

掘金路上须‘一慢二看三通过’

■ 本报记者 张琼文

近年来,“一带一路”建设加快推进,成为中国经济新的增长点,也成为推进经济全球化的重要力量。作为企业,如何抓住“一带一路”的发展机遇,更好地实施对外投资贸易?在近日由中国国际商会举办的“一带一路”专题讲座上,中国贸促会研究院国际投资研究部主任刘英奎针对“一带一路”建设中潜藏的机遇和风险,向企业提出了建议。

共同从‘一带一路’中受益

刘英奎表示,“一带一路”倡议提出三年来,我国与“一带一路”沿线国家和地区的政策沟通与战略对接频繁,合作领域不断拓宽。如与哈萨克斯坦的“光明之路”实现了对接合作,与欧盟的“容克计划”等达成对接共识。

同时,我国与“一带一路”沿线国家和地区的进出口贸易快速增长,2016年贸易额达到9000多亿美元,占我国贸易总额的25.7%。我国对“一带一路”沿线国家和地区的投资迅速发展。2016年,共对53个国家和地区直接投资145.3亿美元,资金流向集中于新加坡、印尼、印

度、泰国、马来西亚等东南亚国家和地区。

目前,我国与11个“一带一路”沿线国家签署了自贸区协定,与56个沿线国家签署了双边投资协定。这些务实合作举措有力地推动了经济全球化持续健康发展。

据预测,未来,“一带一路”沿线国家和地区投资需求达到8000万美元。“这些国家非常需要与中国企业进行技术及产能合作。合作有利于各方互利共赢。”刘英奎表示。

摸清投资遇到的各类难题

近年来,我国与“一带一路”沿线国家的投资及产能合作主要体现在经贸合作园区的建设。目前,境外经贸产业园共有56家,投资总额达到500多亿美元。入驻企业有1000多家,上缴给东道国的税收达10亿多美元。

“园区是一种集聚式发展模式,通过上下游企业协同发展,实现产业配套合作,帮助企业规避风险。”刘英奎表示,企业在海外难免“势单力薄”,但园区内企业可以以园区的

名义争取税收、地价等优惠。

不过,很多园区建设刚刚起步,发展中也出现了一些问题。如在东南亚国家泰国、柬埔寨及越南,都有中国企业的经贸合作区,地理位置比较接近,产业机会雷同,差异化也不明显。二是一些园区尽管定位于发展特色产业,在招商时却“变了味”,产业不突出,企业多而杂。三是在土地开发方面,很多企业遭遇到过“雷区”。几年前,有中国企业在坦桑尼亚申请土地占用,随着当地政府换届,上届政府所做承诺却无法兑现,企业计划已久的项目也因此失败。四是境外融资难度较大。开发一个园区往往需要少则几亿元多则几十亿元的投入。仅靠企业固定资产很难维持。企业在进入当地市场初期,往往缺少信用记录,很难顺利融到资。此外,一些投资目的国经济环境不稳定,汇率波动较大。2016年,在尼日利亚投资的中国企业就经历过汇率的大幅波动,有时一天内货币贬值高达40%,企业投资受到很大影响。

刘英奎建议,对“一带一路”贸

易投资相关热点地区不妨提前布局。因为这些国家和地区市场刚刚启动,投资额度不大,风险系数较小。同时,“一带一路”区域范围广阔,投资方向不能局限在亚洲一些地区,对欧洲企业的投资并购,如果条件许可也应加大力度。

企业需防范国外审查风险

实际上,随着企业“走出去”步伐加快,面对的国外审查风险也有所增加。2015年,中国国家电网集团和长江基建计划收购澳大利亚电网50.4%股权。2016年8月,其投资申请被澳大利亚国库部以国家安全为由拒绝。

对高技术 and 资源密集型企业的审查力度也在加强。2016年,中国福建宏芯收购德国爱思强(AixtronAG)的交易遭到美国的强力阻挠。同年,美的集团提出45亿欧元收购德国工业机器人制造商库卡的申请,虽然最终成功达成交易,但是也引起相关部门的关注。

刘英奎表示,国外审查程序较为复杂,规格宽泛,自由裁量度也较大,对此中国企业应提高风险意

识。此外,中企对国外资源能源企业并购被否决,也有很大一部分案例是由于企业自身风险意识不强,比如前期未进行一定的市场调查,造成投资风险大大增加。

他建议企业在参与“一带一路”建设中应从多方面做准备。一是与政府及中介机构联手,形成合力。由双方政府协商,一方面避免企业与政府对话处于弱势,同时也可以通过政府部门获取公用服务和信息。二是企业应注重制定战略,对外投资或对外发展不要靠拍脑门,应搞清楚是想获取技术、市场还是品牌渠道。另外,企业要进行充分的市场调查。企业到新的目的地去投资,因为人生地不熟,缺乏了解,风险较大,最好采用合资方式,与当地企业共同出资,风险共担。等到对当地市场逐步有了了解之后,再回购股权。

此外,刘英奎还建议企业加强与当地各方的联系,比如多雇用当地工人,尽量使用当地原材料或农机件,并与当地政府部门、行业协会等建立密切联系,以及时了解政策的最新变动信息。

◆ 市场前沿

德国成全球第二大最具吸引力投资地

本报讯 近日,管理咨询公司科尔尼公布的全球投资地吸引力调查报告显示,英国“脱欧”为德国带来吸引外资机会,德国成为全球第二大最吸引外国企业的投资地。

整体排名中,美国连续五年蝉联第一,德国首次跻身该榜单第二,中国在连续四年蝉联第二名后下滑一位至第三,英国排名第四。

报告显示,英国“脱欧”使得德国成为全球企业特别关注的一个投资地,依据科尔尼“外国直接投资信心指数”排行榜,2015年和2016年德国的排名分别是第五和第四。

德国联邦外贸与投资署总经理本诺·邦泽表示,越来越多的企业青睐德国作为投资地。德国的优势显而易见,德国拥有强大的经济增长力、稳定的政治环境和透明的法规,同时也受益于联接全球最大的单一市场。

(朱晟 乔继红)

中国企业海外并购回归理性轨道

本报讯 普华永道日前发布的报告显示,由于监管趋严以及外部环境不确定性增加,2017年第一季度,中国大陆企业海外并购交易金额为212亿美元,同比下降77%。

来自普华永道的报告显示,2017年第一季度中国大陆企业海外并购交易数量与金额同比双双下滑。其中,交易数量为142宗,相比2016年同期下滑39%;交易金额为212亿美元,同比下降77%。但与2015年第一季度以及之前同期相比,仍有较为明显的增长。

普华永道中国中区咨询服务主管合伙人李明分析称:“去年第四季度以来,国内监管机构对于中国企业海外投资的真实性和合规性提出更严格的要求,世界政治与经济格局正在经历新一轮的博弈与再平衡,外部不确定因素增加。受这些影响,今年第一季度中企海外并购领域显现下滑态势,预计2017年海外并购将回归理性轨道。”

从对外投资的区域来看,欧美等成熟市场仍然是中国大陆企业海外并购的最重要目的地。2016年及2017年第一季度期间,约有60%的中企海外并购交易目的地锁定欧美市场。与此同时,“一带一路”相关领域及亚洲的机会也越来越受到关注。

李明表示,监管部门会继续鼓励企业投资具有战略意义的项目,例如与“一带一路”倡议相关的项目以及那些有助于中国从整体上提升价值链所处位置以及改善民生的行业。

(有之灼)



跨境电商进出口门槛双提高

■ 林曦

近日,商务部新闻发言人明确表示,对跨境电商零售进口商品暂按照个人物品监管,新监管模式将于2018年1月1日起正式实施。行业普遍认为,这不意味着对跨境电商零售进口监管的放松,而是进一步趋严。在出口方面,无论亚马逊、eBay,还是速卖通,都在提高入驻门槛。整体上,跨境电商已经进入“后政策和市场红利阶段”。

记者通过采访亚马逊以及多家跨境电商卖家获悉,伴随着跨境电商门槛的提高,国内跨境电

商平台将面临整合,出口面向海外的跨境电商卖家也将面临洗牌,新兴市场成为“缓冲地带”。整体上,无论是国内平台还是卖家,都必须朝着“品质化”“精细化运营”的方向升级。“这丝毫不意味着监管的放松,个人物品进入国内同样要面临检疫。”广东省网商协会秘书长黄子荣表示,“监管模式不仅涉及公平,更涉及到保证消费者的安全等基本问题。”

对于行业而言,新政的实施将带来深刻的影响。去年新政发布之后,天猫就清退了一大批不

符合资质的卖家。新的监管模式下,跨境电商平台对商品的筛选将进一步趋于严格。

记者在采访中获悉,2017年,亚马逊将为贸易商、制造商、品牌商等不同类型的优质客户提供定制化方案,但首先强调一点,必须是“优质客户”。而据eBay中国区业务拓展总监何波介绍,eBay也将继续清理劣质商家,吸引更多优质商家入驻。

显然,对于多数跨境电商卖家而言,以往的平台红利已经没有了,流量将更加向大卖家靠拢,

“茂名制造”走向世界

近年来,广东茂名重力石化装备股份有限公司以自主创新打造竞争优势。

从2008年第一台出口产品——伍德换热器的制造开始,8年间,茂名重力产品出口到美国、土库曼斯坦、新加坡、沙特、巴西、马来西亚、伊朗、意大利、印度、缅甸、埃及等17个国家。2016年,公司首次实现国外市场订单达到全年订单30%的业绩,用实际行动践行了国家“一带一路”战略。

图为茂名重力制造的国产化第二台多区循环反应器顺利出厂。

丁晓明 摄

◆ 企业动态

中国电建承建委内瑞拉紧急电站移交

本报讯 4月17日,委内瑞拉国家石油公司与电建国际签署最终移交证书,由中国电建集团所属水电八局牵头承建的委内瑞拉新中心电厂EPC项目和新卡夫雷拉电厂全面移交。此时,两座电站已为委内瑞拉贡献了超过200亿千瓦时的电力供应。

最终移交证书上显示:双方企业于2010年3月25日签署包括有新中心电厂和新卡夫雷拉电厂的工程设计、采购、施工一期工程EPC项目合同,并于2011年3月1日开工建设,新中心电厂于2012年12月18日投入运行,新卡夫雷拉电厂于2013年6月29日投入运行。

据了解,该项目是由委内瑞拉前总统查韦斯生前亲自主导的紧急电站项目,也是电建国际在南美市场的首个火电项目。项目包括新中心电厂和新卡夫雷拉2座燃气燃油电厂。

(郑璐)

中国能建建设的印尼万丹燃煤电站试运行

本报讯 当地时间4月16日,由中国能建广东院设计、北京电建承建的印尼万丹1×670兆瓦超临界燃煤电站项目成功通过720小时试运行,机组运行稳定,运行期间主机和主要辅机无故障。

该项目位于印尼万丹省西爪哇岛,是印尼政府35000兆瓦电力5年规划(2015年-2019年)中首个且是唯一进入商业运行的IPP电厂项目。该项目总装机容量670兆瓦,预计全年发电43.55亿千瓦时,将缓解印尼爪哇地区的电力紧张局面,带来持续、可靠的电力供应,优化当地能源结构,拉动当地经济发展,为“千岛之国”经济建设和发展提供强劲动力。

(孙然)

中海油一季度成品油出口54.8万吨

本报讯 日前,中国海油所属中海石油化工进出口公司透露,今年第一季度,进出口公司共完成来料加工成品油出口量54.8万吨,较2016年同期的28万吨增加近27万吨。成品油出口的稳定增长,推动了中国海油成品油国际贸易业务的进一步发展。

目前,中国海油的来料加工出口成品油已覆盖中国香港、菲律宾、越南、泰国、新加坡和澳大利亚等地。来料加工成品油出口业务开展两年多来,进出口公司充分发挥和利用自身的贸易优势,高效地完成了成品油的海外销售工作。

自年初以来,进出口公司不断加大海外终端市场开发力度,建立稳定持续的合作关系和渠道。一是将中国海油炼化企业的小船汽油出口至新加坡市场,进而服务终端需求。二是充分发挥惠州炼化企业近主要目标市场的地理优势,与合作伙伴签订航煤长约。其三,加强与国际大型石油公司的合作,在香港零售终端实现低硫柴油出口效益。(吴金浩)

国际舞台上的‘新兵’(下)

■ 本报记者 范丽敏

现实之下,贸投委出台的政策声明、建议和指南往往仍是国内揣摩学习、积极跟进的资料信息,而非灵活运用、为我所图的活资源。我们的担忧不仅在于能否遵守贸投委出台的政策建议,而且在于是否应当或在多大程度上应当遵守之——尤其当这些成果并不反映我们的利益诉求,甚至与之背道而驰之际。更重要的是,面对来自总部应接不暇的政策反馈和建议要求,如何及时给予专业、到位的回应——无论利用委员会自有的专业资源或通过会员单位的集思广益,均非易事。

鉴于中国贸投委正值初创阶段,与会员单位之间仍需多方磨合,以期建立和谐、密切的互动关系。国内企业对中国贸投委提供的平台和服务是否充分认知?是否认可、重视其“上传下达”的功能作用?是否有意借此跃上更广阔的国际商会平台,在更高层次的贸投委层面上主张自身的利益诉求?这方面的努力正在缓慢推进中。据悉,中国贸

投委的若干会员单位将派员参加贸投委今年春季的工作会议,听取国际工商企业界的意见,跟进贸投委的动态,这是可喜的现象。

解除前述困境需假以时日,而解决的关键在于以专业技术应对专业问题。贸投委处理的是针对政府间国际经济组织、各国政府的经贸政策规则这些“公共产品”的热点、难点和重点问题,亟待有资质、有技术的专家深入调研,拿出有效对策。作为中国贸投委的中方专家,我将一如既往地以自身在国际经贸法方面的专长尽绵薄之力。对外,可通过参与巴黎总部贸投委的工作会议、审议和反馈其政策建议草案,为中国企业代言发声。对内而言,可通过为中国贸投委及其会员单位举办专业讲座培训,给予国内企业相关专业指导,协助其增强国际化经营能力。

记者:您认为中国专家加入国际商会各工作组的最大意义是什么?

龚红柳:最大的意义在于提供

具有中国特色、反映中国国情、体现中国立场的专业意见。国际商会的作法下设12个专业委员会(工作组)均由商界专家所组成。目前,此类专家多来自欧美发达地区者为主导,中方专家较为有限。

随着中国在国际经贸舞台上的崛起,争取话语权成为迫切之需,亟待通晓国际规则、了解本国国情、掌握商界需求的国内专家,为中国工商界发声,主张其利益诉求,以赢取国际社会各方的理解和支持。而将有资质的中国专家适时推荐到国际商会的各专业委员会,可以缓解前述人员匮乏的困境,切合现实发展之需。

记者:您对国际商会各工作组成果在国内的转化情况,有什么建议?

龚红柳:首先不能一味排斥,也不能不加以比较、鉴别就全盘接受。如前所述,国际商会各工作组/专业委员会的成果是否可取,应看其在多大程度上符合我国工商界的利益需求。这是一个需要

专业判断的过程。鉴于我国工商界在国际商会各工作组/专业委员会的话语权仍较弱,其产出的成果我们应格外慎重。同时,应加大我方专家参与这些工作组/专业委员会的日常工作、重要活动的力度,力争充分利用这一平台阵地,使今后各工作组/专业委员会的成果逐渐融入中国立场,反映中国工商界的利益诉求。

此外,即便上述工作组/专业委员会的成果可以在国内转化,转化形式也可能有所不同,这取决于成果的性质如何。就贸投委而言,其成果主要体现在政策声明、建议和指南。这些政策性文件并非具有普遍约束力的国际法规则,充其量不过是“软法”而已。且就内容而言,这些成果往往表述过于宏观、抽象,不足以生成具体的权利义务。它们在我国国内的转化,首先看谁是实施主体,比如,是立法机关,还是涉外经贸主管部门?转化的实施部门不同,往往意味着转化成果的区别对待。