

中日工商界迎来合作新契机

■ 本报特约评论员 刘英奎

11月20日,日本派出的250人组成的经济访华团受到国务院总理李克强的亲自接见。此次日本访华规模之大,中国接待规格之高,历史空前。在两国实现邦交正常化45周年之际,此举发出了中日两大经济体重新加强经贸合作、修复双边关系的积极信号,而新时代中国发展的巨大机遇将为外商投资企业发展和东亚经济合作提供无限潜力。

中国经济将继续保持中高速增长,市场将更加开放,营商环境持续优化,中国依然是外商投资的理想热土。

● 项目信息

拉脱维亚公司提供物流仓储服务

拉脱维亚 TFS Trans 公司在拉脱维亚里加自由港内建设的新型高架仓库近期已投入使用。公司可提供仓储、重新包装、清关、门到门配送等服务,可实现空铁海陆四种交通联运。TFS Trans 公司享受里加自由港内免税优惠政策,希望为中国企业提供面向波罗的海、斯堪的纳维亚半岛和独联体国家的物流和仓储服务。
网站 http://www.tfstrans.lv
http://www.ekspeditor.lv
电话 +371 6737 7123
邮箱 info@tfstrans.lv
地址 :Kr.Valdemara Street 149-403, Riga, LV-1013 Latvia

波黑小型水电站项目转让

开始运营时间 2016年
容量 8.3MKW
年发电量 31450MWh
协议销售电价 :6.6 欧分/kWh
保证使用年限 :15年
营业额 210万欧元
经营状况 :息税前利润 170万欧元
出售价 850万欧元
与当地政府的电力销售合同
签订到 2030 年。波黑正在大力发展水电,计划于 2030 年达到总用电量的 40%。
电话 0049-151 14358118
邮箱 bozhang@ccpit.org
联系人 张博(中国贸促会驻德国代表处)

德国刹车油管制造商寻伙伴

行业 :乘用车及轻型商用车零部件
产品 :刹车油管(金属)
营业额 :1亿欧元
标的企业是德国大型车厂的供应商。目前只在德国进行生产。鉴于中国汽车零部件市场的快速发展,以及客户车厂指定向中国及全球供货的压力,他们需要寻找战略合作伙伴。
合作形式灵活:合资建厂、股权投资、并购。
企业强项 :金属刹车油管的制造。油管直径为 4-6mm。准时化(JIS)生产。
战略合作者/投资者条件 :行业内企业。
电话 0049-151 14358118
邮箱 bozhang@ccpit.org
联系人 张博(中国贸促会驻德国代表处)

哥斯达黎加咖啡庄园寻合作

种植面积 :100公顷
年均产量 :115吨,如精细化管理,年产量可提高到180吨。
咖啡种类 :多种阿拉比卡豆
合作方式 :
1. 一般贸易;
2. 长期租约,委托当地生产管理(可作为长期稳定供货基地)
3. 部分或全部土地股权转让,全部转让的价格为100万美元
电话 00506-84617015
邮箱 :
esteve.casoliba@dotaunlimit-ed.com
联系人 Esteve Casoliba
(本报编辑部综合整理)
(以上信息仅供参考)

一种怀疑甚至负面的声音。包括此次日本经济人士访华也有探听中国高层口风、观察政策走勢的考虑。应该说,外商投资企业对中国未来的信心无可厚非,但对中国改革开放与发展的信心却不应降低,中国市场的巨大机遇更不容错过。其一,近几年,中国经济运行数据及国际权威机构预测均表明,未来一段时间,中国经济仍将保持6.5%左右的中高速增长态势,市场机遇无限。试想一下,一个13亿多人口、年均10%以上消费增长潜力的巨大市场,哪个跨国公司舍得主动放弃?其二,党的十九大报告提出,推动形成全面开放新格局,发展更高层次的开放型经济,这表明中国改革开放的步伐只会加快而不会停歇。其三,中国营商环境持续优化。中国贸促会发布的《2017年度中国投资环境调查报告》显示,2017年中外企业对中国投资环境的评价总体良好,中国在改善投资环境方面取得显著成果,企业获得感持续提升。完全可以相信,今后中国将为中外企业提供更加国际化、法制化、公开透明、廉洁高效的营商环境。

中国经济转型给外商投资企业带来的不仅仅是挑战,更有新机遇;加大创新转型力度,与中国市场共同成长才是明智之举。

在经济规律、国际竞争、政府产业政策引导等因素共同作用下,中国经济转型升级步伐加快,劳动力、

土地等要素成本快速上升,一些劳动密集型、自然资源密集型产业渐失优势,个别企业将生产基地转移到东南亚、南亚等市场,近几年日企进驻中国的势头和直接投资额也呈触顶下滑态势。其实,有进有出是正常经济现象,不仅外商投资企业,中国本土企业也在加快对外投资步伐。但因此得出结论说,中国吸引力减弱是不科学、不全面的说法。其一,从产业配套、劳动力素质、市场环境等综合因素看,中国整体竞争力在发展中国家中仍无可匹敌;其二,部分外商投资企业在华市场失去竞争力,除了成本上升等因素外,一条不可忽视的重要原因是企业缺乏科技创新,技术、产品更新换代慢。因此,除了外迁之外,企业另一选择就是加大科技投入力度,就地转型升级,这样不仅能保住中国市场,还能在竞争中立于不败之地;其三,中国经济的转型升级带来的不只是挑战,还有新机遇。在中国适应和引领新常态,大力推进供给侧结构性改革的背景下,中日双方在节能环保、养老照护、人工智能、高端制造业等领域合作前景广阔。中国贸促会会长姜增伟对促进中日经贸合作提出的三点建议中肯而富有远见:一是推进节能环保领域合作;二是拓展现代服务业领域合作;三是加强创新领域合作。

一带一路 倡议已成为各国互

利合作、共同发展的新平台,中日工商界应抓住机遇,共同开拓第三方市场。

一带一路 倡议已成为中国贡献给全人类的公共产品,其中蕴藏的巨大商机已为世界各国所重视,由此引发的各种形式的多边国际合作如火如荼。一带一路 倡议可以成为中日两国实现互利合作、共同发展的新平台和试验田,无论是农业领域还是制造业领域的合作都为沿线国家所急需,能源、道路、城市建设等基础设施建设更需要上万亿美金的资金,贸易合作、科技合作、人文合作、金融合作等领域都具有巨大空间。作为世界第二、三大经济体和近邻,中日合作开拓第三方市场将产生 1+1>2 的效应。两国工商界应借助 一带一路 开展合作,推动两国经贸关系再上新台阶。

经贸关系是两国关系的压舱石、稳定器,工商界既是国际经贸交流合作的桥梁和纽带,也是主力军。对于日本工商界而言,不仅要重视中国市场,扎根中国市场,与中国市场同繁荣、共发展,还应积极推动日本政府树立正确历史观,管控好两国纠纷,影响国内舆论,共同打造东亚经济共同体、命运共同体。对此,两国工商界任重而道远,但是,我们充满了期待与希望!
(作者系中国贸促会研究院国际投资研究部主任)



● 评投论足

编者按:本期重点关注国产手机海外市场发展情况。从大哥到现在的智能手机,随着科技的发展,手机的更新换代速度是难以想象的,品牌更是数不胜数。华为、小米、魅族、联想等国内手机品牌百花齐放,再加上先期进入的苹果、三星等国外品牌,国内智能手机市场竞争日益激烈,越来越多的国产手机品牌在海外扩展市场。

小米 进军西班牙

据路透社报道,中国智能手机制造商小米在西班牙启动销售,这是小米首次涉足西欧市场。今年双11,小米在西班牙首都马德里开设两家官方专卖店,西班牙也将成为小米科技在西欧第一个售卖产品的国家。这两家门店分别在马德里北部巴瓜达购物中心和马德里世外桃源购物中心开业。如今,小米不仅通过官方专卖店销售,小米官网以及电商都会入驻西班牙。在此前全球业务停下脚步之后,小米现在加速推动进入欧洲和美国周边的其它发达国家市场。
【点评】为发烧而生,这句经典的广告语相信大多数人都并不陌生,其所指的就是小米品牌。北京小米科技有限责任公司作为智能手机生产商,拥有2.8亿的使用者,截至2016年底,小米公司在全国已开通520家售后网点,小米之

家的数目已经达到50家,拥有完善的售后服务。小米不仅在国内销售良好,其在海外的市场规模也在不断扩大。2014年,小米进入印度市场,2016年,其在印度市场取得了市场占有率第二的成绩,成为仅次于三星的第二大手机厂商。截止到2017年初,小米在印度的销售额已经超过10亿美元;且今年小米在印尼、越南、俄罗斯、乌克兰和阿拉伯等十多个国家启动,或重启了销售。此次,小米在西班牙启动销售并非突发奇想,而是早有预谋,在2016年,小米就与西班牙加利西亚地区的科技公司Blusens正式签约,将其作为小米在西班牙的经销商,展开包括智能手机和应用在内的小米旗下产品在西班牙市场的推广销售。这次小米在马德里开设两家官方专卖店,必将进一步打开西班牙的市场,成为其打开西欧之门的钥匙。

传音手机:非洲市场独占鳌头

据台湾《旺报》报道,2016年,传音(TECNO TELECOM)旗下各品牌的手机在非洲市场的总占有率为38%,排名第一。报道称,传音已经在非洲建立了自己的壁垒:旗下目前有TECNO、itel、Infinix等品牌。根据南非商业杂志African Business发布的《2016年度非洲消费者最喜爱品牌100强》显示,传音旗下子品牌TECNO位列第14位,itel位列第25位,Infinix首次进榜就排在第37位。
【点评】深圳市传音科技有限公司是专业从事移动通信终端产品研发、制造、销售的高新技术企业,主要生产销售手机等移动通信

及数码产品。传音在成立时就开拓海外市场,2006年,传音在韩国和法国分别设立外观设计研究所,2008年6月建立传音在非洲的第一个分支机构——尼日利亚办事处,同年10月,完成对东部非洲、西部非洲大区管理体系的建立,并在7个非洲国家成立分公司和办事处。如今传音已经在肯尼亚、坦桑尼亚、迪拜、喀麦隆、加纳、埃及、沙特阿拉伯、法国等地都设立了办事处。一分耕耘一分收获,传音在非洲市场受欢迎并非一蹴而就,其深入非洲市场,一步一个脚印,了解消费者需求,这才是其获胜的法宝。(整理、点评 周东洋)

从铁路到自贸区 中企积极参与吉布提基建

吉布提位于非洲之角,毗邻全球最繁忙的航线之一,其人口不到100万。从这一地区可以进入亚丁湾和印度洋,因此吉布提是进入东北非和红海地区的一个通道。
不久前,中国的保利协鑫石油天然气集团控股有限公司签署了一项谅解备忘录,为吉布提的一个天然气项目投资40亿美元。初步协议将在6个月内完成,这项计划的项目包括一个天然气管道、一个液化工厂和一个出口终端。天然气管道每年将从埃塞俄比亚向吉布提运输120亿立方米天然气,而液化工厂的年目标容量是1000万吨液化天然气。
据报道,连接吉布提和埃塞俄比亚的750公里长的铁路是非洲第一条实现了完全电气化的跨境铁路。中国中铁股份有限公司和中国土木工程集团有限公司承建这一项目。根据协议,中方人员将在前6年运营这一项目。这条去

年10月开通的铁路耗时4年修建,将埃塞俄比亚首都亚的斯亚贝巴与扼守红海的港口吉布提连接起来,90%的埃塞俄比亚物资通过这条铁路进行贸易。
今年1月,吉布提开始在中国的资助下建设一个自由贸易区。这个48平方公里大的自贸区正在由大连港集团进行建设。自贸区将由吉布提港口与自贸区管理局和中国招商局集团联合成立的合资企业经营。招商局集团副总经理胡建华介绍,充分发挥吉布提地缘优势和政策优势,招商局在首期6平方公里内开发商贸物流园区和出口加工区,其中起步区2.4平方公里,投资约4亿美元。自贸区总体规划48平方公里,将吸引超过20亿美元投资并为当地人创造大量就业,真正将吉布提打造成为区域航运中心、商贸中心和金融中心。据胡建华介绍,吉布提国际自贸区将于2017年年底初步建成。(肖参)



11月24日,在保加利亚普罗夫迪夫近郊的色雷斯经济区,嘉宾们听取关于农产品物流中心电商平台介绍。中国-中东欧国家首个农产品物流中心及展示馆24日在保加利亚第二大城市普罗夫迪夫近郊的色雷斯经济区建成并投入运营。该物流中心以电子商务为主要平台,旨在促进中国和中东欧国家农业产品的贸易、销售、展示和流通。
新华社记者 战小漪 摄

● 汇率汇兑风险防范

法律稳定协议让投资秘鲁更安心

■ 本报记者 刘国民

近日,秘鲁驻华大使馆工作人员向《中国贸易报》记者介绍了秘鲁针对外国投资者的一项优惠政策——法律稳定协议。据了解,根据秘鲁总统令规定,在投资者获得投资的公司汇入第一笔资金后12个月内,双方可以签署法律稳定协议。只有符合条件的企业才有资格签署这一协议。投资者必须符合如下三个投资承诺之一:
1. 两年内任何一项投资额不得少于500万美元,除矿业和石油业;
2. 两年内在矿业和石油业投资额不得少于1000万美元;
3. 依照合同规

定提供资金给特许经营合同的受益公司,符合第1条和第2条规定的至少数额。
而获得投资的公司必须符合以下条件:
1. 其股东之一已签署了有关法律稳定协议;
2. 如果申请税务稳定制度,投入资金必须达到公司原有资本和储蓄金的50%,而且追加资金投入于提高生产能力或技术开发;
3. 公司拥有特许经营合同。
这一协议的有效期为10年,如果涉及特许经营,则协议的有效期延长至特许经营有效期。

记者查阅该工作人员提供的资料发现,法律稳定协议主要内容包括:国家法律稳定制度、所得税稳定制度、劳动合同稳定制度、促进进出口稳定制度、自由使用外币和自由汇出红利和股利稳定制度。
据记者了解,秘鲁对外汇进出境基本没有限制,只是从2011年4月起,利润汇出秘鲁需要缴纳0.005%的银行交易税。再结合法律稳定协议对自由使用外币和自由汇出红利的稳定保护,可见秘鲁在投资者关心的外汇管制方面非常宽松,相关的法规政策环境也比较稳定。

● 汇率汇兑风险防范

俄基建规划滞缓影响中企投资

■ 本报记者 刘国民

的时期。从2015年开始,双边贸易额大幅度下降,并影响到投资方面的合作。2015年和2016年,中国向俄罗斯的投资出现负增长。
中国对外直接投资中民营企业比重越来越高,但对俄罗斯的投资大部分是国有企业的投资。齐普拉科夫认为,没有较多民营企业参与投资是不完整的。
齐普拉科夫说,俄罗斯边境地区基础设施不发达且缺乏发展基建规划,大部分项目一直处于讨论阶

段,却没有实际进展。这在一定程度上影响了中企的投资热情。
齐普拉科夫还提醒说,中国企业对在俄罗斯投资感兴趣,但还缺少经验的积累,他们往往想用中国的逻辑开展业务,但是中国的逻辑不能百分之百符合俄罗斯的国内情况。对俄罗斯企业来说,情况也是类似的,他们不太了解中国的国情,不太了解中国的法律情况,不知道中国在管理对外投资方面有什么规定,因此常常发生误会。中

● 汇率汇兑风险防范

俄基建规划滞缓影响中企投资

俄应该采取共同的措施,来增进两国工商界的相互理解。
除此以外,产能合作是现在在中国非常重要的政策。他认为,如果探讨产能合作,俄罗斯应该有国内经济发展的规划,没有这个规划很难开展大规模的产能合作。
齐普拉科夫也留意到中国互联网络和电子商务的蓬勃发展。他提到,虽然俄罗斯在中国对外贸易中所占的比重不高,但在中国跨境电商电子商务中扮演了较多角色。在这方

面还有很大的发展空间。
齐普拉科夫感慨,俄罗斯政商界对中国更感兴趣了。他常常在俄参加各种各样的活动,几年前参会企业几乎都不会做中文会议材料,现在差不多每次活动都有中文材料,这表明俄罗斯社会对和中国合作很感兴趣。他总结说,两国经贸合作包括投资方面的合作,有前途、有发展空间,但是为了达到这个目的,俄罗斯要坚持开放,没有开放就没有进展。