

优化营商环境 扩大投资领域 加速CAI重启进程

深化中欧双向投资需要相向而行

■ 本报记者 张寒梅



空客天津总装线。新华社记者 赵子硕 摄

西班牙首相桑切斯、法国总统马克龙、欧盟委员会主席冯德莱恩近日相继访华,凸显中欧高层互动频繁、往来热络,为双方在各领域的交往合作提供了引领。经贸合作向来是双方关注的重点,如何加强中欧双向投资合作更是双方关注的关键话题。

中国社会科学院欧洲研究所欧洲经济研究室副研究员杨成玉近期在接受《中国贸易报》记者采访时表示,不论是去年11月德国总理朔尔茨作为中共二十大召开后首位访华的欧洲领导人来华正式访问,还是近期密集的欧洲领导人访华之行,都向中欧投资领域释放了积极信号。一方面,表明欧洲继续看好中国大市场,并且认可中国市场需求的可持续性;另一方面,对于甚嚣尘上的“脱钩”声音,欧洲正寻求以对话方式解决双边经贸分歧。

“双方良好的营商环境是促进中欧

双向投资的基础。”杨成玉表示,欧盟外资审查、外国补贴审查、公共采购审查等经贸政策工具的使用以及多项保护主义政策的实施对中国企业在欧投资带来了挑战。只有持续打造更优营商环境,降低外资企业在欧投资风险,才能吸引更多的中国企业进入欧洲市场。

据了解,2022年欧盟对华投资达到100亿美元,同比增长96.6%。中国在欧洲的投资为69亿美元,同比增长23.7%。中国驻法国大使卢沙野此前在接受媒体采访时同样强调了营商环境的重要性。他表示,扩大双向投资是一个重要方向。中国在法投资存量远小于法国在华投资存量,不平衡性突出。中国企业希望扩大在法投资,为法复苏经济、创造就业作出贡献,希望法方也要克服第三方干扰因素,积极为中国企业提供开放、公平、透明、非歧视的营商环境,特别是在电信、高科技领域。

对此,法国总统马克龙访华产生了实质性利好。4月7日,中法发布最新联合声明,两国承诺在投资等领域为企业提供公平和非歧视的竞争条件。其中特别提到,在数字经济领域,包括在5G方面,法方承诺在两国包括国家安全在内的法律法规基础上,继续以公平、非歧视方式处理中国企业的授权许可申请。

除优化营商环境以外,不断扩大双向投资领域也是助力中欧双向投资行稳致远的有效路径。杨成玉表示,2022年中欧双向投资逆势增长,主要呈现出两方面特点。一是欧洲对华投资主要集中在制造业领域,尤其是高端制造业领域。以德国对华投资为例,据商务部网站消息,2022年德对华投资115亿欧元,创历史新高。对华投资规模最大的企业是大众汽车、梅赛德斯奔驰和宝马集团。近年来,德汽车行业对华投资占本土投资比重平均超过70%,占欧洲投资比重超过三分之一。化工巨头巴斯夫也在释放亲华信号,仍将中国视为最重要的发展市场,大力拓展在华业务,未来几年将投资100亿欧元在湛江打造一体化基地,这是该集团历史上投资规模最大的单笔投资之一。

与此形成对比的是,欧洲对华服务业投资偏弱。海外咨询机构荣鼎集团(Rhodium Group)去年发布的一份报告显示,2018至2021年间,欧洲对华直接投资中商业服务占总投资额的比例不足2%,软件和IT服务不足0.5%。

“二是近年来绿地投资占中国对欧洲投资的份额日益增大。”杨成玉说,随着欧洲各类保护主义政策密集生效,绿地投资有助于绕过投资所在国保护壁垒,更好地进入当地市场。其中,绿色领域投资因符合欧洲双碳目标和可再生能源转型计划而规模较大,如宁德时代和远景动力都参与到了欧洲动力电池产业发展中。

在杨成玉看来,加强欧洲在华服务业投资以及促进中国在欧多领域投资是未来努力的方向。此外,从投资来源国看,德国、英国、法国、荷兰四个国家在欧洲对华投资总规模中占比较多;从投资企业看,整体投资集中在欧洲在华存量企业,新增企业相对较少。因此,吸引欧洲国家更多的新企业进入中国市场也显得尤为重要。

值得关注的是,中国贸促会研究院此前发布的《欧盟营商环境报告2022/2023》显示,如果《中欧全面投资协定》签署并实施生效,40.87%的受访中资企业将加大对欧投资。《中欧全面投资协定》(CAI)于2020年底完成谈判,此后进入文本审核阶段,但审核程序一度在欧盟内部暂停。

“《中欧全面投资协定》的重启还是要回到如何解除双向制裁的症结上来。”杨成玉说,中方应继续积极推进和欧洲议会方面的沟通协调,加速消除该协定得以批准的政治阻碍,助力协定早日解冻,为双方企业提供更大的市场准入机会。

投资环境

哈萨克斯坦去年吸引外资规模创新高

据中新社消息,哈萨克斯坦外交部发布消息称,2022年哈萨克斯坦吸引海外直接投资280亿美元,同比增长17.7%,创下10年来新高。哈外交部还称,将计划在未来7年内,继续吸引至少1500亿美元的海外投资。根据哈外交部的数据显示,2022年,荷兰、美国、瑞士分别以83亿美元、51亿美元、28亿美元位列对哈投资额前三。按行业划分,采矿业是去年哈萨克斯坦吸引海外直接投资的重点行业,对该行业总投资额达121亿美元;其次为制造业,投资额为56亿美元;批发和零售行业投资额为51亿美元;科技行业投资额为12亿美元。此外,运输仓储行业投资额为12亿美元。

意大利将推出企业纳税信用体系

据《欧洲时报》报道,意大利政府内阁日前批准一项税制改革授权法案,计划在未来两年内通过制定相应的法令对税收制度进行改革。意大利经济部副部长雷奥(Maurizio Leo)表示,营业额在500万欧元以下的小微企业将根据纳税信用指标(Isa)进行打分,成绩优良则可获得一定优惠和便利。若成绩欠佳,将可面临严格的税务检查。税务部门将结合数据库信息,利用人工智能对企业需缴纳的税额进行实际估计。若企业愿意支付比以往更多的税款,也可获得相应便利及优惠。雷奥称,意大利旧税制的繁冗使得许多外国投资者望而却步。而此次税改将弥补这一缺点,促进就业和投资。

巴林希望通过新的黄金许可证吸引投资

据《海湾日报》近日报道,巴林正在推出一项新的黄金许可证,为这个海湾小国寻求减少债务的公司带来大型投资项目。此举是巴林于2021年10月启动的经济复苏计划的一部分,旨在促进增长和创造就业机会。巴林政府媒体办公室表示,拥有重大投资和战略项目的公司在巴林创造超过500个就业机会,或者投资价值超过5000万美元的公司将有资格获得许可证。声明说,黄金许可证将提供给本地和外国企业,好处包括优先分配土地、基础设施和服务,更容易获得政府服务和政府发展基金的支持。(本报编辑部综合整理)

特斯拉储能超级工厂落户上海



特斯拉上海超级工厂。 特斯拉供图

本报讯(记者 张凡)特斯拉储能超级工厂项目签约仪式4月9日在上海正式举行,上海自贸试验区临港新片区党工委副书记吴晓华与特斯拉公司副总裁陶琳代表双方签约。上海市委常委、常务副市长吴清,特斯拉公司高级副总裁朱晓彤,上海市委常委、临港新片区工委书记、管委会主任陈金山,上海市副市长李政出席并共同见证签约。

上海市政府副秘书长庄木弟表示,“5年前特斯拉上海超级工厂项目创造了全球瞩目的‘上海服务、临港速度’,助力上海成为新能源汽车产业发展的新高地;今天,我们又将见证特斯拉储能超级工

厂项目的落地签约,这必将成为推动上海新型储能产业发展和绿色低碳转型的重要力量”。

目前,上海自贸试验区临港新片区已在“风—光—氢—电—制—储—用”产业领域形成了较为完备的产业链布局。未来,临港新片区将围绕新能源及储能产业编制产业发展规划、研究完善产业政策,通过优化产业体系、举办“中国储能大会”等重大活动,推动技术自主创新、提升新能源装备技术水平、加快重点企业和重大项目集聚,将临港新片区打造成为上海乃至全国新能源和储能的产业集群新高地。

本次签约的特斯拉储能超级工厂将

规划生产特斯拉超大型商用储能电池(Megapack),初期规划年产商用储能电池可达1万台,储能规模近40GWh,产品提供范围覆盖全球市场。特斯拉储能超级工厂项目计划于2023年第三季度开工,2024年第二季度投产。

不久前,特斯拉正式公布的“秘密宏图”第三篇章中,曾将目标设定为全面转向可持续能源,2050年前实现能源100%可持续,而特斯拉储能超级工厂项目也正是实现这一目标的重要举措之一。特斯拉方面表示,还将在中国投入更大精力,通过更多元化的产品与服务,吸引更多伙伴一起“加速世界向可持续能源的转变”。

诺诚健华:以国际化展示中国药企创新实力

■ 本报记者 王曼

“创新药出海是中国生物医药企业发展的必经之路。创新药前期研发投入很大,因此走国际化道路十分必要,中国生物创新药企业通过海外上市或者对外授权不仅有助于惠及全球患者,同时助力提高公司营收。”诺诚健华企业传播负责人陆春华在接受《中国贸易报》记者采访时表示,通过国际化道路,药企也可以充分展示中国生物医药企业的创新实力。

成立于2015年的诺诚健华,是一家商业化阶段的生物医药高科技公司,专注于恶性肿瘤及自身免疫性疾病领域的一类新药研制。公司现有多个新药产品处于商业化、临床及临床前研发阶段。公司在北京、南京、上海、广州、香港以及美国设有分支机构。

成立之初,诺诚健华就将国际化发展定为公司的战略规划之一,并且一直高度重视国际化进程,主要包括以下几个方面:

首先是全力推进创新药在海外上市。目前诺诚健华自主研发

的BTK抑制剂奥布替尼治疗复发/难治性套细胞淋巴瘤在新加坡获批上市,奥布替尼治疗复发/难治性套细胞淋巴瘤在美国完成患者入组,预计明年在美国提交新药申请(NDA)。据了解,奥布替尼在新加坡的上市获批标志着诺诚健华商业化走向国际。奥布替尼作为高选择性BTK抑制剂,在治疗复发/难治性套细胞淋巴瘤中显示了良好的有效性和安全性。此次在新加坡获批,奥布替尼将为当地套细胞淋巴瘤患者带来创新疗法的选择。

其次是不断推进全球多中心临床试验,以实现产品管线中的候选药物早日造福全球。例如,在美国、欧洲和中国开展的奥布替尼治疗多发性硬化症(MS)全球II期临床试验的12周中期分析数据达到主要终点。陆春华表示,国际化同时需要世界一流水平的研发、临床和BD团队强有力的执行力,有选择地在全球开展关键临床试验,加强对外合作,并在适当的时机开展

国际商业化。目前BTK治疗自身免疫性疾病在全球都尚未成药,期待奥布替尼早日惠及全球自身免疫性疾病患者。

再次是对外授权和对外引进。基于优异的奥布替尼治疗MS的早期数据,诺诚健华将继续在国际上寻求合作伙伴进行对外授权。“我们在国际上引进了tafasitamab的大中华区权益,引进的tafasitamab可以和诺诚健华现有管线进行联合用药,形成协同效应,进一步增强诺诚健华血液瘤领域的竞争力。”陆春华说。

此外,在全产业链布局方面,用于奥布替尼商业化生产的广州诺诚健华医药科技有限公司采用国际先进的生产工艺和设备,参照中国、日本、美国和欧盟GMP标准建立质量管理体系,目前,广州诺诚健华制剂的质量管理体系和生产线已通过中国和欧盟QP(Qualified Person,质量受托人)的审计,标志着广州诺诚健华能够为国内和欧洲市场提供临床药品。2022年11月初,广州诺诚健华顺利通过英国标准协会

(BSI)ISO14001环境管理体系和ISO45001职业健康安全管理体系的双体系认证。这些国际权威认证不仅肯定了广州诺诚健华的管理规范化,也为诺诚健华迈向国际市场奠定了更加坚实的基础。

“我们需要拥有国际视野的人才,这要从全球引进和国内培养两个角度同时发力,不断提升人才的战略效能。”陆春华说,创新药在国际化方面能不能成功最为重要的因素就是创新。生物医药的发展离不开创新,创新则离不开人才,因此诺诚健华将不断夯实创新,最终取得优秀的临床数据,从而获得国际市场的认可。

谈及医药企业出海可能遇到的挑战,陆春华表示,出海需要考虑方方面面的因素,包括药物的临床价值、临床试验设计的合理性、注册监管规则等。不同国家的注册监管存在很大差异,对创新药出海带来很大挑战。企业需要基于自身药物的特点,充分了解药政需求,细致入微地做好各项准备。

“诺诚健华的国际化进程在持续推进中,这是公司深化创新驱动、不断跟国际接轨的重要渠道。”陆春华说,未来在海外市场的规划和布局方面,首先要符合自身业务发展需要,诺诚健华正进一步加强药物发现平台,致力于开发恶性肿瘤和自身免疫性疾病领域的全球前沿靶点,旨在为大量未满足的临床需求提供first-in-class(全球创新)或者best-in-class(同类最优)疗法。

“我们正在全球进行的30多项临床试验需要大量的投入,所以现阶段我们还是主要通过寻找合作伙伴深化国际化,这也更有利于公司目前阶段的发展。等到3至5年之后,我们具备了更强大的实力,也可采取不同的国际化策略。”陆春华谈到,与此同时,诺诚健华正积极寻求更多对外授权的机会,也计划在全球范围内寻求与公司现有资产及平台相辅相成的授权引进机会,以最大化公司资产的商业价值。

筑牢外资企业在中国市场发展的市场阶梯

■ 张凡

中贸时评

自全国两会闭幕以来,中国高层发展论坛2023年年会、博鳌亚洲论坛2023年年会相继举办,第三届中国国际消费品博览会也于4月10日拉开帷幕。伴随着这一系列重要活动,外企高管也密集来华参会、考察、走访,掀起一阵来华热潮。据不完全统计,截至目前,已有近百位知名外企高管来华访问,而且这一数字还在增长中。

这是跨国企业以实际行动来表达他们对中国市场的重视、对投资中国的信心。这种信心很大程度上来自于当前中国经济各项指标的明显回升。2023年前两个月,全国实际使用外资金额2684.4亿元人民币,同比增长6.1%,社会消费品零售总额同比增长3.5%。更重要的是,中国持续不断地向世界传递出实施更大范围、更宽领域、更深层次对外开放的信号,正如国务院总理李强在出席十四届全国人大一次会议闭幕后的记者会上所说的:“中国开放的大门会越开越大、环境会越来越好、服务会越来越优。开放的中国欢迎大家来投资兴业。”

开放助力中国经济腾飞,也让外企扎根中国市场。自改革开放以来,外资企业为何青睐在华发展,各方一直用比较优势理论、价值链理论来解释。在良好的国际环境之下,中国凭借低廉的土地、劳动力价格等优势,积极承接国际产业转移,从事附加值较低的环节,“世界工厂”成为中国的标签。如今,中国的比较优势正在发生变化,不断向价值链高端攀升,特别是举办中国国际进口博览会等活动,说明中国市场本身的潜力正在不断释放。普华永道4月7日发布的题为《在华跨国企业高管洞察:亚太供应链重塑》的报告显示,超过八成的受访企业将“本地市场巨大”列为其在中国建立和保留供应链的考虑因素。目前,“在中国,为中国”成了不少外企的行动指南。

这时,市场阶梯理论便有了用武之地。浙江大学管理学院教授郭斌在其著作《大国制造:中国制造的基因优势与未来变革》中提到了追赶阶梯理论,其中重要的内容之一便是市场阶梯。用这个理论来解释当下外企投资中国也很贴切。我国市场不仅人口数量庞大,而且还存在多样性,具有低端、中端、高端俱全的特征,也就是存在着连续的市场阶梯。而连续的市场阶梯,并非任何国家都能够拥有,这成为吸引外资的新优势。

如果对知名跨国公司的在华业务拓展版图进行分析,就会发现,有越来越多的外企的关键举措是“下沉”,将其业务延伸到三四五线城市,甚至是到县城去布局。例如,DHL先后在泰安、银川、宝鸡、九江和安平等地开设直营服务中心。还有一种“下沉”是将中小企业列为业务发展的目标。例如,摩根大通看到中国跨境电商发展的机遇,在上海推出了适合于跨境电商的贸易解决方案。这都说明,大型跨国公司已经看到了“小城市”“小企业”中的“大机遇”,正在从中寻找新的业务增长点。此外,中国近年来将科技创新摆在重要位置,加大知识产权保护力度,国际化、专业化人才优势不断释放,吸引高技术产业外资,科技型外资企业不断来华投资兴业,他们对“上升”“下沉”的双向发展的愿望十分强烈。

这些客观和主观优势的叠加,令保障连续市场阶梯能为外资企业提供足够的上升或下沉空间变得十分重要。这至少可以从以下两个方面着手:

一是结合区域协调发展战略,建设全国统一大市场。推动京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝地区、长江中游城市群等区域内部的市场一体化建设,打通制约区域经济循环的关键堵点,推动经济要素由区域中心城市、次中心城市向周边城市辐射、渗透,特别是要用好高新区、经开区、综保区、自贸试验区(自贸港)等开放平台,使得国际要素资源更方便在区域乃至全国流动,从而进一步降低外企开拓下沉市场的成本。

二是不断扩大中产阶层规模,为扩大内需提供动力。只有最终消费大幅提升,在华外资企业才会有生产、投资和研发的動力,对未来才会充满信心。中产阶层规模的不断壮大,将进一步拓宽外企“下沉”“上升”的通道。这就要求我们在不断提高民众收入的同时,做好分配的制度安排,强化在教育、卫生、住房、社会保障等公共产品领域的政策支撑,促进共同富裕。

准入门槛高不高决定着外企是否进得来,营商环境优不优决定着外企是否愿意来,而市场规模大不大则决定着外企是否留下来。不断夯实外企在华发展的市场阶梯,实质上就是在另一个维度扩大了市场规模,有效释放中国市场消费潜力,为外企更好实现“在中国,为中国”的理念提供助力,从而不断夯实我国构建新发展格局的基础。