

中美经贸合作潜力巨大 民间商务活动借势发力

■ 本报记者 李霖轶

在为期一周的“中国行”中,来自美国堪萨斯布劳克管理学院EMBA班的学生将天津武清开发区作为其中一站。中国国际友人研究会副会长兼秘书长、原驻丹麦和希腊大使甄建国,以及资深外交专家顾品铄、兰立俊等全程陪同。

近几年,在经济全球化深度调整的大背景下,中美的经贸合作愈加频繁。据商务部网站消息,2016年一季度中国对外非金融类直接投资同比增长55.4%,其中对美投资52.4亿美元,较上年同期增长2.6倍。这意味着,中美双方固有的经贸合作热度不减,同时也为双方合作预留了巨大空间。而布劳克管理学院EMBA班此行中国,正是双方经贸关系的另一种体现和实践。

“价值洼地”堪萨斯

亨利·W·布劳克管理学院隶属密苏里大学(堪萨斯城),地处美国中部经济中心堪萨斯城。

在美国人力资源网组织的一个评选中,布劳克高管教育中心被评为全美最佳培训项目第25名。此次考察团的EMBA班同学平均管理经验年限是8年,他们来自医疗信息、制药企业、铁路系统、教育、电信等行业。

对于此次考察目的国的选择,是由布劳克管理学院EMBA班同学投票选出,学生从各国投票选出目的国家,而中国在此次得票最高。对此,密苏里大学(堪萨斯)计算机与工程学院、布劳克管理学院国际项目负责人丁欢告诉《中国企业报》记者:“此前的考察目的地是由校方定的中国,但这次票选结果还是中国的票最高,证明中国在国际的影响力是全球性的,更多的美国人希望接触并了解中国。”

“相较于美国的其他地区,堪萨斯城知名度并不高。”丁欢介绍道,最初堪萨斯的市长也像众多的中国市长一样帮助企业落户,通过各种方法,邀请包括谷歌光纤进驻堪萨斯城。谷歌光纤进驻后,现在谷歌的网速可以达到1个G,下载一个4G的DVD电影只需要4秒,这在国内是难以想象的。

有趣的是,极快的网速吸引了“互联网+”的创业者,众多的小企业集聚在堪萨斯,慢慢地形成了一个“创业村”,谷歌光纤积极支持这些企业创业。同时,致力于帮助微创企业的卡夫曼基金会也提供支持。



堪萨斯尚处于“价值洼地”,这需要外资进入,与此同时堪萨斯的企业也需要“走出去”,顺其自然的,巨大的中国市场越来越受到关注。

武清开发区经得起“看”

在“中国行”中,他们看中天津武清开发区,是因为这里无论是硬件建设还是软件配套都给参观者带来期待。

成立于1991年的武清开发区,是经国务院批准设立的国家级高新技术产业园区,位于武清城区的西北部,开发区规划面积50平方公里,远期控制规划总面积93平方公里。必须提出的是,建区以来,武清开发区共吸引投资总额700亿元,而其中外资达到60亿美元,引入50多个国家和地区的企业1000余家,其中不乏美国艾默生和英格索兰、日本东棉和住友、韩国LG、中粮等世界500强企业,有天狮、丹佛斯、南玻、信义玻璃、娃哈哈饮品、伊利奶制品、红日药业等50余家国内外行业龙头企业。形成了电子信息、机械制造、生物医药、汽车及零部件、新材料、新能源六大主导产业,并正在大力发展文化创意、动漫游戏、服务外包、金融、研发孵化、保税物流等现代服务业和科技型中小企业以及总部经济。

甄建国告诉《中国企业报》,“你很少可以看到一个城市每年拿出3%以上的财政收入去做绿化。但武清做到了。”

武清现有大黄堡湿地自然保护区、津北森林公园、北运河郊野公园、

绿博园以及文化公园等多处生态景观精品,其中绿博园占地5700亩,栽植树木近千种、十万余株。此外,全区二级以上河道11条、水库2座,林木覆盖率达到35%、城市绿化率达到39%。

事实上,除了武清区每年在绿化上投入大量资金,武清还将一年度区级财政一般预算收入的5%作为人才发展专项资金,并建立了人才“绿卡”机制,每年引进高层次人才近1000名。目前该区院士、博士后工作站等各类人才平台发展到73个。

开发区管委会对开发区实行“封闭式”管理,区内设有武清区行政许可服务中心、海关、检验检疫局和保税物流区,为企业提供“一站式”办公、“一条龙”服务,金融、法律、财务等商务服务机构齐全。

配套功能设施完善,基础功能设施达到“十一通一平”,建有大型商务写字楼、星级酒店、温泉公寓、高级会馆、廉租公寓、双语国际学校、连锁超市等。

美中峰会拓宽合作面

尽管堪萨斯和天津武清在投资发展上相互有需求,但彼此此前并未形成“热络”,以天津市红日药业相关负责人的话说,“我们国内的市场足够大,我们并未覆盖到全国各地,也正因为如此,对国外的市场一直未关注太多。”

红日公司的说法,让丁欢有同感。“堪萨斯的经济发展在全美排名靠前,中美的企业都发展得很好,但是为什么要走出去?”丁欢接着又表示,当

经济出现波动的时候,当企业想要继续扩展的时候,国际化是一个方向。另外,国际化还有一个好处——爆炸式的增长。应对经济低迷形势及风险,寻求新的经济增长点,有利于促进两国经济的发展和企业的转型与创新。

为了加强中美企业的联系,美国中部-中国商业峰会(UMCBS),由堪萨斯市政府以及中国市级政府支持,密苏里大学(堪萨斯)布劳克高管教育中心与埃德加·斯诺纪念基金会联合发起,并与世界贸易中心(堪萨斯)共同主办。

“峰会我们将邀请姐妹城市,国内长沙、天津等地的企业也将赴美参会,企业之间直接对接,不必像此前通过第三方沟通,更加高效。”丁欢介绍,他们也将邀请堪萨斯本地的商会、世贸中心经济发展委员会等,通过直接对接,让企业家与市长、州长直接交流,直接商谈税收优惠等话题。

据悉,此次峰会的举办地为美国中部中心城市堪萨斯市。堪萨斯市是横跨密苏里和堪萨斯两大州的大都会城市。近年来,当地商业发展迅速,物流与运输行业、制造业、动物健康产业、科技产业以及金融业成为该市的标志领军行业,美国谷歌光纤、中国中兴通讯等中美企业已在堪萨斯市设立了事业部。

届时峰会还有美国世贸中心推荐数百家企业参与,它们主要来自美国中部的密苏里州、堪萨斯州、内布拉斯加州、爱荷华州和伊利诺伊州。正是由于“高朋满座”,合作空间由此可见。

掘金海外



3.2万亿投资需求刺激中资逐鹿海外房地产业

■ 本报记者 李霖轶

日前,仲量联行在最新发布的研究报告《中国资本蓄势待发,开创投资崭新时代》中指出,2015年中国商业地产投资创纪录,共完成投资资产总值约1500亿元人民币。截至2015年末,中国商业地产总规模位于全球第二,达8060亿美元。

报告指出,鉴于中国房地产投资规模不断扩大和市场透明度持续提高,房地产投资活动有望在未来几年进一步发展。除去在国内市场的扩张,中国资本近年来在境外的投资活动也日益频繁,且投资领域主要集中在房地产。

海外投资高烧不退,而海外房地产市场相较中国国内市场而言有什么不同?海外投资更加注重什么?对此,《中国企业报》请万国置地总裁兼首席执行官史锐雪谈谈他的看法。

《中国企业报》:相较于国内,海外投资有什么不同?

史锐雪:拿品牌酒店举例,国外有万豪、喜来登等国际品牌,但是在国内没有品牌的概念,大多数人是为了地产的升值,而不是为了无形资产的升值。

内外是两个角度,不可否认国外酒店更有品质,酒店经历一二百年,都还在那里,酒店的主人也许会更换,但经营理念不变,有一个传承性。但是,国内大多数人的想法是,地产升值转手卖掉,转成写字楼或转成其他类型的物业。为了一个稳定的收益,他们大多追求地产本身的增值空间,这种做法在国外确实也有几个品牌在做,但他们一种是品牌连锁,可以租赁品牌,但需定期查看是否合规。还有一种是品牌和管理都介入,那么该品牌在入住率、管理成本都有一个承诺,他们赚取服务费。还有一种是独立品牌,大多是小旅馆和精品酒店。由此可见,国内国外的区别在于经营理念。事实上,我们的商业模式已经差不多了。

《中国企业报》:目前,万国置地有此类的项目吗?相较于其他项目,万国的独特优势是什么?

史锐雪:目前我们的海德酒店项目比较受关注,项目提供给客户100%的产权,并没有回购计划,从第五年开始,客户可随时退出,将项目卖回给海德酒店投资集团,服务于会展活动和休闲度假。相较于投资类的产品,这个项目亮点在于模式的创新,提前锁

定了回购的人。

《中国企业报》:今后,你说的这个模式会大力推行吗?

史锐雪:目前80%的客户主要目的是投资,我们也会进行业务调整,所以我们会找一些投资类的产品。根据需求,我们所有的服务都会选择最贵的最好的,注重专业,以稳为主。我们的团队很年轻,我们更侧重做价值投资,迎合市场,愿意不断改进,对自己做价值投资。我们这个行业需要的专业度很高,不会为了销售而扩编,以防造成人才流失。未来我们会源源不断复制这个模式,树立万国的品牌酒店项目。

《中国企业报》:你觉得海外投资在未来将呈现出怎样的发展态势?

史锐雪:据日前发布的《2016全球房产投资展望暨万国置地全球房产投资白皮书》显示,在人民币持续贬值的趋势下,出于资产配置和分散风险的考量,国内高净值人群将30%左右的资产配置到海外是一个合理选择,这也就意味着将有3.27万亿的海外投资需求,这一投资需求在未来10年的复合增速将达到20.6%。就像2015年是海淘元年一样,城市中产和高净值

人群对资产配置走出国门的渴望,也势必会让2016年成为全球资产配置的新元年。

《中国企业报》:万国在未来的大概规划是怎样的?

史锐雪:万国置地通过多年海外房产投资咨询经验,积累了丰富翔实的市场数据,对置业者真正的投资需求了如指掌,在海外房产投资的全流程服务行业的深厚积累,为万国置地成功转型开发企业打下了坚实的基础。如今,万国置地希望在未来可以为客户提供更多定制化服务,所以涉足海外地产开发,以此为客户打造集产品定制、财富管理、出国移民、房屋建造以及物业管理等多元化“一站式”服务体系。此前,万国置地多以海外开发商的国内一级代理商身份出现,代理项目覆盖全球15个国家25个地区,提供38000多处优质房源,累计服务超过2万余位高净值客户。由于在美国获得持续发展,继而宣布正式成立万国置地开发公司,由海外房产代理商真正转型为海外房地产开发商。预计2016年度将在美国开发7个项目,成为中国海外房产投资咨询行业第一个涉足海外开发的企业。

“一带一路”战略 推动中外合作园落地生根

■ 本报记者 李霖轶

近两年,我国产业园区发展取得了巨大的飞跃,尤其在“一带一路”战略大力推行大背景下,“一带一路”战略意味着我国对外开放实现战略转变,越来越多的园区希望“走出去”和“引进来”。但是,囿于政策、平台等各方面限制,真正落地的园区少之又少。为此,《中国企业报》整理了业内最具代表性的中外合作园区,试图从中寻找并总结出相关经验。

中新苏州工业园区

中新苏州工业园区是中国和新加坡两国政府间的重点合作项目。苏州工业园区创立之初,借鉴新加坡和国际先进城市规划建设经验,编制了高标准的总体发展规划,建立一系列刚性约束机制保证规划,实现“一张规划图,管它到结束”,体现建设的科学性和可持续性。

园区设计了一整套机制:把政府批准的规划公之于众,授权规划师审批各类规划申请,行政管理层不能干预正常的规划审批,技术管理层无权更改已通过法定程序确定的规划。如果投资者提呈的规划设计书被规划设计师否定,可以有两次申诉机会,裁决后需严格执行。园区管委会编制完成300余项专业规划,形成严密完善的规划体系。

采用“先规划后建设、先地下后地上”,“先发展工业用地,建设基础设施,随后开发居住用地以及商业区”的开发模式进行开发。

此外,苏州工业园区的“一站式”服务中心是全国唯一一家在充分授权模式下运行的行政审批中心,85%的业务在前台当场受理并办结,10%的业务在1—2个工作日内办结,5%左右的业务在3—5个工作日内办结,把过去收发室似的“一站式”办公,变成了真正的审批服务中心。

中马钦州产业园

中国-马来西亚钦州产业园区是由中马两国政府共同开办的“两国双园”国际产能合作新模式园区,成为中国政府推进“一带一路”建设的先行探索和积极实践者。

与此同时,把产业和城市项目布局作为园区工作重点,建立以招商引资和项目服务为中心的管理体制,实行主要领导直接分管招商、其他领导配合抓好招商、全体工作人员一心服务招商的项目管理服务体制,推动建立了“两国双园”联合招商机制。并充分利用东盟博览会和中国产业园区大会平台联袂招商,先后签约项目6个,总投资额达64亿元以上。园区主要团队先后赴马来西亚、印尼、泰国、韩国、德国、美国、新加坡等10余个国家和地区,以及国内10多个省份地区考察招商;走访了80多家单位和企业,并联系100余家企业至园区实地考察投资环境。

今年三月份,中马钦州产业园区在北京收获了“十三五”招商引资的重大成果——与广西投资集团有限公司、河北欣意电缆有限公司签订了合作建设稀土高铁铝合金国际产能合作基地项目合作协议。项目总投资200亿元,将在园区布局面向东盟的稀土高铁铝合金电缆产业基地。

未来,中马钦州产业园希望建成成为中国-东盟自由贸易区升级版和“一带一路”建设先行先试的重要实践园区。

中新天津生态城

作为中新两国政府的重大合作项目、世界上第一个国家间合作开办的生态城市,中新天津生态城借鉴与创新并举,开创新国内首个、也是唯一一个绿色发展示范区。

目前,8平方公里南部片区基本建成,年生产总值135亿元,累计吸引固定资产投资超1000亿元,引进企业3400余家,注册资金近1400亿元,就业及居住近5万人。今年将推进中部片区建设,再开40项精品工程。5年内将建66个“脉动城市”项目……

中新天津生态城已经拥有航母主题公园、方特欢乐世界、欢乐水魔方、滨海鲤鱼门等多个重点旅游项目。日前,亿利国际生态旅游岛在中新天津生态城正式奠基,该项目整体投资预计28.6亿元,以“一湖三岛”为总体功能布局,绿色为基底,环湖为特色,游线为脉络,创造出高品质的清静湖生态休闲度假区,预计2018年5月1日首期开业迎客。

针对天津地区太阳能资源丰富的特点,天津生态城颁布一系列设计标准,强制要求所有住宅和有热水需求的公共建筑安装太阳能热水系统。

未来,中新天津生态城将对区域内景观进行全域优化,对旅游服务进行全域配套,在旅游品牌之间进行全域互动,将生态城打造成为天津市旅游新名片以及国家全域旅游示范区。

资讯



米伦松来华展示德国技术与质量

作为全球重型机织产品及瓦楞纸板生产加工输送带的领先厂家,德国米伦松公司将在近日举办的东莞国际瓦楞展上,展示其专为通用型含热板 and 冷却部瓦线而研发的输送带。米伦松输送带由高耐磨、高耐热纤维制作而成,具有持久的耐用性、出色的湿度控制性能,以及最大的适应性。结实的原材料使得输送带表面的接触压力均匀分布,确保瓦楞纸板的完美贴合及迅速干燥,减少热板磨损。米伦松编织带吸湿性好,又由于修边量的减少,同比可减少5成多的浪费。

(李莉)

主编:萧一鹏