

2004年会

论坛首次举办企业家峰会

顶尖企业家指点江山

Leading Entrepreneurs Making Comments

商界峰会



2004年博鳌亚洲论坛年会首次举办企业家峰会,亚洲乃至世界顶尖级的大企业家们,在博鳌亚洲论坛中扮演着越来越重要的角色。



“品牌”和“市场”是2004年年会企业家峰会的热词。

企业家峰会的主题包括三方面:“经济全球化背景下的亚洲经济合作”;“企业品牌和经济全球化”、“面对经济全球化的企业家精神”。

韩国三星电子社长李基泰: 品牌是跨入世界市场的准入证

韩国三星电子社长李基泰在企业家峰会上发表了演讲。他说,三星电子品牌形象之所以深入人心,是因为我们采取了品牌管理战略。他说,我认为品牌是对一个公司及其产品价值的最终概述。品牌不仅与产品的质量和满意度相关,也涉及到如何满足消费者的情感需求。

就三星电子如何实现品牌的战略管理这一问题,李基泰说,管理体系主要有三个要素。其一是制造最好的产品、最热门的产品,以此来吸引消费者;其二是围绕品牌建立一套系统性的管理体系;其三是有别具一格的营销活动和策略。

李基泰认为,现在市场竞争非常激烈,没有人可以否认品牌的重要性,而品牌的创立就一定要有做世界第一的勇气。品牌是企业跨入世界市场的准入证。

台湾集成电路巨头张忠谋: 两岸半导体总和将领先世界

作为全球最大的专业制造服务公司,台湾积体电路(即集成电路)公司董事长张忠谋在企业家峰会上预测,十年后两岸半导体总和将全面领先世界。

台湾积体电路制造有限公司由张忠谋先生于1985年创办成立,现在已经是全球最大的专业制造服务公司,在制程设备和产能的资源上处于世界领先地位。

张忠谋认为,有学位的理工人才、积极的基层素质和非常好的技术人员,是今日大陆的优势。当年在台湾,这些优势促使积体(集成)电路成功,而大陆除了人才的优势之外,还有比台湾更大的一个优势,就是大陆的内需市场非常庞大。设计、精元制造、分装测试、品牌营销等,台湾都已经相当成功,但是台湾的内需市场比较小,所以在系统架构方面,台湾没有一个大的内需市场可以作为基础。巨大的内需市场使大陆可以重新走一条新的路,不需要用先进国家和地区已经做过的这种集成电路的系统架构。

“以这种优势,我认为大陆与台湾加起来,市场的庞大现在已有的和潜在的优势也在壮大,所以我预测:十年之内,大陆与台湾集成电路的总和,在各方面一定会领先世界的半导体业。”张忠谋说。

美国UPS公司总裁艾博尼: 对亚洲未来充满信心

美国UPS公司总裁艾博尼在年会全体大会上说,博鳌亚洲论坛已经成为政府官员、商界代表和学术界人士加强交流、加深相互了解的高层互动平台,聚集了一批富有远见卓识的杰出人士。

他说,商业的同步运作,对于亚洲

经济特别是中国的经济发展至关重要。物流产业是沟通全世界人民和商业文化的桥梁和纽带。“我们对博鳌亚洲论坛2004年会的支持,就是UPS对亚太地区承诺的一种体现。我们都在寻找这个区域发展的各种途径,我们对亚洲未来充满了信心。”他说。

比亚迪集团董事长王传福: 中国也是世界市场

针对目前流行的“中国是世界工厂”的说法,参加博鳌亚洲论坛的比亚迪集团董事长王传福指出:“中国是世界工厂,也是世界市场。”

王传福认为,“中国制造”最初的时候以低成本为标志,目前正在向以市场推动为主转变。中国不仅提供廉价的劳动力,同时也在吸纳众多的中低端产品、半成品和元件。

以手机为例,中国每年的手机生产占到了全球总量的相当比例,而这些手机的元部件相当一部分要依靠从国外进口,中国只是处在整个生产链条的较高阶层,其中还不包括核心技术。比亚迪集团生产的手机电池占到了全球份额的23%,每年都要从国外进口大量的原材料和元部件进行加工和组装,比亚迪在抢了别人饭碗的同时,也为别人提供了大量的饭碗。

王传福据此认为,中国不仅是世界工厂,也是世界市场。跨国公司进入中国,看中的不仅仅是廉价的劳动力,还看中了中国庞大的市场潜力。由此可以看出,中国经济的发展,对周边国家不仅是挑战,更是机遇。



博鳌亚洲论坛2004年年会企业家峰会。

希望他们的真知灼见能够对我们的企业界,对当前国家经济形势和亚洲经济形势有一个深刻、准确的理解,同时我们也希望这些企业家把他们丰富的经验和他们走过的道路和大家分享。

——博鳌亚洲论坛秘书长龙永图