

金融领銜中英合作 中欧经贸再升级

或推动中欧自贸区进程

■ 本报记者 陈青松

从6月16日开始,国务院总理李克强对英国进行正式访问,这是新一届中国政府领导人首次访英。深化务实合作是李克强此次出访的“重头戏”。期间,中英双方签署40多个政府间协议和商业协议,涉及能源、投资、文教、高科技、金融等诸多领域,总金额约为300多亿美元。

多位专家向《中国企业报》记者表示,英国是欧盟重要成员国,中英双方紧密合作对中欧经贸合作有着重要的拉动作用。

英国是中欧关系深化的最佳新引擎

2004年中英双方建立全面战略合作伙伴关系,十年来,双方经贸关系不断发展。中英合作从过去单一的商品贸易合作,逐步拓展到基础设施、金融服务、节能环保、汽车航空等多个方面。

中投顾问宏观经济研究员白朋鸣在接受《中国企业报》记者采访时表示,中英一系列合作协议的签订,将带动相关行业的进一步合作和深入交流。

中国社科院欧洲研究所研究员赵俊杰指出,中国在深化中欧关系特别是经贸合作关系时,特别重视寻找第三发动机,而英国恰恰就是中国一直在期待并且找寻的最佳新型引擎。原因一是英国是欧盟三大国之一,二是英国近年来经济开始复苏,三是中英经贸合作互补性强、潜力巨大,并且这些隐性优势开始显现。

北京外国语大学国际关系学院副教授周鑫宇在接受《中国企业报》记者采访时亦表示,中英双方紧密合作有着独特的意义。“中英之间的合作,可以成为中欧合作的支柱,会大大促进中国和欧洲之间的合作。”周鑫宇表示。

近年来,中英能源领域的合作频繁,英国大使馆向《中国企业报》记者提供的信息亦表明,中英两国公司在能源领域的合作正不断深化。

中国能源经济研究院首席研究员



中英双方签署 40 多个政府间协议和商业协议,涉及能源、投资、文教、高科技、金融等诸多领域,总金额约为 300 多亿美元。 王利博制图

陈柳钦在接受《中国企业报》记者采访时表示:“英国在低碳、节能减排等方面有着雄厚的技术基础,而中国是世界能源科学的领导者之一,在小型核反应堆、高效能方面有技术优势。因此,中英能源合作,完全可以实现互补,在经济利益上也能实现双赢。”

陈柳钦同时表示,中英能源合作对中欧能源合作也具有比较大的促进作用。

中英金融合作成人民币国际化新突破口

此次李克强总理访问英国的另一大亮点,便是推动中英金融合作的深化。据悉,李克强17日在英中工商界欢迎晚宴上致辞说,“让金融合作走在中英合作前面。”

6月18日,中国人民银行宣布授权中国建设银行(伦敦)有限公司担任伦敦人民币业务清算行。中国银行、农业银行日前亦分别与伦敦证交所签署了战略合作谅解备忘录。业内人士指出,尽管这是人民币国际化道路上迈出的小小一步,但它却是中英两国在深化金融合作道路上跨出的一大步。

“稳健的金融服务能促进双方的经贸往来,在金融服务方面,包括计价、支付、清算结算、贸易融资。中国人民银行宣布授权中国建设银行担任伦敦人民币业务清算行,将对双方经贸清算结算有很大的支持。”中国人民大学财政金融学院副院长赵锡军接受《中国企业报》记者采访时指出。

业内专家认为,以中英金融合作为突破口,将带动人民币在欧洲地位的提升,使人民币国际化“再下一城”。

“随着中英金融合作不断加强,对中欧之间的经贸也有积极的作用,中欧之间双边投资与贸易规模庞大,这对通过伦敦清算结算的欧洲外贸公司来说更为便捷,有很大的帮助。”赵锡军向《中国企业报》记者表示。

或有助于中欧自贸区的建立

有观点指出,未来,英国若能推动欧盟放宽对华出口管制,克制使用贸易救济措施,共同推动中欧自贸区可行性研究,那么中英、中欧经贸发展将面临巨大潜力。

据了解,在推动建立中欧自贸区

方面,英国一直态度积极。

2013年12月,英国首相卡梅伦访华时明确表示,他已做好准备,利用自己和英国的独特政治影响,推动中国与欧盟之间签署自由贸易协议。

从彼时开始,中欧自贸区热度不断升温。

北京理工大学教授、著名经济学家胡星斗在接受《中国企业报》记者采访时表示,“随着中英经贸关系的日益紧密,中欧经贸合作获得了明显的突破,这标志着欧盟对华经贸有了全面的提升。”

胡星斗说,中欧经贸的全面提升,有助于遏制复杂的中美关系不利因素,也有利于包括中欧自贸区、中欧货币合作在内的中欧关系。“这有助于中欧自贸区的加快建立。”

不过,胡星斗也谨慎地表示,目前建立中欧自贸区路途还比较遥远,“最大的困难是双方法律制度不同,产品标准相差太大。”

“目前中国东盟自贸区比较成熟,中欧自贸区还有许多工作要做。如果中国加入 TPP(太平洋战略经济伙伴关系协定),那么中欧自贸区建立会更为容易。”胡星斗说。

300 亿美元大单背后的投资盛宴

■ 本报记者 陈青松

对中英企业而言,300亿美元的商业大单,将意味着双方的投资合作迈向一个新的里程。

300 亿美元商业大单 拉动中英企业合作

总额超过300亿美元的商业大单让中英企业的投资合作拉开了一个新的序幕。

据悉,这些商业大单包括:英国石油公司与中国海洋石油总公司签署液化天然气供应协议,金额达120亿英镑;中国民生投资股份有限公司宣布将在伦敦设立欧洲总部,并将计划投资15亿英镑;MAP Environmental 公司与 Z N Shine Solar 签署合资协议,收购、开发、建造和管理价值4亿英镑的英国太阳能光伏基础设施;以王朝生物为首的英国商业联盟与中国生命科学领域的企业签署项目合作协议;中国金融服务集团引擎集团将在伦敦开设其首家海外运营机构,并将对英国和欧洲中小企业投资1.5亿英镑。

这些含金量高的商业订单为中英双方企业带来了更深的合作机会。此次访英期间,李克强指出,中方鼓励中方企业参与英有关项目建设,希望英方继续提供支持,而卡梅伦则表示欢迎更多中国企业赴英投资。

事实上,近年来,中英企业双向投资发展迅速,而中国企业在英国的投资,更可用“井喷”来形容。英国首相卡梅伦表示,过去18个月,中方对英投资超过前30年总和。

截至2013年底,已有500家中国企业落户英国。

中英企业双向投资不断扩大

事实上,此次商业协议所涉及的领域,早已有中国企业的投资身影。

近年来,亚洲首富李嘉诚在英国的投资一再扩张,版图已囊括了地产、电讯、基建、能源,甚至是零售业等多个领域。显示了中国企业对英国的投资热情。

民生银行内部人士向《中国企业报》记者介绍,民生银行希望加强中英两国金融合作,并与英国优秀银行在资本层面上展开战略合作。

万达集团企业文化部相关负责人在接受《中国企业报》记者采访时则表示,投资英国一是有利于中国品牌的豪华酒店打入全球市场,二是伦敦地产市场有很好的投资机会。

在投资英国的中国企业中,吉利公司颇具代表性。近年来,吉利在英国投资不断增加。2013年2月,吉利以1104万英镑收购英国锰铜控股的100%伦敦出租车的业务与

核心资产,并于当年9月份全面恢复生产。

6月17日,吉利集团办公室工作人员史龙珑向《中国企业报》记者介绍称,自吉利收购以来,伦敦出租车公司考文垂工厂生产设施得到了大幅改善,新增了66个工作岗位,并在质量管理方面取得了多项提升。

知名体育品牌匹克体育也是一直深耕英国。匹克体育公关总监刘飞翔在接受《中国企业报》记者采访时表示,“目前公司已经与多家英国的优质经销商建立了密切联系,无论从品牌知名度还是质量方面正在赢得英国消费者的认可。”

而对于英国企业而言,中国市场也具有非同一般的吸引力。英国联合食品集团、葛兰素史克、英国石油公司、阿斯利康药业等公司均在华进行着投资合作。截至2013年底,英国在华累计投资184亿美元。

在国务院总理李克强访英期间,中国银行与捷豹路虎集团双方代表在英国伦敦签署全面战略合作协议。而早在2013年7月,捷豹路虎就与奇瑞共投入109亿元建立合资公司,包括制造基地、研发中心和发动机工厂。

《中国企业报》记者注意到,同一天,捷豹路虎计划在华投产一家发动机工厂。

2005年时捷豹路虎在华销量仅

占其全球销量的1%,但2013年这一数据已攀升至20%。

法律文化方面仍存障碍

中英企业双向投资发展的背后,也存在一些亟待打破的瓶颈。

和君创业总裁李肃在接受《中国企业报》记者采访时表示,西方发达国家人力成本和社会福利成本都很高,工会都很强势,尤其涉及并购时,劳资问题很难谈判。因此中国企业必须熟悉当地法律和文化。

中投顾问宏观经济研究员白朋鸣对《中国企业报》记者表示,“中国企业投资英国,一方面,存在语言沟通交流方面的障碍,两国政治体制、法律法规的差异等,均构成一定的障碍与潜在的风险;另一方面,我国企业投资英国,在英国设立工厂、招聘工人等,是否能够得到社区居民的认同,企业文化管理等方面也是挑战,同时中英两国的外贸政策等也需要考虑。”

而对于在中国投资的英国跨国公司,相关的问题同样造成了一定的困扰。中英贸易协会的企业顾问近日称,中国对很多英国的小企业来说太复杂了,语言不通、文化和法规制度相异。此外,在许多英国中小企业看来,除了中英文化鸿沟需要克服,中国还存在较弱的知识产权保护意识等,这些都需要尽快解决。

对话



中企智利投资 需多做“功课”

——专访智利华商联合会会长王何兴

■ 本报记者 蒋皓

智利近期在官方公报中的表述,正式启动了2012年签署的《中智自由贸易协定关于投资的补充协定》。这是自中国与智利2006年签署《中国-智利自由贸易协定》以来追加的第二份补充协定。

在双边自由贸易协定实施的带动下,中智经贸关系快速增长,目前,中国已经成为智利铜矿、纸浆和纸制品、鱼粉类产品第一大出口市场、水果第三大出口市场、木材及家具第四大出口市场,以及三文鱼、瓶装葡萄酒的第五大出口市场。数据显示,2013年,中智双边贸易总额347.21亿美元。

尽管双边经贸发展迅猛,但投资发展则相对落后,中国企业到智利投资仍面临多重挑战。

未来中国企业将如何布局智利?如何应对挑战?存在哪些新的机遇?《中国企业报》记者独家专访了智利华商联合会会长王何兴。

中国企业在智利投资失败案例多

《中国企业报》:中国企业在智利的投资现状如何?存在哪些实际困难?

王何兴:中国政府长期以来一直在鼓励中国企业走出国门,投资南美尤其是到智利从事矿业开发。但目前中国企业在智利矿业投资所占的份额很低,成效也不太明显。

在中国真正了解智利铜资源的企业和个人很少,了解具体可开发项目、开发程序和前景的更有限。在中国具备到智利开发和开采矿山资源的专业人员不多,尤其是懂技术、懂语言、懂法律、懂管理的综合人才更少,这就造成了实际操作困难。

十几年前,中国国有企业在智利林业和渔业领域都有过几千万美元的投资,但结果都不理想。这是因为,国企工作人员和外交使团一样,多数都有期限限制,虽然对于大规模的矿业投资,在资金运筹方面,中国国企有很好的优势,但国企派出的管理人员流动性太大,缺乏长期创业的责任心和责任感。

私营企业国外投资则存在后续资金不足的问题,发展起来也很困难。虽然私人和企业管理人员工作期限相对稳定,但两国间的金融平台还没有真正的搭建起来,解决私营投资企业的后续资金还有一定的问题。尽管先后有数百家私营企业前来智利投资矿业,但真正成功的寥寥无几。

《中国企业报》:面对这些困难,应该采取哪些措施?

王何兴:首先,鼓励企业走出国门,需要政府的进一步支持。要成立专门的投资促进机构,配备专业人员,制定具体可行的投资规划,专门服务投资海外的企业,为他们引路护航。

其次,要加强调研,学习其他国家的投资经验,如日本、美国、加拿大、澳大利亚、荷兰等,他们在智利的矿业投资是非常成功的。

再次,建立金融平台。对于投资资源方面的企业,国家银行和商业银行能给予贷款上的政策性倾斜。

最后,为了获得智利更多高质量的经济资源,专业化的对外投资管理人员的培养已成当务之急,可以开办语言和投资事务的培训中心,可以选派人员到相关企业进行实践,也可以与当地专业学院进行人才交流。

深圳或成中智经贸合作新窗口

《中国企业报》:智利华商联合总会在促进中国企业在当地投资方面有哪些具体作用?

王何兴:智利华商联合会于2009年上半年在智利首都圣地亚哥正式成立。本着为当地华人华商办实事、办好事的原则,结合实际开展了一系列活动,如为两国的经贸往来搭建信息交流平台;向智利各界展示新中国成立60年来的巨大成就,尤其是改革开放30多年以来的辉煌成果等。

目前,智利华商联合会正在与智利国家议会共同运筹举办促进中国企业投资智利的研讨会,并与智利外交部对外促进局、外国投资委员会、生产促进会共同建立服务联盟,创建到智利投资的信息平台,专业咨询服务中心和人才培训基地,协助私人投资企业与当地政府沟通,为他们排忧解难,减少风险。

我认为,互利共赢不仅仅局限于两国企业之间的互惠互利。中国在扩大对外投资、实施互利共赢的开发战略过程中,既要从自己的国家和民族利益出发,也要考虑到合作国的整体利益,尤其是要对当地民生负责,对当地社会负责,这样合作的空间才能广阔,合作才能长久,效益才能永存。

《中国企业报》:目前中智合作存在哪些新机遇?

王何兴:前年我曾陪同智利的8位市长访问过深圳,他们对深圳的发展非常赞叹,都表示想与深圳建立长期合作关系。

智利的制造业和电子工业都不发达,我想,如果深圳能在智利建立一个科技创新园区,把中国的矿业机械、农业加工设备、电子工业产品,尤其是再生能源、污水处理、垃圾焚烧、海水淡化、高铁等设备引进智利,面向南美非常重要。我希望主管广东经贸业务的领导能亲自率团到智利考察,加强合作,中智乃至中拉的经贸往来将会迈向一个新台阶。

今年5月,我们与智利第六大区33个市政府举行了长期合作协议签署仪式,中国是世界上消费大国,智利是位于南美的主要资源国,贸易互补性很强。如未来中国需要进口大量的安全食品,而智利,尤其是第六大区是无公害水果、蔬菜和其他农产品生产的主要基地。随着中智两国自贸协议的签署,中智商家将相互提供合作项目,扩大合作空间,互利共赢,前景广阔。