个门类都希望建设工程技术中心,引入的技术包括物联网、水肥药一体化,全新的技术改变农业的生产模式。”陈绍鹏说道。

在销售渠道方面,陈绍鹏表示,佳沃的销售渠道有线上和线下,致力于打造佳沃品牌,而且是很值得信赖,产生优质产品的品牌,是基于全球化的理念和思维,基于生态和社会友好和谐的理念,生产安全放心优质的食品。

第二个“全”是全球化的技术资源布局。“我们在国外买农场和好的种植资源,我们可以给中国提供一年四季的新鲜产品,把海外的先进技术带进来,也整合国内的先进技术。另外,佳沃拥有全程可追溯系统:消费者通过手机二维码可查询地种植、生产、加工、仓储物流、以及检测等信息。”

此外,陈绍鹏还分享了佳沃“六个统一”的发展模式。六个统一是什么概念?他指出,佳沃自己把产业链的生产模式和管控模式建立好之后运用了技术,运用了品牌,然后把真正的生产种植外包给新型家庭农场和专业合作社这样的合作伙伴。外包给他们之后,通过佳沃的技术标准和模式生产出来符合佳沃标准的产品,佳沃不但给予品种的授权,全套的标准,提供农资特别是农药,还有质量管理体系。

最后一个“全”是包销,替佳沃生产,符合佳沃的标准,佳沃完全包销,用佳沃品牌做背书,成为真正的有信誉的产品和品牌。现在的中国的产品是小而美可以做得很好,但是要做到规模质量就下来了。所以,用这样的产业链集成服务平台加上六个统一,真正解决中国农业行业的问题。

中国电力企业深度挖掘东南亚国家市场

■ 何丰伦

记者从刚刚结束的东南亚国家电网零配件采购协调会上了解到,日益成熟的中国电力企业深度挖掘东南亚国家市场。2014年12月末,广西电网公司在柬埔寨金边环网230千伏输变电工程顺利投产送电。这一项目是柬埔寨国家电力公司规划中的项目,业内人士认为,这意味中国电网技术在东盟国家“落地生根”,同时也意味着中国独立自主的电网技术在发展中国家获得了更加广泛的认同。

经济快速增长的东南亚国家对电力需求旺盛,但由于电力基础设施欠缺,发电站和电网建设都相对滞后。国际能源署的研究表明,东南亚地区超过1.5亿人口仍缺乏电力供应,到2035年东南亚国家的能源需求将增长80%以上,相当于当前日本的能源消费总量。要解决这些人群的能源消费需求,东南亚国家最少要投入近10万亿美元。

巨大的市场潜力无疑是吸引中国、日本这两大亚洲主要电力技术输出国的核心因素。经过几十年的发展,中国已经在长远距离超高压送变电基础、水电站建设技术等在全球具有领先地位;日本则在核电技术、送变电技术领域长期领先。

不过,由于地域上近在咫尺,中国与东南亚国家之间的电力合作显得更为便捷。中国与东南亚国家开展电力贸易与合作已经有多年历史。中国南方电网的统计表明,2004年-2014年10年间,南方电网累计向越南送电约300亿千瓦时,2010年-2014年,累计向老挝送电超过5亿千瓦时。

与此同时,日本电力企业也在大力挖掘东南亚国家的电力市场。其优势在于:日本采取官民一体的方式推动电力企业“走向”东南亚国家,积极为包括缅甸、柬埔寨、越南等国家和地区提供日元贷款建设配电网,相比之下,日本由于长期经济低迷,资金成本相对较低。

在与日资电力企业竞争过程中,中国企业获得东南亚国家的“认同感”尤为重要。来自南方电网的消息表明,2020年中国将与APEC成员国泰国实现联网并开展电力贸易,“中泰联网”将采用特高压直流输电技术,支持中国与东南亚国家之间的跨国电力贸易。

区域经济发展专家、桂林理工大学博士曾鹏介绍,中国与东南亚之间的电力交易将带动包括缅甸北部伊洛瓦底江上游流域、萨尔温江中上游流域、湄公河大型水利项目的开发和建设,到2020年,中国与东南亚国家之间电力交换总体规模预计将达到约5000万千瓦。

曾鹏说:“在跨国电力企业的竞争不仅是技术、资金、管理能力的竞争,更是一个国家综合实力的竞争。为资源丰富但缺乏资金技术的东南亚国家提供完善的‘揽子’解决方案,才能对东南亚国家市场具备更强的掌控能力。”

探秘纽交所:敲响纽交所的钟是企业家一生的荣耀

■ 李铭

在刚刚过去的2014年,共有6家中国企业在美国纽约证券交易所敲响上市钟,吸引了全球目光。近日,记者来到位于曼哈顿下城的纽交所一探究竟。

游客想进入纽交所参观并非易事。据了解,2001年以前,游客可进到纽交所二层参观,在回廊里俯视整个交易大厅。9·11和“占领华尔街”运动后,纽交所安保升级,现在需要有专门的通行证和邀请函才能进入。

经过层层安检,记者走进纽交所交易大厅。放眼望去,并没有看到电影里经常出现的交易员四处奔走、大声报价的场景。在古旧的大厅里,目之所及都是闪烁的电子行情牌,身着蓝色夹克的交易员在各自的交易台旁工作,或看着电脑屏幕,或三三两两交谈,一切都显得井然有序。

资料显示,1980年前后纽交所约有5400多名交易员,近年来降至400多。原因在于2006年起,纽交所引入电子交易系统,使得交易对人工的依赖越来越少,不少交易员因此丢了饭碗,交易大厅也不复往日的热闹。

同样减少的还有交易员所在的公司——做市商的数量,从原来的38家到如今的6家。做市商在大厅中央拥有专门的交易台,上面的电子屏显示着各自代表的公司的股票信息。作为交易中间人,做市商不仅要为市场提供流动性,还负责维持日常交易公平有序。

问及是否有中国的上市公司令他们印



2014年9月19日,阿里巴巴登陆纽交所,吸引了全世界的目光。

象深刻,J.Streicher的几个交易员不约而同地大声说:“阿里巴巴,我们都爱阿里巴巴!”去年9月登陆纽交所时,中国电商巨头阿里巴巴吸引了全世界目光,并在上市当天创下美国IPO融资纪录。记者看到,在做市商巴克莱8号交易台电子屏上,阿里巴巴的橙色标记十分显眼,股价在104.24的高位。

据最新统计,2014年纽交所成为全球上市公司数量最多、IPO融资额最大的交易所,共有129家公司在此敲钟上市,融资总额高达700亿美元。

纽交所的敲钟仪式在交易大厅二层的观景台上举行。仪式起源于18世纪70年

代,人们用敲锣声表示每天交易的开始和结束。当纽交所1903年入驻百老汇大街时,铜锣被电子钟代替了。如今,每到开市和闭市时分,钟声便响彻整个交易大厅。

自纽交所从1956年起邀请嘉宾敲钟以来,许多企业家、政要、明星和公益组织负责人都曾在此按下绿色的敲钟按钮。上市、周年庆典或者发布新产品等重要时刻来纽交所敲钟庆贺,已成为许多著名企业的传统。纽交所主管上市业务的执行副总裁卡特勒表示,“敲响纽交所的开市钟是一个企业家一生中非常重要的成就,我曾看到不少人敲钟时眼含热泪。”

中国海洋工程业亟待提升核心实力



■ 毛振华

全球海洋工程装备市场需求正在复苏,到2020年前年均需求将高达约500亿美元。面对这一机遇,专家认为中国应尽快解决产品低端化问题,提升核心实力,抢占国际市场。

不久前,中国首座自主设计、建造的海洋石油981深水半潜式钻井平台投入使用,显

示了中国在海工行业中具备的技术实力和抢抓市场机遇的信心。

中集集团海洋工程研究院副总经理高上向记者介绍,中国海洋工程目前大都集中在船厂进行装备制造,主要为钻井装备、工程船等,行业空白点众多。而北美、欧洲等国家由于投入时间早,设备水平高,形成了一批颇具实力的国际石油公司,集中了全球海工领域最先进的技术。

中国船舶工业经济与市场研究中心主任包张静认为,从全球能源需求、供给及油价走势等因素来看,海工装备市场前景可期。未来全球钻井平台、生产平台和海洋工程船等海工装备的需求市场广阔,预计2014-2020年,全球海工装备市场年均市场需求额约为500亿美元。

着眼于巨大的市场空间,中国近几年加快了海工产业发展步伐。以自升式平台为例,目前中国订单已跃居全球第一位,占比超过30%,而在2006年时占比还只有7%。

不过专家认为,海洋工程行业具有产品要求可靠性高、技术门槛高、资本密集程度高等特点。目前中国海工产品研发仍处于整个高端产业链的低端环节。从海工产业分层来看,由上自下依次是金融企业、配套服务企业、核心设备企业、以及船厂企业。中国海工行业里多数是造船厂,接触海洋工程金融和服务的不多。

“产品低端化是中国海工装备发展面临的主要问题。”中国船舶工业行业协会顾问王锦连认为,中国主要生产自升式平台和三用工作船、平台供应船等海工辅助船,自主研发、工程设计和创新能力相对薄弱,核心技术和高端设计缺失。

柳传志:联想将更多参与互联网创业早期投资

联想控股董事长柳传志日前接受新华社记者采访时表示,在大众创新、万众创业浪潮中,联想将透过联想之星等资产管理平台,更多地参与互联网早期创业投资方面发力,他并预计这些扎根中关村的实践将辐射全国。

柳传志表示,中关村有北大、清华、中科院等资源,是片沃土,联想应该花更大的力量投入到区域产业孵化中。通过包括联想之星提供的培训加投资的形式,联想将聚焦在互联网的早期投资上,并探讨与清华大学等结成联盟,以更新的方法介入互联网早期投资。

他认为,当前国内互联网领域投资多集中于TMT(电信、媒体、科技)领域,实际上却排除了大量消费领域和传统行业的连接。他认为,这部分连接中恰恰“大有文章可做”。联想将在这个领域更多发力,并以此将中关村经验在全国散开。

对于鼓励创新创业,柳传志说,自己对“休学创业”看法有所改变,不再认为创业是需要格外慎重的,而是鼓励“有胆就可以”,让年轻人去做自己喜欢擅长的事情。

对于联想未来如何确定自身业务版图,柳传志说,联想有几个目标,即“产业报国为己任”“做一个受人尊敬、值得尊重的企业”“要在多个行业拥有领先企业,成为有全球影响的投资控股公司”,为此,联想控股将会是一个战略投资者的角色。

(李峥巍)

湖北开工建设“中国—东盟北斗科技城”

作为国家级空间信息产业对外开展科技输出和科技援助的平台,“中国—东盟北斗科技城”近日在湖北黄石正式建设。这标志着中国“北斗”卫星开始向民用领域发展,谋求全面突破。

“中国—东盟北斗科技城”占地面积达2800亩,总投资达100亿元人民币,分6年建成。它将成为北斗应用和服务、产业孵化、科技体验、国际学术交流和培训、技术外包等多位一体的综合基地。

“中国—东盟北斗科技城”管理委员会主任、“光谷北斗”副董事长何炎祥介绍说,科技城作为国内的北斗技术及产业推广点,全面推动东盟国家、乃至全球的北斗联动发展,领衔我国北斗“走出去”方阵。

北斗卫星导航系统是中国自主建设、独立运行并与世界其他卫星导航系统相兼容的全球卫星导航系统,全球四大卫星导航系统之一。2014年,国家测绘地理信息局发布了《关于北斗卫星导航系统推广应用的若干意见》,提出“加强北斗应用创新能力建设,整合现有行业科技资源,推动面向行业应用的工程(技术)研究中心、企业研发中心等创新平台建设”。

目前,中国北斗产业已初步形成完整产业链条:上游的天线、芯片、板卡、GIS、地图、模拟源等配套齐全;中游的手持型、车载型、船载型、指挥型以及结合各行业具体应用的综合型终端,品类已初具规模;下游的系统集成和运营服务业已在数据采集、监测、监控、指挥调度和军事等各领域进行了探索应用。

2014年3月,泰国已经成为中国北斗的首个海外用户,计划未来在全境建设200个基站。随着“北斗”系统在亚太地区组网完成,北斗导航系统不仅在中国国土范围内获得使用,周边国家也陆续采用北斗系统替代GPS。

据了解,目前,中国已有16颗北斗导航卫星在天上运行,覆盖亚太地区。到2020年,中国将发射30余颗北斗导航卫星,完成覆盖全球的建设目标,使中国“北斗”具备服务全球的能力。

(陈俊)

他说,从钻井平台价值分布情况看,钻井设备及其他设备价值占到60%,此外还有原材料、劳动力及利润空间。必须牢牢掌握钻井设备和其他设备自主生产和研发能力,否则仅仅人力成本上涨就会将利润蚕食殆尽。

向附加值更高的服务领域延伸是产业发展的必由之路。高上表示,从国际海工产业实现层次看,中国首先应充分巩固已涉足海工领域,如船体制造,然后向高端产业升级。在产业升级的基础上,再向创新研发能力和提高服务保障能力的价值链两端延伸。未来,在暂未涉及的全新领域,逐步填补国内空白点。

在由船厂、核心设备企业、技术咨询服务企业和金融企业组成的海工设备产业链“金字塔”中,金融企业无疑处在“金字塔”的最顶端。中国还需借鉴伦敦为代表的发达国家航运金融发展经验,走以金融为核心带动产融结合发展的模式,构筑系统海洋金融业。

在当前互联网时代,利用互联网技术提升传统海工企业水平也是重要的产业升级手段。天津新港船舶重工有限责任公司总经理胡翔表示,对于传统造船企业来说,可以通过设计运用大数据和智能化软件结合,优化设计模式,再造全流程,提高生产效率,降低成本。