

◆一带一路企业行

海尔 本土化是开疆拓土的关键

■ 本报记者 孙允广 周东洋

近日,海尔俄罗斯工业园暨洗衣机基地举行奠基仪式。据了解,该基地将于明年7月投产。届时,海尔洗衣机产品将辐射俄罗斯、中亚地区并延及欧洲。自此,海尔完成了全球五大洲版图的布局。

此外,海尔集团的品牌全球化布局也在系统地推进,目前在全球范围内已拥有海尔、美国GE Appliances、新西兰Fisher & Paykel、日本AQUA、卡萨帝、统帅六大家电品牌。高端化、品牌化、本土化是海尔全球化的三个特点。中国贸促会研究院国际投资研究部主任刘英奎在接受《中国贸易报》记者采访时说。

家电企业在海外设立工厂最大的好处是可以根据不同的市场需求调整生产。就像北欧和东南亚等地,因气温差异、人口结构差异等,洗衣机、空调等产品的使用频率不尽相同,企业需根据特定市场需求布局生产。全球化智库“一带一路”研究院院长黄日涵接受记者采访时说。

海尔洗衣机有关业务人员在与《中国贸易报》记者沟通时也强调,海外建厂可根据用户需求驱动产品创新,通过整合不同国家和地区的优势资源,满足本土市场的差异化需求。

以俄罗斯市场为例,对用户购买新机原因市场调查显示,有

37%的消费者是因为洗衣机噪音太大,32%的消费者出于质量问题,有31%的消费者则是对洗涤时间过长影响休息存在抱怨。针对这些问题,结合俄罗斯用户更多穿戴羊毛、羊绒、羽绒服类等保暖衣物的特点,海尔在俄罗斯大力推广直驱滚筒洗衣机。其小体积大容量的优势满足了当地居民日常衣物及时洗、大件衣服单独洗的习惯。

本土化生产还可节约物流和仓储成本。刘英奎表示,冰箱、洗衣机等家电产品体积大,长途运输的物流成本和海外建厂成本都会比较高。本土化生产大大缩短了物流时间和产品周期,能够让企业针对市场微变化作出敏锐反应,对产品及时更新和再设计。

从民族感情角度讲,本土化生产比进口更易被消费者接受。刘英奎认为,在海外投资设厂生产的产品,一般被视为当地企业的产品。他举例说,以中国为例,在境内注册的外资企业均与本土企业同等对待,因此海外设厂更容易得到当地政府层面的支持。此外,一些国家对海外进口产品征收关税,甚至进

行配额限制等,海外设厂可有效避开部分国家的贸易壁垒。

海尔集团认为,选择在俄罗斯建厂基于很多因素考量。首先,俄罗斯是一带一路沿线重要的国家之一,其次,中国作为俄罗斯第一大贸易伙伴国,与俄罗斯在产业结构上优势互补。而且,自2012年加入WTO以来,俄罗斯经济发展迅速,用户对高品质家电产品的需求不断增加,俄罗斯成为欧洲仅次于英国的第二大市场。

据介绍,此次奠基的洗衣机基地,可为俄罗斯当地增加385个直接就业机会和1000多个间接就业机会。除洗衣机外,海尔冰箱、热水器、厨电和彩电等产品线都将陆续入驻。

海尔的走出去与上世纪八九十年代日本企业走出去相比有相同之处也有差异。刘英奎表示,双方都定位高端,率先占领发达国家市场,讲究产品质量和品牌化经营。但海尔之所以在国际竞争中占据优势,源于更多地考虑到本土化生产的乡土因素,比如海尔的全球化团队,招募当地员工进行生产、管理

和设计,考虑当地居民利益,并建立了完善的服务团队。

黄日涵则认为,从整体上讲,中国家电企业与日企当年海外发展的最大区别在于时代不同。早期,家电企业走出去看重的是设备和产品本身。如今,除了产品自身外,品牌走出去更代表了商品价值和消费文化。而且,海尔的营销方式也更趋于多元化,目前已能够成熟地借助新媒体方式进行宣传。

但中国家电企业走出去已丧失了时间优势。黄日涵认为,目前,大多数高端市场已被欧美和日本家电品牌占领,中国家电寻求品牌认同感存在困难,品牌被接受程度普遍不高。而且随着中国人力成本优势的降低,家电产品的性价比优势降低,产品竞争力将相对减弱。

对此,黄日涵建议中国家电企业在创新上寻求突破,在下一代家电产业中找到立足点。比如,海尔将智能家居和人工智能领域的研发作为重中之重。

同时,中国家电企业可寻求收购外资品牌打开海外市场。行业观察人士强调。

◆市场前沿



中国私募股权投资市场仅次于美国

本报讯《2018中国私募股权投资发展报告》近日在北京发布。报告指出,中国私募股权投资市场已成为全球仅次于美国的最重要市场,私募股权投资与大众创新创业以及中国资本市场发展形成良性互动循环,推动着中国创新经济发展。

报告称,未来几年,中国经济的投资机会来自新技术与老行业的融合。预计2018年,私募股权投资行业将更偏向代表科技创新的领域,热门方向如技术创新、金融科技、新零售、无人驾驶、区块链等。

数据显示,在2017年中国PE市场投资币种方面,人民币投资规模占主导地位,占总投资金额的73.43%,外币投资规模同比小幅上升,其中美元以26.49%的投资份额占据外币投资之首。

报告称,大陆企业海外并购回归理性,中国大陆企业出境投资方向从被动性资产和炫耀性资产转移至战略性投资。中国在一带一路倡议下,全球跨境并购市场仍然保持活跃。在海外并购交易行业分布方面,高科技、工业和消费依旧是海外投资最活跃的领域。(马秀秀 吴涛)

全球城市报告出炉 中国城市排名升速快

本报讯 国际管理咨询公司科尔尼最新公布的《2018全球城市报告》显示,香港、北京、上海在全球城市指数排名中位列前20。

《2018全球城市报告》包括全球城市指数和全球城市展望两部分。前者主要对城市商业活动、人力资本、信息交流、文化体验、政治参与5个方面进行考察;后者纳入城市居民福利、经济、创新和治理4个考量指标。

这份报告对全球六大地区的135座城市进行了调查。今年,香港位列全球城市指数第5,北京位列第9,上海位列第19。此外,报告新增列入全球城市指数的7座城市中,有6个来自中国。

报告指出,商业活动是促进中国城市发展的主要因素,人力资本和文化体验也是重要驱动力。《福

布斯》撰稿人拉波扎近日在《中国城市正变得更大、更好、更快》一文中写道,当谈到最具潜力的城市时,中国城市在排名中的上升速度比其他国家城市都要快。根据科尔尼的评分机制,入选全球城市指数的几座中国城市的得分以每年1.8%速度增长,而北美城市得分年增长率为0.6%。

报告指出,全面的城市发展战略正在为中国带来回报,让许多城市持续吸引国内外商业、文化投资以及各类人才。近年来,中国城市的居民生活质量不断提升,商业活动越来越便利,并吸引了更多国外企业的投资。根据科尔尼的外国直接投资信心指数,过去20年来,中国一直是外国直接投资意向排名前五的国家之一。(陆斐斐)

◆出海记

完美世界与美国 Valve 开启 STEAM 中国项目

6月12日(美国时间6月11日)完美世界股份有限公司旗下全资子公司完美世界奇(上海)多媒体科技有限公司及完美世界游戏有限责任公司,与美国Valve公司共同宣布将在已有的合作伙伴关系基础上,开启STEAM中国项目。

尽管双方尚未宣布STEAM中国的上线时间,但这个合作项目显然不仅为中国游戏玩家提供一个方便触达这个全球最大PC游戏平台的机会,而且在可预见的将来,也能助力中国游戏企业尤其是中小游戏公司走向海外。

中国游戏出口已经连续10年高速增长,成为中国文化走出去的新力量。此前,中国游戏经历了海外寻求代理、海外建立子公司自主运营、全球并购等几个阶段。如今,与全球顶级游戏平台合作,让走出去开启全新模式。

分析认为,中国众多中小游戏企业尤其是PC游戏开发者此前困扰于走出去门槛较高,完美世界与Valve的合作项目,将为其提供绝佳的机会和平台。STEAM目前已成为全球千百万玩家提供了超过两千万款游戏产品,其中包括在STEAM VR技术基础上创作的超过3000款VR类产品。

北方国际：从走出去到融进去

作为第一家以EPC(工程总承包)模式签约海外铁路的中国企业,北方国际合作股份有限公司在上世纪90年代就涉足了轨道交通、公路、桥梁等业务。北方国际公司总经理原军近日表示,北方国际长期扎根海外市场,实现了可持续发展,巴基斯坦拉合尔轨道交通橙线项目则实现了从走出去到融进去的升华。

巴基斯坦拉合尔轨道交通橙线项目于2015年在中巴两国领导人的见证下签约,金额达16.26亿美元,由中国铁路总公司与中国北方工业公司联合体总承包,由铁总国际和北方国际具体承接。该项目全长25.58公里,设车站26座,远期单向高峰每小时客流量为30000人。北方国际还在积极参与项目运营维护的投标,力争实现建设、运营一体化发展。

原军认为,在橙线项目中,北方国际形成了一套完善的、创新性的联营体管理模式,很好地解决了中国企业的竞争问题,将竞争转化为合作,通过合作快速整合优势,弥补短板,完善产业链,提升了中国承包商的综合实力,发挥出了中国国有企业组建舰队出海的优势。(本报综合报道)



外资在华企业履行社会责任引关注

■ 本报记者 张伟伦

现代化经济体系应具有开放与包容性,吸引外资则是重要一环。中国吸引外资企业来华投资兴业更是近段时期各界关注的话题。在日前举办的中国外商投资企业社会责任(CSR)发展专题论坛上,与会企业代表和业界专家表示,当前,中国经济增长依然强劲,在华外资企业大有可为,外资不仅要注重其运营和管理优势,也要为中国社会和环境可持续发展发挥价值。

外资企业不仅要重视将社会责任与中国发展战略相结合,整合多个利益相关方的力量和优势,而且应注重中国本土利益相关方的需求,开展负责任的采购,提升价

值链的绿色发展能力,为其他外资企业披露社会责任信息、提升社会责任管理能力提供了借鉴。中国外商投资企业协会副会长原高强在致辞中表示,中国外商投资企业协会非常重视推动外资企业在中国的社会责任履责工作,去年5月专门成立了CSR委员会,并在官网设立企业社会责任专栏,定期发布CSR委员会工作动态和外资企业优秀履责实践,还发布实施了《中国外商投资企业社会责任报告编写指南》,鼓励和推动外资企业发布社会责任报告,在中国树立负责任发展的品牌形象。

在企业社会责任方面,国外已

发展了很多年。中国企业近几年也开始认识到CSR的重要性。赛科国际市场部经理李莉对《中国贸易报》记者表示,随着中国企业走出去步伐的加快,CSR的因素正在变得重要,甚至成为能否进入目标国的重要评价指标。在国内,普通百姓的消费观正在发生变化,倘若中企忽视CSR,则很有可能与外商的竞争中处于劣势。

基于这一背景,论坛上来自日本、瑞典等地的代表分享了各自区域的CSR最新趋势并开展了深度对话。虽然不同区域关注议题有所差异,但也呈现出部分聚焦的前瞻性议题,如透明治理、可持续贸易、

可持续金融等。

在谈到创新履责实践经验时,很多在华外企负责人认为,外资企业应争做中国企业履行社会责任的典范,将自身履责实践跟国家发展方向相结合,利用自身核心技术和优势,与利益相关方多沟通,整合各方优势,发展跨界合作,发挥行业领导力,共同促进行业乃至中国社会的创新发展与和谐发展。

外资企业可以考虑制定可持续发展计划及其在中国的落地方式。联合利华北区可持续发展与传播事务副总裁徐俊在论坛上分享了衡量企业可持续发展实践的建议,认为在华外资企业应遵循多一

点成长、少一点成本、低一点风险、多一些信任,以更好实现自身发展和提升社会责任共赢。

随着中国经济深度融合世界,经济发展进入新常态,中国正在创造更加开放、便利、透明的营商环境。这在给外资企业带来利好的同时也让更多外企去思考,如何顺应中国开放大势?对此,施耐德电气中国区副总裁王浩认为,外资企业在中国的社会责任创新实践要入乡随俗,呼应本土需求,将可持续发展理念贯穿业务始终,利用自身核心竞争力带动更多企业共同履行社会责任,同时鼓励商业和技术创新,为当地社区发展提供更多帮助。

郭卫东:西伯利亚原野上的中俄合作

■ 齐鲁

凌晨3点,北京首都国际机场,刚刚从山东烟台飞抵北京的郭卫东,又要马上乘坐国际航班出发。郭卫东是俄罗斯中航林业有限公司监事会主席,同时也是中俄农业开发股份有限公司董事长,他一年最多能飞二三十趟俄罗斯。郭卫东此行的目的地,是位于俄罗斯西伯利亚地区的托木斯克州。在那片遥远辽阔的土地上,留下了他多年来拼搏奋斗的足迹。

中俄托木斯克木材工贸合作区位于捷古里杰特的林场,下飞机后再经过6个多小时的奔波,郭卫东再一次来到这里。在他的印象中,已经数不清来到这片森林的次数了。对这里工作的员工、办公的木屋甚至一棵棵白桦树,他都特别熟悉也特别亲切。

郭卫东介绍,这个地方的木材主要是四个品种,红松、白松、杨木、桦木。按照联邦森林法的要求,我们必须要有伐区,还需要清理林区和补种树苗。今年3个采伐区要采伐超过100万立方米,100万立方米体积正好跟北京鸟巢体

育场一样大。1992年,大学毕业不久的郭卫东被中国水产烟台远洋渔业公司派往俄罗斯,从事国际贸易工作。从那时起,郭卫东就与俄罗斯结下了不解之缘。而从第一产业中的远洋渔业转到林业领域,却源自一个看似偶然的机会。

1998年,当地广播电台播出了这样一条新闻,中国开始实施天然林二期保护工程,并排出了天然林限伐和禁伐时间表。听到这个消息后,郭卫东深感其中所蕴藏的巨大商机和发展空间。郭卫东清楚地知道,俄罗斯森林资源占全球的25%,其森林资源的构成、树种结构和中国东北天然林区基本相似。而桦木、松木、樟子松这些品种正好是中国非常急需的,从材种上对中国的互补性非常强。

资源的互补性,只是中俄两国开展大规模林业合作的因素之一。更为重要的因素,则来自两国政府间的良好关系与合作意愿。这个时期正好赶上了俄罗斯林业对外开放,两国政府率先在总理定

期会晤机制下成立了中俄森林资源合作采伐领导小组。这个小组从2000年开始推动成立,最后,两国政府选定托木斯克州,率先实施中俄两国政府确立的《中俄森林资源合作开发与利用总体规划》的一期工程。

经过前期充分的考察和筹备,2003年,郭卫东在烟台开发区管委会的支持下,率先创办了烟台西北林业有限公司。当年年底,西北林业就收购了俄罗斯恒达西伯利有限公司100%的股权,并买断托木斯克州452平方公里的森林采伐权。仅此一举,就使其成为中俄两国间规模最大的森林合作开发项目。

郭卫东介绍说,循环利用在俄罗斯是首创。所谓的循环利用就是木材从一棵树砍下来后物尽其用,尽量提高利用比例。在当地的林业,一般一根木材砍下来最后做成板材或者其他制品以后,利用率在30%左右,木材被大量浪费。而郭卫东提出的热电联产、林板一体化、林浆一体化,都是千方百计争取把木材的利用率提高到90%以上。这

实际上是对森林的一种保护。

在俄罗斯经营,郭卫东一直坚持本土化的发展理念。如今,合作区不仅解决了当地2000多人的就业问题,还为所在的阿西诺市提供了大量公益性质资助,得到了当地政府部门和百姓的一致认可。每年为所在地增收超过1亿元的合作社,已经成为当地社会生活不可分割的一部分。

捷古里杰特园区经理扎涅沃夫·谢尔盖说:我们的员工来自很多地方,因为这里工作很稳定,并且收入也相当不错。郭卫东先生和他们公司,给这里带来了许多积极的变化。

步履匆匆的郭卫东,似乎总是比别人要快行一步。在中俄两国的林业合作领域取得显著实效之后,他又把战略眼光投向了前景更为广阔的农业合作领域。2015年4月,在俄罗斯农业部的见证下,郭卫东在莫斯科和托木斯克州政府签署了合作协议。双方商定从2015年到2030年投资500亿卢布。俄罗斯拥有世界上最大的土

地面积和农业用地面积,但是由于地多人少,加之农业投资大、回报期长,导致西红柿、牛肉等高端农产品需要进口。俄罗斯联邦提出建设世界农业大国的规划,更为郭卫东夯实了明确的发展目标。

郭卫东介绍说,这里的农业生产完全都是机械化操作。这边有牧草、大麦、小麦、燕麦,今年还有苜蓿、油菜籽。因为这里的农产品都是有有机非转基因的,所以在中国市场特别受欢迎。

在俄罗斯几万亩的土地上种植,只是郭卫东与当地开展农业合作的项目之一。规模化畜牧养殖,则是他布局的更大一步棋。他为当地引进的高质耐寒品种加拿大海福猪肉牛,目前养殖规模已经达到1500多头。根据双方合作协议,畜牧养殖会当地农户带来更实实在在的利益。

随着中国与俄罗斯两国关系的进一步密切,中国“一带一路”与俄罗斯“欧亚经济联盟”的成功对接,更让郭卫东坚定了在俄罗斯发展第一产业的信心。