

# 国际贸易与投资要闻

2016 年第 152 期 ( 总第 659 期 )

中国出口信用保险公司资信评估中心

2016 年 8 月 12 日

---

## 目录

德国报告认为 TTIP 谈判短期内成功无望 .....	1
韩国积极推进与中美洲六国自贸协定谈判 .....	1
马来西亚和印尼双边贸易发展迅猛 .....	2
日立子公司参与操纵零部件价格在美被罚 .....	2
美国钢铁贸易限制措施对韩产生较大影响 .....	3
中远海运获希腊比雷埃夫斯港管理经营权 .....	4
中国国家电网大举进军巴西电力行业 .....	5
中国科技公司将收购以色列最大互联网公司 .....	5
热点透析 .....	7
中资投资海外矿业应遵循“就地”原则 .....	7



## 德国报告认为 TTIP 谈判短期内成功无望

尽管默克尔总理近期仍强调力争在年内完成欧美自贸协定（TTIP）谈判，但德联邦经济和能源部的一份内部评估报告认为，欧美在短期内完成 TTIP 谈判是毫无希望的。这份报告指出，双方经过 14 轮谈判未能就近 30 个章节中的任何一项达成一致，而且在投资保护、政府采购、原产地标识、降低农产品关税等难点问题上存在严重分歧。而美国的两位总统候选人在大选中均对自贸协定提出质疑，使 TTIP 谈判的前景变得不清楚和无法预知。德副总理兼经济部长加布里尔曾一度积极支持推进 TTIP，认为应由欧美制定出未来世界贸易的游戏规则，而非亚洲人。但谈判的艰难进程及来自党内和工会的批评，使得加布里尔开始转变态度。9 月 22 至 23 日，欧盟贸易委员将与各国部长举行会晤，商讨当前谈判进展并决定是否同美方展开最后的谈判。（驻德国经商参处/8 月 10 日）



## 韩国积极推进与中美洲六国自贸协定谈判

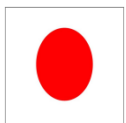
韩国与中美洲六国（哥斯达黎加、萨尔多瓦、危地马拉、洪都拉斯、尼加拉瓜和巴拿马）自贸协定第五轮谈判 8 月 8 日在首尔召开，本次谈判主要

协商协定文本的争论焦点，特别是商品、原产地、服务、投资、政府采购等议题协商。此外，针对不同国别关注重点，重点推进汽车、纺织等出口品目、服务及投资便利化、政府采购及市场开放等协商议题，并探讨知识产权、市场竞争规则等内容。据悉，韩国与中美六国于 2015 年 6 月宣布开始自贸协定谈判，一年内已举行多轮谈判。（商务部网站/8 月 10 日）



## 马来西亚和印尼双边贸易发展迅猛

马来西亚总理纳吉布近日在印尼雅加达出席“第十二届世界伊斯兰经济论坛”并会见印尼总统后表示，两国间贸易有望在数年内翻一番至 300 亿美元。纳吉布称，“马来西亚是印尼第二大贸易国、第五大直接投资国，仅 2016 年 4 月份，双边贸易高达 45.8 亿美元，双方在基建、边贸等领域潜力巨大”。为了实现上述目标，双方同意强化两国间贸易和投资联合委员会在增强 B2B 交流协作方面的作用，共同扩大国际市场份额。（上海 WTO 事务咨询中心/8 月 10 日）



## 日立子公司参与操纵零部件价格在美被罚

美国司法部 8 月 9 日表示，日立制作所子公司

“日立汽车系统公司”（位于东京）承认参与操纵汽车零部件价格，同意支付至少 5548 万美元罚款。据美司法部介绍，日立汽车系统公司从 1990 年代后半期至 2011 年夏，多次操纵减震零部件价格和串通投标。在 2013 年，该公司也因参与操纵起动机等价格，支付了 1.95 亿美元的罚单。美司法部透露，有关汽车零部件生产商的一系列违规行为，包括日立汽车系统在内共有 46 家企业与 64 名高管被查处，同意支付的罚款总额超过 28 亿美元。（共同社/8 月 10 日）



## **美国钢铁贸易限制措施对韩产生较大影响**

8 月 5 日，美国商务部发布对韩国浦项制铁和现代制铁等韩钢铁企业对美出口的热轧钢板征收反倾销、反补贴最终税率。对浦项制铁产品征收 3.89% 的反倾销税、57.04% 的反补贴税，计征 60.93% 关税。对现代制铁产品实施 9.49% 反倾销税、3.89% 的反补贴税，计征 13.38% 关税。经过美贸易委员会批准后，将于 9 月或 10 月生效。据了解，2015 年韩对美出口热轧钢板仅为 115 万吨，在钢铁出口中所占比重较小，且美国对中国和日本企业也征收相同或更高的关税，因此，本次措施短期对韩相关企业造成的影响有限。但此前，美商务部已对韩国现代制铁和浦

项制铁输美冷轧钢板分别实施 38.2%和 64.7%的反倾销及反补贴关税,对现代制铁输美镀锌钢板征收 49%进口关税。综合来看,目前美国系列贸易限制措施对韩钢铁企业对美出口及将造成极大负面影响,并将会导致相关企业被迫调整出口策略。(商务部网站/8月10日)



## 中远海运获希腊比雷埃夫斯港管理经营权

8月10日,中国远洋海运集团与希腊共和国发展基金签署“比雷埃夫斯港务局多数股权交易完成备忘录”,标志着比雷埃夫斯港务局(以下简称 PPA)股份 I(51% PPA 股份)的交割以及股份 II(16% PPA 股份)的托管交易正式完成,中远海运下属的中远海运(香港)正式成为 PPA 控股股东,将正式接管 PPA 经营。中远海运将在接下来五至七年内按照新的特许经营权协议,投资 2.938 亿欧元对比港邮轮码头进行扩建、改善修船码头、新建滚装船码头多层存车库等一系列强制投资。中远海运希望将比港发展成地中海地区第一大港。该公司还计划加快中欧陆海快线建设,拉近中国与东、南欧距离,将比港打造成地中海东部地区的物流分拨中心和通往中欧、巴尔干地区的南大门。(《21 世纪经济报道》/8月11日)



## 中国国家电网大举进军巴西电力行业

中国国家电网公司正寻求以 130 亿美元收购巴西电力企业 CPFL Energia 的全部股权，这一价格包括承担 CPFL 的 183 亿雷亚尔（约合 58 亿美元）的债务。如果收购成功，这将是迄今为止中国在巴西进行的最大投资。国家电网 7 月已达成协议，以 58.5 亿雷亚尔（约合人民币 120 亿元）收购巴西圣保罗工业集团（Camargo Correa SA）持有的 CPFL 的 23% 股权。预计本月将从其他大股东那里获得 CPFL 的更多股份，而这将触发一次全面收购。本次交易将为正在经历严重经济衰退的巴西注入新的外资。中国国家电网正在海外部署更多资产。2014 年，该公司以 28 亿美元收购了意大利 CDP RETI 的 35% 股权，此前一年以 37 亿美元收购了新加坡能源国际在澳大利亚的资产。2010 年，该公司斥资 10 亿美元收购了巴西东南部的七家小型输电公司。（一财网/8 月 10 日）



## 中国科技公司将收购以色列最大互联网公司

以色列最大的互联网公司 IronSource 正在与一家来自中国的科技公司协商出售事宜。IronSource 的估值可能达 18 亿美元。IronSource 成立于 2009

年，总部位于以色列特拉维夫。IronSource 为网上下载应用建立了一个完整的生态体系，提供包括用户获取、转化、货币化、集成分析与优化在内的一些服务。2015 年 9 月，IronSource 与以色列另一家公司 Supersonic 合并，据行业内估计，合并后的公司估值在 12-13 亿美元之间。不论是根据员工数量、估值还是收入，IronSource 都称得上以色列最大的互联网公司。（猎云网/8 月 10 日）

## 热点透析

### 中资投资海外矿业应遵循“就地”原则

随着全球矿业显现复苏势头，国际并购活动也逐渐活跃起来，中国企业购买海外矿业的热情再度高涨。在日前接受《经济参考报》记者专访时，塞尔温驰宏矿业公司首席执行官李世林表示，从以往的经验教训看，中国企业海外并购需要进一步强化风险管控意识，还应遵循“就地”原则，避免由不接地气的失败并购带来的连环困局。

在李世林看来，从宏观的角度讲，中国投资海外资源行业将会强势回归，将会呈现出投资强度更大、地理区域更广泛、矿物品种更多、项目不同阶段更平衡等特点。

从微观的业务活动角度看，中资矿企的海外成长正在从并购阶段走向经营阶段。在影响成败的这两个关键阶段中，其在第一阶段(并购阶段)已经大致成熟。主要体现在：从不太愿意做尽职调查或者应付性尽职调查，逐渐过渡到认真和重视尽职调查了；从不太愿意花足够时间或等待足够时间做尽职调查，到尊重尽职调查必要的时间规律；从不太愿意花钱请资信不错的机构和专业人士到很好理解价格与质量之间的关系；并购尽职调查从面的角度上看总体做到了全覆盖。这些并购基础工作的到位，使中资公司在并购实践中出现重大麻烦、问题和风险的案例越来越少。

不过，应该看到，中资公司并购尽职调查还有不尽如人



意的地方。一是重技术轻社会的情况依然较为普遍。比如当地的社区民情、民族、宗教、特定文化传统、劳工法规、工会作用等，这些看似不起眼的内容，很可能成为日后骑虎难下的重大风险；二是决策层如何在巨大文化和语言障碍下，高度智慧地较为准确理解、解读和判断这些社会因素带来的潜在风险程度。

相对于跨国并购的第一阶段而言，中资公司在第二阶段，即跨国经营阶段，则总体上还在初期学习阶段，也是中资公司海外运营问题出现最多、风险防控难度最大和在不知不觉中陷于困境甚至失败的多发阶段。每个处于困境或失败案例的事后分析，都往往能罗列出不少诸如社区居民/原住民问题、土地问题、劳工及工会问题、政府问题、搬迁问题、标准问题等不了解经营地民情社情法律文化宗教的差异问题，然后出现了偶然的原因、处置的疏忽、判断的不准、经验的不足等等，形成了因不同的偶然性原因导致的符合逻辑的系统性错误，最终造成举步维艰、骑虎难下的困境。

有鉴于此，李世林建议中企走向海外时要争取三个“就地”原则：

一是运行机制的就地化。子公司管理的对象（即公司内部员工和服务商/承包商机构及其员工）、工作对象（如政府、非政府组织、独立媒体）、社区对象（如少数民族或原住民）、公司运行的文化环境、法律环境、宗教环境、语言环境等，与母公司可能在某些方面或者全方位都有巨大不同，这就带来

了人们思维方式和行为方式诸多不同。

二是问题就地解决。除了单纯的生产技术问题之外，就地子公司需要处理的绝大多数问题，都与当地的法律、文化、思维和行为模式有关，跨文化遥远的母公司实际上并无解决这些就地问题的足够知识和背景，隔空介入日常和营运问题的处理，实践证明多数情况下会把事情弄得更难于处理。这也被绝大多数外资矿业在中国最终失败所佐证。

三是就地解决“人”的问题，也就是人才和管理团队的本地化。中国跨国公司的企业文化刚刚形成、企业人员流动性差、职业经理人体制仍然羸弱，使中国企业对信任并放手使用当地雇员方面，依然保持着极大但并不合理的防范心理。从现象上看，公司总部尽可能多的外派、就地尽可能多用华人，就成了中资矿业海外营运的主流模式。（《经济参考报》/8月11日）