

油价暴跌重创尼日利亚经济

中尼经贸合作势头依然强劲

■ 本报记者 陶海青

近来,非洲最大经济体尼日利亚因国际油价暴跌经济遭受重创,该国货币奈拉急剧贬值。

与此同时,适逢中尼两国建交45周年,尼日利亚总统布哈里访华带回60多亿美元的投资,凸显了其借力中国振兴本国经济之意。

5月5日,中国驻尼日利亚大使顾小杰会见尼日利亚执政党全体进步大会党全国主席奥耶贡时表示,中尼关系保持良好的发展势头,尤其是布哈里总统成功访华,推动中尼战略伙伴关系迈上新台阶。中方愿同尼方深化各领域务实合作,实现互利共赢。

尼在非洲最具投资吸引力

尼日利亚与墨西哥、印尼、土耳其并称为“薄荷四国”,近年来受到国际资本热捧,被安永会计师事务所评为2014—2015年“非洲最具投资吸引力国家”。数据显示,2015年,尼日利亚GDP近6000亿

美元,居非洲第一、全球第二十一位,尼日利亚对非洲经济增长的贡献率超过30%。

目前,中国是尼日利亚最大的贸易伙伴。2015年,中尼贸易额超过150亿美元,是建交之初的1500倍。中国已成为尼第一大工程承包方、第二大贸易伙伴和主要投资来源国。截至2015年底,中国在尼投资存量超过130亿美元。

广州化工进出口有限公司主要向尼日利亚出口洗涤用品及日用品,该公司业务经理陈修文在接受《中国贸易报》记者采访时说:“尼日利亚是非洲第一大经济体,也是非洲人口最多的国家,市场需求大,对中国企业来说,吸引力巨大。中国民营企业在尼日利亚投资很活跃,对中国企业特别是日用品生产企业来说,尼日利亚是一个重要的市场。我们公司在7年前就开始与尼日利亚人做生意,他们对各种日用品的需求量都很大。”

中国加大对尼投资力度

据中国商务部统计数据,2015年,中国与“一带一路”沿线国家贸易额近万亿美元,占全国贸易总额的25.1%。2016年以来,部分“一带一路”沿线国家出口快速增长,其中包括尼日利亚。近年来,中国加大了对尼投资,两国签署了若干基础设施建设合同,中国帮助尼修建铁路、港口、水坝和发电厂,并已建成莱基和奥贡两个自由贸易区。

4月15日,工商银行与尼日利亚中央银行签署了《中国业务和人民币交易合作委托协议》。

中国外交部非洲司司长林松添表示,此协议意味着人民币被纳入尼日利亚外汇储备,人民币可在尼日利亚各银行间自由流动。目前,双方的银行、金融机构已就本币互换和人民币在尼日利亚的交易等方面达成框架性协

议,只要尼日利亚有市场需求,中方已做好准备,可以随时开展金融领域的合作。

国家发展改革委国际合作中心“一带一路”文化传播与经济发展课题组秘书长徐蕴峰认为,人民币被纳入尼日利亚外汇储备有助于人民币国际化,直接利好中国企业走入尼日利亚,尼日利亚人力资源丰富,对农业、制造业等发展需求旺盛。莱基和奥贡两个自贸区有诸多优惠政策,中国企业要抓住“一带一路”战略带来的经贸投资及合作机会,利用优惠政策入驻自贸区。另外,中国企业要发挥“工匠精神”,重视进入尼日利亚市场产品的质量及售后服务,积极落实当地政府的发展要求,把握“中国制造”新机遇。

对尼贸易风险可控

尼日利亚是非洲最大的石油生产国。数据显示,尼日利亚政府2/3

的财政收入及90%的外储均来自石油出口。油价暴跌导致尼日利亚的外汇储备急剧减少,很多基建项目因此停工。

“这种不利的情况并没有影响尼日利亚对日用品旺盛的需求。因为尼日利亚实施外汇管制阻止美元外流,致使有的尼日利亚客户能及时付款,但也有的会推迟。为避免损失,我们现在要求他们签约后,必须全额以美元付款。总体来说,尼日利亚客户的信用还是有保障的。”陈修文说。

东营澳润石油化工有限公司与尼日利亚也一直有生意往来,该公司董事长徐晓猛说:“尼日利亚商人很守信用。因为该国央行实行资本管制和外汇限制交易,导致尼日利亚商人汇不出美元。事实上,这些人很有钱,拥有大量的本国货币,但我们是不接受奈拉的。我的客户会积极想办法,能及时支付货款,风险可控。”

●投资动态

我国将继续推进与欧亚国家产能合作

本报讯 商务部新闻发言人沈丹阳在近日召开的例行新闻发布会上说,欧亚地区正处于工业化加速发展和产业结构转型升级期,其经济发展战略及诉求与我国开展“一带一路”建设和国际产能合作战略高度契合,商务部将继续务实推进我国与欧亚相关国家的产能合作。

沈丹阳说,商务部将会同有关部门通过加强规划引导、落实“一国一策”、抓好重点项目、推进产融结合、加强服务保障,继续推进与欧亚相关国家的产能合作。

沈丹阳说,将重点对接俄罗斯的进口替代规划、远东发展规划,哈萨克斯坦的“光明大道”新经济政策;建立欧亚地区产能合作重大项目数据库;加大对欧亚地区重点产能合作项目的资金支持力度;尽快启动与欧亚经济联盟伙伴关系谈判,持续推进上合组织贸易投资便利化进程,适时开始上合组织自贸区可行性研究等工作。

沈丹阳表示,欧亚国家是“一带一路”建设优先地区,也是我国开展国际产能合作较早和推进较快的地区,推进与欧亚地区的产能合作与当地工业化进程需求高度契合。商务部数据显示,2015年,我对欧亚地区直接投资33亿美元,同比增长17.7%。主要分布在采矿、制造、农林牧渔、租赁和商务服务、建筑、科学研究和技术服务等行业。

据介绍,目前,中国企业正在“一带一路”沿线5个欧亚地区国家建设23个境外经贸合作区,占全球78个合作区的29.5%。其中,俄罗斯18个,格鲁吉亚2个,白俄罗斯、塔吉克斯坦、乌兹别克斯坦各1个。上述合作区建设企业累计投资14.2亿美元;入区企业219家,累计投资23.5亿美元;合作区企业累计产值46.3亿美元,上缴东道国税费5.2亿美元,创造1.2万个就业机会。(王优玲)

亚投行与亚开行将开展合作融资

本报讯 亚洲基础设施投资银行(亚投行,AIIB)行长金立群5月2日在德国法兰克福召开的亚洲开发银行(亚开行,ADB)第49届年会期间与该行行长中尾武彦共同签署了一项旨在增强两家机构合作关系的谅解备忘录。其中涉及的合作内容包括一系列合作融资项目。双方未来还将定期举行高级别磋商。

作为首个由中国倡导成立的多边开发机构,亚投行旨在为亚洲基础设施建设和互联互通提供融资支持。该行成立于2015年12月25日,总部设在中国北京,法定注册资本达1000亿美元。中国、印度、俄罗斯目前为亚投行前三大股东。亚投行于今年1月16日正式开业。

亚开行总部位于菲律宾马尼拉,是成立于1966年的多边开发机构。根据上述谅解备忘录,双方将合作推出融资项目。双方同意,将在优势互补、创造附加值、加强制度建设、发挥比较优势、推动互惠共赢等基础上,加强彼此在战略和技术层面领域的合作融资等合作。

金立群表示,对于能使亚投行与亚开行的伙伴关系更进一步加强感到高兴。他说,亚投行期待与亚开行深化目前已经很好的合作关系,并在共同满足亚洲地区巨大的基础设施融资需求方面扩大合作。

中尾武彦对上述合作表示赞赏。他表示,在亚投行成立的过程中,亚开行就已经与亚投行展开了紧密的合作。他认为,双方将在促进本地区可持续发展、减贫、应对气候变化等方面增强合作。

亚投行方面2日透露,已与亚开行就道路和供水领域的共同融资项目展开讨论。首批项目预计将包括建造巴基斯坦的M4高速公路,这是一条将连接该国旁遮普省的绍尔果德与哈内瓦尔的64公里长的高速公路。(钟经)

“一带一路”沿线国家贸易投资指南(三十九)

亚美尼亚制定新发展模式

主要进口产品:钼矿、铜矿、金刚石、黄金、白兰地酒类、几种化学材料和电子产品。

主要出口产品:石油产品、天然气、食品工业产品、砂糖和其他。

吸引外商直接投资的领域:中国在亚美尼亚承包工程主要集中在电站、通信领域。目前也有大型国有企业正在积极跟踪公路、铁路、电站等工程项目。这些项目多数为世行、亚行等国际金融机构或亚美尼亚政府贷款项目。

国家近期重点战略:亚美尼亚政府已经成立专门工作组,在英国前卫生部部长阿拉达尔兹的协助下,研究制订新的提高领域内运营效率的方案。不在于扩大资金投入,而在于开发更加合理的组织方法。为改善医疗建立医保系统;教育和科学领域,已经制定了有发展前景的发展模式。

与中国的经贸合作:中国向亚美尼亚主要出口移动和固定通信器材、计算机及部件、钢材、毛皮制品、家具及备件等,自亚美尼亚主要进口铜及铜精矿、酒类产品 and 钻石产品等。

其他情况:亚美尼亚将成为欧亚经济联盟成员国。

(来源:中国贸促会)

●供求信息

德国格雷斯海姆集团欲出售旗下生产实验室玻璃器皿部门

项目概况:德国格雷斯海姆集团Gerresheimer AG有意出售旗下专门生产实验室玻璃器皿的部门——生命科学部研究事业部,这个部门2015年营业额1亿欧元,税前利润为1500万欧元。

格雷斯海姆提供玻璃和塑料制的特殊产品,网络遍及全球,11000名员工分布在欧洲、北美、南美和亚洲,拥有40家工厂,销售额超过13亿欧元。产品范围广,包括制药包装以及使给药简单、安全的制品:胰岛素笔针、吸入器、预充式注射器、注射小瓶、安瓿瓶、瓶子,带盖子和安全系统、盛装液体和固体药物的容器,以及用于化妆品的包装。

生命科学部研究事业部生产针对研究、开发和分析,可多次利用的烧杯、锥形烧瓶、量筒等实验室玻璃制品,试管、移液管、色谱分析小瓶等实验室一次性用品,以及其他特种实验室玻璃。

联系人:张博

邮箱:bozhang@ccpit.org

电话:0049-1743217464

(来源:中国贸促会)

意大利FERMO省政府道路照明设施安装项目招标

招标方:意大利FERMO省政府

招标内容:道路照明设施安装项目

截标日期:2016年6月8日

采购金额:2,660,000欧元

合同期限:240个月

联系人:Lucia Marinangeli

电话:+390734232341

传真:+390734232288

邮箱:lucia.marinangeli@provincia.fm.it

(来源:浙江省贸促会)

(以上信息仅供参考)



民企抱团“走出去” “中国大船”行稳致远

■ 王海芳

商务部公布的最新数据显示,2015年中国非金融对外直接投资1180.2亿美元,同比增长14.7%。随着“一带一路”战略的全面落实,这一数字还会继续攀升,中国的企业都伺机在国际市场展示自己的实力。相对于发达国家老牌企业在全世界数百年的经营历史,中国民营资本缺乏“走出去”的经验,国际化运行和防范风险能力相对不成熟。

“一带一路”沿线各国的文化、法律、宗教、政治制度具有一定差异,中国社科院世界政治经济研究所近日发布的“2016年度中国海外投资国家风险评级”报告指出,“一带一路”沿线国大多为投资中等风险级别,仅新加坡一国为低风险。因此,当前地方政府和行业协会都在探索帮助企业降低风险的更好的“走出去”模式,一些地方提出在国外建立产业园区,这种做法为民企“走出去”提供了便利,但由于多数产业园区的企业之间松散组织特性,难以实现1+1>2的协同效应。笔者在此提出三种民企“抱团出海”的模式,企业之间紧密配合,

形成有机整体,稳健地融入“一带一路”市场。

首先,“横向抱团”的“兄弟连”模式。

就是同行企业“抱团”形成“兄弟连”走入国际市场。“横向抱团”的兄弟企业相互之间既存在竞争,也存在合作,“兄弟连”如果能够在东道国有机集聚,就会实现良好的同产业内部分工,成就有序集群。“兄弟连”模式可以在当地形成外部规模经济,即某一产业大量的企业集中在当地,更好地抵抗风险,提高效率,降低成本,增加收入。这种外部规模经济产生可能基于两点:行业地理位置的集中带来的外部规模经济效应;行业内每个企业从整个行业在当地规模扩大中获得更多的知识积累,即经济学家阿罗所说的“干中学效应”。“走出去”的民企变“在中国竞争”为“为中国竞争”,兄弟携手共同发力。“兄弟连”模式发挥规模效应与协同效应,实现资源优化配置、增强行业竞争力、收获最大化利润,让“走出去”的“中国船”行稳致远,每个企业都从中受益。

其次,“纵向抱团”的团队供应链模式。

就是产业链上下游(供应商—企业—顾客)企业“抱团”,形成供应链相互配合的团队“走出去”。与单兵作战“高成本高风险、低效率低收益”相比,可以借鉴日本、韩国等企业“走出去”的经验,打造整合供应链上下游发展的团队供应链模式。“纵向抱团”有助于在东道国形成产业集群效应,突破中国民企“小散弱”的瓶颈,强化协同效应提高谈判能力。单个企业对外投资,往往只能嵌入国外产业链的单个环节,缺乏上下游配套,受限于人,容易遭遇发展瓶颈或者成本过高,难以获得更高的附加值。“纵向抱团”采取的团队供应链模式则可以通过投资规模化,产业链上下游拉动,降低成本提高效率,提升各产业链竞争力。根据中国民企“走出去”行业不同,可以考虑构建资源型集群或者创新型集群。

最后,“生态抱团”的联合舰队模式。

成功收购美国非上市公司系列谈——

尽职调查十项内容

■ 柳治平

和客户配合,根据被收购公司的具体情况列出尽责调查问卷,开出清单去索要目标公司的相关文件。卖方律师和卖方配合一道回答问卷上的问题,提供相应信息和文件。同时,卖方律师开始起草公司并购合同下的附录的公司披露函。比如,公司有哪些诉讼,重大合同,法律纠纷等等,按照买主合理要求披露给买方。买方律师把尽职调查当中发现的问题口头或者书面报告(即尽职调查报告)给自己的客户。买方律师向卖方要求对存疑的文件进行释疑,包括补充本来不完备的文件。这样两三个回合下来,买方律师一般就完成了对公司的法律尽职调查。买方必须全程与并购律师紧密合作,认

真阅读尽职调查问卷和报告,提出实质性的补充和修改意见。很多情况下,买家比并购律师应该更了解自己的行业以及目标公司,更理解尽职调查过程中发现的某些潜在或者存在的问题的实质和重要程度。

尽职调查内容

法律尽职调查涵盖的内容很广泛,也因公司的具体情况而异。通过法律尽职调查,买方一般要对以下内容有全面完整的理解:(1)公司的合法存在。(2)公司股权结构。(3)有无对并购交易有可能形成制约,甚至能否决并购交易的股东和/或债权人、监管方。(4)并购交易对公司与第三方现有关系的影响,比

如公司的银行负债一般会因为并购加速到期;再比如高管如果因为并购失去工作的话,“金降落伞”(golden parachute)的价格是多少,也就是说,公司需要支付多少现金才能买断高管聘用协议期满之前的薪酬和其他权利;再比如,有无重大客户会因为公司易主有权终止合同等。(5)公司重大资产,包括知识产权。(6)公司重大合同契约。(7)公司近期非常规交易,包括关联方交易。(8)劳工状况。(9)财务与税务状况,有无公司财务报表没有披露的债务或义务。(10)诉讼以及其他法律和合规问题等。卖方要在公司披露函中批露重大实质内容,就是法律尽职调查发现的重大实质内容。

尽职调查重要性

如果尽职调查过程发现重大负面问题,买方可以要求卖方做出降低收购价格等等重大让步,甚至退出交易。所以尽职调查是并购过程中的关键环节。有时候有些买方为了节省律师费,请不熟悉美国公司法的律师做美国公司的尽职调查,自我安慰地走一下过场,结果很可能导致重大损失。所以重大并购必须聘请既能和国内客户有效交流,又熟悉美国公司法的专业并购律师。

(作者系美国成美律师事务所合伙人)

●投资实务