



危机下 欧洲中小企业来中国“自救”

专设机构紧盯西部企业资金技术,成中国企业参与国际化竞争良机

■ 本报记者 张龙

欧洲金融危机并未挡住欧洲企业“走出去”的步伐,他们把目光锁定在了中国中西部地区。

在第十二届中国西部国际博览会(西博会)重要活动之一的第六届中国—东盟投资贸易合作洽谈会(欧洽会)上,有400余家中欧企业前来寻求商机,其中大部分为欧洲企业。

有知情人士10月19日告诉《中国企业报》记者,不久前,德国大众汽车首次把全球董事会放在了成都召开,地点就选在了成都。大众汽车在成都的投资已近200亿元,显示出了对中西部地区市场的重视。

值得注意的是,本届西博会有11个国家是首次参展,其中7个来自欧洲。以成都为例,截至去年9月,欧盟在成都投资的国家已达15个,投资企业272家,合同外资金额达6.9亿美元。



西博会-欧洽会签约现场。 本报记者 龚友国/摄

每场推介会上都会有不少欧洲企业代表的身影。前来咨询项目,寻求合作的欧洲企业比往年增加了20%至30%

欧盟使团一等参赞魏立国(Philippe Vialatte)告诉记者,在欧盟的推动下,欧洲信息与创新中心(EEN)中国西部中心正式设立,覆盖中国中西部10个省区市。开拓海外尤其是中国市场,可以为欧洲的中小企业提供更多的投资机会。

中国国际贸易促进委员会副秘书长刘风华曾表示,欧盟是中国的第一大技术来源地和第四大投资来源地,并且连续7年成为中国第一大贸易伙伴。中国也是欧盟的第

二大贸易伙伴。欧洽会作为中国和欧盟中小企业合作贸易以及技术交流的平台,已经发展成为中国,特别是中国西部地区对外交往、贸易投资和科技合作的重要平台。

四川与德国长期以来保持着良好的交流合作关系。早在1988年,四川就与德国北莱茵—威斯特法伦州建立了友好省州关系。近年来,双方在经济、贸易、文化、旅游等方面合作日益密切,大众、拜耳、

麦德龙、汉莎等众多德国大型企业在川落户,并取得长足发展。2009年,四川阿波罗太阳能科技有限公司与勃兰登堡州签署了投资合作备忘录,阿波罗公司将在勃兰登堡州投资1000万欧元建立一个年产300吨薄膜太阳能电池核心材料生产厂。截至今年8月,四川出口德国商品91302万美元,同比增长110.8%;进口德国商品46949万美元,同比增长17.4%。

记者通过走访多个中西部省

市的推介会发现,每场推介会上都会有不少欧洲企业代表的身影。前来咨询项目,寻求合作的欧洲企业比往年增加了20%至30%。

欧洲的金融危机恰恰促使欧洲企业在合作上更有诚意。成都高新区策划发展局局长汤继强表示,从一定程度来看,欧洲正在面临的金融危机,会让部分欧洲企业增强与中国企业的合作愿望,对今年的欧洽会不仅没有“伤害”,反而有望变成促进洽谈的有利条件。

欧洲企业在走出去之前,会先做好铺垫,利用政府资源和对方建立合作机制,这样,企业走出去就容易多了,中国企业在走出去之前缺乏这样的一个步骤

欧洲企业在走出去之前,先做好铺垫,利用政府资源和对方建立合作机制,这样,企业走出去就容易多了,中国企业在走出去之前缺乏这样的一个步骤。

欧洽会上,魏立国(Philippe Vialatte)透露,欧盟在准备2020年的展望项目,希望帮助其摆脱全球金融危机的影响,使欧洲经济重新复苏,变得更加繁荣富强,项目的融资将从500亿欧元提高到800亿欧元。

相比较欧洲企业的投资行为,欧盟把与中西部地区的合作机制建设放在前面。

第六届欧洽会上,欧洲信息与创新中心(EEN)中国西部中心落户成都

高新区并正式启动,建立了一个辐射中国西部10个省区市的中小企业全球性服务平台。

据了解,EEN是一个专门为中小企业提供技术创新、成果转化、经贸支持的全球性服务型平台,已覆盖全球47个国家,拥有600多个技术转让与商业合作组织以及100万家中小企业。2011年4月,项目创新中心已获欧盟委员会批准,在成都设立“EEN中国西部中心”,将四川、重庆、陕西、云南、贵州、宁夏、新疆、青海、西藏和甘肃10个省区市纳入中心覆盖区域。

这意味着在中欧双方的共同努力下,通过EEN,将为中国西部企业从市场、资金、技术、人才、产品等方面全方

位对接全球经济开启了一扇创新合作之窗。

“成都设立欧洲信息与创新中心(EEN)中国西部中心意义重大!”四川省副省长刘捷表示。欧洲信息与创新中心(EEN)中国西部中心启动成立后,将进一步促进中国西部地区企业加深对欧洲市场的了解和信息交流,帮助西部地区企业开拓市场,促进技术、资金、产品和人才等方面的交流与合作,在中国与欧洲中小企业之间构建交流合作平台。

此外,此次举办的中国—东盟科技创新合作圆桌会议意义颇深。欧盟驻华使团召集了法国、意大利、芬兰、丹麦、西班牙、匈牙利、捷克、荷兰、德

国、瑞典等10国科技参赞到成都与四川省科技厅及西部各省科技部门共同探讨欧盟国家与中国地区之间的科技合作机制。这是欧盟驻华使团第一次在北京之外的中国其他城市召开此类会议。

有专家表示,通过此次欧洽会,为中欧双方在科技创新和技术合作领域的经常性交流搭建了平台并形成了机制,使中国西部地区与欧盟及其成员国之间的合作进入了一个新阶段。

一位参会的代表深受启发:“欧洲企业在走出去之前,先做好铺垫,利用政府资源和对方建立合作机制,这样,企业走出去就容易多了,中国企业在走出去之前缺乏这样的一个步骤。”

覆盖全球、搭建平台、形成机制……这些都意味着,通过EEN能够为中国西部地区的中小企业打开一个全球“视野”窗口

魏立国指出,中小企业是欧洲经济和竞争的主要支柱和动力,2300万的中小企业是欧洲经济的支柱,它在整个欧洲占了99%的企业基数,占了劳动力的2/3。通过EEN将有力地促进中欧的中小企业在两大地区的合作与交流。

魏立国表示,未来的合作项目将在欧盟重要的研究基金——欧盟第七

框架计划(Frame-work Program 7,简称FP7)支持下进行。在最新一轮FP7召集项目中,中国西部省市区是欧盟的重要合作伙伴。

覆盖全球、搭建平台、形成机制……这些都意味着,通过EEN能够为中国西部地区的中小企业建立一个全球“视野”,促进企业在更大的市场半径、更完整的产业链上整合资源。EEN中国西

部中心即将开创中国西部地区企业与全球市场一个全新对话方式。

在本届洽谈会上,不仅有中德两国的企业家共商行业发展大计,还达成了7个川德合作项目签约。7个项目分别是德国倍加福工业自动化贸易有限公司-钢城集团合作框架协议;上海巴伐利亚职业培训咨询有限公司-四川工程职业技术学院职业技术培训业

务合作框架协议等。

到会的德国企业推出40多个涉及能源矿产、汽车、基础设施、先进制造业、高新技术产业、职业培训和现代服务业等领域的投资合作项目与中国企业展开交流洽谈和对接合作。德国驻成都领事馆总领事孟多夫表示,今年的“德洽会”比去年的规模增加了一倍,是中德双方深入合作的成果。

110家跨国公司携64亿美元进四川

■ 本报记者 龚友国 庞洁

10月19日,“四川-跨国公司投资合作座谈会”在成都举行。来自全球110家世界500强及知名跨国公司参会,会上签订外商投资项目60个,投资总额达64亿美元。

此次参会的跨国公司,多集中在机械制造、电子信息、油气化工、食品饮料、现代服务业等领域,如德国博世、西门子集团,美国戴尔公司,荷兰壳牌石油公司,丹麦马士基航运公司,美国思科公司等。

这些签约项目中,1亿美元以上的

大项目有19个;5000万—1亿美元的项目14个。从投资产业看,制造业项目33个,投资总额34.21亿美元;服务业项目22个,投资总额28.36亿美元;基础设施建造项目2个,投资总额0.66亿美元。

在参会的110家世界500强及知名跨国公司代表中,全球副总裁以上参会高层20位,中国区副总裁以上高层60位。台湾富士康集团副总裁程天纵,日本丰田汽车公司高级董事,中国总代表服部悦雄,台湾仁宝电子科技有限公司执行副总经理张永青,英国帝亚吉欧全球副总裁、北美区总裁、亚

太区董事局主席伊凡·梅内塞斯等。截至今年6月底,入驻成都的世界500强企业已有214家。

跨国公司高层高度评价了四川良好的投资环境和产业基础,表达了进一步在川投资的信心。美国戴尔公司全球副总裁兼大中华区总裁杨超告诉记者,戴尔将在成都建成全球运营中心。IBC太阳能科技(北京)有限公司总经理川普告诉《中国企业报》记者,他们将致力于城市健康社区的打造,将会在四川建立培训中心。

德国博世集团全球副总裁兼亚太区总裁瑞世柯在采访中表示,博世目

前在中国拥有26000多名员工。今年8月,博世集团与成都经济开发区汽车底盘控制系统投资建厂项目正式签约,首期拟投资8.8亿元人民币,成为博世在中国的第二个底盘控制系统基地,主要从事ABS/ESP系统、传感器等汽车零部件配套产品的生产及研发,预计于2013年投产。项目建成后,产品将覆盖整个中国市场,年平均产值预计超过20亿元。瑞世柯说,“四川前进的步伐非常快,政府的服务十分专业,也十分敬业。博世十分希望在未来与四川达成更深入的合作,进行更广泛的投资。”

服务外包:西部或将异军突起

(上接第九版)

印度示好

未来,中印两国在服务外包领域都是极具战略地位和增长潜力的市场,由于两国之间的价值主张和优势不同,今后两国之间的合作互补要大于竞争。

作为全球最大的离岸外包目的地国家,印度是名副其实的世界服务外包服务中心。印度如此看重和中国的合作,“主要是看上了中国广阔的市场前景。”成都一家服务外包企业副总经理表示。

印度驻广州总领事馆商务领事贝圣迪十分看重中印双方的合作:“中印两国的软件业现在已经进入了竞争力建设的第二阶段。在印度公司的国际扩张中,中国是一个非常重要的市场。我们互相发展,然后互补,最后建立起自己的竞争力。”

与贝圣迪观点相同,高德纳全球副总裁帕萨·印嘎十分强调协作的重要性。“协作远远重于竞争!”在他的视野里,中印两国面向的不仅是双方市场,更是全球的市场。

Gartner研究部分析师帕萨·印嘎展示了一幅中印服务外包业发展示意图,图中,中国处于最初发展阶段,而印度正在向最高阶段迈进。双方该如何合作?帕萨·印嘎认为,这正好满足杠杆原理的要求,关键要找到一个双方互补共赢的支点。

“中国当前面临的一个较大挑战是贸易不平衡,服务外包将是解决这个难题的新途径。”贝圣迪说。印度服务外包企业家在论坛上的发言,摸准了中国企业的“脉”。

“帮助迅速实现全球化,这对中国企业诱惑力十足。”塔塔信息技术(中国)股份有限公司中国区业务拓展总监拉维·卡萨蓝对满足中国企业这一需求信心十足。受金融危机冲击,和很多国家一样,大量的中小企业正面临生死考验,印度NASSCOM董事会副总裁阿尼尔·巴克德认为,他们能为中小企业量身打造解决方案。

有分析认为,未来,中印两国在服务外包领域都是极具战略地位和增长潜力的市场,由于两国之间的价值主张和优势不同,今后,两国之间的合作互补要大于竞争。

一位印度企业家通过翻译告诉《中国企业报》记者,中国良好的产业环境、充足的人力资源、较低的商务成本、政府的大力推动等都具有很大优势。中国是亚洲唯一一个能支持多种语言的国家,这对发展服务外包产业来说,都是有利的条件。

印度软件和服务业企业行业协会董事会副总裁阿尼尔·巴克德(Anil Bakht)说,印度在服务外包领域的优势在于有很多管理重大项目的经理人,“在这方面,中国可以利用印度的资源。”

中国短板

中国发展承接国际服务外包存在比较劣势。承接国际服务外包需要大量的高技术人才,尤其是软件工程师和以英语为主的外语人才严重不足。

“和印度的服务外包产业相比,中国在人才、技术方面处于劣势。”中国服务外包研究中心主任詹芳莉指出。

中国发展承接国际服务外包也存在比较劣势。承接国际服务外包需要大量的高技术人才,尤其是软件工程师和以英语为主的外语人才严重不足。

面对这种情况,印度甚至提出了帮助中国培养人才的计划。帕萨·印嘎称,成都有很多高校,人才资源丰富,因此建议成都借鉴印度在上海的模式:建立一个园区,把中国的高端人才量身定做到服务外包行业,让成都成为一个非常好的人才资源储备地。

在他看来,这种高端劳动力的储备,不仅有利于印度,有利于中国,也有利于全球市场。同时他建议,中国公司在进行外包服务时,应注意选择市场细分领域,找出属于自己的机会。

早在2007年,中国就开始进行人才培养计划,例如东软学院的人才培育基地、天津开发区就与商务部“千百十工程”工作小组签署“中国服务外包天津培训中心”意向书,预计每年培训符合企业要求的服务外包人才1万至2万人。

但中国服务外包人才依旧处于紧缺状态。一位参加西博会的业内人士直言不讳:“和印度企业相比,中国在同西方国家交流时,在文化和语言上同印度有一定的差距,像东软刘积仁一样能上台用英语交流的人还比较少。”

此外技术上的劣势,使中国在承接服务外包的能力上略显不足。仅仅是区域性外包中心,主要接受来自日韩的业务。

有专家表示,发展服务外包需要强大的企业作为后盾,但是中国的服务外包企业无论从规模还是从发展素质来看,均明显弱于发达国家。中国外包企业规模相对较小,很难与IBM、三星、摩托罗拉等跨国公司相竞争。甚至连印度这些发展中国家的服务外包企业也比中国具有规模和技术优势。中国在获得行业技术和业务能力认证等基本技术指标方面明显落后于发达和部分发展中国家。

