

2016年3月7日

## 金砖四国如何 打破增长瓶颈

新兴市场无拘无束肆意发展的时代或已成为过去，但这并不意味着机遇也同样一去不返。

作者：朱利安(John Jullens)

# 金砖四国如何打破增长瓶颈

新兴市场无拘无束肆意发展的时代或已成为过去，但这并不意味着机遇也同样一去不返。

作者：朱利安(John Jullens)

笼罩在全球经济上方的阴影仍未见消退迹象。据普华永道近期的CEO调研结果显示，超过70%的CEO认为经济增长维持原状已是接下来一年最理想的状况。2016年1月，国际货币基金组织又将今年与2017年的全球经济增长预测下调了0.2%，预测结果分别为3.4%和3.6%。即便是年度世界经济论坛上曾意气风发的与会国，近来也难免郁郁寡欢。达沃斯今年依旧是大雪纷飞，若无此景恐怕此番会议真可谓是凡善可陈。

毋庸置疑，低迷经济状况的直接原因在于全球股票市场与商品市场的急剧下跌。而受原油价格崩溃的巨大影响，加之对北京方面能否重新稳定中国经济的担忧以及美国比预期更消极的经济数据，今年的股票与商品市场可谓经历了有史以来最糟糕的开局。然而普华永道的调研还指出了诸多长期问题，例如过度监管、地缘政治不确定性以及汇率波动。

投资者们对新兴市场尤持悲观态度，曾如日中天的金砖四国——巴西、俄罗斯、印度、中国——似乎已陷入屡屡碰壁的经济发展阶段。巴西与俄罗斯早已深陷困境，印度仍在努力开展结构性改革，中国的经济放缓则更是

影响了全球的商品与金融市场。更糟糕的是，新兴市场面临的或将是一场持久战。其中大多市场对商品依赖过重（例如原油），很难在短期内得到恢复。

此外，即将来临的第四次工业革命对新兴市场造成的冲击将远大于发达经济体所受到的影响。例如，世界银行预测指出自动化的发展对经济合作与发展组织成员国57%的就业岗位构成威胁，而该数据在印度、中国和埃塞俄比亚三国则分别攀升至69%、77%甚至85%。近期，战略与国际研究中心的一份研究对金砖四国是否仍值得一提抛出了质疑，结合当前形势来看，这一问也就不足为奇了。高盛集团的前任首席经济学家吉姆·奥尼尔(Jim O'Neill)曾于2001年提出“金砖四国”这一概念，然而现实的压力使得高盛不得不在2015年11月关闭了旗下的金砖四国基金。

幸运的是，另一轮全球金融危机的担忧似乎已经成为了过去时。迈克尔·刘易斯(Michael Lewis)在《大空头》(The Big Short)一书中鲜活生动的描述或已被悲观的情绪所取代，这种情绪或许会为众多冷漠的沉闷科学界人士所艳羡，但投资情绪并未因此而趋于理

朱利安 (John Jullens)  
john.jullens  
@strategyand.pwc.com  
是普华永道思略特能力驱动战  
略咨询业务在新兴市场的负责  
人，是普华永道美国合伙人。

智。例如，尽管中国经济状况并不乐观早已是不争的事实，但崩盘的可能性仍是微乎其微。并且，与激进的竞选言辞相反的是，美国经济并非全盘皆输，失业率正在下降，薪水也在逐渐上涨。另外，原油价格下滑对于俄罗斯、委内瑞拉等出口国造成的消极影响或许超过了净进口国因此产生的积极效益，但金融市场的反应似乎比基本面情况要糟糕许多。真正的问题在于投资者不确定性与金融资本过剩，从而导致了资产通胀、冒险主义与价格波动。

同样，尽管最近新闻的标题均颇为悲观，许多新兴市场的需求仍十分旺盛——并很可能长期持续下去。亚洲市场尤为如此，人口仍持续增长，可支配收入也日益提升，城市化也或将稳步开展。例如，普华永道预测显示，从现在到2021年的汽车行业增长将有三分之二来自“发展中的亚太地区”，而中国市场就将近占据了其中的40%。类似地，发展相关领域的增长前景仍一片光明，例如工程服务、环保技术、基础设施开发，以及食品加工、医疗保健和零售。

飞速发展的阶段已经一去不返，这点毋庸置疑。此时，正需要我们对每个新兴市场面临的机遇及挑战进行理智清醒地认识与评估。这便需要所有利益相关者改变思维方式与组织能力。

新兴市场面临结构调整，势必要割断对初级产品的依赖，进行工业基地升级，扶植世界级国内企业的发展，然而许多新兴市场政府却未能抓住前几年的大好机遇来开展此番调整。部分原因在于政府治理能力的匮乏，这也是诸多新兴市场发展的关键阻碍之一，包括阿根廷、巴西、俄罗斯以及南非。

目前，这些国家需要尽快部署新经济政策，改善制度体系，在相对容易开展的时期加大对国内竞争性企业的扶植。

同样，国内企业面临的挑战也并不是新兴市场的骤然衰落，而是轻松自如时代已经不在的现实。企业们也必须加速从做到“足够好”到成为真正世界级企业的转变过程。它们还需要拓展新能力，从事更高附加值活动，并努力进入国际市场，不止步于获取市场准入或新兴技术，还需争取达到最佳绩效水平。

与此同时，发达市场的跨国企业早已达到世界级水平。但若想在新兴市场持续发展，仍需加倍的努力；成功不再是一项由获取与分配行为组成的活动。反之，这些企业需更加细化对每个市场的发展机遇与挑战展开的具体认识，打造真正的本地化产品，反思其地区业务分布，提高本地化水平与组织架构，并加速从注重利润增长与市场份额的上游关

注点向注重提高生产力与效率的下游关注点的转变。对于很多企业来说，这一挑战可谓异常艰巨。

最后，投资者们迫切需要对投资企业进行具体定位，而不是宽泛地对某行业甚至在全国范围内广泛投资。我们需明白，发达市场企业业绩间相对较小的差异应归结于该公司所处的具体行业，以及公司战略选择、资源与竞争环境下具备的能力等因素。随着增长放缓，我们更应找寻新兴市场各企业间的共同模式。充满吸引力的投资机遇无疑仍大大存在，但主要集中于管理状况良好的企业，这些企业能够基于不同的技能及其它有利资源来赚取回报收益，而不是一味地依赖于产业增长。

换言之，这也意味着“好日子到头了”，一切回归起点。+

strategy+business magazine  
is published by certain member firms  
of the PwC network.

To subscribe, visit [strategy-business.com](http://strategy-business.com)  
or call 1-855-869-4862.

- [strategy-business.com](http://strategy-business.com)
- [facebook.com/strategybusiness](https://facebook.com/strategybusiness)
- [linkedin.com/company/strategy-business](https://linkedin.com/company/strategy-business)
- [twitter.com/stratandbiz](https://twitter.com/stratandbiz)



普华永道

strategy& 思略特

Articles published in strategy+business do not necessarily represent the views of the member firms of the PwC network. Reviews and mentions of publications, products, or services do not constitute endorsement or recommendation for purchase.

© 2016 普华永道版权所有。普华永道系指普华永道网络及/或普华永道网络中各自独立的成员机构。详情请进入 [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure)。  
免责声明：本文件内容仅作参考提供信息之用，不能用于替代专业咨询顾问提供的咨询意见。