

投资拉美新视角：从互补到竞争

■ 本报记者 李红阳

拉丁美洲已是仅次于亚洲的中国对外直接投资存量最为集中的第二大地区。最近两年,中国企业对拉美投资正呈现两个重要变化:一是更多的中国制造业企业开始在拉美设厂;二是中国企业逐步掌握了当地法规和环保要求,更加注重履行社会责任。

与此同时,中国企业在拉美的投资领域从能源、矿产、纺织品等传统领域,向汽车、家用电器、电子、航天、通信等领域拓展。可以说,中国企业投资拉美的脚步更加坚实。

10月11日,第四届拉美研究与中拉合作协同创新论坛“新形势下中拉经贸合作及企业走出去的机遇与挑战”研讨会在浙江外国语学院召开,来自学界的专家学者与进入并了解拉美市场的企业代表,就投资拉美

的机遇与风险做了深入探讨。上海外国语大学墨西哥研究中心主任万瑜认为,随着中智、中秘、中哥自贸协议达成,以及中国—拉共体论坛、中国—拉美企业家高峰会等机制性平台的建立,拉美正在努力提高贸易便利化,进一步推动中拉经贸发展,中国应该积极主动地抓住机遇。

浙江外国语学院拉丁美洲研究所专职研究员王双认为,随着页岩气等新能源的发展与推广,拉美地区已经率先掀起了非常规油气革命。在此背景下,中国在拉美地区能源投资面临新的机遇与风险,要采取多种措施防范风险。深耕拉美市场的浙江乐清市伟业电子有限公司董事长陈伟认为,中国企业开拓拉美市场,一定要做好前期

市场调研,深入了解拉美国家的相关政策和文化风俗。

尽管世界政局动荡,拉美也存在“粉色浪潮”的退潮,但是合作与发展仍然是时代精神的主流。拉美现在处于“变化”的频繁时期,各种力量此消彼长,但是中拉关系的主要发展路径不会改变。浙江工商大学经济学院吴锦宇博士认为,由于拉美大多数国家民众收入处于中等水平,中国企业进入拉美市场,一定要深入研究拉美的劳工标准,遵守拉美国家的劳工法规,履行社会责任。

苏州红壹佰照明有限公司销售总监唐浩认为,拉美政局变动、经济形势不明朗给中资企业开拓拉美市场带来了新的挑战,企业必须

在产品、营销、汇率风险、标准认证等环节入手,化解经营风险,同时,企业也需要得到政府的政策支持,尤其是在金融、保险、补贴等方面的优惠政策。

美国迈阿密中国—拉美剧电影节执行董事长肖凡认为,电影可以作为中拉民间外交的重要手段,是文化“走出去”的重要内容,有助于增进中拉双方的相互了解,有很大的发展空间。当然,企业自身力量薄弱,手段单一,需要政府的相关支持。

浙江外国语学院拉丁美洲所是本次研讨会的主办单位。该所副所长唐俊对中拉经贸合作提出了独到看法。他表示,受到国际局势的影响,近年来中拉经贸关系逐渐陷入低谷。继2013年、2014年连续两年微弱增长以后,海关统计

显示,2015年,中拉贸易额为2365亿美元,较2014年下降约10%,几乎跌至2010年的水平。他认为,中拉经贸关系的互补性在最近几年持续走弱,而两个地区的竞争性正在增强。无论是在拉美本土市场,还是在美国等拉美传统的第三方出口市场,中国产品对拉美产品构成了强有力的竞争。这种竞争关系往往被中方所忽视,片面强调互补性也遭致拉美方面的不满。经过20多年的高速发展,中拉贸易结构的显性比较优势逐渐减弱,产品空间日趋僵化。要扭转中拉经贸发展的颓势,应该突破惯性的“互补性”思维,正视竞争性和互补性共存的现状,从“共生性”的高度来认识中拉经贸关系。

20多名拉美国家华侨社团领袖于9月21日开启了为期3天的广东考察之旅,在广州、佛山、深圳等珠三角城市寻觅商机,加强与广东企业的对接合作。

这些侨领旅居巴西、阿根廷、巴拿马、秘鲁、委内瑞拉、哥伦比亚、智利等10多个国家,祖籍多为广州、江门等地。

9月21日,考察团首站来到位于广州开发区科学城的广东威创视讯科技股份有限公司。该公司一款高科技大型显示屏以其超高分辨率、无缝的视觉效果等特点,让侨领们纷纷“点赞”。在该显示屏的谷歌地图上,苏里南华人基金会主席、苏里南海洋捕捞公司总裁马兴锐找到了自己在苏里南的厂房和居所。

马兴锐称,中国企业技术进步日新月异,高清显示屏质量就很好,他打算采购一批中国显示屏应用于渔业加工生产,并向苏里南当地政府推荐中国的优质产品。

此次考察活动线路包括广州开发区、佛山岭南新天地、华为公司总部、广东自贸区前海蛇口片区等。

中新社记者 陈曩曼 摄

◆地方扫描

北部边疆再添外贸出海大通道

本报讯 10月10日,呼和浩特海关对外公布:近日,呼和浩特海关与沈阳海关签署《过境业务监管联系配合办法》,双方将共同支持经锦州港进口油品,再从二连口岸出境、出口蒙古国,这意味着中国又一条海铁联运的外贸出海通道被打通。

消息称,《办法》实施后,经海港进口,再由陆港出口的海铁联运运输方式,将进一步巩固内蒙古与东部沿海省份的经贸合作,畅通经二连口岸的中蒙俄经济走廊建设,打造新一条外贸出海通道。(乌 瑶)

贵州中药材出口德国

本报讯 记者10月9日从贵州出入境检验检疫局获悉,贵州铜仁特色中药材精加工产品缬草油日前顺利出口德国,重新拉开了贵州铜仁特色中药材精加工产品出口序幕。

“黔地无闲草,遍地皆良药”的贵州省有中药材资源品种4802种,是中国四大地道药材主产区。贵州目前中药材种植面积突破500万亩,实现中药材药总产值740亿元人民币。

此次江口县一苗药企业生产的50千克缬草油,经厦门港通关装船启运至德国,货值达1.8万美元。此次出口是贵州铜仁特色中药材精加工产品时隔2年再次试水欧盟市场,为铜仁市中草药种植户找到了全新销售渠道,是山区民众增收致富的新路子。

(张 伟)

◆供求信息

法国公司采购高级皮料

项目概述:法国CALMES皮料有限公司收购天然羊皮,经过加工为客户提供性价比高的皮料。现寻求中国的天然皮料供应商。
联系人:JJEAN CALMES
电话:0033(0)609186614
邮箱:calmesjean@orange.fr
地址:574 chemin de Saint-Hilaire TALMI 81300 GRAULHET

巴西求购电子元器件等产品

项目概述:巴西DATA TRAFFIC公司主要从事智能交通系统研发和传输、公共安全服务、废气噪音监测工程服务、城市基础设施建设等。目前,该公司希望向中国公司采购多种电子元器件、电子板等产品。
联系人:李靖楠,康雪芳
电话:010-68019259
邮箱:maotuizhongxin@ccpit.org

波尔多酒庄并购咨询公司寻找中国客户

项目概述:法国波尔多Compagnie Bordelaise公司是一家专注于酒庄、酒类公司收购与并购的公司,希望寻找中国客户。
联系人:邓灵芝
邮箱:ld@compagniebordelaise.com
网址:www.compagniebordelaise.com
(以上信息仅供参考)
(来源:中国贸促会)



在非洲：遍地朋友 遍地商机

■ 本报记者 张凡

不高,所以他在加纳并没有捞到人生的第一桶金。五六个月

后,他决定转战尼日利亚。“尼日利亚对我来讲是个很幸运的地方。”何烈辉介绍,尼日利亚是非洲第一人口大国,也是非洲第一大经济体,潜在市场非常大。

也正是在尼日利亚,何烈辉遇到了生意上的第一个大客户。这个客户是尼日利亚一个专门做布料的商人,主要是从贝宁进口布料到尼日利亚。这个人向何烈辉订了一批布料,价值足足有70万美元。对于刚刚入行的何烈辉来说,这无异于天上掉下来一个大馅饼。

但是,吃上这个“馅饼”却很难。因为何烈辉对面料的知识不怎么了解,等他发现进口到尼日利亚的布料在质量上存在一些问题的时候,客户已经准备向他要求赔偿了。“经过一番谈判、沟通,赔偿金额商定在20万美元,允许分期付款。而且,这个客户

还会继续与我做生意,就是售价稍低一些,当作赔款。”后来何烈辉才知道,这位商人还是尼日利亚一贝宁商会的会长,人脉资源丰富,他认可何烈辉讲信用、敢于承担责任的品质,逐渐介绍其他商人与何烈辉开展业务。何烈辉的达之路集团业务渐渐多起来,从最初的纺织厂,一直到现在全面发展成从事工业园区开发建设、矿产资源开发、开办工厂、国际贸易、文化交流和旅游业的综合集团公司。

2014年1月27日,对于达之路集团来说,是一个重要的日子。当天,在吉布提共和国总统盖莱的见证下,何烈辉与该国总理阿卜杜勒·卡德尔·卡米勒·穆罕默德签署了吉布提共和国政府授权达之路集团在吉布提设立“经济特区”的备忘录。中国民营企业被授权在一个非洲国家设立“经济特区”,足以表明达之路的发展壮大以及在非洲扎

根下去的决心。

“我在非洲打拼多年的经历,让我更加意识到中国企业‘走出去’,抱团发展非常有必要,不仅要避免同质化竞争,还要统筹设计一下企业之间的配合问题,最好建立产业链上下游关系或者供需关系,这有利于提高‘走出去’的成功率。”何烈辉是这样想的,也是这样做的。达之路集团在自身发展的同时,还一直帮助中国企业去非洲发展和投资,由其组织的中非投资与合作论坛,已成为中非企业对接交流的有效平台。

中国企业在非洲发展,熟悉当地环境和人文需要一个过程。对于走过非洲十多个国家的何烈辉来说,经商应是先做朋友后做生意。他经常说:“要做生意首先要做人,这应该是全世界通行的法则。”所以,谈起爱交朋友的何烈辉,业界人士总是津津乐道:他呀,举办中非投资论坛,非洲十几个国家的总统或者总理都会来捧场……

加强旅游交流 填补人才缺口 互惠因地制宜

广西寻求与东盟合作新路径

■ 本报记者 陈璐

步伐,需利用好政策红利;在金融合作方面,广西要打造区域性金融合作中心;在对外贸易方面,改变产品结构单一、附加值低、资源型产品占比大等状况;利用灵活便利的跨国旅游出入境措施,打造国际旅游胜地;加快跨境电商综合试验区,打造面向东盟的新型市场化基地;实现物流服务的“四港联动+铁路港”的“五港联动”制;构建富有活力与特色的延边经济带等。

东盟十国地理位置、文化等与中国相近,在经贸领域也有着很大的合作空间。CCG主任王辉耀指出,广西作为中国与东盟合作的前沿,要加强东盟与中国的联系首先要加强双边的旅游交流。其次,促进双方的人才交流,填补人才缺口,开放技能市场。相关数据表明,东

盟每年来中国的留学生数量仅占中国赴东盟留学生数量的一半。这一现象表明中国在吸引留学生方面还有很大的发展空间。最后,政府的力量是极为有限的,东盟与“一带一路”合作区域的联盟,即类似半民间半官方的组织也应着手推动。

“东盟作为一个非常复杂的区域,各个国家的发展水平差异非常大。第一集团新加坡、马来西亚,第二集团泰国、印尼、越南等,第三集团缅甸、柬埔寨等,各国发展状态各异,中国与其经贸合作的方式也各有不同。如中国与缅甸、老挝之间主要是资源类产品的贸易,与泰国、马来西亚的产品存在竞合。”国际关系学院副教授、CCG“一带一路”研究所副所长殷刚表示,“现今,东盟的大部分国家处于经济起飞阶段。

召回姗姗来迟 三星将为此付出代价

■ 本报记者 张凡

韩国三星电子公司因Galaxy Note7起火事件,深陷“爆炸门”困扰,截至记者发稿,中国大陆地区也已经发生20起三星Note7手机过热、燃烧事故。存在严重缺陷并威胁到了人身和财产安全的手机暂停销售并实施召回,是对消费者利益的保护。一段时间以来,三星在中国市场何去何从备受关注。

10月11日,中国国家质检总局在网站发布消息称,该局执法督查司已约谈三星(中国)投资有限公司,并启动缺陷调查。

在国家质检总局执法督查局进行约谈和启动缺陷调查情况下,三星(中国)投资有限公司向国家质检总局备案了召回计划,决定自2016年10月11日起,召回在中国大陆地区销售的全部SM-N9300 Galaxy Note 7数字移动电话机,共计190984台(包含2016年9月14日公告首次召回的1858台产品)。

《中国贸易报》记者走访了北京部分手机销售市场,三星销售柜台工作人员均表示,接到上级通知,SM-N9300 Galaxy Note 7已经实施召回、暂停销售。相关工作人员还告诉记者,三星(中国)投资有限公司在其官网上已经公布相关信息,涉事三星产品将实施召回。众经销商表示,他们除了停售Note7,也减少了三星其他手机产品的进货量。

根据产品销量预期估算,瑞士银行分析师认为,三星方面将总计折损1900万台的手机销量,并面临近170亿美元的营收损失。另据三星公司10月7日发布的第三季度经营数据显示,第三季度,三星营业利润7.8万亿韩元(约合人民币468亿元),同比增长5.55%,环比减少4.18%。同期公司销售额为49万亿韩元,同比减少5.19%,环比减少3.81%。

美国用户手中的三星Note7爆炸后,三星立即发表声明表示将配合美国当局调查事故原因并召回。而中国市场的Note7爆炸后,三星却区别对待,召回更是姗姗来迟。

经济学家宋清辉在接受《中国贸易报》记者采访时表示,事实上,比可衡量的经济损失更严重的是,“爆炸门”后,三星对中国、美国市场上的不同用户区别对待、处置应对不当,都不不断透支着三星辛苦建立起来的信誉,让业内人士质疑其当前的管理、生产及客服模式。他预言,受此事件影响,三星在中国的市场将发生两个显著变化:第一,三星国行手机将丧失中国市场份额。第二,三星的其他产品也会受到波及。

“是该给三星一个惨痛教训了。”宋清辉说,从2015年中国市场上三星手机发生爆炸起,到三星旗舰手机Note7多次发生爆炸,直至此次姗姗来迟的召回,三星的“迟钝”等于宣判了这款旗舰手机的“死刑”。“忽视中国市场的代价,将是在这个全球重要手机市场日渐式微,被华为等国品牌赶超。”宋清辉表示。