

经济热点·对外投资新观察②

我国企业“走出去”规模已经相当可观,实现高质量发展是未来对外投资的关键

“墙外开花”还需“两头香”

本报记者 王 观

联合国贸易和发展会议《2017世界投资报告》显示,2016年中国对外直接投资分别占全球当年流量、年末存量的13.5%和5.2%,流量位列全球国家(地区)排名的第二位,存量跃至第六位。

近年来,越来越多的中国企业“走出去”,成为全球市场一道新的风景线。然而,一些企业对外投资存在盲目、非理性行为,难以以为继,引发市场和监管层密切关注。当前,中国企业“走出去”的规模已相当可观,但如何实现高水平对外投资是影响未来发展的关键。

钢铁厂去买饮食公司,一窝蜂收购足球队……一些国内企业缺乏明确的战略,在“走出去”中没有进一步“走上去”

今年6月,在法国尼斯附近,地中海俱乐部的Opio度假村重装开业。该俱乐部董事长兼总裁亨利·吉斯卡尔德斯坦在开业庆典上介绍,2016年,俱乐部营业利润同比增长36%。能取得这么好的成绩,得益于中国复星国际成功控股后实现了团队稳定,让地中海俱乐部多年前启动的战略转型得以成功实施并继续深化。

“复星与地中海俱乐部更深入的合作,将为双方创造巨大价值。旅游度假已成为中国经济发展最快的板块之一,我们会给地中海俱乐部带来更多源自中国的增长动力。”复星国际董事长郭广昌说。

境外投资快速发展,是近年中国经济令人瞩目的现象之一。商务部发布的《2016年度中国对外直接投资统计公报》显示,2002—2016年中国对外直接投资年均增速高达35.8%,占全球比重由2002年的0.5%提升至13.5%,在全球外国直接投资中的地位和作用日益凸显。

耀眼成绩单的背后,是一些企业借助“走出去”不断发展壮大、做强做精自身品牌,但也有些企业的对外投资行为并不值得提倡。

比如,有的国内钢铁厂去海外买了饮食公司;有的企业国内负债率已经很高了,却仍借钱到海外收购;还有,近3年中国企业在海外一窝蜂高价收购了15家足球俱乐部……一些企业的投资不仅在真实性、合规性方面有欠缺,还与我国鼓励对外投资的产业政策要求不符,有的甚至对国家形象造成了负面影响。

中国国际经济交流中心副总经济师徐洪才认为,出现这些问题,一方面是因为大部分企业对海外投资缺乏经验,另一方面是因为缺乏明确的战略,一些企业简单地认为海外投资是尚未开发的“蓝海”,或是把“走出去”仅仅当作“走出去”,而没想过更进一步“走上去”。“有的企业投资决策较盲目,等交易落地、项目启动,才发现前期规划不切实际,最终自食苦果。”

“投资只是手段,根本目的还是要追求产

对外投资保持健康发展好势头



业深度、技术高度,在满足客户需求的同时,也要提升企业自身的能力。”郭广昌说。

企业开拓海外市场,不是简单的“走出去”,还要“走进来”“融进去”

“赢得投资项目所在国政府和所在社区认可,才能树立中国企业负责任的形象,实现长远健康发展。”中国兵器工业集团公司总经理助理、北方公司总裁植玉林说。

中国出口信用保险公司投资风险研究团队2017年调研数据显示,72.3%的企业认为政治风险是当前海外投资面临的最主要风险,而腐败和政治安全是政治风险的最主要影响因素。

“企业‘走出去’需要有正确和清晰的战略,但跨境交易仍是一项高风险活动,在交易过程或投后整合等任何一个环节上,都有可能出现风险或问题。”中投公司副总经理祁斌说。

植玉林说,海外投资如果把国内经营那套直接搬过去,是行不通的。国内项目工期紧,还能从全国调兵遣将,而在海外,员工到一些国家的签证都是大麻烦;海外工程建设物资材料采购的规格、条件不同,有些装备还要有指定标准。企业开拓海外市场,不是简单的“走出去”,还要“走进来”“融进去”。

怎样才能做到“走进来”“融进去”?植玉林认为,在海外项目实施过程中,企业应高度重视促进当地就业和改善民生,采用国际通行环保标准,保护生态环境,尊重当地法律和民俗,促进多元文化融合与交流。

商务部服务外包研究中心副主任邢厚媛说,海外投资成功的,往往都是那些对东道国市场的机遇和风险有充分认识、辨别和管控风险能力强的企业,也往往是融入当地社会、本

土化做得好的企业。“投资与贸易不同,不是只做一单就行,而是一种长期的商务活动。”

国际化经营,核心离不开“人”。“尤其是去一些政局不太稳定的地区投资项目,做不好‘人’这个重要功课,企业很难立足。”植玉林认为,应当注重培养企业管理人员在发现和抓住商业机会、识别投资风险、整合全球资源以及专业化经营管理等方面的能力,同时,加强人才资源属地化建设十分关键,企业要“用当地人管当地人、用当地人办当地事”。

祁斌认为,“走出去”的核心是发挥我国与投资所在国各自的比较优势并进行交换,推动合作。一个成功的海外投资项目,除了能实现国内外市场的协同效应,还必须惠及投资所在国,与当地企业和产业合作转型,实现共赢,“墙外开花两头香”。

“走出去”是为了更好地“引进来”,离开国内搞国际化走不远也走不稳

中国人民大学重阳金融研究院研究员刘英认为,近年来,国际投资热点增加,各国竞相吸引外资,我国适时加强对“走出去”的引导很有必要,但如何加强“走出去”与“引进来”的结合也很关键。

从现实来看,不少企业并没有正确把握国内与国外业务的平衡,资本“走出去”了,但先进技术、产品、服务和营销网络“引进来”还远远不够。

党的十九大报告提出,要以“一带一路”建设为重点,坚持引进来和走出去并重,遵循共商共建共享原则,加强创新能力开放合作,形成陆海内外联动、东西双向互济的开放格局。

“‘走出去’是为了更好地‘引进来’。我们不仅自己进行全球化布局,也希望在自身积累

的全球资源基础上积极响应‘一带一路’倡议,帮助更多中国企业‘走出去’。”郭广昌说,前不久,复星投资的葡萄牙商业银行(BCP)与银联达成战略合作协议,双方将在欧洲地区开展银联卡受理和发卡、创新支付推广等合作,这是复星助力“一带一路”和中国企业全球布局的成功实践。

“走出去”走得好不好,与国内环境密不可分。业内人士认为,离开国内搞国际化走不远。虽然有些项目完全依靠海外投资和海外的自有资金,但最终对海外项目担保的还是国内母公司,境外银行也是根据境内企业的经营状况、实力和信誉给予贷款及金融支持。

上半年,我国企业对“一带一路”沿线新增投资比去年同期增加6个百分点,对外投资呈现区域优化。对外投资主要流向租赁和商务服务业、制造业、批发和零售业以及信息传输软件和信息技术服务业,说明我国对外投资行业结构也在优化。

徐洪才认为,我国对外投资的不断优化,有助于实现国内外的双向良性互动,借助资本的力量,实现中国企业“走出去”、先进技术“请回来”,中国市场对接全球先进技术和成熟商业模式,加快经济结构调整和产业升级。

“走出去”要走得又稳又好,离不开政策支持与引导。面对近年房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等领域对外投资过快增长的现象,有关监管部门进行了风险提示,并采取一系列政策措施。“政府有为、市场有效,政策稳定可预期、更透明公平,支持符合国家战略的真实合法对外投资,是企业健康长远发展的保障。”郭广昌说。

植玉林建议,应持续加强统筹协调,加快与“一带一路”沿线国家就投资权益保护、贸易和人员往来便利、税负稳定等签订双边或多边协定,帮助企业最大限度减少和化解国际化经营风险。同时,加快我国自主可控的金融、法律、航空、物流等服务业“走出去”步伐,加速推进人民币国际化,为企业对外投资与贸易提供更好支持。

数据来源:商务部 制图:沈亦铃



每月经济观察

“双11”成交额再创新高,12个城市发放新能源车牌照,新一代人工智能发展规划和重大科技项目全面启动实施……11月,新产业好戏连台,让人们在这个冬天对中国经济更有信心。新产业加速孕育成长,也吸引了越来越多的外资加速布局。高盛集团称,由于新技术、新消费正成为中国经济新动力,将中国2018年经济增速预期由6.3%提高至6.5%。

党的十九大报告明确指出,“我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,正处在转变发展方式、优化经济结构、转换增长动力的攻关期。”新产业的发展壮大,对新时代中国经济的重要性不言而喻。

这个“双11”,又以意料之中的火热收尾,但不乏新亮点。其中之一,就是更多的人“剁手”时不再热衷于低价至上,转而看重更有品质的性价比。需求的品质化、品牌化得以充分体现,华为、联想等优质品牌在同类产品销售榜单中名列前茅。

11月,对一度像电商那样风生水起的共享单车来说,却如这天气,平添了寒意。“最好骑”的小蓝单车“倒下”了,用户遭遇“退押金难”,引发广泛关注。行业洗牌,近期多家共享单车企业接连倒闭,留下“一地鸡毛”有待收拾;消费者权益谁来保障?供应商找谁要账?报废的车辆谁来管……

新产业也要高质量发展

顾仲阳

随着我国经济进入高质量发展阶段,衡量经济表现,将更多地看质量有多高,再看速度有多快。让新产业尽快告别野蛮生长,实现由乱而治、不再跑偏,这对新时代的中国经济十分重要

共享单车因其有效缓解了“最后一公里”出行痛点而快速发展,但带来的问题也愈发明显。早在共享单车风靡之初,媒体与专家就齐声呼吁,警惕押金风险。今年8月,交通运输部等10部委出台《关于鼓励和规范互联网租赁自行车发展的指导意见》,对“加强用户资金安全监管”作出明确要求,有关部门和地方政府也采取了一些针对性措施,但押金问题还是爆发了。

在11月遭遇危机的还有网络小额贷款。21日晚间,一份《关于立即暂停批设网络小额贷款公司的通知》引起热议。通知称,部分机构开展的“现金贷”业务存在较大风险隐患,自即日起,一律不得新批设网络(互联网)小额贷款公司。23日,中国人民银行、银保监会联合召开网络小额贷款清理整顿工作会议。

无需抵押、无需担保,操作简单、借款快捷,网络小贷公司的“现金贷”帮一些从银行贷不到款的人度过了短期资金困难,但暴露出的问题着实不少:牌照套利、变相高收费、暴力催收,屡屡见诸报端。加强对网络小贷公司的管理和约束,加大对各类现金贷平台的清理、整顿和引导力度,已是当务之急。

11月,关于新产业的好消息、坏消息还有不少。新产业在催生新希望的同时,也面临新的纠结。

随着我国经济进入高质量发展阶段,衡量经济表现,将更多地看质量有多高,再看速度有多快。作为新生事物,很多新产业往往一开始便以爆发式的速度发展,随之问题逐步显露。让新产业尽快告别野蛮生长,由乱而治,走上高质量发展之路,着实是不小的挑战。

首先,还是要充分发挥市场之手的决定性作用。早些年“双11”,“下单很舒心、等货很闹心”饱受诟病。今年,配送“卡壳”极大缓解,消费者买得更嗨。利用大数据和人工智能技术,实现了“单未下、货先行”,货品“还没买,就到了”;通过智能分拣、自动分拣,“人找货、人找货架”变为“货找人、货架找人”,物流大幅提升。市场之手通过技术升级解决发展瓶颈,进而实现更高质量的发展,在诸多新产业已被证明行之有效。这其中的逻辑,让我们有理由相信,新产业能为经济发展继续贡献日益强劲的动能。

其次,提高监管水平,让政府之手更好发挥作用迫在眉睫。适时得当的监管,能为新产业添柴加火;反之,则严重影响新产业发展速度,严重了还可能将其扼杀。“互联网+”时代,诸如共享单车、网络小额贷款之类的新产业层出不穷,在安全、消费者权益保护等底线可控的情况下,让“子弹飞一会儿”是对创新的鼓励。但当问题出现,监管该出手时就该果断出手,该担当时就该果敢担当,让“跑偏的列车”尽快回到高质量发展的轨道,也只有这样,我们才能对它们怀有更高的期待。



电子信箱: rmbjz@china.com
本版责任编辑: 齐志明

微观察

汽车保有量持续增加,创业者推出智能化、个性化服务新方式

“管家式”汽车服务,有戏吗?

本报记者 王 珂

11月25日下午3点左右,在北京市朝阳区金盏乡的卡拓汽车服务中心,一辆辆私家车进进出出。刚刚给爱车做完保养的一位车主说:“以前到了该保养的时候,经常想不起来,影响行车安全。现在有了‘管家式’服务,会及时收到提醒,省心多了。”

在服务中心的大堂里,卡拓创始人、“90后”郭浩招呼着来往的顾客。忙完一阵后,他才有空坐下来,跟记者讲他的创业故事。

汽车消费火起来,高质量服务也要跟上

截至2016年底,我国汽车保有量已经超过1.9亿辆。与汽车相关的消费领域,不论是新车

还是二手车、保养还是维修,都被认为是市场空间巨大。然而,在这个超级大市场,人们目前的消费体验并不是特别好。很多车主对一些汽修厂把“小毛病说成大问题、多收维修费”的伎俩也不陌生。

郭浩说,随着收入增长和消费升级,人们在购买汽车服务时已不单纯看价格,越来越看重配件的品质。很多车主担心,花大钱买的配件和耗材不是正品。一位车主说,花了五六百元购买的所谓高端机油,经过鉴定才发现是以

次充好。“多花了钱还买不到正品,气人!”

诚信和质量成了郭浩创业的生命线,“假货零容忍”,是卡拓服务准则中的重要一条。在汽车维修服务方面,卡拓的服务项目明码标价,让车主可以更加放心地享受服务。虽然看起来价格贵一些,但卡拓不会乱收其他费用,最终往往让顾客总体花费更少。

中高端汽车服务需求还在增长,品质服务能获市场认可

守住诚信底线还不够,汽车服务要有特色。卡拓的特色就是“管家式”服务。

“开车已成为很多人的生活方式,我们的服务要覆盖到汽车消费的方方面面。”郭浩说,

卡拓要打通汽车消费整个生态链,让消费者从拥有一辆汽车开始,就享受到“管家式”、量身定制的服务。

什么值得买,哪天该做保养,多久该换刹车片,如何选择车险……这些都是车主必须考虑的问题。但如果车主花费大量精力在这些繁琐的事情上,用车体验又会大打折扣。有了“管家式”服务,事情就变得简单。

比如汽车保养。在卡拓的数据库里,每位顾客的车辆信息、保养情况都会动态更新,系统会自动判断车辆对保养等各项服务的需求,并自动向车主发送提醒。工作人员也会根据数据信息,提醒顾客及时进行相应服务。

“大数据在汽车服务领域中还有更多应用。”郭浩说,比如车主想要卖掉自己的二手车,车辆数据系统可以根据车况以及维修情况等,自动计算出一个合理价格。同样,如果有消费者想要购买二手车,这些信息也能成为参考指标。

我国中高端汽车服务消费的规模还在不断增长。“未来我们要布局平行进口业务,完善新车、二手车、汽车后市场、汽车生活四大板块。我们会在全国建立100家直营店,让更多消费者享受到真正的高端品质服务。”郭浩的未来规划中,品质是关键词。“‘管家式’汽车服务是中高端汽车服务的一种新尝试,我相信消费者会认可品质服务。”郭浩说。