

■ 本版撰文 本报记者 王 哲

编者按:今年以来,中国利用外资数额持续下降。美国房地产行业领军企业铁狮门“卖地离场”的传言更是引发了人们对“外资大规模撤离”的担忧。今天很残酷,明天更残酷,后天很美好,但很多人死在明天早上。近日,英国邦瑞房地产公司高调在京成立代表处,成为开拓中国市场的又一践行者,对甚嚣尘上的外资大规模撤离中国论调给予了有力回击。

中国仍是外商投资热土

受欧债危机影响,全球经济持续低迷,中国外商投资也出现了下滑趋势。商务部提供的数据显示,今年前8个月,全国新批设立外资企业15777家,同比下降12.4%,实际使用外资金额达750亿美元,同比下降3.4%。一时间,外资大规模撤离中国的论调甚嚣尘上,而阿迪达斯关闭中国工厂、摩托罗拉大举裁员,更是把这种声浪推向高潮。近日,中国欧盟商会指出,中国的商业环境已不再利于吸引外资。

不过,颇具权威的联合国贸发会议对上述观点给予了驳斥,认为中国吸引外国直接投资额仍稳居全球第二,且继续在投资者FDI(外商直接投资)理想目的地中位居榜首。而分析人士也指出,尽管受到世界经济增长放缓、国际金融市场动荡、国内劳动力成本上升等多重因素影响,但在政治稳定、法制建设不断完善、投资环境日益成熟的大背景下,中国吸引外资的综合优势将长期存在。

外资回国自救很正常

今年年初开始,坊间就不断传出外资企业撤出中国的消息:福特汽车公司宣称将1.2万个工作岗位从中国和墨西哥迁回美国;星巴克宣布将其陶瓷杯制造从中国撤回到美国中西部;阿迪达斯关闭了中国工厂,摩托罗拉大幅裁员;伊藤洋华堂在中国有95%产能的功能内衣生产线,也将部分转移至泰国等东南亚国家。这些都表明,外资确实有从中国撤离的迹象。

而中国欧盟商会在《欧盟企业在中国建议书2012-2013》报告中更夸张地指出,中国的商业环境已不再利于吸引外资,这已是不争的事实。中国对待外国投资的方式体现着完全过时的思维模式。

鉴于此,经济学者唐萧对记者表示,世界经济增速缓慢,美国和欧洲还出现了制造业“回国自救”的现

象,外商投资出现回流在所难免,但不应该夸大事实。唐萧表示,全球500强企业中的90%以上都在中国投资建厂,并不能因为几个外资企业回流,就妄下结论。海外投资者母国经济不佳,母公司陷入困境,对外投资能力下降,甚至需要抽调资金回去救急,是情理之中的事情。

据记者了解,除企业“回国自救”的因素外,中国劳动力成本上升也强化了外资回流趋势。国家发改委学术委员会秘书长张燕生便指出:“中国要素成本上升是外资转移的主因。”他说,产业资本总是选择成本最少的地方投资。近年来,中国对外投资明显加快以及欧美企业资产向外转移,一方面说明中国产业很大一部分是外销型、成本驱动型的,另一方面也说明,随着中国劳动力等成本上升,欧美会将其产业链条的分工转移到其他劳动力更便宜的地方。

服务业吸引外资首超制造业

联合国贸发会议最新发布的《2012年世界投资报告》显示,中国吸引外国直接投资额仍稳居全球第二,且继续在投资者外商直接投资理想目的地中位居榜首。这一结论,对外资大规模撤离中国的论调给予了有力驳斥。

商务部副部长王超也表示:“外资下降是一个暂时的现象。”他认为,这个现象要从两个方面来分析。虽然吸引外资金额同比有所下降,但是外资的产业结构和区域结构得到了进一步优化。另外,目前的中国经济发展速度保持稳定态势,刺激内需增长继续推进,加上投资环境日益成熟,吸引外资的综合优势还将长期存在。

“中国吸引外资能力的持续增强是不可逆转的大趋势。”中国国际贸易学会中美欧研究中心主任何伟文

认为,这一趋势并不能因当下连续数月小幅下降的利用外资数额有所改变。中国仍是对外资最有吸引力的国家之一。

“这些变化总的来说不会影响中国经济发展的基本面。”中国法学会国际经济法研究会会长沈四宝表示,欧洲是中国最大的市场,美国次之,日本第三,接下来是东盟和韩国。中国的对外开放也是全方位、多层次、大面积的,不是仅仅对一个或几个国家开放。事实上,资本最大的动力还是营利。中国目前无疑仍是世界经济发展的主要发动机之一,在中国营利的机会仍然很多。“资本熙熙攘攘,皆为利往。”他说。

而中国美国商会的调查亦显示,76%的受访美资企业预期其2012年的在华运营收入将超过2011年。多数跨国公司仍然对中国市场充满信心。

如今,大多数跨国公司都在盯着中国具有的投资优势:全球第二大经济体、新兴的中产阶层、潜力巨大的消费市场等。“这不是东南亚发展中国家单纯依靠廉价劳动力和廉价土地所能比拟的优势。”商务部国际贸易经济合作研究院研究员梅新育对记者表示。

此外,记者还注意到,目前,中国吸引外商直接投资的结构呈现新现象,即进入服务业的外商直接投资首次超过制造业。“这说明中国正在改变经济结构,寻找新一轮经济增长的支撑点。”唐萧表示,目前,中国经济的快速发展正转向内需拉动,中国吸引外资的优势正从传统的成本优势向综合优势转变。

相关数据显示,2001年,中国实际利用外资的规模仅有469亿美元,而到2011年底,中国累计批准设立外商投资企业已达73.8万家,实际使用外资金额1.17万亿美元。外资企业创造了中国35%的工业产值,解决了3000万劳动力的就业问题,贡献了中国半数以上的外贸进出口总值。

中国资本成“香饽饽” 被“忽悠”没道理

全球经济增长低迷特别是欧债危机愈演愈烈,为中国企业主动出击寻求合作提供了机遇,而国外企业也在积极自我推介,吸引中国资本的注意力。

中国企业主动出击

以前只做外贸生意的侯先生,如今也要到海外投资领域试试水。他对记者说:“现在国内经济形势不好,玩具出口生意不好做,国内的房地产价格又高,不敢轻易投资,所以准备出国走走,考察考察,看看有没有机会到海外投资,学习国外的东西。”

自中国加入世界贸易组织以来,企业、资本“走出去”已经成为大趋势。一些有实力、资本雄厚的企业纷

纷选择到海外投资,这既是企业立足自身长远发展的商业行为,也是中国实现国际竞争、产业结构优化升级的重要步骤。

目前,中国海外投资呈现三个特点:一是海外投资不再局限于非洲、拉美等欠发达地区,而是在大洋洲、北美、欧洲、日韩等众多国家和地区开展业务;二是通过收购海外能源矿产资源来满足国内对能源资源持续增长的需求成为投资新趋势;三是通过收购处于世界领先地位的国际著名品牌,展现中国经济走向世界的强烈愿望。

不过,中国企业的主动出击迎来的并不都是鲜花和掌声。据咨询机构埃森哲统计,近3年时间内关注的

120起海外投资案例涉及总金额超过6000亿元人民币,但全球范围来看,超过一半以上最终失败,大部分投资失败的原因是磨合期漫长。由此推算,中国在未来3年到5年内可能会承受高达3000亿元的海外投资失利。

财经评论人秦明对记者表示,企业“走出去”必须坚持优势互补与互利共赢,在此基础上才能取得真正的成功,单方面受益的事情不可能持续。此外,企业还需注意当地的文化、风俗习惯,不要误打误撞,引起不必要的误会,使企业蒙受损失。

商务部研究院研究员、北京新世纪跨国公司研究所所长王志乐表示,之前,中国企业“走出去”面临的主要是一些传统型风险,如市场把握不好,对当地文化、政策不了解等。而现在出现了诸多新的非传统型风险:一是把市场问题政治化;二是到一些高风险地区投资面临的经营风险;三是近年来国际上越来越重视企业的合规性,要求海外投资企业必须遵守当地的社会责任、法律法规、不能有商业腐败等。这些都对中国企业“走出去”提出了更多要求。

面对新的经济格局和全球化特点,王志乐归纳认为,中国企业如果要“走出去”,应注意5个方面:一是要风险可控;二是要互利共赢;三是要相互合作;四是要依法依规;五是要注意文化融合,到海外一定要做好“本地化”。

另据记者了解,为鼓励企业海外投资,国家发改委正在对企业境外投资管理做出调整,拟下放企业海外投资审批权。

外资房企进驻中国

中国企业的主动出击似乎还不能安抚国外资本“躁动”的心。近日,一些海外企业不断向中国企业毛遂自荐,向中国资本伸出橄榄枝。

上周,英国最大的房地产开发商——英国邦瑞在北京成立其唯一的一家海外分支机构。邦瑞北京办事处的成立酒会规格很高,在英国驻华大使官邸举办。而邦瑞地产的背景也十分了得,刚进入中国,便被网友打上

了“英国万科”的标签。

在邦瑞进入中国前有这样一组数据,2010年至2011年,美国房地产买主中有9%来自中国,比2007年增加近一倍,在国外买主中居第二位;在英国,两个月时间里,中国人在伦敦买房的投资就高达1.2亿英镑(12.7亿元人民币),2010年,伦敦一成新房被中国人买走;在加拿大,2011年第一季度,华人购买新房的比例占到了当地市场的29%。

最近几年,中国人在本土以外的地方购买豪宅的情况越来越多。美林全球财富管理与凯捷咨询公司公布的一项调查显示,2010年,亚太区“富裕人士”数目增长9.7%至330万人,首次超过欧洲,成为全球第二大富人聚集地,房地产是亚太富人最热衷的投资项目。

报告认为,许多亚太区市场的投资产品选择不如成熟市场丰富多样,因此,包括实体房地产项目和其他房地产类资产,如房地产投资信托基金成为重要的投资工具。2010年,亚太区富裕人士持有的房地产类资产比例为27%,远高于19%的全球平均水平。而在房地产投资中,住宅类房地产的占比最大,这一点中国表现得尤为突出。中国富裕人士的房地产投资中,住宅类房地产所占的比重达70%。

对此,邦瑞公司的掌舵者安柏德表示,中国已经成为全球房地产行业投资中最重要的生力军。中国市场已被高度重视,邦瑞则向这个市场迈出了一大步。邦瑞无疑也是最大的受益者。该公司提供的一份新闻稿显示,今年在伦敦新开盘的一个项目,约有75%的买家来自中国大陸。

虽然中国的限购令刺激了国外房地产市场,但国外的房子真能“忽悠”的了中国人吗? 远洋地产董事长李明直言不讳地表示:“不知道一家外资开发商来中国能做什么。”他认为,房地产是个地域性很强的行业,如果仅仅是到中国来卖海外的物业,成立一个销售公司或者拿一些高端客户数据回去可能是更有效的办法。目前,个人和一些机构投资者可能会寻求到海外投资物业,不过肯定不会成为主流。

