

中美在深度合作中走向共赢

■ 本报特约评论员 荣民

应习近平主席邀请,美国总统特朗普于11月8日至10日对中国进行国事访问。两国元首的历史性会晤,为双边经贸关系的健康发展提供战略指引,为进一步加强双边互利合作指明方向、作出规划,对推动新时代中美经贸关系稳定向前发展具有十分重大而深远的意义。特朗普总统访华期间,两国企业在两场签约仪式上共签署合作项目34个,金额达到2535亿美元,这既创造了中美经贸合作的纪录,也刷新了世界经贸合作史上的新纪录。中美双方取得的丰硕商业成果中,既有贸易项目,也有双向投资项目,既有货物贸易项目,也有服务贸易项目,涉及一带一路建设、能源、化工、环保、文化、医药、基础设施、智慧城市等广泛领域。

双方达成的经贸成果体现了双向互利、大体平衡的原则。对于美方来说,将有利于美方扩大对华出口,带动国内产业发展和增加就业;对于中方来说,通过进口技术、设备和产品,将促进中国产业迈向全球价值链中高端,更好地利用国

内外两个市场、两种资源,推动建立开放型经济新体制,展示了中国进一步扩大对外开放的坚定决心,更是中国主动适应经济全球化,深化供给侧结构性改革,满足人民群众对美好生活需要的重要举措。

经贸关系历来是双边关系的压舱石和推进器。对于中美关系这样重要的双边关系来说,经贸关系的分量与作用自然是不言而喻的。海关数据表明,今年前十个月,中美贸易总值达3.21万亿元,同比增长17.2%,实现较快增长。从经贸纽带的维度与层次上,中美双边走过了单纯的商品贸易阶段,已经全面进入到服务贸易与双向投资,在贸易、金融、汇率、财政等多层次上建立了关系。中美当前构建并同意深化的四大对话机制中,中美全面经济对话机制是核心机制。通过此次特朗普总统访华,中美双边经贸关系得以进一步发展,从而为确保新时代中美关系发展方向提供了稳定的预期。

中国作为最大的发展中国家有

广阔的市场和丰富的人力资源,美国作为最大的发达国家有高新技术和先进经验,中美经贸合作发展的潜力巨大,前景广阔。中美之间业已形成利益深度交融的经济合作格局。1979年中美之间贸易额仅为25亿美元,而这一数字到2016年已达5243亿美元。40多年来,中美双边经贸合作从无到有,从小到大,已形成你中有我,我中有你,的利益交融格局。中美经贸关系正日益朝商品贸易、服务贸易、双向投资、就业创造等多维度的全面经贸合作关系方向发展,一荣俱荣,一损俱损,成为双边经贸合作关系的重要特点。

中美双方经贸合作难免会遇到分歧和摩擦,也会积聚矛盾与分歧。比如贸易逆差、人民币汇率、市场准入、贸易摩擦等问题。寻求进一步平衡中美贸易关系的方法和路径,就是努力扩大合作面,进一步相互扩大开放,为两国企业创造公平竞争的良好营商环境,通过对话与沟通妥善管控分歧,通过更高层次的经贸合作、更充分地释放互补优

势,更好实现互利共赢,为推动双边经贸合作在新时代始终保持强劲发展势头注入新动力。

中美作为世界上两个最大的经济体,取得的合作成果将惠及全世界。中国作为最大的发展中国家和美国作为最大的工业发达国家,都是带动区域经济和全球经济增长的引擎。特朗普总统访华期间,支持中国建立亚投行,乐见中国参与全球经济治理的新规则制定和新平台搭建。中美经贸合作向第三方领域迈进,更让人看到中美在全球经济治理领域中的特殊作用。

特朗普总统乘兴而来,满载而去,并在行前发布的推特中承诺,将在未来数月乃至数年内,我期待美国和中国建立更牢固的关系。在中美力量日益接近,中美地位发生变化,中美国际角色面临调整的历史关头,两国保持友好交往和密切合作势头非常关键,中美经贸关系在深度合作中走向共赢更关系到两个国家的持续发展与繁荣,也关系到世界的和平、安全与兴衰。



● 评投论足

编者按:本期重点关注中国企业在马来西亚投资情况。近年来,中企到马来西亚投资渐成趋势。数据显示,在制造业领域,2016中国在马来西亚主导的项目被批准的有33个,总投资金额48亿马币,为2015年的近3倍。而且随着一带一路建设的推进,中企赴马投资潜力和空间都很大,可以预见投资额必定节节攀升。

阿里巴巴 菜鸟智能仓库落地吉隆坡

据香港媒体报道,阿里巴巴首个海外eWTP试验区——马来西亚数字自由贸易区在吉隆坡全面启用运营。eWTP包括位于吉隆坡国际机场附近的一个国际超级物流枢纽和一个配套的电商业平台,为马来西亚中小企业跨境贸易提供物流、仓储、通关、贸易、金融等一系列供应链设施和商业服务。

【点评】据悉,过去5到10年,中企赴马来西亚主要是进行基建类投资,诸如房地产开发和项目承包等,以绿地、富力、碧桂园等为首的房企纷纷在马来西亚布局,2014-2016年,以地产开发商为主的中企对马来西亚地产投资总额

超21亿美元。但近两年,制造业的投资也明显增多,比如2017年,吉利收购了宝腾汽车49.9%的股份,收购豪华跑车品牌路特斯51%的股份。宝腾是马来西亚最大的汽车公司,也是目前东南亚地区唯一成熟的整车制造商。中企还逐渐开发马来西亚电商、电子支付、IT等服务业市场。今年3月,阿里巴巴宣布在吉隆坡设立区域物流中心,并与马来西亚政府合作建设数字自由贸易区。如今随着数字自贸区的启用运营,中企对马来西亚贸易和投资的便利化程度上升,利器在手,天下我有,完整的配套设施将会使中企在马来西亚如鱼得水。

幸福人生物 处理秸秆技术走进马来西亚

据中国驻马来西亚经商参处报道,马来西亚国家创新中心与黑龙江幸福人生物合成树脂科技开发有限公司,近日签署可降解生物合成树脂技术引入协议和原材料采购协议。根据双方签署的协议,黑龙江幸福人集团将在马来西亚设厂,每年将为马来西亚处理棕榈秸秆5000吨。同时,马来西亚还将在黑龙江大量采购可降解合成树脂,以弥补马来西亚国内产能不足的问题。

【点评】炊烟袅袅升起,隔江千万里,歌词里烟雨朦胧,是一处妙景,但现实中若是烟雾缭绕,那就只能被称为污染。如何处理秸秆的难题不仅中国有,马来西亚也迫在眉睫,他们希望除了

将秸秆作为饲料,还可以利用其发酵制取沼气,生产新型燃料。作为东南亚地区的热门旅游国家之一,马来西亚历来重视环保工作,以棕榈为主要农作物的马来西亚每年都会产生大量的棕榈秸秆,引入中国的生物降解技术就是为了将这些秸秆变废为宝。黑龙江幸福人集团此次将在马来西亚设厂,利用可降解生物合成树脂技术,以秸秆为主要原料,生产可降解合成树脂以替代石油材料制品,可谓是一箭双雕,既解决了棕榈秸秆的堆集,生产了代石油材料制品,使得马来西亚的环境得到保护,又使得中企进一步走进马来西亚,双方可谓是各取所需,互利共赢。(整理、点评 周东洋)

图为位于越南北部海防市的深圳-海防经济贸易合作区。该经贸区于2016年年底开工,预计到2022年完成三期工程的建设,全部建成后将吸引超过10亿美元投资,创造3万多个就业岗位。新华社记者 乐艳娜 摄

四举措为中企对日投资添翼

■ 本报记者 陈璐 实习记者 孔帅

美的收购东芝家电业务、联想收购NEC计算机业务、联想收购富士通计算机业务、中国企业收购本间高尔夫,从2010年开始,日本市场潜力与高附加值产品等吸引越来越多的中国企业投资。11月9日,赴日投资研讨会在北京召开。研讨会探讨了中国企业对日投资需注意的各方面问题。

近年来,中国对日本投资不论在数量上还是速度上都有显著提升。对日投资的长期增长既有中方因素也有日方因素。中国经济增速放缓促使中企在海外寻找新的发展机会,在市场环境方面,中国市场内部竞争激烈,且中国消费者对日本高品质产品有很大的需求,而日本政府通过政策培育新市场,且日本拥有实现高附加值的技术和人才,在经营战略方面,中国企业急于拓展跨国业务,与国内竞争对手差异化,而日本企业与中国企业产生协同效应的业务领域比以往更多,希望与中国企业成为合作伙伴的需求也在加大。

中国企业对日投资的目标不同,采取的投资策略也不同。因此,天达共和合伙人律师陈宏对中企投资提出四项建议。如果为了在日获得良好信誉并承担有限风险,可以直接在日建立分公司,实务中多设立股份公司,也就是常说的株式会社,想要缩短投资时间并降低风险,可以直接收购日本公司股权,但要考虑股东变更是否会影响技术或商标许可的使用,为了用小成本获得大收益,可以收购即将破产公司的股权或者购买日本公司在日本的债权;希望拥有技术并获得转型,可以收购日本家族式企业。此外,赴日投资企业需准备充分,建立日文网站,生产日文产品,获得客户的信任,聘请日本有人脉且退休时间短的专家做顾问,更容易获得资源信息。

赴日投资必须考虑中日不同的思维方式。天达共和管委会合伙人律师张和伏说,中国企业投资日本时要面对两个问题,一是发现商业机会,二是将机会变成现实。2016年日本废业企业有29583家,而70%的废业企业仍然盈利,这些企业都在积极寻找海外投资机会。这些废业企业为中企提供了很多投资机会,但中日思维方式的差异,使企业间达成协议十分困难。

日本贸易振兴机构(JETRO)北京代表处对日投资总监金京浩表示,赴日投资需要聘用多语种人才,造成招聘成本较高和劳动争议的问题;中企在寻找合作伙伴,与日企联系业务,获取市场信息,以及了解日本政府和地方政府优惠政策方面都有难度。此外,人工费用、办公室租金和水电费商务成本很高,行政手续、资质申请过程比较繁琐,不熟悉各类法律和规章制度。这些都会构成对日投资的障碍。

11月8日,由全球化智库(CCG)研究编写、社科文献出版社出版的企业国际化蓝皮书《中国企业全球化报告(2017)》(简称《报告》)在北京发布。

CCG相关负责人表示,报告对于中国企业明晰对外投资战略,准确把握全球化进程中的机遇与挑战,提高企业在海外拓展和经营中的企业国际竞争力,加快中国企业的全球化步伐具有十分积极的理论与实践指导意义。

报告以专题论述的形式,从多方面对中国企业的全球化过程进行研究,多维度总结中国企业全球化发展的成功经验,深入分析企业当前面临的问题和风险,并提出相应建议,以绩效全球化、战略全球化、人才全球化、市场全球化以及企业

社会责任全球化为一级指标构建中国企业全球化评价体系,跟踪收集300家跨国经营的中国企业数据,构建企业榜单,通过问卷发放、企业访谈和举办论坛的形式追踪企业对外投资动态,2017年度共回收有效问卷910份。根据CCG调查,73%的企业均对一带一路投资表现出积极态度,投资意愿强烈。调查同时指出,虽然一带一路相关国家的资产价格便宜,天然资源丰富等优势明显,但政治风险等仍为一带一路投资环境的限制因素。

报告显示,在全球经济复苏乏力、对外直接投资下滑的形势下,2016年中国企业对外直接投资1830亿美元,同比增长44%,位居全球第二大对外投资国,连续两年进入资本净输出国行列。

报告指出,2016年走出去主体呈多元化发展,民营企业在对外投资上表现积极,成为对外投资的生力军。根据CCG的统计,2016年民营企业对外投资金额虽呈现小幅下滑,但投资数量达到395笔,依然超过2015年总投资数量。CCG认为,2017年随着国家对赴海外投资的国有企业审核进一步加强,机制灵活的民营企业投资额将有望超过国企,成为走出去的主要力量。与此同时,民营企业海外发展在审批程序、外汇出境限制、境外并购贷款、对外投资法律障碍等方面,依然面临比国企更多的问题和困难。因此,建立健全境外投资法规制度,简化并改善民企海外投资管理政策,完善外汇管理政策,提高审批效率,也是接下来促进民营企业

智库报告：中企出海须防 隐形壁垒

■ 本报记者 张凡 实习记者 孔帅

海外发展的重要方向之一。

报告同时还提出了中国企业走出去时面临的问题。各种隐形壁垒的客观存在使得一带一路相关协议的落实过程屡遭波折。与此同时,一带一路建设项目规模大、资金需求量大,中国企业对外投资经验不足、国际化水平不高等问题,使得我国在实施一带一路倡议初期投资风险上升。CCG认为,企业经营管理不完善、企业融资困难、参与国家市场不成熟、企业人才储备缺乏、中介机构乏力、地域投资风险和政治风险系数高是一带一路参与国家出现外资准入门槛高、设置投资隐形壁垒的主要原因。CCG主任王辉耀就此提出建议,在企业方面,应建立国际化管理模式、加强企业间

战略合作、完善形象与品牌战略;在政府方面,应制定一带一路投资总体规划、提高企业国际化水平、做好风险评估应对、完善金融服务体系;另外,建议亚投行、丝路基金等相关金融机构共同推进一带一路倡议深化前行。

中国对外投资有几个亮点。CCG主任王辉耀说,一是中国经济连续不断超常规发展,对海外的投资开始不断增加。中国对美国的投资连续两年持续增长,成为对美投资大国;二是从2016年的数据来看,中国对外投资飙升44%,是全球第二大对外投资国,中国对外投资是经济全球化的重要支撑;三是中国连续两年进入资本输出国行列,虽然2017年资本输出有所下降,但当外汇形势稳定下来,资本仍会保持输出趋势。

并购富士通 全球PC棋盘联想落子无悔

■ 本报记者 孙允广 周东洋

生产成本降低,利润空间加大,整体竞争力提升。

实际上,联想在电脑领域买买买的步伐从未停止,被外界最为津津乐道的是其在2004年收购了IBM的个人电脑业务。此后,联想集团又相继并购了日本NEC、德国Medion、巴西CCE等公司,以完成其全球市场布局。

赵萍认为,联想可以把并购IBM的成功经验复制到日本。她表示,收购IBM已成为联想经典案例,为联想PC奠定了全球霸主的地位。虽然从数据上看,ThinkPad产品在日本市场并不十分成功,但联想可借助富士通原有的品牌和市场优势,根据日本市场特点逐渐推出有竞争力的新产品,进一步扩大其产品在日的市场份额。

赵萍解释说,日本市场与美国市场有很大差异。美国市场属于大生产+大零售的直销模式,而日本市场属于多级分销模式。许

易完成后,联想在日本PC市场的份额或将超过40%,占绝对优势。联想集团表示,在竞争激烈并日趋整合的市场中,合资公司将保证客户能够继续选择他们所喜欢和信任的品牌。FCCL的产品将继续以富士通的品牌进行分销和销售,富士通也将继续为全球的企业客户服务,并提供产品售后服务。

当然,联想的意图绝不仅仅在日本市场。在全球市场上,联想PC全球市场占有率为21.6%,如果加上富士通4%的份额,将超越惠普22%,再次重回全球第一。

中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍十分看好这次并购,她在接受记者采访时表示,对企业而言,可以通过范围经济,进一步提升规模经济,让生产规模优势得以进一步体现。联想拥有市场运营、成本控制、供应链管理等方面的优势,这些优势可在并购富士通扩大市场范围后进一步体现,表现为

全球PC市场销量都在下滑,联想却还在买买买。11月初,联想集团宣布收购日本富士通全资附属公司富士通客户端计算设备有限公司(FCCL)51%的股权,交易金额为255亿日元(约合2.24亿美元)。联想集团相关人士对《中国贸易报》记者表示,将充分利用富士通在全球销售、客户支持、研发、自动化和系统集成能力,结合联想全球化规模和业务布局优势,为集团带来规模化和互利互惠的盈利性增长。

目前,全球电脑市场不断萎缩,虽然富士通是日本第二大PC制造商,但其PC业务在2015年也亏损了100亿日元。今年2月,富士通把PC业务从主业中剥离出来,成立了新的全资附属公司。

联想此时接盘,其战略规划清晰明显。根据摩根大通的研究报告,目前在日本PC整体市场上,NEC联想市场占有率约为25%,富士通为17%,东芝为13%。此次交

多欧美知名消费品品牌在日本市场竞争力被削弱,主要原因是其面临分销体制障碍时,渠道整合能力较弱。而联想在中国采取的是多级分销模式,因此很容易与日本市场商品流通模式相适应。

此外,有分析称,富士通客户群较高端,如医院及政府人员等,是联想、惠普及戴尔较难进入的市场,合营可助联想完成环球高端销售布局。

在全球范围内,联想面临着前有狼、后有虎的处境。虽然并购使得联想重新超越惠普,但惠普产品在市场份额上与联想非常接近,并且拥有较高的增长速度。从数据上看,惠普再次超越联想只是时间问题,对联想形成很大挑战。而联想也被海外媒体质疑其技术研发能力不足等。

如何应对这种挑战和质疑呢?赵萍认为,市场份额第一就足以说明消费者对联想产品的认可。联想

属于市场领先型企业,不需要刻意打造全球高端技术领先的品牌形象。但用户满意度至关重要,产品价格、售后服务、销售网络等都会直接影响用户评价,联想可在并购之后进行产品线调整,创造出新的竞争优势,提高市场增速。

联想数据也表示,虽然全行业关键零部件的成本增长对利润率产生负面影响,但集团通过改变产品组合、转向高端产品抵消了这一影响。未来,联想集团将充分利用市场整合的机遇以保持领先的市場地位和较高的盈利水平。