

建立依法治企体系 提升全球竞争力

■ 本报记者 苏旭辉

近年来,我国社会信用体系在很多基础领域和关键环节取得重要进展,但是社会诚信缺失和交易中的信用风险问题依然存在。中国是外贸大国,交易伙伴的信用风险给外贸企业造成的损失触目惊心。据统计,我国涉外应收账款中有60%涉及恶意欺诈,拖欠3年以上的占10%,拖欠1年以上的占30%以上。在境外投资领域,中国遭遇外国合作伙伴不诚信导致的巨额损失情况时有发生。

在此背景下,如何帮助企业在开展国际经营中提前了解和预防信用法律风险,加强企业合规体系、信用管理体系建设,及时有效应对纠纷,成为广大涉外企业及相关机构亟须解决的问题。

近日,在企业国际贸易和投资中的信用风险管理与合规经营论坛上,中国贸促会商事法律服务中心主任蔡晨风表示,加强企业走出去

的合规体系建设,要适应国际上合规发展新趋势、新特点,积极借鉴国际上先进作法,深入推进企业合规管理建设,加快形成与企业经营范围、组织结构、行业特征相适应的合规环境体系。同时,要推动多元化方式,妥善解决国际经贸诚信问题。政府和贸促会等相关机构将在完善国际商事诉讼制度的基础上,加强对国际仲裁、调解、敦促履约等非诉讼争议解决方式的研究。企业应该提前做好争议解决方式的安排,争取利用多元化的解决机制,妥善处理问题。

信用风险如何纳入合规管理

今年5月,中国贸促会、中国企业联合会和新世纪跨国研究所3家联合成立全国企业合规委员会,主要在全社会倡导企业合规的理念,推进企业合规管理建设,促进企业合规经营,进化市场环境,弘扬合规

文化。

在论坛上,全国企业合规委员会专家胡国辉就信用风险如何纳入合规管理提出三方面的借鉴考量。

其一,借鉴指数化方法论。信用体系经过几十年的发展,已摸索出一套方法论,总结出了一些量化的指标可以纳入合规管理。

其二,建立全社会信用体系,要有信用记录,保证数据的可获得性、可靠性和通用性。目前,合规中的信用数据建设做得较少。全国合规委员会正在努力建立一个合规信用数据网络,尝试数据、信息共享。

其三,信用风险中的国家和行业评级方法,可供合规参照。如国际组织发布的国家腐败指数和行业风险评估等可纳入合规领域作为参考使用。

中企如何应对海外合规风险

“一带一路”倡议提出5年来,

西方国家政府、多边金融机构参与“一带一路”项目的意愿日益增强。截至今年11月底,中国已同140多个国家和国际组织签署了“一带一路”合作协议。越来越多的中国企业在走出国门的同时,面临的合规形势也越来越严峻。

全国企业合规委员会专家王军民指出,目前,美国持续加大对涉美贸易企业的监管和惩罚力度,中兴事件就是个实证。

截至今年10月8日,已经有90多家中国企业被世界银行列入制裁黑名单。一些国家认为,中国开展的“一带一路”项目增大了投资目标国的债务,特朗普政府就建议世界银行不要为中国“一带一路”项目后续的困难去买单。

王军民认为,企业合规建设,不仅要研究了解外部法律,建立相应的“内化”规章制度和流程,更要强化执行和落实。中国企业要深

入了解国际法律监管环境以及合规管理的“游戏规则”,如美国《海外反腐败法》、美国出口管制、世界银行合规调查,还有诸如反洗钱、反垄断、知识产权保护、环境保护等相关法律规定,特别是对于美国法律中的“长臂管辖”问题,很多企业只是大致了解。

王军民指出,合规是企业经营管理必须坚守的底线。中国企业应该加快建立依法治企体系,加强合规管理能力建设,强化依法合规管理。企业领导及员工应清醒地认识到不合规“得不偿失”:企业一旦违规将面临丧失市场机会、声誉损害、高额赔偿,甚至刑事处罚等严重后果。合规从表面上来看似乎是成本和负担,但从长远来看,合规必将会为企业树立良好声誉、促进企业的可持续发展,最终提升企业的全球竞争力。

◆ 企业动态

中国—阿曼产业园 引领中阿产能合作

本报讯 中国—阿曼(杜库姆)产业园是阿曼杜库姆经济特区最重要的对外合作项目,将为促进中阿合作尤其是产能合作发挥引领作用,阿曼杜库姆经济特区首席执行官李志坚说。

“中国—阿曼(杜库姆)产业园是在‘一带一路’倡议下兴建的,目的是帮助中国企业走出国门,携手当地企业实现共赢。”负责产业园建设运营的宁夏中阿万方投资公司总经理沙彦聚说。

产业园的建设和发展离不开阿曼方面的支持。“得益于‘一带一路’倡议,产业园的建立和发展得到了阿曼方面的有力配合。”沙彦聚说。

李志坚介绍说,杜库姆经济特区在税收、土地使用、生产要素价格、企业注册资本、外籍劳务签证等方面,对园区实施优惠政策。

据沙彦聚介绍,园区所需要的水、电、道路等基础设施建设正在进行,特别是产业园提交的500万立方米/天的天然气供应申请已获阿曼政府批准,从而确保了园区发展的能源供应。

分析人士认为,中国和阿曼优势互补,两国有着广阔合作前景。阿曼卡布斯大学经济学教授纳赛尔认为,阿曼具有油气资源和矿藏资源优势,在与中国的生产优势和技术、管理优势相结合后,两国以优势互补、互利共赢的方式在产能方面进行合作,未来前景可期,必将助推两国经济发展。

(杨元勇)

中国方案助力 非洲能源可持续发展

本报讯 一项来自中国的倡议近日在尼日利亚首都阿布贾举行的西非国家经济共同体(西共体)首脑峰会上亮相,这将有助于推动非洲清洁能源开发、解决电力短缺难题。

2015年,中国提出“探讨构建全球能源互联网”的倡议。全球能源互联网是以特高压电网为骨干框架、全球互联的强大智能电网,是清洁能源在全球范围内大规模开发、配置和利用的平台。

全球能源互联网发展合作组织主席刘振亚在会上向与会各国元首、高级别官员介绍了针对西非地区的能源互联网规划方案和“电—矿—冶—工—贸”联动发展思路。

刘振亚指出,规划建设西非能源互联网,就是要统筹区内区外资源,加强各国电网建设和跨国跨区联网,引导区内清洁能源开发,引入区外清洁电能,为西非经济社会发展提供安全、经济、清洁的能源保障。

刘振亚表示,非洲大陆拥有丰富的清洁能源资源和矿产资源,“电—矿—冶—工—贸”联动发展方式通过统筹水电等清洁能源基地、矿山冶金基地、工业园区规划和建设,形成发、输、用一体化的电力市场,有效解决工业发展缺电力、电力开发缺市场的问题,经济社会效益巨大。

(郭骏)



中联重科收购德国威尔伯特——

高起点进入欧洲高端塔机市场

■ 李治国

不久前,中联重科股份有限公司正式宣布收购全球塔机领先制造商德国威尔伯特(WILBERT)100%股权,此举标志着中联重科塔机业务在实现国内市场占有率第一的目标后,高起点进入欧洲高端塔机市场。

“此次并购堪称强强联合。中联重科可通过吸收国际顶尖品牌的经验及技术,快速实现自我提升,并依托德国威尔伯特丰富的业务资源,填补其在欧美高端市场的空白;威尔伯特则可借助中联重科的营销网络及资本优势迅速扩大销售规模,提升市场占有率。与此同时,双方亦可通过供应链协同,利用各自

的资源优势,降低采购成本,协同发展,合作共赢。”中联重科股份有限公司董事会秘书申柯表示。

据了解,德国威尔伯特是一家在建筑行业有着80余年历史的老牌企业,也是全球领先的变幅式动臂塔机制造商以及欧洲排名第三的塔机租赁商。该公司在高端起重机领域的欧洲市场占有率多年保持第一,其大型塔机的起重能力、精度及安全性也在欧洲首屈一指。同时,德国威尔伯特还具有强大的自主研发能力,并可根据客户需求量身定制产品,满足不同客户的需求。

作为全球高端装备制造商和国内最大的塔式起重机制造商,中联

重科在塔式起重机领域有着60多年的历史。公司始终专注于塔机设计与制造,曾先后推出多款明星产品,并创下“全球最大平头塔机”“世界最长臂架”两项吉尼斯世界纪录,塔机产品市场占有率连年保持全国第一。此外,中联重科还拥有全球最大的单一生产塔机的生产基地,并且正在建设国际一流、国内领先的塔机智能工厂,建成后将拥有全球第一条塔机和升降机标准智能生产线。

凭借技术传承与创新能力,中联重科已成为获得国际区域准入资质数量最多的中国塔机制造商。在今年召开的国际化组织起重机

技术委员会年会上,中联重科牵头组织修订了多项起重机标准,并提出了一项新国际标准提案,这将成为塔式起重机国际标准化领域第一个由中国专家牵头制定的标准。

专家表示,对于全球塔式起重机械行业来说,欧洲是增长最快的区域市场,也是企业发展的必争之地。同时,国内房地产行业及基础建设行业正面临结构调整,特大工程与高层建筑项目加快涌现,塔式起重机制造与租赁行业将进入新的发展阶段。因此,此次中联重科收购德国威尔伯特对于双方来说都是一个难得的发展机遇。

小米将在印度推出 支付服务Mi Pay

海外媒体称,小米支付Mi Pay获准在印度推出。小米已开始测试这项服务,现正邀请beta测试人员参与其中。

通过Mi Pay,印度消费者将能够使用借记卡、信用卡和网上银行等进行支付,还可支付公用事业服务,如电话费/充值、水费、电费。

小米还在其官方社区宣布,用户可从即日起至12月31日申请成为Beta测试成员。目前,小米已与ICICI Bank(印度工业信贷投资银行)和PayU合作提供这项服务。

(来源:参考消息)

(吕强)

我国企业电商化 采购规模将超万亿元

本报讯 日前,工信部赛迪研究院、中国国际电子商务中心联合发布的《中国企业电商化采购发展报告(2018)》显示,2018年我国企业电商化采购市场规模约为3600亿元,同比增速高达80%。预计未来几年,我国企业电商化采购交易规模还将进一步扩大,到“十三五”末有望超过万亿元人民币。

“我国企业电商化采购发展有两大驱动力,即数字化与企业消费升级。”中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛分析说,数字化促进了互联网供应链协同服务体系的出现,加快企业供应链管理體系集成,企业消费升级则为企业电商化采购发展提供了持久的动力。

调查显示,企业电商化采购能够使企业采购综合成本降低15%至20%,采购业务效率提高60%以上。

李鸣涛认为,企业电商化采购过程也是企业消费的巨大升级。与传统采购相比,企业对采购业务的关注点由价格和质量两个单一变量转向整体效率提升、成本的下降以及采购过程中所获得的综合服务,促进采购部门由企业的成本部门转变为价值部门。

(黄鑫 毛钧谊)

中国企业走出去要不断创新模式

■ 王辉耀

安全的应有之义。中国企业通过并购、合资等方式获取海外战略资源,不但可以弥补国内部分种类矿产资源储量的先天不足,获得长期稳定的资源能源供应,而且可以增强同世界矿业巨头谈判的筹码,通过分享资源能源的定价权降低企业成本。

“海外产业园区”模式——中国企业走向全球化的一种新模式,由政府引导、某个企业主导在海外建设园区,带动更多中国企业走出去集群发展,同时吸引其他国家的企业投资入园。这一模式具有集群性特征和优势,成为中国企业抱团走出去的有效途径。尤其对于中小企业来说,单兵作战不如抱团取暖,通过产业园区集体走出去,是一种实现全球化发展的高效模式。

“互联网模式复制海外”模式——企业依托互联网技术发展起家,把在中国取得成功的商业模式推广到海外,充分挖掘海外资源和市场,以期取得进一步发展,

并实现企业的国际化。中国互联网科技企业在“一带一路”沿线发展中国家的市场潜力很大,发展前景看好。

“农村包围城市”模式——中国企业在走出去过程中,选择比较容易进入的发展中国家的市场,建立和开发自己的技术体系,形成拳头产品与品牌优势,不断扩大市场规模,为日后进入发达国家市场做准备。这种模式可以避免过早与发达国家跨国巨头正面较量,为企业发展争取更多时间和经验。

“星火燎原”模式——一些民营中小企业自发走出去,往往有着很强的灵活性和活力。作为这一模式的主要开创者,温州企业充分利用海外华人华侨华商的力量,通过建立“中国商场”等方式,把国内一些有竞争力的产品推向世界,实现中小企业集体走出去。这种模式的主要挑战在于,如何加强行业协调,加强对当地的了解和在海外有序竞争的管理。

“对外承包工程与劳务合作”模式——中国企业走出去的传统模式,起步于改革开放前,并一直延续至今。当前,我国对外承包工程已具备较强的国际竞争力,不断加强国际合作,管理、技术水平持续提升,专业优势进一步巩固,在高铁、电信、风电、核电等领域逐渐得到国际社会的认可。

“海外战略股权投资”模式——中国企业通过并购等方式持有海外企业一定股权,不一定参加管理,但可以推动双方合作关系提升,获得股份增值空间等。这种投资属于长线投资,很多年后才能看到实际效果,具有一定的风险性。中国工商银行、国家开发银行、中投公司是这一模式的重要实践者。

以上模式和路径并无优劣之分,每种路径都有成功的典范,关键在于对路径的科学选择。中国企业走出去要不断创新模式、拓宽路径,才能在全球化进程中发挥越来越大的作用。