

厦门投洽会力证中国投资机遇

由中国商务部主办的、每年9月8日在厦门举行的国际投资贸易洽谈会,被业界称为观察全球资本流动的重要风向标。与往届相比,今年的第十九届投洽会展示了中国资本在世界投融资市场上的强劲风头。

据投洽会组委会披露,不断求新的投洽会依然人气高涨,本届规模为历史之最,吸引了100多个国家和地区700多个境外客商团组踊跃参会,联合国工发组织、贸发会议、世行国际金融公司、世界投资促进机构协会、世界贸易中心协会等国际机构负责人率团莅会,众多外国政要站台,并向中国企业抛来“橄榄枝”。

拉脱维亚副总理兼经济部部长阿尔维尔斯·阿舍拉登斯说:“中国是欧盟和拉脱维亚重要的合作伙伴,双方互利合作,潜力巨大。在过去5年中,拉脱维亚自中国进口总额增长了两倍,去年中国已经成为拉脱维亚最大的非欧盟贸易伙伴。希望和中国在金融、交通、物流、工业化和可持续发展等领域有更多更深入的互动。”

津巴布韦副总统皮莱凯泽拉·穆波科表示,要实现快速和可持续发展,投资至关重要,希望有更多感兴趣的中国伙伴前来洽谈。津巴布韦正在学习中国的特区模式,将尽快制订适用于经济特区的框架和激励措施。

针对“中国对外资吸引力下降”、“外企跑路潮”等传闻,多名重量级与会人士纷纷发声,指“中国投资机遇仍无限广阔”。

华南美国商会会长哈利·赛亚丁受访时表示,虽然现在有很多唱衰中国经济的声音,但以该商会为代表的众多跨国企业依然看好中国经济,且今年经济向好的趋势将更加清晰。

他说,目前华南美国商会企业无一撤离中国。该商会今年的一项

涉及246家外资企业的调查显示,93%受访企业盈利乐观。

世界贸易中心协会理事会首席执行官科斯特·弗格森也指出,20年前中国以低成本著称,现在中国正进入经济发展转型期,劳动力成本虽然上升,但经济结构更合理化、投资环境更友好、更讲求环保。

该协会理事会主席加齐·阿布纳尔也表示,虽然中国的经济增速有所放缓,但对于国外投资人来说,中国依然是一个很好的投资市场,中国的经济增长相较全球其他国家来说还是非常快的。另外,建设发展自由贸易区的新举措,对投资者也很有吸引力。

西班牙驻广州总领事馆商务专员苏绮妮说,自贸区战略的深入推进、制度创新举措的不断实施,使投资便利化水平不断提高,国际化、市场化、法治化环境不断完善。“从投资软环境来看,中国对外资吸引力变得更大。”

不仅软环境越变越好,硬环境也硬气依旧,“一带一路”建设构想正加快推进,促进中国与沿线国家的相互投资和贸易往来。据统计数据

显示,2015年,“一带一路”相关国家对中国投资增长25.3%。

另外,今年上半年,美国对华投资增长142.6%,英国对华投资增长114.3%,德国对华投资增长97.6%,

对华投资增长较快的行业主要为信息传输、计算机服务和软件业、科学研究、技术服务以及制造业等。

国家统计局前局长、民生证券首席经济学家邱晓华认为,中国GDP增长6.5%的底线肯定能够守住,因为政策面还有空间。中国经济的困难期将在2018年告一段落,转型升级将见到成效。从长远来看,中国的投资机遇依然广阔。

加齐·阿布纳尔表示,随着改革的深入,投资环境的改善、结构调整升级步伐的加快,中国仍然具有吸引外资的长期优势,中国对全球资本依然具有较强吸引力。

(本报综合报道)



9月9日,澳大利亚企业家与中国企业家在厦门对口洽谈合作。当日,澳中商务周:福建-澳大利亚企业对口洽谈会亮相第十九届中国国际投资贸易洽谈会(厦门投洽会),促进澳中经贸交流合作。 中新社记者 吕明 摄

●供求信息

捷克采购化工产品

招标方: 捷克 Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně大学
招标内容: 化工产品采购
截标日期: 2016年9月19日
联系人: ohaj Pavel
采购金额: 8.6万捷克克朗
电话: +420 576032323
邮箱: sohaj@rektorat.utb.cz
地址: nám. T. G. Masaryka 5555, 760 01 Zlín, Česká republika
网址: http://www.utb.cz

罗马尼亚采购接骨设备

招标方: Grigore Alexandrescu 儿童急救医院
招标内容: 接骨设备采购
截标日期: 2016年10月10日
联系人: Dana Sandor
电话: +40 212115185
传真: +40 212115185
邮箱: alexandrescugrigore@yahoo.com
地址: B-dul Iancu de Hunedoara nr. 30-32, sector 1, 7000 Bucuresti, Romania

斯洛文尼亚采购厨房家具

招标方: Slovenske Konjice 市
招标内容: 厨房家具及设备采购
截标日期: 2016年10月17日
采购金额: 14.175万欧元
联络人: Botjan Mlakar
电话: +386 37573390
邮箱: info@slovenskekonjice.si
传真: +386 35754328
地址: Stari trg 29, Slovenske Konjice 3210, Slovenia
网址: http://www.slovenskekonjice.si

意大利软件支持服务招标

招标方: 意大利 Insiel 公司
招标内容: 软件支持服务招标
截标日期: 2016年10月26日
采购金额: 29万欧元
传真: +39 0403737333
邮箱: ufficio.acquisti@insiel.it
地址: Via San Francesco 43, 34133 Trieste, Italy
网址: http://www.insiel.it

(以上信息仅供参考)
(来源:中国贸促会)

荷兰企业:

肯定商业环境 乐享中国机遇

■ 本报记者 高洪艳

为什么在中国开展业务?你认为中国市场怎么样?荷兰企业在华业务遭遇了困境吗?

在荷兰驻华使馆联合咨询机构对在华经商的荷兰公司开展的第三次双年度商业调查中,上述一系列问题的答案显示,荷兰公司在中国的整体运营状况良好,一部分荷兰公司预期未来在华业务会有更加出色的表现。但同时,荷兰公司在中国当前的商业环境中也遇到了很多挑战。

“与2012年和2014年类似,我们进行商业调查的核心目的是了解荷兰在华企业的经营特点、成果和未来展望。调查的结果能够反映出这些荷兰公司和企业家的经验和需求。”荷兰驻华使馆公使杜安德在接受《中国贸易报》记者采访时说,这些信息能够帮助荷兰的使馆领馆和经济活动支持机构更好地服务于这些公司和企业家。

调查结果显示,由于中国庞大的市场容量和积极的发展前景,2014年和2015年,约有85%在华荷兰公司在受访时表示,中国的商业环境非常良好,对于集团公司的整

体表现提供了支持。大约60%的受访企业在华业务盈利,20%的企业利润持平。

“我们认为,荷兰企业在华整体经营良好,绝大多数公司能够盈利。尽管中国的经济增长率出现了下滑,但是约2/3的在华荷兰公司预期未来的经营会更加出色。”杜安德表示,由于拥有更优秀的产品性能、研发能力和质量管理,与欧洲企业家整体比较,荷兰企业家对于公司的营业额和利润率的增长都表现得更乐观。

不过,与欧盟中国商会9月1日发布的《欧盟企业在中国建议书2016/2017》相吻合的是,荷兰企业也表现出了对中国市场的一些担忧。例如,与2014年调查结果中的3%相比,今年的调查中认为中国商业环境较为不利的被调查者占到了15%。其中,被调查者提到的最突出的商业壁垒来自于政府关系和法规环境两个方面。处理与政府的关系以及法规政策的缺乏透明度是最为普遍的障碍。

“同样,荷兰企业呼吁中国与欧

盟尽快达成投资协定谈判,更好地履行平等互惠原则,落实稳健透明的投资保护以及投资争端解决机制,从而实现更多产业的开放和双向投资增长。”杜安德告诉记者。

目前,有超过1000家荷兰企业活跃在中国内地和香港地区。现在很少会有企业在华投资是看中中国的劳动力成本优势,而是认为中国也可以实现有 high 附加值的智力劳动的输出。在中国经济转型的过程中,获取并留住有能力的职员、寻找新的商业盈利模式,对于荷兰企业来说既是挑战又是机遇。

从地域上来讲,荷兰是一个小国,却有很多世界知名的大企业。荷兰企业家的创造性和务实精神早已在世界范围内被熟知。荷兰企业家深知如何应对全球变化和挑战,并积极寻求长期的解决方案。

荷兰企业在很多行业具有突出优势,比如水资源管理、农业食品、交通物流、化学工业、创意产业等。在中国,这些行业也在快速发展中,因此未来将为中荷两国企业间的合作提供更多机遇。

中企马其顿高速公路项目:

用心做好融合 赢得当地支持

■ 田晓军

的重要项目。

中水电中标该项目后,即对媒体推介作了细致的规划,将项目建设可提升当地经济发展作为推介切入点,突出互利双赢。中国驻马其顿大使多次接受当地媒体采访或撰文,介绍两条高速公路贯通后将会为马其顿经济的发展带来哪些实际利益,解决当地多少人就业,对沿线地区民众的生活和出行有怎样的好处,对该国旅游业的发展有多大促进作用等等。当地媒体的正面报道增加了民众对该项目的理解和支持,政府也因民众的好感与支持加大了对项目的重视。

让沿线民众分享现实利益

项目从规划到施工,在机构设置和管理模式上都充分考虑到本土化的因素。凡是由当地公司承

揽的工程都在合同中有明确规定,分包比例清晰。在人力资源方面,项目部也都充分考虑本土化,主要的专业骨干技术人员来自国内,同时也会聘请一些当地的工程技术人员,普通工人则全部在当地招聘。项目部每年都要表彰当地优秀员工,让当地员工在中国企业的团队里也能发挥他们的作用。

设备资源和建筑材料等也都采取本土化的策略,能够在本土租赁或者购买的设备,都尽量在本地购买。有些产品如果本地没有,项目部就会通过本地公司在国外采购,大型特种设备也基本上是通过本地代理在国际市场上采购。这样做可使项目所在国家的相关方都能分享到中国投资带来的现实利益,以实际行动阐释“一带一路”建设不仅仅着眼于中国自身的发

“重塑能源:中国”项目成果报告发布

本报讯 (记者 孙允广) 国家能源研究所联合其他相关机构日前在北京举行G20能效论坛,论坛上发布了“重塑能源:中国”项目成果报告。

“重塑能源:中国”项目由国家发改委能源研究所于2013年6月发起,并联合来自美国劳伦斯伯克利国家实验室、落基山研究所和能源基金会(中国)3家国际机构历时3年共同完成。该研究采用系统模型分析方法,聚焦电力、工业、交通和建筑四大部门进行全面、系统的定量研究,并分析具体技术路线选择、成本有效性、环境和社会影响等。

该项目为中国制定了面向2050年能源消费和生产革命的路线图。报告研究显示,中国完全有可能以技术可行、经济合理、社会

接受的方式,通过重塑能源生产和消费体系,到2050年实现经济6倍增长,同时一次能源需求量仅比2010年增长1%。在重塑情景下,2050年中国非化石电力占全国电力消费的比重可达82%,其中,可再生能源将为全国提供68%的发电量;中国有望2025年左右实现二氧化碳排放达到峰值,2050年二氧化碳排放比2010年水平降低42%。

报告认为,要实现重塑情景,2010至2050年,中国需要新增总投资累计约35万亿元人民币,而节省的能源总成本达56万亿元人民币,这样将为中国带来21万亿元人民币的净收益。这一计算结果尚未包含环境和公共健康水平、能源安全改善带来的收益等。

伊朗直言中国投资者“走得太小心”

本报讯 “公司之前在伊朗的业务是出口集装箱、港口装卸等设备,目前正在考虑转型,带着资金、技术到伊朗去,或与当地的公司合作,在产能转移方面做一些尝试。”上海振华重工(集团)股份有限公司港口机械经营部副总经理陈凯说。

在9月8日于上海举行的伊朗中国丝绸之路经济贸易与投资会议上,陈凯向记者详细地讲述了未来在伊朗的投资计划。与陈凯的跃跃欲试相比,伊朗中国商会一上海会长H.N.Safari却认为中国投资者在伊朗的投资道路“走得太小心”。

伊朗中北部紧靠里海、南靠波斯湾和阿拉伯海的独特地理优势,让不少投资者纷至沓来。但H.N.Safari接受记者专访时表示,中国企业在伊朗的投资步伐还需加快,不然有可能错失成本、政策等方面的优惠。据其介绍,2015年共有

37家中国的中小型企业到伊朗自由贸易区注册公司,而欧洲企业有160家。

今年1月,中国与伊朗共同研究制定了两国25年全面合作协议,伊朗驻华大使馆商务参赞阿里·德伽尼认为,虽然近几年来两国的贸易发展总体呈上升趋势,但这一增长速度比双方的实际能力和扩大贸易关系的需求要低得多。阿里·德伽尼表示,伊朗与中国的合作不能局限于贸易,工业生产、石油、天然气、新能源、基础设施、科技合作等众多领域都应有所发展。伊朗和中国的经济可以起到互补作用,中国持续的经济增长需要能源供应商,伊朗作为能源大国,可以成为优先选择,满足中国需要。

伊朗驻沪总领事阿里瑞扎·伊瓦什也期待,随着中国“一带一路”建设的推进,希望将来会有更多的中国企业到伊朗投资。(缪璐)

●投资动态

中日企业或竞标纽约地铁

本报讯 日本川崎重工工业公司拟决定参加美国纽约地铁引进新型车辆的制造商竞标。以低价增强攻势的中国大型铁路车辆制造商也对此感兴趣,因此也有可能出现日中企业对决的局面。

据悉,该订单数量最多将达到1545辆,预计最快于明年中期决定制造商。据川崎重工透露,该公司在纽约地铁所持车辆中所占份额最大,今后将以技术实力争取更多订单。

纽约地铁在早晚高峰期晚点的情况严重,纽约市公共交通局为了旅客更方便乘车,决定引进拓宽

车门的新型车辆“R211”来取代陈旧车辆。车内将提供可供乘客用智能手机上网的WiFi,还可以充电等,提高乘坐的舒适度。

除川崎重工以外,中国的中国中车、加拿大的庞巴迪等制造商也对竞标显示出兴趣。中国中车今年3月通过旗下子公司拿下芝加哥地铁车辆采购项目。

如果川崎重工获得订单,将在位于日本神户市的兵库工厂制造样车。量产车辆预计在美国内布拉斯加州的工厂进行主要部分组装,在纽约州的工厂全面完成。(张俊 郝嘉奇)

玫琳凯中国斥资8亿元支持在华业务

本报讯 玫琳凯(中国)化妆品有限公司日前在位于上海中心城区的玫琳凯大厦举行了全新行政中心启用仪式。该行政中心是玫琳凯斥资超过8亿元购置的办公大楼,成为支持该公司在中国长期发展的“梦想家园”。有关人士称,此举不仅是玫琳凯在华投资战略的重要组成部分,也彰显了玫琳凯总部对于在中国市场的发展充满信心。

早在1995年,来自美国的全球知名护肤品企业玫琳凯即进入

中国市场,并成立了其全资子公司玫琳凯(中国)化妆品有限公司。经历20余年的发展,玫琳凯中国在全国35个主要省市均设有分支机构,并在浙江杭州设立了美国本土以外唯一一家海外生产中心——玫琳凯亚太生产中心,目前该生产中心已升级成集生产、研发、分销为一体的供应链核心。据悉,中国已经成为玫琳凯在全球最大的市场,其产品在中国化妆品市场份额排名中连续多年位列前茅。(李鸿)

各项业务标准与国际接轨

该项目部还善用本土律师事务所和税务规划,比如项目的主管律师和会计师,都是在当地聘请的,律师主要负责解决劳工方面的问题,还有在经营过程中可能会遇到的法律问题。两名会计师一个是从德国银行聘请的,另一个来自本地,负责解决项目的税务问题和本地日常账目。

尽管KO项目部的做法看似平常,也并没有太多的“高科技”,但他们的一些尝试说明,中国在对外基础设施建设方面能有更大的作为,为中国和项目所在国谋求更多的利益,达到合作共赢的目标。

只有保持自己的优势,不断学习和借鉴,中国在国外基础设施建设方面才能有更大的作为,为中国和项目所在国谋求更多的利益,达到合作共赢的目标。