



■ 本版撰文 本报记者 徐森 霍玉茵 杨颖 魏小央



编者按:如今,人们的物质、精神生活极大丰富,不仅可以随时购买到很多产自世界各地的商品,还可以和全球同步欣赏海外大片儿、收看种类繁多的电视节目,这得益于中国经济近年来的高速增长,也得益于入世带来的发展机遇。

入世10年来,中国的经济环境越来越开放,不仅实实在在地改变了普通人的生活,也为各行各业的发展带来了更多机会。随着国内市场的开放程度越来越高,中国企业在与跨国企业的合作竞争中积累了丰富的经验,也越来越意识到了科技、创新等对企业的价值。现在,向“中国创造”转变已经成为了很多企业发展的目标,相信,未来,在世界舞台上,“世界工厂”将焕发出新的活力。

中国加入世界贸易组织签字仪式 SIGNING CEREMONY ON CHINA'S ACCESSION TO THE WTO

11 November 2001, Doha



中国企业铆劲儿冲 世界惊叹中国速度

2001年以前,“入世”令很多中国企业惶惶而不可终日,害怕在大规模的削减关税之后,直接面对来自国外同行的竞争。

如今,中国入世已有10年。我们欣喜地看到,中国各个行业在激烈的国际竞争中飞速发展。得益中国市场的不断开放和国内企业在产品完善、技术创新和品牌建设等方面的不懈努力,中国商品出口总值已从世界第七位,上升到了现在的连续两年世界第一。与此同时,越来越多的中国企业开始“走出去”登陆海外市场,它们不仅获得了许多海外投资,也并购了一些海外企业。连中国首任驻世贸组织大使孙振宇都表示,实践证明,大家低估了中国企业的应变能力。

在合作竞争中,从感受竞争到直面竞争,再到走向世界,中国企业一直铆足了劲儿向前冲。

外资“搅动”中国市场 激发国内企业发展动力

入世10年来,国内企业感受最深的莫过于外资的大规模进入。

作为规模最为庞大的新兴市场,中国在此期间累计利用外资超过1万亿美元,是全世界吸收外国直接投资最多的国家之一。而不同资本带动的“鲶鱼效应”也激发了国内企业的活力。

“我们公司的房地产业务,就曾得到过外资的帮助。不仅缓解了资金压力,也让项目的整体质量得到了很大提升。”天津金茂集团董事长文鹰表示,尽

管外资的进入给本土企业带来很大冲击,但总体来说,还是让国内企业学到了许多经验,同时也得到了更多的资金支持。

文鹰指出,在外资公司不断进入的过程中,国内企业感受到了自己的差距,也产生了奋起直追的念头,开始了各种行动。

据文鹰介绍,在外资企业最初进入天津房地产市场的时候,的确给国内企业带来了不小的压力,尤其是业务上的冲击,更让国内企业感到“吃不消”。但这种压力也激发了这些企业发展的动力。现在,通过向外资企业学习,比如,重视设计、空间的延展以及物业服务等,不断地弥补自己的不足和缺陷。

这一情况也同样出现在外资分布密集的零售业。2004年,中国零售业开始向外资全面开放,沃尔玛、麦德龙、家乐福等国际零售业巨头纷纷抢滩中国市场。彼时,有不少业内人士担心,国内零售企业会被蜂拥而入的外来者“吃掉”。毕竟,这些巨头拥有一流的配送体系、先进的管理经验以及丰富的企业文化。那个时候,国内零售企业面临着前所未有的生存挑战,不得不考虑重新定位。

为了不断提升自己的竞争能力,在这场交锋中,许多国内零售企业选择了与外资企业合作。通过这种模式,中国企业不仅学习到了外资企业的先进经验,更在合作过程中找到了适合中国国情的发展道路。目前,国内零售企业中已经出现了国美、苏宁、百联等千亿元规模的大型零售企业,它们的成功与外资企业这一强有力的“竞争对手”的进入

不无关系。

投资环境日益开放 资本市场发展超乎想象

10年前,世贸组织第四届部长级会议主席卡迈勒的“一槌定音”,不仅使“发育不足”的中国企业快速成长,也让中国资本市场更加开放。

2001年年底,中国境内上市公司1160家,如今已达到2300多家;2001年年底,上市公司总市值不到4.4万亿元,如今沪深两市总市值接近25万亿元。入世10年来,随着中国市场越来越开放,国内股市呈现出一派新气象,国内企业的上市环境变得越来越越好,而且企业与优秀投资者之间的距离也不再遥不可及。

“入世以来,中国资本市场的开放程度有目共睹,越来越多的优秀企业通过上市融资的方法扩大了企业的生产规模和提高了企业的运营能力。”某建设投资公司董事会秘书王云凌告诉记者,上市不仅可以帮助国内企业获取更多的融资渠道,也能够帮助企业提高自己的内部治理能力及抵御风险的能力,于中国企业的快速发展十分有益。

如今,中国企业在运营发展上已经越来越重视全球化思维。也许10年前,华尔街知道中国资本市场的人屈指可数;但现如今,华尔街的大佬们接踵而至,很多中国企业也开始谋划到国外上市。

“选择在国外上市,可以让中国企业走向国际资本市场,而且也为其购买国外优秀企业的股份奠定

了基础,对企业未来的发展可以有很大的帮助。”王云凌说。

不过,专家也指出,近年来,中国企业在海外上市过程中也碰了不少钉子,“能够出上市是好事,但如果准备不充分也会将自己置于危险的境地”。

去年以来,中国概念股在美遭遇寒冬,在多方“狙击”下,出海的中国企业不堪重负,“死扛到底”还是“黯然回头”成为每个企业必须面对的选择。这也让其他已经或准备在海外上市的中国企业“忐忑不安”。据了解,2010年,共有55家中国企业赴美IPO(首次公开募股),其中,50家股价已经跌破发行价,而今年,到10月为止,赴美IPO的10只中国概念股除了奇虎360外,全部跌破发行价。中国概念股在美国市场的遭遇,足以使业界进一步认识到国际资本市场的复杂多变。

专家建议,对于有出海上市打算的中国企业来说,应该结合企业自身和行业的特点,慎重考虑其必要性。毕竟是否能够在海外上市并不是衡量一家企业好坏的标准。面对发展成熟、监管严苛、阻碍重重的海外资本市场,中国企业应该考虑到,资本市场是把双刃剑,在带来更多资金的同时,稍有不慎也容易给企业的发展带来较大压力和不确定性,而定期进行信息披露、审计等所需的费用对不少企业来说,也是一笔不小的开支。对于已经在海外成功上市的企业来说,无论外部环境怎样改变,最重要的还是要继续提升自己的核心竞争力,用过硬的业绩回报投资者。

创新点亮“世界工厂” 助力企业“走出去”

入世10年来,中国经济环境越来越开放,不少国内企业陆续进入中国市场。这些跨国公司为一些国内企业带来了新的合作机会,也让很多企业感受到了前所未有的竞争压力。在与国外企业的合作竞争中,国内企业逐步意识到,提升自己的核心竞争力已经成为企业未来能否可持续发展的关键因素。

与此同时,中国“世界工厂”的地位也正面临挑战。由于在人力成本上,很多新兴市场国家,如越南、老挝等更具竞争优势,未来,国内很多外向型企业,尤其是劳动密集型出口企业,将面临巨大的转型压力。提高产品的附加值,已经成为这些企业持续发展的必然选择。

不过,我们已经欣喜地看到,在高科技行业,一些中国企业进步的速度很快,而且,在很多行业,包括汽车制造业、金融业等领域,国内企业的发展十分迅速,变化巨大。专家表示,10年来,中国企业在各种合作竞争中已经表现得越来越成熟,也开始意识到了科技、创新的必要性。未来,随着转型升级的顺利开展,国内企业将在世界舞台上发挥越来越重

要的作用。

“世界工厂”将更具创造性

“能够深刻理解‘竞争’、‘机遇’、‘人才’、‘科技’、‘创新’这10个字,是中国企业10年来最大的变化。”中国国际经济交流中心教授徐洪才在接受记者采访时表示,10年来,通过竞争、优化自己的产品和服务,不少中国企业已经成功借入世机遇,打入了国际市场。比如,曹德旺的福耀玻璃、鲁冠球的万向集团等,它们能够在世界市场上占有一席之地,是非常了不起的。这些企业和产品能够得到各国消费者的认可,很大程度上就得益于它们深知人才、科技和创新可以给企业带来无限的动力和长足的发展。

专家强调,“创新”可以为企业注入“新鲜血液”,也最能给企业带来惊喜。虽然,中国市场的劳动力优势正在逐渐减弱,但这也说明,中国市场正在变得更加成熟。在这个阶段,任何形式的创新,或者新的增长点的发现,都将帮助企业快速成长。现在,中国正逐渐从“中国制造”走向“中国创造”。站在“世界

工厂”的肩膀上,“中国创造”的基础是非常扎实的,未来机遇应该多于挑战。

总结世界知名品牌的成功经验,我们不难发现,“经验加创新”是它们的品牌能够历久弥新的主要原因。只要中国企业在原来的基础上,再多加一点点创意,企业的发展将更具生命力,“世界工厂”也将更让世界惊喜。

积蓄力量 稳步“走出去”

入世10年,拉近了中国与世界的距离。据徐洪才介绍,如今,国内企业越来越多地参与国际经济活动,不少企业已经通过走出国门等方式将企业与国际接轨,为国际市场不断注入活力。

然而,在国内市场,一些行业还存在对内开放不足等问题。“在税收方面,国内企业的待遇就没有国外企业好。自2008年1月1日起,中国将内外资企业所得税税率统一为25%,此前,外资所得税税率是15%,而内资企业的税率高达33%。除此之外,外资还享受着这样、那样的优惠政策和条件。而且,重

要的资源性行业对内资的开放程度也比较低。”徐洪才指出,现在,民营企业的发展仍然面临诸多条件和限制。今后的30年,国家如果能加大对内开放的力度,为广大民营企业创造更为有利的竞争环境帮助他们健康发展,中国的经济保持前30年的高速发展也不是没有可能的。当然,企业自己的努力也很重要,专家指出,国内企业要用长远的眼光和全球化的经营理念为企业发展制定方案,同时,要注意不断提高产品的附加值,提高外向型经济的内涵和质量。

此外,如何更好地“走出去”,近年来也成为了越来越受关注的话题。现在,已经有不少规模较大,发展较为成熟的企业开始“走出去”,徐洪才提示,这些企业应该牢记一个“稳”字。

“走出国门是件好事,但如果事前准备不充分,往往会事倍功半。相关企业要做好实地考察、论证,了解当地的政策法律、风土人情,建立高效的运营机制和管理体系,同时留出足够长的磨合期,避免盲目扩张。”徐洪才说。