

赢在非洲要会“算”

■ 本报记者 高洪艳 实习记者 张凡

近年来,中国不断加大对非洲的投资力度,非投资从2000年的累计不足10亿美元增加到2015年的1000多亿美元,十几年间增长了100倍以上。越来越多的中国企业来到这块蕴含着无数机遇的大陆寻求发展。

进入非洲后,很多企业发展规模不断壮大,行业种类不断拓展,不仅给自身带来了经济利益,也为非洲人民带来了实实在在的福祉。然而,也有少部分在非洲的中国企业存在产品服务质量差、无社会责任、忽视可持续发展等问题,严重影响了中国企业在非洲的整体形象。

“中国企业的海外形象是企业行为在东道国民众中形成的印象,不仅影响到企业的可持续发展,而且关系到中国整体形象的构建和提升。”8月22日,在由中国与全球化智库(CCG)举办的《如何提升中国企业在非洲的形象?》研究报告发布会上,该课题主持人、报告执笔人柯银斌表示,一家企业在海外的行为,可以归为国家形象、商业经营、社会责任三类。中国企业的行为方式和公共外交意识,以及东道国公众的认知和媒体传播,将决定中国企业的海外形象。

中企在非洲毁誉参半

报告指出,中国企业一方面在

非洲进行投资、建设和经营,改善了非洲民众的生活,另一方面又被西方某些媒体描述成“新殖民主义者”、“流氓捐助者”。中国企业在非洲确实存在一些问题,形象毁誉参半。

2014年,南非职业道德研究所公布了一项针对在非中国企业的形象调查,参与调查者为来自15个非洲国家的常年与中国保持经济合作关系的经理人。报告分别就在非中企的声誉、产品和服务质量、社会责任、对环保的重视以及雇佣状况进行了调查。结果显示,在非洲人眼中,当地的中国企业有一定程度的负面形象:声誉不好、产品服务质量差、缺少社会责任感、工资水平不高、偶尔会不尊重非洲员工。

联合国开发计划署与商务部、国资委研究中心联合组织的调查报告认为,由于文化差异、环境保护、社区、劳工等原因,有些投资非洲的企业处于“走出去”的初级阶段,没办法投入大量人才物力去做对当地可持续发展有利的事。

外交学院副教授陈雪飞以非洲本土媒体关于中国的报道为内容进行调查分析,结果也显示,中国企业传递给非洲的主要还是经济形象,甚至少部分企业在非洲攫取资源、抢夺当地劳动力市场,商品质量质

差,不遵守当地法规。

但是,好的现象是很多非洲媒体肯定了中国经济、科技等方面的发展,肯定了中国通过投资、援助和商贸等对非洲发展作出的贡献,认为与西方国家相比,中国会是一个更为平等的伙伴。

提升企业形象的“算术”

柯银斌介绍,针对中国企业在非洲投资存在的问题,他和课题组成员进行了案例研究,选择了4家对非投资的中国企业及其项目为研究对象,运用“动机—行为—效果”方法进行了分析,提出了做好加减乘法“算术题”,有效提升企业海外形象的方法和思路,即:对于企业应当做却没做,或者需要继续发扬的行为,做加法;对于企业必须杜绝的行为,做减法;对于企业与NGO、民众合作的行为,做乘法。

中国社科院西亚北非研究所研究员贺文萍对报告的研究方法及选取的案例表示充分肯定。她说,企业首先要做好产品,另外,对待工人的态度要好,工资水平要遵守当地的劳工法等,这些都是企业最基本的社会责任。

在非洲奋斗十几年的企业家何烈辉在讲了他的创业历程后,不无感慨地说:“本土化是中国企业

在国外的必由之路,中国企业到国外发展要凭良心做事。不管是国有企业还是民营企业,只要我们守住底线,互相尊重,把自己的产品做好,把自己的员工照顾好,无形之中企业就会获得更多的尊敬与帮助。在这个基础上再力所能及地为当地做一些事情,当地人没有理由不欢迎你。”

何烈辉的经验之谈也恰恰说明了海外投资的减法:在非洲经商要杜绝官商勾结,不能欺诈,中国企业之间不要相互拆台。

中国企业要“走出去”,更要“留得下来”,入乡随俗就显得很重要,这包括适应一套不同于中国的法律体系,涉及投资、政府、合作、金融等方面。中国路桥工程有限责任公司副总经理王利军说:“入乡随俗首先要‘入乡问俗’,先要知道人家的‘俗’是什么,知道如何和他们沟通,怎样做能更好地符合他们的规矩。”

中国石油集团外事局高级工程师汪泽现身说法:“中国企业应该和当地的非政府组织建立起良好的关系。众所周知,非洲和我们文化差异大、人种差异也很大,如何做好沟通工作十分重要。这项工作做好了,事半功倍。这就是提升中国企业形象的乘法。”

●投资环境

加拿大或放宽中国国企投资限制

据美国彭博社8月22日报道,加拿大财政部长比尔·莫诺当天在加拿大安大略省南部城市萨德伯里召开的一个内阁会议上向记者表示,为了吸引更多资金以带动经济增长,加拿大方面或考虑放宽其对外投资的规定,其中包括采取

措施向中国国有企业开放投资。该会议在9月初在中国举行的二十国集团(G20)领导人峰会前召开。加拿大总理特鲁多将与莫诺以及其他加拿大高级官员一同出席G20峰会。

在此次会议上,当被问及加拿大是否会复审针对中国国有企业收购加拿大石油资产能力的限制时,莫诺并未排除会做出这样的调整。他说,加拿大政府希望与中国一起探讨如何刺激加拿大投资的问题。

“我们将对中国重建关系表达持续的关注。在这方面,我们将讨论如何一起合作。”莫诺说,“这些都是我们将来探讨的问题,我们将尽量想办法继续鼓励对加拿大的投资。”

彭博社称,加拿大前总理史蒂

芬·哈珀于2012年批准中国中海油公司收购价值151亿美元的石油和天然气公司尼克森。但同时,他也引入一项措施,规定政府未来只会允许一家国有企业在“特殊情况”下收购一家油砂公司。

报道说,特鲁多和莫诺将带领加拿大代表团于本月末对中国进行正式访问,并同时参加9月4日至5日在杭州举行的G20领导人峰会。特鲁多表示,他旨在“推进中加进行更多的对话”,而二十国集团领导人则将更多关注如何刺激全球的经济增长。

“我们的目标是向世界传达为什么他们应该在加拿大投资。”莫诺8月21日说,“加拿大政治风险低、劳动力技能水准高,是全球范围内进行投资的最佳选择,这就是我们想要传达的东西。”

报道指出,由于石油价格下滑导致增长缓慢,加拿大经济近期面临困境。油价下滑也让加拿大一度繁荣的能源领域吸引投资和就业的能力受损严重。(李玲玉)

坦桑尼亚为吸引投资加强培训

据坦桑尼亚《东非商务周刊》报道,中国驻坦桑尼亚大使馆表示,中坦贸易额已经达到50亿美元。为此,坦桑尼亚相关机构加强了对中国企业的法律宣传,从而为更多的中国投资铺平道路。

中国驻坦桑尼亚大使馆官员表示,随着中坦两国之间的双边往来和经济合作逐步加深,中国将继续在坦桑尼亚的投资。

该官员是在参加一个有关中国企业人员在坦桑尼亚工作、居住许可和集体谈判协议的重要性的研讨会上接受该周刊的独家专访的。“这种培训将提升中国企业在坦桑尼亚的业绩,推动坦桑尼亚GDP的增长,促进坦经济和社会发展。”该官员表示。

他还表示,这种培训将通过引导贸易、投资和商业活动,提升两国之间的双边交往。“我敢保证,中国企业和坦桑尼亚方之间的互相理解将在不久的将来带来积极的成果,包括在坦桑尼亚创造更多就业岗位。”他说。

坦桑尼亚雇工协会执行董事

Aggrey Mlimuka在培训时指出,他们已经与中国企业联合会进行了合作,以帮助中国企业了解坦桑尼亚的工作环境,劳动法,工作许可申请流程以及其他相关问题。“我们已经邀请来自挪威、中国和肯尼亚的企业主分享了他们在各自国家的经验和实践,以此提升中坦之间的经贸关系。”

他强调,研讨会的主要重点是向在坦桑尼亚投资的中国企业界介绍坦桑尼亚劳动法和集体谈判协议,从而避免在工作场所的误解和混乱。Mlimuka强调,坦桑尼亚雇工协会将继续为中国企业界提供支持,从而为更多的中国投资铺平道路。

目前,他们已经将坦桑尼亚《劳动法》翻译成中文,这对中国企业了解《劳动法》的内容来说具有重要意义。

坦桑尼亚劳工局长Hilda Kabisa表示,坦桑尼亚政府计划继续向外国人,包括中国人,介绍如何申请工作许可,以免引起不必要的政府法律行动。(尚武)

●投资动态

中国化工收购先正达获美国批准

本报讯 瑞士先正达公司和中国化工集团8月22日共同宣布,美国外国投资委员会(CFIUS)已批准这两家公司的收购协议。这无疑为中国化工在今年年底前完成这项430亿美元的并购大单扫清了一大障碍。

先正达在声明中称,除了美国监管机构的批准,该交易的完成还需要接受全球其它监管机构的反垄断审查。两家公司将与相关监管机构密切合作。当天,先正达在纽交所的股价上涨逾10%。

CFIUS是美国管理外国投资的专管部门,其职能是监督与评估外国投资对美国国家安全的影响。此前,清华紫光以38亿美元收购美国西部数据15%股份的交易就因CFIUS的介入而终止。

《华尔街日报》称,先正达营业额的1/4来自北美,CFIUS对中国化工收购先正达交易的批准,为中国公司的全球雄心扫清了为一个巨大的障碍,不过该交易仍有可能面临来自欧盟监管层的阻碍。(钟鑫)

中国公司肯尼亚建筑项目开工

本报讯 中国武夷肯尼亚建筑工业化研发生产基地和建材仓储超市项目8月20日在肯尼亚首都内罗毕正式开工建设,将进一步助力肯尼亚建筑行业的工业化进程。

该项目共投资1.01亿美元,全部由中国武夷投资建设,是一个集生产、销售、研发、展示现代化建筑产品于一体的基地,将采用世界最先进、最成熟的建筑工业化技术和设备,预计2017年6月份建成投产。

肯尼亚工业、贸易和合作部部长阿丹·穆罕默德在开工仪式上说,肯尼亚建筑行业处于快速发展阶段,这个项目的开工建设正合时宜。肯尼亚官方发布的经济数据显示,2015年,肯尼亚建筑行业总产值同比增长了14%。

阿丹·穆罕默德说,该项目将进一步降低肯尼亚的建筑成本,提高肯尼亚建筑行业的工业化水平。(王守宝 吴宝涛)

体育资本“走出去”还要“引进来”

■ 任民

这两天,有一些消息和里约奥运会一样吸引眼球:8月5日,中国财团收购意大利著名足球俱乐部AC米兰。算上今年6月江苏苏宁集团收购意大利国际米兰足球俱乐部,闻名世界的“米兰双雄”均被中国资本顺利拿下。今年以来,收购俱乐部、购买比赛版权、竞选商业赞助,乃至砸重金举办世界级体育赛事……中国体育资本“走出去”的步伐不断加快。

资本为何如此青睐体育产业的海外投资?一方面,这和近年来国家出台的各项利好政策有关,这些政策为体育资本“走出去”添了底气。

另一方面,国内体育产业结构发展不均衡也是重要原因。目前,中国体育产业构成中,体育用品占比过高,高达79%,赛事服务等核心产业的市场化程度过低,仅占体育总产值的21%,而发达国家在这方面的占比高达近六成。这样巨大的发展空间,也是国内资本“走出去”的主要动因。

不过,体育资本如今大举“走出去”其实应该被看作一种阶段性的对外投资现象。中国体育资本乃至体育产业要迎来真正的成熟期,需经历“走出去”、“引进来”,反哺国内再次“走出去”这样的“三步走”阶段。如果单纯强调资本输出,就有可能重蹈上世纪日本经济复苏后单纯进行资本输出的覆辙。

体育资本如今“走出去”,是为了把我们需要的东西“引进来”。西方俱乐部先进的、规范化的流程和运营模式,相关管理运营人才,这些都是中国人打造体育IP(它既是一种版权,更是一种潜在财产)所亟须的。以足球为例,收购或入股海外俱乐部,我们的立足点应该是通过快速学习、借鉴,以更好地改革中国足球的体制、赛事、竞技环境,重塑国内俱乐部的运营模式和青训体系,同时围绕足球进行体育经纪、转播权等方面的商务开发等。

当中国体育产业快速提升职业化、商业化水平之后,我们不仅需要回笼“走出去”的资本,更需要接收更多的海外资源,进一步打造可供“走出去”的相关体育产业。为此,我们需要更多深谙国际体育市场规律的运营管理人员,需要在有影响力的基础运动大项上打造更多的像姚明这样能够在海外立足的国际明星,需要培育更多像少林寺武僧团这样能够在全球巡演的体育产品。

体育资本如今大举“走出去”,不过是中国体育产业发展迈出的第一步。体育资本应该清醒地意识到,“走出去”的目的,是为了茁壮成长之后再回来。因为只有中国体育产业在这个过程中获得巨大提升,体育资本现在的“走出去”才有可能借此获得新的成长动力。



资料图片

光大集团或接洽收购利物浦俱乐部股份

据英国《金融时报》网站8月22日报道,利物浦足球俱乐部的美国老板约翰·W·亨利领导的芬威体育集团已聘请精品投资银行Allen & Co,就一家财团收购英格兰最著名的足球俱乐部利物浦的显著股份事宜提供咨询。美国芬威集团在2010年以3亿英镑(约合25.7亿元人民币)购得利物浦,据报道利物浦目前得到的出价超过了7亿英镑(约合60亿元人民币)。如果该交易达成,将是中国投资者收购欧洲足球俱乐部的冗长清单上最重大的交易。(如珂)

“互联网+卫视”助企业走进中东

本报讯 “中东是一片尚未开发的处女地,非常看好它的经济发展潜力和市场。”在日前举行的第一视频集团与迪拜中阿卫视战略投资新闻发布会上,第一视频集团董事长张力军表示,将开启“互联网+卫视”的媒体融合战略,加速推动中国与阿拉伯国家的文化交流和经贸合作,有力促进“一带一路”构想的落地实施。

据悉,第一视频集团将向迪拜中阿卫视进行战略投资,并成为迪拜中阿卫视控股股东。第一视频集团将会成为中国在中东地区重要的外宣平台和媒体阵地,加强双方的

信息共享和文化交流,同时也为中国企业提供了一个对外宣传的重要窗口,催生更多的经济和贸易需求。

张力军表示:“双方合作实现了优势互补,传统卫视在‘公信力’上有优势,互联网在‘传播力’上有优势,二者的融合可以有效构建媒体的‘绝对影响力’,为‘一带一路’发出更多好声音。”

迪拜中阿卫视董事长刘海江提到,迪拜中阿卫视适逢“一带一路”建设契机以及迪拜2020年举办世博会的发展机遇,他们将架起媒体桥梁,帮助中国企业开拓中东市场。

刘海江说,第一视频集团在“互

联网+”的平台战略上提出了“互联网+卫视”的媒体融合方案,并予以落实。未来,迪拜中阿卫视借助第一视频集团的新媒体传播力实现互联网数字化,一定会让丝绸之路所承载的人文精神发扬光大。

据了解,第一视频集团是中国第一家上市的互联网视频企业,其主要业务覆盖互联网、移动终端。迪拜中阿卫视是中阿双语电视台,卫星节目信号覆盖中东25个国家,同时接入阿联酋国家的有线电视网络,节目内容以中国和阿拉伯国家的重要新闻、经贸合作、文化交流、旅游信息为主。(贾兴鹏)

中国工程机械加速跻身海外市场

■ 唐小晴 傅煜

三一集团牵手阿尔及利亚最大民营企业CEVITAL集团,开发当地住宅产业化市场;中联重科在白俄罗斯首都明斯克建设中国工业园……乘着“一带一路”东风,中国工程机械这支劲旅正在海外“掘”出一片新蓝海。

受制于国内整体市场发展放缓、产能过剩等因素,中国工程机械行业告别了过去的十年黄金发展期。随着中国“一带一路”建设实施,基础设施建设相关行业海外市场拓展迎来快速发展时期。

中国最大、全球第五的工程机械制造商三一集团一方面成立“一带一路”战略小组,推进风电、矿产、

港口、住宅工业化、油气化工五类优势项目“出海”;另一方面与中建、中铁建等大型中资公司合作,抱团出海,参与“一带一路”国家重大项目建设。

三一重工总裁向文波告诉记者,2015年,虽国内工程机械市场继续下滑,但三一集团海外业务增长25%。其中70%至80%的销售市场在“一带一路”这条世界跨度最长的经济走廊上。

目前,三一集团已在海外完成美国、德国、印度和巴西4个制造大区及亚太、拉美、南非、北非、中东、俄罗斯6个销售型大区的全球布局,且海外9区已全部实现

盈利。

另一家中国装备制造企业——中联重科不仅通过并购德国M-TEC公司、荷兰Raxtar施工升降技术公司及奇瑞重工,整合全球范围内的资源,还加速海外研发平台建设,使其迅速在技术研发上达到国际一流水平。

告别廉价的标签,中国工程机械正凭借高品质跻身海外市场。今年5月,中联重科两台新涂装L500内爬塔机进驻现场,参建吉隆坡标志塔项目。这是全新涂装的L500塔机首次亮相海外施工现场。8月,中联重科签下近亿元俄罗斯大单,旗下设备将用于2018年俄罗斯

世界杯足球赛体育场馆建设。双方还就采用中联重科大吨位起重机逐步替代该客户公司原有欧洲产品的合作事宜进行了洽谈。

资料显示,中联重科已在巴西、印度等地建立了海外生产基地,在近80个国家建立了销售和服务平台,在40多个国家建有分公司,形成了完善的跨国运营体系。

“我们专门设立‘一带一路’办公室,计划未来3至5年内国外收入占比从现在的10%增长至30%或40%。”中联重科营销总监陈忠轩说。中国铁建重工集团生产的高速道岔和高速铁路扣件,刷新中国最高速度和舒适度水平,不再只是出

现在中国高速铁路,还出口到美国、加拿大、非洲等30多个国家和地区。

2014年,铁建重工与伊朗签订合同,拿下国产盾构机出海第一单。“我们也在积极参与印度、新加坡、泰国等国地铁项目的投标。”中国铁建重工集团副总经理贺勇军说。

尽管中国工程机械行业出海步伐在加快,但产品出口潜力仍然巨大。据预测,得益于“一带一路”战略和产品性价比的双重优势,中国工程机械的出口额有望于2020年增长至540亿美元,带动整个行业的收入攀升至1050亿美元。

对中国工程机械行业而言,谁也不愿缺席这场盛宴。