

淘金大阪需“坐三年冷板凳”

■ 本报记者 张琼文

日前,在北京举办的一场投资大阪推介会上,数十平方米的会议室里坐满了中国企业的代表。

本次会议由中国国际商会与大阪商工会议所联合举办。日本贸易振兴机构北京代表处投资总监金京浩告诉《中国贸易报》记者,中国企业投资日本的热情正在升温。2016年,中国对日本投资取得了两位数的增长。日本贸易振兴机构北京代表处已将“服务中国企业进出日本”作为重要事项。

在与中国企业的频繁接触中,金京浩最深切的感受是中日企业之间的明显差异。“中国企业往往更急于看到回报,而在日本做企业不能急躁,需有‘坐三年冷板凳’的准备。”差异无处不在,这是“走出去”的中国企业必须面对的一个问题。

贸易商明显增多

据金京浩介绍,日本在近年出台了招商新政策,对注册企业的门槛有所放宽。外来资本注册企业不受资本金的限制,注册完成后即

可申请经营管理签证,享受与日本企业相同的待遇。

因为政策上的便利,不少中国企业有意想去日本注册“落户”。“日本还有很多机构包括日本贸易振兴机构及地方商会可以帮助外来企业注册,手续费用大概在5万元人民币左右。”金京浩表示,如果通过这种方式注册,企业还可以通过该机构享有两个月到半年的免费租房期等优惠,因此吸引了一些怀揣几万元人民币要到日本创业的小企业主。

在淘金大阪的企业中,贸易公司、跨境电商占比很大。金京浩表示,不少企业为了抢渠道、抢货源,在扩大本地市场渠道的同时,也在日本设立了海外仓或采购点,以接近源头,更快地掌握市场趋势。

“企业如此布局,可能还有成本上的考虑。”金京浩表示。随着中国人力成本升高,在日本经营企业不再显得那么“奢侈”。比如在为大阪做代工的中国IT企业中,就有不少把制造环节放在中国,另

一些高附加值的环节放在日本。据金京浩估算,在大阪的IT从业者年收入与中国一二线城市IT技术人员工资水平差不多。而且日本法人税率虽高,企业却可以享受一些税收减免优惠,在税负上能减轻不少压力。

市场相对封闭

作为初来乍到的企业,面对的难题并不少。比如,在日本从租房到银行贷款都需要有信用基础。有些企业刚注册没有信用记录,没有人愿意将房子租给他们。即便辗转找到落脚之处,企业如果没有商业信用的积累也不会走得太远。

除了人际关系上得不到信赖,商业价值观差距较大、市场环境相对封闭,是企业面对地更大阻碍。与中国企业相比,在日本对合作伙伴的选择往往倾向于稳定。企业间一旦建立合作关系,一般会维持很久,而不是挑来挑去,“货比三家”。在这样的市场环境中,一些

中小企业形成了自己的生存之道。金京浩表示,日本有些中小企业看似规模不大,但在研发上投入很多,与大企业也保持着长久的合作。“比如有名的汽车企业丰田公司,背后有很多中小企业长期为其提供零部件及服务。”

“另一方面,作为后来者想挤进这个市场却很难。”金京浩表示,在日本,无论企业资金、背景如何,都要经历3年左右的市场适应期,坐“三年冷板凳”。企业如果抱着“马上看到回报”的想法去日本,想在短时间内与日本大企业建立联系、开展合作,是要碰壁的。

还有更多差异直接体现在企业的合作中。金京浩表示,现在很多中国企业创意多、点子多,善于开发应用市场,而日本企业比较守规矩。比如在中国很火的共享单车,在引入日本时却因为得不到政策支持,遇到了很大阻力。

“中国企业的思维不一定适应日本市场,这样的例子并不少见。”金京浩表示。

求同存异是大趋势

面对彼此间的差异,有的企业调整了步调,也有些中国企业认为需求同存异,对日企的长处应该抱以学习的心态对待。

一方面,日本市场秩序相对规范,可以倒逼企业改善工作流程,更好地适应市场要求。另一方面,日本企业在技术手段、管理理念上都走在中国企业前面,中国企业学到日企的先进理念后,可以将其引入中国市场,找到更多机会。

“如在养老领域就有很多这样的合作机会。”金京浩表示,日本有银发经济之说,老龄化中潜在的经济效益很大。很多中国企业到日本后发现,自身的经营管理理念相比日企落后很多。通过借鉴日本企业的经验,这些企业可以在管理团队、运营环节上逐渐改进,找到适合自己的运营模式。“未来,甚至可以将自身模式复制到中国市场,给中国本土企业以借鉴及合作的机会。”金京浩表示。

◆ 市场前沿

经合组织报告:中国关键领域改革进展明显

本报讯 经合组织近日发布的一份报告指出,与2015年相比,中国围绕市场在资源配置中的决定性作用、简政放权、利率市场化等所有关键领域进行的改革均取得了“明显进展”。

报告认为,对照两年前发布的《力争增长2015》所提及的改革各项关键领域,中国在所有这些领域都可以称之为进展明显。

首先,报告指出,本着“使市场在资源配置中起决定性作用”的精神,中国在中央和各级层面的价格管制已得到相当多的削减。鉴于此,经合组织表示,“减少国家对商业运作的介入”不再被其视作中国最为紧迫的改革事项。

其次,在简政放权方面,报告认为,新设立公司所需完成的行政审批流程已得到简化,与营业执照等相关的商事制度也通过改革变得面目一新。

最后,报告还指出,中国通过改革已经正式实现了利率市场化。而针对中国各领域下一步改革,报告亦提出了相关建议。

《力争增长2017》报告亦呼吁各国政府通过协同开展劳动力、产品和金融市场改革,确保大多数民众得以广泛地共享发展成果。报告认为,以增长为导向的经济政策需要确保在实现更强劲经济复苏的同时,也造福全体劳动者和广大家庭。

(彭大伟)

“一带一路”区域 潜藏油气合作机会

本报讯 由中国石油企业协会、中国油气产业发展研究中心联合编撰的《2017中国油气产业发展分析与展望报告蓝皮书》近日在京发布。

《蓝皮书》指出,“一带一路”区域是中国石油企业最重要的油气合作区,其油气投资和产量分别占海外总投资和产量的50%以上。尤其是2016年,中国石油企业总体处于调整期,通过改变全球撒网寻找机会做法,发展重点聚焦在更具优势的陆上常规领域和“一带一路”区域,并逐步形成了“1+1、1+2、1+N”等多样化合作模式。多样化合作模式对中国石油企业海外业务高效发展具有重要意义,同时也带来了多个重大转变:分别实现了由重资源、重上游,向全产业链合作转变;由陆上单支突进,向两翼齐飞转变;由国企为主,向国企民企共同参与转变;由中国一家独奏,向沿线国家合唱转变。可以预测,中国与“一带一路”沿线国家的合作正在由单个项目的合作,向区域经贸大合作、产业大融合方向转变。

《蓝皮书》预测,在国际方面,2017年欧美等主要经济体的政治不确定性或将引发意外事件,对全球经济产生一定程度冲击,但这并不会改变全球经济缓慢复苏这一大趋势,预计主要经济体之间爆发持续贸易战的概率较低。在国内方面,中国经济将缓中趋稳,政策取向将稳中求进,产业结构调整步伐将进一步加快。

(王舒)



弘扬工匠精神 打造中国品牌

3月20日,山西绿洲纺织有限责任公司纺纱车间的女工正在工作。

近年来,该公司大力弘扬工匠精神,在生产一线着力培养具有创新能力的高技能人才,坚持自主创新、打造品牌产品,有效促进了产品提质增效、产能翻番。该公司生产的大麻纺织品牌产品热销全国各地,并出口至美国、日本、韩国等10多个国家,受到海内外消费者的青睐。

中新社发 陈元梓 摄

中国企业“走出去”别犹豫

随着经济实力的增长,中国企业“走出去”投资、在全球布局已成为常态。2016年,福建泉州民营企业掀起了一股“走出去”热潮,安踏、贵人鸟、九牧王、七匹狼纷纷收购国外品牌,集成伞业、盼盼、雅客则在东盟国家投资设厂……

然而,随着一些国家和地区反全球化的声音不断出现,各种不确定因素增加,一部分企业家开始犹豫还要不要继续“走出去”。这种担忧有其合理性,但无论从自身成长还是从全球化走势看,中国企业还需要稳步“走出去”。

“走出去”对中国企业的意义,远不只是业务范围扩大那么简单。福建紫金集团在全球矿业普遍亏损

的情况下,目前其销售收入和利润水平均位居全球黄金企业第二位。何以如此?也是靠“走出去”——从2003年开始,紫金集团就开始探索海外布局,至今已在全球9个国家投资,并以此带动相关联的机械装备、建筑建材等各类产业集群式出口,形成了独特的竞争优势。

中国企业扬帆出海,需要慢慢练就迎击风浪的经验和能力。但是,中国企业不可能总在风平浪静时“走出去”,而注定只能“在深海里练就游泳能力”,在一次次的弄潮中成长。而且,从长远来看,经济全球化的总体趋势并没有变。正如习近平总书记所说,让世界经济的大海退回到一个一个孤立的

小湖泊、小河流,是不可能的,也是不符合历史潮流的。目前中国企业“走出去”面临的形势,和16年前加入WTO时完全不一样。过去,他们开启“两个市场、两种资源”,某种程度上是对全球化的回应,如今中国企业无论到海外建厂、投资并购,还是搞品牌合作、购买专利,更多的是主动拥抱全球化。无论潮流如何,对中国企业而言,一切才刚刚开始,“走出去”仍是大势所趋,不用犹豫。

“走出去”是为了抢抓机遇,不能等待命运的垂青。一遇到风浪就退回到港湾中去,那是永远不能到达彼岸的。事实上,“逆全球化”思潮的暗流涌动,并不意味着没有

“走出去”的机会。2008年国际金融危机时,泉州一些民企抢抓机遇,到国际市场上抢购设备、吸引人才、释放产能、优化管理、调整结构,就上演了一出转危为机、逆势增长的好戏。

经过近40年的改革开放,中国形成了日益成熟的市场机制、稳定的投资环境,这不仅为境外企业到中国投资提供了机遇,也为中国企业“走出去”建立了稳定的大后方。在中国经济转型升级之际,中国企业只有抓住时机走上国际舞台,在硬碰硬、真较量中不断完善自我,形成更合理的布局,才能打开一片新天地,找到发展新动能。

(赵鹏)

浙江企业家谈在美国办厂经历:

投资成本高1倍 精力要多花3倍

近年来,不少企业在海外投资办厂,部分人认为是我国制造业成本高企“逼走”了这些企业。针对网上流传的中美制造业成本对比数据,近日记者采访了相关企业。浙江慈溪江南化纤有限公司董事长孙祖康,结合多年在美国投资办厂的经验,详述了他对中美两国投资的成本差异的看法。

美国配件基建成本 远高于中国

网上流传的一些文章讲述的两国制造业成本差距,从孙祖康的体会来说,有些不是真实情况。有些方面美国确实比国内低,但有的要高很多。当然行业、投资地区有差异,成本差别就很大。

——土地、电力、物流等成本,美国确实要相对低廉。

就土地成本来说,中国国内厂区拿的时候20万元一亩地,当时在美国南卡罗来纳拿地价格是1万美元一亩,国内高3倍左右。电力成本,在美国工业用电1度折算下来不到0.4元人民币,国内浙江省大工业电价是0.75元人民币。美国天然气每立方米折算下来1.2元人民币,

我国资源禀赋差,进口成本高,天然气价格高一些,直供的1.8元人民币左右,转供的大概3元人民币;美国油价低,也不收过路费和过桥费,国内物流成本大概高一倍左右。

——配件成本方面,美国远高于中国。

美国的配件成本是中国的7倍左右,买一个电机,国内要几千元的,在美国买折算下来要上万元人民币。孙祖康在美国的工厂里,所有的生产线都是国内运去,哪怕10元的器件也是带过去的。

孙祖康2002年就开始和美国化纤类产品最大经销商合作。孙祖康到他们厂里一看傻眼了,设备落后,管理落后,公司淘汰的技术设备,他们还在用。当时,他们想让公司帮着改造,孙祖康说设备都要全部报废。

——基建成本方面,美国是我国的六七倍。

美国土地成本低,但是在土地上建厂房就贵了。在美国纺丝楼建好花了1000万美元左右,孙祖康在中国建同样规模的只要1000万人民币。拿了地之后进行土地平整,美国收费很高,光土地平整就要花

400万美元。

——融资和税收方面,两国情况差不多。

美国中小企业普遍存在融资难题。孙祖康所在的公司从美国的客户处调查了解到,金融危机后,美国的银行收紧了对中小企业的贷款,作为新设立的外来投资企业,他们对在美国融资不抱希望。在美国,如果企业不盈利,银行一分钱也不会借给你。

税收方面,他们请专业团队测算过,两国的综合税负相差不多。他们将这一块工作完全交由当地的专业会计师事务所来处理,完全按美国的法律缴纳各类税收。

他们在美国的工厂2015年底投入生产,运营一年多,测算下来,比在国内投资运营一个同样规模的工厂,综合成本要高1倍,而且花费的精力是3倍。美国的员工难管,不愿意加班,他们派整个中国团队过去进行24小时管理。

希望充分发挥 我国产业链完整的优势

在低廉的能源和土地价格吸引及移民冲动下,一些企业正在考

虑赴美投资。孙祖康建议切勿盲目跟风。

国内一些大型棉纺织企业也在南卡罗来纳州投资办厂,孙祖康去那里考察过,他们同样也面临投入成本很高,产出却连国内的一半都不到的情况。企业除了成本之外,还要考虑人力资源、环保、法律等因素。

在法律方面,孙祖康早在半年多前就聘请了国内顶尖的涉外律所和美国当地一家著名的百年律所,律师的费用都是按每小时几百美元收费,费用极高。用工方面,无论是招工还是后续管理,都要符合当地人的习惯。比如不能临时加班,给员工的保险费用约占工资总额的35%以上。环保方面,虽说各类环境问题不会成为障碍,但沟通过程非常繁琐细致,要由专业机构帮助申请各项许可证,这个过程绝不比建一个实体工厂简单。跨国管理和多方面融合,也非常难。

孙祖康认为,我国传统制造业产业链非常完整,在全球有很大优势,决不能妄自菲薄。关键要进一步在精准、精细上下功夫,把这项优势发挥好。

(魏董华)

◆ 企业动态

复星暂停投资欧洲地产

本报讯 近日,复星集团副总裁、复星地产CEO龚平在法国发表演讲时表示,将暂停在欧洲地产市场的投资。按照龚平所说,复星的这一决定是因为欧洲政治环境的不确定性,包括荷兰、法国和德国的选举,以及英国脱欧。

复星地产持有的物业资产主要集中在国内(大约80%的资产),龚平在演讲中对于这一资产集中程度表达了担心,他认为国内市场竞争愈发激烈,资产价格也越来越贵,尤其是在一些地产已经过热的城市。

龚平说,中国的房产商同行们试图在美国和欧洲复制他们在中国的成功经验,不论是收购还是开发。戴德梁行的报告显示,2016年中国海外商业地产投资总额达到383亿美元,比2015年增长了49%。

自2013年收购英国伦敦Lloyds Chambers、美国纽约28 Liberty 两幢地标性大楼以来,复星地产已逐渐在东京、伦敦、里斯本、纽约、苏黎世、悉尼、圣保罗、莫斯科、新加坡等国际门户城市完成布局。

虽然已经在纽约有项目,但是龚平说他现在不愿意再增持纽约了,“这不是因为特朗普上台”,而是因为从市场周期来看,曼哈顿的竞争已经非常激烈,尤其是复星的竞争者还是加拿大布鲁克菲尔德资产管理集团或者黑石这样的对手。

(李一帆)

海航系“买下”香港启德

本报讯 来自中国内地的海航系动作凶猛,短短5个月内便斥资272亿港元在香港连拿4宗地,且全部位于启德机场板块。

最新一宗案例出现在3月15日,据香港地政署公布的批地结果显示,启德第1L区2号地盘的新一龙内地段第6563号的用地以74.405亿港元批予万玮发展,母公司为海航集团,楼面呎价1.35万港元。中原测量师行执行董事张竞达表示,造价符合预期。

据了解,该地块是海航在启德区域投得的第四幅地块,毗邻公司通过其子公司较早前分别成功投得的1L区1号、1L区3号和1K区3号地块。

海航方面表示,公司4宗地块均享海景及便利的交通优势,并将受惠于东九龙CBD2的发展规划,地理位置优越,发展潜力巨大。通过此次成功投地,海航实业启德区域土地储备达到约3.7万平方米。公司拟将4宗地块作统一规划,联动开发,兴建国际级大型住宅综合项目。

这就意味着,在不久的将来,由海航系打造的机场大盘将屹立港府启德。

(王柔金)

国电境外投资 总额超150亿美元

本报讯 由保尔森基金会与中国国际经济交流中心联合举办的2017可持续性发展年会近日在京召开。中国国家电网公司董事长舒印彪在会上发言称,近年来国家电网积极“走出去”参与国际竞争与合作,取得一系列突破。

据舒印彪透露,截至目前,公司已成功投资运营菲律宾、巴西、葡萄牙、澳大利亚等7个国家和地区的骨干能源网,境外投资总额超过150亿美元。去年签约收购的巴西CPFL公司股权项目和希腊输电公司股权项目,正在履行后续手续。一些境外大型输电特许权绿地项目正在向前推进。公司电工设备已经出口80多个国家和地区,国际业务在公司发展全局中的重要性日益凸显。

舒印彪指出,当前世界经济形势复杂,全球化面临贸易保护主义的挑战。中国提出的“一带一路”建设,为世界经济发展注入新的动力,同时也为全球能源电力企业开拓国际市场提供了重要机遇。为保障能源供给、促进能源转型,沿线国家能源电力投资需求巨大,蕴含着丰富的市场机会。

“积极参与‘一带一路’建设,是国家电网公司当前和今后一个时期国际化战略的重中之重。目前我们已经与许多‘一带一路’国家建立了合作关系,正在推进一批电网互联互通、工程总承包、电工装备产能合作等方面的项目,下一步还将进一步加大市场开拓力度。”他说。

(和佳)