

编者按 金砖五国经济体量约占世界两成,国土面积约占世界三成,人口总数约占世界四成,过去十年对全球经济增长贡献率超过五成 这巧合的 二三四五 格局彰显世界舞台上金砖分量之重。

金砖国家经济各具特点且存在较强互补性,中国是 世界工厂,拥有完整的工业体系,在基础设施建设、互联网等方面优势突出,巴西是 世界原料基地,农牧业发达,矿产资源丰富,俄罗斯是 世界加油站,油气资源丰富,印度IT优势明显,南非是 非洲门户,金融业发达。如今,金砖国家已成为引领全球经济增长的 火车头 和国际舞台的重要力量。这些成就少不了作为经济活动主体的企业之功劳 上色 添砖。

金砖十年 因基建而精彩

■ 本报记者 孙允广



图为中国交建耙吸挖泥船 新海虎9 在巴西里约港作业

为当地经济发展和科技实力的增强注入新动能。

联想集团向记者提供的一组数据显示,10年前,联想在金砖五国的年收入仅为50多亿美元(在除中国外的四国营收仅为5.4亿美元)。2016年,联想在金砖五国的营收达到190亿美元,占集团总营收的45%。目前,联想在印度、巴西设立了四家工厂,每年生产超过2800余万部智能设备,产值超过45亿美元,创造了超过两万人的就业机会。

在信息化产业建设中,将中国的成功经验与当地共享,融合发展,成为金砖国家信息化、数据化建设的可靠伙伴。这是联想集团扎根发展的务实之举。

理解市场 找准用户 痛点

联想集团表示,印度是一个让人又爱又恨的市场。

印度的人口总量已突破12亿,拥有巨大的人口红利,但贫富差距巨大。印度IT业收入已达1000亿美元,占印度GDP的7.5%,

但由于土地私有、宽带架设成本昂贵,个人电脑在印度依然是富人的玩具,于是,印度希望直接跨越电脑普及阶段,进入智能手机的爆发期。

针对印度市场的特殊情况,联想集团在当地开发了 茄子快传。这一软件可通过智能手机之间建立网络,用户在通信条件不发达甚至没有网络的地方也可以通过 茄子快传 进行内容分享。这一App目前已成为印度市场用户规模最大的中国App,累积用户超

过3亿,成为Facebook和Whatsapp在印度最强有力的竞争对手。茄子快传CEO晏飞总结成功之道时说:最重要的是满足用户的基本需求,当用户信任我们的产品时,我们只要按照用户的想法去做就足够了。

期待更高层次的对接合作

作为中国最大的交通建设公司,中国交建在金砖国家耕耘建设可谓风生水起。上世纪80年代,中国交建走入巴西,之后建立了属地化实体区域公司——中南美洲区域公司,2001年进入印度市场,先后参与了承建了孟买跨海大桥项目和德里地铁CC12标段项目,2015年在俄罗斯承揽了位于圣彼得堡的布朗克 港池航道疏浚工程,合同金额达1.1亿美元。

中国交通建设股份有限公司副总裁孙宇认为,金砖国家经济各具特点且存在较强互补性,因此期待金砖国家能充分利用产业互补的优势,进一步深化产业合作,扛起经济全球化的大旗。

而目前中企走入金砖国家面临的障碍是,各国在市场机制、标准体系、金融支撑、安全保障等方面存在不对接、不协调、不畅通。孙宇说,希望通过此次金砖会晤,金砖国家之间能够升级合作,落实更多的基础设施投资便利化制度。

中俄能源合作 优势尽显

■ 本报记者 周东洋

伴随着世界经济、政治格局的重大变化,金砖国家在新一轮全球化进程中逐渐居于各自经济区域及产业链的关键地位。在这种良好的环境下,中国和俄罗斯的经贸快速发展,特别是在能源领域,两国合作前景广阔。

中俄能源企业全方位合作

中国人民大学重阳金融研究院国际研究部主任陈晓晨对《中国贸易报》记者表示,中俄能源合作已经从单一的贸易往来发展到具备贸易、投资、港口和管道建设以及融资等,而且中国投资的足迹已遍布俄罗斯各地区。

中俄间的能源战略合作项目不断推进,比如中俄原油管道、东线天然气管道、亚马尔液化天然气等,能源产业上中下游一体化合作取得积极进展。中国人民大学重阳金融研究院助理研究员关照宇对产业链的构建更加关注。

在能源产业上游方面,中俄原油贸易规模不断扩大。2016年,中国自俄罗斯进口原油5248万吨,同比增长23.7%,俄罗斯成为中国原油第一大进口来源国。截至2017年2月,中俄原油管道累计输油总量9723万吨。

关照宇介绍说,中俄能源产业的中下游企业也加大了合作力度。比如,位于天津的中俄合资公司将建设运营1000万吨大炼油项目、百万吨乙烯项目,项目总投资将高达40亿美元。苏州中来光伏新材料股份有限公司负责人曾告诉记者,其公司正计划开拓俄罗斯市场。

中俄能源企业合作前景广阔

中俄之间的能源合作不断加深,在金砖国家中具有优势。陈晓晨表示,这源于中俄间地理上的临近,俄罗斯可以通过管道、管线的形式运输油气,或者通过相对近距离的海上运输等进行贸易。另外,中俄之间的战略互信为两国的能源合作提供了强有力的支撑。此外,目前中俄一些贸易往来以人民币结算,这也利于中俄之间便捷地完成清算,减少时间成本。

能源产业是俄罗斯经济发展中的一个重要支柱,其对外贸易的接近70%依赖油气出口。关照宇表示,在这种环境下,中国作为俄罗斯石油、天然气的进口大国,稳定、持续、大量的油气进口对于俄罗斯经济无异于雪中送炭。

中俄能源合作仍需谨慎

中俄能源合作优势明显,但同时也存在风险、挑战。俄罗斯的投资政策不透明,清廉度较差。陈晓晨表示,俄罗斯有些政策朝令夕改,契约意识、规则意识不强,这都制约着中国对俄罗斯能源领域的投资。

不仅是政策的问题,中国对俄能源合作面临的挑战是汇率波动。关照宇表示,比如2014年,受克里米亚危机影响,卢布暴跌60%,当时在俄华商损失惨重,具体损失数额目前还没有准确的评估。而且,目前国内学界对俄罗斯研究与关注仍然集中于国家层面或者中央政府层面,缺乏对地方政府、即俄罗斯地方州政府的研究,因此,中国企业对俄投资潜在风险非常大。

对此,关照宇表示,中国企业需要加大对俄罗斯外商投资优惠政策的研究,尽量多利用所在国政策红利,并且不能忽视对其基本民情社情的了解,有必要提前做好有针对性的准备工作。



中国企业提高金砖合作含金量

■ 本报记者 张凡

对中国的投资都持欢迎态度。但是,由于各国复杂的税务体系、资金流通渠道的障碍以及汇率波动的风险和滑移装载机产品批量销往俄罗斯。

吴祖祥:从成立之初,金旺铝业就以进出口业务为主,原料、销售两头在外。我们从俄罗斯进口矿石,从南非进口铝资源,然后销往欧美。我们公司人员在2016年还和地质勘探专家一起到南非考察过铝矿资源。

何烈辉:我们在金砖国家的业务主要集中在南非,从贸易起步,已经做了十多年,对当地市场比较了解。最近几年,因受国际金融危机和南非经济疲软影响,贸易没有以前好做,因此,我们一直在努力转型。现在,我们正致力于进入南非的保障房和经济适用房市场,以契合南非政府为低收入人群解决住房发展民生的政策,也为我们公司创造新的收入来源。

记者:开拓金砖国家市场,各位有何经验之谈,又有哪些需要注意的风险、可以吸取的教训?

张勇:就目前来说,金砖各国

对中国的投资都持欢迎态度。但是,由于各国复杂的税务体系、资金流通渠道的障碍以及汇率波动的风险和滑移装载机产品批量销往俄罗斯。

何清华:差异化产品是我们出口的亮点,根据每个国家需求、市场发展阶段而定。比如向俄罗斯出口的静力压桩机、滑移装载机,这些产品质量好,但价格比欧美低。我们还与国内大型中字型企业联手,为其提供国际工程承包项目配套设备。山河智能结合中字型企业当地的施工影响力、山河智能的工地施工管理经验,成立中资企业走出去的施平台,为其进行配套服务。

何烈辉:南非是南部非洲经济的龙头,更是进入南部非洲其他国家的门户。但是开拓南非市场,企业还需谨慎,前期调研必须非常充分,关税政策、外汇政策、劳工政策尤其需要企业高度关注。这几年,因南非经济不景气,失业率高企,南非货币兰特大幅贬值,个别城市治安形势也不好,这些都值得投资者高度关注。

记者:此次金砖国家工商论坛

远大 紧跟国家战略 力拓金砖市场

■ 本报记者 高洪艳 张凡

要借此机会向金砖国家推介远大新的可持续建筑技术(芯板结构)及远大低碳区域能源解决方案,同时寻找更多合作伙伴。

远大科技集团是一家以独创技术为核心竞争力的高新技术企业,从事领域主要涉及非电空调、空气净化、能源与可持续建筑。从1997年开拓海外业务至今,远大产品已遍及全球89个国家和地区,并设有美国、欧洲、澳大利亚、印度等海外子公司。用丁元刚的话来形容远大的海外发展战略,那就是:我们的产品卖到哪里,我们就投资到哪里。

丁元刚表示,虽然远大是海外业务方面的老兵,但依旧会借着金砖国家合作机制进入下一个十年的契机,加大在金砖国家的投资。

其实,远大对金砖国家市场并不陌生,早在十多年前就开始在金

砖国家开展业务。远大从2005年开始开拓巴西市场,如今远大非电空调已走进巴西著名企业,如著名的肉类食品生产和加工厂商JBS、比蒙塔斯医院等。

同年,远大进军俄罗斯市场。目前,远大非电空调在俄罗斯占有80%以上的市场份额,俄罗斯最知名的搜索引擎Yandex、秋明国际机场、国家能源中心等也都使用远大非电空调。

远大从2004年开始进入印度市场,目前在印度有独立的子公司,印度籍本土员工近百名,负责印度市场的销售和服务工作。印度的高端客户都将远大作为唯一选择,如古尔冈地区的DLC CYBER CITY,建筑总面积180万平方米,远大为其提供世界上最大的冷热电联产系统及区域空调。

远大开拓南非市场也有近10

年的时间,南非最大的客户MTN集团多次采购远大设备,非洲最大的银行SBSA、知名的IFM集团等都是远大客户。

当然,金砖国家国情各不相同,存在着政治、贸易保护、汇率等投资风险,也有些国家的营商环境有待改善。在谈到如何应对这些海外风险时,丁元刚说:企业要紧跟国家的对外投资战略步伐,并且时时注意国与国之间的关系。他继续以远大为例介绍说,远大是国家提出走出去战略后第一批走出去的企业。在国家提出一带一路倡议后,远大又专门成立了一带一路办公室,负责与国家部委、各驻华使馆以及海外市场的一带一路合作对接业务。在今年金砖+理念提出后,远大也将金砖国家继续发力,拓展市场。

厦企出海

带产品更要带服务

■ 本报记者 张伟伦

去年9月,杭州G20峰会为世界经济增长开辟了新愿景。一年后,同样是在9月,厦门也迎来举世瞩目的盛会。厦企 这个名字能让鹭岛再添金色、再聚财富。嘉晟集团总裁吴亚强举止温文尔雅、平易近人,作为一位地道的闽南人,他领导的嘉晟集团也是一家土生土长的厦门企业。作为全国首批外贸综合服务试点企业,嘉晟集团通过互联网+外贸综合服务信息平台,涉及通关、物流、退税、结算等领域。

在家门口参加金砖国家工商论坛,显得格外亲切,当然也为厦门感到荣幸。吴亚强告诉《中国贸易报》记者,在外贸总体形势严峻的背景下,2017年,厦门与大部分金砖国家的外贸依然保持两位数增长,难能可贵。据了解,1至5月,厦门市对金砖国家进出口额为195.4亿美元,同比增长63.4%,占厦门市外贸总值的8.4%。其中,进口额为135.9亿元,增长89.3%。巴西是同期厦门市对金砖国家的第一大贸易伙伴。

这些年,集团与金砖国家的业务往来明显增多,显示出新兴市场国家的发展活力。吴亚强向记者提供的数据显示,2016年,嘉晟集团实现进出口总额23亿美元。其中,出口金砖国家的货值总额超1.1亿美元,产品以服装、箱包及电子产品为主。2017年预计出口金砖国家的货物总额还会有一个增长。

然而,长期从事对外贸易业务的吴亚强也向记者介绍了当前与金砖国家开展业务的难点。金砖国家市场虽然体量大,但也存在进出口管理和监管政策经常变化、外贸单证规则和标准不一致等问题。吴亚强建议,在这种情况下,需要企业实时了解市场动态,跟踪当地国家政策法规等相关情况,识别订单的合法、合规性,保障企业通关安全。

吴亚强同时向记者表示,早在4年前,嘉晟就紧跟一带一路步伐走出去,积累了一定的出海经验。在这一过程中,我们发现有些金砖国家还存在原辅材料缺乏、产品技术含量不高、产业链不完善等问题。因而从去年开始,我们不仅带产品,同时也把所服务的企业带出去,把技术和人才管理经验也带出去。我们相信,今后在与金砖国家企业共同发展过程中,将收获更多机会。吴亚强说。

为当地经济发展和科技实力的增强注入新动能。

联想集团向记者提供的一组数据显示,10年前,联想在金砖五国的年收入仅为50多亿美元(在除中国外的四国营收仅为5.4亿美元)。2016年,联想在金砖五国的营收达到190亿美元,占集团总营收的45%。目前,联想在印度、巴西设立了四家工厂,每年生产超过2800余万部智能设备,产值超过45亿美元,创造了超过两万人的就业机会。

在信息化产业建设中,将中国的成功经验与当地共享,融合发展,成为金砖国家信息化、数据化建设的可靠伙伴。这是联想集团扎根发展的务实之举。

理解市场 找准用户 痛点

联想集团表示,印度是一个让人又爱又恨的市场。

印度的人口总量已突破12亿,拥有巨大的人口红利,但贫富差距巨大。印度IT业收入已达1000亿美元,占印度GDP的7.5%,

但由于土地私有、宽带架设成本昂贵,个人电脑在印度依然是富人的玩具,于是,印度希望直接跨越电脑普及阶段,进入智能手机的爆发期。

针对印度市场的特殊情况,联想集团在当地开发了 茄子快传。这一软件可通过智能手机之间建立网络,用户在通信条件不发达甚至没有网络的地方也可以通过 茄子快传 进行内容分享。这一App目前已成为印度市场用户规模最大的中国App,累积用户超

过3亿,成为Facebook和Whatsapp在印度最强有力的竞争对手。茄子快传CEO晏飞总结成功之道时说:最重要的是满足用户的基本需求,当用户信任我们的产品时,我们只要按照用户的想法去做就足够了。

期待更高层次的对接合作

作为中国最大的交通建设公司,中国交建在金砖国家耕耘建设可谓风生水起。上世纪80年代,中国交建走入巴西,之后建立了属地化实体区域公司——中南美洲区域公司,2001年进入印度市场,先后参与了承建了孟买跨海大桥项目和德里地铁CC12标段项目,2015年在俄罗斯承揽了位于圣彼得堡的布朗克 港池航道疏浚工程,合同金额达1.1亿美元。

中国交通建设股份有限公司副总裁孙宇认为,金砖国家经济各具特点且存在较强互补性,因此期待金砖国家能充分利用产业互补的优势,进一步深化产业合作,扛起经济全球化的大旗。

而目前中企走入金砖国家面临的障碍是,各国在市场机制、标准体系、金融支撑、安全保障等方面存在不对接、不协调、不畅通。孙宇说,希望通过此次金砖会晤,金砖国家之间能够升级合作,落实更多的基础设施投资便利化制度。

伴随着世界经济、政治格局的重大变化,金砖国家在新一轮全球化进程中逐渐居于各自经济区域及产业链的关键地位。在这种良好的环境下,中国和俄罗斯的经贸快速发展,特别是在能源领域,两国合作前景广阔。

中俄能源企业全方位合作

中国人民大学重阳金融研究院国际研究部主任陈晓晨对《中国贸易报》记者表示,中俄能源合作已经从单一的贸易往来发展到具备贸易、投资、港口和管道建设以及融资等,而且中国投资的足迹已遍布俄罗斯各地区。

中俄间的能源战略合作项目不断推进,比如中俄原油管道、东线天然气管道、亚马尔液化天然气等,能源产业上中下游一体化合作取得积极进展。中国人民大学重阳金融研究院助理研究员关照宇对产业链的构建更加关注。

在能源产业上游方面,中俄原油贸易规模不断扩大。2016年,中国自俄罗斯进口原油5248万吨,同比增长23.7%,俄罗斯成为中国原油第一大进口来源国。截至2017年2月,中俄原油管道累计输油总量9723万吨。

关照宇介绍说,中俄能源产业的中下游企业也加大了合作力度。比如,位于天津的中俄合资公司将建设运营1000万吨大炼油项目、百万吨乙烯项目,项目总投资将高达40亿美元。苏州中来光伏新材料股份有限公司负责人曾告诉记者,其公司正计划开拓俄罗斯市场。

中俄能源企业合作前景广阔

中俄之间的能源合作不断加深,在金砖国家中具有优势。陈晓晨表示,这源于中俄间地理上的临近,俄罗斯可以通过管道、管线的形式运输油气,或者通过相对近距离的海上运输等进行贸易。另外,中俄之间的战略互信为两国的能源合作提供了强有力的支撑。此外,目前中俄一些贸易往来以人民币结算,这也利于中俄之间便捷地完成清算,减少时间成本。

能源产业是俄罗斯经济发展中的一个重要支柱,其对外贸易的接近70%依赖油气出口。关照宇表示,在这种环境下,中国作为俄罗斯石油、天然气的进口大国,稳定、持续、大量的油气进口对于俄罗斯经济无异于雪中送炭。

中俄能源合作仍需谨慎

中俄能源合作优势明显,但同时也存在风险、挑战。俄罗斯的投资政策不透明,清廉度较差。陈晓晨表示,俄罗斯有些政策朝令夕改,契约意识、规则意识不强,这都制约着中国对俄罗斯能源领域的投资。

不仅是政策的问题,中国对俄能源合作面临的挑战是汇率波动。关照宇表示,比如2014年,受克里米亚危机影响,卢布暴跌60%,当时在俄华商损失惨重,具体损失数额目前还没有准确的评估。而且,目前国内学界对俄罗斯研究与关注仍然集中于国家层面或者中央政府层面,缺乏对地方政府、即俄罗斯地方州政府的研究,因此,中国企业对俄投资潜在风险非常大。

对此,关照宇表示,中国企业需要加大对俄罗斯外商投资优惠政策的研究,尽量多利用所在国政策红利,并且不能忽视对其基本民情社情的了解,有必要提前做好有针对性的准备工作。

