

务实谈合作 坦诚扫障碍

——中美企业家工作午餐会侧记

■ 本报记者 李红阳



一边是中国的企业家代表,一边是美国的
的企业家代表,面对面交流,各自讲述本公
司的业务以及与对方开展的合作,表达对进
一步推进务实合作的信心,也坦诚在合作中
遇到的一些问题。

6月23日,由中国贸促会主办、主题为
“追求品质生活,共享合作商机”的中美企
业家工作午餐会在京举行,中国贸促会会长姜
增伟、中国美国商会主席吉莫曼、皇家加勒
比游轮公司董事会主席兼首席执行官费恩
出席对话会。应中国国际商会邀请,大唐集
团、港中旅、招商局、中金公司、完美世界、
王府井、乐视控股、安邦保险、华阳经贸9家
中国企业的主要负责人与来自能源、环保、旅
游、服务、金融、零售、食品等领域的美国企
业家代表就产品质量、现代服务业、市场准
入、标准互认等议题进行了交流。

美国皇家加勒比游轮有限公司是世界
第二大游轮集团,其先进豪华的游轮设施以
及精湛卓越的游轮服务享誉世界。该公司
董事会主席兼首席执行官理查德·费恩说:
“中国已经成为我们增长最快的市场。过去
6年,我们在中国的业务保持了高速增长。”6
月28日,该公司最新的一艘游轮“皇家赞礼
号”在天津母港开启全球首航。据悉,该公
司看好中国正在崛起的游轮市场,并不断推
进本地化游轮制造,为中国员工提供了7000
多个工作岗位和培训机会。而为了表达对
中国市场的重视,该公司特意安排董事会成
员在中国举行皇家加勒比游轮董事会会议。

◆ 权威调研

埃森哲:

七成跨国企业未能跑赢中国GDP

■ 徐惠喜

埃森哲在夏季达沃斯年会上发布调研报告显示,目前有
75%的在华跨国公司业务增速
低于中国GDP增幅。面对压力
,领先的跨国公司已经开始
重新审视并调整在中国市场的
发展战略。

在这份名为《赢在中国:跨
国企业2020年的挑战》的调研
报告中,埃森哲战略与FT研究
院访问了在华跨国公司的119
位高管,他们所在的企业年营
收额平均达到25亿美元,在华
员工人数平均为1.1万名。

这些受访高管普遍意识
到,跨国公司在中国已不能再
像过去30多年那样凭借传统
行业优势和政策优惠条件维持
高增长,如果不及时调整发展
战略,到2020年他们的企业
在中国市场或许将损失一半的
商业价值。

然而,在世界经济“新常态”
的压力中,绝大多数受访跨
国企业高管依然看好中国市
场潜力,并未打算收缩在华投
资和业务拓展。而且,其中
有72%的高管相信,自身能够
应对未来3年在中国所面临的
各项挑战;71%的高管正计划
在未来几年中增加对华投资,
近25%的受访者将“大幅增加”
投资;66%的高管预期未来3
年内就能提高绩效,相同比例
受访者相信,企业至少将在未
来10年继续拓展在华业务。

调研发现,面对中国经济
增长动力的转换和日趋激烈的
中国本土市场竞争,跨国公
司在各个行业保持竞争优势
都绝非易事。未来5年,在华
跨国企业的成功取决于他们
的响应速度与能力,因而埃
森哲建议它们采取三项举措,
助其实现差异化优势:

一是运用精准营销和品
牌差异化策略,满足中国消
费者的挑剔口味。随着智能
设备、移动互联网和物联网
的渗透,中国消费者行为的
数字化程度已达到前所未
有的水平。跨国企业必须
准确预测消费者的具体需
求与偏好,依托丰富的产
品服务谱系和及时有效的
数据分析能力提供便捷、
无障碍的消费者体验,
并强化更具个性的市场
营销策略来锁定和取悦
目标消费者。尤其对于
消费品行业的跨国公司
,高精度消费者细分战
略可有效提升市场销
量。

二是引入创新创业精神,
从战略高度提升组织敏捷
性,有效平衡成本管理与
增长目标。调研发现,
虽然高达92%的跨国
企业领导者认为创新
至关重要,但只有32%
自信其在中国市场
的创新投入走在前
列。创新投资匮乏的
主要原因在于巨大的
成本压力:近三分之
二(65%)的受访高
管指出,成本压力将
是其企业未来3年中
面临的头号挑战。为
了与结构更为精简
的中国企业展开竞
争,跨国企业需要
保持创业心态,从
战略高度审视成本
管理,借助“零基预
算”方式释放资
本,将其重新投入
创新活动,并借
力于流程优化、
业务整合和数
字技术,方能促
进业务增长目
标早日实现。

三是采取务实开放态度,
将中国本土企业视为共
赢的生态伙伴,实现
更高阶段的本土化。
近年来,某些行业跨
国企业面临的本土
竞争尤为激烈。例
如,在包装食品、美
容与个人护理两
个行业,跨国企业
的在华市场份额
已连续5年缩水。
在对待本土企
业的态度上,高
瞻远瞩的跨国
公司已开始打出
合作牌:三分
之一(34%)的
受访高管认为,
跨国企业在中国
市场的成功增长
将“主要源于同
中国本土企业的
合作”。其中
最具发展前景
的模式之一,
就是跨国企业
和中国本土企
业创建共赢的
生态系统,规模
化地提供创新
产品与服务。本
土企业为此提
供新的客户理
念和新的市场
渠道,而跨国
企业的贡献不
仅在于引入投
资,还应包括
分享客户信息
,通过数据交
换形成更为精
准的商业洞
察力,进而迅
速向市场推出
效仿者难以
复制的客户体
验。

专利拍卖招商公告

受专利权人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司
将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可
查阅该公司网站www.jcbcpm.com,或致电010-57110083
索取详细资料。

- 1.一种用于下水道沙井上的防臭防蚊虫装置
(ZL201520409716.7)
- 2.一种入室鞋底除尘机(ZL201320042027.8)
- 3.步滑车(201410249639.3)
- 4.造纸设备(201210043114.5)

费恩及其董事会成员与中国企业家代
表一见如故。中国港中旅集团公司董事
长张学武开门见山地说:“我们是同行,
都是做旅游的。”港中旅集团涉足酒店
、景区、度假区、高尔夫、客运等旅
游相关业务,目前正在开
发的新业务就是游轮旅
游。张学武透露,计
划于今年7月开通第
一条游轮路线,从三
亚到南海。

招商局集团有限公司蛇口工业
区有限公司副董事长杨天平同样“感
到兴奋”。他说:“招商局也正在积极
布局游轮产业。我可以这样告诉各位
美国朋友,中国2015年通过游轮方
式进出的中国游客92%是通过招商
局投资或者通过招商局直接控股的
码头公司进出的。如果皇家加勒
比游轮在中

国发展的话,同样绕不过中国的游轮
码头和招商局。”

谈到双方的合作,张学武介绍
说,港中旅早在2009年就在密苏里
州收购了美国第三大演艺中心白
宫剧院,并由中国团队制作、表
演节目,已经连续8年了,《功夫
传奇》等具有浓郁中国文化元素
的表演在美国颇受好评,每年会吸
引十几万人次的美国游客前来观
赏,展现了很好的发展前景。杨天
平也介绍说,招商局在美国既有从
事货运代理和航运的公司,也设立
了招商银行纽约分行这样的金融
机构,与美国在多领域都有密切合
作。

完美世界(北京)网络技术有
限公司首席执行官萧泓和乐视控
股(北京)有限公司副总裁王冲作
为两家年轻的新兴公司的代

表,同样对开拓美国休闲娱乐市场
抱有强烈兴趣。萧泓说:“我们与
美国环球影视达成了5亿美元
的合作协议,未来将投资至少50
部电影,这意味着我们会占到所
有投资的25%。好莱坞是世界电
影最大的制造地区,我们会通过
这个窗口进入美国市场。”据王
冲介绍,近期,乐视与美国传奇影
业合作推出了一部电影《长城》
,将为中美两国消费者带来“不
一样的观影体验”;乐视还在美国
硅谷成立了一家电动汽车研发中
心,有超过1000名的工程师和研
究人员,超过90%是美国公民,
新近还在拉斯维加斯建立了工
厂,预计将有超过5000名员工
在那里参与汽车生产工作。

正是在推进合作的过程中,中
美双方企业遇到了一些有待解
决的问题。中国企业建议美国在
审查外国投资的时候,给予中国
国有企业平等待遇,客观看待中
国国有企业的投资审查;建议放
宽中资银行业务准入,给予多业
务牌照;建议美方降低对中资银
行高额的监管合规成本和税负
比例。

有合作就有往来。多位参会
的中国企业家代表同时提到,目
前办理美国签证申请还有比较
多的障碍,对中国演艺人员出访
签证,美方要求要提前5个月提
交申请,这会影响到中美文化交
流活动。中方企业希望通过参
会的美方企业,利用自身的影响
力,向美国政府反映中方诉求,
尽早扫除障碍,推进实施更加
频繁、更加便利的签证申请程
序。



1至5月国企利润总额同比降9.6%

财政部27日发布的数据显示,今年1至5月,全国国有及国有控股企业利润总额为8373.9亿元,同比下降9.6%,利润降幅比上月增大1.2个百分点;煤炭、钢铁和有色等行业继续亏损。图为江苏省淮安市工业园区一家国有企业正在进行生产。
中新社 周长国 摄

◆ 会员资讯

西电集团竞技焊接行业“世界杯”

本报讯 近日,2016(第四届)北京“嘉克杯”国际焊接技能大赛在河北固安开幕,来自25个国家的59支国内外代表队共600余名选手参赛。中国西电集团共有11名选手参加此次大赛,与国际国内选手一起切磋焊接技艺。

此前,在2015年“嘉克杯”大赛中,西电集团组成的中国代表队曾获得了团体第二名和个人二氧化碳

气体保护焊第二名的好成绩。

国际焊接技能大赛是具有世界
意义、高水平、高规格的国际赛
事,被誉为焊接行业的“世界
杯”。焊接作为加工制造业的
重要基础技术与基础工艺,在
一定程度上体现着一个国家机
械制造的发展水平。本次大
赛云集了美国、俄罗斯、乌
克兰、德国等24个外国代
表队,不少

参赛选手都是各自国家焊接技
术领域的翘楚,有的选手曾在
欧洲、美洲的国际比赛荣获大
奖。此次大赛,包括中国航天
科技集团、中国船舶工业集
团、中车集团、中国西电集团
等17支共计257人的庞大中
央企业代表队参赛,参赛选
手的焊接技术水平也代表了
国家最高水平。

(郭 迪)

瞄准国际化 深圳新锐企业“狼性十足”

6月22日,深圳市政府部门和民间咨询机构联合发起的一项针对当地企业全球化程度的调查显示,66家上榜企业正处在“一脚门里,一脚门外”的关键阶段。这些优秀的企业不仅包括华为和中兴等发展非常成熟的企业,也包括一批静悄悄涌现的、以高科技为主导的新锐公司。

上述民间咨询机构华也国际的副总裁乔迁介绍,在调研的企业中,50%的企业还位于出口企业阶段,39%的企业进入了区域型的跨国企业阶段,只有11%的企业真正达到了全球性企业的程度。

深圳高新技术企业云集,被誉为“创新之都”。这项调查对于了解全国企业的全球化程度来说,或许具有借鉴意义。

深圳研发投入和经济表现抢眼

调查项目名称为“2016年全球·深圳100”,由深圳市福田区经济促进局、南山区经济促进局和华也国际联合发起。调查报告不是按照企业的固定资产总和或年收入对深圳企业进行排名,而是通过对企业的全球化成熟度进行排名,包括管理及人才、合作模式、研发等九个要素。调查主要聚焦于深圳的四大核心行业,分别为:高技术、健康医疗、新能源和新型材料、个人消费品及服务。

为什么深圳会成为一家国际咨询公司选取样本之地?深圳的特殊性在哪里?这和深圳目前的对外投资规模密切相关。深圳市副

市长文学峰表示,2015年,深圳对外投资规模居全国大中城市前三,对外承包工程规模居全国大中城市第一。深圳市政府也在努力实现“到2020年培育形成一批新的本土跨国企业、本土企业进入世界500强的数量达到8至10家”的目标。

华也国际CEO叶雪泥则认为,深圳研发投入大,发展后劲足。此外,经济增长快,GDP总额对全球经济都有影响。

作为国家自主创新示范区,2015年深圳全社会研发投入占GDP比重4.05%,PCT国际专利申请1.33万件,占全国的46.9%,连续12年居全国大中城市首位。

2015年,深圳GDP总值也达到1.75万亿元余,和新加坡的GDP总量非常接近。但是,深圳的GDP增幅远远高于新加坡。2015年,深圳GDP增幅为8.9%,而新加坡的GDP增幅为2.0%。

在深圳GDP引人注目的背后,是深圳高新企业的快速发展以及对当地GDP的大力拉动。今年一季度,深圳先进制造业增加值、高技术制造业增加值分别增长9.6%和11.9%,分别占规模以上工业增加值的75.8%和67.3%。

新锐企业成为深圳冲刺全球化的生力军

造就这些亮眼数字的,除了华为和中兴等发展成熟的企业外,还有一大批新锐企业。

调研发现,深圳的全球化新锐型企业数量众多,素质良好。这些公司全球化战略目标清晰而坚定,

◆ 评论

扶持中小企业 德国别具“匠”心

假设美国人、日本人、德国人在生产线上拧螺丝,螺丝拧到一半,下班的铃声响了,工人会怎么办呢?美国人放下工具,立马走人。日本人会加班加点把手头的活干完才走。德国人则是把螺丝拧下来才走。德国人认为,每个人的手法不一样,接手的人应按自己习惯的手法与节奏干完一个完整的工序,质量才能有保证。

追求产品质量几乎已经成为德国企业的一种“潜意识”,德国品质已成为全球高质量的代名词。与德国品质相比,我国企业的产品质量在国际上一直深受诟病。

我国制造业大部分是以出口为导向,又以中小企业为主。改革开放后,我国公司将运作侧重点放到了国外市场,成为“世界工厂”。然而,由于处于价值链低端,技术水平较低,加上缺乏激励机制和价格竞争压力,大部分公司都不愿意为“高质量”多花成本和改进服务,从而导致了产品质量有时会不尽如人意。

值得注意的是,如果说之前中德两国之间的经济合作是以大企业为先导,那么接下来合作的主力,将会是越来越多的中小企业。

雷曼金融危机发生后,中小企业变得十分无助。英、法、意、西等国已经严重“去工业化”。而德国却不断扶持中小企业创新,今年又将扶持资金提高30%,至每年约3.2亿欧元。

在德国,现有中小企业约为370万家,占全部企业总数的99%。与欧美其他国家相比,德国许多企业采用学徒工制度,将技能岗位培训和学校教育融为一体,培养了德国式“工匠精神”,也形成了德国制造业专注品质优化和技术提升的“创新”和“创业”模式。

此外,“德国制造”还有一个“类似”的观点:不相信人。德国人坚信人都会犯错,都会有误差,特别是在生产环节。整个产品的生产过程中,人的因素越多,最终产品出现问题的可能性越大。所以德国人坚持只要机器能做,在成本合理的范围内,坚决不让人做,这也促使生产的自动化水平不断提高。

中小企业是各国经济活力的主导者和创新的源泉。根据2015年有关数据统计,在我国注册企业总数中,中小企业占比超过99%,对我国GDP的贡献超过60%,对税收的贡献超过50%,提供了80%的城镇就业岗位,新产品开发占比82%。

发达国家的优质中小企业大多拥有自己的专利和技术,是优良产品、零部件和服务的提供者。而我国中小企业大多数集中在劳动密集产业,依赖低廉的劳动力为世界提供加工贸易品。受制于国内金融体系等制度不完善因素,我国中小企业,长期研发和设备投资不足,缺乏核心技术和创新能力。

目前,我国处于工业升级转型期,政府必须出面,解决中小企业发展的重重压力,帮助其过山渡河。
(国 尚)

◆ 商会动态

中国国际商会调研 TCL集团波兰工厂

当地时间6月21日,中国国际商会合作发展部组织中国企业家代表团参观TCL集团波兰工厂,听取TCL集团海外工业制造中心总经理梁铁民介绍公司海外发展历程及经营状况,并就如何开拓波兰及中东欧市场与随团企业进行交流。

中国国际商会合作发展部副部长吴蒙表示,贸促会、商会作为企业“走出去”的平台,将竭尽全力为已经成功本土化和想要进入波兰市场的企业提供便利化服务,充分利用贸促会波兰代表处整合当地资源,聚集当地中资企业、协调政府关系,形成合力,让在波中资企业有归属感,并共同努力将在波业务发展壮大。

梁铁民表示,TCL波兰工厂是在华沙当地本土化极高的企业,年产量超300万台,自动化、机械化程度较高,销售网络可以覆盖整个欧洲市场。TCL愿意分享在波的市场经验,帮助其他中资企业进一步开拓波兰市场。

(毛 雯)

行动敏捷,不畏艰险,在技术、产品进军世界市场中,凌厉而凶猛,犹如“雪豹”。这些企业多以初创型为主,以高技术为导向,自企业在本土成立之初就具备国际化的特征和全球化视野,其产品和服务也是针对国际市场,定位于全球。

为什么这些企业会集中出现在深圳?深圳一位研究区域经济的人士对记者表示,珠三角的企业,尤其是深圳的企业,大多是民营企业,这些年摸爬滚打,充分地经历了市场的洗礼,狼性十足,对市场的风向非常敏感,企业活力很强,这也创造了深圳这种适合初创企业打拼的氛围,吸引了众多后来者。

而在叶雪泥看来,深圳这座从小渔村发展而来的城市非常年轻,“这个城市也有着非常完整的供应链和创新的气候。”

新锐企业代表人物之一黄源浩对这句话感受颇深。他是一位3D传感器生产商,3年多前从美国回来创业。对他来说,完善的硬件产业链是他最终决定将企业设在深圳的主要原因。他告诉记者,“深圳的创新创业环境是最好的,因为周边的代工厂多,原材料供应商也多,硬件产业链完善。这对于做智能硬件来说,无疑是最好的地方。”

另一家新锐企业光峰光电早在13年前就在美国创办了,但是10年前搬到了深圳。企业创始人李屹回忆起当时的决定说:“那时候觉得深圳是一座沉得住心的城市,我们愿意在这里待下来,一步一步地走。”
(王玉凤)