

美国贸易逆差扩大不能甩锅中国

■ 本报记者 姜业宏

美国政府单方面地对中国商品加征关税,以及对中兴和华为等中国企业实施官方和非官方制裁的一系列动作表明,美国将贸易逆差的锅甩给了中国。在英国伦敦前经济与商业政策署署长、中国人民大学重阳金融研究院高级研究员罗思义看来,中美之间存在贸易逆差的根源在于美国制造,与中国无关。

罗思义认为,美国支出大于收入是由于其试图维持到目前为止世界上最庞大的军事支出,同时试图避免因为军事支出融资令美国民众生活水平下降,而在国内引发比当前更严重的政治不满。美国无法同时负担枪炮(高昂的军事支出)和黄油(较高的生活水平),进而不可避免地造成国际收支和贸易逆差扩大。

而美中贸易全国委员会日前发布的年度报告也显示,2008年至2017年,美国对华货物出口增长86%,而同期美国对世界其他国家和地区的货物出口增速仅为21%。2007年至2016年,美国对华服务出口增长超过3倍,而同期美国对世

界其他国家和地区的服务出口仅增长50%。在这期间,美国每个州无论大小都从中获益。阿拉巴马州、肯塔基州、南卡罗来纳州等自2008年以来对华货物出口增幅超过300%。而一些小州对华服务贸易增长更为明显,印第安纳州、密苏里州、内布拉斯加州等对华服务贸易在十年间至少增长400%。

一边是对华出口惠及美国各州,一边是极端不合理地要求中国减少贸易逆差,美国对外贸易逆差真的是中国出口导致的吗?

罗思义认为,搞清美国贸易逆差扩大的根源在于了解美国贸易逆差形成的历史背景。与此相关的数据清楚地显示,美国贸易逆差主要是由于美国货物贸易竞争力下降。

回顾历史,从1889年至20世纪70年代近一个世纪以来,美国货物贸易一直保持顺差。1889至1975年,美国货物贸易顺差占国民生产总值(GNP)累计比重达到64%,即几乎占其GNP的2/3。这说明,截至20世纪70年代,美国货物贸易具有强大的竞争力。而在

20世纪70年代初以后,美国货物贸易差额占GNP比重系统性地急剧恶化。美国货物贸易差额占GNP比重从1975年0.8%的顺差转为2006年6.1%的逆差,2017年美国货物贸易逆差占GNP比重为4.3%。不难看出,美国经济历史明显分为两个阶段:1889年至1975年,美国在国际贸易方面具有高度竞争力,1975年至2017年,这种竞争力则急剧下降。

上述数据表明,美国贸易逆差恶化这个锅不应由中国来背。20世纪70年代初期与中期,美国货物贸易差额开始处于持续逆差状态,而中国那时还未开始改革开放。当时,中国占世界GDP与世界贸易的比重极低。根据世界银行数据,1978年,中国占世界货物与服务贸易出口比重仅为0.5%,1982年,中国对世界货物出口的贡献率为1.1%。罗思义说,总的来说,20世纪80年代初,中国占世界贸易比重极低,而当时美国货物贸易陷入巨额逆差。

罗思义进一步指出,自1980年以来,东亚地区占美国对外贸易总逆差比重不断增长,意味着东亚对

美国逆差的规模呈上升趋势。这并不是由于美国受到东亚所谓的经济侵略,而仅仅是因为美国货物国际竞争力呈下降趋势。

北京大学国家发展研究院名誉院长、新结构经济学研究院院长林毅夫亦多次刊文指出,中国对美贸易盈余规模被系统性地高估了,因为其劳动密集型制造品的资本密集型元件主要从韩国和中国台湾进口。这是在国际分工下,基于各经济体比较优势的直接结果。随着中国劳动力成本的上升,其对美贸易盈余将转移到劳动力成本更低并愿意接受劳动密集型制造业的国家和地区。

这意味着美国消费者将承受特朗普政府对进口自中国产品征收关税的成本。美国消费者对日常必需品的需求不会因为进口产品成本上升而改变。美国要么继续从中国进口,要么从越南、印度和非洲进口。美国如果从东南亚、非洲进口,由于从这些经济体进口的商品价格更高,在降低对华双边赤字的同时将增加对这些国家的赤字。林毅夫说。

◆ 市场前沿

隐形冠军 企业加速崛起

本报讯 面对土地优势和人口红利逐步消退的挑战,曾经散落在珠三角各工业园区的代工车间正在被新的发展力量取代。近日发布的《2017珠三角企业创新报告》表明,通过集聚设计、科技、营销等新要素资源,重新参与全球化的产业链分工,一批隐形冠军企业正在加速崛起。

成长于佛山的广东仕诚塑料机械有限公司,正是中国首家生产高端宽幅流延膜生产线的隐形冠军。目前仕诚机械主要生产食品包装、太阳能电池组封装薄膜以及PVB汽车和建筑胶片三大领域的薄膜生产设备,在国内乃至全球流延膜生产设备细分领域里都已经赢得一席之地,国内市场占有率连续多年领先。

仕诚机械这样的隐形冠军,正在佛山以集群的方式涌现。

梳理佛山制造业隐形冠军发展不难发现,这些企业的发展史就是一部创新史,持续不断的研发是来自不同领域的它们最大的共同点。个别企业的R&D(研究与试验发展)投入更是高达13%,远远高于一般制造业企业的水平。

(罗湛贤 叶洁纯)

报告显示：便利店业态增长最快

本报讯 中国经营连锁协会日前发布《2017年中国连锁百强报告》,便利店业态增长最快,小门店成新趋势。

报告显示,2017年连锁百强企业销售规模达到2.2万亿元,同比增长8.0%,占社会消费品零售总额6.0%;百强连锁门店总数10.98万家,同比增长9.1%;百强便利店企业2017年销售增长率达到16.9%,门店数量增长18.1%,成为实体零售企业中增长最快的业态。

从各业态单店销售增长情况看,平均增长率较高的为便利店门店,为6.0%。社区超市、百货店和购物中心单店平均销售增长分别为3.8%、4.5%和3.4%,大型综合超市单店平均销售出现负增长,为-2.3%。

值得注意的是,2017年小型门店成为新趋势。百货店、购物中心开店数量明显减少,而小型门店数量增长相对较快,达到7.7%。百强企业新增门店9197个,小型门店约占新增门店总数的80%,大型超市和超市门店数量仅分别增长3.7%和1.0%,且大型超市门店也呈现小型化趋势。

连锁经营协会在报告中指出,实体零售与线上平台的全方位合作成为2017年零售行业的突显和重要趋势,无人便利店、货架等新业态的井喷式发展以及资本重新定义零售竞争格局构成2017年行业两大热点,改变竞争格局。

(张晓荣)



彭博社近日援引匿名消息来源称,复星医药已经入围竞购诺华美国皮肤病医疗业务等资产的潜在买家名单。诺华这些资产的售价可能高达20亿美元。

入围者还包括Apollo Global Management LLC、CVC Capital Partners和印度制药商Aurobindo Pharma Ltd.。他们将与复星医药一起给出最终报价,最终胜出者可能会在未来几周内浮出水面。各方代表都未就此置评。

(界面)

中美经济学家联合报告：

单边主义的关税威胁是错误的选择

负面影响。
PIIE 所长 Adam Posen 说,停止无赢家的贸易战是符合中美双方利益的首要任务。他相信中美贸易将会带来双赢,如果双方继续按国际经济秩序的规则行事,这些规则适应经济发展的趋势,未来也将会是双赢的局面。他认为,鉴于中国发展所取得的成就,两国今天在基本经济利益方面的共同点比过去更多。

《联合报告》指出,无论美国为同中国的贸易争端寻找何种理由,单边主义的关税威胁都将是错误的选择。从纯经济学角度看,这种做法不仅将损害下游厂商的利益,还

将破坏全球供应链,乃至损害美国消费者的利益,代价将远远超过收益或中国最初的损失。这种单边主义行为还将系统性地破坏国际经济规范与规则,而这种规范与规则曾大大推动世界繁荣与稳定。

《联合报告》还认为,如知识产权、网络与数据隐私等,都是过去几十年中出现的新经济因素,且多与技术相关,这类新问题难以通过WTO 解决,因此必须达成相关的新协议。《联合报告》建议,可以考虑对WTO 框架加以调整,纳入这些新议题。对于能够通过WTO 及其他多边机制解决的经济争端,应通过这些机制加以解决。

◆ 企业动态

编者按：

近日发布的《2017—2018 中国企业走出去调研报告》显示,每个成功走出去的中企,都有自己的独家秘笈。

中建 :合法合规为第一原则

中国建筑集团有限公司高度重视海外业务发展,确定了海外优先的发展战略。2013年至今,中建响应国家一带一路倡议,举集团之力调整海外布局,建设大海外平台,巩固、加强和拓展海外业务,不断提升国际化水平,增强国际核心竞争力。

在走出去过程中,中建积极推进全方位风险辨识,针对风险事项制定风险管理策略和解决方案,编制公司年度《全面风险管理报告》,加强应收款项风险、安全管理风险、海外运营风险等重点领域风险的防范,全面修订海外法律事务管理办法,探索区域法

律纠纷案件管理模式,通过信息化大数据管理,总结区域性案件特点及风险要素等,防范海外法律风险,保障公司稳健运营。

中建提出,合法合规是中国企业在海外市场生产经营时遵守的第一原则,中建在严格遵守当地法律法规和标准规范的基础上,将中建统一的管理体系针对当地法规要求和业务特点进行了优化,保证了其海外机构在制度、流程上体现属地化因素和国际化特色。比如,中建拉斯海马谢赫利发特护医院的项目在合同特殊条款中增加了对业主有利的条款。

海尔 :坚持 三步走战略

自1984年创业至今,海尔集团在国际化、全球化的过程中,提出走出去、走进去、走上去的海外市场三步走战略。首先,海尔走出去以缝隙产品进入欧美等发达国家主流市场,以高品牌知名度进入发展中国家。其次,通过在海外建立本土化设计、本土化制造、本土化营销的三位一体中心,海尔走进海外的主流渠道销售主流产品,实现产品的本土化。最后,海尔以收购当地品牌为媒介,整合全球资源,成为当地消费者喜爱的品牌,实现走上去。

值得注意的是,海尔的知识产权战略也是其成功走出去的重要因素。海尔通过构建核心专利池

蓝海中心 :善借外脑 服务全球

与前述两家企业不同,深圳市蓝海现代法律服务发展中心是一家新型的跨境法律服务机构,在法律查明、律师匹配、案件管理、线上专家咨询等方面为企业走出去提供多样化的服务。

蓝海中心与海外100多家法律机构和研究机构建立了合作关系,邀请了1600多位域外律师、高校知名专家等进入专家库,通过平台式的运作,形成全球法律服务的网络,为企业走出去提供法律方面的尽职调查、帮助设计海外合规和纠纷解决等方案。

该平台为企业寻找外部律师提供了便利。例如,某独角兽公司在中欧涉诉,蓝海中心借由其海外

法律资源网络,在接受委托后仅用一天时间,高效、精准地匹配了相关的专家团队,协助该公司组织面试、归结案件要点、磋商服务价格等,充分体现了高效运作的优势和资源整合的能力。

中国企业走出去过程中面临纷繁复杂的东道国合规要求。对此,蓝海中心借助国内外海外专家为中国企业提供合规方面的咨询和辅导,目前已经为国内某大型物流企业提供出口合规政策分析,为某央企提供合规体系咨询,为企业提供欧盟数据保护咨询等,并完成了出口合规、反腐败、海外知识产权三个调研报告和指南。

(本报综合报道)

中企跨境并购从 跑量 进入 提质 阶段

■ 徐金忠

平常的一个循环。

胡润研究院与易界DealGlobe今年4月份发布的《2018中国企业跨境并购特别报告》显示,中国企业境外投资并购活动在经历了2016年的突飞猛进之后,2017年是呈现回归态势的一年。中国企业的海外并购交易数量和交易金额都明显降低。去年共有400宗跨境并购交易,其中312宗披露的总金额达9600亿元。相比之下,交易数量较上一年下降了1.7%,总金额较上一年下降了28%。

优质项目获认可

国内企业此前几年狂奔式并购带来的后遗症日益显现,而一批优质项目经受住了时间的考验,脱颖而出。2017年以来,国内企业

境并购处于探索阶段。2008年全球金融危机导致一些国外优质企业的价值下滑,为中国企业海外并购带来了绝佳的机会。2014年至2016年,上市公司参与度加大,跨境并购领域百花齐放。人民币进入贬值周期,企业进行全球资产配置的需求加大。同时,政府提出的中国制造2025、产业升级、一带一路倡议以及消费升级需求,共同推动了并购标的行业的转变。第三阶段则是从2017年开始,国家实施宏观调控,促进了跨境并购的有序开展。

上述跨境并购的三个阶段中,国内企业的状态是很不一样的。2008年以来的跨境并购发展进程中,国内企业的并购情绪经历了初步调动、火爆异常、回归

并购是企业创新发展、扩大产能、占领市场、提升竞争力的重要举措。而跨境并购更是企业通过资本、股权等手段,利用国际资源、提升国际竞争力的重要方法。因此,国内企业纷纷走向海外,并购整合相关资产。近年来,随着跨境并购进入规范有序的阶段,包括A股上市公司在内的中国企业,在境外并购上摒弃了此前的跑量模式,更多的优质并购项目逐渐涌现,并不断获得市场的认可。

跨境并购进入新常态

华泰金融控股(香港)公司行政总裁王磊表示,从2008年开始,国内企业跨境并购逐渐进入新常态。具体可分为三个阶段:2008年至2013年,由于全球金融危机,跨

跨境并购明显降温,但在跨境并购中,对并购标的的优选、对交易的风险控制等等更加受到企业重视。国内企业跨境并购从跑量阶段过渡到提质阶段。特别是A股上市公司的跨境并购项目,逐渐呈现出不小的分化。近期,随着上市公司2017年年报的披露,部分上市公司并购项目包括海外并购项目在内,都出现了一定的风险,使得市场对这类外延式并购越来越为警惕。

当然,上市公司也有优质海外并购项目,并获得了市场和投资者的认可。中银国际证券指出,中鼎股份2017年收入、利润、三项费用较2016年均有较大幅度的增长,主要是由于收购的德国AMK与TFH公司分别于2016年7月与

2017年3月开始纳入合并报表,合并范围变动所致。公司之前并购的KACO、WEGU公司在国内落地的子公司无锡嘉科、安徽嘉科与安徽威固业务推进顺利,2017年营业收入分别达4.7亿元与0.8亿元,同比分别增长79.7%与183.3%,净利润分别达5495万元与1260万元,同比分别增长90.4%与176.9%,AMK、TFH项目也将于2018年在中国设立子公司,积极拓展中国市场业务,海外业务国产化落地推进将成为公司未来的主要增长点。

业内人士表示,真正优质的并购项目,将不是盲目跟风并购所能带来的,而是需要明确企业本身的发展战略,并做好详细和准确的尽调,并且要注重并购完成后项目的融合与整合。

(张琼斯 孙忠)