

焦点人物

李光耀曾预言中国的9个“未来”

新加坡前总理李光耀因病于3月23日凌晨去世,享年91岁。作为领导新加坡52年的“国父”,他被一些人称为“政坛巫师”,以赞誉其独到的政治眼光。撒切尔夫夫人就曾说过:“我观察这个人几十年,他的预言从来就没有错过。”而对于中国的发展,李光耀曾经数次做出“预言”。其中的一些已被验证,另外一些则静待时光。

李光耀一生曾与无数政治领袖会面,其中最让人津津乐道的是他与中国五代领导人的交往。自1976年首次访问中国至今的39年间,李光耀共访华33次,从毛泽东、邓小平、江泽民、胡锦涛到习近平,李光耀是罕有的与五代中国领导人都有过会面的国际政治家。李光耀与他们的会谈和交流,不仅推动中新关系的发展,也对亚太乃至世界格局产生了重要影响。

李光耀关于中国发展的9个预言,可以看看哪些已被验证,哪些还正在验证中。

预言1:“中国在西太平洋的对抗终将占上风”。李光耀称中美两国争夺亚太地区主导权的竞争已经开始。中国将把美国赶出12海里的领海乃至200海里的专属经济区。届时,中国将成为区域大国,必要时也会展现力量。

预言2:“中美并不是美苏的零和游戏关系”。很多人认为,美国重返亚洲,是要防堵中国。可是李光耀认为,中国不是苏联,因为中国过去苦了这么多个世

纪,志在国家的利益,而不是改变世界。

预言3:日本正在慢慢“走向平庸”。李光耀早在1996年就预测中国经济将超越日本,而中国并没有让他等到2030年。日本2010年名义GDP比中国少4044亿美元,中国正式成为第二大经济体。

预言4:“战后出生日本人若掌权,日本或自行发展军力”。“在日本战后出生的一代人于15至20年后掌权时,日本中断与美国盟约而自行发展军力的可能性不能被排除。”时至今日,似乎李光耀的预言正在应验中。安倍推动集体自卫权是日本脱离和平宪法的第一步,日本右翼政客们也希望摆脱美国的束缚。

预言5:“阿穆尔河湾地区将重新住满中国人”。俄罗斯并没有有效的让乌拉尔以东地区的经济和人口增长,在远东闲置了大量的土地。李光耀认为俄如果不在远东地区采取措施,该地区将成为中国的“原材料附庸”。目前至少有20万中国人生活在俄罗斯的远东地区,未来将有更多。

预言6:“印度会成为军事大国,但经济不会繁荣”。2005年,李光耀曾认为印度在未来将超越中国,但是4年后他明确对记者说:“我收回之前对印度的乐观判断。”他批评印度“尚空谈,少实干”。基础设施建设落后,语言不统一及种姓制度也都制约了印度的能量。

预言7:“两岸统一只是时间上的问题”。当被问到“台湾调查显示,支持独立比要统一的人更多”,李光耀直言这毫无意义:台湾是中国的核心利益,对美国则不是。“(假如台海出现战事)即使中国在第一战打输了,也会返回来打第二轮、第三轮、第四轮,不断地打,直到胜利”。

预言8:习近平“应该属于曼德拉级别的人物”。2007年11月访华时同习近平的首度会面,给李光耀留下了深刻的印象。“习近平的大气让我印象深刻。他视野广阔,看待问题深刻透彻,但又丝毫不炫耀才识。他给人的感觉很庄重。这是我对他的第一印象。我进一步想到他曾经受的磨难与考验,1969年到陕西插队,一步步往上奋斗,从未有过牢骚或怨言。我想,他应该属于纳尔逊·曼德拉级别的人物。”

预言9:中国未来“很难预测”。习近平未来将采取什么政策,李光耀罕见表示“很难预测”。就国内的挑战



而言,中国正处于关键时期,习近平将会集中精力处理这些问题。这在很大程度上也取决于会有怎样的外部突发事件摆在他的面前。一旦发生严重的不测,计划必定要受影响。“不过我相信,他能处变不惊、妥善应对。习近平很有影响力,我相信他能领导好中国共产党,他的军队背景又使他在军中同样很有威信。” (文 汇)

零售业危机：实体店必须做出的改变

虽然逛实体店仍是个有趣的体验,但在很多时候,比如孩子们上床后、躺在沙发椅上、午餐时的安静时刻,电脑或移动设备都提供了更完整的购物体验。

市场研究机构 Forrester Research 最近进行的研究显示,已有56%的消费者在家使用移动设备搜索和研究产品信息,38%的消费者在前往实体商店的路上用移动设备查看是否有货,34%的消费者在商店中使用移动设备对产品进行调查。

这对零售业者意味着什么

好消息是零售商对消费者的习惯变化并非视而不见。受消费者及竞争对手驱策,所有人都开始把“全渠道”挂在嘴上。全渠道的概念,就是所有渠道必须协同运作,以提供统一一致的消费者体验。

问题在于,“全渠道”这个说法仍包含“渠道”这个词。对于许多零售商来说,这意味着可让消费者在店

内提取网上订购的商品,或者消费者在店内接收网购商品的换货。当然,实际情况远不止这些战略上的举措。零售商顺势而为做出的一系列变革,最终是为了提高消费者终身价值(Lifetime Value,每个购买者在未来可能为企业带来的收益总和),加快店内的库存周转率,并通过减少不适合本店销售的滞销货物,来创造更高的利润率。

其中,移动互联网时代,提升消费者终身价值变得尤为重要。影响顾客终身价值的因素,包括顾客购买的频率、购买其他产品的喜好、推荐给其他人的可能等等。顾客可以使用手机,随时进行购买,也可以将自己喜欢的商品分享至社交媒体;而店家则可以基于大数据,向顾客推送他们可能喜欢的其他商品。

实体店的未来如何定位

随着越来越多消费者通过电子设备购物,而减少

去商店和购物中心的次数。对于实体商店来说,应该考虑如何进行改革。当然,零售业者也可以关掉业绩不理想的店铺并整合门店,但这无法解决根本问题。不完成以下变革,瓶颈永远无法打破:

更普遍与更灵活的物流中心。零售商的仓储设施有限。上世纪80和90年代,很多零售商纷纷将他们的全部库存摆在店里。但现在,我们或许会看到,商店已经过改造,增加了直接订购派送,并在后勤部门放置存货,限制堆放在店面的各类产品的数量。这一变革需要系统的投资,并在运营上做出改变。

不断整合渠道,直到渠道消失。零售商必须检视他们系统的全貌、运营策略和绩效指标,并不断消融渠道的概念。

这并不意味着评估网站或具体店铺的绩效是毫无意义的。“现在,我们需要关注更多,并了解所有接触点上消费者的互动情况,以便完善顾客体验。这

便要求我们拥有可视化的物流管理系统,以及在此基础上做出及时反馈。”电子商务软件与多渠道商务解决方案提供商 Hybris Software 战略高级副总裁 Brian K. Walker,在接受采访时点出了物流管理系统的重要性。

在这个供应链运营体系中,任何一个渠道的信息都能够实现实时、可视的共享。也就是当线上有顾客有需求的时候,如果物流中心无库存,某个可调拨区域的末端门店存在库存,末端门店根据订单信息快速执行订单处理并物流配送。

Brian K. Walker 认为,渠道整合是消费者互动平台、商品分类规划和后台管理工具这三方面的一致需求。所有这些都必须适应新的形势。

零售业正处于危机之中,但此危机可以促进转型。而忽视转型机会的零售商,注定会遭遇失败。(Jeremy Bogaisky)

赫伯特·亨茨勒：德国工商界教父中国布道

本报讯 日前,“赫伯特·亨茨勒教授自传出版研讨会暨财经媒体专场沙龙”在北京字里行间连锁书店孔子学院店举行。德国著名经济学家、麦肯锡德国公司创始人赫伯特·亨茨勒(Herbert Henzler)及多位跨国公司大亨,中国数十家权威财经媒体的记者以及赫伯特·亨茨勒博士的众多拥趸济济一堂,中国中央人民广播电台知名主持人南光主持了本次活动。

古稀之年的赫伯特·亨茨勒博士,依然精神矍铄、和蔼风趣。亨茨勒博士就其最新出版的回忆录《挑战极限》及其经典著作《麦肯锡思维》的再版做了主题发言。不止于此,赫伯特·亨茨勒博士对财经记者们提出的相关问题发表了自己的独到见解。

刚刚过去的一年,中德两国高层领导频繁互访。在经济微观层面,中德企业之间的交流与合作一直未曾中断。就未来中德双方中小企业合作,亨茨勒博士认为两国政府还应进一步打破政策壁垒。近期引起热议的“中国制造2025”计划被视作中国打造现代工业强国的路线图,而德国政府已于2013年就提出“工业4.0”战略以提高德国工业的竞争力,亨茨勒博士表示这对中国而言有着一定的可资借鉴之处。

在很长一段时间里,德国和日本是人们公认的并驾齐驱的两个工业出口大国。然而,当今德国出口业以其雄厚的竞争力坐上了世界第二的位置。就这一现象,亨茨勒博士做出了精辟入里的解析。不同于日本的中小型企业大多仅限于向大型企业提供中间产物,德国鼓励中小企业同海外合作,从而助推其国际贸易发展。作为德国商界的精神领袖,亨茨勒博士对德国企业在海外并购有着极其丰富的经验,在当天的沙龙时间与在座嘉宾进行了分享。

除此之外,因为曾经担任瑞士信贷集团国际顾问委员会副主席、瑞信主席特别顾问,2012年又在纽约独立



投资银行美驰担任高级全球顾问,亨茨勒博士还分析了上述机构开辟多家分公司的经典案例。

又讯 “赫伯特·亨茨勒教授自传《挑战极限》中文版首发及《麦肯锡思维》再版新闻发布会”当天下午在同一地点举行。中国著名企业家、北京中坤投资集团董事长黄怒波,著名企业战略专家、易中公司董事长宋新宇莅临现场。

黄怒波先生介绍了与亨茨勒博士的不解之缘。他在《挑战极限》中文版序言中表示:“很荣幸作为一个中国读者、一个登山爱好者、一个中国的企业经营者,首先阅读到《挑战极限——麦肯锡德国创始人回忆录》的原稿,我相信这本书的出版,会在中国的社会和企业界引起热烈的反响,受到广大读者的欢迎。”宋新宇博士则作为本书的译者对亨茨勒博士的精彩篇章进行了亮点解读。(林 文)

加拿大人民币清算服务正式启动

本报讯 近日,中国工商银行加拿大子行在多伦多宣布启动人民币清算行服务,成为北美地区第一家投入运营的人民币清算行。至此,工商银行已经正式构建了全球24小时不间断人民币交易清算业务体系。此前,中国人民银行已于2014年11月9日正式授权中国工商银行(加拿大)担任人民币业务清算行。

工商银行副行长谷澍在当天举行的启动仪式上表示,工商银行将继续发挥在人民币业务领域的领先优势,密切保持与中加两国政府的沟通,在两国货币管理机构和监管机构的指导下,切实履行人民币清算行的职责与义务,为参加行提供安全、优质、快捷、便利的人民币清算服务,为当地金融市场繁荣做出积极努力。

据了解,工商银行将充分利用加拿大的地缘和多时区优势,为全球客户提供高效的人民币清算服务,授权

工银加拿大在总行、新加坡分行的休市时段代为提供人民币清算服务,工银加拿大也将在多伦多、温哥华同时配备专门的人民币清算团队,在多伦多休市后温哥华将继续提供三小时人民币清算服务,真正构建起全球24小时不间断人民币交易清算体系。

中国与加拿大两国同处太平洋沿岸,中加两国同为贸易大国,两国经济互补性强,合作潜力巨大。近年来,两国高层互访不断,双边贸易与投资发展迅速,有力助推了两国经济增长。加拿大是G7成员国中经济发展强劲的成员之一。目前中国是加拿大第二大贸易伙伴国、第二大出口目的国和第二大进口来源国。中加投资促进和保护协定(FIPA)已于2014年10月1日开始实施,将有利于进一步促进中加两国双向投资,深化中加经贸合作,推动两国战略伙伴关系迈上新台阶。(朱 迪)

浦发银行
SPD BANK

浦发创富
Corporate Wealth Plus

新思维·心服务

融通四海
创赢天下



跨境联动贸易金融服务方案

■外向型企业联动服务方案

■走出去联动服务方案

■非居民企业联动服务方案

作为国内股份制商业银行的代表,浦发银行一贯坚持“以客户为中心”的服务理念,在国际贸易金融领域致力打造品牌、技术、机制、队伍、服务和效率六大核心竞争力,通过整合在岸分行、离岸银行和海外分行三大板块的服务,实现对客户服务的产品多样化、手续便利化、流程高效化,多渠道、多方面助力客户的跨境交易全球通赢。

创造·分享 共同成长

客服热线 95528 www.spdb.com.cn