

业界聚焦：期待 APEC 北京会议推动区域经济一体化

编者按:APEC 第 22 次领导人非正式会议将于 11 月 10 日至 11 日在北京举行,主题是“共建面向未来的亚太伙伴关系”。国际社会对此次会议充满期待,接受《中国贸易报》记者采访的专家学者以及商协会人士纷纷

表示,亚太区域内加强合作不仅有利于世界经济的持续稳定发展,而且对世界的和平与安全助益良多,期待本次会议能进一步推动区域经济一体化,带动全球经济增长。

南开大学 APEC 研究中心教授孟夏:

当前,经济全球化趋势深入发展,生产要素在全球范围内加速流动,技术发展日新月异,经济增长模式面临深刻转变与调整。发达经济体需要克服全球金融危机的影响,实现经济稳步、持续复苏,新兴市场 and 广大发展中经济体也面临调整经济结构、保持经济较快增长、不断增强创新能力与可持续发展动力的任务。随着世界经济体之间经济联系日益紧密,合作共赢越来越成为构建新型国际关系的主流趋势。在这样的全球和区域背景下,APEC 正在进入新的发展时期,亚太区域经济合作充满机遇,同时也需要应对新的挑战。

“共建面向未来的亚太伙伴关系”,就是要倡导开放的、多元化的区域合作,本着合作共赢的主旨,面向未来,谋求建立更加紧密的伙伴关系,携手各成员推动创新发展,保持亚太地区的增长活力与潜力,为实现共同繁荣、促进世界经济发展发挥更重要的引领作用。

中国-东盟商务理事会执行理事长许宁宁:

APEC 现有 21 个成员体,两两之间已签署生效的双边自由贸易协定就有 42 个之多,在 APEC 内部,还有一些多边性质的区域贸易协定,比如中国-东盟自由贸易区(CAFTA)、区域全面经济伙伴关系协议(RCEP)、跨太平洋战略经济伙伴关系协定(TPP)等,呈现出多层次、多类型区域经济合作的格局。

东盟是 APEC 的创始成员,占据 APEC 成员体总数的 1/3,东盟国家以正在崛起的次地区国家集团形式出现,在 APEC 的国际关系和力量格局中占据独特的地位。目前,东盟的影响已经超越了东南亚地区,对于亚太地区的任何国际事务,东盟的意见都不容小觑。

对东盟来说,出口导向战略一直是其经济发展的重要推动力。通过与区域外国家签署 FTA,可以有效获得目标国家的市场准入机会。中国与东盟率先建立 CAFTA,对东盟与其他国家建立自贸区将起到示范作用和催化作用。

目前,已有越来越多的中国企业前往东盟投资,东盟可作为跳板,避开贸易壁垒,使中国产品更顺畅地进入 APEC 其他国家和地区。

泰国开泰银行董事长兼首席执行官伍万通:

在经历了 1997 年至 1998 年的亚洲金融危机后,东盟国家普遍认识到,自由贸易区机制下的低水平特惠贸易安排不足以应对外部冲击,只有建立统一协调应对外部冲击的一体化机制,才能有效地保证区域的安全、稳定与发展。

APEC 的出现与发展基本上符合亚太地区经济发展的实际轨迹,不应该对 APEC 太过苛责。APEC 作为亚太区域各方的交流平台,更多的是发挥方向指南作用。国际关系错综复杂,靠一次会议就完满解决所有问题是不切实际的。大家能够坐在一起,相互沟通,对达成一致意见十分有益。

也不应该把 APEC 与其他区域经济合作组织简单地进行类比。欧盟可以说是地区合作的典范,但它最大的特点是在经济发展水平相近的成员之间开展合作;北美自由贸易区虽是在发达国家和发展中国家之间展开的,但却是在世界上最大的发达国家和一个发展中国家之间开展的。而 APEC 有 21 个成员,其中包括许多发展中国家,这在发展水平存在较大差异的地区中开展合作实属首例。在推行市场开放方面,发达成员和发展中成员的利益诉求不可能完全一致,合作难度可想而知。APEC 中有 7 个成员是东盟国家,占比很大。APEC 以推动贸易投资自由化为目标,在一定程度上,对东盟经济一体化也有着促进作用。

中国美国商会总裁杜骁勇:

APEC 会议的特色是通过促成各方的讨论来达成共识,而非通过谈判的方式,因此,主办方政府也会利用这次机会来为自由贸易对话提供支持。在峰会过程中,各参与方就亚太地区消除贸易壁垒和贸易保护主义的目标达成了共识。

为了确保推动区域经济一体化取得切实成果,中国作为东道主的这一年度还将继续举办一系列与投资相关的活动和会议。例如,继续建设亚太自由贸易区(FTAAP)、跨境贸易便利化、进一步削减关税,这些议题都将在本年度的 APEC 对话中得到讨论。

中国美国商会希望 APEC 21 个经济体能够在本次峰会上积极推进亚太地区贸易与投资更加自

由和开放的进程。2011 年,APEC 就此取得了实质性进展,会议确立了 2015 年之前将 54 种环境商品的关税削减到 5% 以下的目标,并且致力于孵化更高层次的协议,例如跨太平洋战略经济伙伴关系协定(TPP)。

TPP 为 21 个 APEC 经济体中的 12 个成员提供了一个高标准和宽范围的协议,并且为整个区域创建了一个面向 21 世纪的协议,将促使整个区域实现 FTAAP 的蓝图。中国已经表达了加入 TPP 的兴趣,中国美国商会强烈支持中国加入。这不仅将促进区域经济一体化,也将确保公司可以在整个区域获得公平的竞争环境,使得所有成员经济体与他们的商业实体获得更强的投资者保护、知识产权保护、透明度和环

境与劳工保护。亚太地区不仅需要各种谈判进程来推动区域经济一体化,还需要像 APEC 这样的旨在酝酿共识、分享经验、促进开放的软性合作论坛,来引导各种谈判进程朝有利于区域经济一体化的方向发展,缓冲由于不同谈判进程所造成的紧张和纠结状态。

在 APEC 的讨论中,可以获得立竿见影的成果,也可以孕育出长期规划。我们支持中国主办的本届 APEC 年度会议,因为中国在 APEC 的领导力预示了巨大的发展前景。我们鼓励 APEC 成员携手努力,共同采取加速区域一体化、促进投资与区域增长的政策。与此同时,我们确信,中国对区域贸易协议的支持必将有助于加强区域一体化,并建立更加稳定与均衡的跨太平洋商务关系。

中资与外资企业的合作,就好比齿轮之间的啮合。在齿轮传动的过程中,尽管主动轮和从动轮的尺寸不同,但它们在啮合点的切线速度是相同的,这就是共同利益。换句话说,庞巴迪不但可以通过有效的技术输出,获得极具分量的在华市场订单,同时亦可以赢得合作伙伴的信任,与之并肩针对当地市场需求,共同研发出极具竞争力的本土化产品,继而向高阶智造发起冲击。——张剑炜

庞巴迪：与中国共谋发展之路

——专访庞巴迪中国总裁张剑炜

文/曾青青

庞巴迪是家跨国企业,总部位于加拿大,是全球最大铁路和轨道交通设备制造商、第三大民航飞机制造商及最大的公务机制造商,业务遍及全球五大洲60多个国家。1999年进入中国,发展至今,已经建立了四家合资企业和七家独资公司,在北京、上海、广州和香港设有办事处,拥有4000多名雇员,每年近百亿业务。事实上,庞巴迪进入中国之初,仅仅只有一个人“孤军奋斗”,他就是现任庞巴迪中国总裁张剑炜。这十几年来,庞巴迪中国正是在他的带领下,快速成长壮大,为中国轨道交通提速升级做出了巨大贡献,实现了跨国企业在华投资经营的双赢共生。

单枪匹马拓展业务网络

张剑炜是山东人,有着山东人的特质,踏实、敬业、坚韧不拔。正是因为这些特质,让他为中国轨道建设及庞巴迪运输集团双双交上了一份漂亮的成绩单。

1995年,张剑炜以项目经理的职位加入了庞巴迪,开始了他在庞巴迪的职业生涯。此后,他担任各种不同的职务,不断得到快速升迁。1997年他被提升为项目及业务开发总监,并于1998年被提升为庞巴迪运输副总裁。1999年受命回国拓展内地市场。自此开始了他在中国的奋斗之路。2005年9月,张剑炜再次升职,在担任庞巴迪公司全球高级副总裁的同时,出任庞巴迪公司中国总裁兼国家首席代表,领导、管理和协调庞巴迪在中国的全部业务。

“刚刚回国时,条件非常艰苦,单枪匹马,没有雇员,没有办公室,只能在家里办公,一切从零开始……”张剑炜回忆说。“而且处境极为尴尬,我当时已经是庞巴迪运输集团的全球副总裁,来中国算什么呢?如果是个外国人,来中国工作几年,可以借此获得更广泛的国际市场经验,但我本身就是中国人,一旦离开加拿大总部,原来的位置很可能就没了,而前路又迷茫未知。”如此高成本的赌注,不看好的人占大多数。回国前夕,一些外国朋友苦心规劝:“剑炜,你去哪个国家都行,就是千万别回中国。你是中国人,但作为外国公司雇员,无论你如何爱国,中国人也认为是你是假洋鬼子,而无论你对公司如何忠诚,公司也认为你向着中国人。”所有的担心都不无道理,但思量再三,张剑炜还是回国了。

“自幼接受党的教育告诉我:组织交代的任务,就要尽力干好。现在我为庞巴迪工作,那庞巴迪就是我的组织,任务落到肩上,理应先尽力一试。我的原则很简单,一求对得起雇主,二求无愧于祖国。”面对困难,他鼓励自己:“天将降大任于是人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,空乏其身,行拂乱其所为……”张剑炜不气馁不灰心,扎扎实实做好基本功,以极大的耐心去争取客户,制定目标,分阶段拓展庞巴迪在中国的业务,逐步完成计划。

1999年11月,青岛四方庞巴迪铁路运输设备有限公司(BST)签订了第一份合同,为中国铁道部以及北京、上海、郑州、沈阳铁路局和广州铁路(集团)公司生产338辆时速160公里、配置空调的高档城铁客车。迄今为止,青岛BST已向铁道部交付了超过2000辆世界一流的铁路客运车辆,成为中国主要制造铁路高速列车的中外合资企业。

而作为首个在中国制造地铁车辆的合资企业,长春长客-庞巴迪轨道车辆有限公司(CBRC)的第一笔订单是2000年为广州地铁2号线提供156辆地铁车辆。之后又赢得深圳地铁一号线132辆地铁车辆的订单。这两个项目也是国家实施国产化政策并对地铁项目进行公开招标后的第一个和第二个项目。



庞巴迪中国总裁 张剑炜

2003年,庞巴迪与新誉集团有限公司共同组建了在华的第三家合资企业“江苏常牵庞巴迪牵引系统有限公司(BCP)”,主要从事干线铁路及城市轨道交通车辆牵引设备的研发、制造、销售和维修。

江苏BCP自成立至今,在国内相继为CRH1系列高速及超高速动车组、HXD1B大功率货运电力机车、北京地铁4号线、上海地铁9号线与7号线和12号线、深圳地铁2号线、北京地铁大兴线、哈尔滨地铁1号线以及南京地铁3号线等项目提供牵引与控制系统。并曾于2003年11月,获得为德黑兰地铁一号线北延线的105辆地铁车辆提供牵引和控制系统的合同。

2012年,庞巴迪又与上海申通地铁集团有限公司建立了中国第一家中外轨道交通车辆维修合资企业。庞巴迪是世界第三大民用飞机制造商,但其公务机在全球销售排名第一,在中国,公务机供应亦是排名第一。更为重要的是,庞巴迪与中国航空业、轨道交通业建立了多个不断深化的工业合作项目,发展后劲十足,市场空间广阔。

近年来,随着中国支线航空和公务航空的井喷式发展,庞巴迪也加大了在中国市场的投入和布局。2011年3月8日,庞巴迪宣布,公司将在中国大力扩展对其公务机运营商的售后服务。此次扩展计划包括在中国设立新的区域支持办公室、备件库和维护基地。目前庞巴迪公务机旗下里尔、挑战者和环球飞机三大系列共计110架公务飞机在大中华区运营,而待交订单已高达几百架。

推动战略合作,与中国共谋发展

在国际上,“技术转让”一直是个敏感的话题,很多企业都忌讳这个,毕竟在转让技术的同时,也培养了“竞争对手”。但庞巴迪从进入中国市场之初,就承诺向中国进行全面的技术和先进管理方法转让。张剑炜坦言,“在中国,庞巴迪不仅仅是在做生意,更是在积极寻求与中国铁路和城市轨道交通建设同步发展,庞巴迪要实现的是真正的落地生根,而不是将中国视为单纯的产品倾销地或廉价劳动力工厂。”

“很多技术也不可能原封不动的拿到中国来,而应进行更新以适应中国市场。比如历经了接近两年考察研发的青藏高原列车,就是在原有高原列车基础上,对技术进行升级的成果,因此可以说高原列车的诞生地是在中国。众所周知,青藏高原海拔高,常年冻土,处于缺氧环境,加上该铁路线较长,就要求列车具有密封性好,运行稳定,防紫外线、防风沙等特性。”张剑炜解释说。

“如果说技术转让有些过于简单化了,事实上,中国与庞巴迪的合作已经超越了技术转让的范畴,庞巴迪的着重点是在对现有技术的更新以及新技术的共同开发,以面对中国和全球市场的竞争和需求……”张剑炜进一步解释。庞巴迪在青岛合资公司生产的超高速列车就是庞巴迪的工程师和中国的工程师一起在庞巴迪现有高速列车技术基础上,根据中国用户的要求共同设计的。

随着庞巴迪在中国轨道交通市场的全面推进,在航空领域的合作,亦在2005年后全面启动,先后签订了多项合作协议。例如,2006年,庞巴迪与中航工业沈飞签署合作协议,将其全球市场最畅销的Q400涡桨飞机机身转移到沈飞制造,是当时中国航空史上最大的一个航空转包协议。2007年6月18日,庞巴迪在第47届巴黎航展开幕式上,正式宣布与中国航空工业集团公司签署发展长期合作的谅解备忘录。2008年7月15日,庞巴迪和中航工业沈飞签订了C系列飞机合作项目,C系列飞机是目前世界上唯一一种针对110-149座级进行设计的最佳机型。中航工业沈飞成为庞巴迪C系列飞机项目的风险共担供应商,负责该系列飞机机身、尾锥和舱门的研制生产,并对相应工程承担全部技术责任。这也是国内航空制造企业首次自飞机设计到适航取证,再到售后服务全程参与的国际合作项目。

庞巴迪在中国的成功,并非偶然,用张剑炜的话来说:“成熟的产品,先进的技术,遵守承诺,再加上适应中国市场,这是成功的关键因素。”中国市场广阔,竞争激烈,如果跟不上中国市场的需求与变化,那很难在中国市场上生存,“所以庞巴迪要想在顾客之前,做到引领需求,创造需求”。

知之非难,行之不易,“想在顾客之前”,说起来简单,做起来不易,但庞巴迪做到了。例如,庞巴迪基于可持续发展的“ECO4”研发理念,就被验证跑在了前头。十八大号召把生态文明建设放在突出地位,融入经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的各方面及全过程。与之不谋而合,数年前,庞巴迪就提出建立包括能源(Energy)、效益(Efficiency)、经济(Economy)和生态(Ecology)四大基石的研发理念,并将其全面覆盖至自产品设计到产品运营的整个生命周期。庞巴迪合资公司BST制造的CRH380D高速列车亦是融入了“ECO4”的研发设计理念。

此外,庞巴迪在2014德国柏林国际轨道交通技术展览会上展出了全新单轨产品INNOVIA Monorail 300,是世界上首款具备大容量城市轨道交通运输能力的单轨系统。该系统施工周期短、维护成本效率高,占地面积小,设计时尚,运行安静,能够完美代替地铁,但成本要低很多。据悉,目前该系统正在洽谈合作事宜,将要引进中国。