

越南加大力度吸引外资

■ 本报记者 胡心媛

战略研究院院长李向阳告诉《中国贸易报》记者,凭借与诸多国家签订的自贸协定、充足的劳动力、各项对外资友好的优惠政策,越南吸引了国际企业前往该国投资设厂。

在李向阳看来,越南经济快速发展也是地区国际产业分工和分布演化逻辑造成的。从投资来源看,韩国、日本、新加坡、中国台湾和大陆是越南外资最重要的来源地;从投资分布和产业来看,韩国与日本企业投资的是相对高端电子产业,中国台湾的企业则热衷于“代工生产”,中国大陆企业赴越南投资更多集中在纺织、服装、鞋类和农业等领域。因而,赴越投资的主体更多来自地区内,投资产业领域的分布也以低端产业和劳动力密集型为主要特征。从驱动方面来看,中国国内产业发展与升级、贸易壁垒的规避和越南廉价劳动力等工业化初期优势则是形成越

越“投资热”的主要原因。

业内人士表示,2018年全球贸易局势不确定性上升的大背景似乎为越南带来了另一种机遇:为规避贸易风险,企业正加速将产业链转移至东盟各国,到越南投资设厂的需求逐渐增强。

据了解,近年来,越南每年获得大约1500万美元的外国直接投资。例如,三星的大部分智能手机都在越南生产,而英特尔在美国以外的最大工厂也位于越南。随着贸易关税继续发挥作用,越来越多的跨国企业开始在越南建厂。数据显示,对越南直接投资贡献最大的三个国家是韩国、日本和新加坡。

中国社会科学院世界经济与政治研究所国际投资研究室主任张明表示,推动越南经济增长的正是这种海外直接投资及其带来的出口增长。

2019年年初,越南延续了快速发展的势头。根据越南国家统计

局数据,1月越南工业生产指数(IIP)增长7.9%,外商直接投资(FDI)总额为19亿美元,较2018年同期增长52%。

据世界银行的分析认为,拥抱贸易自由化、扩大对外开放以及改善本地营商环境是越南取得以上经济成就的重要原因。打开国门30余年,越南已经签署或正在谈判的自贸协定达16项,为本国商品出口世界60个经济体提供了便利。

据了解,2019年,越南谋求加速社会经济改革,扩大对外开放。就在1月,越南总理阮春福在达沃斯世界经济论坛发出积极信号:“在全球局势不确定性增强、经济增长放缓的情况下,越南将加大开放力度,向创新经济转型,并且将建立更加公平、透明的国际规则。”

业界观察人士认为,多项双边和多边自由贸易协定今年有望达成,会为越南带来更多机遇。

海外传真

欧洲央行与英国央行 激活货币互换安排

本报讯 欧洲央行近日发布公告说,该行已与英格兰银行(英国央行)决定激活一项常设货币互换安排。公告显示,此次双方激活货币互换安排后,欧洲央行和欧元区成员国央行组成的欧元系统随时准备向欧元区银行提供英镑流动性。欧洲央行表示,将与英国央行密切合作,仔细监控市场变化并评估其运行情况。同时,英国央行可通过互换额度每周向英国银行提供欧元流动性。这反映出英国央行采取审慎和预防性措施,在流动性保障方面提供额外的灵活性,从而支持市场为家庭和企业服务。

(驻法国代表处)

韩国与格鲁吉亚签署 经贸合作协议

本报讯 韩国外交部日前表示,韩国与格鲁吉亚签署经贸合作协议,商定共同推进在投资、贸易、旅游等各产业的合作,进一步加强人文交流。

双方商定将成立联委会落实协议内容,继续探讨两国经济合作方案,并且还商定开启旨在签署韩格双边投资协定的谈判。

韩方表示,格鲁吉亚是连接欧洲和亚洲的交通物流枢纽,此次协议将为韩企进入格鲁吉亚、扩大两国经济合作提供有力支撑。韩格贸易额从2014年的5900万美元增至2018年的1.19亿美元,呈现逐年增加趋势。

(驻韩国代表处)

越南前两个月水产品 出口额增长4.4%

本报讯 越南农业与农村发展部水产加工与市场开发局称,2月份,越南水产品出口额达3.72亿美元,今年前两个月水产品出口额提升到11.1亿美元,同比增长4.4%。

1月,日本、美国、中国和韩国成为越南四大出口市场,占水产品出口总额的53%。越南水产品对墨西哥、加拿大、美国和日本等国出口猛增,分别为32.4%、27.8%、24.9%和17.7%。2月,水产品进口额达9100万美元,前两个月水产品进口额提升到2.47亿美元,同比下降9.3%。

农产品加工与市场开发局称,未来,越南鲑鱼出口企业将在中国市场面临缅甸企业的竞争。原因是缅甸渔业联合会与相关公司实施的伊洛瓦底底底鲑鱼养殖项目即将竣工,鱼苗达600万条,目标是对外出口。对于虾类产品,《跨太平洋伙伴关系全面及进阶协定》正式生效,越南虾类产品对日本出口将从中获益。为了加大虾类产品对日本市场的出口力度,越南企业应改变贴近市场的形式,加大产品品牌宣传力度,确保产品质量。预计今年越南虾类产品对日本出口将实现两位数增长。(驻新加坡代表处)

危地马拉出口商 希望增加就业

本报讯 近日,危地马拉出口商协会提供了一系列计划与建议,希望通过发展出口业为国家新增100万就业岗位,进而推动经济增长和社会进步。相关建议的核心目标包括增加就业岗位,吸引投资、人才,改善基础设施,促进国家贸易便利化等。危地马拉出口商协会分析,受本地区其他国家竞争力提高、本国基础设施薄弱等因素的影响,危地马拉逐步失去了国际竞争力,出口领域也面临困境,如30年前占国家出口75%的咖啡、蔗糖、棉花和牛肉等商品,目前出口份额仅占总量的25%。

因此,该协会提出尽快通过引进投资、改善基础设施建设、实现海关程序现代化和便利化、实施世贸组织的贸易便利化协定等建议。同时,通过规范和补充国际劳工组织175号协议关于特殊时段工作的标准及其他与出口商经营相关的政策。该协会表示,如果相关建议能得到落实,四年内出口业将创造98.1万就业岗位,使危地马拉国内生产总值年均增长4.2%,出口总值达145亿美元。(驻哥斯达黎加代表处)

政策驱动欧洲汽车市场电气化

■ 本报记者 胡心媛



作为传统汽车整车制造和零部件制造中心之一,欧洲也是新能源汽车最具市场潜力的市场。据相关数据显示,2010年是欧洲电动汽车的导入期,欧洲地区的电动汽车销量已经连续9年处于增长状态。

欧洲相关机构发布数据称,欧洲将是继中国之后的全球第二大电动汽车市场。2018年,欧洲电动汽车销量约为43万辆,同比增长41%;2017年的销量为30.7万辆,与2016年相比,增长39%。

德国汽车工业联合会近日宣布,德国汽车行业将在2022年前投入逾400亿欧元用于加快电动汽车研发,另将投入180亿欧元用于数字化和联网及自动驾驶汽车研发。

德国汽车工业联合会主席伯恩哈德·马特斯指出,德国汽车行业将以积极进取的姿态开展转型。他预计,到2022年时,德国汽车企业面市的电动汽车型号将达到100个左右,为目前数量的三倍之多。

中国氢能及燃料电池产业创新战略联盟专家委员会主任余卓平表示,德国此举完全是受欧盟政策法规的驱动。据悉,在2030年二氧化碳排放目标提案中,欧盟委员会要求汽车制造商将二氧化碳的平均排放量,在2021年的基础上进一步减少30%。为此,欧盟各大汽车制造商正在加大在电动汽车领域的资金投入,并通过不同的电池技术组合

来实现产品的电气化。

据了解,为了刺激消费者对电动汽车的需求,德国政府于2016年7月份推出了一项名为“环境津贴”的购买激励措施,每辆电动汽车能获得2000欧元的纳税人补贴,同时每公里二氧化碳排放量不超过50克的混合动力汽车也能获得1500欧元的补贴。该项补贴政策将于今年6月底失效。

“电动汽车在欧洲正迎来加速发展阶段。若非如此,欧盟将无法达成其2030年二氧化碳排放目标。”伯恩哈德·马特斯说。

余卓平表示,为了达到这一目标,电气化将成为关键。欧盟要求,到2025年,所有在售新车中,15%为电动或插电式混合动力车(低于50克/公里二氧化碳);到2030年,这一比例将达到30%。任何达到或超过这一销售比例的汽车制造商将会获得更高的回报。

“该框架旨在支持传统发动机驱动的车辆逐渐过渡到电动汽车。”欧盟委员会表示。

在欧洲,挪威的电动汽车增长量较之于德国有过之而无不及,在所有国家的电动汽车市场中表现最为抢眼。根据最新公布的数据,2018年,挪威共售出147929辆乘用车,其中纯电动汽车占比31.2%,加上插电式混合动力车辆,估计电动汽车在整个汽车销售市场所占份额超过49%。

在余卓平看来,挪威的电动汽车之所以取得亮眼成绩,与该政府的大力扶持有很大关系。为提高电动汽车销售量,挪威政府取消了高额的汽车进口税,购买电动汽车的消费者不再需要缴纳登记税和销售税。同时,挪威的电动汽车拥有者还不用支付过路费,并能够在市中心免费使用轮渡或公交车道。

据了解,挪威的电动汽车大多依赖进口。对挪威的消费者来说,免除了电动汽车的进口税与后续税费,加上对汽油车变相加税的一系列举措,普通的汽油车价格和进口电动汽车价格已是同等水平。以特斯拉为例,一辆特斯拉ModelX在挪威的售价为10.6万美元,而一辆沃尔沃燃油车在挪威的售价为10.7万美元。

除此之外,法国政府对电动汽车的推行也极为重视。法国总统马克龙已将发展电动汽车基础设施作为一项经济任务,致力于到2020年将电动车销量提高5倍。与此同时,法国计划在2030年前逐步淘汰燃油版汽车,以帮助减少空气污染。

业内人士表示,欧洲国家对于新能源汽车的现金补贴比中国多,配套优惠政策也非常多,最重要的是注重政策的实用性,比如,购买电动汽车可以享受免费充电等。这些都是促成新能源车在欧洲受欢迎的核心要素。

2018年全球私募股权基金市场投资额再度攀升。贝恩公司发布的《2019全球私募股权市场报告》(以下简称《报告》)显示,过去五年内已披露的收购交易额达到2.5万亿美元,创下历史新高。

“2014年至2018年是全球私募股权行业最好的时期之一。无论从募集的资金额还是从投资金额来看,都达到过历史高位,退出交易数量创下新高,回报率十分可观。”贝恩公司全球合伙人、亚太区私募股权基金业务主席杨奕琦表示,“私募股权公司仍在不断推进这股上升势头,但也伴随着风险。长期激烈的竞争正在推动交易倍数突破历史最高水平,决策受到对经济下行的担忧的影响。这些风险对买方的尽职调查提出了更高的要求,买方需要兼顾目标公司的商业和运营情况,并慎重考虑交易结构。”

《报告》显示,当前有限合伙人的投资热情依然高涨,新的资本持续涌入市场。对普通合伙人而言,手握的资金突破历史新高,令他们在面对具有不确定性的投资时更有底气,却也因此付出了更高的价格,所期望的价值未必能在交易后实现。《报告》指出,高效的普通合伙人会及时调整策略和方法,准确识别目标公司,开展严谨的尽职调查,并同时做好最坏的打算。

尽管2018年私募基金表现强劲,但基金管理人仍然面临同样的挑战:在资产竞争激烈、收购价格倍数居高不下的情况下,要让手上的资金有效运作,私募公司需要更好的方法。为此,贝恩公司总结了行业内领先企业的一些做法。

一是平台型收购。通过对上百笔平台型收购交易进行跟投或为其提供咨询服务,贝恩公司发现许多投资机构低估了成功需要的条件。虽然每笔交易都不同,但是最有效的平台型收购策略通常具备四个共同特征:一是行业的颠覆性风险较低,公司的自由现金流稳定,足以支撑稳定的收购节奏;二是行业中有足够多具有吸引力的目标公司可被收购;三是公司有完善的基础设施,例如稳健的IT系统,强大的资产负债表、可复制的财务和运营模式等;四是收购对象接近核心业务,通过汇聚一系列高度相关的公司,实现规模效应。

二是收购整合。私募基金逐渐转向大型收购交易,以解决“僧多粥少”的问题,即待投资金多,目标公司少。与此同时,这一方法也带来了重大的挑战:如何将两个或更多的复杂组织合并起来,整合成一个规模更大、具有战略和运营意义的组织,并从中实现价值。贝恩公司的调查显示,虽然具备实质影响力的大型收购交易的价值显而易见,但成功率不一,且与买方的经验密切相关。成功者经常进行大型收购交易,并把这些交易变成可复制模式,而落后者较少进行大型收购,通常是在战略上孤注一掷。

三是邻近战略。选择性地扩张到合适的邻近领域能够令企业受益。相反,将时间、资本和人才投入到过于偏离核心的战略上,可能会迅速影响业绩。贝恩公司介绍说,领先企业会考虑距离核心业务一步之遥的邻近业务,而不是两步甚至更远的业务。这些业务与私募收购公司的专业领域更接近,且有望为普通合伙人创造更高的利润,为有限合伙人带来更高的净回报率。贝恩公司发现,收购投资者越来越多地为成长型股权、长期持有战略和行业基金募集资金。

英国“脱欧”协议再遭否决影响英镑

■ 毛雯

当地时间3月12日,英国议会以242票赞成、391票反对的结果,再次否决了英政府提出的新版“脱欧”协议。英镑因而急涨又急跌,上演倒V行情。

据了解,因担心该协议导致英国北爱尔兰地区被留在欧盟,部分议员投了反对票。对此,英国首相特雷莎·梅表示,对议会否决“脱欧”协议感到遗憾,并强调议会否决“脱

欧”协议要承担英国最终无法“脱欧”的风险。

欧洲理事会主席图斯克的发言人在随后称,无协议“脱欧”的风险正在上升。

英镑是对此次投票最为敏感的资产之一。投票结果公布后,英镑兑美元短线快速拉升近百点至1.3148,几乎收复日内跌幅,而后又大幅下挫80点,回落至1.3062附近。有经济界人士建议投资者应该谨慎持有英国资产,因为在现有时局下,其金融资产高度脆弱,极易受到各种风险因素的影响。

欧盟委员会主席容克在这次投票表决的前夕警告,这次投票是英国的最后一次机会,如果英国不能在5月23日至26日的欧洲议会选举前离开欧盟,英国将不得不选举自己的欧盟议员。

自2016年6月英国开启“脱欧”进程以来,连锁反应持续不断。“英镑越来越不稳定”是许多英国居民的感受。尽管“脱欧”后英国不用再

交“会费”,会有更强的政策自主权,但一切都是代价的,超市里的青菜普遍贵了10-15%,德国超市里的汽水和牙膏也不像之前那么便宜了,以前英国居民可以自由地在欧洲大陆开会、旅游,以后可能也没那么方便了。

英国东伦敦大学博士生导师、广东财经大学国际商学院院长黄庆安注意到,这几年东伦敦大学的生源结构正在发生变化,在英国“脱欧”前,来自其他欧盟国家学生的学费与英国本地学生一样,如果正式“脱欧”了,学费可能会从一年几千英镑涨到一万多英镑,目前其他欧盟国家的学生大约占总数的1/4,这个比例将大概率下降。

“脱欧”靴子迟迟不落地,不少企业已经未雨绸缪。祖籍广东的华人区剑华在伯明翰从事中英跨境电商物流业务将近十年,目前有一部分业务属于从中国出口产品到英国,再从英国分发到欧盟其他国家。“对物流行业而言,路通财通,

少一道关卡少一个壁垒,肯定更好。没“脱欧”时,从英国可以自由畅通地进入任何一个欧盟国家,不需要增加额外的手续、关税等,“脱欧”后肯定会麻烦一些。”他坦言。

尽管两年多来,“脱欧”的影响尚不明显,区剑华已做了布局:一方面寻找更多合作伙伴,在爱沙尼亚、荷兰等国家合作开公司、设物流仓,以便将一些货物从中国直接运往目的地,一方面积极研发,优化系统,推动多仓联合发货、虚拟仓等业务。

英国潮汕商会会长李泽霖说,“脱欧”后英国会面临系列考验,比如产品供应等问题。以农产品为例,原先英国主要是从荷兰和西班牙等国购买,“脱欧”后要寻找其他贸易伙伴,避免产品短缺、价格上涨等。目前来看,英国希望同美国、中国、印度、澳大利亚等世界主要经济体建立更紧密的双边经贸关系,一则减少“脱欧”带来的不良影响,二则拥抱更为广阔的世界。

全球私募股权收购交易创五年来额度新高

■ 本报记者 刘禹松

型收购交易的价值显而易见,但成功率不一,且与买方的经验密切相关。成功者经常进行大型收购交易,并把这些交易变成可复制模式,而落后者较少进行大型收购,通常是在战略上孤注一掷。

