

投资日本遭遇多种障碍

中企何妨一试‘低估值企业’

■ 本报记者 陈璐

据日本海关统计,今年1-9月,日本和中国双边货物进出口额为2141.8亿美元,增长7.8%。其中,日本对中国出口952.9亿美元,增长16.0%;自中国进口1188.9亿美元,增长2.1%。日本对中国的贸易逆差236.1亿美元。上述数据显示,中日之间的进出口贸易规模都很大。但投资方面却‘不尽如人意’。如果将日本对中国投资金额设为100元,那么中国对日本的投资金额就相当于0.8元。’泰立资本代表合伙人孙田夫日前在一次中企对日投资分享会上表示,虽然中日产业之间的互补度高,但投资的障碍还很多。

对日投资‘藩篱’多

针对中企海外投资迅速扩张的过程中,对日投资特别是并购方面低迷的现状,孙田夫表示,外交和经济的原因形成对日并购的超级卖方市场状态。

孙田夫表示,在并购方面中日企业的供需呈现严重错位。尽管日本人口高龄化、少子化,导致其国内

市场萎缩,大量日企面临并购重组,但日企对中国企业不信任,日本政府对外企在部分领域设置了有形无形的障碍。加上负利率以及宽松的金融环境促成了卖方市场,因此外资进入门槛被抬高。

当然,中企在投资日本的过程中也存在不足之处。“中国企业对日投资集中在高精尖企业领域,忽视对方出售的可能性,提出不切实际的要求,也加剧了日企对其的不信任感,使日企担心技术外流。此外,中企在投资日企时,期待等同于国内的高收益,缺乏耐心。”孙田夫表示。

外来的和尚好念经？

孙田夫表示,一个成功的并购案例包括并购完成与后期整合的成功。

就苏宁收购LAOX而言(乐购士,日本著名的老牌家电量贩店),2009年苏宁电器集团宣布入主LAOX之前,由于LAOX经营不善,苏宁是以66%的折扣价收购LAOX的,“良好的开端是成功的一半”,收

购后,LAOX仍然处于亏损状态。后续两次增资,LAOX也未实现盈利。在2014年、2015年,中国游客赴日旅游‘爆买’,苏宁乘东风将家电零售店成功转型为免税店,实现盈利,并收回并购LAOX与增资的成本。但之后,虽然LAOX仍在不停地‘跨界’收购其他企业,但又开始呈现负盈利状态,可见成功并购任重而道远。

对此,孙田夫建议,对于日本本土企业都‘救不活’的企业,中企在投资、并购过程中需谨慎。此外,要将日本企业先进的业务模式及优势,导入国内市场,实现发展。但也要防止很多服务、产品‘过了国界就变味’。

在场的中企表示,“在日本收购几家小企业屡屡遭遇‘滑铁卢’,总是不知何缘故,双方的谈判就‘戛然而止’”。孙田夫说,大多数日本实业企业是不愿意被收购的,被外资收购被看作‘万不得已’的下策。此外,日本企业非常重视长期的合作关系,几乎从不冒险做‘得不偿失’

的选择。

投资日本并非‘高岭之花’

孙田夫建议,投资日本的过程中,尽量以‘低估值企业’为突破口,即聚焦在日本市场已经失去成长空间,但在中国有可能爆发式增长的企业,比如低端制造业消费品,此类企业可通过全额收购、控股投资方式获得。但在收购或投资拥有领先技术的日本企业时,比如中国需求旺盛的材料、设备、产品企业,避免“一口气吃个大胖子”的心态,需要循序渐进,通过贸易、技术合作、参股投资的方式逐步实现。

想提高投资日本的成功率,选对合作企业很重要。孙田夫介绍道,通过中长期业务合作,建立牢靠的信赖关系,借此延伸到资本合作,或通过熟知的华人中介,将个人信赖关系提升为企业信赖关系,从而形成企业间的业务合作或资本合作,也可选择银行证券、法律、咨询等中介机构,和企业有效沟通,合理配置资源。

● 项目信息

印度有机农业项目
寻合作

印度某公司位于印度东北部阿萨姆邦首府,通过其电子商务网站销售健康、有机、环保产品。到目前为止,该公司产品已惠及该地区5000多名小型和边缘部落的农民,为他们生产的农产品提供市场推广服务,并与有关联的有机农民集体签订了回购协议。除此之外,公司还获得了印度农业研究所的技术支持。它们根据客户订单进行种植,并提供回购服务。

现寻找在印度东北部有机农业项目投资者。希望在订单制农业项目中寻求投资机会,如对黑米、喜玛拉雅山红米等外来作物生产加工的投资,以及对高姜黄和高油菜等香料作物的投资。

电话 0571-87970080

邮箱:

info@icec-council.com

伊朗10MW太阳能
电站项目

伊朗现需开发建设一个10MW太阳能光伏电站。该电站将根据能源部的太阳能购电协议获得收益,协议有效期为20年。在第11年时,与第10年相比,电价将一次性降低30%,此后该电价则按以前规律调整。该项目于2017年2月获得施工证,并延长至2018年2月。

项目主要设备包括太阳能光伏多晶硅,集中式逆变器等。该电站占地面积为20公顷,距离132/20kv变电站1000米。

总投资额:1100万欧元

目前该项目业主正在寻找股权投资者,欢迎在该领域有经验的企业参与投资。

电话 010-63287013-13

邮箱 awangxicui@ccpit.org

德国板材格栅
生产企业寻合作

德国某公司是生产坚固且节省材料的金属板材格栅的龙头企业。其先进技术可以在节省50%材料的同时提高格栅坚固程度。公司1986年在德国成立,拥有50名员工,运作顺利,目前销售重点仍为欧洲市场。

目标客户群:工业建筑公司、汽车企业,适用于户内外厂房、食品和饮料企业、废物回收处理企业。

现该企业预出售其生产线,感兴趣的企业可联系我们。邮箱:

ccpitmu@outlook.com

(中国贸促会驻德国代表处)

(本报编辑部综合整理)

(以上信息仅供参考)



从年初中国-斯里兰卡物流与工业园在汉班托塔奠基,到年底斯方正式宣布通过合资方式将汉班托塔港交予中方运营,2017年是‘一带一路’倡议下中斯合作在汉班托塔地区开花结果的一年,也是汉班托塔发展愿景逐渐变成现实的一年。图为位于斯里兰卡汉班托塔港以北的斯南部高速公路延长线第四标段施工现场。

新华社记者 朱瑞卿 摄

● 汇率汇兑风险防范

人民币2018年或温和贬值 美元对欧元有反弹可能

■ 本报记者 刘国民

“短期内中国政府不宜在收益率较低、投资风险很高的‘一带一路’沿线投资中过多使用外汇储备,应该大力提倡在‘一带一路’中使用人民币进行计价结算,从全面推进到选重点国家、重点项目推进,同时进一步提高主权外汇资产管理的竞争性。”由中国人民大学国际货币研究所主办的大金融思想沙龙12月16日在中国人民大学举办,社科院

世经政所国际投资室主任、研究员张明如是说。

针对与会嘉宾很关心的2018年中美欧汇率走势问题,张明认为,利率上升是今年人民币升值的重要原因,明年中美利差收缩,人民币汇率可能温和贬值。

“今年美元对欧元汇率贬值的主要原因有三个:一是欧洲经济基本面好;二是欧洲央行削减

QE规模;三是之前美国社会对特朗普的表现失望,而欧洲荷兰、法国等国的选举风险得以化解。”张明认为,明年美元指数可能反弹,美元可能对欧元升值。在他看来,明年美元对欧元可能升值的原因是:2018年上半年意大利选举,五星运动党若上台可能脱欧;法国劳动力市场改革很难推进;德国政局存在不确定性。

互为重要贸易合作伙伴 改革发展步入关键阶段

越南大力拓展中国市场 期待中企扩大投资

中越互为重要邻国和合作伙伴,改革发展都步入关键阶段,两国发展互为机遇。“一带一路”建设将改变世界经济版图,中越两国政府机构和企业要增进对话,相互对接,凝聚各方资源和力量一起参与建设。

“越南广宁省与中国广西壮族自治区陆海相连,双方互为重要贸易合作伙伴,在商贸、人文、旅游等领域的合作空间广阔。”越南广宁省人民委员会副主席黎光松在接受记者采访时表示,广宁省当前正在大兴土木,投资建设高速公路、经济特区。中越东兴-芒街跨境经济合作区、防城-东兴-芒街-下龙高速公路等重点合作项目的规划建设,将对广宁与广西的经贸往来、互联互通产生积极影响。根据越方规划,到2020年越南云屯至芒街的高速公路将建成通车,与中国广西东兴的高速公路对接,形成继越南首都河内通往广西防城港后的第二条中越国际高速公路。设施联通将促进中越经贸往来,推动中国与越南、中国与东盟之间的经济合作和贸易往来,为中国、越南和东盟其他国家带来切实的利益。

黎光松表示,广宁省政府正努力改善营商环境,推行‘一站式’办公模式,简化外资审批手续,缩短企业登记注册周期,欢迎中国企业前来投资。广宁省矿藏丰富,拥有煤、铁、锌、铜等矿产,地理位置优越,气候宜人,旅游资源丰富,举世闻名的旅游胜地下龙湾就在广宁省境内。目前,在广宁省海河工业园,中国的天虹纺织集团已落户,项目投资超过2亿美元,将创造3万个就业机会,成为越南芒街口岸经济区的旗舰项目。

越南工业与贸易部贸易促进局副局长谢煌灵表示,中国是越南的最大贸易伙伴,中越两国经贸合作逐步加强。据越南海关统计,2016年中越双边贸易额为719亿美元,其中越方出口219.7亿美元,进口499.3亿美元。2017年1月份至9月份,双边贸易额攀升至636.8亿美元,同比增长26%。中国还是越南的第八大外资来源国。谢煌灵表示,越南是中国发展与东盟国家关系的桥梁,中越经贸合作潜力巨大。

谢煌灵说,当前越南方面正在研究制定具体方案,将两国领导人

达成的共识细化和落实。越南贸易促进局的主要任务是促进贸易往来和产业投资,今后越方将举办更多的贸易促进活动,向中国市场推荐越南的投资环境和贸易机会,增进两国企业间的互信。他认为,“中国-东盟博览会”是共建“一带一路”的重要组成部分,越方对此高度重视,每年组织1000多家越南企业参展参会。2018年中国将举办进口博览会,越南将积极组织企业参会。越方高度评价此举,认为这是中方与大家共享发展机遇的重要举措,有利于实现各方的可持续发展。谢煌灵认为,在数字经济时代,中国和越南在全球价值链中所处地位不同,合作潜力巨大。

在中越互利合作方面,置身其中的企业是最有发言权的。越南第十服装公司是一家有着70多年历史的国营企业,成立于越南独立初期,目前已发展成为涵盖来料加工、来件加工、贴牌生产、经营自有品牌等业务的综合性服装公司,在全国拥有18家工厂,产品远销美欧和日本市场,公司年销售额超过1亿美元,成为越南服装行业的龙头老大,

● 评投论足

编者按 本期重点关注中国交通行业企业海外发展情况。“上天入地,无所不能。”神话传说里神仙的本领曾让无数人心驰神往。但现在普通人也可以通过交通工具实现这一梦想,乘飞机上天,坐高铁日行千里。交通行业的快速发展不仅使神话传说变成现实,也使人们出行日益方便。中国交通行业企业也乘着这股发展的东风,漂洋过海,将自家的产品‘送’到了异国他乡。

宇通·首辆电动客车现身古巴街头

据中国驻古巴经商参处消息,近日,古巴境内第一辆无污染环保型纯电动客车——宇通E12型纯电动客车在哈瓦那老城开始试运行,用于途经诸多旅游文化景点的公交线。宇通集团驻古代表表示,宇通大中型客车自2008年以来已占古进口客车总量的99%以上,目前市场占有率达70%。

【点评】作为中国客车行业的领跑者,郑州宇通集团有限公司早年就从客车生产、技术研发等多领域开启了海外之旅。近些年,宇通更是一路高歌前行,在海外一路从亚洲、非洲、拉丁美洲扩展到了欧洲、澳大利亚,产品的市场边界不

断延伸,覆盖全球主要市场,席卷了120多个国家和地区,在美国、法国、挪威、以色列、马其顿等欧美国家均有销售,产品覆盖公路、客运、公交多个领域。然而开拓海外市场不仅仅是要‘走出去’,更要“走得稳,留得住”。宇通对古巴市场的经营很早就开始了,2005年宇通向古巴出口12台客车,拉开了和古巴的合作序幕。截至目前,宇通出口古巴的车型覆盖城市公交车、旅游车等多个领域。此次,宇通将纯电动客车投放到古巴市场,既是对古巴市场的进一步巩固,也为古巴的环境保护做出了一份贡献;“一箭双雕”,岂不美哉?

广州亿航 拟向迪拜、沙特推销‘空中的士’

据《阿拉伯新闻》近日报道,中国智能无人驾驶飞行器制造企业广州亿航公司对彭博社透露,明年拟向迪拜、沙特推销“空中的士”,公司希望最快于2018年获得进入迪拜市场的许可,随后进军沙特、新加坡及一些欧洲城市。早在今年2月,亿航已与迪拜道路交通局宣布建立合作关系,旨在发展智能交通系统。

【点评】广州亿航智能技术有限公司是一家以科技创新为导向,集研发、生产和销售为一体的智能飞行器公司,以“让人类像鸟儿一样自由飞翔”为愿景。广州亿航公司不仅在北京、上海设有分公司,

也在美国加州、德国杜塞尔多夫等地设有分公司。此次,广州亿航公司拟向迪拜、沙特推销“空中的士”,是其对海外市场的进一步扩展,同时,“空中的士”的进入也会为迪拜等地的交通系统贡献自己的力量。因为随着人们出行需要的增加,地面交通日益繁忙,地铁也逐渐难以承受,所以是时候‘上天’了。广州亿航公司“空中的士”的进入刚好满足迪拜等地对空中交通的需求,正可谓“我刚好需要,你恰好专业”。但“空中的士”是否能成功进入迪拜市场,让我们拭目以待!

(整理、点评/周东洋)

● 投资环境

土耳其进一步加大招商引资力度

据土耳其《世界报》报道,为鼓励在土东部及东南部地区的23个省加大投资,土政府2016年底推出了“投资吸引中心”项目,一年来该项目吸引了约920亿里拉的投资申请,但后续实质性进展缓慢。近日,政府决定将该项目包含的激励性措施与原有的地区性投资激励计划合并,即在“投资

吸引中心”项目涵盖的23个省份投资,均享有地区性投资激励计划中对第六类地区(迪亚巴克尔等13个欠发达省份,最优先区域)的政策性支持,包括减税90%,向社保雇主承担部分提供10-12年资金支持等,另追加融资及能源方面的支持。

(驻伊斯坦布尔总领馆经商室)

坦桑尼亚将大力提高发电和供电能力

坦桑尼亚主流媒体《卫报》报道,坦桑尼亚拟大力提高发电和供电能力,计划2020年将年发电能力提高到10000兆瓦。目前坦电网装机总容量为1263.6兆瓦,其中,天然气发电615兆瓦,水电567.7兆瓦,汽油和柴油发电70.4兆瓦,生物能源发电10.5兆瓦。由于坦用电需求以年均10%至15%

的速度增长,使得坦政府不得不着力解决供电问题。

坦桑希望在短期内大幅提升发电量和供电能力,需要大量电力领域的投资,包括对发电站和电力输送系统等电力设施的投资,预计未来坦电力基础设施及电力投资将有较大空间。

(驻坦桑尼亚经商代表处)



越南龙江工业园园区大门