

2013年博鳌亚洲论坛特刊



投资者热议投资形势：

市场托起热点 变革催生机遇

本报记者 康丹



目前全球金融资产数量正在迅速增加,我们正处在一个拥有大量资本的世界。在博鳌亚洲论坛2013年年会的投资人圆桌会议上,来自欧洲、美国、中国等地的12位嘉宾对2013年投资形势、热点与变革进行了深入探讨。

投资中国 信心依旧

改革开放以来,外国投资者对中国市场一直保持高度关注。然而,世界经济复苏前景仍然不容乐观,各主要经济体恢复增长的道路并不平坦,中国经济在2012年也呈现出增长放缓的态势。对投资者来说,中国市场是否前景依旧看好,嘉宾表达了各自的观点。

宏毅投资总裁赵令欢表示,从多个指

标看,无论是经济发展还是投资环境,2012年的确是缓慢发展的一年。但是我仍然认为中国会捕获全球投资者的眼光,中国仍将是全球经济增长速度最快的国家之一。中国目前处在消费升级阶段,我对未来市场充满信心。

凯雷董事总经理David Marchick也对中国市场表示乐观。他认为,尽管中国去年的GDP增速低于8%,但仍然是全球经济增长率最高的国家之一,特别是中国的消费行业增长速度相当快。中国仍然是一个好市场,现在正是投资中国的好时机。

投资海外 需求主导

接连不断地被调查,频频出现贸易摩擦,近几年中国企业扩大海外投资的“走出去”之路常常遇阻。海外投资之路为何走不顺,企业应如何应对“走出去”遇到的问题和挑战,这自然是嘉宾热议的话题。

AEA投资亚洲区主席Bill Owens表示,在美国很多地方,无论是地方政府还是

百姓都欢迎中国投资。中国企业要注意告知投资给当地带来的好处,把成功的投资案例告诉大家。投资行为被接受了,阻碍自然会减少。

来自法国的Foundations资本总裁兼首席执行官Xavier Marin认为,欧洲国家对来自中国的投资有很大的需求。欧债危机爆发后,很多公司要面对股本收缩,急需解决负债的问题,所以对投资的需求是强烈的。而且目前很多资产价格较低,对中国企业来说是很好的收购机会。

赵令欢表示,中国公司到海外投资是为了自身发展,越来越多的中国公司将会成为跨国公司。尤其是中国的一些小型企业,发展非常迅速,希望在全球范围内拓展。中国企业海外投资遇到一些困难是正常的,但也是暂时的,长期来看投资肯定会进一步扩大。

图博有限公司合伙人总裁Richard Daley认为,不同的国家对投资都有不同的监管问题,但更重要的是找对合作伙伴。

投资者海外投资首先要做的就是到当地进行详尽的调查,全面了解合作伙伴,然后作出谨慎的决定。

投资热词:绿色新兴

投资哪些行业、投到哪个地区,论坛最后环节主持人向嘉宾提出了大家都很关心的问题。绿色市场、新兴经济体等成为嘉宾阐述未来两年投资方向的热词。

泰丰资本首席财务管Chris Barnes表示,可再生能源是一个投资热点,处在周期底部的欧洲是投资的好去处。“绿色市场和新兴市场值得进行投资。”Richard Daley的回答则言简意赅。

不少嘉宾把投资目标锁定中国。Anthony Bolton说:“我认为在香港上市的中小型中国公司值得投资。”Bill Owens对中国先进的农业技术表示出极大的投资兴趣;赵令欢坦言看好的投资地区就是中国,城镇化进程必然会推动消费升级和行业升级,这其中蕴藏着大量投资机会。

当世界经济进入深度调整期,当新兴市场国家出口导向型经济受到冲击,当“全球制造”成为不可逆转的趋势,制造业的转移与转型,不仅是中国企业面临的抉择,也是一个有关生产力布局和产业升级的世界性话题。因此,博鳌亚洲论坛2013年年会以“产业空洞化:制造业的隐忧”为话题的圆桌讨论,吸引了众多关注。

转移,既包括生产基地的转移,如从中国的东部沿海到中西部地区,从中国到周边国家甚至回流;也包括市场的转移,从外销到内销,从城市到农村。转型,则是企业自身发展内涵的提升,是产业升级。



转移与转型 如何抉择

□ 陈学慧

“中国区域经济发展的不平衡造成了产业升级不可能一刀切,还需要尊重区域经济发展的阶段性。”在讨论中,华夏幸福基业股份有限公司副总裁韩震宇分析指出,区域产业升级有三个阶段。第一是“从无到有”。这是中国大多数经济欠发达地区所面临的问题,即承接产业转移。第二是“从有到高”。这指的是要有意识地进行产业整合,打造区域产业集群。第三是“从高到新”。这指的是通过科技创新来促进战略性新兴产业的发展。对于制造业而言,这三个阶段梯次展开,无法逾越。也就是说,先有产业布局,然后是产业转型升级。

客观地看,产业转移是符合经济规律的,也是资本逐利的结果。劳动密集型产业从上世纪70年代开始转移,从美国东北部到南部,再从美国到日本,从日本到香港、台湾,再到珠三角、长三角,为中国成为世界制造中心奠定了基础。改革开放30多年的发展,珠三角、长三角已经成为中国经济的引擎。随着东部沿海劳动力成本及资源要素成本的上升,产业转移在所难免。近年来,中国中西部地区经济发展速度超过了东部地区,与承接产业转移有直接关系。

随着阿迪达斯、耐克的制造工厂撤离中国,苹果部分生产线回流美国等现象的出现,引发了一些对中国制造业的担忧。专家们普遍认为,产业转移是经济发展过程中的必然现象,中国各区域资源禀赋差异很大,不必过分担心“产业空洞化”。

“转移也是一种转型。”博鳌亚洲论坛咨询委员会委员、原外经贸部副部长龙永图力挺中国制造业,“我一直强调,我们永远不能离开‘中国制造’这个平台,因为这是中国参与全球化的优势所在。”他认为,“全球制造”是个大趋势。如美国波音飞机,是从全世界70多个国家成千上万的企业中采购零部件和原材料,然后在美国组装完成,出口到全世界。只有将“中国制造”升级为“全球制造”,才能打造全球平台。转移和转型不可分。产业转型往往是通过产业转移和承接来实现的。

专家提醒,转移和转型不能拍脑袋决定。低端产业转移后,高端产业是否能够成为拉动经济持续健康发展的新动力,这是转移和转型的抉择标准,也是产业转移和转型能否实现的核心问题。

观点

当前西方国家正通过量化宽松政策、贸易保护主义等多种手段来大力提振经济,这些措施使得新兴经济体面临巨大的外溢风险。为避免成为西方经济复苏的“牺牲品”,中国最大的任务是坚持“调结构、促改革”。

——国家发改委学术委员会秘书长张燕生

未来十年中国经济增长要靠投资拉动,但消费也大有可为。对企业来说,一要扩大生产,提供更多符合消费者心态、提升消费欲望的多层次产品和服务;二要增加新的消费业态,鼓励文化、娱乐、旅游等消费,积极发展信用消费、网络消费等新型消费业态。

——华融资产管理股份有限公司董事长赖小民

美国在全球一体化进程中把核心制造业原封不动地留在本国,而把低端制造业转移出去。中国的绝大多数制造行业长期处于国际产业链的低端,一些企业实际上只是国外企业的生产车间,盈利水平和能力受到严重挤压,在全球经济一体化的进程中“碎片化”,失去了核心竞争力。

——中国航空工业集团董事长林左鸣

不少中国企业在进入海外市场时缺乏明确的战略重点,不知道自身的差异化优势,经常会面临很多挑战。中国企业走出国门,必须拥有熟悉管理业务的本地人才,真正实现文化融合。

——美国华美银行董事长兼首席执行官Domenic NG

(本报记者 周剑整理)

本版编辑 于建东 李春霞
版式设计 邵颖



图① 嘉宾在“放松管制:金融业的改革、开放与创新”分论坛上发表演讲。 康丹摄



图④ 3D技术论坛上的嘉宾对话环节。新华社发



图③ “生命科学”圆桌讨论会现场。新华社发



博鳌亚洲论坛的海南启示

本报记者 何伟

每年4月,博鳌亚洲论坛都会迎来五洲宾朋。先进人文、科技理念汇聚于此,话题大到欧债危机小到交通拥堵,观点碰撞,或互补借鉴或针锋相对,众多的思想和声音从这里发出。

博鳌亚洲论坛十余载风雨历程,记载了东道主海南的角色渐变,从最初的“服务员”到借力博鳌亚洲论坛,一次次拥抱“世界机遇”。如果说大自然造化了海南,那么博鳌亚洲论坛则为海南扩大了国际视野,增添了生机与活力:2007年年会海南借鉴

了小额信贷;2010年年会中日双方企业签署了海南乐城太阳与水务示范区合作协议;2012年年会海航集团与富士康集团签署战略合作协议,涉及航空、物流、科技、地产、商贸、电子产品制造等多个领域;2013年年会海南省政府与微软中国签协议,国内首个创新中心落户三亚……

论坛成立之前,亚洲正笼罩在国际金融危机的阴霾下,海南也处于房地产泡沫的伤痛时期,经济发展步入低潮。“论坛的举办,不仅让海南从中获得了发展的新动力,更为

海南扩大开放和更好地发挥改革开放排头兵的示范作用,打开了一扇通向世界的重要窗口。”海南省发改委主任林回福说。

作为中国第一个生态示范建设省,海南要走一条怎样的发展道路,无疑是摆在海南全省人民面前的一道崭新课题。博鳌亚洲论坛2010年年会主题确定为“绿色复苏”,为海南走向绿色发展提供了良机。在年会上,绝大部分与会嘉宾都对此作出了相似的回答:海南要走“在保护中发展、在发展中保护”的低碳、绿色发展之路。

沃尔沃的亚洲路线

——访沃尔沃集团总裁兼首席执行官欧罗夫·佩森

本报记者 翁东辉 康丹

今年是沃尔沃集团连续第六年成为博鳌亚洲论坛的钻石级合作伙伴,在2013年年会上,本报记者专访了沃尔沃集团总裁兼首席执行官欧罗夫·佩森。

“博鳌亚洲论坛作为亚洲乃至全球最具影响力的品牌论坛之一,每年吸引着来自全球的政府首脑、企业管理者、专家学者及媒体代表与会。通过这个官、产、学、研四方交汇的平台,各界探讨发展、碰撞理念。”欧罗夫对博鳌亚洲论坛给予高度评价,“这也是我们重视与论坛合作的原因,沃尔沃集团也在此过程中获得了更高的品牌效应。”

欧罗夫表示,沃尔沃高度重视亚洲市场并占据了有利的市场地位。2012年,亚

洲市场贡献了沃尔沃集团全球销售额的23%。这既得益于市场整体回暖,也是因为沃尔沃集团投资策略的长期性和可持续性。尤其是在中国、印度这样的市场,沃尔沃重视本地市场而不采取出口导向型发展策略。

2007年,通过对山东临工工程有限公司的投资,沃尔沃建筑设备公司成为中国最大的外资建筑企业。今年1月,沃尔沃集团又与东风汽车集团签署协议,收购东风商用车有限公司45%的股权,该交易的完成将使沃尔沃集团成为全球最大的重型卡车制造商,利用东风和沃尔沃双方的优势共同开拓中国国内和国际两个市场。欧罗夫认为,沃尔沃在中国的投资是非常成

功和顺利的,与东风签署的合作协议是一个双赢的合作架构,正在等待有关部门的审批放行。欧罗夫表示,对华投资合作的成功经验有三条:一是要做足功课,充分了解合作伙伴的策略和能力,以及客户的深度需求和当地市场的成本结构;二是与合作伙伴确定长期的合作战略;三是要果断、灵活地执行各项合作方案。

欧罗夫表示,作为一家来自欧洲的企业,沃尔沃应对欧债危机和经济疲软的策略就是保持灵活性,如对欧洲卡车市场疲软果断采取应对措施等。在2012年市场和金融形势都不甚乐观的情况下,由于沃尔沃在全球除了美国业务外都采取了本地化生产、使用当地货币等运作方式,欧元问题并没有给

其现金流造成大的压力。现在,沃尔沃即将在美国建立设备工厂,不再从瑞典进口产品,以弱化欧元对公司现金流的影响。

谈到中国的城镇化建设,欧罗夫认为这对沃尔沃来说是利好。就其卡车业务而言,城市化进程会带动物流增长,食品以及耐用消费品的物流将带来巨大的运输车辆需求;就其建筑设备生产而言,城镇化推动的房地产行业发展和基础设施建设将增加对工程机械的需求。可以说,中国已是沃尔沃在亚洲乃至全球最重要的市场之一。

