

B4 ZHUANTI | 企业联盟

3月22日,50余位民营企业家踏上了从北京飞往布鲁塞尔的航班,他们此行的目的是考察欧洲的市场环境,为下一步“抱团出海”打前站。

中国民营企业家“抱团”欲圆欧洲梦

□ 董长青

比利时布鲁塞尔-北京-成都-南充,近20小时的旅行,邓东异常兴奋,毫无疲惫。

身为四川绮香纱业有限责任公司的董事长,邓东从国内出发时还没有想到,短短几天时间,他就下决心进军欧洲市场。根据他的计划,今年4月底,“绮香纱”的欧洲办事处将在比利时开张。

邓东是此次赴比利时考察的50余位民营企业家之一。在“爱国者”创始人冯军的组织下,中国民营企业家首次大规模“抱团”走出去,考察欧洲的市场环境。

三天考察结束后,有30余位民营企业有意在比利时落户。

一行一企避免联而不盟

3月22日,邓东和50余位民营企业家会合,登上了北京直飞布鲁塞尔的航班。这支队伍中,有“爱国者”总裁冯军、皇明太阳能董事长黄鸣、雅昌集团董事长万捷、华晨植绒公司董事长孙月华……这些企业,都是旨

在“抱团”走出去的爱国者国际化联盟的成员。

邓东创办的“绮香纱”成立于2009年,总投资1.5亿元,是一家“公司+基地+农户”的全产业链丝绸企业。生产的丝绸原料绝大多数外销到印度和巴基斯坦,去年的营业收入超过3亿元。

虽然发展迅速,但邓东也有烦恼,产品售价低,附加值不高。如何提高附加值?邓东心里清楚,最好的办法就是做成成品,打出品牌,附加值自然就会提高。在去年制订公司“十二五”规划时,邓东就提出,在“十二五”期间要进军欧洲市场,在家纺和服装方面各收购一家欧洲品牌。

按冯军的说法,联盟的企业有一个特点身处消费品行业,都是各自细分行业的前三甲,甚至是“隐形冠军”。随着企业规模的扩大,“出海”成为这些行业“隐形冠军”的必然选择。

俗话说“同行相轻”,如何让有竞争关系的同一行业企业实现合作呢?

爱国者国际化联盟的做法是,在每一个细分领域选一家优秀企业,组成拥有100多家会员企业的联盟,大家在一起的时候没有内部矛盾。这样

抱团团来,才会有力量。“如果联盟内部企业矛盾重重,怎么能一致‘抱团’对外呢?”冯军说。

零成本考察比利时市场

在此次出发去比利时考察之前,联盟已经向邓东及联盟100多个成员通报了与比利时方面的谈判结果,并现场招募有意向到比利时落户的民营企业。

为什么选中比利时?这是由民营企业企业家们投票选出来的。

去年12月,联盟中的十几名企业家和冯军辗转考察了欧洲四个国家荷兰、丹麦、比利时和英国,和当地政府投资部门和市场方接触,比较各国的招商优惠政策。

为了吸引中国企业的落户,四个国家使出了浑身解数。英国方面除了答应免租金和提供免费咨询外,当考察团抱怨签证难时,英国贸易投资总署的首席执行官当即决定,要为联盟企业成员协调开辟快速通道。

荷兰驻华大使馆专程来到“爱国者”总部游说。荷兰方面表示,日本、韩国品牌当年进入欧洲,很多都是以



荷兰为突破口建立了办事处。荷兰虽小,却是进入欧洲的门户,他们愿意为中国品牌开绿灯。

位于布鲁塞尔和安特卫普之间的欧洲市场中心董事长,直接承诺对落户的中国品牌免租金一年,并提供落地所需的语言、法务、注册、税务等服务。对于先期前往当地的300名中国企业家,由欧洲市场中心负责考察往返机票、住宿费用。

这,就是抱团出海的好处。

“出海”计划提前两年

虽然已有计划进军欧洲市场,但由于对欧洲法律、用工、知识产权等制度不熟悉,邓东心里有些忐忑。他盘算着,再过两年,等公司发展再上一个台阶,然后就进军欧洲。

“这是民营企业的普遍特点,每迈出一步都异常谨慎。”冯军说。

比利时方面提出零成本考察和免房租等优惠政策后,邓东“有一点动心”,不过他心里不免也犯嘀咕,是否真的像承诺的一样好?及至到达比利时,邓东才打消了顾虑。

副首相、省长和市长的轮番接

见,比利时媒体连续三天跟踪采访……一个在比利时工作的华人徐翔宇说,在欧洲多年,第一次亲身感受到中国私营企业在欧洲能有如此巨大的能量。

对于邓东来说,最打动他的一些细节。

落户需要成本,比利时方面承诺第一年免租金;中国民营企业不熟悉欧洲市场,比利时方面在此次考察中,安排了律师事务所、会计师事务所等咨询服务机构与中国企业对接,详细解释了劳工证的办理、市场规划、产品规划、商标和品牌的注册等流程,今后这些服务机构将全程服务中国企业。甚至对于邓东收购欧洲家纺和服装品牌的想法,咨询公司马上提供了一些建议,并愿意帮助邓东进行市场调查。

考察结束时,邓东现场拍板,决定落户比利时。欧洲市场中心安排了一个200多平方米的办公场地,靠近海港,铁路和公路运输也非常便捷。邓东也准备在比利时当地雇佣5个人,国内再派3人过去。“这一次抱团,让我们进军欧洲的计划提前了两年。”

中小企业如何“出海闯关”

□ 张莱楠

近期,商务部表示,将鼓励在资本总量、人才结构等方面有条件的中小企业“走出去”,并给予全面周到的法律咨询服务和所在国国情介绍,以控制风险。与此同时,国家支持中小企业“走出去”的实施细则也将很快出台。中小企业如何下好“走出去”这盘棋无论是对于其自身,还是中国整体战略转型,都具有重大的战略意义。

中国是拥有中小企业数量最多、发展速度最快的转轨国家。然而近些年,我国已经进入了高成本时代,这对依赖于“成本驱动型”以及处于全球产业链低端的中小企业而言,价值创造的空间越来越小,被淘汰出局的越来越多,中小企业普遍陷入所谓的“三治陷阱”。特别是金融危机和欧债危机之后,全球需求端极度萎缩,各类保护主义风潮渐起以及新一轮全球产业洗牌渐成形成,很多中小企业都需要寻找新的突破,到海外寻找商机,或通过绕开贸易壁垒,“闯关”海外市场。

在这一背景下,中小企业必须学会驾驭全球化,下好“走出去”这盘棋。

首先,中小企业要担当中国企业“走出去”的主力军。加入世贸组织十年来中国企业对外直接投资年均增长29.2%,跃居全球第五大对外投资国。但另一方面,中国对外直接投资存量中,国有企业所占份额逐年下降。据统计,2010年,民营企业500强中,累计共有137家开展了对外投资,投资企业和项目592个,投资额达61.8亿美元,比2009年增长174%。

其次,采用战略联盟策略进行国际合作加速融入全球产业链,促进企业转型升级。可以根据企业的资源、能力和需求,选择供应链联盟、生产联盟等不同联盟形式,实现跨越式发展。

由此看来,中小企业寻求突围的最好办法就是要利用国际产业链调整、国际分工重组的机遇,积极整合全球资源,通过嵌入全球价值链实现全面升级,实现价值链由低端向高端的攀升。然而不可否认的是,当前中国中小企业全球化整合资源依然面临种种困境:

一是我国中小企业不仅要与国内企业竞争,还要同一些发达国家先进企业竞争,在“走出去”的过程中,中小企业缺乏资金支持,融资相当困难,产业资本和金融资本还没有有效地衔接,无形资产在国外抵押受限。二是在产品技术日益分散化、复杂化的今天,企业单纯依靠自己的能力已经很难掌握竞争的主动权,迫切需要国家的科技支持。三是中小企业“走出去”仍然是凤毛麟角,并未形成跨国趋势,大多数企业在对外投资过程中缺乏全局性的战略理念。四是国际贸易保护的方式越来越隐蔽。金融危机以来,发达国家打着“环保”的大旗,各类层出不穷的绿色壁垒渐成风潮,增大了中小企业应对的难度。

中小企业“走出去”正成为经济战略转型的重要组成部分,国家应积极引导和鼓励中小企业在更大范围、更广领域和更高层次参与全球合作。在海外布局方面,应该以产业拓展和提升竞争力为切入点,提高中小企业海外布局的效率和效益;从节约成本角度考虑,可考虑劳动力成本低,具有一定基础设施配套能力的发展中国家,要结合当地的区位优势 and 自身的竞争优势,选择更适合的投资目的地。在金融支撑方面,可以参照国外经验设立特别金融机构或建立特别基金,帮助中小企业实现海外融资的便利性。此外,在制度设计上,鼓励中小企业对外直接投资,目前最重要的金融支持政策是改革外汇管理制度,放松外汇管制,通过“藏汇于民”的方式实现对外直接投资自由化。

康师傅和百事联盟本周进入实质性操作阶段



□ 刘俊

本周开始,刚刚获得商务部批准“联姻”的康师傅和百事联盟(下称“康百”联盟)将进入实质性操作阶段。

“康百”联盟按部就班

近日,记者从熟悉情况的消息人士处获悉,从11日起,全国约2万名

的百事装瓶厂员工将需要对其在公司里的去留作出决定,而百事装瓶厂新的特许经营架构设计将在6月收官。记者同时了解到,为了稳定康师傅接管后的“军心”,一些声名显赫的原百事高层正相继“回流”。

据消息人士引述的一份百事内部邮件指出,百事公司大中华区饮料营运公司总裁陆文凯称,随着联盟的达成,接下来的工作将专注于“确保饮料业务的平稳过渡,以及对业务及

员工进行有效的安排和变革管理”。早前,长期在美资文化下工作的百事装瓶厂员工曾透过多种渠道,表达了对台资企业康师傅管理的担忧。去年底,百事在国内的多家装瓶厂员工更一度参与停工。

为此,陆文凯给百事各区域同事和装瓶厂总经理出了一个具体时间表。例如,从4月5日到5月15日,将要同“战略联盟办公室”讨论新的流程和架构。据悉,这个新近成立的办公室肩负“特殊任务”,即在两个月内协调合作处理与过渡有关的所有事情。

陆文凯同时指出,对于工作会有变化的同事,从5月15日到5月30日要完成新的职责和方案的选择,到6月将宣布新的装瓶和特许经营架构。“灌瓶厂(记者注,即装瓶厂)的员工将会参照类似的日程开展下一步工作。我们将会从4月9日至4月23日让灌瓶厂员工对他们的方案选择作出决定。”

去年底,百事向24家装瓶厂员工提出了3个保障方案,2个涉及补

偿问题。其中,对心存顾虑的员工,可获得对百事以往服务年限支付补偿的方案;对有信心的员工,可在交易完成12个月,获得对百事以往服务年限支付百事标准的经济补偿金的方案。

多名原百事高层“回流”欲稳军心

近日,记者同时获悉,在康师傅即将展开业务整合之际,原百事高层“子弟兵”也在回流。继老“百事人”朱华熙被请回来担任百事投资中国有限公司董事长后,原广州百事总经理施振康也将“回归”,拟担任该公司的总裁。

消息人士分析,此举显然是有“安抚军心”的意味。据记者看到的一封由朱华熙发出的内部邮件,施振康会自4月16日起出任上述职务。“对于很多人来说,振康是老朋友了。此前,他在百事工作了18年。”朱华熙

在信中称,非常高兴他能“归队”。

施振康的资历十分抢眼。他在2008年离开百事中国,加入红牛公司任亚太区总裁,去年底他才刚刚入职法国雅高酒店集团,担任中国区董事长兼首席运营官。

据记者了解,施振康之前曾出任过百事中国区品管部门经理、百事中国区饮料业务运营副总裁、东区副总裁、装瓶业务副总裁等多个职位。

最关键的是,他曾有过“大战”老对手可口可乐的经验:2002年施振康被任命为广州百事的总经理,在2004年挑战盘踞广州市场多时的可口可乐,并在2005年让广州百事获得了盈利。

2010年,百事可乐在华的装瓶厂亏损达到了1.76亿美元。去年11月,百事可乐方面宣布把在华合资装瓶企业股移交给康师傅饮品,由此将获得在康师傅饮品5%的间接持股。

百事也将有权决定在2015年前把在康师傅饮品的间接持股增加到20%。协议期长达39年。

上千家高新技术企业与200多家金融资本在蓉对接

第三届中国(西部)高新技术产业与金融资本对接推进会(以下简称“推进会”)于本月12日-14日在成都召开,有超过200家国内外知名风投机构、银行金融机构、券商代表及1000多家高新技术企业代表参会,围绕新一代信息技术、新能源新材

料、生物医药等领域进行实质性对接活动。

本届推进会由民建中央、科学技术部、四川省人民政府和深圳证券交易所联合主办,旨在促进西部高新技术产业与金融资本对接,加速科技成果转化,助推高新技术产业和战略性

新兴产业发展。

会议期间,将举行开幕式、西部企业家培训会、高层论坛等众多活动,举办成都高新区、绵阳市“促进科技和金融结合试点城市”特装展示,展览展示100个重大科技成果转化项目、100家高新技术企业和50家

投资机构等,围绕“科技与金融结合的创新与实践”以及“战略性新兴产业崛起之路”两个主题进行9个专场的专题讨论。

路演对接专场是本届推进会的重头戏,分为重大科技成果转化项目对接专场、高新技术企业与投资机构

对接专场、高新技术企业与银行金融机构对接专场,涵盖信息技术、清洁技术、现代农业、先进制造等众多领域,对接机构包括红杉资本、华泰联合证券、软银中国创业投资等多家国内外知名的风险投资机构、银行金融机构和中介服务机构等。(成扬)

中日成立合资公司打造“绿色”建筑

□ 易凌

中国节能环保集团公司、日本A Z B I L集团和旭密林实业发展(上海)有限公司3月27日在北京签署协议,合资组建“中节能建筑能源管理公司”,有望促进中国建筑节能产业的发展。

根据协议,合资公司由中国节能环保集团下属的中节能实业发展有限公司绝对控股,将面向中国市场引进、吸收并创新建筑能源管理技术,

提供建筑节能综合解决方案,而大型会展场馆、综合办公区及酒店、商场、机场、医院等公共建筑能耗大户将是其主要目标客户。

中国节能环保集团公司总经理余海龙说,新公司计划首先从日方引进目前世界上最先进的建筑能源管理系统之一,楼宇能源管理系统(BEMS),为中国庞大的建筑群实现低碳节能。

据介绍,BEMS系统通过收集、分析建筑能耗数据,优化现有设

备运行控制策略,以降低建筑整体能耗。中节能实业发展有限公司董事长郑朝晖说,A Z B I L集团在建筑节能领域积累了大量先进技术和经验,而中日两国相邻、气候相近,日本成熟的技术可较好地与中国市场结合,同时双方还将开展建筑节能师等培训项目,填补中国建筑节能资源管理人才的空白。

随着中国城镇化进程的加速,其建筑节能市场潜力巨大。住房与城乡建设部的统计数据显示,目前,中国

每年建筑单位面积能耗为发达国家的3倍以上,而按照目前建筑面积扩展速度和能耗状况,预计到2020年,中国建筑能耗也将是现在的3倍以上。

郑朝晖说:“建筑节能在中国处于起步阶段,目前,每年我国新建建筑达20亿平方米,而现有近500亿平方米建筑有待节能改造,中国政府又大力支持节能减排,我们对公司前景很有信心。”

作为中国唯一一家以节能环保