

中美BIT谈判取得重大突破

将给开放贸易投资体系提供范本

■ 张 凡

2016年9月5日,G20杭州峰会的外交重头戏“习奥会”披露成果,其中,中美投资协定谈判取得重大进展。中国商务部新闻发言人孙继文表示,中美双方刚刚在9月交换了双边投资协定谈判的第3轮负面清单。

这无疑是一大利好。中美BIT谈判自2008年正式启动,迄今已举行了28轮。从中国的经贸发展历程来看,中美BIT谈判难度不亚于中国入世谈判。2013年7月,在中美两国元首的共同推动下,双方宣布以“准入前国民待遇加负面清单模式”为基础进入实质性谈判阶段。从这次披露出的信息来看,文本谈判的重要核心议程已经结束,已进入负面清单磋商阶段,可以说

快到谈判进程的终点了。

这历时8年的谈判就像马拉松长跑一样,越往后越困难。如负面清单涉及到能源、金融、军工等领域,再加上美国大选等因素,都会影响BIT谈判进程。

如负面清单问题,从某种程度上来说就是市场化程度和对外开放程度的问题。现在中国和美国已经交换了三次负面清单,在负面清单的出价和讨价还价方面,已取得重大进展。尽管中美是世界上最大的两个经济体,但与美国这个超级大国不同的是,中国仍然是一个发展中国家,市场经济还不够完善,很多行业转型升级还未完成,所以中国不可能一下子大幅度开放,因此,在谈判过程中,双方还需要深入沟通,

互作让步。

另外,今年11月的美国大选在一定程度上也会影响BIT谈判。从目前的状况来看,中国方面很希望在奥巴马卸任之前就条款达成一致。明年美政府换届后,谈判将面临更大的不确定性。经过梳理中美建交后的历史,中美关系发展方向并没有因为换总统就发生改变。目前中美正在构建新型大国关系,中美已互相成为对方最大的贸易伙伴,是休戚相关的关系。不论是谁当选美国总统,作为一个政治家,都不应该只看到眼前的利益,要具有战略目光。因此,中美BIT谈判会有美好的前景。若在奥巴马卸任后出现一些波折,中美双方都需要切实考虑协定影响,把握中美经贸关

系主旋律,考虑双方在经济方面“一荣俱荣,一损俱损”的现状,拿出足够意愿和魄力推动谈判尽早完成。

从全球经济发展的角度来看,在经济复苏缓慢、贸易保护主义有所抬头的今天,中美这两个体别不同的经济体在BIT谈判中经努力取得了重大突破性进展,正可谓“君子而不同”。毋庸置疑,这一举动有着标杆性的意义,其他在经济领域存在差异、有分歧的国家必然纷纷效仿。

一旦中美BIT谈判达成一致协议,会产生“1+1>2”的效果。这将在建立更开放的全球贸易投资体系、减少贸易投资壁垒、抵制贸易保护主义等方面发挥作用,从而促进世界经济健康发展。

国家电网再出手竞购巴西能源公司

●投资动态

本报讯 9月6日,外媒援引知情人士的消息称,国家电网、中国长江三峡集团公司分别拟竞购巴西第四大能源公司Santo Antonio Energia股权。国家电网之前曾计划收购巴西CPFL Energia和澳大利亚Ausgrid,如果两起收购都成功,将花费超过200亿美元。7月,美国《财富》杂志发布了2016年世界500强企业最新排名。国家电网公司以3296.01亿美元的营业额跃居至第2位,这是公司自参评以来取得的最好成绩。

据之前报道,中国国家电网公司连连发起海外并购,这次计划以130亿美元收购巴西电力公司CPFL Energia及其一家上市子公司,这有望成为中国在巴西的最大

一笔投资。国家电网公司正争取巴西电力公司及一上市子公司股东的支持,预计本月将获得CPFL大股东手中的股权,然后向其余股东提出全面收购要约。

7月25日,中国国家电网与香港的长江基建向为悉尼及其周边160万户家庭供应电力的Ausgrid发出竞标,对Ausgrid的估值可能超过100亿澳元(77亿美元)。虽然8月11日,澳大利亚政府表示已作出初步决定,拒绝包括国家电网在内的中国两家企业提出的对该国最大电力公司澳大利亚电网的竞购案,称“事关国家安全”500亿美元也不卖中国。但目前看来,中国国家电网公司的海外并购仍然在继续。(景 灿)

中国家电行业崛起 价格战已变海外扩张战

本报讯 国内白电巨头格力电器、青岛海尔和美的集团相继发布2016年上半年度报告,结果显示三强净利润都有所提升,但美的、格力两家营业收入同比下降,投资亏损是主因。在国内白电市场延续相对疲弱态势的状况下,三巨头纷纷为转型之路而忙碌,并购投资成为重要选项。

上半年,美的已经发起三项跨国业务战略合作,总投入资金预期超300亿元。格力日前则宣布以130亿元收购银隆100%股权。继手机、新能源车之后,有消息称格力还在生产洗衣机,继续向多元化的方向发展。而今年3月,海尔发布了U+智慧生活2.0战略,率先推出智能家电的人工智能解决方案,向“硬件+软件+服务”的模式转型。今年6月,海尔还宣布以55.8亿美元成功收购GE家电,继续拓

宽国际化道路。

目前,家电业真正的扩展已经到了并购的阶段,而且近年来,日本的家电巨头纷纷倒下,正好给了中国很大的市场空间。因此,怎样迅速占领国际市场,迅速洗牌,更显得非常重要。虽然营业收入同比下降,但是利润提高,对这些企业来说其实是好事情。

以前家电业为了市场份额狂打价格战,利润非常微薄,这样的竞争不能长久,而现在企业转向了以利润为中心,以海外扩张投资为中心,这就是转型的结果。与此同时,这些家电集团都是从单一的家电业向多元化集团转型,互相之间可以有一些交叉优势,利用不同产品的市场资源,以及各种技术资源,使得品牌外延进一步扩张,取得更大的溢价,这是一个合理的选择。(袁晓芳)

“亚吉铁路”试运行 中国装备亮相海外

本报讯 从中国中铁股份有限公司获悉,由中国中铁等单位承建的埃塞俄比亚至吉布提铁路(亚吉铁路)日前成功完成热滑试验,为这条中企在海外首次采用全套中国标准和装备建造的现代化电气化铁路下一步联调联试和正式开通运营奠定了基础。

中国中铁二局有关负责人介绍,热滑试验就是在送电情况下,列车进行试运行,同时对供电、信号、通信、机电等系统进行全面检测。此次热滑试验共运行220公里,最高时速达到95公里。实验

结果显示,弓网关系正常,电流稳定,无线通话清晰,满足列车运行无线通信要求。

“亚吉铁路”是中国企业在海外首次采用全套中国标准和中国装备建造的第一条现代电气化铁路。起自埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴,终点是吉布提港,全长751.7公里,设计时速120公里,总投资约40亿美元。

2015年8月,中国中铁与中土集团组成的联营体获得了亚吉铁路的运营权。(尚 武)

南京企业并购美国百年“老字号”

本报讯 经过两年的艰苦谈判,南京本土企业泉峰控股近日与博世电动工具签署并购协议,将接管博世旗下SKIL品牌在北美和欧洲的相关电动工具业务。目前该并购正在等待反垄断监管机构的批准,接下来将进入业务剥离交割阶段。

1924年创立于美国的SKIL有92年历史,也是全球三大DIY电动工具品牌之一。1996年,SKIL并入博世集团,成为博世电

动工具业务旗下事业部之一。而成立于1993年的泉峰控股有限公司,起步之时一直在为欧美品牌代工生产电动工具。2013年,泉峰并购了德国百年电动工具品牌FLEX。泉峰控股总裁潘龙泉表示,此次并购中SKIL与FLEX在产品定位、重点市场等都有所不同,FLEX侧重欧洲,SKIL则偏重北美,两者的互补性将使得泉峰拥有更加完整、全面的全球品牌阵营。(薛 玲)

中国石油中标 援非化肥项目

本报讯 9月5日,记者从中国石油国际事业公司获悉,今年8月,公司在商务部向津巴布韦紧急提供尿素的援助项目中中标,将向津巴布韦紧急提供9550吨尿素。目前,首批货物已抵达青岛港,准备出口。这是中国石油首次承接援助非洲化肥项目。

中标后,国际事业公司将按照商务部有关要求,认真编制项目实施方案,加紧落实资源和物流方案,完善项目预算。经协调,国际事业公司成功推荐宁夏石化公司作为本次援助的供应商,为津巴布韦供应小颗粒尿素。这批尿素将于今年11月底前全部运至津巴布韦首都哈拉雷。



9月1日,四川省广安市涉外税收专家服务团队成员,在安泰蚕丝绸集团有限公司财务部作涉外税收辅导服务。随着“一带一路”建设的深入推进,四川省广安市“走出去”的企业越来越多。该市税务部门针对这些企业跨境投资涉税服务需求,组建涉外税收专家服务团队,深入“走出去”企业开展“一对一”、“面对面”宣传咨询辅导服务,引导帮助企业有效防范各种涉外税收风险,切实维护境外合法税收权益。

中企在全球建研发中心 活跃程度仅次美德

外媒称,随着中国成为研发活动对外投资的主要来源地,中国的“走出去”战略正在向未知领域扩展。

据英国《金融时报》报道,过去几年里,中国公司以前所未有的速度在世界各地建立起实验室和研发中心。该报旗下负责绿地投资监控的外国直接投资市场研究公司提供的数据显示,仅2016年,中国公司就宣布已建立9家新的海外研发中心,估计总支出达2.24亿美元。绿地投资又称创建投资,是指跨国公司等投资主体在东道国新建企业进行独资或合资经营,这类投资会直接劳动东道国生产能力、产出和就业的增长。

距今年结束还有4个月,以上数据已经是中国研发方面年对外投资的创纪录水平。今年到目前为止,只有美国公司和德国公司

在研发投资领域比中国公司更加活跃。

报道称,以上情况是在北京逐渐放松对外投资管控后出现的,北京甚至帮助地方公司到海外寻求机会,以提高它们的竞争力和国际影响力。因此,中国资本大量流入国际市场。

外国直接投资市场研究公司的数据显示,中国上半年第一次成为世界上最大的国际绿地对外投资国,中国公司投资532亿美元,略高于美国公司所投资的524亿美元,美国是传统上直接对外投资最多的国家。

中国不断增长的研发活动对外投资搭上了中国作为国际投资大国崛起的顺风车。

报道称,中国最活跃的对外投资者电信集团华为5月宣布在迪拜开设一家研发中心,以满足其在

中东和北非的业务需求,一个月后又宣布开设其在法国的第4家研发中心,以服务欧洲业务。

但推动中国最新研发对外投资热潮的是制药和生物技术公司,自2015年1月起宣布建立的16家新海外研发中心中有7家属于这些公司。

在过去的几年里接受了数十亿美元的投资后,中国现在已经渡过难关,成为对外投资主要来源国,对研发等高附加值行业投入了大量资金。

报道称,其他主要新兴经济体则情况不同。金砖五国的其他几国,只有印度公司有个别的投资活动,电信集团印度国家信息技术学院5月在中国开设了一家数据人才中心。巴西、俄罗斯和南非公司则在这方面远远落在后面。(胡 雪)

铁路建设“走出去” 还需下功夫

■ 唐 婷

近日,“瓦赫达特—亚湾”铁路一号隧道进口彩旗飘扬,一场隆重的通车典礼在这里举行。全长48.65公里的瓦亚铁路,是“一带一路”框架内首个开工并建成的铁路项目,也是中国铁路施工企业在中亚建成的首条铁路。事实上,不只有瓦亚铁路,中国铁路建设正在加快“走出去”的步伐,一批海外铁路建设项目取得重大进展。“一带一路”战略的实施,给中国铁路建设“走出去”带来了怎样的发展机遇?中国铁路建设企业“走出去”的过程面临哪些风险和挑战?

做好前期调研 细分市场领域

在北京交通大学交通运输学院教授贾顺平看来,“一带一路”涉及的国家、人口众多,其中大部分是发展中国家,基础设施相对匮乏,对中国铁路建设“走出去”而言,无疑意味着巨大的市场前景。

“市场很大,但对我国而言,真正有效的市场在哪儿?这需要结合不同地区、国家的经济发展、产业体系、法律法规、政治文化、社会环境等对市场需求进行深入细致地分析。”贾顺平进一步阐述。

对此,北京交通大学交通运输学院城市轨道交通系主任毛保华也表达了相同的观点。他认为,前期调研不够充分,是造成部分海外铁路项目中途夭折的原因之一,因此,应该加大对国外铁路市场前期研究的力度和投入,准确把握不同国家、地区铁路市场的特点和需求,细分市场“走出去”的重点区域和业务领域。

毛保华以高铁为例分析道,在国外投标建设高铁,要重点考察5大要素:人口密度大,有运输需求;有较强经济实力,能承担高铁建设的主要投资;政局相对稳定,有良好的建设与运营环境;与中国的双边

关系良好,合作中有充分的互信基础;基础设施建设相对滞后,有良好的改善运输供给的动力。“综合来看,东南亚市场比较适合发展高铁,当地人口密度大,人均GDP超过3000美元。”

对于高铁需求并不迫切的国家,贾顺平认为,可以从当地的实际需求出发,推广建设和运维成本相对较低的客货混行铁路。“在我国既有铁路中,占份额最多,建设运行经验、技术标准最丰富的也是客货混行铁路,对外推广有较强优势”。

融入当地社会 增强抗风险能力

贾顺平分析道,“一带一路”沿线的发展中国家较多,其政治风险高于发达国家;其次是法律风险,一些发展中国家法律体系跟国际通行法律体系并不接轨;此外,还有市场环境风险,受传统文化、历

史等因素影响,部分发展中国家市场透明度不够,不利于公平竞争。

区域化、属地化程度不高也正是中国铁路建设企业“走出去”面临的瓶颈之一。中国中铁国际事业部相关负责人表示,一些外企企业驻外机构没有按照区域化、属地化运行的要求进行目标定位和资源配置,不少是“蹲点、守摊、打游击”,没有建立和维护长期良好的客户关系和牢固的政府公共关系,没有深入了解市场环境及其变化,没有真正融入当地文化,导致公司在区域市场缺乏发展后劲,难以实现深度开发和良性滚动发展。

“广泛吸纳海外人才,既能促进我国铁路企业的国际化,也有利于帮助铁路建设企业更好地融入当地社会文化。大型跨国企业拥有越来越多的不同国籍的员工是一个重要的趋势与标志!”毛保华认为。

借鉴港铁经验 拓展盈利渠道

香港铁路有限公司是全球少有可能盈利的轨道交通运营商,它所推广的“轨道交通+物业”模式也备受推崇。毛保华介绍,“轨道交通+物业”是指在发展轨道交通的同时,给轨道交通企业适当的、有较好盈利能力的经营业务,比如物业开发等。“这种做法的依据是轨道交通提升了沿线相关土地及产业的价值,通过其他业务的盈利,补贴轨道交通发展的资金缺口,为轨道交通发展提供更大市场空间”。

在毛保华看来,中国铁路建设企业在开展海外项目时,可借鉴港铁经验,拓展盈利渠道,经营业务可以不局限于客货运输行业。“如果运费收入只需要覆盖铁路发展成本的50%—60%,其余40%—50%依靠其他业务经营来实现,海外铁路发展的市场空间就会更大”。

●供求信息

意大利采购 高速公路工程服务

招标方:意大利Bardolino市政府
招标内容:高速公路工程服务采购
截标日期:2016年10月3日
采购金额:370 000.00 EUR
联系人:Francesco Loro
电话:+39 0456213210
传真:+39 0456213240
邮 箱 : francesco.loro@comune.bardolino.vr.it
公 司 网 站 : http://www.comune.bardolino.vr.it

斯洛文尼亚 汽车相关维修服务招标

招标方:斯洛文尼亚Dars 公司
招标内容:汽车相关维修服务招标
截标日期:2016年10月5日
联系人:Toma Klun
电话:+386 13009462
传真:+386 13009929
邮箱:jn@dars.si
公司网站: http://www.dars.si

希腊采购食品、饮料、烟草

招标方:希腊Dimos Boloy市政府
招标内容:食品、饮料、烟草采购
截标日期:2016年10月18日
采购金额:473 11472 EUR
联系人:Zinobia Kantola
电话:+30 2421350165
传真:+30 2421097610
邮箱:z.kantola@volos-cyti.gr
公 司 网 站 : http://www.dimosvolos.gr

(以上信息仅供参考)
(来源:中国贸促会)