



Thornhill Capital



2012 年 2 月份简报

目录:

中国制造	1-2
选择制造商	2-5
尾注	6

中国制造

环视任何一家零售店，你会发现货架上的很多商品都是中国制造的。实际上，因为我们购买了很多中国制造的东西，以至于我们会把产品上的其它国家“制造”的标签看成是一种例外。因此，以前当我们在寻找一个能以比我们在国内能够得到的价格还要便宜的价格生产我们产品的国家时，我们会自然而然地想到中国。从某种程度上说，这种情况正在发生变化。

根据波士顿咨询集团（BCG）的一项最新分析，由于与中国之间工资差距的缩小以及美国某些州成为发达国家制造业最廉价的地区，在未来五年中，美国有望出现制造业的复兴。“在整个中国，由于技术工人供需的不平衡，工资一年就增长了 15-20%,” BCG 的一位资深合伙人哈罗德 L. 希尔金说。“我们预计中国和美国制造业的净劳动力成本将在 2015 年左右持平。由于经济的变化，你们将在未来五年中看到更多美国制造的产品。”当按照美国工人较高生产力的构成因素进行了类似调整后，某些中国城市（例如上海和天津）的工资水平预计将会比那些成本较低的美国州的水平仅便宜 30% 左右。并且由于工资水平占产品总成本的 20-30%，中国的制造业将会比美国的制造业仅便宜 10-15%，甚至是将存货和运输成本考虑进去之前。把这些因素考虑进去后，总成本优势将下降到个位数或全部消失，希尔金说。¹





“当中国的劳动力成本在上升的时候，美国的竞争力已经在不断地提高，”千诗碧可公司的华裔共同所有人徐梅说，千诗碧可公司是一家蜡烛和其他香料产品制造商。徐梅说她计划以类似于与在中国进行相同工作的成本，投资自动化生产线在美国工厂制造蜡烛。

《纽约时报》之前报道说，美国的奢侈服装品牌——蔻驰（Coach）已经宣布由于成本不断增长，其将在四年内逐步减少对中国供应商的依赖，计划将其生产线从中国迁至越南和印度尼西亚。²

尽管如此，根据迈克尔·扎库尔在《中国结束了廉价劳动力时代，但是中国的廉价制造业还没有结束》一书中说，在制造业方面的转变并不适用于具有低附加值的商品制造工作。相对于高成本和饱和的沿海城市来说，中国的内陆省份仍是一个可行的选择。此外，中国仍然具有完善的为制造业和出口而建设的基础设施，这些优势甚至是印度都不能比拟的。如果这些产业搬离中国，就像那些已经搬离中国的产业一样，它们将会迁移到东南亚和南美。

中国正在将商品制造业的重心迁往内陆，但是也正在沿海地区发展具有高附加值和高技术的制造业。这不是要放弃制造业，而是将资金用于支持和资助其需要发展的行业。换句话说，中国将会从销售牙签转向销售机器（之前中国是从德国购买机器）。³

根据在《硅谷胡同》上出版的伊丽

莎白·霍姆斯在《华尔街日报》中的报道，短期来说，将商品制造业迁往内陆意在表明只要运输成本和转接时间能够得到控制，该产业将转至中国西部和北部。那对于中国来说不是一件好事：将中国内陆制造的产品运输到主要海港的费用可能会占到产品 FOB 成本的 40% 那么多，并且将货物运输到港口会耗费时间和造成延误。中国正在建设高速公路和铁路来应对这些挑战，但是有时将一集装箱货物从甘肃运到上海，并不能像将同样的一集装箱货物从西雅图运输到圣路易斯那样容易和快速。

最后，霍姆斯指出，中国将会解决物流问题。但是同时还有几个趋势：

- 制造商之间的合并，保留那些具有适当规模和最高效操作流程的制造商。
- 提高对服务当地市场的重视。
- 对于仍然致力于全球市场的制造商，再次将部分海外加工转移至越南、东南亚、西南亚、非洲或墨西哥。
- 对制造业进行垂直合并，整合整个流程。
- 政府对制造商提供帮助（税收减免等），迁至中国的农村和偏远地区以及新兴地区，远离高成本地区，例如广东和长江三角洲。⁴

选择制造商

然而，选择合适的制造商可能是一项具有挑战性的工作，因为几乎你所联系的任何一家中国制造商都会吹捧他



们的能力,不管他们是否能够完成你所要求的任务。因此,当在一个你不熟悉的国家时,缺少经验的你会经常被别人利用,那么你如何找到合适的业务合作伙伴呢?

以下是在选择一个制造商来为你生产产品时需要考虑的一些步骤:⁵

- 知道你正在跟谁打交道
- 核实竞争价格
- 核实质量标准
- 确定制造商的能力
- 确保工厂是否合格
- 讨论付款条件
- 讨论制造时间表
- 具备直接和制造商沟通的能力
- 订单的数量越大,价格要越低,交货要越快

选择你想会见的制造公司最好的方式是通过介绍。从其他外国公司那里得到他们的名称,那些外国公司已经和他们进行了合作并对此满意。他们的经验将在很大程度上能反映出你会得到什么样的服务。此外,当对制造公司进行尽职调查时,认识到你联系的公司是合法注册的并具备他们自称的能力是很重要的。首先要审核公司的注册文件。该文件应进行年检并应加盖政府印章以证实其合法性。该文件还说明了公司的营业范围(制造、销售,其他)。完全注册的公司具有 15 位数的注册号。已经申请注册但是还没有完成注册的公司具有 12 位数的注册号。

中国制造产品的质量不一致是外

国公司面临的最普遍的问题之一。事实上,中国有低于标准制造产品的历史。在 19 世纪晚期,由于对中国丝绸产品的需求增长和供应商之间竞争的加剧,为了降低制造成本,制造商实行偷工减料。中国丝绸产品的声誉受到极大损害,以至于贸易商逐渐转而从日本制造商那里购买丝绸。到 1930 年,日本的丝绸出口量是中国出口量的两倍。中国优势公司的创始人兼总裁保罗·迈德尔将此称之为“质量渐变”,或刻意地和隐秘习惯性地通过降低原材料质量来扩大利润空间。

少数进口商能够发现质量渐变,因为变化是微妙的和渐进的。即使他们发现供应商的质量渐变,他们也拿供应商没有办法。供应商通常以终止合作或提高价格为要挟来应对质量渐变的指控。他们知道要找到一个新供应商需要花费很长一段时间,而且也不能保证新的供应商不会出现这样的行为。

此外,进口商没有多少实质的维权手段。因为供应商是在发货前就需要获得付款,进口商不能拖欠供应商的付款。对供应商提起法律诉讼是一个选择,但是在中国,得到司法机关的裁决和从裁决中获得权益的机会是非常小的。

一个防止遭受质量渐变的可行方案是雇佣一个第三方测试服务机构在出口前对产品进行检查。但是这个办法也不总是完全保险的,因为中国公司会将很多样本送到检测机构,希望某个样本能够通过检验。如果一个样本通过检验,他们就会将该样本送到客户那里,



并附上证明该样本已经“通过”第三方的检测的文件。该样本当然就被推论为整批产品质量的代表。

另一个可行的办法是一个私人质量保证方案,但是该方案是能够容易被绕过的。供应商可以将之前退回的货物与质量合格的产品混在一起,因为他们知道检验人员没有时间检查所有的产品。⁶

最后,唯一有效的方法是双方的关系,在这种关系下,各方都认为其在未来是否能够盈利要取决于保持双方之间的信任。

中国产品有三种基本的质量水平:

- 低质量产品, 这些产品是为了满足国内消费而生产的, 并且是以价格(不是质量)为竞争优势。
- 中等质量产品, 这些产品是为了满足国内消费而生产的, 和不太富裕的出口市场。
- 高质量产品, 这些产品符合国际标准。⁷

在和中国制造商进行合作时,你需要确保你的合作伙伴是生产高质量产品的制造商,因为低质量和中等质量的制造商通常会使用价格比较便宜但是通常原材料质量较低的分包商。

工厂应该符合所有当地和国家政府的规则 and 规定,具备所有要求的许可证。以下是我们需要检查的文件清单,以帮助我们确定公司是否合格:

- 经年检的营业执照
- 经年检的组织机构代码证
- 税务登记证
- 章程和修订案
- 验资报告
- 公司的生产运营许可证以及其他行政许可和文件
- 环境合格证书

此外,公司应该满足在中国日益严格的安全标准和劳动规则。

根据你的购买等级,中国公司可能会要求提前支付全款。注意这种情况也不是绝对的,但是这是一种用来协商最高额预付费用的方法。通常来说,“30-40-30”的付款比例是最为常见的。根据这样的条件,购买订单价格的 30% 需要提前支付。供应商使用预付款购买原材料,确保不会产生成本损失。另一部分 40%的付款将在供应商准备发货且产品质量达到标准后支付。最后的 30%将在你收到货物且产品质量再次符合标准后支付。某些供应商在发货时试图获得全部货款,但是我们已经发现这种方法由于供应商获得了全部付款,这样会使你对制造商就束手无策。

某些公司担心在收到货物前支付 70%的货款有风险,因为供应商可能在收到付款后不会真的发货。即使这种做法是冒险的,风险性还是很小,尤其是你从另一家外国客户那里得到了对这个供应商的评价。我们说风险很小,是因为一家中国供应商的正常利润率是 10-30%。因此,即使是他不发货,他通常还是收支相抵的,但是不会赚钱。



因为你在支付 40%的货款前已经确认了你的产品的质量, 供应商不发货并盈利的风险是很小的。⁸

不同的产品具有不同的时间表。时间表依据产品的复杂性、分包商在规定时间内供应必要部件和原材料的能力以及其他因素而不同。总之, 我们使用华道资源公司建议的时间表。⁹

1. 研究和招标 (4 周)

措施:

- 研究、定位, 以及选择产品合适的供应商
- 准备询价单
- 联系供应商
- 获得报价并评估出价
- 列出合适供应商的名单
- 准备报告

交付:

- 供应商概要报告
- 报价比较报告
- 计划投资分析报告

2. 取样 (3 周以上)

措施:

- 将你的样本发给供应商
- 安排样本
- 将供应商的样本发给你

交付:

- 来自选定供应商的样本

3. 订单协商 (1-2 周)

措施:

- 最终供应商协商价格、条款和条件
- 安排品牌标注 (如果有)
- 起草订单

交付:

- 最适合的价格
- 产品上标注品牌
- 起草经你们批准的订单

4. 生产和交付管理 (4-8 周) 以上

- 运输: 3 周
- 海关: 1 周
- 在当地交货: 3 天

措施:

- 下订单
- 安排供应商付款
- 监管订单进度
- 供应商自我评估
- 组织交货
- 组织清关

交付:

- 为你们制定的订单
- 供应商自我评估报告
- 产品抵达¹⁰



尾注

1. http://www.chinalawblog.com/2012/01/the_end_of_cheap_china_with_a_giant_caveat.html
2. <http://www.wantchinatimes.com/news-subclass-cnt.aspx?id=20111008000026&cid=1205>
3. <http://www.technomicasia.com/blog/2012/01/20/the-end-of-cheap-china/>
4. http://siliconhutong.typepad.com/silicon_hutong/2010/06/not-so-easy-to-replace.html
5. <http://kimarketingintl.com/selecting-a-manufacturer-in-china/>
6. <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1776>
7. <http://www.nzte.govt.nz/explore-export-markets/north-asia/doing-business-in-china/manufacturing/pages/Choosing-manufacturer.aspx>
8. <http://www.smartchinasourcing.com/paying-suppliers/paying-china-suppliers-make-it-problem-free.html>
9. <http://www.chinadirectsourcing.com.au/how-to-import-from-china/china-importing-timeline>
10. Excerpted from a book by Alan Refkin and Scott Cray to be published in June 2012

艾伦·乐富勤

大卫·道奇

© 2012 Thornhill Capital 版权所有



Thornhill Capital 提供现场尽职调查；国际财务报告准则、美国公认会计准则、中国会计准则和香港会计准则合规性的财务重建账；审计准备和审计程序管理；内部控制的设计和测试；中国税务报告对审计后财务报告的调节；双语首席财务总监；翻译服务；以及为全球各地企业提供各种其他会计、合规性和行政管理服务。

有关所有服务的详细信息请参见网站：www.thornhillcapital.net

本刊物是反映 **Thornhill Capital** 的个人意见，仅供参考。本刊物的目的不是为了传达任何法律，会计，或投资建议。在没有事先咨询律师、投资顾问、注册会计师或其它相关专业人士的情况下，此处的信息不应使用或依赖于任何特定方面的事实或情况。