国际贸易与投资要闻

2017 年第 202 期（总第 957 期）

中国出口信用保险公司资信评估中心　　2017 年 10 月 26 日

目录

日本将组织新一轮 TPP 协议 1

欧盟：英国将与欧盟达成加拿大式贸易协议 1

沙特力推 5000 亿美元新建计划 2

中国与约旦签署备忘录加强双边经贸合作 3

巴基斯坦对华异形混凝土钢筋作出反倾销终裁 4

比亚迪助埃及打造非洲首条跨座式单轨 5

开山股份获肯尼亚政府颁发地热资源许可证 5

上海电气接近完成收购巴西电力传输项目 6

热点透析 7

对德收购：审视与探路 7

日本将组织新一轮 TPP 协议

日本政府近期将组织由跨太平洋伙伴关系协定（TPP）剩余 11 个成员国参加的新一轮磋商，但新西兰政府更替令最终协议能否达成充满悬念。新西兰候任总理阿德恩坚称，她将争取重谈贸易协议，纳入有关抑制外资投机房地产的内容，因该国正在竭力应付不断飙升的房价。日本希望在下月最终完成协议，从而向他国表明日本能够担当自由贸易的扞卫者，但如果新西兰的新政府对协议细节不满，谈判也有可能陷入停滞。TPP 成员国希望趁 11 月在越南中部城市岘港召开亚太经合组织（APEC）会议的机会，就协议达成广泛共识。最新一轮的 TPP 谈判将从 10 月 30 日至 11 月 1 日在东京以东的千叶县举行。（凤凰国际/10 月 24 日）

欧盟：英国将与欧盟达成加拿大式贸易协议

欧盟首席退欧谈判官巴尼尔日前警告称，英国将不得不与欧盟达成类似于加拿大的贸易协议。巴尼尔表示，英国要离开单一市场和关税同盟的决定意味着达成的任何协议都将与加拿大和欧盟签订的贸易协议接近。而英国首相特蕾莎梅在 9 月份的佛罗伦萨演讲中否认了加拿大形式的协议。当时

她说不会认为可以得到单一市场的所有优势，而不承担任何义务。但她希望寻找一个平衡的新方式。问题并不是我们如何令法规更接近，而是当一方想要改变时我们如何做。巴尼尔此次还声称，英国与欧盟达成退欧贸易协议需要花费数年时间。而梅在10月23日对英国下议院议员称，英国需要在达成过渡期协议前获知与欧盟具体的未来关系。退欧谈判目前陷于僵局，欧盟强调英国应提供“坚定且具体”的分手费数额，否则就拒绝推动退欧谈判至第二阶段。但目前欧盟领导人已经开始内部“预备讨论”与英国的未来关系。（FX168财经网/10月24日）

沙特力推5000亿美元新建计划

沙特阿拉伯10月24日宣布了一项价值5000亿美元的计划，该计划力图建立一个与约旦和埃及联系在一起的商业和工业园区。这是沙特迄今为止为摆脱对石油出口的依赖而做出的最大努力。沙特王储穆罕默德-本-萨勒曼表示，这片面积26500平方公里被称之为NEOM的区域将集中发展能源、水、生物技术、食品、先进制造和娱乐等行业。NEOM可能是新投资的主要焦点。穆罕默德王子说，沙特政府、沙特公共投资基金（PIF）和地方和国际投

资者预计在未来几年将在沙特投入超过 5000 亿美元。PIF 表示，该区域在红海和亚喀巴湾附近，紧邻苏伊士运河的海上贸易通道，并将连接埃及和沙特阿拉伯。它的战略地位也将促进该地区迅速成为连接亚洲、欧洲和非洲的全球中心。沙特阿拉伯的经济虽然富有，却难以克服低油价的困扰。穆罕默德王子发起了一系列经济和社会改革。沙特正在削减繁文缛节，消除投资壁垒。（凤凰国际/10 月 25 日）

中国与约旦签署备忘录加强双边经贸合作

中国商务部副部长钱克明与约旦计划和国际合作事务大臣伊马德·法胡里 10 月 23 日共同主持召开中约经济、贸易和技术联委会第七次会议，并签署《2018-2020 年两国发展、经济和技术合作谅解备忘录》，明确了中约双方在未来三年的合作方向和优先领域。根据该备忘录，双方将进一步扩大和加强在发展援助机制、人力资源开发、大型项目、贸易和投资、传统能源和可再生能源领域的合作。钱克明说，近年来双方政治互信不断加深、经贸关系发展迅速，中约两国对未来三年内的合作达成一系列共识。中方愿本着共商、共建、共享的原则，

和约方一道推进“一带一路”框架下的经贸合作和人文交流。（新华网/10月24日）

巴基斯坦对华异形混凝土钢筋作出反倾销终裁

2017年10月23日，巴基斯坦国家关税委员会对原产于或进口自中国的异形混凝土钢筋作出反倾销终裁：涉案产品的进口存在倾销并且对巴基斯坦国内产业构成了实质性损害，决定以成本加运费价（C&F）对涉案产品征收19.15%的反倾销税，裁决自本公告发布之日起生效，有效期为五年。涉案产品的税号为7214.2010、7214.2090、7214.3010和7214.3090等。2016年11月26日，应本地生产商Amreli Steels Limited、Agha Steel Industries, Ltd.和Abbas Engineering Ltd.的申请，巴基斯坦国家关税委员会对原产于或进口自中国的异形混凝土钢筋启动反倾销立案调查。2017年5月23日，巴基斯坦对华涉案产品作出反倾销初裁。本案的倾销调查期为2015年7月1日-2016年6月30日，损害调查期为2013年7月1日-2016年6月30日。（中国贸易救济信息网/10月24日）

比亚迪助埃及打造非洲首条跨座式单轨

10 月 21 日，埃及最大的海港城市——亚历山大市与比亚迪签订云轨合作协议。继菲律宾之后，埃及成为比亚迪在海外签订云轨合作协议的第二个国家。该云轨线路也将成为整个非洲大陆上的第一条跨座式单轨。比亚迪云轨是中国首条具有完全自主知识产权的跨座式单轨，本次云轨项目规划总里程长达 128 公里。据了解，与地铁相比，云轨有其自身优势：它属于中小运力的轨道交通，造价仅为地铁的 1/5，建设周期仅为地铁的 1/3；地形适应能力强，景观性好，噪音小，有独立路权；最高时速可达 80km/h，可广泛用于一二线城市的加密线和郊区线、三四线城市的主干线，以及旅游区观光线等。（参考消息网/10 月 25 日）

开山股份获肯尼亚政府颁发地热资源许可证

10 月 24 日，开山股份公告称，收到肯尼亚能源&石油部颁发的《SUSWA SOUTH-MAGADI-SHOMPOLE 地区地热资源许可》。该许可证给予了浙江开山压缩机股份有限公司勘探、开发肯尼亚 SUSWA SOUTH-MAGADI-SHOMPOLE 地区地热项目所需的权利和特权。Magadi 地热项目目前是一处未经开发的地热田，肯尼亚有关部门已在部分区域做过地表

勘探，预计地热资源潜力有 800MW。根据肯尼亚能源&石油部颁发给开山股份的许可证，第一期开发计划的目标为 300MW 电力或者经济上可行的最大范围。地处东非大裂谷的肯尼亚是非洲地热资源最为丰富的国家之一，肯尼亚地热资源已探明储量为 3000MW，估计总储量为 10000MW，目前仅开发利用了约 500MW,地热资源开发利用潜力较大。虽然坐拥丰富的地热资源，但肯尼亚当前是电力进口国，电力缺口较大，肯尼亚政府为解决电力需求与供应之间的缺口，通过多种形式鼓励投资者进入电力行业，特别鼓励对地热发电等清洁能源的投资。（晨哨网/10 月 24 日）

上海电气接近完成收购巴西电力传输项目

巴西电力行业监管机构 Aneel 一位官员称，上海电气集团股份有限公司旗下部门接近达成交易，接手巴西 Eletrobras 分支机构在巴西南部的一个电力传输项目。该项目位于南里奥格兰德州(Rio Grande do Sul)，需要大约 33 亿雷亚尔(10 亿美元)投资。Aneel 负责该项目监管的 José Jurhosa 表示，交易能否完成取决于上海电气是否接受 Aneel 开出的条件。（晨哨网/10 月 24 日）

热点透析

对德收购：审视与探路

在许多中国企业的眼中，德国无疑是一片极具魅力的土地。在国内产业结构调整加速的背景下，企业的转型升级需求愈发迫切，而德国企业在高端制造业及高科技领域的强大优势，为中国企业获取国际一流技术提供了接口。在此推动下，中国投资者对德国企业的并购规模快速增长。而与此同时，一些无法忽视的不确定因素也开始在德国出现并发酵。2017 年 7 月，德国联邦内阁通过了德国联邦经济部提交的关于《德国对外经济条例》第九次修正案（下称“第九次修正案”或“新规”），第九次修正案针对收购方为非欧盟国家投资者的交易，在审查范围和审查程序上做出了一系列的修订，中国企业在德国的收购将面临新的变数。

联姻渐入佳境

中国企业对德国企业的收购最早可追溯至中国加入世贸组织前后。就并购而言，相较于其他国家，德国一方面具有深厚的制造业基础以及众多优质的工业企业，从而为收购活动提供了丰富的潜在标的；另一方面，对外商投资也持较为开放的态度，并未针对外资收购设立苛刻的审查制度，便利了收购操作的推进。德勤发布的《中国企业投资德国指南

（2016 版）》显示，德国在外商投资方面，除向外国投资者出售防务公司须按法律要求提前获得政府批准外，对其他投资项目并没有严格限制。按照其《对外贸易法》，如果有必要采取措施维护公共法律和秩序，政府有权禁止或申请限制非欧盟成员国投资方对国内公司的（直接或间接的）收购。外国投资者与德国投资者在获取营业执照、建筑许可和投资优惠批准方面享受同等待遇。

中企探寻海外市场的诉求和德国本身的优质投资环境相互叠加，带动了中企在德收购规模的逐年增长，并且增速呈不断加快之势。在普华永道欧洲并购合伙人王炜看来，中国企业在德国的收购活动以 2010 年作为分水岭。2010 年之前，由于资金、经验等方面的不足，中企在德国市场的收购成绩乏善可陈：在交易规模方面，2010 年之前，中国在德国累计仅并购投资了 30 家企业，其中只有三个项目的交易金额超过 1000 万欧元；在收购成功率方面，总体成功率仍然偏低，约有 30%的对德并购交易以完全失败而告终，其中有的是被收购方遭遇二次破产甚至清算，有的则是少数股东被迫出局。

“缺乏明确的并购战略以及不熟悉国际并购规则，是导致这一阶段收购成果不够理想的主要原因。”王炜告诉记者。“由于资金不足以及主观上存在‘图便宜’的想法，这一阶段约有三分之一的收购标的为德国的破产企业，但投资者往往低估了这些破产企业存在的各类问题，因而显著增加了后

续整合难度，并阻碍了协同效应的发挥；此外，当时的中国企业作为跨境资本运作的新手，对国际并购规则不够熟悉，缺乏与专业中介机构的沟通合作的经验，而且在后续整合上也存在很多问题。”

而在 2010 年之后，中企在德国市场的收购成绩逐渐开始亮眼。2010 年至 2015 年，中国投资者在德国投资了将近 150 个并购项目，其中 19 个项目的交易额超过 1 亿欧元。2016 年，中企在德国的收购活动进入一轮前所未有的高潮。根据美国贝克·麦坚时律所与荣鼎咨询公司联合发布的海外并购报告，2016 年，中国对德国投资金额达到 121 亿美元，同比增长近 10 倍，其中不乏超过 10 亿欧元的大型交易。

在收购规模增长的同时，企业的并购操作和整合经验有了明显的提高。受益明确的战略规划和不断完善的实操技能，这一阶段的收购成功率得到了显著提升。尽管有报告称中国企业海外并购失败率超过 80%，但在处于市场一线的王炜看来，在 2010 年至 2015 年的近 150 起并购交易中，只有 6 起是完全失败的交易。即使将未能完全实现并购目标，以及母公司需持续对被收购企业进行资金注血等“隐形失败”情况也包括在内，实际的并购成功率也远好于外界的普遍预期。

考验再次来临

随着中企在德国收购规模的不断扩大，德国的态度逐渐开始发生转变，对中国投资者的质疑和担忧不断升温。虽然

多年来一系列成功的交易案例让德国方面逐步认识到中国企业“长期投资、长期持有、互利共赢”的收购理念，但在不少业内人士看来，这样的认可多局限在那些熟悉交易事项、熟悉中国投资者的德国人士中，而难以形成更大范围内的共识。

一些德国官员表示，建议加强对外资并购的审查力度，并重点关注是否有核心技术被出售。随着中国企业的对德并购在 2016 年迎来一轮空前高潮，其所面临的舆论和政策压力更是进一步加剧。

面对更加跌宕起伏的局面，一些国内企业通过更加细致、全面的谋划和操作，寻求高压环境下的突围之路。

而对于更多的企业来说，未来的考验将更加严峻。《德国对外经济条例》第九次修正案在扩大审查范围的同时，还延长了相应的审查期限。尽管该修正案适用于所有的非欧盟国家，但在不少业内人士看来，这一新规所暗含的指向性不言而喻。考虑到目前中国在德国的投资规模，中国企业在德国的并购活动将不可避免地受到一定的冲击。

针对新规的出台，复旦大学国际问题研究院副教授刘丽荣指出，随着贸易保护主义的抬头，建议中国企业在下一阶段的投资中关注东道国国内的舆论动向和选情民意；同时，考虑到欧洲在对华政策上与美国的协调，企业还应注意规避来自美国的政策风险。一些业内人士则建议，中国投资者需

要更加注重展示自身的正面形象，为企业的收购和后续经营创造出更加有利的氛围；同时，可考虑委托独立研究机构发布相关研究报告，更加客观地展示中国投资者在提升被收购企业经营业绩方面的积极作用。

中国驻德国大使馆经济商务处公使衔参赞王卫东认为，作为国际直接投资市场上的新玩家，中国企业需要投入足够的耐心和时间让东道国和越来越多的利益相关者适应和习惯中国的投资发展，逐步化解因不了解产生的种种猜忌。同时在相对复杂的舆论环境下，企业也要严格遵守当地法律法规，尊重德国文化习惯，积极承担社会责任，给当地带来切实利益。

而随着外部环境的改变，一部分企业或将不得不重新审视自身的并购重组战略。在王炜看来，相较于前几年，在 2016 年的空前并购热潮中，少数企业并未制定足够清晰的并购战略，而仅仅是跟风式的去并购市场“占坑”。在新的环境下，这些企业需要审慎考量盲目收购的成本。而对于战略清晰、目标明确的产业投资者而言，虽然东道国当下的舆论和政策环境具有一定的挑战性，但通过与相关政府部门、中介机构的及时沟通，以及充分的并购准备工作，仍可以在一定程度上规避交易过程的不确定性。（中国外汇/10 月 24 日）