



## 跨国聚焦

## 依托自贸区跨境并购 上海国企收获首单

■ 赵一蕙

上海国企成功收获依托自贸区开展跨境收购的第一单。正在筹备改制上市的上海现代建筑设计(集团)有限公司(以下简称现代设计集团)近日宣布,已于2月28日通过上海自贸区实现对美国威尔逊室内设计公司(Wilson & Associates Inc)的全资控股,标的公司位列全球酒店餐饮室内设计领域前三甲。不过,交易双方均未披露此次收购的具体金额。

在上海国资国企新一轮改革背景下,对于正在筹备上市的现代设计集团而言,此次海外收购是提升自身国际竞争力和估值的有效手段。“集团正积极准备改制上市,努力建设成为企业管理制度更为完善的公众公司。”现代设计集团总裁张桦表示。

值得一提的是,此次收购恰逢中国(上海)自由贸易试验区设立。据介绍,此次跨境投资,是现代设计集团通过在自贸区设立子公司进行运作的,是上海国企依托自贸区开展跨境收购的第一次成功尝试。“相关政策的先行先试,降低了企业在融资利率、税收等方面的成本。同时,自贸区也为企业提供了一个更好的外部环境。”张桦称。

现代设计集团拥有60多年历史,是一家在行业内具有较高知名度和影响力的建筑设计企业,旗下拥有华东建筑设计研究总院、现代都市建筑设计院、上海建筑设计研究院公司、现代工程建设咨询公司等20余家专业公司和机构,曾主持或参与了70%以上上海地标性建筑的设计。

据介绍,此次收购标的威尔逊室内设计公司专注于酒店、度假村、高级餐厅、豪华交通设

施、高档住宅等高端场所的室内设计,是国际室内设计的高端品牌。尤其在酒店室内设计领域,享有盛誉,近5年稳定在该领域全球前三的位置。该公司总部位于美国达拉斯,在纽约和洛杉矶设有设计机构,并在新加坡、中国、阿联酋和印度设有办公室,拥有来自全球20多个国家的员工400余人。该公司与诸多国际高端酒店客户保持长期的合作关系,其中包括万豪集团、洲际集团、希尔顿酒店、喜达屋集团、凯悦集团、四季酒店等。

“此次全资控股威尔逊公司,可以填补集团在酒店等高端场所室内设计领域的业务空白,向价值链高端和产业链前端延伸。以实现集团加速向国际化模式运营转变的战略目标,提高业务总量,以扩大业务,增强市场话语权,提高国内外市场品牌影响力。”张桦介绍说。



## 英国招商心切 推出针对中国企业投资指南



■ 王琳

近日国家发改委与英国驻中国大使馆共同发布了一份长达40页的对英投资指南。

据国家发改委学术委员会秘书长张燕生介绍,《中国企业在英国投资指南(2014)》(下称《指南》)是2013年10月中英第五次经济财金对话政策成果之一,是在中国相关政府机构、英国驻中国大使馆和英国繁荣基金的支持下,由国家发改委对外经济研究所编制完成的。

## 为什么是英国?

《指南》提到了18家已在英国建立合资企业的中国企业,并向投资者提出了一些建议,包括注意查看英国促进投资机构提供的免费信息,以及聘用专业公司以获得法律或税务方面的咨询服务等。

国家发改委宏观经济研究院常务副院长王一鸣发言称,希望通过这份《指南》,推进中国企业在各个

产业与领域与英国的优势企业实现对接合作,共同建立全球的供应链和生产网络。

华为宣布在英新增投资13亿英镑;大连万达收购圣汐游艇公司和伦敦黄金地段地产;总部基地开发伦敦皇家阿尔伯特码头;中海油和中石化投资北海油田;上海光明食品收购维他麦;北京建工集团投资开发曼彻斯特空港城……

这些响当当的名字和掷地有声的投资动作,汇成了过去几年中国企业赴英投资的大潮。

为什么是英国?是什么在吸引着中国企业家?他们又在英国寻求着什么?

在英国贸易与投资国务大臣利文斯顿看来,这是因为英国一直都是一个对外商投资非常开放的经济体,欢迎中国公司在英国开展业务。

2008年全球金融危机爆发以来,英国的宏观经济增长在欧洲国家表现最佳。中国在欧洲的投资额在欧洲仅次于德国位居第二位。

根据英国贸易投资总署的数据,500多家中国企业在英投资并设立机构。2012年,中国企业对英投资额达27.75亿美元,同比上升95%。而在2003年至2012年间,中国企业对英投资的年均增长率高达83%。

英国内閣部长奥利弗·赖特温认为,中国企业在英国的成功投资不仅体现在数量和规模上,更体现在中英产业间存在的广泛互补性。除了传统的基础设施、制造业和能源项目外,中国在英投资不断多元化,投资范围逐渐扩展至科技、教育、农业、医药等新兴行业领域。

## 金融是排头兵

中国在英投资,金融服务业是排头兵。

## 跨国视点

除了国际金融中心之一——伦敦具有的金融业态优势外,人民币离岸中心的建立,伦敦打造人民币国际市场“欧洲中心”的野心,都让中国金融企业瞄准了这个城市。

目前,英国已成为唯一一个中国五大银行均在此设立了分支机构的海外地区。

德勤国际业务发展部主管总监庞维接受记者采访时说,中国银行等在英国进行投资设立分支机构,首先是为在英国投资的500多家中国企业服务,因为银行的客户去了英国。

## 着眼第三方市场

中英在深化双边经贸投资的同时,还将未来的合作增长点聚焦在了中英两国都有涉足的非洲、中东等第三方市场。

英国驻华大使馆商务处副参赞伍启德对记者说,英国贸易投资部门正在与中国对外承包工程商会一起,推动中英企业在非洲基础设施投资与合作方面的合作。

伍启德说,伦敦不仅承接英国企业的并购交易项目,还服务于在伦敦上市的欧洲、中东和非洲的企业。如果一个非洲的矿产项目在寻找买主,伦敦的银行家很可能会负责协助其完成整个交易。

2014年中国对外投资额有望超过1000亿美元,未来5年对外投资规模将达到5000亿美元。

2013年底,英国财政大臣乔治·奥斯本和首相卡梅伦先后访华,中英签署了投资、科技创新、金融等领域的合作文件。其中,英方允许从事批发业务的中资银行在英开设分行,中方按照市场驱动原则支持伦敦离岸人民币市场发展。

## 中粮收购荷兰Nidera 51%股权

日前,中国最大的粮油食品企业中粮集团与荷兰知名农产品及大宗商品贸易集团Nidera正式签署协议,中粮收购Nidera 51%的股权,双方建立战略合作关系。这是迄今为止中国粮油行业最大规模的一次国际并购,中粮与Nidera将建立资源、市场、信息等共享机制,并在种子业务等领域开展合作。专家表示,中粮入股Nidera打造国际化经营网络,有利于缓解国内农业资源短缺难题,有效保障国内市场供给和稳定。

## 安利在华销售额占全球四成

安利公司总裁德·狄维士近日在北京的媒体见面会上表示,2013年度安利中国销售额已占到安利全球销售总额的40%,他十分确信中国经济将保持强劲发展势头,未来将继续加大在中国市场的投入。他同时表示,国外直销行业都十分规范,未来期待中国政府加强对中国国内直销行业的监管。安利日前公布其2013年全球销售额,2013年度安利全球销售额为118亿美元(约合731亿元人民币),较2012年增长了5亿美元。其中,中国市场2013年的销售总额为293亿元,相比2012年的271亿元增长8%。

## 赛维卸包袱主攻国内市场 德国子公司二度申请破产

一年光景不到,赛维LDK旗下德国子公司Sunways再次进入破产程序。Sunways是一家集组件、电池和逆变器制造于一体的制造商,该公司于德国当地时间3月21日在康斯坦茨法院申请破产。2013年5月,Sunways曾启动过破产程序,但当年8月,公司主要债权银行通过对其信用额度还款条款等问题提供豁免,使其免于破产。时至今日,公司再度面临资不抵债的窘境,主动向法院申请破产。赛维LDK公共总监、新闻发言人彭少敏向记者介绍,欧洲市场行情不好是造成Sunways资不抵债的主要原因,彭少敏暗示,Sunways破产是为了往好的方向发展,“现在欧美的市场本来就小,这样可以让赛维公司专注于中国国内市场。”不过,Sunways的正式破产还需要中国当地法院批准。

## 福田卡车将在巴西南部建厂

据巴西《圣保罗报》日前报道,福田汽车巴西分公司将在巴西南部的南里奥格兰德州兴建工厂,该州政府也希望通过参股的方式成为福田卡车巴西公司的合伙人。报道说,南里奥格兰德州州长任罗正在与福田巴西公司协商购买其股票。福田公司在巴西的工厂将建在该州首府阿莱格里港附近的瓜伊巴市。专家认为,这是很少见的州政府参股行为。福田汽车巴西公司透露,企业目前正在等待建设工厂所必须的环保许可,预计这一许可证本月可以发放。工厂的生产能力预计为每月2.1万辆,目标是在7年内占领5%的巴西市场并成为出口平台。(本报综合报道)

## 特斯拉寻“中国合伙人” 直营模式能否落地?

■ 陈妍妍

有业内人士透露,特斯拉最有可能找的“中国合伙人”是国家电网旗下的子公司,这家公司将为特斯拉制订一整套充电解决方案。随着国家电网宣布将放开电动汽车充换电设施建设,特斯拉概念股又开始躁动了。

近日,有消息称江淮汽车与特斯拉高层会面,双方被认为有合作的可能。不过,在中投顾问高级研究员李宇恒看来,尽管许多企业传言与特斯拉有亲密接触,但从特斯拉方面来看,似乎并不会与国内车企进行深度合作,只停留在表面的基础性服务层面。

“特斯拉不会委托国内厂商进行全部生产。”李宇恒表示。

## 国家电网“充电管家”?

目前,特斯拉相关的概念股主要包括新能源汽车、锂电池以及充电桩企业。不过,在一位不愿具名的业内人士看来,特斯拉会自己建充电桩,但在国内找一家设备运营商进行合作,最有可能的合作伙伴是国家电网旗下子公司。

该人士对记者透露,特斯拉与中国企业合作的方式不是简单地找某个公司建充电桩或运营,而是找一个公司针对特斯拉及其用户,订制一整套充电的解决方案。“这一公司能把所有充电相关问题解决。”

此前,记者从特斯拉首批客户处获悉,由于国内民用电流限制,如果要在自家车库给特斯拉充电,需要改变线路,这就需要联系物业、消防、供电局等多个部门,而供电局的审批是必不可缺的。可见,要成为特斯拉充电问题的“管家”,提供一条龙服务,能做到的也只有国家电网了。

目前,国家电网旗下拥有四家上市公司,包括许继电气、国电南瑞、平高电气、国电南自,其中,国电南瑞、许继电气曾被认为最有可能成为特斯拉“中国合伙人”。

一位特斯拉内部员工也向记者确认:“建充电桩不会跟别人合作,只能自己建。超级充电站还没有开建,目前还在和国家电网等部门洽谈。”

不过,谈及充电设施建设的放开,上述业内人士认为目前还没有实质利好。“国家电网所谓的放开,还要看具体怎么执行,目前只有董事长的一句话,没有具体方案。”

该人士介绍说:“对我们而言,建充电桩最困难的是报装申请,例如我们想在某个地方建充电桩,但申请报给供电局后,可能会被卡住,这对我们是最大的阻碍。国家电网既是供电商,同时又是运营商,与其他运营商存在竞争关系。未来即便放开建设权,但电力还是由国家电网把控,其在运营商竞争中仍具有主导地位。”

## 直营模式或遭抵制

除了充电问题,特斯拉还需攻克的难题是合法销售。

与大部分车企不同,特斯拉采用的是自建直属销售模式,消费者无需通过4S店购车,这种模式节约了经销商的中间成本,谋求收益的最大化。不过,这种直营模式在中国是不被允许的。《汽车品牌销售管理实施办法》规定,汽车供应商在对汽车品牌经销商授权销售区域内不得向用户直接销售汽车。

在外界纷纷猜测特斯拉入华将采用何种销售模式时,近日,特斯拉通过其官方微博发布了《对中国消费者的声明》一文,强调在全球任何市场都采用直销模式,而不会授权任何经销商、分销商,或者其他第三方机构,目的是保证销售的效率。特斯拉还警告称,倘若消费者所购买的特斯拉产品并非从官方渠道直接购置,则权益会受到“极大影响”。

中驰汽配有限公司总经理张后启向记者透露:“特斯拉未来会在中国分大区设体验馆,但卖车还是在网上,目前特斯拉还在对相关部门开展公关,不确定是否能获准。”

“特斯拉的直营模式在中国并不被允许,必须在中国注册成立品牌销售代理公司才可以销售。”李宇恒表示,“所以,政府管制是挡在特斯拉进军中国直销领域的拦路虎。”

值得注意的是,特斯拉的这种模式直接触动经销商利益,在美国也遭到宝马、奔驰等品牌的抵制。李宇恒指出,如果我国政府为了改善新能源汽车的使用环境,为特斯拉直销开绿灯,国内经销商也有可能效仿美国企业抵触此类做法。

