发改委官员:中国智慧城市的发展需寻求有效盈利模式

■ 吴涛

“中国智慧城市发展前景非常好,但目前没有形成一个比较好的商业模式,大部分智慧城市目前是政府掏钱在做。”27 日,在 2016 NEC 创新解决方案展期间,国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令在做主题演讲时如此表示。

● 国家发改委城市和小城镇改革发展中心副主任乔润令

中国智慧城市现状

城市治理得到创新,前景非常好

27 日,2016 NEC 创新解决方案展在北京举行,乔润令在做主题演讲时称,今年中国百分之七八十的城市提出要搞智慧城市,说明很多城市在这方面有需求。

乔润令说道,目前中国智慧城市发展呈现出以下四个特点,第一是网络的基础设施有明显的改善。“目前,中国手机用户占比已经非常高,网民也非常多,中国的网络基础设施,包括 3G、4G 等都取得了明显进展。”第二是城市公共服务逐步智能化。第三,新城新区成为智慧城市建设的突破口。第四,城市治理得到了创新。“现在中国相当多的城市都在进行机构改革,机构功能、人员设置更加适应智慧城市的治理模式。”

鉴于中国智慧城市目前的发展现状,乔润令认为,中国智慧城市发展前景非常好,日本的一些先进技术,对中国智慧城市发展很有帮助,比如 NEC 提出来的智慧医疗、教育、交通等解决方案。

存在的问题

没形成好的商业模式,大部分是政府掏钱做

乔润令指出,中国的智慧城市发展中也存在一些问题,首先是碎片化,各自为战。“很多城市在做智慧城市过程当中,往往形不成统一的、集成的系统化方案,都是各自为战。”

第二,存在数据孤岛的障碍。“各个行政部门存在着条块分割,数据也存在着条块分割,数据的公开化程度低。”

第三,智慧城市是一个跨界合作事情,现在中国做智慧城市的互联网企业特别多,市场化的推进缺少整合。

第四,没有形成一个比较好的商业模式,企业虽然有积极性,但现在相当多的智慧城市建设都是政府掏钱在做。

未来如何发展?

从中小城市切入,寻求有效盈利模式

未来中国智慧城市该如何发展呢?乔润令表示,首先要从中小城市切入,“在一个城市新区、一个小城镇,甚至一个小区,发展智慧城市比较容易,矛盾相对少一点。”

NEC 全球董事长远藤信博接受中新网采访时候也表示,“智慧城市解决方案是在中小城市起步,积累经验后再向大城市延伸,有时候在有限的几个领域重点进行投入,取得的效果非常显著。”

“交通领域,中小城市在交通方面可能就不需要更智慧的解决方案,在大城市来开展更为合适。”远藤信博说道。

乔润令还谈到,未来中国智慧城市的发展一定是跨界的,因为它需要不同行业之间数据共享;还有一定是以利益为导向的,即有清晰的盈利模式。

智慧交通该怎么做?

大数据计算分析控制红绿灯对司机进行再教育

正如上所述,中国市民对智慧医疗、教育、交通等解决方案都非常关心。那此次 NEC 创新解决方案展带来了哪些具体方案呢?

以智慧交通为例,远藤信博对中新网表示,“目前 NEC 一个解决方案是对公路状况进行监测,通过监测的数据,来控制红绿灯时间的长短,让道路充分利用,缓解交通拥堵。”

“还有一个项目是对司机驾驶的再教育。交通拥堵很多时候是司机的不良驾驶行为造成的,NEC 在收集这方面的数据,分析后可供司机再教育使用。”远藤信博说道。

NEC 常务执行董事松木俊哉接受中新网采访时说道,智慧交通方面,NEC 在新加坡的服务有两个项目,第一个,NEC 对新加坡拥有的一千多台公交车的油门、刹闸还有方向盘都分别安装了传感器,以秒为单位对传感器的信息进行抽取,通过大数据计算分析,不但可以实时了解司机驾驶状况,还可以在录用司机时进行这样一种测试,确认司机的驾驶水平。

“另外好多人都有同感,在等公交车的时候会发生一种状况:等好久车不来,一来却来两三辆。”松木俊哉说道,NEC 现在还提供一种服务,保证公交车等距离运行,它可以让公交车按照时刻表运行,提升整体公交车运营效率。“对乘客来讲,可以在车站等车时,就能知道将搭乘的车大概还有几分钟能到。”

国内外专家汇聚广西“把脉”糖市

■ 朱柳融

“中国糖业投资发展高峰论坛”6 月 26 日在广西柳州市举行,400 多名官员、专家、业内人士等参加,共同分析探讨蔗糖产业发展问题,为蔗糖业发展“把脉”。

此次论坛由广西糖网食糖批发市场有限责任公司、中国糖业协会、中国物流与采购联合会、中农网联合主办。活动期间,举办了糖业投资发展主题演讲、“产业论道”糖业沙龙、“巅峰会”对话沙龙等。

广西糖网食糖批发市场有限责任公司董事长胡诗科在发表题为《协同共建,融创未来——依托产业链垂直电商升级糖业生态圈》主旨报告时表示,由于中国糖业存在的小农经济、粗放生产和人口红利消失、机械化、自动化程度低等国情,导致存在着种植、砍收、压榨、管理、购销、流通各环节成本居高不下,产品及企业综合竞争力不强、成本高、低利润、融资难等痛点,且因进口糖、走私糖的冲击而“倍感疼痛”。

胡诗科表示,糖业出现痛点的原因,归根结底是产业结构失衡和生态的失衡。要从根本上打通行业痛点,要靠产业互联,升级糖业生态圈。依托产业链垂直电商,建立“融合、协作、开放、共享”的互联互通、融合发展的关系,将各自为营的格局转为“既竞争又合作,既独立生存又开放包融”的良性生态格局。

路易达孚日内瓦全球糖部总经理谭安东作《供应格局转变引发的全球糖市变化》主题演讲时,从国际食糖产量、消费量、中国的国储情况等方面分析了当前的国内外市场情况,并且对后期的行情变化因素做了详细的分析。

广西糖业发展办公室副主任邱东在致辞时表示,食糖是关系国计民生的重要战略物资,中国是世界第二大食糖净进口国和最具潜力的消费国。广西食糖产量占中国总产量的 60%以上,涉糖农民 2000 多万人,产业工人 10 余万人。糖料蔗种植收入成为蔗区农民收入的重要来源,“十二五”时期,广西农民种蔗年均收入 282.7 亿元,占广西农民种植业总收入 40%左右,糖业“是广西丢不起、也不能丢的优势产业”。

邱东表示,目前广西已连续出台《关于促进我区糖业可持续发展的意见》、《广西糖业二次创业总体方案(2015—2020 年)》等一系列政策。到“十三五”末,广西糖业综合竞争力和综合利用水平将进一步提高,糖业循环经济基本形成,建成 500 万亩“高产高糖”糖料蔗核心基地;产糖超 200 万吨的大型糖业集团达到 3-5 家;初步建成中国糖业文化产业园,建成中国最大的食糖现货交易平台。

据介绍,由于供大于求,自 2011 年至 2014 年中国糖价经历了一波熊市,现货价格低迷,令制糖企业亏损。随着糖价自 2014 年 9 月份止跌回升,国家对食糖行业实施各种扶持政策,国内食糖市场也逐渐回暖,现货价格从接近 4000 元/吨反弹至当前的 5700 元/吨。

北大清华校友企业家 青海海东市建言西部地区如何跨越发展

第十七届中国·青海绿色发展投资贸易洽谈会 20 日正式启幕,19 日,北大清华校友企业家,做客青海“东大门”海东市,考察工业园区投资项目,从金融服务、人力资本和智慧支持等方面,建言地处中国西北地区、经济发展起步较晚的新兴城市如何跨越发展。

海东工业园区是青海省级开发区,下辖临空综合经济园、乐都工业园、民和工业园、互助绿色产业园,以及从今年起,着力发展的化隆巴燕·加合经济区和循化清真食品(民族用品)产业园“一区六园”。

海东工业园区管委会专职副主任王占恩介绍,园区围绕融入“一带一路”,抢抓国家实施“互联网+”、“中国制造 2025”战略等重大机遇,按照“绿色、低碳、集聚、循环”和建立“大项目-产业链-产业集群”的发展思路,征集筛选重点招商项目 73 项,涵盖新能源、新材料、有色金属深加工、装备制造、商贸物流等领域。

“北大清华的校友企业家分别来自国有企业、外资企业、民营企业,涵盖了金融投资、自主创业、互联网+、政府智囊、市场公关、物流商贸、大健康等方向。”华中融资租赁有限公司负责人佟飞说,通过此次的参观考察,“让我们对海东的发展有了更加深切具体的感受,发现了很多可以把握的机会。”

“虽然,西部地区的经济发展起步相较东部沿海地区晚,但在海东我们惊喜地看到,海东市在民生改善、生态保护、基础设施建设、工业发展以及园区创新等方面具备了良好的基础。”佟飞说。

佟飞建议,在金融资本方面,可通过 PPP 模式,为棚户区改造、安置房工程、城市基础设施等提供长期、稳定、可靠的外部资金。还可与政府共同设立产业引导基金,投向“十三五”国家重点发展的信息产业、新能源、节能环保、大健康等行业,支持设立扶持中小微企业发展专项资金池,降低企业融资成本。

佟飞说,未来将努力提升海东市在北大清华校友中的知名度,让更多的校友企业落地海东,为海东推介优秀的人才。同时通过管理培训、技术培训、职业培训等多方面的合作,优化人才结构,提高整体竞争力,为海东未来的发展做好人才储备。

“我们希望借助校友企业的成功经验及成熟的商业运作模式,为海东创造更多有全国影响力的知名企业。也希望通过我们的对接,将海东市与北大、清华更紧密地联系在一起,将高校的学术成果引入海东,助力海东产业发展。”佟飞说。 (张添福)

侨外集团专家:投资欧洲需要把握时机

■ 宗星

25 日,侨外集团第四届全球移民房产展在北京饭店举行。作为沟通投资者与海外项目的桥梁,侨外集团凭借多年深耕海外的经验,为客户挖掘全球最具投资价值的区域和项目,专业、全面解析海外投资置业新机遇。

侨外集团北京分公司总经理刘勇表示,活动汇聚全球 12 大热门投资移民目的国,一站式满足教育留学、海外置业、投资移民、出国定居需求,以海外购房的方式,实现安全海外房产投资移民,安全优质的海外子女教育,直通欧美名校。

此次侨外集团全球移民房产展正值英国脱欧关键节点,那么随着英镑暴跌,英国地产大幅缩水,广大投资者该如何抉择呢?

“英国脱欧,一定程度而言,英国和欧盟确实是两败俱伤,但我认为英国更受伤。”欧洲地产开发投资公司 Castile Grupoi 总经理 Oscar 表示,未来投资英国房地产掌握好时机最重要。Oscar 称,尽管英国房地产遭遇“黑天鹅”,但正基于此,投资者或许可以看到更广阔的欧洲投资机会。

●侨外集团北京分公司总经理刘勇

●英国前议员、移民创业投资联盟名誉主席 Philip Drury

Oscar 认为,目前英国伦敦作为大型企业跨国分公司的总部,这些跨国公司是不希望英国政局会影响到其发展,为避险寻求更好发展,这些跨国大公司或会迅速从英国伦敦撤离,选择其他欧盟城市,而首选就是德国的法兰克福,其次是马德里、米兰、巴黎等。所以,这四个城市未来会发展的非常好,他认为想在欧洲投资,现在就是最好时机。

Oscar 强调:尽管英国脱欧后,房地产会受到一些冲击,但也取决于不同位置的地产。类似曼彻斯特、利物浦这样的地区,所受影响会较大,而牛津、剑桥等这样的高端学府周边的学区房,则由于脱欧后,海外留学生、海外移民增多等因素,所受影响将微乎其微。

英国前议员、移民创业投资联盟名誉主席 Philip Drury 也认为,尽管目前英国政治、经济经历风波,但仍然值得继续投资。目前英国商业地产仍在稳定增值。当前在英国际投资不断增长,英国经济仍保持了强劲的吸引力。尽管处于特殊时刻,英镑汇率出现波动,但总体来说,英镑走势强劲,汇率也能持续保持稳定。

而英国宣布脱欧后,侨外英国投资移民专家也给出积极的海外移民、投资解读,其认为英国作为第一个加入“亚投行”的西方国家,失去了欧洲廉价劳动力,失去了欧洲的投资后,中国将成为英国坚强的后盾。

国家发改委原副主任:中国企业“走出去”存三大风险

27 日,中国国际经济交流中心常务副理事长、国家发改委原副主任张晓强在 2016 夏季达沃斯论坛上表示,当前中国企业“走出去”面临负债率偏高、并购类投资比重大、企业之间恶性竞争激烈等三大主要风险。

张晓强认为,金融危机后中国企业对外投资增加,一方面与国际上一些资产价格较低有关,另一方面源于中国企业国际化经营能力与综合竞争水平的提升。

他指出,中国企业“走出去”主要面临三大风险:风险之一是目前中国企业本身负债率偏高,在此情况下大规模举债进行海外投资会进一步增加负担。

风险之二是企业并购类投资比重非常大,尤其涉及对国外有关键技术的企业的收购,可能增加来自收购企业国家的政治风险。

风险之三是随着“走出去”投资规模增大,企业之间的过度恶性竞争可能带来比以前更为严重的双输结果。“过去企业投资规模普遍较小,而现在投资规模很大,动辄就是单一投资二三十亿美元甚至五六十亿美元。”

不过,张晓强表示,与上世纪九十年代和本世纪初的对外投资屡屡受挫相比,现在的企业对外投资风险并没有变得更大,2010 年以来已有很多中国企业重大境外投资的成功案例。 (马榕)

中国企业走进波兰需搭好“顺风车”

■ 晶济

在“一带一路”倡议和“16+1 合作”的大背景下,中波双边经贸合作不断增强,两国企业开展投资合作积极踊跃。截至 2016 年 3 月底,波兰在华投资项目 303 个,实际投资额 2.1 亿美元;中国在波兰累计直接投资 3.54 亿美元,涉及生物医药、新能源、机械电子制造、商贸服务、房地产等多个领域,中国在波兰承包工程完成营业额 4.8 亿美元。中波投资合作一方面增长速度快,2003 年至 2015 年,波兰在华累计投资额增长了 3 倍,中国对波兰投资额增长了 7 倍;另一方面体量占比小,截至 2015 年年底,中国对波投资存量仅占波兰吸收外资总额的 0.2%。波兰政府热切期盼中国企业能够增加对波兰的投资,特别是希望中国企业能到波兰落户,增加对带动就业和经济发展效果明显的“绿地投资”。波兰外长瓦什奇科夫斯基曾说:“在波兰几乎所有领域都可以对中国企业开放,未来创建合资企业可能是实现合作的理想方式。”

目前,中国投资在波兰已经取得了一定成果。截至 2016 年 4 月底,2013 年成立的中国—中东欧投资合作基金,已投资金额约 3.17 亿美元,其中约 70%投入到波兰新能源、电信、生物制药等行业,其中已投资的 4 个风电场项目,为波兰减少约 166 万吨二氧化碳排放。除了华为公司和柳工集团在波兰的快速发展外,2013 年 8 月,湖北三环襄轴正式完成对波兰最大轴承企业 KFLT 公司的并购,成为中国汽车轴承企业海外并购第一例。

由中国水利水电集团承建,总价值为 8863 万美元的伏罗兹瓦夫城市防洪项目即将竣工。这是中国企业在波兰第一个成功实施的公共承包工程项目,不仅为当地提供了安全可靠的防洪设施,更有助于提高通航能力、保护生态环境和发展旅游经济,受到当地政府和民众的认可。

波兰将“一带一路”建设和“16+1 合作”视为深入推进与中国全面合作的重要机遇,希望中国企业能够在工业园区、港口及内河航运、航空及机场、高速铁路、清洁能源等领域加大投资力度。但对于想到波兰投资的企业,还需要思考如何搭好两国经贸深入发展的“顺风车”。

从成功融入波兰市场的中企经验看,来波兰投资要做好充分准备。企业要认识到波兰市场的环境较复杂,法律体系较繁复,环保机构和工会组织影响力较大,加上语言和文化等方面的差异,中企对波兰的投资在实践中可能面临一些无形的障碍。因此需要来波兰投资的企业需要加强前期调研,知己知彼,熟悉当地市场,学习法律政策。

此外,波兰作为欧盟成员国,中国企业在进入波兰市场时还要多考虑欧盟的市场规则和规律,注重一些当地较有名气的咨询公司。波兰市场类似德国市场,是一个较为成熟的欧盟市场组成部分。同时,还要增加两国企业间的相互了解。波兰企业对中国企业通常抱以厚望,希望在企业交流中听到中方具体的投资规划、项目数据分析等情况,如果中国企业只是不断介绍自己曾在国际上有多少业务,取得多少成果,却没有对市场的了解和分析,在波方看来就会显得“不专业”。

当然还要选好当地合作伙伴,互相取长补短,争取志同道合;注意慎用个人代理,规范合作模式,经营过程中,要注意增加企业本地化程度,强化企业文化的融合;要派出得力团队,勤奋经营;要增强契约精神,严格法治观念;要重视企业工会运作,积极履行社会责任。