

□ 郭 颀

# 财富成都：产业倍增 融入世界

在成都市人民南路的指路牌下，灯箱上画着一只大熊猫正在讲台上发言：“欢迎莅临成都，参加2013财富全球论坛”。继上海、香港、北京之后，成都成为我国第四个举办财富全球论坛的城市。该论坛素有“全球经济风向标”之称，而本届论坛主题为“中国的新未来”，将凝聚起世界财经界的“中国梦”。

伴随着西部大开发，不沿边不靠海的内陆城市成都凭借交通先行、产业倍增、立城优城、三圈一体、全域开放“五大兴市战略”，奋力打造具有全球比较优势、全国速度优势、西部高端优势的西部经济核心增长极。成都，正加速融入全球产业分工体系。

截至目前，落户成都的世界500强企业已达到238家，居中西部第一。今年一季度，成

都实现地区生产总值2150.8亿元，比上年同期增长10.5%；规模以上工业增加值增速位于副省级城市首位；进出口总额达到121.4亿美元，居中西部第一，增长45.8%。去年，成都地区生产总值突破8000亿元，达到8138.9亿元，跃居副省级城市第三位，仅次于广州、深圳，经济总量增幅、规模以上工业增加值增幅、外贸出口增幅等主要经济指标均位居全国副省级城市首位。

4月26日，从成都始发至波兰罗兹的“蓉欧快铁”正式运行，中国西部通往欧洲速度最快的铁路货运大通道宣告打通。成都市物流办负责人说，成都已成为西部最重要的区域性物流中心，并正在构建面向欧洲的货物转运中心。成都双流国际机场旅客和货邮吞吐

量在全国综合排位第四，仅次于北京、上海、广州，国际航线数量居中西部第一。成都正在成为欧洲、中东连接中国及东北亚地区的航空中转枢纽，以及面向东南亚的国际航空门户枢纽。

在成都天府软件园，一排鸟语花香、错落有致的楼宇上，SAP、IBM、联想、腾讯、阿里巴巴等一连串国内外行业巨头的logo十分醒目。这里仅世界财富500强企业就聚集了33家。每隔一段时间，诸如著名的Camera360等移动应用产品就在这里研发面世。

依照“产业倍增”计划，今年一季度，成都汽车产业实现增加值89.8亿元，增长46.8%；作为四川省首个2000亿工业园区，高新区一季度主要经济指标保持20%以上增长。

成都的产业发展呈现又好又快的态势，高效的政务环境受到企业好评。作为一个“惯例”，成都市每个季度都要召开外商投资企业座谈会。中国西南美国商会王晓东会长深有感触地说：“会上，外商投资企业负责人能跟包括市长在内的市领导面对面坦诚沟通，交流他们在生产、生活中遇到的问题。这样开明的姿态、诚恳的心意、极高的效率，能给企业很大信心。”而据第三方的不完全统计，通过座谈会，企业共反映问题和建议近2000件，最终办理满意率达95%以上。

天府新区成为成都“产业倍增”发动新引擎。沿着人民南路一直向南，被这条城市中轴线串联起的另一端，按照“再造一个产业成都”的目标，产业发展正如火如荼，位于综合保税

区双流区域内的仁宝、纬创日加班生产。仅高新片区一季度入驻的企业就达上千家。到2015年，天府新区将实现地区生产总值2500亿元，有力支撑西部经济发展高地建设。

体制机制创新成为经济发展加速器。为促进科技成果的高效转化和产业化，成都专门增设了科技成果转化专项资金，首期投入2亿元，3年内达到10亿元；同时，在国内率先设立了成都市创业投资风险补助基金。成都已成为国家知识产权示范城市。为推动会展经济发展，成都专门设立了“市博览局”这样一个工作机构。截至目前，成都荣获了“中国会展名城”、“中国十大展览城市”等多个权威机构授予的称号，让会展业成为了成都的一张新名片。

成都改变传统的“招商引资”为“选商选资”，通过招大引强，大规模、成建制、全链条地承接国际国内重大产业转移。近年来，成都集中引进了联想、戴尔、英特尔、富士康、德州仪器等全球知名IT品牌商和制造商，引进了一汽大众、吉利沃尔沃等世界知名汽车品牌，一大批新能源、新材料、节能环保产业重大项目也相继落户，并吸引配套项目迅速跟进，集群式的发展推动了现代制造业、服务业快速成长。

戴尔：

## 在成都建设世界级基地

本报记者 李春霞

2012年6月27日，戴尔成都旗舰基地大规模投产，此时，距离戴尔宣布在成都开设中国第二个主要运营中心尚不足两年。“戴尔成都工厂20%的产能供应国内，80%的产能供应全球市场。此外，戴尔自身的工厂也正在同步建设中，计划于2014财年第二季度投入运营，我们的愿景是将新工厂建设成戴尔全球的最大旗舰基地。”戴尔四川项目总监黄云飞告诉记者，在戴尔转型过程中，成都也扮演了一个积极的角色。

物流成本是IT企业的生命线。作为中国西南地区最大的交通枢纽，无论是蓉欧国际快速铁路货运直达班列的开行，还是国际航空中心的加速建设，都为在蓉企业提供了坚实的物流保障。

在成都，戴尔意在打造一个全方位的IT产业环境。黄云飞给记者算了一笔账，戴尔入驻蓉城后，将为行业发展带来1:2:250的产业链红利，1:2:250分别代表戴尔、戴尔工厂及其下游的二三級配套工厂。“随着代工厂的发展，三级供应商也会遍地开花，联动效应带来的数以百计的次级产业链协同效应。”黄云飞说。

何为“云”？黄云飞给出的答案简洁明了，“云”就是通过单一集成服务器来实现资源共享。这类服务器集成了无数单一应用，用户只要交纳一定数额的服务费便可享受无限量的定制化服务。“成都也在加快云平台建设，并已经开始着手于大服务器的建设工作，这方面走在了全国前列。”

当“云”对IT行业依然只是一个抽象概念时，戴尔与成都高校建立的“云计算联合开发实验室”已初见成效。借助成都高校明显的技术优势，戴尔在进入成都之初就致力于云计算研发。成都信息工程学院计算机学院院长何嘉告诉记者，在戴尔的帮助下，学院建立起“云桌面课程上机实验室”，该实验室极大地解决了IT教学实验环节的问题，带动了IT教学改革，使上千学生受益，成为国内知名的科研云平台之一。

戴尔与高校合作的初衷志在人才。成都高校众多，随着西部大开发的深入和城市经济的繁荣，IT人才的稳定性和集聚效应显著。这种校企合作的新模式不仅催生了新的科研成果，也提高了高校学生的知识水平和动手能力。

近年来，全球IT产业进入深度调整期。戴尔在积极谋求转型，并瞄准了另一个利润丰厚的领域：企业市场。据介绍，戴尔已转型为集成为、多样化的全球企业IT解决方案供应商，“戴尔服务”已为戴尔贡献了30%的收入和近50%的利润。

“在戴尔转型过程中，成都也将扮演一个积极的角色。”黄云飞表示，此前，由戴尔和英特尔联合建立的成都信息化解决方案中心的落成，便是戴尔转型迈出的重要步伐，成都将成为戴尔从产品供应商到解决方案供应商转型的重要战场。据了解，成都信息化解决方案中心涵盖了戴尔在教育、医疗、云计算以及移动政务方面的领先技术，在该中心可以体验到戴尔引入中国的多个解决方案，并且为用户提供了一个体验及测试的良好平台。

戴尔在成都的长远发展还将吸引更多全球供应商投身成都，帮助该地区建立一个综合能力更强的供应链及物流体系，这也将帮助成都本地供应商提升其服务全球市场的能力。“戴尔成都全球运营基地全面建成，将是一个世界级的运营基地，基地将利用戴尔的全球产品开发设计资源，为政府、大中小型企业及消费者提供产品与服务。”戴尔亚太及日本总裁闵毅达告诉记者。

摩根大通：

## 追随客户拓展成都业务

本报记者 陈 颀

当美国最大金融服务机构之一的摩根大通在中国的第5家分行、西部第1家分行在成都市锦江区香格里拉中心剪彩开业时，他们已经清楚地意识到这座城市所蕴藏的巨大能量。

“我们在华开设分行遵循的原则是追随客户需求和服务当地区域经济发展，即跟着客户走。如果我们的客户在中国有大量的投资，摩根大通就必须有相应的投入，令我们的服务和客户的业务发展规模相匹配。”摩根大通中国区主席兼首席执行官邵子力告诉记者，摩根大通在美国市场以外基本不涉及零售银行业务，而将更多的精力专注于服务大型机构和企业客户的批发银行业务，

并且通过一个点来覆盖一个区域。摩根大通通常被视作“银行的银行”，因为很多中国的银行和非银行金融机构都是摩根大通的客户。“摩根大通在中国有自己的发展战略，我们的本地法人银行主要专注于服务大型企业和金融机构客户。这些目标客户集中在一些主要城市里，所以在考虑和分析分行选址上也比较仔细。”

谈到摩根大通选择在成都建立分行的原因以及这几年来的发展情况，成都分行行长叶贤圈认为，成都得天独厚的地域优势和产业优势是摩根大通最为看重的。从地域上看，成都分行除了服务于四川（成都）客户以外，也辐射到成都周边西南、

西北的其他省市。目前主要为大型本地企业和全球跨国企业提供多样化的金融服务和产品等。近年来成都分行亦在大力推进人民币跨境结算业务。他强调说，当地监管部门和各级政府机构给予了摩根大通大力支持，摩根大通成都分行自成立以来一直在着力进行特色化经营，利用摩根大通的品牌优势、网络优势和产品优势，开展差异化竞争，为当地金融和经济的发展提供有益的补充，“成都分行在经营上取得了良好的发展，并且达到甚至超出总行的预期”。

成都地区产业的快速发展，也给摩根大通提供了巨大机遇。据了解，目前成都分行

在服务的对象上，比较专注于两种类型客户，一是跨国公司在当地的独资或合资企业；二是中国的跨国企业，包括一些已经走出国门的国有企业和民营企业。叶贤圈提出，这些中资企业当中，有些已经具备跨国企业特质，有些是正在成长过程中的跨国企业，“我们认为在服务这些跨国企业的过程中，最能体现摩根大通作为大型国际金融机构的价值”。产业的快速发展，让成都迅速成为金融机构的密集区。

目前，摩根大通正在不断扩展在华的业务平台，以便更好地为客户提供全方位的金融服务。据了解，摩根大通在全球主要地区都设立了“中国柜台”，有专门的客户经理为走出去的中资企业提供服务。摩根大通的特色化经营如何在成都分行体现出来？对此，叶贤圈表示，在服务方式上，通过内外联动成都分行充分融入了摩根大通的全球网络，使客户能够享受摩根大通在全球的金融服务。在服务和产品上，通过成都分行，客户可以充分享受摩根大通作为全球性综合金融服务提供商带来的好处。

宜家：

## 成都店已经迈入中国盈利店行列

本报记者 陈 颀

在成都市的南三环，宜家、歌尚和迪卡侬等欧洲品牌已经在此聚集，形成了一个非常有竞争力的商圈，每天吸引大量的成都市民来此购物。“我们当年来到这个地方的时候，还是个人来来往往的批发市场，没有什么像样的住宅，公共交通也无从谈起，但你看看今天的变化！”宜家中国零售总裁吉丽安女士向记者自豪地说道。

据吉丽安女士介绍，自1998年在上海开设了第一家零售店后，宜家集团开始了它的中国之旅，步履虽缓但十分稳健。当在北京、上海和广州这样的中国一线城市完成布局后，再次进军的目标就是中西部最重要的城市——成都。“中国是一个地大物博的国家，很多城市的人口规模都超过了整个瑞典。”吉丽安女士认为，伴随着中国飞速的经济发展，人们的生活水平迅猛提高，纷纷拥有了自己的住房，他们更加注重家居生活，这给宜家提供了一个非常好的机会。一方面可以根据宜家多年来在家居装饰和产品设计方面丰富的经验，给中国的老百姓带来更温馨和舒适的家居生活；另一方面宜家也可以进一步扩大自己的经营范围，创造更多的利润。“但是，有一点很重要，那就是产品必须能让中国消费者负担得起，这是宜家在中国成功的关键之一。”

“成都，干什么都成，这句话说得非常到位。”对于为何选择成都，吉丽安女士提出，宜家从2004年就开始在成都考察和寻找开设商场的地块。作为一个服务于大众的零售品牌，商场需要有便利的交通方便大家购物，同时还要有比较大的地块建设自己的商场。在找地块的过程中，宜家得到了成都的大力支持。“成都各级政府部门的大力支持和帮助，是我们能够最后落户的重要一步。有了地，一切都好办了。宜家在积极准备零售业务的同时，也充分考虑了中国西部地区的产品采购，我们有些供应商就是来自成都周边地区的，宜家香港贸易公司在成都设立了中西部唯一的采购办公室。”

在进入成都以前，宜家只在北京、上海和广州设立了商场。北上广通常意义上被称为一线城市，是每个商家在进入中国市场时首先考虑的地方。首次进入二线城市，宜家会成功吗？随着营业面积26000平方米的宜家成都商场的顺利经营，这个疑问烟消云散。据了解，开业6年多来特别是近3年来，成都卖场的销售增幅令人惊喜——平均年增幅达到30%，位列当时宜家家居全球所有门店第一；访客量也呈现每年20%以上的增长。“成都城市发展很快，宜家与成都市民的结合很好”吉丽安女士表示，成都在宜家中国的战略意义十分重大。去年7月，在成都北城改造项目推介会签约仪式上，宜家中国与成都市成华区政府签下10亿元大单，将在成华区开建宜家北城项目。此次宜家北城项目为宜家在成都的第二家店，项目将选址在成华区青龙街道，占地面积85亩。据悉，目前中国内地拥有两个正在运营的宜家门店的城市，只有上海。

吉丽安女士认为，作为世界上最大的家居用品零售商，宜家文化的传承是公司最重视和引以为豪的财富。从初期建设商场，集团就派出了来自世界各地的专家帮助建店，以保证从一开始在硬件上就能完美体现宜家的风格和功能。当商场进入开业运营阶段后，宜家又会派来资深店长，把经验传承给宜家中国的员工。宜家将这一全球经营模式引入成都市场并获得成功，极大增强了宜家拓展中国市场的信心，也推动宜家加快布局中国二线城市的步伐。自成都之后，天津、南京、无锡、沈阳、大连和深圳都先后开设了宜家零售店。

吉丽安女士强调说，宜家集团至今在全世界38个国家和地区建立了342家宜家家居商场，成都店作为集团342家家居商城之一，开业6年多来，先后两任中国女性店长把商场经营得十分出色，是整个宜家集团在中国最优秀的商店之一。如今，宜家成都商场已经迈入了中国盈利商店的行列，也成为西部地区良好的培训基地。“2013年是宜家在中国市场最为重要的年份之一，由于欧洲市场相对低迷，我们对中国市场有很高的期待，成都也将在宜家的中国市场战略中扮演越来越重要的角色。”

本版编辑 郝 进 版式设计 邵 颖



上图：成都高新综合保税区。



下图：戴尔成都体验中心。



左图：宜家成都卖场外景。

郭 颢供稿



成都  
CHENG DU

— 财富之城，成功之都 —