

阻击华为 是美国对中国大企业的经济战争

■ 李斌

美国众议院情报委员会针对两家中国通信企业华为和中兴“可能对美国带来安全威胁”的调查,历时近一年,最终将靴子狠狠地抛落地下。结局没有回旋余地,委员会主席迈克·罗杰斯近日在电视荧屏上极为“真诚”地表态:“如果我是一家美国公司……如果真的关心自己的知识产权、关心顾客的隐私、关心美利坚合众国的国家安全,我会选择另外一家供货商。”

美国“网络世界”网站本月10日发表专家文章,专家表示:“坦白地说,我认为这个想法近乎于荒唐。如果说它们的设备存在后门,那就请政府机构或者最棒的工程师来进行检测……”

美国众议院针对两家中国通信企业华为和中兴的结论,引起世界的质疑。

中国企业研究院首席研究员李锦一语中的,华为和中兴的困局,是中国进入大企业时代国与国之间竞争的反映。围绕中国大企业的经济战争将更加激烈。中国政府应当“丢掉幻想,准备斗争”,找准问题的根本、确定以牙还牙对策是当务之急。

华为和中兴代表了新的时代:一个第三世界的国家生产着第一世界的高科技。美国的公司从内心觉得很难适应这一点

名不见经传的时候,华为开疆拓土一帆风顺。2010年,华为首次登上世界500强的榜单,以218亿美元的年销售额和26.7亿美元的年净利润排名第397位。也就是这一年,其正式陷入美国炮制的“国家安全”漩涡。

2010年2月,华为曾宣布暂时退出联手贝恩资本收购3COM的计划。据悉,这一备受关注的收购案最终被迫流产,主要原因来自美国相关部门与人士对国家安全的担心。这次退出,导致华为在路由器和交换机市场失去了追赶老对手思科的一个良机。

2012年,在世界500强的排行榜中,华为又以315.43亿美元的年销售额将排名提升至第351位。自此,其更加招人待见,美国干脆为其扣上“间谍”的大帽子,直接将其拒之门外。

华为真是躺着也中枪。作为一家地地道道的民营企业,它在充分的市场环境中发育、成长起来的,应该符合美国强调的自由企业的标准。以往,中国大企业出手海外时,西方常常以“政府背景”为由横加阻挠,国人对此已是司空见惯。如今,华为也被生拉硬扯上“政府背景”,中国大企业真得要欲哭无泪了。

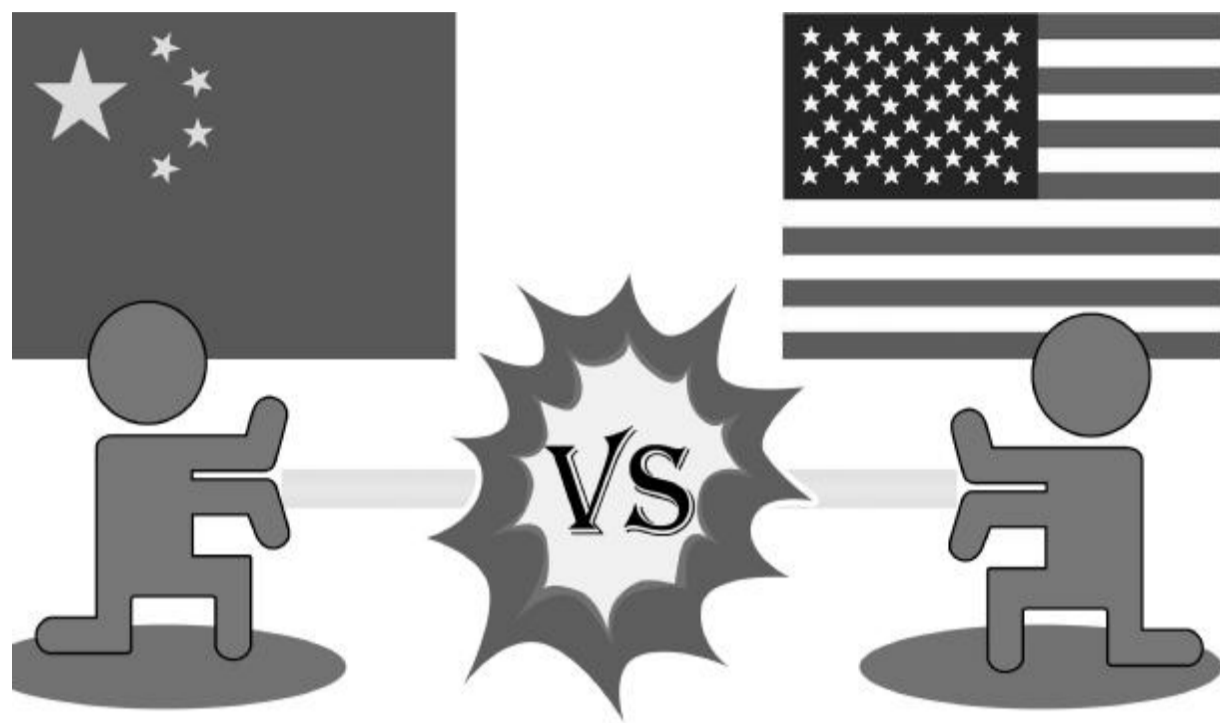
华为惨遭“围堵”,明眼人一下就能看出原因。所谓“木秀于林风必摧之”,华为撬动了一度由美国垄断的电信行业,意欲加入王者之争,怎能不招来“羡慕嫉妒恨”呢?

华为从成立到进入世界500强仅用了22年,在这22年中,世界通信制造业大浪淘沙、波谲起伏。从最早时候的爱立信、摩托罗拉等国际传统电信设备巨头独领风骚,到今天华为、中兴等中国龙头企业逆势上扬、挺立潮头,世界通信制造业的格局发生了翻天覆地的变化。如今,华为紧随爱立信,在世界电信行业排行老二,拥有全球市场20%的份额。

如果华为只是处在产业链的低端,从事着劳动密集型的加工制造,其也许还不会被美国政府盯得这么紧。但现在,正如中欧国际工商学院的教务长约翰·奎尔奇所言:“华为和中兴代表了新的时代:一个第三世界的国家生产着第一世界的高科技。美国的公司从内心觉得很难适应这一点。”

美国乔治·华盛顿大学商学院院长格思里说,美国对华为的反应,令人想起20世纪80年代其对超越美国汽车公司及购买美国地标性建筑的日本公司的担忧。他直言,“美国人认为,美国是世界头号经济体,中国只提供廉价劳动力。现在中国企业跻身创新产业,人们开始担忧。”

华为的“被政府化”,只是中国大企业被西方打压的一个缩影。做大做强中国大企业,在世界经济竞技场中,已经步入食物链高端,面临着更为惨烈的竞争环境不足为怪。未来,中国大企业如何更强更大,才是人们关注的焦点。



王利博制图

美国思科系统公司是搅动浑水的始作俑者,大企业时代,企业和企业的竞争会更多的上升到国家层面

美国思科系统公司是搅动一潭浑水的始作俑者。作为华为的主要竞争对手,2011年9月,其在业界广泛散发文件,指责华为公司同中国政府关系密切,鼓动美企不要和华为合作。

思科的做法被中国同行视为不地道。目前,思科路由器的世界市场份额为55%,交换机市场份额为67%。如果没有美国政府的政策保护,思科不可能在路由器和交换机市场保持如此惊人的份额。坊间更盛传,此次发起调查的国会议员多数持有思科股份。如此有“政府背景”的思科,近些年在中国的发展却顺风顺水。该公司最近发布的财报称,截至7月28日的2012财年,该公司在中国的网络设备产品销售同比增长17%,而全球销售额仅同比增长5%。

专家直言,思科在中国市场从未遭遇过销售障碍。如今,其通信设备广泛进入中国的商业、教育、政府和家庭通信市场。而在美国,中国企业最起码是绝对被禁止进入政府通信设备市场的。如果中国以同等于美国的心态对待美国企业,将不可能出现思科这样大举占领中国IT通信设备市场的局面。

回想当年,华为和中兴这一对兄弟搭架搭得正酣的时候,思科作为中兴的外援,借机打入中国市场,其对于华为和中兴的市场化淬炼过程应该最为熟悉。可惜的是,在别人家院子里撒野打兔的时候,思科志得意满;而一旦别人进入它的院子,其情绪立马不平衡起来,拿出手拿不出去的招数,其都乐得一试。

在跟风美国展开新一轮的评估后,英国广播公司(BBC)10月11日引述英国政府内阁负责网络的安全发言人史密斯的话说,华为在美国人和英国人的眼中“是不一样的企业”。英国早就对华为公司的安全性进行过调查,此次评估仅限于企业发展,而不会像美国政府那样展开大规模的调查和封堵。

华为之争的背景是什么?是中国进入了大企业时代。目前,中国500强企业与世界500强、美国500强的差距变得越来越大。在2002年世界500强企业中,美国、日本分别占有198席和88席,中国只占居11席;在2012年世界500强中,美国企业下降到132家,日本企业减少至68家。与之相反,中国内地企业在世界500强中的数量在持续增长,而且近年来增速有所加快。

大企业时代,企业和企业的竞争不留神就会上升到国家层面。当企业不再借助市场力量公平竞争,而是通过国家力量打压对手时,经济秩序的紊乱是不可避免的。近日,猜测和主张以牙还牙的声音不绝于耳。

面对中国大企业横遭围堵的不争事实,李锦表示:近些年,为了遏制中国的快速发展,中国大企业走出国门寻求海外市场时,遭遇壁垒重重。西方国家的这些做法,正从另一个侧面印证了这样的真理:大企业强则大国强。所以,为打赢这

场没有硝烟的战争,中国不仅要继续增加大企业的数量,而且要力争使现有的大企业更大更强,更要以牙还牙,用美国对华为的策略来对付美国思科。

中建材董事长宋志平也曾表示,国际竞争实际上是大企业之间的竞争。试想,如果日本、韩国没有三星、富士、松下、丰田那些大企业,这两个东方国家怎么能入得了西方人的法眼呢?

到了IT硬件时代,无论是电信设备、PC还是企业网,都只剩下四五家;再到了软件时代,往往控制操作系统和芯片的厂商只有两三家;而到了互联网时代,在每个细分领域的领头羊,往往只是一两家。所以,发展大企业,势在必行。

毋庸置疑,这是一个强者恒强的时代,王者之争,随时可能爆发。值得庆幸的是,中国在过去的十几年间,以洞悉未来的睿智,抢抓时机培育发展了一批像华为这样拿得出手的大企业,拥有了跻身国际竞争的资本。

在世界经济战争中,中国政府应当“丢掉幻想,准备斗争”,以牙还牙,反击美国在华企业,正是时候

时下,树欲静而风不止。华为在回应美众议院的调查声明中,曾呼吁美国和其他国家开放市场、合作创新,为所有公司提供平等的机会。但心绪复杂的西方国家对中国企业抛来的橄榄枝越来越无动于衷。继华为、中兴遭美国、澳大利亚、加拿大围堵封杀后,近日,加拿大政府宣布延长中海油收购尼克森的审查期限,又一桩中国大企业的海外并购变得扑朔迷离起来。

在中国的复兴之路上,围绕中国大企业的经济战争时不时会烽烟再起。中国大企业必须直面这个现实。在产业链中,既然自己已经成长为狮子或者豹子,而不是任人宰割的兔子、羚羊或者角马,那就该拿出狮子能张弛的气度,进攻能攻、退能守,以时间换空间来赢得最终的胜利。与此同时,中国政府

在面对本国大企业时,不妨炮制一下西方政府的做法,助力本国大企业在残酷的生存竞争中拥有足够的发展空间。毕竟,在未来的国力竞争中,这些经济航母体现着中国的真正实力。

英国报纸最近撰文称“美国想干掉华为,未及了”。的确,已进入大企业时代的中国企业,已经不用再在食物链的底端忍辱偷生。如果中国想对美国反戈一击,手中可出的牌还是有。只是目前,西方推崇的自由市场原则是否已经谢幕,中国人在迷惑中还怀着些许的留恋。

英国《金融时报》表示:禁止中国企业参与并不解决问题。阿尔卡特朗讯公司在中国与上海贝尔公司有合资关系,爱立信公司以及其他公司所使用的很多设备都是中国制造的。如果中国打算做小动作,可以对这些设备动手脚。

就电信设备而言,中国对电信设备的需求出现快速增长。2012年面向政府和企业的网络设备销售总额将达1050亿美元,而明年可能在此基础上增长11%。对思科而言,中国是一个重要市场,这个市场的增长率大大超过其全球平均增长率。如果相关报复措施实施,将会给思科等美国公司带来沉重打击。到那时,阻击华为的美国人只能是搬起石头砸自己的脚了。

美国伯恩斯坦投资公司的分析师法拉古指出:“中国政府可能会表态,‘如果我们的企业在海外做生意困难重重,那么我们应该让西方企业在中国做生意也变得困难重重’。”

中国手中的王牌很多。美国《华尔街日报》本月11日撰文推测,中国最大的几家公司可能被建议不要从美国公司购买网络设备,中国电信基础设施设备的招标项目也可能较大比例地分配给中国公司。

目前,国内业界正在大力反思:美国企业拓展中国市场时是否过于容易?中国是否应重新审视对于美国企业的开放态度?对于一些中国人自己提出的“墙外损失墙里补”的畏缩原则,许多人认为也必须适当地反戈一击。

《中国企业报》社关于中国企业新闻网的郑重声明

日前,中国企联转交本报新闻出版总署致中国企联《关于核查中国企业新闻网有关情况的函》,函中指出,“中国企业报社所办中国企业新闻网以负面新闻报道相要挟敲诈勒索基层企事业单位”。对此,本报郑重声明:

1. 中国企业新闻网现由中企连线(北京)网络科技有限责任公司管理运营,中国企业新闻网及其所开设的地方频道均无独立新闻采编报道资质,故其所属人员采访行为均为违法行为。另国务院新闻办公室2012年7月25日发文“国新网服函[2012]1号”《关于取消中国企业新闻网互联网新闻信息服务备案事》中已取消了“国新网服2006005”即“中国企业新闻网www.cenn.cn”互联网新闻信息服务备案,故其进行互联网新闻信息服务的行为日前均为非法行为。

2. 中企连线(北京)网络科技有限责任公司是《中国企业报》社与中连畅捷(北京)科技有限公司于2006年10月创办的有限责任公司。因股东双方合作长期存在矛盾,本报已多年无法行使股东正当权益,对中国企业新闻网已无法有效管理。本报目前正在采取行政、法律等手段解决双方存在的问题。

3. 鉴于中国企业新闻网目前状况,本报郑重提醒所有单位和个人,对中国企业新闻网的任何“新闻采访活动”不予接待,或向当地公安机关报案。对于冒充、盗用本报名义进行新闻采访等活动的行为,本报保留追究当事人法律责任的权利。

欢迎社会各界给予监督。
《中国企业报》社监督联系电话:
010-68485798 68701500 68701250

远见

民营化是解决高速公路问题的关键

■ 特约记者 苗贵柱

事过半月,中国高速公路大拥堵仍历历在目:北京车流绵延30公里,济南汽车站瘫痪超7小时,杭州则是“绕城公路车流快连成一圈”了。至今,关于高速公路拥堵的话题各方讨论不绝于耳,本报就相关问题采访了上海金融与法律研究院研究员、执行院长傅蔚冈。

高速公路收费的合理性与汽车保有量有关系

《中国企业报》:高速公路目前的收费模式应该是短期行为还是长期行为?这种收费模式合理吗?

傅蔚冈:理论上讲公共品费用来源有三种方式,一是财政支出,即政府拨款支持;二是特别税,比如,现在美国的高速公路建设来自高速公路信托基金;三是使用者付费。对于中国目前的情况来说,第三种是最好的方式,高速公路的使用者付费,不使用则不需缴纳费用。

中国为什么不采用美国模式?因为中美的国情不一样。美国的高速公路建设体系来自1956年经国会和艾森豪威尔总统批准创立的高速公路信托基金(Highway Trust Fund),这个基金的主要做法就是使汽油税以及轮胎税和卡车税被专门用来资助建造高速公路和其他联邦政府资助的公路,这个办法解决了高速公路建设的资金来源问题:这个基金的资金87.6%来自机动车燃油税。收取燃油税一个最基本的逻辑是,对于公路的使用,如果采取公路上设卡收费,不仅成本高,还会给行车带来诸多不便。而征收燃油税是最有效、最公平的方法,谁开的里程多,使用道路多,谁缴的税就多。

但是这个方案要得以实行,汽车保有量是一个很重要的前提。如果没有足够的汽车,那么燃油税就不可行。在创立高速公路信托基金前的1950年,美国的汽车保有量为4000万辆,这个庞大的基数保证了高速公路信托基金会有一个稳定的现金流,所以对于美国来说,这种收费的方法比较合理。那中国的汽车保有量是多少呢?据国家统计局统计,1990年全国民用汽车保有量仅有554万辆,其中私家车保有量为82万辆,占14.8%。如果也学美国的高速公路筹措信托基金,估计很多高速公路会因缺乏资金而无法建设。

《中国企业报》:有些人认为,针对今年“十一”高速公路免费,发卡通行是相关利益单位的报复性行为,这也是导致拥堵的原因之一,请问您怎样看待这个现象?

傅蔚冈:这次除了海南,全部的高速公路都采取发卡的方式。我认为发卡确实是导致拥堵的主要原因,因为一旦发卡就会导致车速变慢,车流就会拥堵。此次全国唯一没有形成拥堵的就是海南,为何海南会没有拥堵?不发卡是一个主要原因。当然,不能说高速公路发卡是相关利益单位的报复性行为,很有可能这些单位根本就没有做好相关准备;或者可能是为了统计车流的方便。

《中国企业报》:中国的高速拥堵问题有没有较合理的解决方案?

傅蔚冈:让开车的人来为公路建设支付费用,理论上来说这是高速公路收费最合理的方式,这样就解决了开车者占不开车者便宜的问题。目前中国汽车保有量还是很低,在已经建设好的公路路段,使用费用还是应该使用者自己负担。

从国际上来看,随着混合动力汽车的出现,通过燃油税来缴纳费用的现象也遭到了挑战。混合动力车的油耗很低,如果还是按燃油税收费就不太合理,那么最好的办法就是按里程计费。使用费用的计算可以考虑使用GPS等技术,通过测算使用的公里数来进行合理的收费。美国不少地方开始试验在汽车内装这种计数器,可以通过不同路段的里程数计算出需要缴纳的费用。

民营化方可改善路桥公司的管理和运营问题

《中国企业报》:根据相关报道,一方面,高速公路为主营业务的上市公司巨额亏损;另一方面,这类公司毛利率极高,而且高管及工作人员薪酬均高于当地平均水平,如何理解这种现象?

傅蔚冈:目前来看,高速公路的管理及运营方式可能是存在问题的。比如说刚刚取消收费站的郑州黄河大桥,五公里的路将近300多个工作人员,这种人多、冗余、效率低下、管理成本高的问题在不少地区开始出现,使得很多本该是优质资产的路桥公司成为亏损大户。

这个行业的毛利率看起来很好,但是资产负债很高,60%—70%的负债率并不少见,所以经营状况并不是那么好。去年6月底,云南省公路开发投资有限公司因不能及时给银行还本付息而产生的“违约风波”,曾经在国内外资本市场上引起很大的震动,虽然最后通过政府的斡旋使得“违约风波”得以化解,但高速公路的经营问题却一直没有得到根本的改善。

《中国企业报》:反过来讲,政府的介入过深是不是高速公路管理的症结所在?

傅蔚冈:结合路桥公司管理模式以及巨额资产规模和低利润率的对比,可以知道,这类公司已经得了一种“老国企病”,这种情况的产生与垄断有关。如果是在竞争的环境中,这种无限制增加人手、推高成本的情形是完全不可想象的。

《中国企业报》:那么您认为路桥公司更合理的营收模式是什么?

傅蔚冈:对于中国的路桥公司来说,现在这种管理模式是最糟糕的运营管理模式。曾经有相关报道提出“国内高速公路大面积亏损”,比如“黄山高速公路管理公司管理的108公里高速公路建设费用逾70亿元,目前年收费1.2亿元,年亏损5亿多”,如此的亏损规模,原因到底还是因为管理不专业。

目前来看,中国高速公路债务很多,压力很大,中西部经济稍差一些的地区压力就更大,只有通过改善管理来缓解债务压力。改善的方法有两种,一是建立信息披露制度,无论是上市公司还是非上市公司,都要详细披露资金及业务情况,接受公众的监督;二是彻底民营化,民间资本做事情,一定是有利可图的,会非常谨慎控制成本,绝对不会出现人不敷出还不断增加人手的情况。

高速公路建设的金融风险尚未得到控制

《中国企业报》:针对高速公路建设的债务违约问题,您建议要减少高速公路的建设风险,一个可行的办法就是放慢建设的步伐,如果真如此,对中国的经济发展将会起到什么样的影响?

傅蔚冈:根据交通运输部《2011年公路水路交通运输行业发展统计公报》,“全国国道网年平均交通拥挤度为0.42,北京、天津、河北、上海、浙江、广东的国道年平均拥挤度均超过0.6”,这意味着很多地区的拥堵程度为0.2。拥堵程度0.2就意味着,放牛放羊都没有问题,这说明几乎没有车,没有车为什么要修那么多路呢?在美国高速公路建设的全盛时期,年修路里程不过才5000公里,现在我们国家年修路1万公里,修这么多路,有的还是不需要修的路,现金流一定是跟不上建设速度的,如果不放缓建设步伐,必然导致金融风险。(下转第八版)