

联想控股董事长兼总裁柳传志：

民企应先生存再谋发展

世界经济形势正在发生大的变化,这种变化有时甚至和政治形势联系到一起,民企完全没法控制。所以中国的民营企业,第一要求生存,第二要求发展,在生存之中要尽量努力地对未来做出预测。



柳传志

2011年政府特别突出了关于产业结构调整的问题,特别提出的是关于把消费拉动要放在一个突出位置,这对中国企业、对全球企业,都是一个好的信号。如果中国真的能够用消费拉动GDP的增加的话,会解决很多的问题。解决了企业发展的问题、解决了就业的问题,也会解决由于出口过多,世界上多印货币,产生通货膨胀的问题,也会使老百姓更富有,更有购买力,这样中国就会变成全球消费发展最快的市场。

很多地方政府都积极拉动本地经济的发展,制度、法律也越变越严整,但是实行的人范围还是很宽的。一些中小企业创业者有叫天无门叫地不应的感觉。做到公平公正,对谁都能一视同仁,是制度的精华。制度最怕的就是定了以后不能够很好地执行,这是很头疼的。如果一个企业垮了,其实能影响一批人。

对于行业未来的发展态势,我认为,这说明中国消费领域的空间还是很大的。其中很大一部分是来自于五、六级城市,就是中国的城镇,接近农村的地方。在这个地方确实有庞大的消费能

力。再比如我们的弘毅投资和联想投资,也投了若干个吃、穿、用的消费领域,这方面发展的速度非常快,利润相当不错,这说明中国消费领域的空间还是很大的。

这里面还有两个大的空间:第一个就是过去在中国的农村由于土地被限制,土地不能买卖,这样的话把很多的农民约束在土地上,现在土地可以流转以后,中国就有很多事情可以做了,会释放出大量的劳动力,这些人有了新的岗位以后能挣更多的钱,城镇化以后这些人是对消费有很大需求的群体;第二个确实中国政府逐渐开始注意通过减税等方式让中国的劳动者能够有更好的收益,如果政府能够把更多的税收让给消费者,我觉得最起码这是有空间的,从这两个角度来讲都是很好的机会。

比如像我们做农业食品,我相信在中国有相当大的人群愿意多花代价能吃到更安全、更可靠、高品质的食品,但是为什么以前做不到呢?这里面确实有多种因素,其中有一个重要的因素包括土地不能集中使用,那就没法保证食品的安全,当这一点能够解决以后,愿意

做长期投资的人、长期建设的人就敢于真正放心去做这个领域了。

关于房地产行业,政府希望房地产市场健康平稳发展,就要解决人们有居住的问题,同时也要解决“发展”的问题,因为房地产行业不仅事关银行贷款,和众多的行业也都有联系。在中国,商业地产的发展长期以来不如住宅地产的发展,商业地产可能是未来中国房地产市场的一个增长点,只要多思考,发展路径还是有的。

2012年中国经济的走势还是基本乐观的。政府努力研究经济发展,保持中国经济健康发展最快的方式当然是投资,但是光投资是不行的,应明确提出要以消费拉动,所以“基本乐观”这个乐观,就是政策的方向是对的。措施有力就应该是乐观的。

世界的经济形势正在发生大的变化,这种变化有时甚至和政治形势联系到一起,民企完全没法控制。所以中国的民营企业,第一要求生存,第二要求发展,在生存之中要尽量努力地对未来做出预测,特别对一两年内的中国经济的变化趋势进行了解,从而制定正确的战略,以随时准备调整企业发展。

苏宁电器董事长张近东：

实现跨行业资源整合



张近东

2011年中国家电连锁市场风云变幻的原因可以总结为两点,一是中国市场的国际竞争加剧,欧洲、日本等巨头都在关注中国市场;二是中国市场的线上线下的升级发展存在转型问题。

对于中国企业现在才启动国际化进程实际上已经有点晚,进军海外,至少要有10年准备,最关键是做文化和人才准备。现在苏宁也是在摸索,有些机会恐怕还是抓不住,原因不在能力,而是管理团队、人才上。如果企业的高层个人都没有国际化,企业何谈国际化,盲人骑瞎马,没有意义。

近些年,我关注比较多的是新兴的电子商务、技术人才。传统线下销售,无论是在企业运营管理还是后台,苏宁都已处于国际领先水平。现在更关注的是互联网平台上再造苏宁,先在国内领先,然后国际领先。2010年苏宁易购年度整体销售规模为20亿元,2011年预期的销售规模为80亿元,从目前完成的情况来看也将在70亿元左右,基本符合我们对易购的预期。从整个电子商务的长远发展来看,B2C将成为行业的主流。

未来10年内线下销售仍将是家电行业的销售主体,线上能达到15%—20%就是奇迹了。中国的电子商务是把C2C当做B2C来做,但在国外,这两个是完全分割的。未来中国市场的B2C也会逐渐规范起来,成为网购的主流。

相对于其他B2C网站,苏宁易购的目标只有一个——打造真正的互联网平台。这一点苏宁易购和其他网站不同。苏宁易购没有销售压力,也不需要吸引投资者的眼球,完成一次二次融资。

2011年,苏宁在制定未来10年规划的时候,提出“再造苏宁”的口号,再造苏宁有四个组成。第一,建立基于互联网靠信息技术为主体的平台,苏宁易购将完全基于互联网的大流量、大访问。这是很重要的工作,目前还在学习过程中。第二,基于这个平台,我们要打造一个新管理体系、运营队伍。早期苏宁的体力劳动者占员工绝大比例,但未来苏宁的电子商务人员,将以专业知识技能为主导,因此需要再造一支知识工人队伍。第三,还要打造一个基于互联网的物流体系。第四,苏宁形成一站式购物、全品类经营的平台。通过苏宁易购,让苏宁不再是卖电器,而是从有形到无形,从家电到非家电的商品都在做。但有一个渐进的问题,有一个跨行业资源的渗透和整合。

所以2012年传统家电行业涉足电商是大势所趋。在家电行业的线下布局上,还将继续深入三四级市场,并加大乡镇市场的覆盖。另外,国内企业也将加快国际化发展的步伐。

北京银行董事长闫冰竹：

加快银行业战略转型



闫冰竹

2012年1月1日正式实施的《商业银行资本管理办法》的出台和实施,标志着中国银行业进入强资本约束时代。新的资本管理办法,在实施时间、实施力度上较国际监管标准将更为严格,资本补充压力和资本补充难度将进一步加大。

商业银行要达到监管要求,必须彻底转变依赖贷款资产规模扩大推动利润增长的传统模式,把稳健经营和业务创新作为发展核心战略,使自身发展进入长期稳健发展的轨道。

战略转型将成为2012年中国银行业发展的核心课题。过去10多年是银行发展的黄金时期,整体宏观经济形势良好,中小银行规模迅速扩张,利润大幅增长,资产质量显著提升,是一段令全世界瞩目的黄金增长期。但是,随着国际金融危机的爆发,中国经济结构调整加速以及金融监管改革深化,战略转型已成为中国银行业保持可持续发展能力的关键。具体而言,商业银行将在社会转型、发展方式转变以及经营管理模式转型等多因素的驱动下,呈现出业务零售化、客户中小化、渠道多元化、结构高端化、服务个性化等趋势性特征,并逐步迎来中国银行业的转型成熟期。

宏观政策的适时适度微调,首先体现了政策的灵活性、针对性和有效性。温家宝总理近日在天津滨海新区调研首次提出“预测和微调”概念,要把握好宏观经济政策的力度、节奏和重点,适时适度进行预测、微调。这是根据经济运行阶段性变化及政策效果,作出的宏观调控相机抉择。为此,近一段时期围绕中小企业、新兴产业、消费等领域展开的货币和财政政策等微调措施陆续出台,呈现出结构化调整、多种政策手段结合等预测微调的特点。

但宏观政策的适时适度微调,并不意味着我国宏观调控会全面放松和根本转向。政策预测解决的是防止政策“急刹车”问题,政策微调则解决的是防止政策“突转向”问题,两者共同作用防止调控政策“大开大阖”。因此,预测、微调表明政策的基本面没有改变,政策的连续性、灵活性和前瞻性明显增强,为我国经济运行提供一个稳健、和谐、可持续的政策环境。

小微企业是“十二五”时期推动中国经济转型的关键力量,支持小微企业发展就是支持经济转型。但促进小微企业和小微金融发展繁荣是一项系统工程,需要着眼长远、多管齐下。

2012年,在对中小企业服务中,银行业应在如下几点进行完善:一是打通小微金融“微循环”。建立针对不同行业的授信标准和多部门信息共享平台,并从机构、产品、流程、渠道等方面入手,建立标准化、流程化小微企业服务流程。二是差别化实施政策措施,包括差别化税收政策、利率政策和监管政策,提高对小微企业贷款不良率容忍度。三是构建普惠性金融体系。探索建立一个具有包容性、满足小微企业多层次金融需求的普惠性金融体系。

万达集团董事长王健林：

减少房地产投资幅度



王健林

2012年经济形势和企业经营将更困难。

我对今后两年的市场并不看好,2012年比2011年更困难。因为2012年不完全是我们自己能决定主动调控的问题。现在发展速度下来了,经济运行困难了,有专家会说这是我们主动调控的结果,有意识放慢速度,但2012年完全不是这个情况,实际上是上一次金融危机的深化或者说是深度反映。

基于这一判断,公司在2011年已经适当降低发展速度,储备现金流来应对2012年可能到来的大幅下滑。

投资的减速在2011年是反映不出来的,在下半年国家开始收紧货币,但是很多投资企业是在2009年、2010年买的地,无论如何项目都要完成,只能继续,投资增速还是比较高的。2011年固定资产投资增速还在30%以上,房地产保持了30%多的增长速度。但是,随着货币政策收紧和宏观调控的深度影响,2012年的投资幅度会出现大幅下滑。

我觉得2012年的货币政策肯定会比现在适度放松,但不是宽松。现在结构没有调整好,货币政策面临着多难的选择,国家公布房价环比每年增幅都在9%—10%左右,万一放开了反弹到20%,房价再次攀升,又会把这两年调控的空间都补涨回来。所以说很难。现在的宏观经济走向不是单一的货币政策能够决定的,它需要配套实现。综合各种因素,我基本可以断定,2012年的经济形势,包括企业经营都将更加困难。

温家宝总理曾说过一句话,说

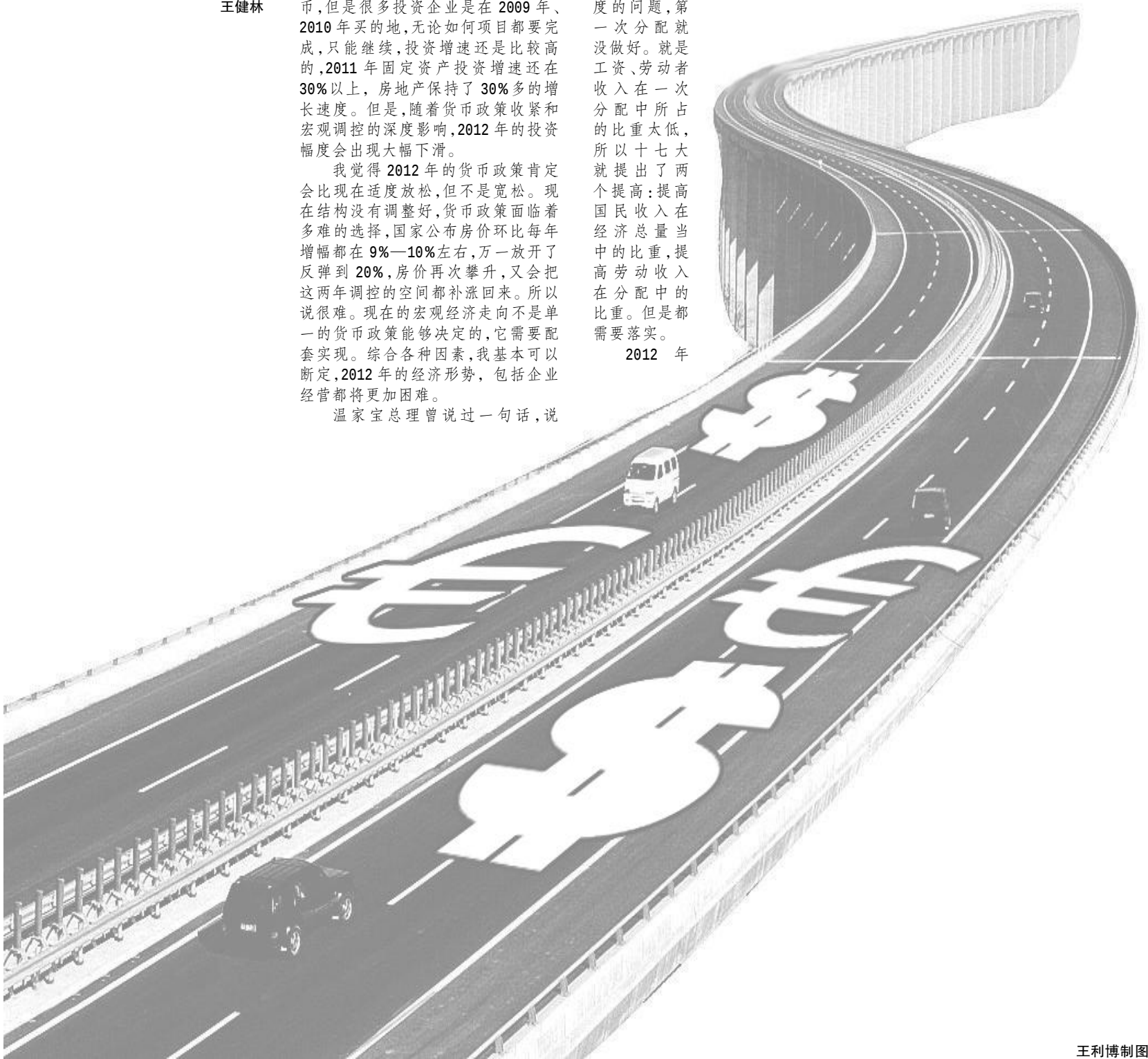
“中国十几亿人,什么事加起来数都是个大数;但是正因为13亿人口,什么数平均下来,也都是一个小数。”所以我觉得所谓第二大经济体,只是一个量的概念,不是质的概念,很难说中国是一个经济强国,因为中国人均GDP一直都是中下游层次。

此外,在经济总量中,发展也极度不平衡,首先,沿海和中西部地区发展不平衡。第二,在整个经济总量的增长当中,老百姓所获得的收入同比增幅还不高。国民收入比重从改革初期的60%多已经下降到现在30%多。虽然老百姓工资的绝对量在增加,但是相对的比例始终在下降。不完全是二次、三次分配制度的问题,第一次分配就没做好。就是工资、劳动者收入在一次分配中所占的比重太低,所以十七大就提出了两个提高:提高国民收入在经济总量当中的比重,提高劳动收入在分配中的比重。但是都需要落实。

2012年

最担心的问题是经济出现大滑坡,不是我们政府主动调节的结果,而是我们的前瞻性预想性不够,经济真正的大滑坡。多数企业会非常痛苦,多数民营企业、小企业甚至会面临破产的危机。

其实,我觉得任何一个行业都不能简单地以好还是坏来评价,房地产行业目前有些千夫所指,但我不认为这个行业就是个坏的行业。包括煤矿也是一样,大家都说黑矿主如何如何,但不能说煤矿行业就是不好的,更重要的是看这个企业或行业以什么样的方式去做事、去生产产品,好与坏取决于此。



王利博制图

(本版文字由本报记者郭志明、郝帅、王静宇采写整理)