



跨国聚焦



■ 本报记者 肖 肖 魏小央

日前,中国对外承包工程商会向部分民企询问利比亚冲突期间受损情况,并计划启动与利比亚方面的谈判。这对于许多因利比亚战乱而受损失的企业,可谓是个好消息。

中国企业日渐发展,出国投资并购成为风潮,许多企业选择到非洲淘金。虽然海外投资并购可以为中国集团公司提供巨大的发展机遇,但也存在着前所未有的风险和挑战。就像利比亚的不稳定的国家环境,让这些在利发展的企业“很受伤”。今年3月22日,商务部新闻发言人姚坚在例行新闻发布会上介绍,中国企业在利比亚承包的大型项目共有50个,涉及合同金额188亿美元。有媒体据此分析,“按照当前汇率换算,合同金额共计人民币1233.28亿元,这算得上是天量的损失。”

但是,据了解,在遭受险境后,中国企业呈现出了同一场战争,不同经济损失的情况。与大型央企,及中兴、华为等已经长期拓展海外市场的企业相比,几家刚刚走

出国门,正试图在海外市场发展拳脚的民营企业,则在这次利比亚战乱中遭受了较大损失。

央企损失可控

在利比亚有做工程建设的,有一个“湖北军团”,现有的葛洲坝集团股份有限公司、中铁十一局集团有限公司、湖北省工业建筑集团有限公司等8家企业都在当地开展经营活动。

而其中较大的项目是葛洲坝集团下属公司在利比亚建设7300套房建工程项目,合同于2008年签订,金额约合人民币55.4亿元。在该公司员工撤离前,项目进展顺利,累计完成合同工程量16.8%。而根据海外工程的特点,一般在施工前需由业主支付一定的预付款,同时按照惯例,项目需按照工程进度付款。若从这家公司的公告内容看,利比亚项目已完成工程16.8%,换算成金额为9.3亿元。该公司公告称,截至停工前,“项目履约、结算正常,经营效益能达到预期”。业内人士分析认为,该项目最大的损失是撤离产生的

费用以及未来工程能否继续。

这个例子也暴露出了其中的端倪,在利比亚受损的大情况下,大型央企的情况并不如此前外界预期的那么悲观。来自中国铁建股份有限公司的消息,中国铁建旗下中国土木工程集团、中铁23局、中铁11局等企业,在利比亚一共承建3条铁路,合同金额达42.3亿美元,均由利比亚方面出资建设。这些铁路项目于2008年开工建设,在中国铁建的工作人员撤离利比亚前,中国铁建已获得了利比亚方面支付的工程预付款及部分工程进度款,而这部分款项大于该项目的支出。目前中国铁建的 actual 损失主要集中在,为建设该项目购买的设备和材料滞留利比亚——这批收益成本原本是需逐年摊销的。

电信企业损失较小

与从事基建项目的企业相似,电信企业在利比亚的损失也并不严重。中兴、华为两个公司是中国“走出去”电信企业的代表。在利比亚遭遇危机后,中国的电信商却以另一种姿态保持了本公司的利益不被损害。

据中兴公司副总裁、北非区总经理陈杰文介绍,中兴、华为这两家电信企业在利比亚的损失相对较小。而这主要是由于合同金额相对较小,此外电信行业具有特殊性,即便是发生战乱,当地买家对其的依赖性也很大。陈杰文介绍,在利比亚,无论是卡扎菲政府和反对派都要求保持电信网络通畅——因此无论谁主政,都需要电信企业的技术和服务,并且会保证相关设施和人员的安全。这样的技术支持保障了中兴与华为的安全。据了解,2008年,华为和中兴在利比亚赢得了价值7500万美元、扩展利比亚手机网络的合同,两家公司都为利

比亚的通信业做出了不小贡献。

民企损失惨重

与以上企业的相对乐观不同,少数去利比亚承包项目的民营企业受战乱打击似乎更为沉重。

以北京某民营企业为例,该公司2009年到利比亚总承包5000套住房及其配套设施项目工程,预算合同总金额折合人民币约34亿元——这是该企业首次赴海外承包项目。虽然项目全部由利比亚政府投资,该企业只是作为总承包方进行项目实施,但利比亚战乱,还是给该企业带来了直接经济损失约12.3亿元。而这12.3亿元是由于利比亚当地动乱发生后,当地人强砸工地设备导致。此外,该公司还被拖欠了4个月的应收工程款。

宁波某企业也是一家与利比亚直接签订合同的民营建筑企业,合同金额约33.54亿元,在利比亚承建一个大型住房项目。利比亚战乱后,该工程只能全部停止,给该企业带来了巨额损失。

专家支招

对于“走出去”的企业境况不一,对外经贸大学经济学教授袁力有自己的看法。袁力表示,因为具备资源互补性,非洲和中亚是中国企业“走出去”战略的重要地区,然而这些地区因为经济不发达,政治局势和社会治安都存在隐患,加之巨大的文化差异,中国企业在这些地区遭受非商业性损失的风险要远高于其他投资地区。10年前伊拉克战争爆发时,中国并没有大规模的海外企业,因此在战火中的损失情况也远不能和这一次相比。但是随着中国在G20中扮演的角色逐渐重要,中国在海外的投资合资项目

谷歌如此“不作恶”

■ 霍玉茜

1999年,谷歌的一位工程师提出了“永不作恶”的企业宗旨,并一直被谷歌沿用至今。但随着谷歌业务王国的不断扩张,这一宗旨受到了越来越多的质疑。早在几年前,澳大利亚《悉尼先驱晨报》就曾评论说,“永不作恶”是很好的公共口号,但却非常空泛,因为股东其实并不在意谷歌是否作恶,他们关注的只有投资回报。

不断被爆出“税务门”的谷歌就是一个最好的例子。仅在今年,在包括中国、爱尔兰、荷兰、百慕大在内的至少5个法律管辖区,都留下了谷歌逃税的印记。仅在欧洲的曝光,谷歌就涉嫌逃税46亿美元。一家商业公司照章纳税,是全世界通行的最基本的市场法则和职业操守,谷歌轻践这些法则和操守,怎能说自己“不作恶”?

除此之外,谷歌善于打悲情牌,2010年3月借口遭到中国黑客攻击,宣布退出中国大陆,并竭力将此事件炒作成政治话题。谷歌则以此标榜自己的“不作恶”理念。这还没完,6月1日,谷歌公司有关负责人在博客上称,该公司数百名邮件用户受到“网络钓鱼”(黑客)攻击,该黑客来自中国济南,受影响的包括一些美国政府官员、“中国人权活动人士”及外国记者等的邮箱。在无序的互联网上,商业间谍、网络黑客大量存在,谷歌遭受网络攻击恐怕是难免的。然而这种大肆渲染,并将政治因素加入其中,不知谷歌怎样对得起其“不作恶”的理念?外交部对此事的回应也是干净利落,发言人洪磊表示,谷歌在遭受所谓“来自中国的

黑客攻击”后,完全可以向中国的公安机关报案,也可以通过中美间有关执法合作机制来解决问题。但是它却采用现在的办法来渲染所谓的“事态”,这是不是显示它别有用心呢?

谷歌的悲情牌在中国用过之后,又转向了中亚的哈萨克斯坦。目前,谷歌已经停止运营在哈萨克斯坦的搜索服务,该公司的高级副总裁称,此举是为了对抗哈国政府“所有以.kz结尾的互联网站点服务器均要设在哈国境内”的要求。他认为,哈国政府的要求“侵犯互联网自由”,是要“创造断裂的互联网”。相似的一幕再次出现,为西方某些媒体制造了不小的噱头。西方媒体纷纷从政治角度分析该事件,并将此同谷歌一年前不服中国政府的互联网审查而退出中国大陆相提并论。暂且不论政治影响如何,公司“不作恶”的底线应是尊重法律,尤其对于跨国公司来讲,更应尊重所在国的法律法规。谷歌“一哭二闹三出走”的伎俩,让其企业宗旨更成为空谈。

凭借自身在互联网广告和搜索市场的垄断优势,谷歌可以轻松地对进几乎所有互联网领域。也正是仰仗自己庞大的商业网络,谷歌肆无忌惮地叫板他国法律,甚至直接在纳税上动起了手脚。标榜“不作恶”的谷歌是如此的善恶不分,连起码的底线都守不住了。

跨国视点

V
V
V
V
V
V
跨国一周
^
^
^
^
^

韩泰将回收并废弃隐患轮胎

国家质检总局近日就部分韩泰轮胎存在安全隐患发出风险警示通告,指出部分批次韩泰轮胎由于设计或制造工艺问题,可能引发爆胎事故。韩泰轮胎方面对此回应称,将对潜在风险警示通知的产品自行回收并废弃。

索尼网站再遭黑客攻击

据日本共同社报道,美国索尼影视娱乐公司近日宣布,由于遭到黑客集团非法攻击,约3.75万份个人信息可能遭到泄露。

同仁堂就加盟店宰老外一事道歉

近日,同仁堂加盟店“北京同仁堂南城天汇旅游药店”及其“店中店”汉慈中医院被曝违规向外籍游客销售高价药品。对此,北京同仁堂集团向社会致歉,表示问题药店已被停业整顿。

苹果在美国召回部分iPad2

由于存在识别码部分重复问题,近日,苹果对一部分Verizon版iPad2展开了召回行动。苹果方面称,出问题的iPad2均是为美国运营商定制的版本,并未在中国市场发售。

(本报综合报道)

声 明

现有业主金伟宁的房产证丢失。
住址:北京市朝阳区幸福村10楼2单元101。
特此声明。
2011年6月16日

外资为啥热衷收购国内小家电企业?



知情人士证实,飞利浦公司将以23亿至25亿元人民币收购奔腾电器公司,双方在1个月至2个月内完成相关手续后将正式宣布收购细节。这是继美国百胜餐饮集

团宣布收购小肥羊公司后,外资再次出手并购中国民营企业。据知情人士透露,飞利浦收购的资产包括奔腾电器的全系列小家电产品及设备、品牌、营销网络以及运营

团队。收购完成后,奔腾电器将成为飞利浦在中国的全资子公司,飞利浦则向新公司派驻团队和管理人员。

国内家电专家、帕勒咨询公司资深董事罗清启认为,飞利浦近年来在国内正逐步退出一些领域,但在小家电、照明等领域表现非常强势。从此次收购奔腾电器来看,今后飞利浦还会继续加大在小家电领域的投资。但此次收购不会引发国内小家电市场格局的变化,毕竟奔腾电器的规模相对较小。

据了解,尽管市场竞争激烈,但是小家电的利润率仍高于彩电、冰箱等家电产品,小家电市场被视为“中国家电业最后一块利润奶酪”,同时,小家电通常也不像大家电产品那样要求较高的科技含量,生产成本通常占较大比例,而中国又具有成本优势。外资企业之所以愿意并购中国小家电企业,正是因为这些企业在国内有着良好的销售业绩,同时本身又拥有成本优势。

中国电子商会副秘书长陆刃波认为,中国的小家电生产企业还无法与松下、飞利浦等第一阵营的品牌抗衡,奔腾电器甚至和美的、苏泊尔、九阳等国内品牌相比竞争优势也不明显,选择出售无疑是条很好的出路。而对飞利浦而言,不仅可以消灭一个竞争对手,同时可以壮大自己的实力,可谓双赢。(周 文)

经营之道