



THE BEIJING AXIS

中外商通咨询服务

China Business Solutions 投资贸易解决之道

低成本国家的采购机会——特别是矿业设备的采购机会

2009中国国际矿业大会

中国，天津，2009年10月20 -22日

Lilian Luca

首席运行官，中外商通咨询有限公司



中外商通咨询服务有限公司概况

三大跨国咨询服务

中外商通为国外企业进入中国以及中国企业走向海外提供服务，致力于成为连接中国与世界的商务桥梁。公司主要提供三个领域的服务：跨国战略、跨国采购、跨国投资。

自2002年成立以来，中外商通在多个行业成功地为各种类型的外中企业提供了跨国业务方面的咨询服务——协助国外企业开展中国业务，或者协助中国企业走向海外。我们主要关注中国矿产和资源领域，及新兴工业和工程领域。中外商通秉承低风险和可持续发展的核心价值观；我们的解决方案注重“行动和成功”，而不只停留在“咨询和信息”层面。

中外商通由三大跨国咨询服务部门组成：跨国战略部，跨国采购部，跨国投资部。





贝特曼工程技术有限公司概况

三大战略业务部门，全球性业务，与众不同的技术

- 贝特曼工程项目
- 贝特曼工程技术
- 贝特曼金属回收





两家公司的联合确保了中国的采购行为得到正确地管理



贝特曼工程技术公司服务能力

核心项目管理能力

领先的采矿处理工程技术

大型公司运作体系、平台以及工作流程

已经建立的商业网络以及供应商数据库

同中外商通5年的合作经验



中外商通服务能力

战略性分析方法

中国采购经验和中国相关知识

企业家文化、灵活性和快速反应速度

已经建立的商业网络以及供应商数据库

同贝特曼工程技术公司5年的合作经验





目录

高水平战略定位——从世界到低成本国家，再到中国

中国处于不断变化的全球经济环境中——为什么？应该从中国采购什么？

从战略到实施——如何从中国采购？

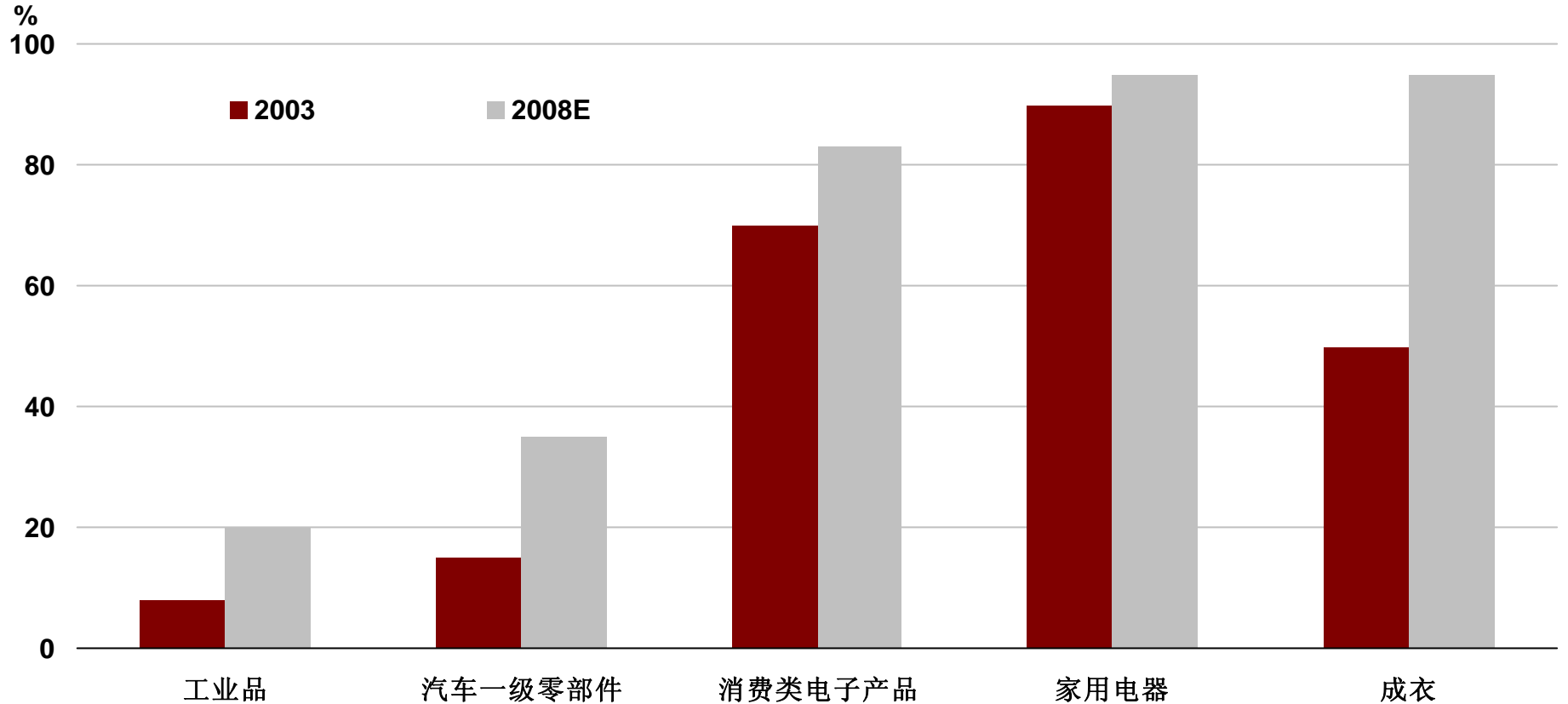
实际案例——都有哪些矿业设备？

前瞻——未来的趋势



低成本国家占全球采购的份额正在急速增加 你的动作是不是太慢了？

在低成本国家采购支出的份额

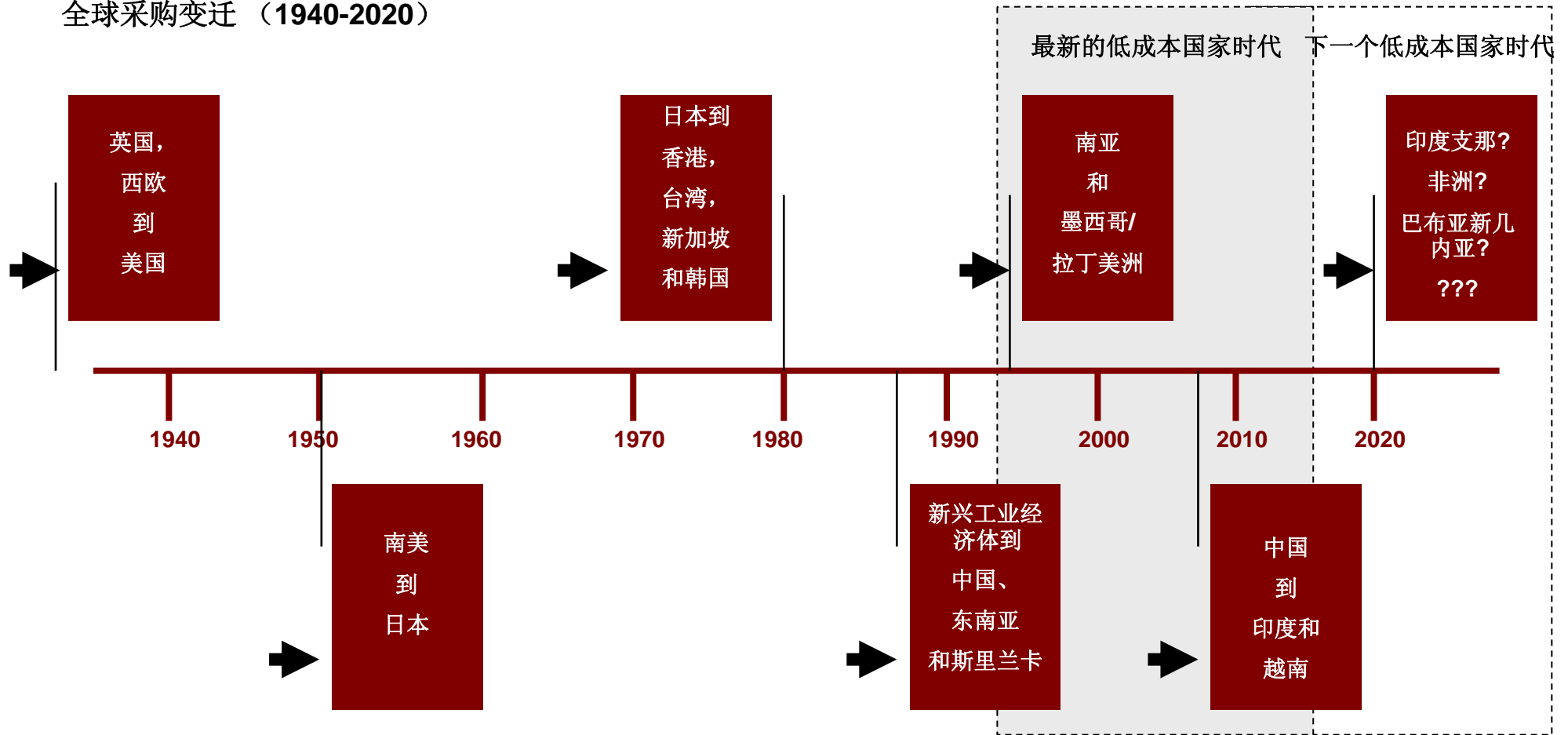




全球采购动态发展历程

从上世纪50年代从西欧到南美，再到日本、新兴工业经济体国家、亚洲四小龙、中国、印度和越南 ... (接下来会是缅甸，老挝，柬埔寨，非洲吗?)

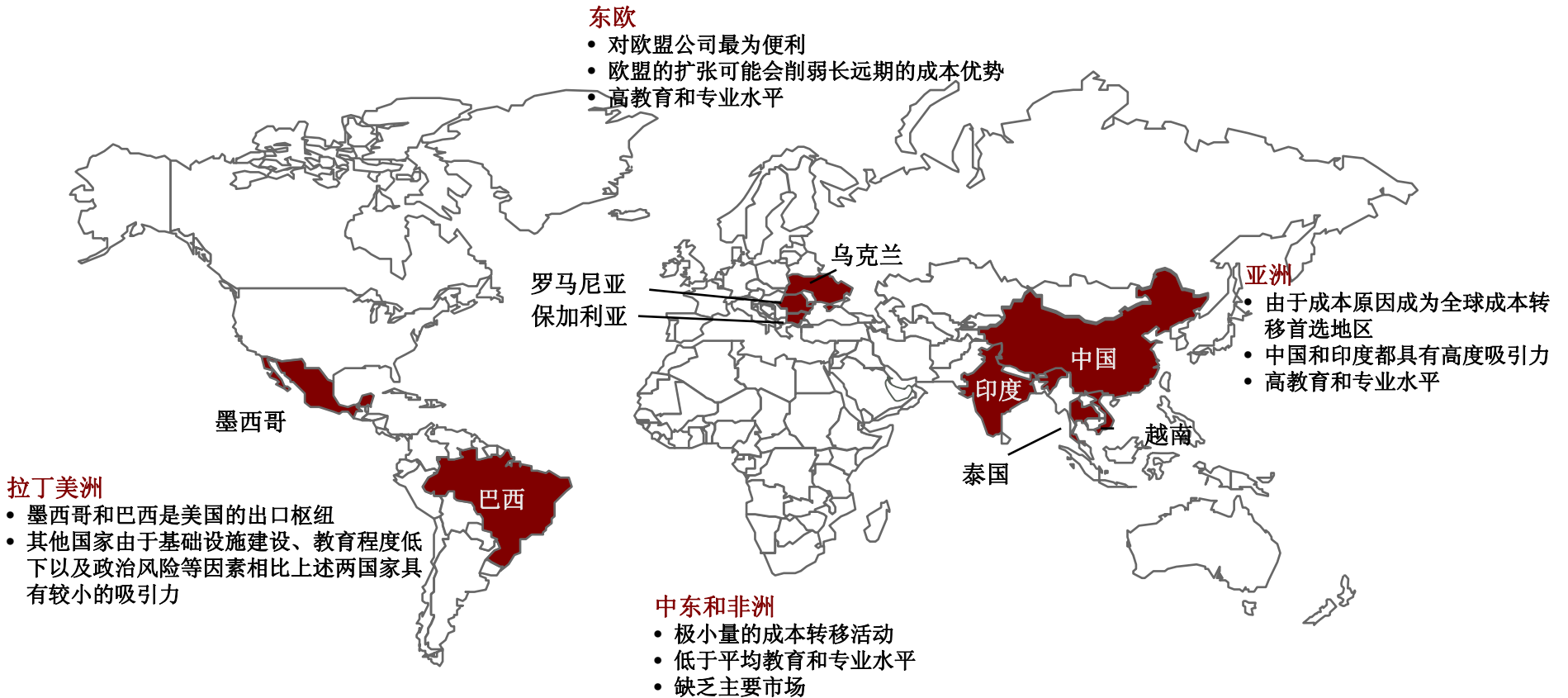
全球采购变迁 (1940-2020)





目前低成本国家主要集中在拉丁美洲、东欧和亚洲

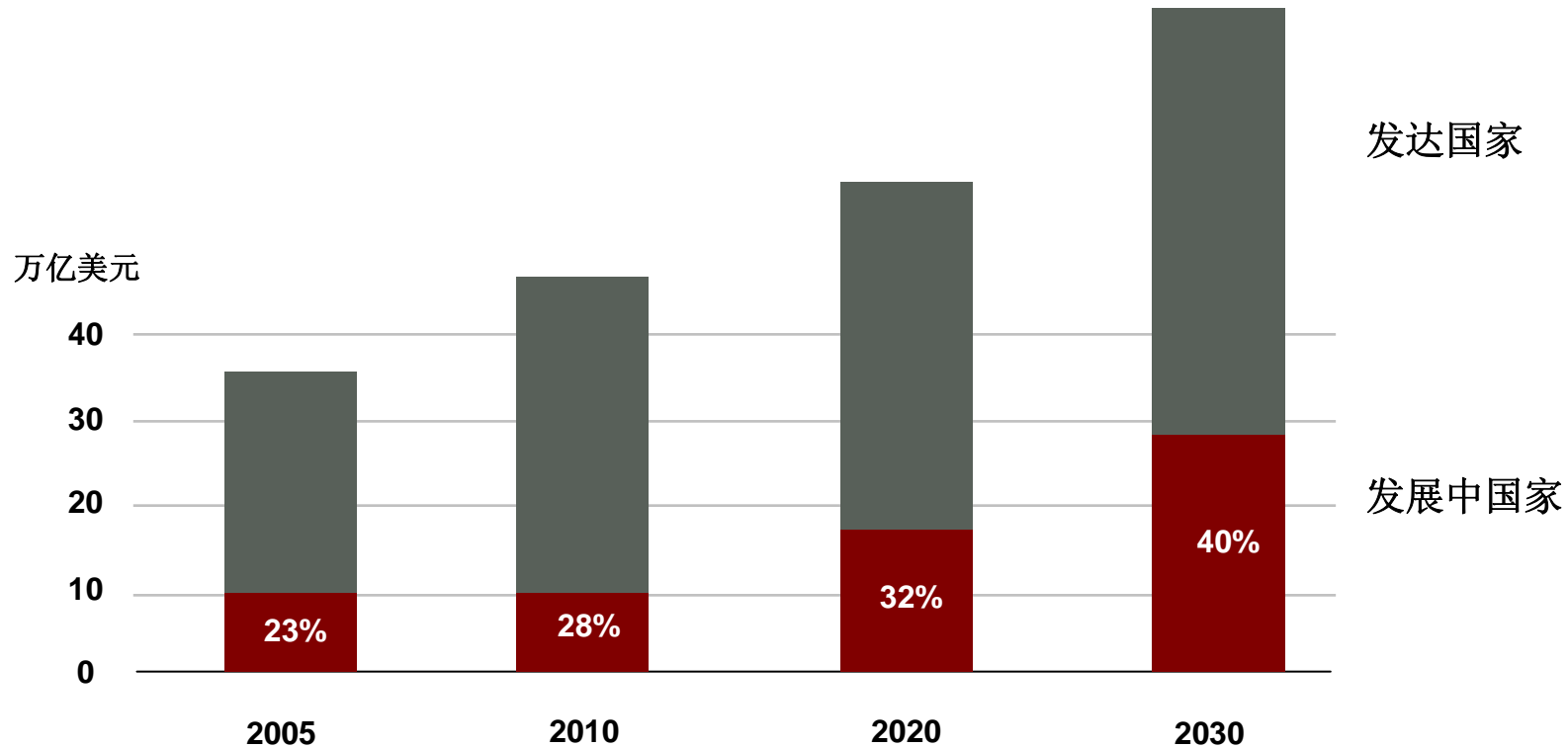
全球采购地域性变化趋势





发展中国家正在全球经济中扮演更大的、前所未有的角色

世界GDP份额

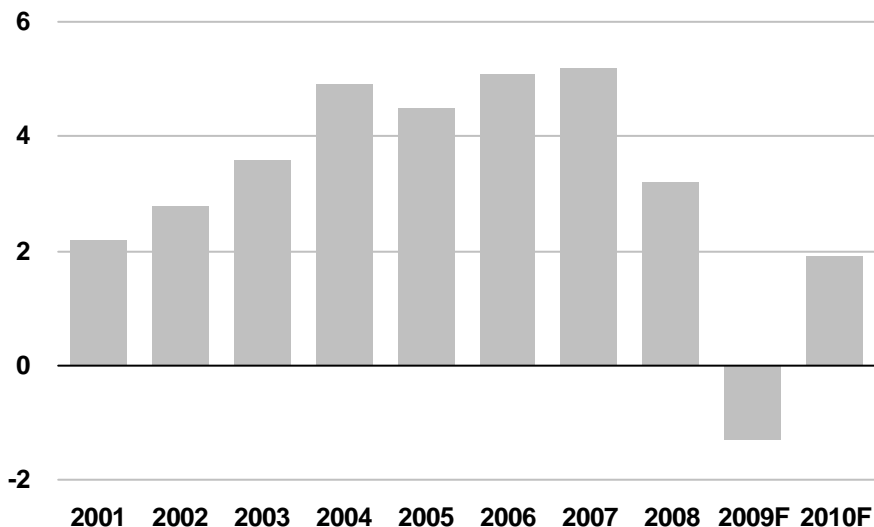




你能忽略亚洲吗？如果不是在谈到低成本国家的时候

总体新兴市场经济体的产出增长

(相对去年变化百分比)



分地区新兴市场经济体的产出增长

(相对去年变化百分比)

	2006	2007	2008	2009F	2010F
实际GDP	7.1	8.3	6.0	1.5	4.7
独联体	8.4	8.6	5.5	-5.8	2.0
中欧和东欧	6.6	5.4	3.0	-5.0	1.0
非洲	6.1	6.2	5.2	1.8	4.1
中东	5.7	6.3	5.2	2.0	3.7
亚洲发展中国家	9.8	10.6	7.6	5.5	7.0

中国和印度的增长起到关键作用



但是亚洲各国家情况各不相同 – 必须了解其经济结构和部门划分
 许多亚洲国家已经建立起发达的服务行业，但像越南或缅甸等国家仍需更进一步进行工业化发展

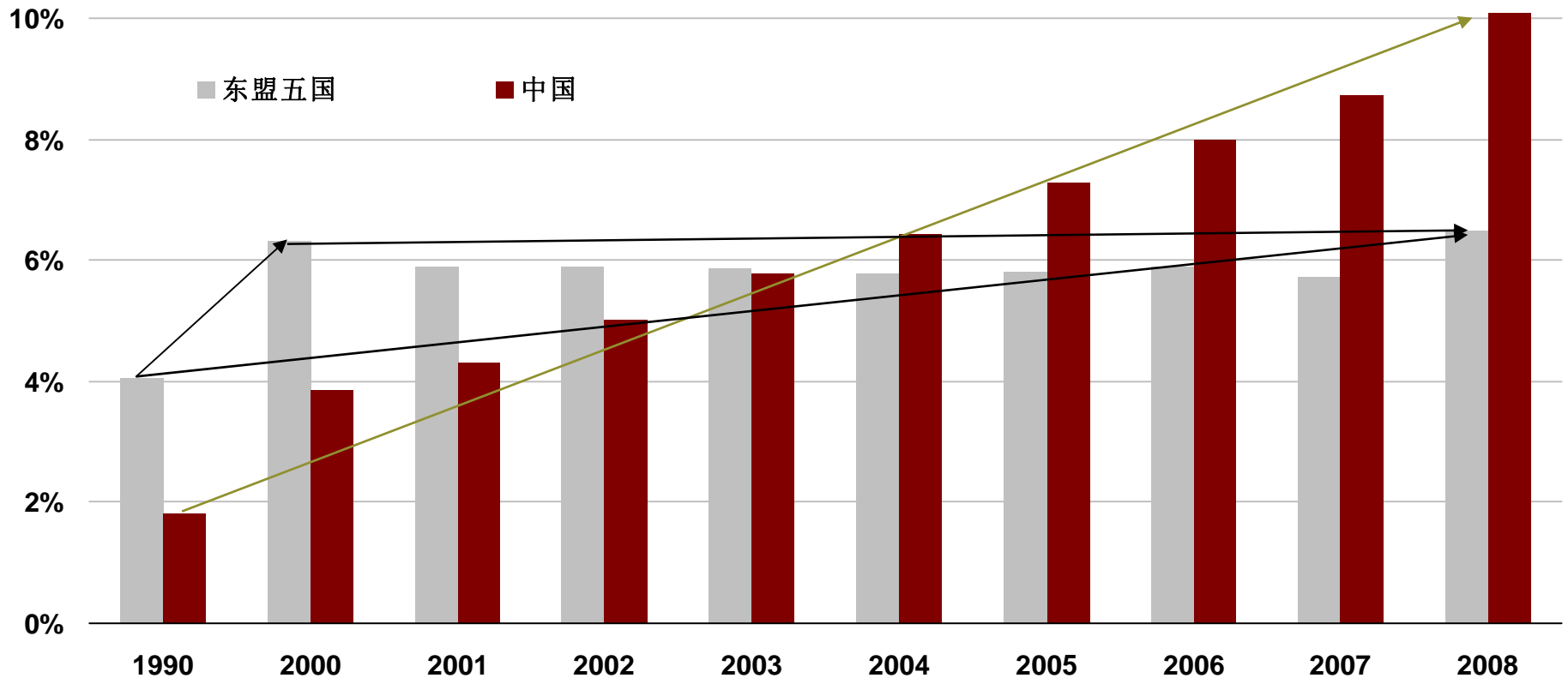
主要行业占GDP比例（%，2008）

国家或地区	农业	工业	服务业
中国	13%	47%	40%
中国香港	0%	10%	90%
韩国	3%	36%	61%
中国台湾	2%	24%	74%
印度尼西亚	13%	46%	41%
马来西亚	8%	50%	42%
缅甸	51%	14%	35%
菲律宾	14%	33%	53%
新加坡	0%	33%	67%
泰国	10%	44%	46%
越南	21%	41%	38%
孟加拉国	19%	26%	55%
印度	19%	24%	54%
斯里兰卡	17%	27%	56%



中国正在从东盟国家以及其他亚洲国家攫取全球出口份额

亚洲占世界出口的百分比（1990-2008）

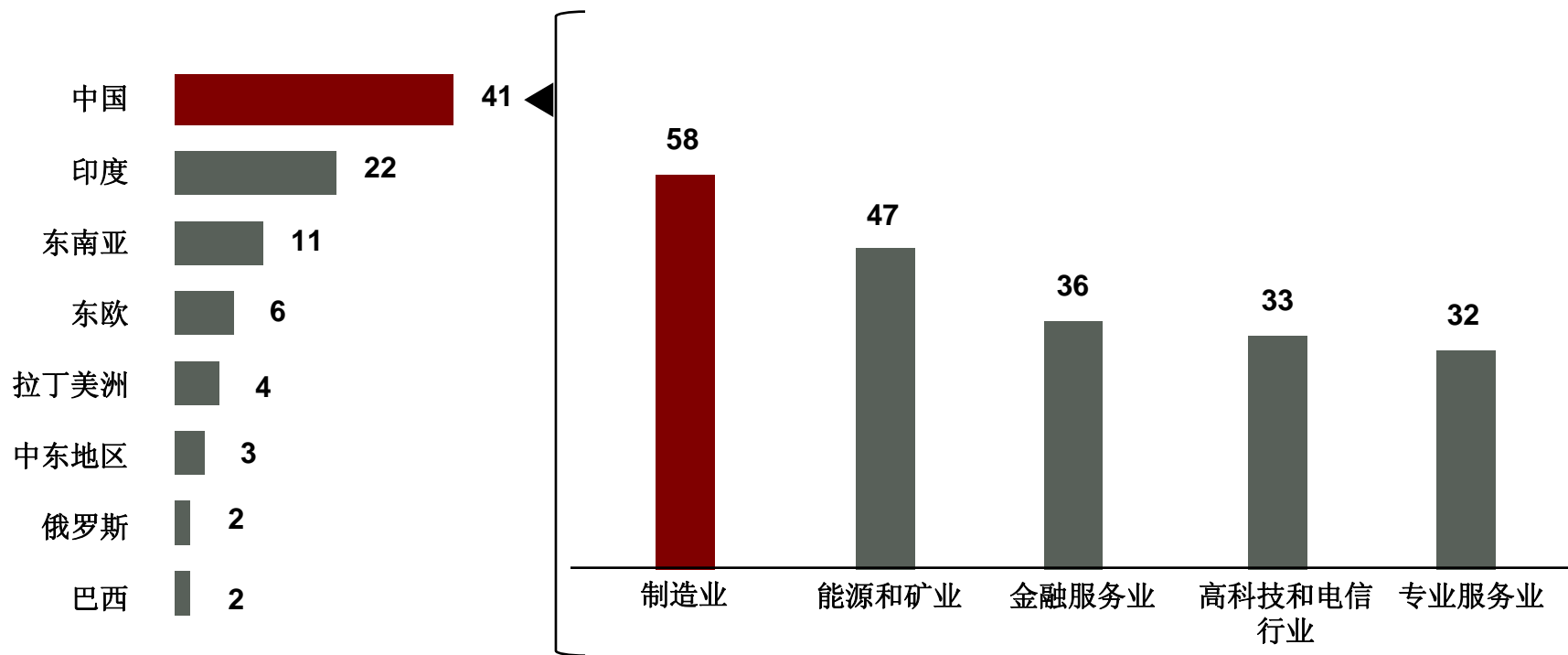




实际上，顶级跨国公司的高管们都将中国视为其全球范围内最大的竞争者，其中制造业是最大的竞争行业
 另外，印度、东南亚和东欧也是市场参与者

调查显示最大的竞争者(1)

按行业分类

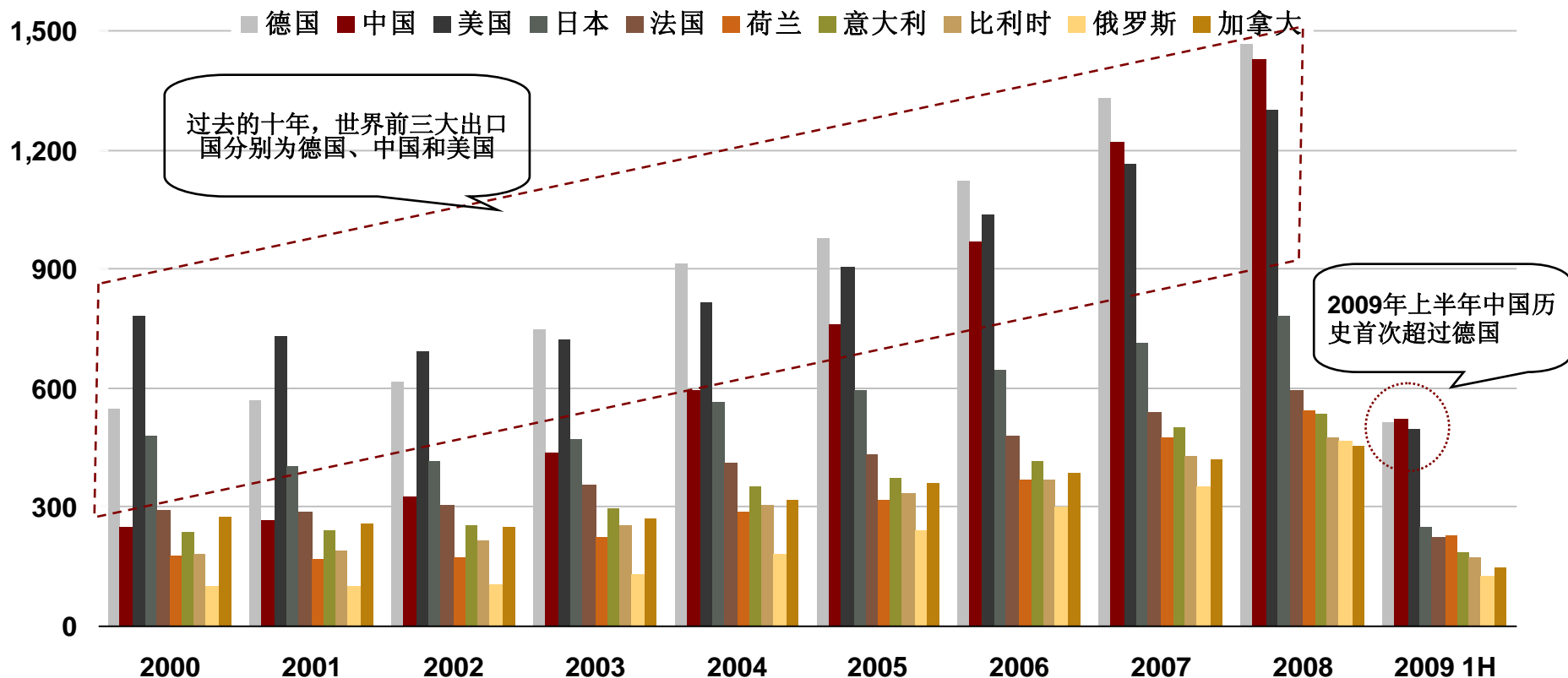


Note: (1) 占受访者比率, n = 1,350
 来源: McKinsey; 中外商通分析



2009年，中国超过德国成为世界最大出口国

按2008年价值世界前十大出口国家（十亿美元，2000 - 2009上半年）





目录

高水平战略定位——从世界到低成本国家，再到中国

中国处于不断变化的全球经济环境中——为什么？应该从中国采购什么？

从战略到实施——如何从中国采购？

实际案例——都有哪些矿业设备？

前瞻——未来的趋势



中国具备广泛的全球采购竞争优势

从中国采购的竞争优势

市场规模， GDP增长

- 过去的十年间，中国经济增长异常迅速，使得中国消费者和公司的数量及购买能力大幅增长
- 对于大型、资金充足的中国厂商来说，中国的市场规模可以允许他们扩大生产、进行世界水平的制造和研发等

劳动力：低成本， 良好教育

- 由于中国的低成本，公司可直接节省成本，尤其是在公共事业费用、能源、原材料和劳动力成本方面（包括工程师和管理费用）
- 这使国外和中国企业生产高性价比产品成为可能

质量在提高

- 中国产品质量正日益达到西方国家水平，许多产品甚至高于外国产品的质量标准
- 随着国际拓展战略提上日程，质量控制已经成为许多中国制造商最重要的事宜

基础设施

- 中国正在大力投资以改进交通基础设施，尤其是铁路和公路网络
- 中国拥有像上海、深圳和广州这样的世界上最繁忙的港口

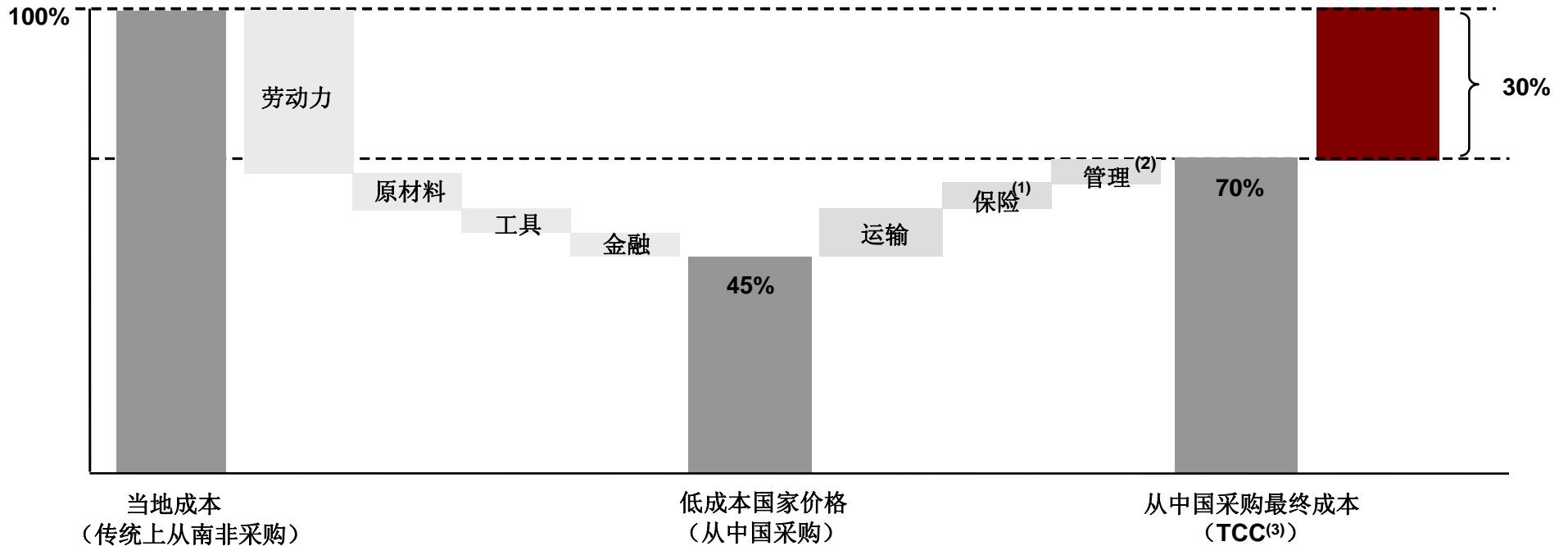
扶持性政策环境

- 加入世界贸易组织以来，中国对外开放或部分开放了许多从前受保护的行业，例如电信、金融、贸易和分销等
- 通过刺激出口、设置免税期和沿海经济特区等办法提供强有力的法规和政策支持。政治稳定、低通胀、人民币汇率变动可预见——附加优势



从中国采购平均可节省预期成本约**30%**

预期成本节省及明细 (%)

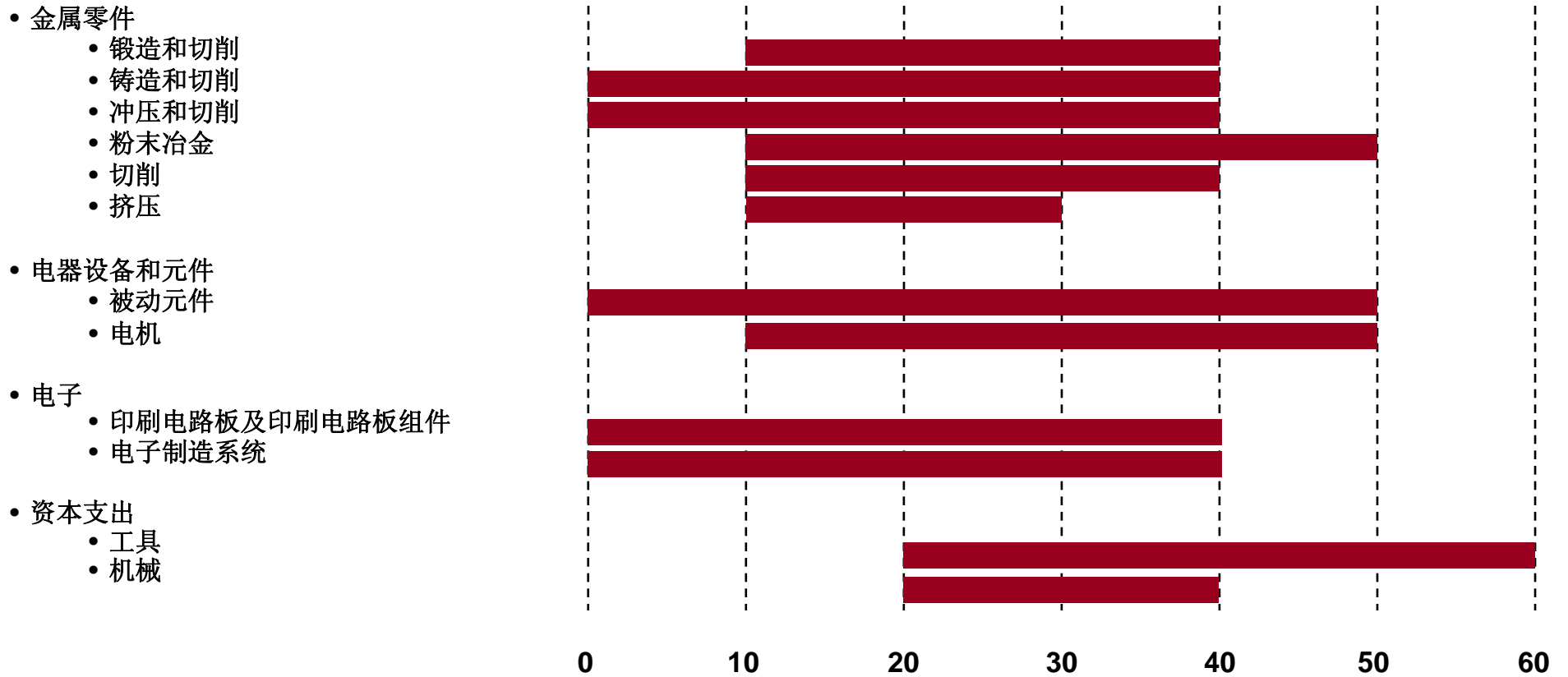


(1) 保险包括关税及其他费用
 (2) 管理费用包括风险管理、咨询费用、QA/QC、差率费、时间成本和有关第三方费用
 (3) TCC = 公司所有费用成本



从中国采购有很大潜力来减少成本

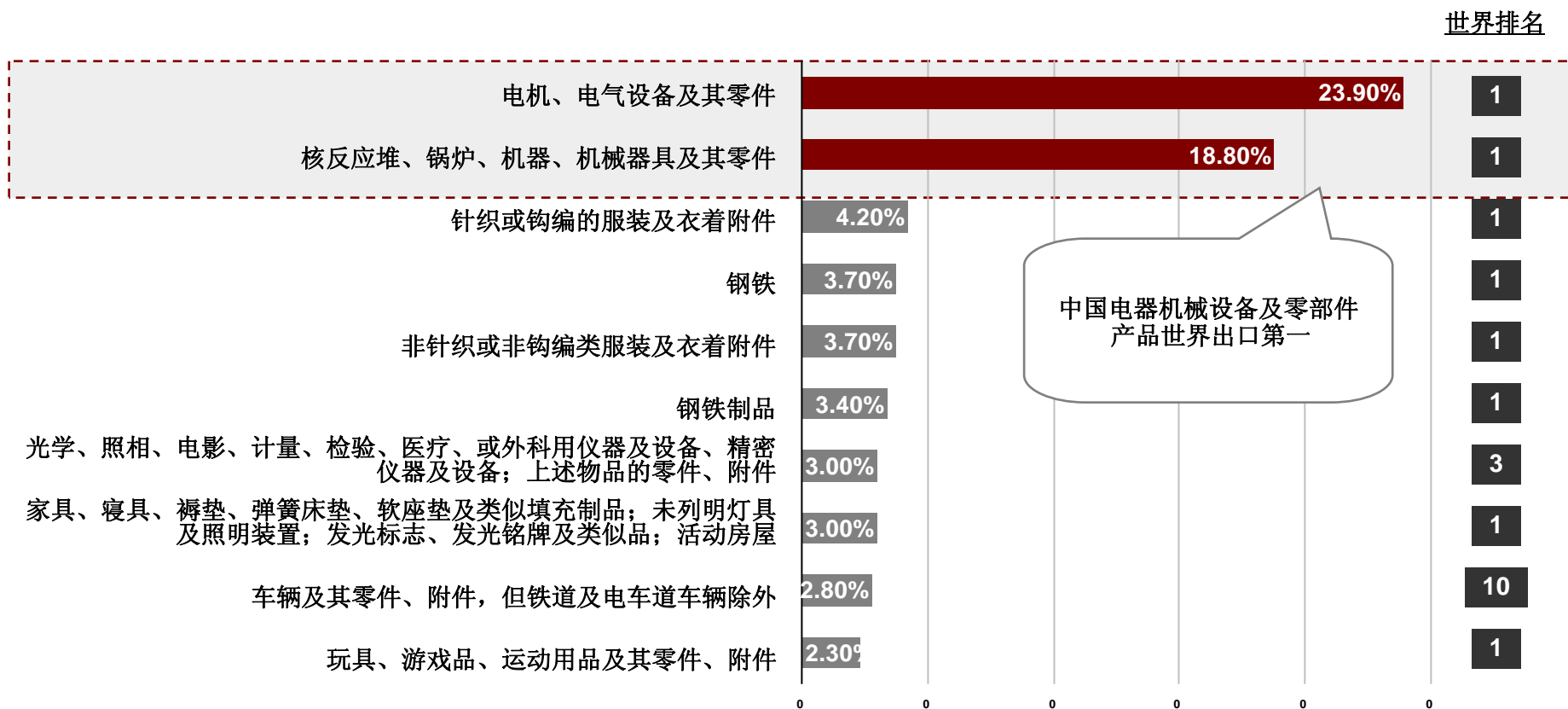
从中国采购产品节省到岸成本的幅度 (%)





中国在多种商品类别方面均居全球出口领先地位

中国前十位出口商品及其占出口总量比例（HS 2007 2位代码, 2008）

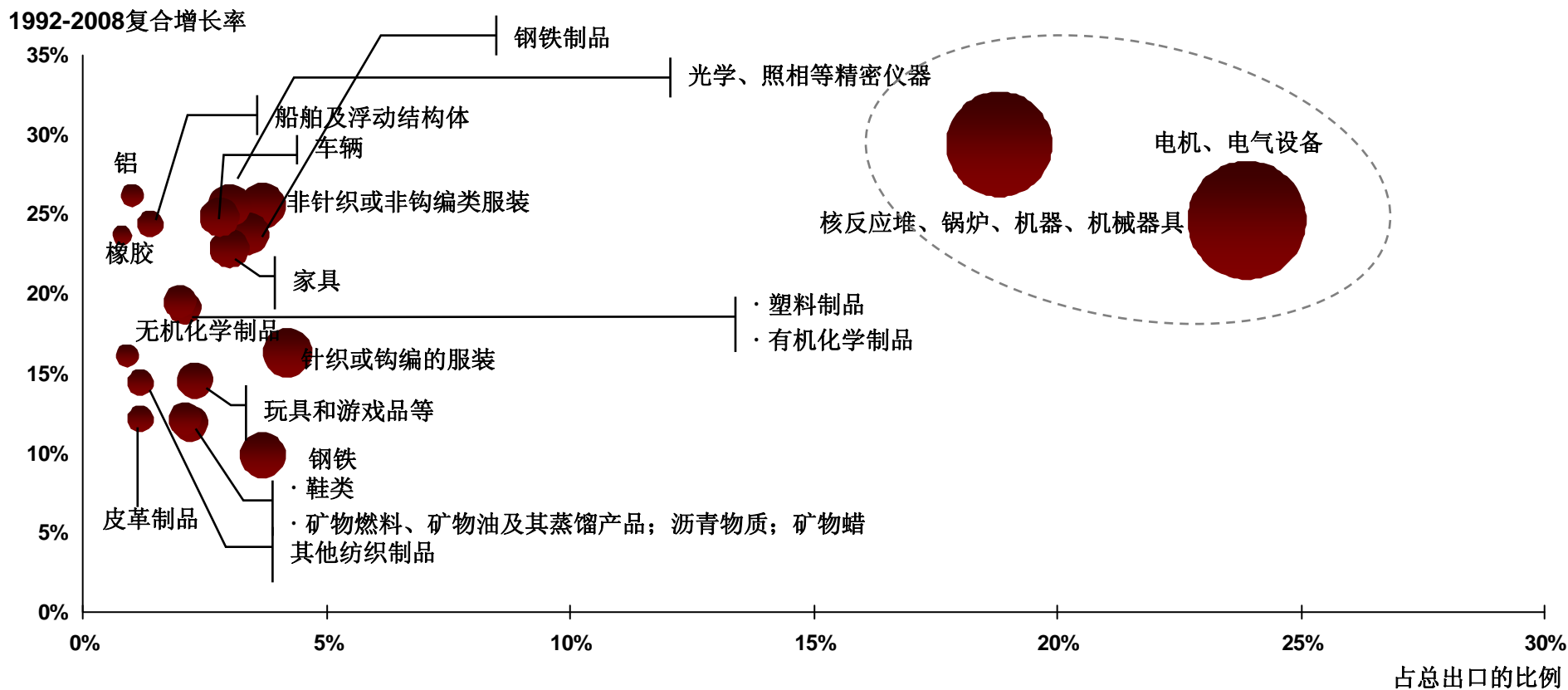




中国哪类商品出口增长最快？

在过去20年里，机械和电子设备相关产品出口增长最为显著

中国商品出口增长（%，总出口2008，1992-2008）

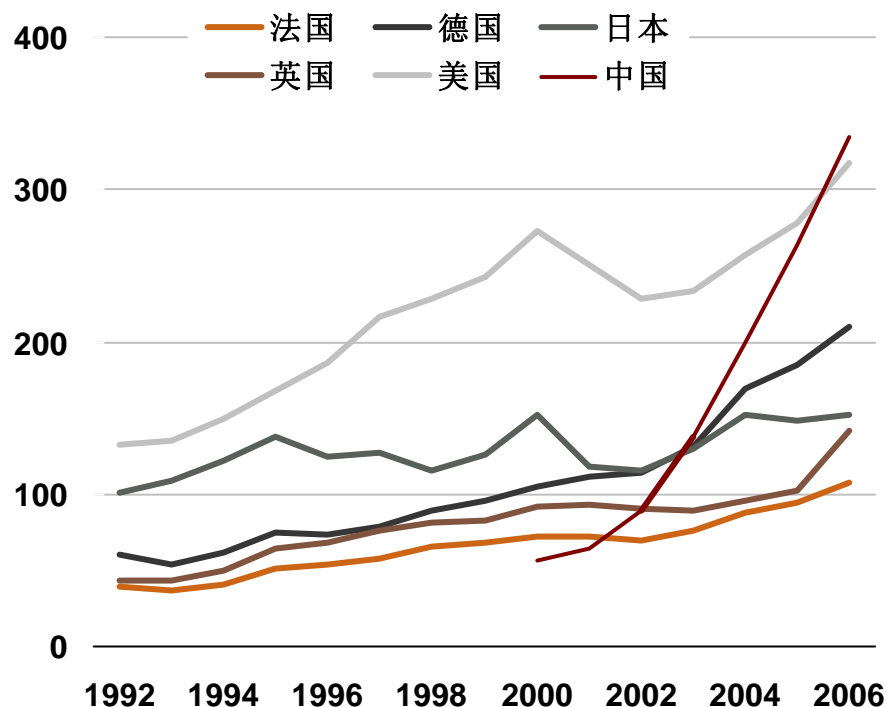


注：气泡大小代表2008年出口金额
 来源：UN Statistical Database, 中外商通分析

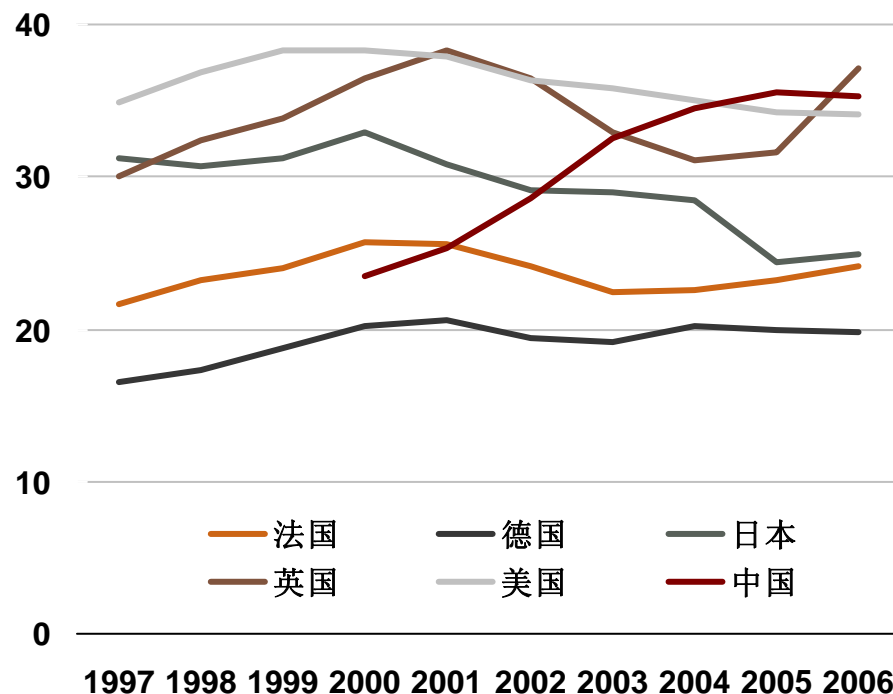


中国正通过调整制造业出口结构，向技术密集型商品转型，以期望赶超发达国家

高科技商品出口（十亿美元，2000-2006）



高科技商品出口占制造业出口份额（%，2000-2006）





目录

高水平战略定位——从世界到低成本国家，再到中国

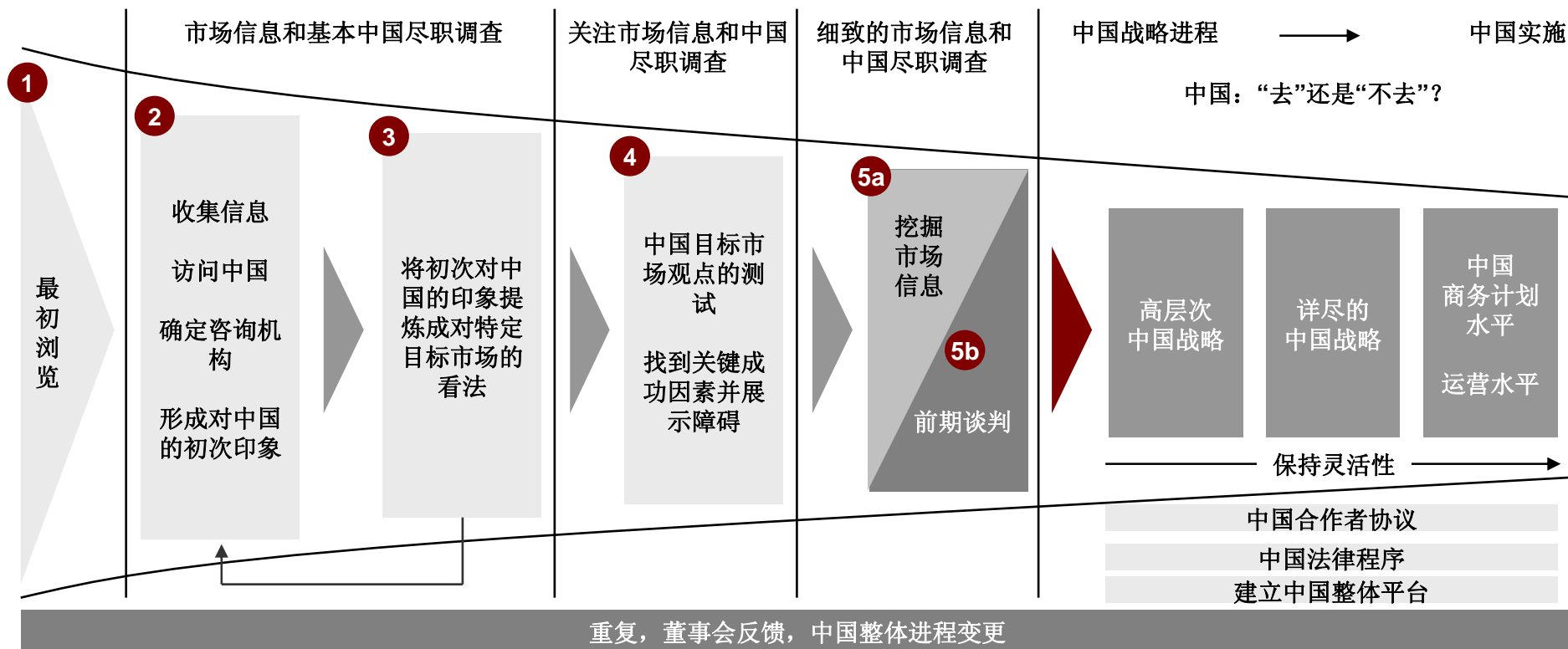
中国处于不断变化的全球经济环境中——为什么？应该从中国采购什么？

从战略到实施——如何从中国采购？

实际案例——都有哪些矿业设备？

前瞻——未来的趋势

市场信息满足尽职调查、战略规划和实施需要



**中国
市场
关注**

整体市场：
13亿消费者
31个行政区

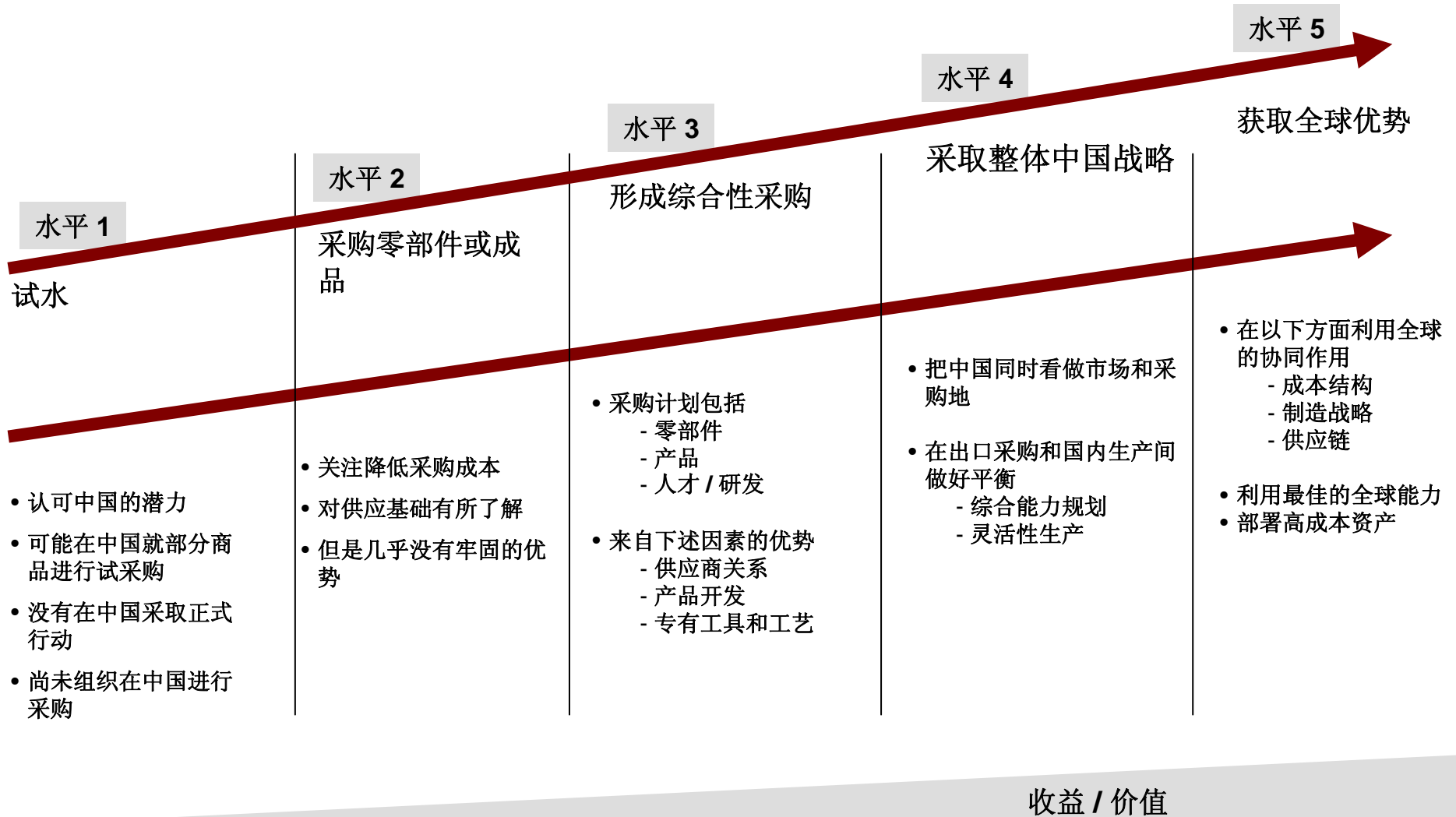
潜在目标市场：
符合标准的地区

市场进入：
优先发展目标

市场服务：
所占市场份额



适应中国采购，以获取具体明确的价值

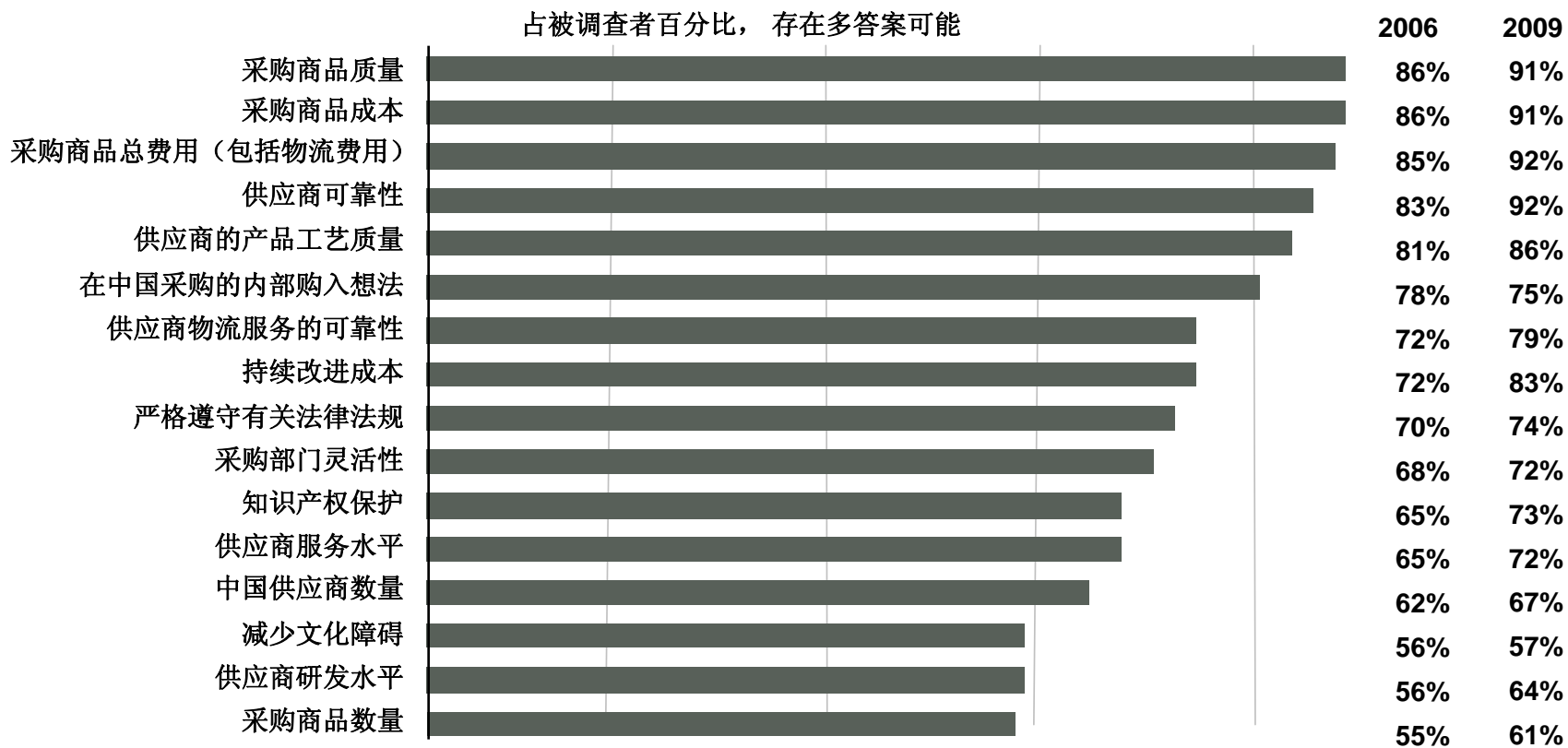




在中国成功实施采购战略是一项艰巨的任务

存在许多重要的成功因素和风险

从中国采购的重要成功因素和风险





目录

高水平战略定位——从世界到低成本国家，再到中国

中国处于不断变化的全球经济环境中——为什么？应该从中国采购什么？

从战略到实施——如何从中国采购？

实际案例——都有哪些矿业设备？

前瞻——未来的趋势



无论采购资本设备、原材料、太阳能模块...，都有一定的风险性和复杂性
存在一般性风险，但关键是项目的特定风险

磨机



铝铸轧机



长材轧钢机



拖车



镁

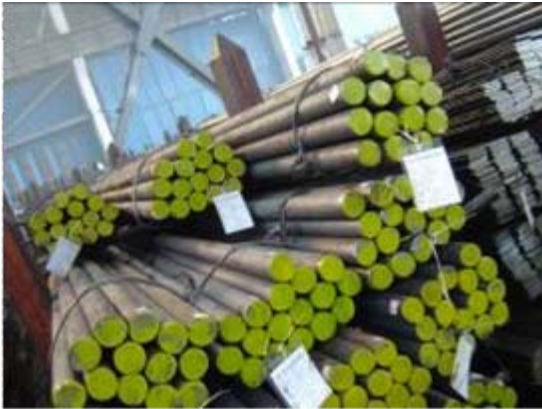


太阳能加热系统



...同样当采购钢材或结构钢时
即便是从相似供应商采购相似类别商品，也存在多样风险

圆钢



空心管



扁钢



钢管



角钢



铁轨



关键是要有可靠的方法来进行广泛的应用
风险管理理念而不是硬性规定

泵



卡车



轮胎



升降机



机组



垃圾压缩机





目录

高水平战略定位——从世界到低成本国家，再到中国

中国处于不断变化的全球经济环境中——为什么？应该从中国采购什么？

从战略到实施——如何从中国采购？

实际案例——都有哪些矿业设备？

前瞻——未来的趋势



结论

1. 全球都在关注从低成本国家采购——这是全球性现象，它正从“额外的竞争优势”转变成生存发展的必要条件
2. 发展中国家作为新的供给基地，逐渐成为更为重要，尤其是亚洲国家，其时代已经来临
3. 中国是首选综合低成本国家；而印度仍在寻找其在全球生产链中的位置
4. 忽略中国（和印度等）是不可能和不明智的
 - 威胁、机遇
 - 很快：中国制造将会来到你身边→优先进行中国采购
 - 必须成为全球供应链的一部分
5. 复杂性——存在许多风险，如交易对手风险、金融、质量、复杂事件、贸易保护主义等——需要关注
6. 充分利用信息——正确的信息——这是降低风险的主要手段
7. 充分并经常沟通——不但和总部，而且和中国交易对手沟通
8. 良好的战略、实施——过程、体系和人
9. 现在就采取行动——如果你是一个采购专家，请问自己，为什么？做什么？怎么做？



联系方式

www.thebeijingaxis.com

请登陆我们的英文、中文、俄文和西班牙文网站了解更多信息，www.thebeijingaxis.com；
或者联系我们离您最近的办公室：

中国北京

Cheryl Tang 唐纯
董事及中国区总经理
cheryl@thebeijingaxis.com

电话: +86 (0)10 6440 2106
传真: +86 (0)10 6440 2672

跨国战略部

Javier Cunat 顾海, 经理
javiercunat@thebeijingaxis.com

跨国采购部

Diana Wang 王瑛, 经理
dianawang@thebeijingaxis.com

跨国投资部

Edward Wang 王育桑, 执行董事
edwardwang@thebeijingaxis.com

南非约翰内斯堡

Michele Cosani 米驰
南非办公室经理
michelecosani@thebeijingaxis.com
电话: +27 (0)11 201 2453

和

Jackie Li 李娇
南非商务拓展经理
jackieli@thebeijingaxis.com
电话: +27 (0)11 201 2550

俄罗斯莫斯科/独联体

Lilian Luca 陆凯
执行董事
luca@thebeijingaxis.com

英国伦敦/西欧

Matt Pieterse 马啸
非执行董事
matt@thebeijingaxis.com

澳大利亚珀斯

Jim Hu 胡大洋
高级顾问
jimhu@thebeijingaxis.com

拉丁美洲市场 (北京)

Javier Cunat 顾海
跨国战略部经理
javiercunat@thebeijingaxis.com



谢谢

