

本版撰文 本报记者 叶灵燕

编者按:随着“一带一路”战略的稳步推进和多项改革措施的相继出台,中国企业继续走向世界,并为全球市场带来强大的能量。虽然短期内可能面临货币政策调整,但是随着政策红利的不断释放、“走出去”进程提速,更多的中国企业将持续推动海外投资新浪潮。



中国企业“出海”投资呈现新格局

进入2015年,中国企业“走出去”的步伐进一步加快。据商务部的统计数据显示,2015年上半年,中国对外直接投资额达560亿美元,同比增长29.2%,这将很有可能超额完成全年增长10%的预定目标。未来5年,中国对外投资年增速将保持在10%以上。

“引人注目的高增长,得益于多重利好叠加。”近日,安永中国海外投资业务部全球主管合伙人周昭媚在接受《中国贸易报》记者采访时表示,世界正在被中国对外直接投资的大潮席卷。2015年,“一带一路”等国家战略层层推进,金融改革和人民币国际化进程加速,催生出以金融引路、基建先行作为特征的对外合作新格局。在良好的政策环境下,中国企业正加速“出海”,以更活跃的姿态出现在世界资本市场上,以期成就中国企业的国际化梦想。

基建争当“出海”排头兵

2015年上半年,中国企业海外投资呈现良好势头。其中,基础设施建设引领了投资热潮。

习近平主席提出的“一带一路”战略构想对于中国调整产业结构、消化过剩产能及保证能源安全均具有重要作用。2015年3月,《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》(以下简称《愿景与行动》)的发布宣告“一带一路”具体方案正式出炉,这预示着该构想正式步入务实合作阶段。《愿景与行动》中强调的政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通及民心相通五个互联互通,很好地诠释了未来“一带一路”沿线国家和地区的合作重点。

周昭媚分析指出,亚洲许多国家基础设施建设薄弱,开展互利合作的前景广阔,在基础设施互联互通领域将涌现大量投资机会。其中,交通、能源和通信网络的建设将成为优先投资领域。

基于亚洲开发银行的预测数据,2010年到2020年,亚洲基建存在83000亿美元缺口。周昭媚认为,“一带一路”沿线国家和地区秉着开放合作、互利共赢的原则,将共同推动新一轮基建潮,为区域经济增长注入活力。

2015年上半年,中国领导人借一系列高层互访活动积极倡导和推进“一带一路”建设,加速与沿线各国政府与企业间的战略对接与项目对接。

据商务部的统计数据显示,2015年上半年,中国企业对“一带一路”沿线48个国家和地区进行了直接投资,总额达70.5亿美元,区域主要集中在东盟成员国以及俄罗斯、哈萨克斯坦。另外,中国企业在“一带一路”沿线60多个国家和地区承揽对外承包工程项目1401个,加速落实《愿景与行动》。

周昭媚提醒中国企业,不可忽视海外投资可能面临的种种挑战,特别是“一带一路”沿线地缘政治复杂,各国政治、经济和监管环境迥异,“走出去”的征程往往蕴藏着风险。

金融护航企业“出海”

在企业对外投资过程中,获得配套的金融支持至关重要。一方面,企业进行海外投资,特别是基建等大规模投资需要大量资金支持,融资困难、渠道单一等问题往往成为企业“走出去”的瓶颈;另一方面,随着企业对外投资日益成熟,对金融的需求也从存贷款、结算等传统服务拓展到投行中介、风险控制、财务管理等各个领域。金融机构不但要为企业架设起通往世界的资金桥梁,也需担当起为企业开拓海外市场、实现高效资本运作引路护航的重任。

周昭媚表示,随着中国即将从资本净输入国变成净输出国,对外直接投资也步入黄金期,企业对金融服务的需求将与日俱增。特别是随着“一带一路”等战略逐步落实,国际产能和装备合作步伐加快,对融资等服务需求高的大型项目等加快“出海”,金融支持的重要性尤为凸显。

周昭媚认为,以金融业的国际化助力企业海外投资,离不开金融体制改革和政策的大力推进。

自去年年底以来,一系列鼓励支持金融业“走出去”的政策相继出台并不断深化。2014年10月,启动筹建亚洲基础设施投资银行和丝路基金;2014年12月,国务院会议要求围绕简化审批手续、拓宽融资渠道、健全政策体系三个核心全面部署金融护航企业“走出去”;2015年3月,银监会修订《商业银行并购贷款风险管理指引》,放宽多项并购融资贷款限制;2015年,人民币国际化步伐进一步加快。

周昭媚表示,未来,随着自贸区、“一带一路”等区域性经济金融合作以及中国金融市场化改革的层层推进,

中国金融企业海外投资的道路将更为顺畅,并更好地为企业“走出去”铺路架桥。

民营企业渐成投资主力军

随着中国对外投资的不断成熟,海外投资版图从早期集中于邻国特别是发展中国家逐步向跨区域发达国家拓展。

“近几年,欧洲发达市场成为中国企业关注的热点。2015年,中国对外投资继续集中在欧洲市场,民营企业主导了投资目的地及多元化收购。”安永中国海外投资业务部欧洲、中东、印度和非洲区主管合伙人徐清华如此表示。

在徐清华看来,2015年,丝路基金和欧洲战略投资基金达成了前所未有的战略伙伴关系,他们将共同投资“一带一路”战略中“新丝绸之路”的重要组成部分——欧洲,这标志着中欧合作进入新时代。

安永美洲区财务交易高级经理张玉丹向记者介绍说,2015年,中国企业对北美洲的投资持续呈增长趋势,民营企业也逐步成为投资主力军。

据张玉丹介绍,在北美市场,中国民营企业投资额占总额的比重从5年前的20%增加到2015年上半年的80%。2015年,复星国际购入一个美国大型保险公司的20%股份,并计划继续购入余下的全部股份,这为中国企业进一步投资北美市场开了一个好头。同时,以阿里巴巴和腾讯为代表的中国大型互联网公司在北美投资也比较活跃,阿里巴巴主要集中在电商、搜索领域,腾讯则热衷于游戏产业。

2015年下半年,中国企业的投资将持续增长。据张玉丹透露,清华紫光正计划以230亿美元购入美国美光科技集团,该项交易如果可以顺利完成,即将成为迄今为止最大的中国企业对美国企业的并购。

对于中国企业大量“走出去”现象,中国中化集团公司总法律顾问於乐民向记者道出了他的看法。他认为,企业“出海”是为了转移资产风险。

“最近,中国企业又开始一拨一拨向外走,见什么买什么、什么贵买什么。现在看着挺好,又是喝香槟,又是庆祝,签字仪式大家也很高兴。这样一个‘大跃进’,一时半会儿看不出结果。10年以后怎么样、20年以后怎么样,这特别重要,要知道看投资效果是要看长期的。”清华大学法学院教授高西庆向记者如此说道。

於乐民指出,目前海外投资真正成功的企业不太

多,这方面还有很长的路要走。他还指出,民营企业“出海”经验不足、法律不清、业务不熟、抗风险能力不强,容易上当受骗。为此,他呼吁中国企业尤其是民营企业既要“走出去”又要防风险。

与新兴市场共生共荣

跨越西伯利亚和太平洋,从“一带一路”沿线各国到拉美地区,距离的远近并不影响中国企业的投资热情。

中国企业投资拉美的空间广阔。其中,基础设施建设和产能合作将成为未来中拉经济合作的重点之一。而巴西也将成为中国企业在拉美的最大投资目的地。

然而,面对广阔的投资空间,安永中国海外投资业务部南美洲地区主管合伙人张嘉琪提出,中国企业也要认识到投资拉美地区面临的一些挑战。例如,拉美地区的部分国家自然资源、基础设施建设等领域法律法规尚不健全,在一定程度上缺乏有效监管,而中国企业进入拉美市场时间不长,对当地政策、法律及文化不熟悉可能导致投资的损失。

为了进一步发挥中国对拉美地区投资的最大效应,张嘉琪建议,中国企业应该将投资从集中的能源和资源领域向制造、服务和基础设施建设等领域扩展。同时,中国企业也需要更多考虑当地环境的可持续发展的法律法规要求,加强社会责任建设,增加当地员工的雇佣和培训,使得投资者和投资目的地取得双赢。

俄罗斯自然资源和庞大的国内市场吸引中国投资。根据安永2015年6月发布的投资俄罗斯调查报告显示,在参与调查的年收入超过3300万美元的中国企业中,62%的企业认为俄罗斯的国内市场潜在需求具有吸引力,66%的企业认为俄罗斯的自然资源领域更具吸引力。

近年来,俄罗斯放宽投资领域的限制政策,吸引和鼓励外商和私有资金投资俄罗斯市场。根据商务部数据统计,2013年,俄罗斯是中国的第六大对外直接投资目的地。据俄罗斯中央银行统计,2014年,中国对俄罗斯的直接投资达到12.8亿美元。2011年至2014年,中国对俄罗斯的直接投资年复合增长率为117%。随着人民币逐渐成为世界储备货币和中俄两国之间的关系加深,预计这一趋势将会持续。

“我们看到中国企业对非洲市场重新燃起强烈兴趣。同时,也看到越来越多的非洲国家愿意响应泛非洲合作倡议,并与中国在‘一带一路’战略下共同发展整个非洲大陆。”徐清华表示。

中国企业国际化转型须战略先行

在越来越多中国企业走向世界舞台的同时,经验告诉大家,缺乏长远规划的盲目“出海”有可能导致颗粒无收。而审慎制定国际化战略不仅是帮助企业迈出国门的基础,也是企业实现战略转型及全球业务增长的重要基石。

中国企业对外投资发展尚未成熟,许多“出海”企业缺乏系统性的战略规划,容易陷入“为国际化而国际化”、盲目追求“抄底”和高利润的误区,草率决定和评估不足导致大量项目“出海”折戟沉沙。

在又一波对外投资热潮袭来之时,中国企业应该参考前车之鉴、保持冷静。特别是当前许多中国企业已经从单纯扩展市场和获得生产要素向产业链上游的技术、品牌等方面延伸,投资环境更加复杂,尤为需要进行更加系统化和动态化的战略规划。

全球化发展归根结底是为了提高企业竞争力。因此,中国企业的海外投资战略应该服从于自身的长期战略目标、围绕企业的核心竞争力并结合业务结构调整和转型需求而制定,以期提高企业在国际市场上的长远竞争力。在制定战略目标时,企业需要深刻了解行业发展、市场环境和自身在产业链上的定位,从而决定全球化扩展的市场和时机。同时,也需要全面评估企业现有核心竞争力,思考如何获取所需竞争力,进而规划投资方向和方式等。

企业国际化战略的规划和执行,离不开从管理层准

备到具体项目绩效评价等在内的制度建设和全面规划。这需要企业充分准备,提供自身战略规划和执行水平,将国际战略的制定和执行充分制度化、流程化,为企业的国际化之路奠定稳固的基石。

与许多发达国家跨国企业相比,中国企业进军世界市场时尚浅、经验不足,战略规划和执行能力相对薄弱等问题影响企业国际化战略的制定和实施。在实践中,最突出的挑战之一是缺少国际化战略制定和管控的机制和工具。同时,国际化视野及人才和信息的不足也会导致战略制定和执行的专业能力不够、信息渠道狭窄,企业难以有效地进行全球拓展和运营。

为应对这些挑战,企业需要加强内部战略管理部门建设,同时也可以借助熟悉海外市场的第三方机构的知识 and 经验,完善制度、工具、人才建设等环节,提高战略规划和执行水平。

十几年来,中国企业的足迹从周边发展中国家扩展到全球,也从单纯获取生产要素向产业链上游移动,从规模到结构都出现了质的飞跃。随着中国对外投资进入高速新常态并逐步走向成熟,新一批中国企业将会实现更加健康且可持续的全球性战略成长。

风云变幻的世界市场蕴藏无限的机遇与风险,中国企业应该充分做好“出海”前的准备工作,踏出实现国际化转型坚实而豪迈的步伐。

