

第五届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛

聚焦

“用旧地图永远找不到新路”

——“产业转型升级新挑战”专题座谈会侧记

本报记者 廉丹

经济发展的核心在于技术创新和产业进步。在第五届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛“产业转型升级新挑战”专题座谈会上，3位来自不同行业的嘉宾都感受到了新形势带来的挑战，表达了加快转型升级的意愿。

台湾震旦集团是一家创立50年的企业，从做办公设备起家，继而又涉足办公家具、通讯等领域。震旦集团常务董事、震旦行董事长林乐萍介绍说，以复印机为例，我们的产品周期比较长，更新不是那么快，而且在台湾震旦也算是比较老的企业，所以企业文化中创新的元素略显不足。面对科技环境、社会理念等日新月异的变化，我们这几年一直在加快创新升级的步伐。

林乐萍举例说，“以前，我们销到大陆的办公家具因应市场需求大多是外形‘高大上’的，但随着人们环保等理念的提升，现在的办公家具需求更简约化、智能化。同时，随着互联网的兴起，我们虽然身处传统行业，也在以互联网思维去创新。以前是2D打印，现在有了3D打印，我们就必须跟上这个步伐；云技术的出现，促使我们发展了震旦办公云服务。”

为了营造企业的创新氛围，震旦企业内部管理也在变化中升级。林乐萍介绍说：“以前，我们开会的模式是老板说，大家战战兢兢地听。现在开会中，可以有咖啡、点心，目的就是营造大家敢于说话的氛围。只有大家敢说话，才会有好点子和创新思路。另外，我们还注重用改变员工评价机制、引进外部人员等方式来刺激我们的创新和求变。”

“不动产也要动起来”，中原集团主席黎明楷风趣地形容公司业务的转型升级。中原集团是一家做房地产服务的香港公司，主要从事二手房买卖和新房的销售代理。“互联网对我们的冲击很大，我们这个行业属于信息服务，必然要引入互联网思维。”黎明楷说。

谈到转型升级的挑战，黎明楷表示，很多时候来自公司内部的困难甚至多于外部。企业转型时，会有很多员工不愿意转。这样的员工分为两类：一类是年龄大的员工，学习能力偏低，难以掌握新的技能，所以他们会泼冷水，提很多反对意见；另一类是还没有从他的成功经验中醒过来的人，他们还认为过去的方式就很好，不需要转型。

“通过创新来创业”，这是新大陆科技集团总裁王晶对新大陆发展历程的总结。20年前，几名科技人员白手起家创立了这家公司，从做产品到做产业，发展到今



图为与会嘉宾在“产业转型升级新挑战”分论坛上热烈讨论。

中国经济网记者 裴小阁摄

天掌握行业核心技术，新大陆在创新的路上越走越开阔。王晶回顾说，新大陆最早做银行移动终端，给移动运营商做过软件开发，又延伸到做高速公路信息化系统，直到今天自主研发了二维码核心技术。这些年的发展，我们始终沿着通过创新来创业的思路在走。

坚持创新并不是那么容易的。王晶讲起了当初做二维码开发时的一件事：“2000年，我们在深交所上市，跟人家说我们在做二维码开发，对方说你们不要跟我讲，我根本就不知这是什么东西。而当时在中国大陆连二维码技术相关的教科书都没有，我们只能靠创新的坚持和自主研发的坚持来攻克这项技术。”

一分耕耘一分收获，今天再说到二维码已经是广为

人知。王晶说，“现在进入互联网+物联网的时代，从线上到线下已经成为趋势，而这其中二维码是核心技术。我们通过创新升级抢占了价值链的高端位置。”

世界正进入工业4.0阶段，这意味着信息数据化时代的到来。对此，王晶的观点是，企业要适应科技创新带来的变化，互联网的核心在于去中心化和把碎片化的东西整合起来，企业只是互联网上的一个个节点。我们必须通过科技创新才能在互联网模式下找准自己的位置。

用旧的地图是找不到新路的，无论是传统产业还是高科技行业，坚持创新、不断升级是不变的主题。这是3位企业家的共同感悟。

台湾国泰金控董事长蔡宏图

政府要与企业共同应对挑战



今年以来，美国经济复苏态势明显，欧元区和日本经济也渐趋稳定，亚洲经济实力不断加强，全球经济正在朝积极方向发展。世界经济稳健中持续复苏，但区域与区域之间，或者国与国之间有着很不均匀的现象，值得我们继续留意。

近年来，发达国家与新兴市场国家之间的生产与消费关系产生结构性的改

变。新兴市场国家积累了充裕的资金，技术水平逐步提高，特别是大量中产阶级人口的涌现，创造了巨大商机。我相信在几十年内，新兴市场对民生物资的要求，比如衣服或者是电子商品的需求，将占全球一半以上，到时候可能我们就很难清楚地分出所谓的成熟市场跟新兴市场的区别。

另外一个值得我们重视的现象是，随着网络技术的发展，人们的消费习惯有了很大改变，电子商务将会出现大幅成长，预计2017年之前，全球移动支付市场规模将超过7000亿美元，移动支付用户将超过4.5亿。

因为亚洲的快速成长趋势，台湾这两年积极开放各种业务，让优质的金融机构能够有更大的弹性来做运营。国泰机构也积极在争取，希望继续拓展跨国的业务，成为亚洲最佳的金融机构之一。

（本报记者 杨涛整理）

中国农业银行副行长李振江

让互联网金融成为两岸合作新航标



两岸合作基础扎实，前景广阔。台湾已成为全球第二大人民币资金池，为两岸金融机构之间加强合作，创造了更好的条件，将有更多的金融机构加入进来。

我对未来两岸及香港金融合作有四点建议：一是大力推进跨界人民币业务的发展，两岸货币清算机制签署后，货币结算渠道将进一步畅通，人民币业务发展的各项技术已基本具备；二是积极推进互联网金融等领域的合作。要顺应互联网金融发展趋势，加快利用互联网思维改造传统的业务模式，共同推动跨境网银、跨境电子商务支付、供应链融资、互联网理财等领域的创新。在网络金融安全等方面加强合作，使互联网金融成为两岸合作的一个新航标；三是不断深化经营合作。两岸金融机构可以在深化股权合作、共同分享市场资源、产品资源和客户资源等方面，进一步深化合作；四是进一步放开金融管制。（本报记者 姚进整理）

光大控股执行董事兼首席执行官陈爽



中国企业“走出去”作为一个长远的布局已经成为国家战略之一。企业走出去一是拓展自身的发展空间，二是提升企业以及行业在国际竞争中的地位。目前，中国企业跨境并购平均交易量正在快速增长，并购的主流还是以技术和市场为主。与过往的并购相比，不断发生着变化。在TMT、农业、地产、酒店和建筑业的跨境并购当中变化尤其明显。这几年，

民营企业并购正在快速崛起，成为并购市场的一支生力军。

中国企业走出去正在迎来良好的发展机遇期。经济转型带动了行业的重新布局，一些企业已经开始专注上游产业链的发展。

举一个飞机租赁的例子，中国飞机租赁公司是2011年并购而成的一家企业，2014年7月份，正式在港交所上市。上市后公司运营、市场表现令投资者非常满意。这次并购是和中国飞机租赁市场整体发展战略一致的，过去中国的飞机租赁市场实际上是被欧美等几家租赁公司垄断的。在这个过程中，实际定价权，没有话语权。并购改变了中国在飞机租赁市场的被动局面。中国飞机租赁公司从国家的战略层面出发，不断地与国际各大航空公司发展业务，已经和空中客车公司完成了146架飞机的合同，今年还会有更大的发展。

（本报记者 吴昱整理）

国务院发展研究中心金融研究所所长张承惠

关注新金融创造的发展机会



最近几年，大陆互联网金融发展得如火如荼。互联网金融牵涉到多种业态：一是移动支付平台第三方支付；二是众筹，到2014年已有128家众筹平台；

第三个领域是P2P，这几年出现了爆发式增长。在此大背景之下，两岸及香港首先要加强监管合作，不仅加强传统金融合作，对于新金融、新业态、新问题也应深化研讨。其次，需要加强三地法律法规之间的协调性。第三是进一步加强信息沟通，加强监管部门和行业协会之间的信息沟通。

在业务上，两岸及香港的金融机构可以在以下几个方面加强合作：一是香港和台湾的金融机构可以关注内地新金融的发展态势。二是在业务上可以和新的金融机构做衔接，比如微众银行，可以为传统金融机构提供一些新的机会。三是两岸三地应该开拓更大的市场；相互融合、相互合作。（本报记者 廉丹整理）

王健林详解“首富”如何炼成

本报记者 廉丹

在今天举行的第五届两岸及香港《经济日报》财经高峰论坛上，经济日报社社长徐如俊在为一位演讲嘉宾做引言时转述了这样一段评价：“他有三个特点，一是三句话不离本行，只说自己明白而且深有体会的话；二是没一句空话套话，讲的全是干货；三是从不藏着掖着，无论成功经验还是失败教训，都会拿来同大家分享。”这位乐于分享的嘉宾就是大陆首富、万达集团董事长王健林先生。

万达集团1988年成立时的100万元注册资金都是借来的，而去年万达的收入达到2400多亿元人民币。作为一家民营企业，万达不到30年的快速成长为世人所惊叹，也广受瞩目。在此次论坛上，万达掌门人王健林在接受记者采访时知无不言，与三地媒体记者分享了万达的“制胜经”。

王健林多次说过“做企业一定要顺势而为”，而万达从创立到现在经历4次成功转型，也都是找准了发展的“势”。

王健林对“顺势而为”的解释是，企业发展不仅要与国家发展的政策方向吻合，还要与经济形势相契合。王健林表示，中国现在致力于去“过剩产能”，企业的投资方向就一定不能是“过剩产能”行业；而企业对经济形势的判断贵在有前瞻性，要想获得超额利润就不能做与大家一样的事情。

万达2006年进军电影行业时，大陆的票房数是8个亿，当时集团很多人反对。而王健林看准了各地综合性商业中心数量激增，而商业中心必然要有电影院配建的趋势，坚定地做了这项投资。实践证明了王健林对“势”的判断，2014年大陆电影票房数达到300亿元，甚至超过了王健林自己的预期。

万达集团目前正在做“由重向轻”的转变，即逐步去房地产化，缩小万达原有的不动产业份额，转而发展综合文化产业。王健林表示，房地产行业受经济周期影响大，万达未来稳健、长远的方向是发展包括旅游、娱乐、体育等在内的综合文化产业。

万达正在做两件事，一是把产业做成标准化的模块，这样不仅可以提高效率还能稳定成本；二是推行信息化管理，把所有的商业运营通过信息化平台集合完成，既降低了人力成本，又使快速的商业扩展得到保证。

王健林给大家算了一笔账，现在万达的综合文化产业领域线下人次是20多亿，到2020年将达到60多亿人次。如果把这庞大的线下人群发展到线上，保守估计应该能达到5亿左右的线上会员。

万达集团的综合文化产业正在展开与互联网的亲密结合。王健林表示，我们的电子商务注重通过互联网增强用户的体验感，以及增强与用户的黏度，从而展开针对性服务。未来的万达会变成什么样？王健林的目标是成为一流的跨国企业。“国家实力的表现之一就是跨国企业的数量和质量，万达已经走出了国际化的步子，未来几年目标是成为一流的跨国企业。”王健林说。

台湾兆丰金控董事长蔡友才

两岸金融合作更上层楼



目前两岸间的金融合作主体还是以银行合作为主，期待证券业、保险业不断跟进，实现更紧密合作。一方面，两岸金融市场具有差异性，合

作大于竞争。台湾市场资金充裕，金融市场竞争激烈，需要寻找资金出路，提高资金利用效率。同时，两岸存在一定的汇差和利差，大陆的流动性相对较强，资金分配不够平均，这些差异为两岸三地的金融合作提供了很大空间。另一方面，两岸金融业也有很多共同点，我们处于同一时区，有相同的语言、相同的市场甚至相同的台商客户，这也使两岸金融业处于竞争的关系。

两岸金融合作经历了由慢而快、由简入繁、由浅入深、由少而多的过程。自1983年开始，一直到2009年发展极为缓慢，自2009年两岸签署金融合作备忘录以来，两岸金融合作进入快速发展时期，业务量增长速度很快，2010年两岸金融交易额为4416亿美元，到2014年增长为6876亿美元。现在台湾的人民币存款达到3246亿元，成为第二大人民币离岸市场。

目前人民币业务进入常态式增长，下一步需要扩大业务的深度广度。我们看到，人民币的存款已经从过去高速增长慢慢走向稳定常态性的增长，我们也发现，在台湾的人民币业务主要以个人存款为主，我们需要发展一个有深度广度有弹性的市场，需要不断扩大企业间的贸易往来和两岸金融合作，并进一步推广人民币贸易结算。

我认为未来两岸的合作方向，将由传统行业转为服务业和网络服务业，这也是双方互补性很强的行业。此外，“一带一路”、亚投行等都为未来两岸的金融合作创造了成长的空间。希望未来两岸在市场准入和行业规范方面加强合作，促进两岸金融合作更上一层楼。

（本报记者 杨涛整理）