

## 中国：改变澳大利亚的未来

澳大利亚普华永道中国事务部



# 中国：改变澳大利亚的未来

中国的崛起是本世纪引人瞩目的事件。如今中国已成为世界经济强国，其国际地位与影响力已回到了西方工业革命前延续数个世纪的水平。在2000年，中国的购买力水平 (PPP) 仅占全球国内生产总值 (GDP) 的7.1%。而到了2010年，这一数字已上升至13.3%并预计将在2020年达到20.7%<sup>1</sup>。中国在2010年超过日本后，目前已是世界第二大经济体，而高盛集团 (Goldman Sachs) 预测中国经济产出将在2027年与美国持平。中国年均增长约8%，其每年贡献的新财富高达4千亿美元，是美国的两倍。

中国将改变澳大利亚，为澳大利亚企业进军世界最大市场提供新的机遇。根据澳大利亚贸易发展局 (Austrade) 数据<sup>2</sup>，约3000家澳大利亚公司已登陆中国，而向中国出口的澳大利亚公司则有4800家。至2015年，随着两国政府大力提倡投资与增长，这一数字预计将大幅增长。

在这篇短文中，我们考虑了中澳两国的动态关系以及这一关系向两国企业提供了何种机遇。

## 数字说明了这一事实。

根据普华永道墨尔本研究院2011年亚洲联系指数 (Asialink Index)<sup>3</sup>，与中国的商品及服务贸易在2010年增长了18.3%，反映了19.2%的出口增长，超过了16.9%的进口增长。中澳业务总量在2010年激增16%。这主要是由双向贸易，教育与旅游业务的蓬勃发展带来的。当中国经济增长超过其他主要国家时，澳大利亚经由能源与资源出口，以及维持澳大利亚经济水平的其他事宜及与中国之间的贸易，从中国的增长中受益良多。在2010年，澳大利亚对中国的贸易额甚至达到1050亿澳元，这一记录令人印象深刻，与2009年40亿澳元的贸易逆差相比，2010年168亿澳元的总贸易顺差创造了新的国家记录。根据澳大利亚外交贸易部发布的数据，铁矿石与精铁砂产品占澳大利亚对中国出口总量的三分之一，价值350亿澳元。第二大产品为煤炭，价值50亿澳元，此外其他矿石共计20亿澳元，这些产品都在支持中国的工业增长。

## 前景稳定？

普华永道亚太经合组织调查报告<sup>4</sup>指出，中国的CEO们对以下方面有所顾虑：反复变动的规章制度，尚未完善的基础设施，跨境投资的诸多限制，人才短缺，可用资本匮乏，气候变化的影响，电源供应不足及稳定性差，消费品信用贷款的可用性较弱且诸多限制，以及政治与地区的不稳定性。

该地区的出口业务表明中国政府已认识到这些问题，并将通过多个项目予以纠正，这些项目大多已列入中国政府于2011年3月公布的第12个五年计划。

当世界银行发出中国经济增长即将放缓的警告<sup>5</sup>，您是否想问澳大利亚企业在与中国建立业务联系时会不会面临风险？

1. Euromonitor全球市场调查博客。2010年7月。参见 <http://blog.euromonitor.com/2010/07/special-report-top-10-largest-economies-in-2020.html>

2. 澳大利亚贸易发展局 双城记—Tim Harcourt。2011年6月

3. 普华永道墨尔本研究院亚洲联系指数，2011年11月

4. 重塑未来，处于十字路口的亚太经济，普华永道2011年亚太经合组织CEO调查报告，2011年11月

5. 市场观察。世界银行驻华经济学家Hansson发现中国增长放缓。2011年11月。参见 <http://www.marketwatch.com/story/world-banks-hansson-sees-slower-china-growth-2011-11-25>

虽然一些评论家谈到了中国的房地产泡沫，但是中国的住房市场并非如澳大利亚及美国那样处于决定性地位，在该国金融体系中影响较小。

将这些警告谨记于心是十分重要的。中国依旧处于发展的起始阶段。中国的人均国内生产总值仅为5000美元，而购买力平价仅为1万美元。相比之下，韩国的人均国内生产总值为2万美元，而购买力平价则为3万美元。

大致上来说，从10世纪至15世纪，中国一直在科学与技术方面居世界领先地位，记住这点至关重要。而中国的科学与技术集中在某些领域，主要是材料生产，运输，武器与医药。虽然西方国家在近代于这些领域一路领先，但是中国绝对已又一次恢复到更为强势的全球地位。长期以来强大的工业与经济实力意味着中国政府对经济周期有着长期打算，认识到这点至关重要。中国经济将有起有落，但上升趋势将一直持续。

中国有着14亿人口，因此其他任何国家均没有机会取代中国成为“世界工厂”。中国有着世界上最大规模的生产劳动力，在2006年底已预计超过1200万人。中国也有足够的能力来处理这一问题。由于国债少于国内生产总值的20%，中国政府可安排一次经济“软着陆”。根据官方数据，消费品价格膨胀由2011年10月的5.5%降至同年11月的4.2%，这表明了中国政府正在抑制通货膨胀。同时中国政府也牢牢控制着银行贷款。虽然一些评论家谈到了中国的房地产泡沫，但是中国的住房市场并非如澳大利亚及美国那样处于决定性地位，在该国金融体系中影响较小。购房者仅限于相对富裕的人群，而他们通常支付现金。此外也有着严格的规定，包括对首次购房者30%的强制预付定金，以及对第二次购买60%的预付定金（无论第一个物业的贷款是否付清或物业是否已出售），这限制了如美国次级市场出现的那种高风险贷款的机会。简而言之，中国经济增长的放缓预计将得到谨慎的管理，确保澳大利亚企业在国内外均存在机遇。



中国对入境投资及专业技术持前所未有的开放态度。

中国匮乏的水与耕地资源限制了中国的农业生产，因此，对供应世界最大市场的中国食品生产者来说，澳大利亚农业是一个富有吸引力的选择。

### 投资阶段

中国在澳投资持续增长，2010年其直接投资总额达195亿澳元。中国在澳大利亚的投资主要集中在资源行业。中国公司投资资源行业以支持该国增长，这是与这些中国公司关系的第一阶段。

然而，我们如今正在向第二阶段发展，而中国也开始向其他领域扩展。我们看到对房地产，基础设施，制药，农业事务及食品行业，尤其是制糖业的兴趣与日俱增，中国投资者一早已盯上了这些行业。金融服务与银行业将成为另一目标，如中国交通银行 (BoCom) 最近取得了第一个澳大利亚银行执照就是其中一例。

短期内增长最大的领域之一是农业。由于不断壮大的中产阶级对高质量食品的需求与日俱增，澳大利亚农业，特别是海鲜，乳制品，水果，小麦，大麦，稻米，酒与牛肉，均格外有吸引力。中国匮乏的水与耕地资源限制了中国的农业生产，因此，对供应世界最大市场的中国食品生产者来说，澳大利亚农业是一个富有吸引力的选择。由于中国迅速耗尽农地资源而其人口不断增加并日渐富裕，因此，如果中国已将自身定位为世界最大的“工厂”，则澳大利亚可将成为世界的“饭碗”。相反的，澳大利亚北部有着丰富的水资源。澳大利亚对种植农作物也有着严格的规定，对动物保护与食品生产亦是如此，由此确保了高质量产品。澳大利亚政府对生长激素促进剂 (HGPS) 的使用密切监视。澳大利亚亦不存在其他市场出现的类似污染问题。这就是为什么澳大利亚极有优势成为中国的“饭碗”。中国已成为澳大利亚龙虾出口的最大市场，而这仅仅是开始。

### 寻求您在中国的机遇

中国在澳投资是一个重大机遇，将制造工作机会并带来经济繁荣。这将加强双边关系，将两个国家拉得更近，并创造出极有价值的经济与政治联盟。

然而，中国在澳投资将严重受到中国企业在其国内市场的焦点影响，而这给澳大利亚企业提供了在华投资的巨大商机。在普华永道亚太经合组织调查报告中，中国的CEO们透露，对于未来3到5年的中国投资，88.5%的受访者表示他们将投资国内生产，而75%的受访者表示他们将以满足国内需要为目的进行投资。根据调查，34.4%的受访者表示将国内需求视为主要增长机遇，而51.7%的受访者表示他们将国内市场视为在未来3到5年间最重要的投资驱动力，这即表明中国的CEO们依旧重点关注国内需求。此外，79.3%的受访者表示他们将在未来的3到5年内在在中国进行最大规模的投资。



## 澳大利亚企业的巨大商机位于中国内陆，在中国二三线城市

关注的具体领域是：64%的受访者提出金融服务行业，而66.7%的受访者将寻求发展经营能力，此外53.8%的受访者表示将对技术革新进行投资。

由于这一情况表明中国对入境投资及专业技术持前所未有的开放态度，因此显得意义重大。由于欧洲与美国的经济依旧受全球经济衰退的影响而动荡不定，澳大利亚在发展与中国的良好合作伙伴关系方面可能处于有利地位。中国对澳大利亚人不紧不慢的办事风格的认知展现了极大优势，但澳大利亚企业应该如何最大限度的利用这点？

可面向中国的澳大利亚企业包括牛肉与海鲜供应商，运输，建筑与工程公司，及从事金融服务，农业，制药，保健品与IT边缘技术的企业。

中国规划者们正在运用其他机会，试图改变中国仅作为“世界工厂”的地位。中国的第十二个五年计划已引进了优惠税，财政与采购政策以发展七个“战略性”新兴行业：生物科技，新能源，高端设备生产，节能与环保，清洁能源车辆，新型材料与新一代IT技术。

这对在此类行业中拥有专业技术的澳大利亚企业来说是一个机遇。然而，澳大利亚企业的巨大商机位于中国内陆，在中国二三线城市，例如黄山，绍兴，乌镇，以及位于中国西南部的四川省省会成都，该城市在四川全省8000万人口中约拥有1400万人口。中国远远超出了北京，上海及其他享有国际知名度的城市的范畴。

欧美企业已在北京与上海经营超过30年，这些企业盘踞此类市场并已建立起强大的关系网络。除非有独一无二的产品或销售高质量食品，否则澳大利亚企业将很难打入这类市场。

另一方面，澳大利亚建筑与工程公司可通过二三线城市的持续增长来把握商机。在接下来的3到5年间，中国的二三线城市将拥有其所需的全部基础设施，这对澳大利亚企业来说是巨大商机。澳大利亚的银行拥有丰富的农村及区域性银行业务经验，这使其独具一格，将也受益于进军中国内陆。

同时，将有机会与中国企业合作来开发适合当地市场的新产品，并随后将该产品出口到新兴市场，例如印度尼西亚，泰国与越南。

### 关系的重要性

专家指出，在中国一项产品或服务成功，和目标公司的关系尤为重要。如果拥有稳固的关系且产品或服务本身质量优秀，该公司就处于强势地位。有时，关系坚固但产品或服务并非一流，该公司依旧可做得风生水起。

在中国，关系的质量可建立或摧毁一盘生意。在澳大利亚，您先签约再发展关系，而在中国，如果您开始没有稳固的关系，那很可能一事无成。然而，建立关系需要时间，建立方式也各有千秋，这主要取决于行业及所提供的产品与服务。一些公司可能选择与中国公司组成合资企业。



## 进入亚洲的跳板？

中国可作为向更广阔市场拓展的开端。企业可将在中国发展产品作为在整个亚洲新兴经济体发展的跳板。例如Linfox，在1984年于中国成立业务点，由此进入了亚洲，从那之后，在1992年其进入马来西亚和泰国。该公司随后扩展到新加坡，印度尼西亚，菲律宾和越南。在2006年，其进入印度。亚洲占Linfox 1万5000名高质量员工人数的一半。在最近普华永道墨尔本研究院亚洲联系指数<sup>6</sup>的采访中，Linfox主席Peter Fox说到公司目前的亚洲雇员多于澳大利亚雇员。“毫无疑问的是，我们对亚太地区不仅参与其中，并且看到了该地区在21世纪有着大量新机遇。”

中国可担任日本的角色，与澳大利亚企业合作，在更广泛的亚洲市场上取得成功。澳大利亚贸易发展局 (Austrade) 已认定日本是一块跳板，利用诸如与日本公司的合作关系

来投资位于河内与胡志明市的基础设施项目。中国可扮演类似的角色。

而另一些公司更倾向于独立经营，与当地合作来建立关系。要这样做，该企业必须识别出主要决策者；并牢记记住中国企业内部等级分明。在澳大利亚，公司可通过在工作层面发展与企业及管理层的联系来建立联系。一旦顺利建立起这些关系，企业就可与这家公司的运营者及所有人碰头。而在中国却是反其道而行之，首先需要建立联系的是企业决策者。

推销电话在该类市场收效甚微。取而代之的是，澳大利亚企业必须在其机构内部或通过企业关系网络找到了解并可接触到决策者的相关人士，并由此建立联系。这需要大量的时间及调查。对很多公司来说，甚至在开始赚钱之前，要花上两年时间来建立关系。

中国技术在澳大利亚基础设施建设方面也有大量商机。澳大利亚的基础设施发展旷日持久，技术的短缺加剧了这一问题，但中国已经向世界证明了他们可迅速建起城市。比如，在新西兰普华永道与中国发展银行之间的一份理解备忘录中就可以看到，双方均聚焦于基督城 (Christchurch) 在2011年2月毁灭性地震发生之后的灾后重建工作。澳大利亚与中国企业之间的关系正处于构建阶段，而两国政府均在未来数年间对建立该类联系进行大力投资，以确保一切有序进行，避免分崩离析。这乃是一项巨大的优势。

### 总结

我们坚信澳大利亚企业的最大机会在于中国的二三线城市。中国悠长的经济历史意味着企业与政府的副本均做长期考虑，而不过于担心短期内的经济障碍。为了成功，澳大利亚公司需要计划起自身的长期战略，进行调查研究，建立关系并不着急进入。这需要改变很多澳大利亚企业的想法。中国不是一个短期市场。

6. PwC Melbourne Institute Asialink Index, November 2011



---

***[www.pwc.com.au/china-practice](http://www.pwc.com.au/china-practice)***