

多家上市公司：

“去美国建厂主要是贴近市场”

■ 崔晓丽

福耀玻璃董事长曹德旺的一席话在国内掀起轩然大波，时隔数日，讨论声仍然此起彼伏。其实，中国企业去美国建厂，福耀玻璃不是第一家，此前已经有多家中国企业在美国建立了自己的工厂。“中国企业在美国或者欧洲建厂，首先是为了贴近市场，满足客户的需求，成本因素要排在第二位。”山东威达董事会秘书宋战友表示，公司多年以来就有去美国建厂的打算，因为公司的主要客户在美国以及东欧。

而美国一家商务咨询公司的负责人赵先生则表示，近年来咨询美国建厂事项的中国企业越来越多，“随着美国各项成本的降低，去美国建工厂会成为很多中国企业的选择。”

成本不是主要因素

赵先生表示，在美国建厂其实

要考虑的因素很多，不只有上述成本，还有原材料、市场等等，“工厂是随着市场走的，市场在哪里，工厂就建在哪里，这是经济规律”。

实际上，除去原材料，在美国建厂的成本与曹德旺所说相差无几。

据悉，在美国建厂，除了原材料，成本主要包括：劳动力、税收、物流、银行贷款、能源等，没有隐性成本。因为涉及商业机密，海尔及海信方面并没有透露其美国工厂的相关成本。但是据赵先生介绍，“这些都是公开的，在网络上就可以查到，因为美国要吸引制造业回流”。

税收方面，“美国地方政府的权力比较大，每个地方的税率政策也都不一样，失业率高的地方，税率就低，而且美国的税率是根据企业的赢利情况来确定的，利润高，税率就高。”赵先生介绍，美国许多

州甚至不设企业所得税，如南达科他州、内华达州；也有征收企业所得税较高的州，如纽约州、路易斯安那州，税率最高也就是35%。而在社会保障费率方面，美国企业 and 个人的社保负担标准均为7.7%，合计仅15%。

物流更是便宜，“美国的所有州际公路都不收费，只有一些私营道路收费，但也很便宜。”赵先生介绍，而中国的运输成本相对来说较高，过路费按里程和载重量双重收取。

而在劳动力方面，其实美国的劳动力成本并没有国内想象的那么高。赵先生介绍，美国的人工成本总体来说大约是中国的4-6倍。美国有些高失业率地区，工资水平也不高，招聘工人也比较容易。

“但是因为建厂帮助了当地的就业，当地政府会有大量的税务补

贴，因此算起来也就是中国的4倍左右。”赵先生介绍。

去美国建厂将成趋势

据悉，已经有越来越多的中国企业计划去美国建厂，开辟中国市场。海尔是这方面的代表，早在1999年，海尔即在美国投资建立了海尔工业园，2000年投产。对海尔来说，在美国建厂最大的好处在于极大地推动了国内海尔产品的出口量。

据悉，中国某著名品牌磁砖生产商2015年在田纳西州建立了自己的工厂，其根本目的就是贴近市场，因为美国是世界瓷砖销售的第一市场。这家企业之所以选择田纳西州，除了劳动力成本低、税收更优惠等因素外，更主要的还是因为这里有磁砖的原材料粘土。以美国工

厂为海外基地，可以辐射南美洲、欧洲市场。

宋战友也表示，“随着中国企业发展到一定的规模，国际化是必走的路径，同时国内企业的经营成本越来越高，去海外建厂会是一个必然的选择。”

海信方面则表示，“我们也有去美国建工厂的规划，主要是为了贴近市场。这样可以缩短研发周期、供应周期，能够保证产品在市场上竞争力。”

据悉，目前，中国企业去美国建工厂最多的还是汽车零部件制造企业，因为美国是世界第一大汽车生产国，有大量的市场需求。

而更多的上市公司则是通过收购美国企业或者资产的方式布局美国，如联想、杰瑞股份、东方海洋、新潮能源等。

◆ 企业动态

中国能建承建的孟加拉电站投入商运

近日，由中国能建广东院、广东火电和东电三公司联合承建的孟加拉沙吉巴扎33万千瓦燃气联合循环电站项目一次性顺利通过168小时试运行考验，正式投入商业运行。

试运行期间，机组各项经济指标与技术性能良好，达到国际先进水平。工程受到了业主及监理的赞许并签字认可。中国能建全产业链和全生命周期服务优势又一次得到有效发挥。

孟加拉地处恒河三角洲，拥有全球最密集的人口，是全世界最不发达的国家之一，国内缺电现象普遍且严重。沙吉巴扎项目投运后，将有力缓解地区缺电现象，为当地民生改善与经济发展提供更加充沛的能源供给。

新龙马汽车

出口玻利维亚

近日，新龙马汽车出口玻利维亚100台订单发车仪式暨2016年度海外最佳经销商授牌仪式在龙岩隆重举行。新龙马汽车将100台启腾EX80顺利交付给玻利维亚经销商。值得一提的是，新龙马汽车还与玻利维亚经销商签订了800台启腾EX80订单。首批100台订单将于2017年1月发运。

作为我国汽车产业发展的中坚力量，新龙马汽车积极响应国家“一带一路”政策，瞄准21世纪海上丝绸之路，致力于开拓国际市场，深化“走出去”战略。目前新龙马汽车已在“一带一路”沿线国家开辟广大市场，海外经销商渠道覆盖东南亚、中东、南美的10多个国家和地区，拥有近20家海外经销商，成为未来汽车产业发展的强势增长极。

中国信保护航

石油装备企业走出去

近年来，随着国际经济形势低迷及油价的持续下跌，国内外的石油装备行业出口遇冷，石油装备企业走出去步履维艰。作为我国唯一的政策性信用保险机构，中国出口信用保险公司(简称“中国信保”)具有的政策性职能和逆周期调节作用对于企业而言，便显得尤为重要。

2013年4月，山东东营一家大型民营石油装备出口企业与科威特某买家签署了出口2台钻机销售合同，合同金额为2664万美元。然而，科威特买家在按合同约定偿付了第一笔货款后，便再无力支付剩余货款。了解到企业遭遇的难题后，中国信保立即启动对该案件的调查和理赔流程，决定先行赔付已到期未偿付货款共计1293万美元。在近日举行的赔款仪式上，该企业负责人感慨地表示：“只有中国信保的保驾护航，才能让中国的石油装备企业走出去、走的好、走得远！”随着该合同剩余货款的不断损失，中国信保将会对该企业的损失进行及时理赔。 (本报综合报道)



“中间商”违约频发 出口企业损失惨重

■ 王 韵

近年来，由于中间商问题导致的报损案件不断增多，中间商违约、欺诈风险上升，导致出口企业蒙受巨大损失。

中间商B在内地多家工厂采购货物，销售给美国大型服装零售商C，内地某地服装纺织生产型企业A是B的一家供货商。去年2月，A向B出运近10万美元的货物，但到应付款日后迟迟未收到B的付款，此后也无法与B取得联系。A公司随即向中国出口信用保险公司报案。通过海外追偿渠道调查，发现美国零售商C已经付清货款。中间商B虽然承认了债务，但表示经营出现问题，无力偿付债务。

这是一起典型的中间商拖欠货款的案件，出口企业A过于轻信中间商，导致损失发生。

诸如此类中间商案件频频发生，多是因为未把握好与中间商贸易的风险要点。中国出口信用保险公司建议出口企业必须认清中间商身份、设计好“贸易合同、单据、资金流”，加强风险防范措施。

认清“中间商”身份

近几年发生的“中间商”相关案件主要有以下几种类型：由于中间商经营不善、破产造成国内企业无法收到货款；部分中间商假借国外知名企业的名义伪造合同向国内多家工厂下单；出口企业签署合同时未认清真正合同买方，部分出口企业 with 中间商签订合同。

针对上述情况，出口企业应认清中间商身份，关注风险承担者，在签署合同时要特别关注中间商的资

质、付款能力、历史履约情况和最终买方的信用风险。

贸易合同、单据和资金流环环相扣

在国际贸易开展中，贸易合同、单据、资金流都是非常重要的风险环节，每个环节的疏忽都有可能出现风险，导致损失发生。特别是在有中间商参与的贸易过程，因贸易环节及流程设计往往更为复杂，出口企业更应注意风险要点，提高警惕。

一是中间商以自身名义签署合同的，出口企业应根据中间商本身资信状况决定是否签约交易。同时，建议出口企业与中间商签署正式的贸易合同，发票和提单都出具给中间商。对于中间商有特别要求

将货物出具给最终买方的，建议在合同中予以约定并出具指示提单，中间商直接回款。

二是若中间商代理最终买方签署合同，建议出口企业在签署合同前识别好中间商身份，在正式签署贸易合同前应要求“中间商”出具买方的合法有效授权文件，并与买方核实确认“中间商”的代理人身份。发票和提单可直接出具给最终买方。建议出口企业在合同中约定预付款比例，并要求最终买方支付预付款来确认贸易事实。

三是如果中间商作为佣金商出现，中间商不参与贸易实质，在贸易合同条款和单据上不应涉及中间商。

(作者为中国出口信用保险公司广东分公司资深客户经理)

肯尼亚国家公园里的“绿色铁路线”

2017年下半年，连接肯尼亚境内东非第一大港蒙巴萨港和首都内罗毕的蒙内铁路即将通车，该铁路由中国路桥工程有限公司建设。

蒙内铁路的建设可推动肯尼亚国内生产总值增长1.5%，促进了肯尼亚进出口贸易的发展，奠定了肯尼亚在东非经济的龙头地位。项目在建期间为肯尼亚创造超过4万个就业岗位。图为即将完工的蒙内铁路阿西河站站台。

中新社记者 魏晞 摄

(王腾腾)

全国县域跨境电商创业排行榜出炉

日前，阿里研究院发布《2016年中国县域跨境电商电子商务报告》及“2016年中国跨境电商创业25佳县(市)”排行榜。上榜地区包括，浙江15个、江苏4个、河北3个、福建2个、山东1个，主要分布在东部沿海地区。

阿里研究院高级专家盛振中分析说：“近两年，县域跨境电商有五个重要特征。一是大部分县市跨境电商处于发展初期；二是空间分布明显不均衡，高度集聚于沿海地区；三是部分县市产业集群在全国甚至全球具有竞争力；四是中小企业和创业者是县域发展跨境电商的主体；五是跨境人才培养、资金奖励/补贴、发展产业园成常见政策。”

据阿里研究院数据显示，2015年，中国进出口总额下降7%。而在这样的背景之下，跨境电商逆市增长。2015年，中国跨境电商交易规模达4.8万亿元，同比增长28%。

2015年，在阿里巴巴国际站平台上(包括采购与批发)，向中国企业发出询盘量最多的海外市场居前十位是：美国、英国、印度、加拿大、俄罗斯、澳大利亚、德国、奥地利、马来西亚、巴西。其中，美国客户发出的询盘量明显领先。前10位中有6个发达国家，这反映了欧美国家领先的存量市场格局。

(方令航)

中国化工计划成立基金

先正达并购博弈升级

■ 何 清

知情投行分析师说。

他透露，中国化工将成立一个基金，筹集50亿美元资金以帮助融资其收购先正达的交易。

250亿美元股权融资

延期虽然对中国化工和先正达双方都不是好消息，但是对于中国化工来说，也不是全无好事——中国化工已聘用中国邮政储蓄银行等来安排成立基金，目标是获得大约250亿美元的股权融资。

“整体而言，中国化工的目标是通过获得大约250亿美元的股权融资承诺，以帮助融资这项由一家中国公司收购外国公司的规模最大的交易。”上述知情投行分析师说。

据他透露，此前有高层希望通过多个石油化工央企，在国外收购一些外国石油化工企业，以便让这些央企在国际上拥有更大的话语

权，为此国家准备了巨额资金，数量有上百亿美元以上，“此次中国化工的收购正是在这个计划下进行的。”

但是，由于秦仲达等社会名人和专家的反对以及其他原因，中国政府可能已经不再为此收购进行政府资金支持。因此，中国化工不得不通过中国邮政储蓄银行、中信信托公司旗下管理的基金Feng Xin Jian Da LP等筹集大约250亿美元的股权融资。“中国化工高层希望通过收购先正达，将企业进一步做大做强，下一步，中化和中国化工还可能整合，因此收购先正达是第一步。”那位知情投行分析师说。但是，这种资产负债率水平被视为过高了，从而令贷方、投资者和分析师感到不安。

此前据外媒称，中国化工已经与20多家贷方之间达成了329亿美元的过桥贷款安排，其中包括中

国、欧洲及一些亚洲国家的机构，但是对此消息中国化工一直未作出回应。

中国化工升级的铺垫

中国化工是在中国蓝星总公司、中国昊华化工总公司等原化工部直属企业重组基础上新设的国有大型中央企业，隶属国务院国资委管理，是世界500强企业，中国最大的基础化学制造企业。

“中国化工的业务比较复杂，在化工新材料及特种化学品领域和农用化学品领域都有涉及，但是其业务在全球并没有响当当的品牌，此次收购先正达，正是希望在农药方面有所建树。”上述石油央企专家说道。

工商资料显示，中国化工注册资本为110亿元人民币，约16.5亿美元。2016年一季报显示，集团总

资产3780亿元，总负债3080亿元，资产负债率为80.68%，净利润2.6亿元，未分配利润亏损116亿元。

中国化工收购先正达一旦成功，中国化工将可能“草鸡变凤凰”，完成企业的升级。但一旦失败，中国化工将可能在未来中化集团和中国化工的整合中处于很不利的位置。

2016年1月5日，宁高宁从中粮集团有限公司董事长空降到中化集团，成为新的董事长。此前宁高宁在掌舵华润时，利用收购整合在房地产、啤酒、零售、纺织、电厂、制药、建材等多个领域“跑马圈地”，使华润实现了跨越式的发展，被外界视为中化集团与中国化工整合协商的最重要推手。

因此，中国化工对未来两者可能的整合“压力很大”，上述石油央企专家表示。