

东盟国家期待中国企业投资

■ 管浩 吴宝澍

“泰国堪称东盟枢纽,交通四通八达,拥有完善的基础设施、自由的投资政策和宽松的金融政策,非常适合中国投资者前来投资。”泰国王国驻南宁总领事吉达蓬26日说。在当日于广西钦州举办的中国“走出去”企业座谈会上,吉达蓬介绍了泰国市场的众多优势,希望吸引中国企业前往投资。此次座谈会由中国公共外交协会主办,来自东盟多个国家的外交官向中国企业介绍了各自国家的发展优势,并对中国投资者前往东盟国家投资提出建议。吉达蓬介绍说,泰国出台了众多鼓励外资的政策,“具体措施包括减免外资企业所需的机械和原材料的进口关税;豁免最多8年的企业所得税;允许外国投资者拥有土地所有权;引进外国专家和技术人员时简化签证手续等。”

缅甸联邦共和国驻南宁领事馆参赞茂茂丹介绍了缅甸政府实施的经济促进政策,包括财政改革、面向国外投资者的免税政策以及重要出口商品的免税政策等。老挝则打出“资源牌”。老挝人民民主共和国驻南宁领事馆总领事潘坎·尹他波里介绍说,老挝森林覆盖率达45%,森林资源丰富,同时还蕴藏铁矿、金矿、铜矿等矿产资源,希望中国企业前去考察、投资。

柬埔寨希望通过人力资源优势吸引中国企业投资。“柬埔寨国家人口超过1400万,其中51%的企业处于就业年龄。与其他亚洲国家相比,柬埔寨的劳动力成本非常低,非熟练工人的工资仅为每月60美金。”柬埔寨王国驻南宁领事馆领事高屯说。

据了解,中国作为东盟最大贸易伙伴,对东盟的投资不断增长。中国东盟双向投资额已累计突破1000亿美元大关,其中中国对东盟的投资年均增长超过15%,投资领域也从传统的建筑行业、工程承包向新能源、制造业等行业延伸。

此外,针对中国企业在走进东盟过程中可能遇到的法律、社会文化等方面困难,中国-东盟中心秘书长马明强表示,中国企业在进军东盟前应“做好功课”,了解目标国家的发展需求、规划以及历史、文化、风土人情等,避免在对外投资过程中遇到瓶颈。

政府做“媒” 东莞电子企业与巴西企业成功对接

■ 陈栋

东莞市盈聚电子有限公司是一家成立于1992年的老牌电子企业,经过十几年的经营,至今发展成具有下辖12家分公司的综合性企业,现有员工5200人,主要生产开关电源、电源适配器、充电器、高低频变压器等产品,是三星、华为、TCL等品牌的供货商。2012年销售金额达到6.3亿元。

盈聚电子董事长赵星宝告诉记者,在盈聚每年的销售额中,出口和内销份额各占一半,出口市场主要是韩国、日本等电子制造传统区域,在南美国家的份额极少。但想不到此次巴西之行,不仅让他们看到了当地巨大的潜在市场,更是迅速与当地商家建立了合作关系。

赵星宝认为正是因为政府这个“媒人”当得好,让东莞商家们得以事半功倍。赵星宝告诉记者,在行业内,巴西之前并不是电子产品的主要销售区域,受产业结构的制约,巴西的电子产品制造市场一直很薄弱。盈聚此前在巴西也只是通过代理商,零星地做一些订单,份额极小。所以,最初外贸贸易主动邀请他参加“走进”南美活动时,他虽然毫不犹豫就答应了,但心里其实对成交成果所抱期望不大,只是想着想没去过南美,就当去旅游了。

但令赵星宝没有想到的是,到了南美,活动效果出奇的好。在圣保罗举行的投资交流会上,很多当地商家对盈聚物美价廉的产品极其感兴趣,很快便提出盈聚开发制造,他们代理销售的贸易合作模式,并签订了框架合作协议,对方还支付了定金。

赵星宝还通过南美商家了解到,虽然巴西的电子产品市场之前基础并不好,但随着近年来经济的迅速发展,这几年该市场发展迅速且后劲十足。这让赵星宝对后续的合作充满期待。

虽然回国仅仅一周,但赵星宝透露,目前盈聚的外贸部已经和巴西方面完全对接上了。合作事宜已经协商到比较细化的阶段,包括产品的类型、合作方案等都在紧张的敲定中,巴西方面也将很快派人来东莞接受培训,预计再过几个月合作方面的工作就能彻底运转起来。

赵星宝说,衷心感谢徐书记带队的这次走进南美活动,这种政府牵头、当媒人的活动,不仅能让两地的企业家有安全感,也大大增加了效率。“政府搭台,我们就卖力唱戏。这些年政府对我们一直比较支持,衷心希望未来政府可以多开展类似的活动,让东莞民营企业走向世界。”

近年来屡屡曝光的食品安全问题,已经成为两岸企业共同应对的挑战。两岸企业文化高峰论坛17日在厦门举行,两岸企业家共同签名,发出诚信倡议。

两岸企业家厦门共倡“诚信赢未来”

■ 陈悦 吴斯婷

“两岸企业可共同打造诚信平台,使之成为两岸企业发展的共同竞争优势。”

近年来屡屡曝光的食品安全问题,已经成为两岸企业共同应对的挑战。两岸企业文化高峰论坛17日上午在厦门大学开幕,来自海峡两岸的众多企业家代表,围绕“诚信立业,文化聚力”的主题,共论企业诚信文化,并在企业诚信倡议书上签名。

让诚信经营成企业的自觉行动

厦门建发集团副总裁郑毅夫作为企业家代表,在论坛上宣读诚信倡议书。他呼吁,两岸企业都积极行动起来,努力成为讲道德、守诚信、负责任的公司,共谋诚信发展,共创诚信企业,“以产品赢得顾客,以美德赢得信誉,以诚信赢得未来。”

在论坛上,来自两岸的学者、企业家探讨如何建立企业的信用体系,提高企业的失信成本,让诚信经营成为企业的自觉行动。

台湾中华中小企业财务顾问协会理事长刘火盛在论坛上介绍了台湾企业信用管理风险领域积累的经验。他说,台湾目前具有品牌价值的企业都非常重视信用管理,“信用经济的时代,每个人都要管理好自己的信用”。

台湾中华两岸文化经济协进会理事长廖万隆表示,希望将论坛打造为两岸企业文化传承、共同发扬诚信的平台。

福建省委宣传部副部长张萍发表主旨演讲



戴亦一

讲时建议,两岸企业可共同经营诚信理念,使之成为两岸企业发展的内在要素;共同推动诚信建设,使之成为两岸企业发展的基石;共同打造诚信平台,使之成为两岸企业发展的共同竞争优势;还可以共同促进两岸诚信交流,使之成为两岸企业诚信交流的合作典范。

企业家交流诚信心得

本次论坛由中共福建省委宣传部、福建省发改委、厦门大学、台湾中华两岸文化经济协进会等两岸产官学机构共同主办,台开集团董事长邱复生、福建汽车工业集团董事长康小强、九牧王董事长林聪颖等两岸知名企业家出席了论坛。

厦门大学管理学院副院长戴亦一: 有些



郭英理

不完美也许就是机会

厦门大学管理学院副院长戴亦一提醒企业家们辩证看待当前社会诚信问题。塑化剂、三聚氰胺、上市公司财务造假、企业家跑路……这背后都是企业诚信问题。“企业家应该辩证看待当前社会诚信问题,不完美的背后也许就是你的商业机会。”戴亦一说,网上交易先给钱还是先给货是个诚信难题,马云用支付宝解决了这个问题,就成了互联网界的大亨,正因为食品安全,你才有巨大的机会。

宸鸿科技总经理暨运营长郭英理: 企业文化背后是永续经营

“企业文化的背后,是企业的永续经营。”在两岸企业文化高峰论坛上,宸鸿科技总经理暨运营长郭英理介绍说,宸鸿科技的企业文化可以总结为“以人为本,新速实简”。



林聪颖

郭英理举了一个例子,5万名员工中,只要有1个员工生病,4个小时内必须通知至最高管理阶层。宸鸿科技要做到诚信实在,又简单节约。仅在“简”这一项,员工去年就为企业节省下1.5亿元。

九牧王股份有限公司董事长林聪颖: 没有理由不做好产品

1999年,因为一个批次产品的一些瑕疵,九牧王股份有限公司董事长林聪颖毅然决定烧掉这批产品。在林聪颖看来,这是对消费者的负责,因为九牧王只生产高品质的产品。

“我也想让我的员工知道,我们需要的是高品质。不管信息是否对称,我们都希望我们生产出来的产品是最好的。”林聪颖说,企业的利润来自消费者,我们没有理由不给消费者好的产品。

担保“航母”联手小贷“舰队” 护航中小企业

2013年7月25日,目前国内资本规模最大的融资担保公司中合中小企业融资担保股份有限公司(简称“中合担保”)与中国东方资产管理公司旗下的邦信惠融投资控股股份有限公司(简称“邦惠控股”)在京举行战略合作协议签约仪式。

中合担保成立于去年7月19日,是国务院关于利用外资设立担保公司的试点项目,由国家发展改革委员会牵头推动,中国进出口银行、摩根大通集团、海航资本控股有限公司、宝钢集团有限公司、西门子(中国)有限公司、海宁宏大股权投资管理有限公司、内蒙古鑫泰投资有限责任公司7家中外资公司共同出资设立,注册资本51亿,目前已获得大公国际、东方金诚、联合资信、鹏元资信、中诚信、新世纪评级6家商业评级机构的AAA级主体信用评级,也是国内唯一获得AAA主体信用评级的融资担保公司。

邦惠控股由中国东方资产管理公司下属的邦信资产管理有限公司和东兴证券投资咨询有限公司共同出资设立,成立于2012年12月21日,注册资本金10亿元人民币,是国内唯一一家国有控股、具有央企金融背景的全国性小微企业金融服务连锁专营机构。邦惠控股以“做小微企业的合作伙伴,做小贷行业的企业标杆”为愿景,目前已在全国20个省市设立了22家邦信小额贷款公司,注册资本41.5亿元,累计发放小额贷款6130笔,累计贷款发生额107亿元。

此次合作可以看作是“小贷+舰队”与担保“航母”的强强联合,根据中合担保注册资本大、信用评级高,邦惠控股业务覆盖面广、可提供全方位金融服务的特点,本次双方将以“总对总”的模式开展合作。利用中合担保较强的承担能力,批量分担邦惠控股辖下邦信小贷公司的风险责任、扩大贷款规模,间接为贷款客户提供增值服务,从而实现双方共同的目标——为更多的中小微企业提供融资支持。

除此之外,中合担保还将在金融产品担保、银行融资担保、银行授信担保及资产证券化等领域同邦惠控股合作,双方将通过创新业务合作模式,分时间、分阶段开展多角度、多层次的合作,共同解决中小微企业发展过程中的“融资难”问题,实现双方健康、稳定、共同发展。

本次合作是邦信惠融为响应马凯副总理日前关于解决小微企业融资难问题的讲话精神,进一步解决国内小微企业贷款难题,而采取的一种创新方式;亦是邦信惠融首次选择与国内担保公司进行业务合作。

中合担保成立一年以来,跳出“点对点”的传统担保模式,发挥自身优势,积极探索支持中小企业的创新模式,目前已与中信银行等商业银行开展了风险分担合作;与山东银联、浙江金桥、大连嘉盈等担保机构开展了比例分保合作,截至今年6月底,已累计支持549家中小企业获得融资金额14.5亿元。除中小企业业务以外,中合担保在债券发行、信托发行等金融产品增信业务领域进行着积极尝试。(辛峰)

海峡两岸石化界期待多方面互惠共赢

■ 赵倩

“我仿佛‘嗅’到了两岸石化界在大陆西部地区合作的开始,这种感觉和23年前一样。”台湾区石油化学工业同业公会理事长陈武雄说。

第八届“海峡两岸石化科技经贸交流大会”日前在宁夏召开,来自台湾与大陆石化行业组织、石化企业代表及石化专家普遍看好两岸石化行业的发展前景,认为在上下游优势互补的基础上,双方在绿色化工、临海油气资源的联合勘探和开发、国际石化贸易等方面合作潜力巨大。

1990年,台湾石化代表团首次踏访大陆为两岸石化界的交流合作“破冰”,此后“海峡两岸石化科技经贸交流大会”作为两岸石化行业规格最高的交流活动,不断加深两岸石化工业在科技、经贸等方面的合作。

陈武雄说,台湾岛内的石化产业由下游开始起步,形成了自下而上、逆向发展的完整产业体系,这正好和大陆的上游优势形成互补。

据中国石油和化学工业联合会会长李武勇介绍,目前大陆石化工业在经济总量、

经济规模上具备了雄厚的基础,炼油能力和乙烯产能均已位居世界第二位。同时,台湾石化制品对大陆的出口已占到出口总量的一半以上,大陆成为台湾第一大出口和投资地,而台湾也是大陆第二大石化产品进口地。

“两岸经济合作框架协议的签署、大陆‘十二五’规划的实施等进一步优化了合作环境,石化行业要加强战略合作,加强对临海油气资源的联合勘探和开发,扩大石化项目建设的双向投资。”李武勇说。

台湾区石油化学工业同业公会总干事谢俊雄告诉记者,海峡两岸的石化合作可以是多方面的,比如大陆地区的很多煤化工项目都欢迎台商参与,同时大陆企业生产的乙烯、丙烯等产品也可以供给台商。

他的想法有望通过此次会议实现。宁夏宁东能源化工基地已表示,有80万吨年丙烯和30万吨年乙烯项目要寻求合作,双方将就这个议题进行探讨,最终的结果可能是台湾采用宁东的原料,共同发展上下游产品。

陈武雄说,未来两岸将建立起具有两岸特色的石化行业合作机制,在各自发挥比较

优势的基础上,优化产业布局,深化产业分工的合作,使两岸石化贸易合作更加直接、全面、紧密。

中国海洋石油总公司销售分公司副总经理梁庆智说,台湾除了在传统的化工产品经营方面有优势外,在未来的生物化工、新能源等方面也会有较大贸易空间。

“就石化国际贸易而言,台湾在国际市场积累了比较丰富的贸易经验和稳定的贸易资源,两岸可以加强这方面的合作,以拓宽大陆国际贸易渠道。”他建议。

除了贸易之外,“绿色化工”也成为两岸石化同业关心的话题。当前,大陆鼓励发展绿色化工、化工新材料、高端专用化学品、现代煤化工等战略型新型产业,支持行业的技术创新和节能减排,为石化转型发展创造了良好的政策环境。

李武勇说,两岸特别是要在传统产业的提升、改造,新兴产业特别是绿色化工的培育和发展方面进行深化合作。

陈武雄表示赞同,“期待此次会议能够为两岸化工产业转型升级、绿色化工发展带来新的契机。”他说。

网购搭台 国产服装品牌成功逆袭

■ 刘珊 曾燕燕 赵萍

中国是全球最大的服装生产国,却一直缺乏能和欧美等国家的顶级品牌平起平坐的高端品牌,甚至被评价为“一件件衬衣换不来一架空客波音”。然而,今年年初,由中国“第一夫人”掀起的着装热潮横扫整个国产服装行业。连日来,记者采访发现,经过半年时间,国内本土设计力量借助网购等平台成功上位逆袭。

记者获悉,仅向淘宝网数百万服装店提供设计服务的“草根”设计师,已接近4万人。网购平台的出现大大缩短了设计图纸与实物之间的距离,不少年轻设计师们刚起步,就有了将自己设计的产品推向市场的能力。

草根设计 借助网络迅速崛起

据了解,目前国内顶尖的独立设计品牌有包括素然、例外、umawang、药等,这些品牌走小众高端路线,制作成本相对昂贵,店铺分布也集中在高档商场内,经营成本较高。

中国首个D2C(Designer-to-Customer)在线销售平台创始人施力在广州首届TIT国际时尚周暨原创服装设计师品牌沙龙上曾表示:“中国不是没有好的设计师,而是没有好的渠道与品牌。”ANNBOO品牌创始人、独立设计师安博也表示,中国独立设计师的生存环境并不优质。

随着网购的火爆升温,大批原创服装设计品牌借助互联网,越来越为人们所认识,甚至迅速成长为群体庞大的本土草根设计力量。记者了解到,目前仅淘宝的设计师平台已聚集了200多名设计师,其中不少已在业内闯出知名度。2012年4月,淘宝网6家



原创品牌亮相上海时装周,再一次见证了本土原创设计的力量。

此外,还有资料显示,淘宝女装top10几乎全部被原创品牌所占据,其中包括裂帛、天使之城、osa、阿卡、七格格,我的百分之一、粉红大布娃娃等。这些在淘宝网上迅速集结的原创设计群体,也正在成为不容忽视的新生力量,左右着当前的时尚趋势。

原创服装网店 年进账过千万

在淘宝原创设计圈内有一种说法,叫“淘宝原创,南花笙、北芥末”。对“芥末”品牌的成功,其创始人、首席设计师徐晓彦感慨地向记者说:“我们很幸运,也许早几年就没办法像现在这样运作。电商渠道让我们仅用小额启动资金,就达到了良好的现金流。也许中国服装发展的未来能和世界达到同级别的水平,就是因为这一代电商的出现。”

记者了解到,这家在2010年成立的主打中式女装的网店,在三年里就冲到三皇冠,如今店内服装月均销量为4000件。其中大部分订单来自于港、澳、台地区,甚至在欧洲和美国的华人,还有喜欢中国文化的外国人。徐晓彦说,该品牌的重复购买率在35%以上,平均客单价在360元左右,年进账过千万。

“卢旺达的鱼”是来自青岛的一家原创女装设计品牌,在淘宝上已有八年历史。店铺的创始人、首席设计师谭昕说自己是个“不折不扣的文艺女青年”。她告诉记者,过去的八年里,她不仅看着自己的生意在做大,也成为了淘宝设计师平台逐渐壮大的见证者。“最开始,几天才能卖出一件衣服,现在淡季一天也大概能寄出100个包裹,旺季甚至几百个”,其店内一工作人员告诉记者。

“花笙”则拒绝了记者提出的采访要求,称“不将规模做到十亿,就不接受媒体采访”。