

● 记者观察

招商方法千万种 读懂外企需求第一条

■ 本报记者 刘国民

联合国贸易和发展会议6月发布的《2019年世界投资报告》显示,受美国税改政策以及部分经济体加强外资项目审查的影响,2018年全球外国直接投资(FDI)总额为1.3万亿美元,较2017年减少13%,连续第三年出现下滑。但中国FDI流入量在2018年增长近4%,达约1390亿美元,继续成为全球第二大外资流入国,由此可见中国仍是外企投资热土。与此相对应的是,中国各地也正在开展改善营商环境的竞赛,以期吸引更多的外资企业到当地去发展。

不过,在对地方招商引资话题的采访中,记者观察到三件事,值得我们深思。

第一件事是在某资源型城市举办的招商对接会上,几位参加对接会的企业负责人告诉记者,他们并未取得预期的招商效果,因为他们都是生产开采某种资源设备的企业,想把产品卖给上游开采商而

不是下游加工商,然而在会上接触的却是加工该种资源的企业。

第二件事是英中贸易协会人士告诉记者,英国企业来中国的一个地方进行投资,最在乎的是当地市场容量,能不能消化生产的产品,当地提供的服务是否有利于企业长期发展和找到合作伙伴,而不仅仅是低成本和优惠政策。

第三件事是,记者平常报道外商投资新闻可以见到很多“以我为主”的招商推介会,但很少看到以外商为中心的“投资需求收集会”,招商推介会往往大讲本地有什么,对“外商需要什么”问得不够多。

这三件事无一例外说明了地方在招商引资时,相关部门过于以自我为中心,对外企的需求没有进行调研。只有调研清楚了外企投资对当地的重点需求,政府对投资环境的推介才能重点突出。无重心、无侧重地“全面介绍”,对方听完多半会觉得枯燥,也记不住主

要说了什么,导致宣介效果大打折扣。例如,外企投资应当优先考虑的是其生产的产品在周边可以消化的程度,而相关部门却大谈本地成本低、优惠政策多,这就有点话不投机。如果相关部门对外企的重点需求进行摸底调研,就可以对影响外企投资的因素进行排名,才能够为培育企业、培育产业推出更多有针对性的政策,甚至在招商过程中收到事半功倍的效果,吸引看重周边相关产业配套情况的外企前来投资。

近期某外资百货连锁企业在华的一些门店租约到期后再商谈续约时发现,该城市该地段的土地租金已经没有当初投资时的优惠幅度大,续约的租金较高,若继续维系该门店的经营已无利可图,只好关闭这个门店,另择地点营业。这样的现象一旦出现,就可能促使另外一些外企更加重视提前购置房产物业。众所周知,国内的工

业园区在吸引外资方面,越来越强调软件和服务,向企业服务商转型,而不只是物业和房东。同样,工业园区希望投资者不只是囤地炒物业者,而是实实在在的实体投资者。但相关部门在调研投资者需求之前,也不能轻易断言外企购置房产物业就一定是来炒房炒地的。因此,只有进行深入的调研,对其需求进行了解,才能减少这方面的误会,进而更好地理解外企的生产经营逻辑。

实际上,外企的需求也是多元的,很难用单一的因素来概括。或许有的外企更看重消费市场,有的外企更看重物流优势,有的外企看重是否有相关的配套产业企业,也有的外企看重经营成本……所以,地方政府在招商引资时需要将准备工作做得更细致、更有针对性,这样才能“更懂外企的心”,成功招到好企业和好项目,从而拉动当地经济发展。

中巴经济走廊盘活巴基斯坦经济

“巴基斯坦人的热情是无限的,买东西时,如果你说自己是中国人,他们有可能不收钱,会免费送给你。”巴基斯坦国立科技大学传媒学院院长穆罕默德·阿里夫近日在参加完第二届中国—南亚合作论坛后接受采访时由衷地说。

阿里夫曾在中国河北大学留学5年多,汉语说得很地道,当他激动地用汉语说出“中巴友谊万岁”时,让人不由自主地心头一振,这是来自巴基斯坦人民的真诚和友好。

巴基斯坦人民将巴中友谊比喻为“比山高,比海深,比蜜甜”。中国人则为巴基斯坦创造了一个独一无二称呼,叫做“巴铁”,就是铁杆朋友的意思,这生动地体现了两国关系的独特友好、牢不可破。

随着中国和巴基斯坦间的合作不断加深,这种兄弟般的情谊也得到进一步深化和升华。

阿里夫谈到了中巴经济走廊这个重要项目。该项目北起中国新疆喀什,南至巴基斯坦瓜达尔港,是一条包括公路、铁路、油气和光缆通道在内的贸易走廊,目前已成为“一带一路”建设的旗舰

与标杆。说起这个项目,阿里夫很兴奋,“中巴经济走廊盘活了巴基斯坦的经济”,这条走廊长达3000多公里,目前,走廊建设不仅给巴基斯坦经济社会诸多领域带来了崭新变化,在教育、卫生、医疗等民生领域也收获了丰硕成果,“两国许多行业都因这条走廊的连接而有了更深的交流”。

阿里夫特别介绍了这条走廊中的喀喇昆仑公路,它是世界上平均海拔最高的跨境国际公路,上世纪六七十年代,中巴工程人员不惧艰险、劈山斩棘,打通了中巴间唯一的陆路通道,完成了巴基斯坦人眼中的“世界第八大奇迹”。这条路也被称为中巴友谊路。为进一步强化巴基斯坦国内的互联互通,2016年9月,由中国交建负责实施的喀喇昆仑公路升级改造二期工程(塔科特至哈维连段)正式启动。在这样的地区建设公路,阿里夫感慨万分,“我感觉世界上只有两个国家可以做成这样的事,那就是中国和巴基斯坦。只要两个国家联手起来,什么奇迹都有可能实现。”(田舒斌 毕秋兰)

外媒“摆事实”了解中国 全球1/3独角兽公司在中国

世界经济论坛网站6月24日刊发题为《数字中国:帮你了解今日超级强国的10项事实》的文章,对中国在科技、新能源、环保等领域取得的成就进行了介绍。以下是该文列出的所有十项内容:

一是中国已将太空探测机器人送到月球远端。今年1月,嫦娥四号探测器在月背着陆,对这一无人涉足地区的地质进行分析。

二是中国是人工智能领域的全球领导者。去年,世界知识产权组织收到了608份人工智能领域的专利申请,其中有473份申请来自中国。中国申请的区块链专利也占全球总数的1/3。

三是全球1/3的独角兽公司(估值超过10亿美元的公司)在中国。2018年,中国共有186家独角兽初创公司。《南华早报》称,中国一年培育了97家新的独角兽公司,平均每3.8天一家。

四是中国是可再生能源领域的全球领导者,但同时也是排放大国。雾霾覆盖中国城市的景象掩盖了一项事实:去年,中国新增太阳能和风能发电量超过其他任何国家。中国同时也是全球最大的二氧化碳排放国,但有鉴于其庞大的人口,若按照人均计算,则可以让人略感乐观。

五是全球1/3的新增植被在中国。尽管其陆地面积只占全球陆地面积的6.3%,但自2000年以来,人类新增植树造林面积中的1/4来自中国。

六是国内生产总值增速放缓,但依然很高。根据国际货币基金组织最新的全球经济展望,中国的GDP增长率为6.3%,而全球平均水平为3.3%。

七是中国的汽车销售量占全球的一半多。中国人去年购买了10万辆电动汽车。中国制造的机动车电池占全球的比例超过1/2。中国还拥有全球99%的电动巴士。

八是中国游客正在驱动全球旅游业的增长。中国公民出国旅游的人数每年增长超过6%。麦肯锡咨询预计,明年将会有1.6亿人次中国公民选择出国度假。

九是中国正在缩小性别差距,但依然任重道远。在世界经济论坛的全球性别差距报告中,中国排在149个国家的第103位。十是中国的竞争力在金砖国家中居于首位。在世界经济论坛的全球竞争力指数中,中国名列第28位。中国的创新得分仅次于德国、美国和瑞士。(道格拉斯·布鲁姆)

● 投资环境

国际资本对投资智利基础设施兴趣浓厚

近日,智利总统皮涅拉带领前公共工程部长、现经济部长丰泰内和现任公共工程部长莫雷诺在圣地亚哥机场出席活动,宣布了兴建新航站楼计划。丰泰内表示,在其公共工程部长任内,他曾带着60个基础设施建设的投资项目造访欧洲,以吸引欧洲企业投资智利基建领域。按照目前规划,这些包括高速公路、医院、大坝、轨道交通和缆车在内的项目都将于2023年上马,总造价约146亿美元。丰泰内表示,英国、德国和意大利等国家的资本都对投资智利基建领域表达了浓厚兴趣。

马来西亚将简化经商程序方便外商投资

马来西亚总理马哈蒂尔在与泰国企业领导人进行对话会议期间发表主题演讲时表示,马政府将简化经商程序、法规和规章,以方便外国人投资。他说,马来西亚一直欢迎外国直接投资,并帮助外国投资者了解马来西亚的专业领域和市场。他认为,东盟区域内拥有6亿人口,马来西亚或许会形成中国之后的第二大市场。当前,马来西亚已经从一个拥有采矿业的农业国家,变成了一个工业化生产的工业国家,但它仍未令人满意,因为仍然从本地以外进口产品,因此还需要外商投资。

2018年哈萨克斯坦吸引外资同比增15.8%

哈萨克斯坦外交部副部长科舍尔巴耶夫出席政府会议时表示,2018年,哈吸引外国直接投资243亿美元,比上年增长15.8%。目前,哈萨克斯坦是中亚地区引资规模最大的国家,独立以来累计引资规模超过3200亿美元。科舍尔巴耶夫指出,吸引外资有助于新增就业岗位,提高职业技能水平,加速创新科技成果转化,增加税收收入。

津巴布韦宣布禁止外币在境内流通

津巴布韦政府6月24日签署法令,宣布不再允许美元等外币流通,只允许本国发行的债券货币在津境内使用。该法令显示,所有外国货币从6月24日起不再是合法流通货币,津巴布韦法定货币为尚未发行的新津元。在新津元发行前,债券货币是唯一的流通货币。目前在津境内银行开设的美元等外汇账户不受影响,可以继续取款、转账或向外国汇款。(本报编辑部编译、整理)



老挝中部山区里的赛奔本省南湃水电站移民村,这几天相当热闹,村委会和小广场的大棚下人山人海——这是因为投资建设水电站的中国公司带来了医疗队,在村子里组织体检和义诊。大约6年前,中国北方国际合作股份有限公司与老方共同投资建设南湃水电站项目,发现当地医疗条件落后,因此,除了义诊之外,南湃公司还为居民进行卫生健康知识的科普宣传和培训,对于在体检中发现罹患疾病的居民给出正规合理的诊疗意见和健康指导。

新华社发 熊天泽 摄

中小企业:为一带一路绿色发展贡献力量

本报讯(记者 张凡)日前,第二届世界中小企业大会在北京闭幕,中国中小企业协会监事长李献平代表全体参会中小企业宣读了会议成果——《中小企业参与“一带一路”绿色发展雁栖湖倡议》,其主要内容如下:

一、秉持绿色发展理念,共拓中小企业合作空间。绿色是构建“一带一路”可持续发展的重要保证,响应联合国2030年可持续发展议程,

遵守各国和地区生态环保政策、法规与标准,加强产业交流,实现优势互补,将绿色、环保理念融入“一带一路”项目中去。

二、加强技术标准提升,共享资源创新红利。积极参与“一带一路”沿线国家生态环保标准和技术创新合作,以自身行动推行低碳环保技术和促进绿色基础设施建设来促进环境产品和服务贸易的便利化,打造企业绿色供应链和价值链,从生

产、流通、消费等各环节,推动全产业链绿色发展。

三、整合汇聚优势资源,共建“一带一路”服务平台。鼓励相关服务机构为参与“一带一路”建设的企业在投资、经商、创办实业、技术研发、建立产业园区、融资并购等过程中,提供法律、商事和人力资源服务,评估、识别、防范、化解风险,维护企业信用、保障企业合规运行。

四、切实发挥主体作用,推动

“一带一路”绿色发展。企业是践行绿色发展的市场载体,是“一带一路”建设的实施主体,要顺应大势和地区发展需要,利用好“一带一路”倡议为企业转型升级提供的新机遇,发扬丝路精神,扎实践行“绿水青山就是金山银山”的理念,低碳、环保理念。努力争当绿色发展标兵,让“一带一路”成为经济繁荣之路,让“一带一路”成为绿色发展之路。

“绿色发展,责任担当。让我们在‘一带一路’中走出企业风采,为带动各国人民增长财富与和谐稳定的绿色发展作出新的贡献。”李献平说,中小企业是“一带一路”建设的重要力量,要充分发挥中小企业的作用,为区域互联互通、经济社会发展提供可持续发展的产业合作支持。发挥自身优势和积累的宝贵经验,实现“一带一路”建设绿色发展是中小企业的重要责任。

出海中企:补上非市场战略课

■ 柯银斌

近半年来,华为不仅是国内外主流媒体报道中的“热词”,也是国内外众多自媒体讨论的热门话题。在这股“热”浪之时,我们更应该冷静地思考一下:围绕华为所讨论的话题是一个什么性质的问题?华为采取的行动是一个什么性质的行为?中国的跨国公司可以从华为事件中学习到什么?还有哪些问题需要中国跨国公司重视和解决?

从目前媒体的报道来看,华为涉及到的主要事项有:加拿大政府拘押华为副董事长孟晚舟;美国政府起诉华为和孟晚舟;华为起诉美国政府;任正非多次接受国内外主流媒体的采访;华为高管接受英国议会等政治机构的质询;美国商务部将华为列入“实体名单”;几家国际技术联盟停止又恢复华为的会员资格等等。

这表明华为涉及的问题不是市场问题,而是典型的非市场问题。简单来说,非市场问题就是企业与其利益相关者之间无法通过市场方式解决的利益冲突。企业面对的利益相关者主要是非市场

利益相关者,例如政府、议会、媒体、NGO及国际组织等。非市场问题与市场问题的性质不同,市场问题主要通过商业谈判途径,以交易和合作方式达成契约即市场战来解决,而非市场问题需要专门制定的非市场战略来解决。

华为应对上述非市场利益相关者的行为,通常被认为是国际公共关系行为。从表层来看,的确是。但是,国际公共行为主要还是一种市场战略行为,尽管其交往对象是外国政府和媒体,但其目标是服从市场战略的,即提升和巩固企业品牌形象。国际公共行为有助于非市场问题的解决,但有效解决非市场问题需要企业制定并执行专门的非市场战略。

华为是否明确制定了非市场战略,并依此战略为指导,应对美国政府引发的问题,我们无从知晓。但从华为的行为表现来判断,可能并不存在明确的非市场战略。非市场战略是企业针对非市场问题制定的战略,与市场战略共同组成企业战略。市场战略以业务竞争力、效率

和效益为目标,非市场战略以组织竞争力、组织合法性为目标。

企业针对组织发展而确定的非市场战略是要获取、维护与修复组织的合法性,使企业发展能够获得充分的政治和社会支持。根据北京大学蔡曙涛教授的观点,企业的非市场战略依据企业和利益相关者之间影响和被影响两个不同的维度可分为两种基本类型:

一是企业应对利益相关者影响(如何满足利益相关者的利益诉求)的战略,包括前瞻性战略、服从战略、防御战略和反抗战略。前瞻性战略是指主动预测并关注能够对其利益诉求产生影响的因素,对重要影响的利益相关者的全部利益诉求,优先配置资源以主动满足其利益诉求;服从战略是在利益相关者因其利益诉求未被满足而对企业形成明显的社会压力情形下,企业被动优先满足其全部利益诉求,以解除社会压力或防止社会压力扩散;防御战略是在利益相关者因其利益诉求未被满足而有可能形成明显的社会压力情形下,企业

仅满足基于法律或契约的最低限度利益诉求,或将其利益边缘化,以阻止社会压力的形成或缓解社会压力;反抗战略是在利益相关者因其利益诉求未被满足但对企业不构成实质性威胁的情形下,特别是在其利益诉求缺乏法律或契约依据时,企业可能消极对抗或完全忽略利益相关者。或者,企业虽然承认其利益诉求的合法性或合理性,但拒绝满足。

二是企业影响利益相关者(如何表达和实现企业利益诉求)的战略,包括利益联盟战略、政治战略、诉讼战略、媒体战略和公关战略。利益联盟战略是指与利益集团、同业竞争者、产业链的上下游合作伙伴以及其他利益相关者结成共同利益联盟;政治战略是推动立法机关与行政机构对某些公共问题做出职权内的反应,实现参与公共决策过程,影响游戏规则制订或修改的目标;诉讼战略要精心选择诉讼的案由、时机、地点与方式,理解司法机关追求社会公平与正义的价值观念及法律规则对司法判决

结果的决定性影响,追求诉讼的战略效应而非单纯的诉讼胜负结果;媒体战略要关注媒体的特殊地位与作用,及时向其提供关键信息,借助大众传媒和自媒体的力量向社会表达自己的利益诉求和对利益相关者的期望;公关战略要关注与企业利益有关联的非政府组织和社会公众的性质、类型、利益偏好及发展趋势,确认其利益诉求与企业利益的相容性和冲突性,预测其利益诉求未满足或未充分满足时转化为社会舆论压力与道德关注的可能性及程度,通过与非政府组织和社会公众之间有效的信息传递与沟通,强化彼此之间的理解与合作。

对中国大多数跨国公司而言,非市场战略是一个重要但被忽视的课题。通过这次华为事件,中国跨国公司应该高度重视非市场问题。如果实现了这一点,华为对中国企业发展的贡献又添上了浓重的一笔。(作者系察哈尔学会创会秘书长、高级研究员)