

投资大阪：企业不知道的那些事

■ 本报记者 张伟伦 实习记者 刘国民

“日本大阪因众多中小企业聚集而闻名,在这里生产的产品,小到牙刷、纽扣,大到太空的卫星部件,各个行业都充满商机。”近日,在由中国国际商会与大阪商工会议所共同举行的投资大阪推介会上,大阪外国企业招商中心事务局副局长藤田法子对大阪投资商情的介绍吸引了来自中国各行各业的企业家代表。

大阪市面积虽然不到日本全国面积的0.1%,但人口位居日本第三,就业人数和企业总数名列日本第二,城市圈紧凑又十分庞大。电器、制药、食品、化学、金融等众多产业云集于此,松下、三洋等世界知名大企业均从此起家。制造业是大阪永恒不变的“主旋律”,据日方提供的资料,大阪府制造业企业的数量位居全日本之首,是日本国内屈指可数的工业地区。

“正如藤田法子所言,在大阪,中小企业占该地区制造业的90%以上,就业人口中,近八成就职于中小企业。”长期从事中日外贸行业的刘先生十分熟悉大阪商贸行情,他告诉记者,日本大阪的海陆交通位置

十分优越,无论是作为企业的落户地,还是物流、观光的集散地,都是最佳选择;在城市基础设施方面,大阪道路和铁路设施非常完备,与东京并列日本国内最高水准;更为重要的是,大阪在商务成本方面有着巨大的优势,因此十分适合中小企业落地投资。

赴日投资的成本、费用问题是企业界十分关心的问题。

“与东京相比,大阪市的办公室租金和职员平均工资分别要低约35%和20%。”大阪外国企业招商中心经理梁瑜介绍,为了提升外资在活跃大阪经济中的贡献,大阪外国企业招商中心还将对决定落户大阪府内的外资企业减轻部分落户所需经费负担,对在大阪设总公司和亚洲总部的外资企业,提供投资额的部分补贴。

“若企业想到日本大阪投资,则可通过大阪外国企业招商中心的一站式服务获得大阪相关信息,包括市场规模、办公室、人才、公共服务和各种优惠政策。”梁瑜说,大阪的这种投资服务是由政府和企业一起提供的,覆盖投资前、投资中和

投资后,“我们也会借助大阪商工会议所平台的3万家企业举办一些交流活动,为中日企业交流洽谈创造条件。”

虽然日本对华出口和投资额都很大,但在细分领域仍有磨合期,日本一些优质产品和服务很难进入中国市场,由于一些先行者的投资不顺利,就给其它日企带来了心理阴影。鄂俊宇发现了这个市场缺口,就在日本大阪成立了安馨商社,帮助那些暂时没能力开拓中国市场的企业将好产品和服务带到中国。

“不要带着常规的中国式思维看日本,比如它的很多高精尖的专业技术都集中在中小企业里面,并且这些企业在运营和管理方面也十分正规。”北京京和资材商贸有限公司董事长马松亭常驻日本,从事日中贸易多年,据他的观察,中国企业应妥善开展好与日本中小企业的合作,这对提升自身技术,拓展运营思维是大有裨益的。“此次大阪在中国的投资推介会,给广大中国企业带来了契机,中国企业在投资大阪中能够更好地参与到与日方广大中小企业的合作中。此外,交际文化上

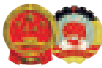
中日相似,在商业习惯上日本又更接近国际标准,这对成长中的广大中国中小企业来说十分有利。”

此外,鄂俊宇对中日企业文化差异也有切身体会:“中日两国商业文化不同,所处的经济发展阶段也不同。日本企业比较慎重,会对投资项目、合作方进行长期考察;而中国企业则和这些年快速发展的中国经济一样,希望迅速达成商务合作。两者的节奏一慢一快,恰和日本经济增长长期停滞而中国经济快速发展的态势相呼应。这需要中国企业去适应、去磨合。在日本设立公司有利于迅速弥合文化地域等差异,可以让企业更好地理解中国总部的想法。”

据悉,大阪外国企业招商中心已累计帮助450家企业落地大阪,其中来自中国的企业就有162家。据梁瑜介绍,大阪的吸引力来源于大阪所属的关西地区集中了国内屈指可数的大学、研究机构和科研基地,从而加速了从创新雏形到投入使用的进程,加强了尖端技术领域中心产业界、学界和官方之间的合作,培养了许多创新人才。



3月4日,车辆驶过中国(福建)自由贸易试验区福州片区。据中国国家税务总局最新公布的数据显示,2016年,上海、广东、天津、福建四大自由贸易试验区共实现税收收入4090.55亿元,远远高于全国同口径税收增速。政策先行先试、构建开放型经济新体制的自贸区,正持续释放着中国经济升级发展的新动能。张斌 摄



两会声音

张红力：建立“一带一路”银行间合作机制

全国政协委员、中国工商银行副行长张红力认为,“一带一路”沿线银行需要在更广范围、更深层次、更紧密的方式上加强合作,聚合沿线国家的金融力量,共建“一带一路”项目。

3年多来,“一带一路”建设成果斐然,中国已与20个国家签署了产能合作协议,与17个国家共同建设了46个境外合作区。金融业特别是中国的银行业发挥了重要作用,提供了大量资金支持。尽管如此,银行的“桥梁”作用还远未充分发挥。

究其原因,张红力在《关于“一

带一路”银行间合作机制的建议》提案中分析,市场环境风险较高对业务开展形成较大挑战。另外,经济发展结构失衡不利于发展空间的持续拓展。

“金融实力相对不足也制约了服务能力的提升。‘一带一路’建设中涉及的重大基础设施项目金额动辄数十亿美元,期限长达十余年,涉及多方甚至多国主体。沿线国家的很多银行受自身实力所限,无法在资金规模和综合化服务方面满足项目需求。”张红力表示。

为此,张红力建议由两到三家中资银行牵头,挑选沿线国家有一

定实力的商业银行,通过合作委员会、联席会议等形式,加强市场开发、项目建设、贸易便利、金融市场、风险管理、信息科技等方面的商业合作,在共同为“一带一路”做好“资金融通”工作的同时,帮助沿线国家打造经济增长的内生金融动力。

张红力认为,建设“一带一路”银行间合作机制,整合项目资源,应共享项目信息,开展联合营销,共同设计项目融资结构和担保措施,利用银团贷款、风险参贷、投贷结合等多种形式,提高大项目承贷能力。通过线上和线下渠道、双边和多边交易多种形式,为沿线银行之间资

金拆借、债券回购、票据互换、转贷款等负债端管理提供便利。

另外,他建议推动政府间、商业银行与政府间以及商业银行间的双边或多边货币互换协议,引导市场形成合理稳定汇率预期。建立跨币种汇率和利率的“标的池”和“做市商”机制,集合不同沿线银行的汇率、利率风险管理需求,撮合交易,降低汇率、利率等市场风险。扩大人民币在沿线银行间的支付、结算、清算运用比例,发挥人民币贸易、投资、储备、救助等国际货币功能。

张红力还提出,应建立银团合作、资产交易等各项业务合作的文

本标准,建设资金汇兑、清算结算的独立体系。共建信用评级模型,增进相互认同,在此基础上建立普遍认可的新型信用评估体系,降低外部评级依赖。共享征信评级结果,推动“一国征信、多国使用”,降低相关企业和个人跨境融资成本。

“应加强沿线各国监管当局的政策交流和信息公开,开展沿线银行间的经验分享和咨询服务,便利沿线银行合规开展跨境业务。推动沿线银行在区域内互设机构,并在监管框架下加强反洗钱和反恐合作。”张红力表示。

(张歆)

跨境并购“在变化的市场中寻找机会”

■ 本报记者 张凡

2016年是并购市场面临诸多挑战的一年。而今年,面临美国新当选总统特朗普上台、英国脱欧、欧洲多个国家大选……市场普遍对2017年跨境并购趋势表示担忧。

不过,摩根大通近日发布的一份名为《2017年全球并购前景展望:在变化的市场中寻找机会》的报告显示,2016年全球并购总额高达3.9万亿美元,创出历史第三高的水平。而据Dealogic的数据显示,2016年,中国的跨境并购总额高达2643亿美元,创历史新高。由此看来,这些不确定因素并不会给并购市场带来很大影响,2017年跨境并购市场将持续活跃,中国仍将在其中扮演非常重要的角色。

该报告显示,2016年,撤销的并购交易总额创下2008年以来最高纪录,全球并购交易总金额同比下降18%。据摩根大通全球并购主席Kurt Simon分析,“尽管并购交易金

额和交易宗数受到诸多全球不确定性因素,如地缘政治的变化,监管审查的加强以及围绕英国脱欧和中国经济的各式猜测等的影响,2016年仍然是并购市场生机勃勃的一年。”Kurt Simon说,“面对诸多压力挑战,全球并购市场仍然充满活力,使我们对2017年的前景更具信心,新的一年中,如果上述各种不确定因素得到一定程度的缓解,全球并购市场的前景将更加光明。”

这是因为,2016年,并购活动仍维持了健康的基本面:全球企业继续寻求与内生增长具有互补性的收购交易,以求拓展新的业务区域、开发新的产品和获取专有技术,融资成本持续保持在较低水平也在一定程度上促进了企业并购活动。报告称,随着全球GDP增长预期渐趋平缓,2017年并购市场的活跃表现将有助于加快企业的扩张。在市场为适应当前政治和监管的变化不断调

整的过程中,强劲的基本面以及潜在的有利于商业活动的政策变化,对于并购市场应起到扶持作用。

过去一年的并购案例显示,全球各地的收购方依靠战略性并购扩大地理布局,提高创新能力,如高通收购恩智浦半导体,中国化工收购先正达,伦敦证券交易所收购德国证券交易所以及AT&T收购时代华纳。

其中以中国化工收购先正达为代表的案例则显示中企的海外并购在过去的几年间表现很抢眼,大力促进了跨境交易的整体增长。该报告指出,2016年,中国对美国以及欧洲、中东和非洲的并购交易分别比2015年增长了471%和252%。但令市场尤其是中国买方担心的是,2017年欧美地区存在极大不确定性。从美国角度而言,特朗普新政呈现显著的贸易保护主义特征;而欧洲将会经历一系列的大选,英国脱欧造成的影响也会逐渐展现。此外,中国的监管

也日趋严格。2016年12月,国家发改委、商务部、人民银行、外汇局四部门连续发布通告,监管层已密切关注到近期在房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等领域出现的一些非理性对外投资倾向。

对此,摩根大通亚太区并购联席主管顾宏地对记者表示:“中国鼓励企业‘走出去’的战略仍然没有改变,受政策影响更多的是那些非主业、非战略性或者说投机性相对较强的交易。”

顾宏地分析指出,驱动中国企业海外并购的战略性因素仍然存在:第一,符合国家产业政策、“一带一路”战略以及符合企业核心业务的战略性并购仍然在进行;第二,中国经济仍处于转型升级的过程中,通过海外并购获取先进的技术、品牌、市场竞争力仍然是促进企业升级的重要手段。

从具体行业来看,报告预计消

费、工业、科技、电力等行业将成为2017年中国出境并购主题;在中产阶层崛起、消费需求不断增长的背景下,与此相关的消费、休闲和娱乐行业的投资机会颇多,中国买家尤其偏重知名品牌;工业领域的收购专注于行业技术提升,如机器人和自动化,以解决制造业竞争力受到部分侵蚀的挑战;科技行业的交易以追求高新技术优势为主,尽管美国和欧洲监管审查趋向严格,但中国企业对科技类标的公司的兴趣依然极为浓厚;由于“一带一路”建设带动,中国买家在电力、公用事业和基础设施,以及自然资源上的投资,会更加积极。

值得一提的是,该报告分析,受世界各地接连不断的选举及政权更迭的影响,可能导致各国或地区向中国寻求更多互惠、加大对外国投资的支持,以此作为同意中国进入本地市场的交换条件。

投资日本要心中有谱

——访大阪商工会议所中国商务委员会委员长

■ 本报记者 张伟伦

满头白发,但依然精神矍铄,在此次大阪商工会议所和大阪外国企业招商中心事务局联合访华团一行20余人队伍中,这位名叫桑山信雄的老先生显得格外引人注目。20余载在华从商经历不仅使他拥有一口流利的汉语,也让这位饱经沧桑的老人对中国有着深深情谊。作为大阪商工会议所中国商务委员会委员长,桑山先生在接受《中国贸易报》专访时不仅给记者讲述了他在中国的故事,中日经贸互动历程,更为广大有志于赴日本投资兴业的中国商人提出了很多宝贵建议。

“我很喜欢中国,更喜欢在中国做生意、和中国人打交道。早在1972年中日建交前,我当时所在的公司就开始了对华来往,我是较早开展对华贸易的一批人。”后来受益于中国的改革开放政策,中国逐渐放宽了外资进驻中国市场的限制,桑山先生在中国的事业也逐渐得到了发展,结交了很多生意中的好伙伴、好朋友。“我还是比较了解中国朋友的。在与他们的交往中做到设身处地的为对方着想,诚心诚意地待人十分重要。”桑山信雄说。

桑山先生还特意向记者介绍了现在他所在的大阪商工会议所。据了解,大阪商工会议所成立于1878年,现拥有3万余家会员企业,是西日本地区规模最大的综合性经济团体。早在中日邦交正常化之前的1971年,大阪商工会议所就曾在中国贸促会的大力协助下,定期组织派遣关西财界访华团来华进行商贸投资交流。

“当然,正如我们都知道的,中日关系并不是一帆风顺的,有些事情令我也十分伤心、无奈。”桑山先生向记者讲述了他2005年驻京时的一段经历。因为当时发生了一次反日游行,桑山深刻认识到了

中日间虽然存在很多历史问题,但消除两国人民之间的误解也十分必要。

“中日两国是搬不走的邻居,增进友谊不仅对发展各自经济十分有用,而且最终受益的也是两国人民。尤其是广大青年间交流就更为重要了,因为你们这些青年人才是中日两国的未来。”桑山信雄认为,虽然两国在政治上起伏起伏,但在经贸关系上依然潜力巨大。

面对近些年来,大批中国商人赴日本投资,桑山先生表示,日本是世界制造业强国,在技术、管理、质量要求上都是上乘的。中国企业到日本投资不仅能够弥补现在日本国内经济的空洞化危机,增长经济活跃性,而且也能够起到带动就业、增加税收的作用。“当然,通过企业间的交流与合作不仅能够做到在经济发展和技术进步上的优势互补,也能够使民心相通、增进了解。”

在给中国赴日投资办企业的商人一些建议时,桑山信雄强调了“心中有谱、目标明确”的重要性。“在日本投资,与中国有很大不同的是日本政府并不会像中国政府那样去给企业提供很多好项目,出台一些政策去促进某些项目或者产业的发展。中国人赴日投资办企首先就是要对自己的事业做到心中有谱、目标较为清晰明确。这样既能节省前期的观望成本,也能够增加成功的机会。”桑山信雄向记者补充到,如果投资者在日本有些生意上的伙伴或者亲戚、朋友能够提供帮助,那么便会事半功倍。“比如我接触到的很多成功的投资者,他们最初选择在东京,但由于好朋友在大阪,后来到大阪取得了成功。当然,大阪商工会议所和外国企业招商中心也将为这些投资人提供更多力所能及的帮助。”

供求信息

捷克 Praga 市 采购电视传输

招标方:捷克 Praga 市
招标内容:电视传输采购
联系人: Lucie Len?eová
电话: +420 261137507
邮箱:lucie.lencesova@ceskatelevize.cz
公司网址:
http://www.ceskatelevize.cz
截标日期:2017年3月13日

瑞士 Zofingen 市 采购机电设备

招标方:瑞士 Zofingen 市
招标内容:机电设备采购
邮箱: beschaffung.zofingen@astra.admin.ch
公司网址:https://www.simap.ch
截标日期:2017年4月05日
(来源:中国贸促会)
(以上信息仅供参考)

(驻保加利亚经商参处)