

国际市场

World Market

国内统一刊号：CN31-1550/F 国际标准刊号：ISSN 1001-5450

出版日期：1月15日 2019年第1期；总第508期

本刊特稿

上海凤凰飞到南美洲
飞向世界

圆桌话题

权威专家纵论
国际竞争和合作

国际贸易

如何做好进口采购



聚焦土耳其

Focus on Turkey



目录

本刊专稿

- 6** 上海凤凰飞到南美洲飞向世界
——上海振兴老字号工程系列访谈之一
本刊记者 王燕
- 10** 新年回眸：盘点2018中国企业对外投资的成败坐标
撰稿/张骏 包玫兰 (Mireia Paulo)

人物访谈

- 13** 总统在上海会见了她
——立陶宛姑娘莉娜上海创业记
采写/陈茂生
- 16** 荷兰9大支柱产业蕴藏着巨大的商机
——荷兰贸易促进委员会驻南京首席代表理查德先生访谈录
采写/陈梓灵
- 19** 我希望魁北克与中国之间有座“桥”
——访加拿大魁北克移民和就业指导委员会 (SOIT Québec) 主席让-吕克捷利那先生
采写/晓骏

圆桌话题

- 23** 政府和企业：聚焦产业国际竞争力
——论坛现场领导致辞和专家演讲摘要实录
- 26** 国际竞争就是企业领导者的竞争
本刊记者 项兰

- 28** 拥有适合自己的企业战略才能够走向国际
——德国教授李瑞宁博士专访
本刊记者 项兰

- 30** 如何提高国际合作和竞争能力
——胡东祺博士专访
本刊记者 郑颖

- 32** 遵守规则是参与国际竞争与合作的关键
——北京大成律师事务所合伙人孙磊先生专访
本刊记者 项兰

经济观察

- 34** 瞧，泰国的商业机遇在那里
本刊记者 黄巍
- 36** 为中国消费者引进全球优质品牌
——奥买家CEO刘丽萍女士专访
本刊记者 沈艺
- 39** 沙特、印尼和印度服饰市场商机如何？
供稿/谷歌营销商学院

国际贸易

- 41** 如何做好进口采购
撰稿/官迅伟
- 44** 海关实施归类监管新政，外贸企业如何应对
撰稿/吴荣和

主管

上海市商务委员会

主办

上海市电子商务促进中心

(联合国贸易网络上海中心)

专题报道：聚焦土耳其

- 47** “一带一路”，照亮中国土耳其合作新愿景
——土耳其驻上海总领事安铜 (Mr. Sabri Tunç Angili) 专访
本刊记者 李悦
- 51** 我们已在筹备参加第二届进博会
——土耳其驻上海总领事馆商务专员穆斯塔法
(Mustafa AKSELI) 访谈录
本刊记者 柯兆银
- 55** 土耳其多个领域合作潜力巨大
撰稿/土耳其共和国驻上海总领事馆
- 57** 土耳其，不仅仅有罗马帝国的历史建筑可供欣赏……
撰稿/土耳其共和国驻上海总领事馆
- 60** 土耳其驻华机构联系名录
供稿/土耳其共和国驻上海总领事馆

双月要闻 (11—12月)

- 61** 市商务委大事记

编辑出版：《国际市场》杂志社
<http://worldmarket.tpsa.gov.cn>

社长兼总编辑：李悦
副总编辑：郑颖 柯兆银
英语翻译：张昕 张嘉
责任编辑：柯兆银

社址：上海市中山南路1088号4楼
邮政编码：200011
采编部：(86)(21)63685513
传真：(86)(21)63685855
电子邮箱：worldmarket@tps.gov.cn

设计排版：秋光文化 (www.qiuguang.net)

印刷：上海东亚彩印有限公司

国外发行：中国出版对外贸易总公司

国内总发行：上海市报刊发行局

发行范围：国内外公开发行

国内订阅：全国各地邮局

国内统一刊号：CN31-1550/F

国际标准刊号：ISSN 1001-5450

广告许可证号：3101014000099

出版日期：1月15日 (2019年第1期；总第508期)

定价：RMB: 20.00

HKD: 36.00 USD: 16.00 (含邮费)

声明

版权所有，《国际市场》保留所有权利。
未经本社许可，不得以任何目的、以任何形式
复制、翻印、传播或以其他方式使用
《国际市场》的任何图文



CONTENTS

Special Article

- 6** Shanghai Phoenix flies to South America and the world
—One of the series' interviews with Shanghai old-fashion revitalization project
Journalist/Wang Yan
- 10** New year review: Inventory of Chinese enterprises' foreign investment success and failure in 2018
Contributor/Zhang Jun, Mireia Paulo

Character Interview

- 13** The President Meets with Her in Shanghai
—Lithuanian girl Lena's start-up story in Shanghai
Reporter/Chen Maosheng
- 16** Nine pillar industries in the Netherlands contain great business opportunities
—Interview with Mr. Richard, Chief Representative of the Netherlands Trade Promotion Council in Nanjing
Reporter/Chen Ziling
- 19** I wish there is a "bridge" between Québec and China
—Interview with SOIT Québec President Jean-Luc
Reporter/Xiaojun

Round Table Topic

- 23** Governments and Enterprises: Focus on the international competitiveness of industry
—Summary and record of leaders' and experts' speeches on Forum site
- 26** International competition is the competition of business leaders
Journalist/Xiang Lan

- 28** Having a business strategy that suits you makes it able to go international
—Interview with Dr. Li Ruining, a German professor
Journalist/Xiang Lan

- 30** How to improve international cooperation and competitiveness
—Interview with Dr. Hu Dongyu
Journalist/Zhen Yin

- 32** Compliance with rules is the key to participating in international competition and cooperation
—Interview with Mr. Sun Lei, law firm partner of Dacheng Beijing
Journalist/Xiang Lan

Economic Observer

- 34** Look, Thailand's business opportunities are there.
Journalist/Huang Wei
- 36** Introducing global premium brands to Chinese consumers
—Interview with Ms. Liu Liping, CEO of Aomygod
Journalist/Shen Yi
- 39** What are the business opportunities in the Saudi, Indonesian and Indian clothing markets?
Contributor/Google Marketing

International Trade

- 41** How to make better Import Procurement
Contributor/Gong Xunwei
- 44** Customs implement new policies of classification and supervision. How should foreign trade enterprises respond
Contributor/Wu Ronghe

Supervisor

Shanghai Municipal Commission of Commerce

Host

Shanghai Electronic Commerce Promotion Center
(Trade Point Shanghai)

Edition and publication:

World Market Periodical Office

<http://worldmarket.tpsha.gov.cn>

President and Chief Editor: Li Yue

Deputy Chief Editors: Zheng Ying and Ke Zhaoyin

English Translator: Zhang Xin Zhang Jia

Commissioning Editor: Ke Zhaoyin

Address: 4th Floor, No. 1088, South Zhongshan
Road, Shanghai

Post Code: 200011

Collecting and Editing Department:

(86) (21) 63685513

Fax: (86) (21) 63685855

Email: worldmarket@tpsha.gov.cn

Design Layout: Shanghai Qiuguang Culture
Communication Co., Ltd (www.qiuguang.net)

Printing: Shanghai East Asia Color Printing Co., Ltd

Distribution Abroad: China National Publishing
Industry Trade Corporation

Distribution in China:

Shanghai Municipal Press and Publication Board

Distribution Scope:

Domestic and overseas publications

Domestic Subscription:

Post offices across the country

China Number: CN31-1550/F

International Standard Serial Number:

ISSN 1001-5450

Advertising License No.: 3101014000099

Publication Date: Jan 15 (2019 No.1; total number
of 508)

Price: RMB 20.00

HKD: 36.00 USD16.00 (including postage)

Statement

Copyright *World Market* All rights reserved.

Without the permission from *World Market* Periodical
Office, no image or text can be reproduced, reprinted,
transmitted, or used by any means or for any purpose.

Focus on Turkey

47 “One Belt, One Road”, illuminating the new vision of cooperation between China and Turkey

—Interview with Mr. Sabri Tunç Angih, consul general of Consulate General of the Republic of Turkey in Shanghai

Journalist/Li Yue

51 We are already preparing for the second China International Import Expo(CIIE).

—Interview with Mustafa AKSELLİ, Commercial Attache of Consulate General of the Republic of Turkey in Shanghai

Journalist/Ke Zhaoyin

55 There is great potential cooperation between China and Turkey in many fields

Contributor/Consulate General of the Republic of Turkey in Shanghai

57 Turkey, not just the historic buildings of the Roman Empire, can be enjoyed...

Contributor/Consulate General of the Republic of Turkey in Shanghai

60 Turkish Directory of Institutions in China

Contributor/Consulate General of the Republic of Turkey in Shanghai

Bimonthly News(November to December)

61 Events of Shanghai Municipal Commission of Commerce

新年回眸： 盘点2018中国企业 对外投资的成败坐标

New year review: Inventory of Chinese enterprises' foreign investment success and failure in 2018

撰稿/张骏律师，上海里格律师事务所的合伙人
包玫兰 (Mireia Paulo) ,上海里格律师事务所 欧美市场和
海外投资项目总监

2018年过去了，留给我们的的是岁月的背影；
2019年已经来到，
面对我们的是笑脸。

在这辞旧迎新的时刻，本文从案例的特别角
度，回顾了2018年中国企业海外投资的经验
和教训，值得一读。

*2018 has passed, leaving us with the back of the
years; 2019 has come, bringing us a smile.*

*In this moment of ringing out the old and ringing
in the new, this article reviews the experience
and lessons of Chinese companies' overseas
investment in 2018 from a special perspective of
the case, which is worth reading.*

2018年刚刚过去，又到了盘点一年成绩的时候。

2018年，尽管中国面临着贸易战等国内外众多不确定因素，但是中国企业的对外投资步伐并没有停止。当然，在这一年中进行对外投资的中国企业仍然是几家欢喜几家愁，有成功的也有遇到困难甚至失败的。笔者希望通过对这一年中在对外投资领域发生的真实案例，来探讨中国企业对外投资的经验教训，为今后致力于“走出去”的企业提供借鉴。

从海航的回归看中国对外投资的监管

海航集团在过去数年中一直都是中国对外投资的排头兵之一，根据海航披露的公开资料显示，2015至2017年，海航在对外投资的重磅交易中频繁亮相，希尔顿集团、德意志银行等知名跨国公司的股权，以及香港启德区域、纽约曼哈顿等，均成为海航的投资标的。3年期间，其收购支出高达500亿美元，海航有30%的资产位于海外，给集团带来超过50%的营收。

但是，因为海航是运用了大量金融杠杆进行投资运作，所以在银行收紧对外投资融资后，海航就遇到了资金上的巨大困难，不得不通过甩卖境外项目来拯救资金流动性危机。根据相关报道，海航今年重大的境外项目出售包括：1月，海航集团旗下香港国际投资集团有限公司宣布将2012年1月购入的悉尼地标建筑One York写字楼出售给黑石集团，价格为2.05亿澳元；2月，海航集团旗下企业海航美洲置业有限责任公司以3亿美元向诺斯伍德投资公司出售了位于纽约曼哈顿第六大道的1180 Avenue of Americas；2月和3月，海航旗下港股公司香港国际建投相继出售了其2016年11月至2017年1月购入的三宗香港住宅地块，共计回笼资金223.2亿港元；6月，海航再次向诺斯伍德投资公司出售了位于美国旧金山的123 Mission St办公大楼，价格约3亿美元。

从海航大量出售境外项目回笼资金，我们可以看出中国对外投资的监管在大方向上还是继续要求企业应当以自有资金来进行投资，不能利用银行的金融杠杆来从事对外投资。另一方面，海航在退出境外项目时也优先选择退出房地产项目，这与中国对外投资敏感行业的监管要求是一致的。因此，中国企业在今后对外投资中仍然应当关注中



国政府的相关监管政策和指南，从而在合法合规的情况下进行投资。

从蚂蚁金服收购Moneygram被否看对外投资的东道国风险

1月2日，阿里系的蚂蚁金服以每股18美元（总额12亿美元）收购美国汇款公司MoneyGram的交易宣告终止，原因是交易未能获得美国外资投资委员会（CFIUS）的批准，蚂蚁金服因此支付了3千万美元的“分手费”。

从这个案例中我们可以看出中国企业对外投资之路所可能遇到的东道国风险是巨大的。在中美贸易战的背景之下，中国今年

对美国的对外投资无论是在项目数量还是在金额上都遇到了巨大的挑战。这主要是美国外资投资委员会对于中国投资项目的审查严格化，导致中国企业优先选择欧洲等国作为替代性投资目的国进行投资。

虽然单纯从法律角度来说，东道国政府对于境外投资项目进行审核是世界各国的普遍做法。但是在蚂蚁金服的案例中被收购对象是一家金融公司，并且也涉及持有或者可接入美国个人或商业敏感数据的交易，所以得到了CFIUS的严格审查。放在美国宏观保护主义的抬头大背景下，蚂蚁金服的投资遭受失败也在情理之中了。

因此，我们认为中国企业今后在进行境外投资之前，不仅仅需要对项目本身进行考察，也要对该东道国的政治、经济、文化等背景进行全面的调查，特别是东道国对于境外投资项目的态度和相关准入障碍，以免在启动投资进程后因为东道国的禁止准入而导致项目失败。

从收购智利公司看如何应对对外投资中的法律障碍

12月3日，在智利圣地亚哥证券交易所，中国天齐锂业股份有限公司以场内交易的方式，花费40.66亿美元收购了智利锂业巨头智利化工矿业公司（SQM）23.77%的股份，这是中国企业在智利最大一笔收购。

由于天齐锂业的主要材料是锂，而世界锂资源的供应相对集中，素有“三卤一矿”的说法，分别对应了SQM、FMC、ALB，以及天齐锂业控股的Talison。因此天齐锂业在收购SQM股权的过程中，遭遇了包括当地反垄断部门、SQM股东方的阻击，包括今年6月，天齐锂业收到FNE



(智利国家经济检察官办公室)的调查通知,拟收集必要信息以确认或排除本次交易对自由竞争产生的负面影响,以及对SQM前任主席胡里奥·庞塞提起的诉讼。

对此天齐锂业并没有简单地屈从于这些法律障碍,而是积极通过法律手段进行应对。通过天齐锂业的努力,今年10月,TDLC(智利自由竞争保护法院)裁决批准了天齐锂业与FNE签订的《庭外协议》,并驳回了胡里奥提出的复议请求,明确了上述《庭外协议》具备法律约束力。

从这个案例中我们可以看出,中国企业在境外投资时不仅需要了解当地法律来避免发生投资风险,同时也可以运用好当地法律,以此作为扫清对外投资障碍的武器。在进行应对时,要充分利用好当地法律所赋予的各种救济权利,通过正当的渠道进行维权,这不仅有利于对外投资项目的落地,更有利于确认对外投资项目的合法性,为项目在东道国的长久经营打下坚实的法律基础。

从吉利收购奔驰股份看中国对外投资的升级之路

2018年2月23日,吉利集团宣布通过旗下海外企业主体筹集约90亿美元收购戴姆勒(Daimler)9.69%股份,成为奔驰母公司戴姆勒集团的最大股东。12月4日德国联邦金融监管局(Bafin)告知吉利,关于对“吉利收购戴姆勒9.69%股份”的调查已经告一段落,此案现已终结,并且不会对吉利进行任何罚款。

本次收购资金是吉利海外公司通过海外资本市场安排,来实现收购资金自我平衡。

因此我们也可以看到中国企业在对外投资过程中,也在逐步壮大,不再仅靠中国境内的母体企业进行投资输

血,而是已经在海外市场站稳脚跟,并且把海外主体作为其境外项目的发展基地,通过海外公司投资更多的项目。从吉利第一次收购沃尔沃到这次收购戴姆勒集团的股份,吉利走出了一条对外投资的升级之路。

这个案件给我们的启示是,中国政府现行的对外投资政策并未限制中国对外投资项目在东道国另行运用自有或海外资本市场的安排进行新的投资项目。因此对于已经在东道国建立投资项目的公司,在经营情况良好的前提下,也可以通过海外资金渠道开展新的投资项目,使中国企业的对外投资走上不断壮大、不断升级的良性发展之路。

2018年是中国改革开放的40周年,正如习近平总书记刚刚举办的庆祝改革开放40周年大会上所指出的那样,中国必须坚持扩大开放,不断推动共建人类命运共同体。因此,我们希望在即将到来的2019年中,能有更多的中国企业能够在总结以往的经验教训的基础上扬帆远航,取得更多更好的投资业绩。