

协助中国企业成功“走出去”

“博达浩华”将成为首家入驻自贸试验区的境外公关集团

自贸试验区的“热效应”还在继续“发酵”。昨天,记者从自贸试验区获悉,香港规模最大的专业财经公关博达浩华国际财经公关集团,已确定入驻自贸试验区,将成为自贸区内首家入驻的境外大型公关集团。

“走出去”需学习“游戏规则”

近日,博达浩华国际财经公关集团主席兼总裁张力仁受邀来上海参加国际艺术节时透露,将抓住自贸试验区商机,在该区域注册一家新公司,除了传统的媒介服务等业务,今后的重点将放在公司的IPO(首次公开募股)、M&A(并购)两大业务上,帮助中国的企业“走出去”。

“由于欧美经济衰退,现在不少实力雄厚的中国国企、民企等都在境外寻找投资机会,但中国企业要走出去其实并不容易。”博达浩华在香港白手起家,历经15年成为香港最大财经公关,张力仁也由此被称为香港财经公关的“先驱者”。

张力仁多年来和国外政府、企业高层打交道发现,由于政治体制、法律、文化等都和国外不同,中国企业在海外并购、上市困难重重。“还有些外国政府部门、议会、团体、企业等对中国企业的扩张、收购存在疑虑,受‘中国威胁论’思潮影响,或者觉得背后有什么政治企图,所以中国企业‘走出去’的失败案例远远大于成功案例,成功率不到30%。”在上世纪90年代,由于美国经济一度衰弱,一批日本企业大举进入美国市场买资产,但由于没有深入了解当地的法律、文化等“游戏规则”,最后血本无归,铩羽而归。

为此,张力仁认为,中国企业要成功“走出去”,需有学习国际市场“游戏规则”,并由有国际经验的专业人员从中协调沟通,帮助他们打开局面。尽管博达浩华在北京、上海、深圳都有办事处,但看好自贸试验区未来的商机,仍决定在此“安营扎寨”,协助中国企业“走出去”。

少走弯路 提高并购成功率

博达浩华在香港曾协助不少著名企业成功并购,由此名声在外。从1997年至今,已协助近150家企业完成IPO项目。近3年来,香港企业IPO项目中近三成由博达浩华协调完成。

2010年,博达浩华又实现了一个质的飞跃,和名列全球六大、欧洲第一的公关公司——HAVAS组成战略合作联盟,双方各持有公司50%的股份,让原本就在香港根基深厚的企业迅速融入国际市场。通过这次“联姻”,一些外国企业被引进内地和香港市场;同时,一些中国企业则通过HAVAS打入欧洲市场,到海外融资和并购重组。

根据资料显示,2010年,中国企业对外并购交易额已占全球第二位,中国企业逐渐从被收购方转变为收购方。博达浩华则成为助推中国企业走向国际的“桥梁”,以及外国企业进入中国内地和香港的“视窗”。除了众多世界500强公司、香港商界大鳄外,内地的众多国企、民营企业也通过它成功赴港上市和常年公关顾问,其中包括中国黄金国际、中集集团、大连港、招金矿业、复星医药、恒大地产、广汽集团、上海医药等,前述的上市企业均创下市场融资良好记录。

但张力仁并不满足于于此。他介绍,在国外,专业的财经公关除了在中起到关键作用,在企业今后的增发、并购、收购等业务中都不不可或缺,在香港,有相关法律法规明确对操作流程加以细化并监管。

张力仁透露,现在正在和有关部门洽谈,希望明年在自贸试验区召开中外著名企业家和国际并购专家参与的高峰论坛,让企业家们面对面经历“头脑风暴”,同时也让中国企业了解到海外并购的“ABC”,少走弯路,学会打开海外市场和提高知名度的技巧,尽快排除障碍,提高并购成功率。

本报记者 宋宁华



■ 自贸试验区综合服务大厅里,人们细看条例规则

杨建正 摄

“上海大妈”又出动 抢注公司能赚钱?

业内人士:仅靠买“壳”未必能坐享渔翁之利

前段时间“中国大妈”抢购黄金的事情不少人记忆犹新,最近,随着上海自贸试验区的挂牌,一群“上海大妈”又在这里抢注公司引起关注。“大妈”们尽管没有经营管理公司的经验,但看好这里未来的商机和火爆的人气,纷纷在这里抢注壳公司,希望能掘得“第一桶金”。

上海退休职工周阿姨和她的先生近日在上海自贸区里申请注册两家公司,两人将分别成为两家自贸区试验区内公司的法定代表人、总经理。不过,周阿姨坦言,自己并没有在自贸区经营业务的渠道,也不打算实际运营公司。她注册的只是一种没有实际办公场所的虚拟地址注册公司。这所谓虚拟地址是指:自贸试验区内一些开发公司,把一些办公楼、仓库划割成每间10来平方米的“格子间”用地来出租,每个隔断有个固定的门牌号。每一个门牌号就是一个地址,对于注册公司,它只是一个“壳”。周阿姨申请到的就是这么一个门牌号,年租金2万元。她等待的就是自贸区的虚拟注册地址不断被消耗,带动租金跳涨,届时无需辛辛苦苦经营公司,就坐享渔翁之利,靠转让公司赚差价。

在自贸试验区综合服务大厅,自从国庆节后一直是上海最热门的“景点”。自贸试验区管委会相关负责人介绍,自从10月8日自贸试验区挂牌后正式受理企业登记注册申请以来,每天上门递交的材料将近600件,咨询人数近2000人次。在20多天的时间里,在自贸区内

注册的企业已经有一千多家,金融、贸易、物流、互联网等成为自贸试验区企业最热门的投资领域。但是,记者也发现,不少来大厅办理业务的人员却“没方向”,在咨询窗口,一些人向工作人员询问,“我开什么公司最赚钱?”让工作人员哭笑不得。

但炒“壳公司”是否稳赚不赔?业内人士表示,现在到自贸试验区里虚拟注册一家公司,也就是占据一个虚拟公司的位置,但这个虚拟公司的量是无限的,也就是说它可能无限放大,并不是只发一万个或者五千个就结束了。而且自贸试验区范围涵盖上海市外高桥保税区、外高桥保税物流园区、洋山保税港区和上海浦东机场综合保税区等4个海关特殊监管区域,总面积为28.78平方公里。这当中所容纳公司的规模恐怕远远超出想象,因此像这种虚拟公司想要“奇货可居”,并不保险。何况,对于自贸试验区而言,对于一些有实际业务,尤其是跨境业务的企业才能享受到自贸试验区制度创新的“红利”。认为仅靠买个自贸试验区的“壳公司”就能轻松赚钱,实际情况未必如此。

自贸试验区总体方案设计专家、上海WTO事务咨询中心理事长兼总裁、上海市人民政府参事室主任王新奎指出,包括抢注在内的这些现象,实质上说明自贸试验区的实践已经进入了一个改革的深水区。“首先是诚信管理体系,没有一个有效的诚信管理系统,这个试验是进行不下去的。”本报记者 宋宁华

上海保监局23日表示,为配合上海航运保险和中国(上海)自由贸易试验区保险的发展需要,日前成立了保险创新业务监管领导小组,负责对航运保险和自由贸易试验区保险的监管工作,旨在探索保险创新业务监管的思路、制度和办法,服务于上海国际金融中心和国际航运中心的发展战略,更好地支持中国(上海)自由贸易试验区建设。

上海保监局相关负责人表示,就保险而言,自贸区从高端商业健康险在区内先行先试到人民币跨境再保险业务,从扩大保险机构境外投资范围和比例到支持国际著名的专业性保险中介机构开展相关业务,尤其是对于航运保险的推动,蕴藏着巨大的机会。

据介绍,受益于2009年开始实施的国际航运中心建设国家战略和保监会的大力支持,上海地区航运保险市场的发展一直居于全国领先地位。2012年上海地区船舶险和货运险总量达到36.01亿元,占全国相关业务量的23%,远远超过国内其他五大港口城市航运保险业务总和。人保财险、太保产险、平安财险、阳光产险和永安产险的航运保险中心相继在上海成立。

随着自贸区内关于贸易创新的明确,航运保险未来发展环境优越。在船舶登记制度上,区内企业可以将“洋山港”作为其拥有船舶的船籍港进行国际船舶登记,从事国际航运业务,增加船舶保险资源;此外,外贸进出口集装箱“沿海捎带”、海关“一线放开、二线管住”、发展总部经济、“启运港退税”等一系列政策都将有利于航运保险的发展。

上海保监局成立了由局主要负责人牵头的创新监管领导小组,小组下设办公室处理日常事务。主要工作职责包括,组织开展航运保险、自由贸易试验区保险调查研究,拟订辖区内航运保险、自由贸易试验区保险监管的有关制度和实施细则;负责辖区内航运保险机构,自由贸易试验区保险机构的监督检查工作,保险业务风险监测和处置工作等。 本报记者 谈璠

上海保监局成立保险创新业务监管领导小组
自贸区航运险发展顺风水

■ 一家网络科技有限公司拿到了自贸试验区企业营业执照
本报记者 陈梦泽 摄