

在国际金融危机、海外并购浪潮兴起的新形势下,如何引导我国企业参与国际经济合作与竞争,变得更加迫切

走出去:尊重常识,放平心态

INC. 焦点

■本报记者 刘静

“如果不能培养中国自己的跨国公司,我们在国际竞争中就始终处于比较不利的地位,竞争力有限,不容易占有一席之地,更不容易有话语权。所以,培养中国跨国公司应该说是‘走出去’非常重要的步骤。”在6月2日召开的“走出去”海外并购战略研讨会上,第十届全国人大常委会副委员长、著名经济学家成思危表示。

有关专家指出,中国做为全球加工制造中心的地位已毋庸置疑,未来必然成长为世界经济强国,有远见的中国企业和企业家势必适时“走出去”,选择跨国并购的方式,抢占先机,竞争于全球市场,实现飞跃式发展。

但是,跨国并购是极其复杂、极富挑战性的投资活动,尤其是并购后的整合,更是投资风险的集中爆发期,中国企业在这方面已经交了不少学费。

在国际金融危机、海外并购浪潮兴起的新形势下,如何引导我国企业参与国际经济合作与竞争,是社会和舆论关注的焦点。在此背景下,国家发改委经济体制与管理研究所、国家发改委学术委员会办公室主办了这次研讨会。

“走出去”速度加快

今年“两会”上,温家宝总理在《政府工作报告》中提出:“继续实施‘走出去’战略。支持各类有条件的企业对外投资和开展跨国并购,充分发挥大型企业在‘走出去’中的主力军作用。”

中央十年前就提出了“走出去”战略。十年来,随着我国经济的发展,海外境外投资也在不断增加,特别是近两年。据统计,2008年年底非金融类投资累计金额大约是1500

山西新能源: 谋划“五指成拳”

■本报记者 关明

5月22日,国家能源局官员在“中国能源高层战略论坛”上首次向记者透露,新能源产业振兴规划已经结束在能源局的讨论,即将上报国务院,“很快就会浮出水面”。

似乎是在为此提供例证。5月23日,国家能源局和山西省发改委联合召开座谈会,组织有关专家对山西新能源发展集团公司的能源产业发展规划进行科学评价,同时对山西目前能源产业可持续发展的相关问题进行探讨。这是国家能源局罕见地对一个企业发展规划进行审查指导,至少在山西,这是首次。

山西是我国的能源大省,山西的能源格局中,煤炭又占据了主导地位。在建设新型能源和工业基地的过程中,节能降耗、提高能源利用率、开发新能源是一项重点任务。国务院早在2006年就把山西确定为煤炭工业可持续发展政策试点省份,更是为了山西的能源产业结构调整和优化升级提供了发展机遇。

山西的能源种类,可以用“五个手指”来形容。除传统的煤炭之外,还有“西气东输”过境的天然气,省内蕴藏丰富的煤层气、焦炉煤气以及能源新贵“煤制氢能源”。当然,这五个指头并不是一般齐。其中煤炭无疑有着得天独厚的优势,全省探明储量2700亿吨,占到全国的三分之一,其开采利用也是最为完善的。除此之外,其它能源的利用并不充分。

山西新能源发展集团的产业规划,正是试图把这“五指”握成“拳头”。近年来,该集团积极致力于煤电一体化、天然气、煤层气、焦炉煤气混合开发以及煤制氢能源的开发利用。全球金融危机的影响,在给许多企业带来经济寒冬的同时,也在另一方面为节能减排和新能源发展提供了机遇。山西新能源集团顺势借力,在不到3年的时间内,销售收入和利润得到了800%以上的增长。

此次,按照规划,他们把重点放在三个方面。一是天然气,以集团所属的山西天然气股份有限公司为主体,结合山西省的天然气利用情况,计划到2015年,建设管网总长度达到1500公里,建设9座加气母站和300座加气站,天然气销售量达到50亿立方米。远景至2020年,输气量达到80亿~100亿立方米,届时每年可减少煤炭消耗5000万吨,减排二氧化碳245万吨、二氧化硫3116万吨、烟尘145万吨。二是煤制氢能源,他们和国内外公司、大学及研究机构合作,从煤矸石、煤层气、焦炉煤气中提取制取氢气,积极研究开发天然气加氢新型技术。三是传统的煤炭产业,规划煤炭产能达到1500万吨,销售规模达到3000万吨,从单一的煤炭销售向产、运、销一体化转型。

近年来,山西省提出了“积极走出能源基地和老工业基地创新发展的路子,资源型地区可持续发展的路子,欠发达地区构建和谐社会的路子,内陆省份对外开放的路子,大力推进煤炭大省向新型能源和煤化工大省的跨越,老工业基地向新型工业化基地和精品原材料基地的跨越,自然人文资源大省、经济强省和文化强省的跨越”的发展目标,简称为“四条路子、三个跨越”。

为了实现这一目标,山西痛下决心,不惜牺牲一时的发展速度。今年一季度,山西经济负增长,其中不排除这种“壮士断腕”决心的影响因素。按照山西煤炭资源整合规划,到2010年,全省矿井数量控制在1000处,单井规模达到年产90万吨以上。这样的决心与措施,为山西新能源的发展,提供了前景与可能。

亿美元,分布在全球170多个国家和地区,现在在海外投资的企业有3万多家。

“总体来看,现阶段的境外投资有四个特点。”国家发改委利用外资和境外投资司司长孔令龙介绍说。

一是投资规模增长较快。“2003年,中国非金融类对外直接投资只有28亿美元,2008年是406亿美元,加上去年金融类投资约110多亿美元,5年来平均的增长速度高达70%多。”

二是投资的领域逐步拓宽。“目前,境外投资项目已经从过去的以贸易服务和小型加工为主,逐步发展到农林牧渔、轻纺机械、电子信息、交通运输、基础设施、旅游金融、咨询服务等等,几乎是涉及到各个领域。”

第三,投资主体的多元化发展。随着各类经济主体实力的增强,在大型国有企业保持主导地位的同时,民营企业的境外投资快速增长。“去年民营企业投资占限额以上境外投资项目总数已经达到20%,境外投资的主体多元格局已经基本形成。”

第四,投资的方式灵活多样。“2008年,并购类的项目基本上已经占到境外投资总数的30%多,从国家发改委核准的项目来看,并购方式大约占到一半。此外,中国企业与发达国家、发展中国家的大公司联合起来到第三国投资已经有了良好开端。”

从当前世界经济形势来看,并购已经成为FDI(外商直接投资)的主要形式,据了解,经过20世纪末第四次并购高潮以后,在2005年开始的第五次并购高潮,全球的并购数额超过9万亿美元。

成思危解释了为什么要通过并购解决问题。据他分析,并购可以给企业发展带来很多好处:可以绕过很多贸易壁垒,可以获取战略性的资源,有利于整合和拓展市场,有利于引进先进的技术和管理,也有利于获取知名品牌。

企业通过海外并购掌握了关键技术,也实现了有关行业的跨越发展。2002年以来,大连机床集团、沈阳机床集团先后并购了美国的英格索尔生产系统公司和英格索尔曲轴制造系统公司,还有德国的斯伯曼公司和希斯公司,北京第一机床厂并购了德国科堡公司,对中国机床工业发展起到了跨越性的促进作用。



6月5日,中国铝业公司确认,力拓集团董事会已撤销对12月12日公布的双方战略合作交易的推荐,并将依据双方签署的合作与执行协议向中铝公司交付1.95亿美元的分手费。这意味着中国企业迄今数额最大的海外投资交易遭否決。

海外并购存在瓶颈

在中国“走出去”战略呼声一片之时,有关专家也恰当当前企业海外并购泼了一盆冷水:外汇不放开,贷款银行缺乏,政策促进不升级,文化排斥不融通,中国企业还没有那么幸运能大规模“走出去”。

“走出去”,首先是看懂的问题。”中国国民经济研究所所长樊纲认为,看得懂,是中国企业走出去最大的问题。“首先是知识问题,我们不是不差钱,但钱可不是资本,资本是能用钱挣钱的知识,是能把企业养活玩活的知识。”

资金障碍是制约企业“走出去”的一个重要问题。世界的共识是,只有完全放开资本管制,海外并购的星星之火才能形成燎原之势。

清华大学中国经济研究中心常务副主任,清华大学经济管理学院教授魏杰说:“当前解决企业‘走出去’的一系列困难,首先需要金融体制改革。”他认为,中国之所以迟迟未能下决心放开外汇自由买卖,将带来境外资本炒汇风险;其二是担心引发中国民间财富流失海外。

我国高额外汇储备与海外投资借款尚未形成良性互动。2008年末,我国资产结构中对外直接投资仅占6%,而储备资产高达67%。日本2007年此数字分别是10%和18%。

国家发改委利用外资和境外投资司司长孔令龙表示,融资渠道方式相对单一是我国海外并购的一个突出问题。目前支持企业“走出去”的金融机构仅国家开发银行和中国进出口银行,这两家银行资本金不足严重制约企业“走出去”的步伐。

“企业海外并购所需资金一般要几十亿美元,多则上百亿美元。目前我国商业银行基本上没有参与海外并购和海外融资。”孔令龙透露。数字显示,在中国企业海外投资的支持比例中,商业银行不到5%。

而随着企业海外并购增长加快,中国经济威胁、资源掠夺等国际非经济因素正影响着海外并购的成败。

“文化政治因素是中国企业海外并购的难关。”国家发改委对外经济研究所所长张燕生强调。并购后文化的融合也至关重要,例如海尔收购美国美泰克时,管理层遇到的最大问题是非经济因素和政治因素。

北京第一机床厂2005年并购德国百年品牌科堡集团时,也曾遇到同样问题。其并购完成后,德国媒体刊登大版面负面报道,并引用科堡老员工的话说:“对于北一这个母亲来说,科堡这个孩子太大了。”北一最终决定不辞退科堡老员工,避免公司内部躁动,并用反映北京城市现代化程度的宣传片打消媒体质疑,赢得德国媒体随后的正面报道。

成思危还指出:企业对海外投资掌握不够,可行性研究和分析不全面,导致并购后发现“上当”的情况很多。

此外,国际化专业人才、中介机构的缺乏,也是中国企业“走出去”过程中遇到的问题。孔令龙表示:“由于我国企业海外并购起步也晚,整个全球化经营也是近几年才展开的,熟悉国际化规则、相应的法律财务知识的人才,具备国际化经营管理能力的人才缺乏,限制了企业海外并购的能力。同时,中介服务体系不成熟,现在大部分企业海外并购还是依赖洋中介,都是国外投行在做。”

如何更好地“走出去”

那么,中国企业如何才能更好地走出去?专家学者们纷纷建言献策。

商务部日前出台《境外投资管理办法》,将企业海外投资审批核准权下放放到地方。成思危建议,当前应出台一部促进“走出去”的国家性法律,将促进境外投资提高到立法高度。他指出,此举“非常必要”。

成思危表示:“政府应参与到并购初期的可行性研究环节,可行性研究是海外并购最难的环节。”他指出,应建立境外投资促进中心,支持企业做初期工作的调研基金由企业和政府共同分担,若并购成功可归还政府出资部分,失败则国家也承担部分损失。以此分摊风险。

他还认为,境外投资应逐步由审批制转向核准制,最终转向以咨询服务为主的登记制或备案制。

尽管魏杰教授的两个担忧很难在短期内打消,但国家发改委官员绕过此症结提出,中间性、渐进性的改革“这个可以有”。

国家发改委体制改革政策的资本部长孔涇涇表示,可以把稀缺的外汇资产设立外债市场,中国企业包括民营企业在内都在国内的海外基地购买品牌、购买资源能源。通过这种方式找回货币政策的资本权。

而作为取得了初步成功的先行者,北京第一机床厂厂长崔志成给出了想要“走出去”的中国企业一个简单的忠告:“尊重常识,放平心态。”

“我国亟待建立健全风电技术标准和检测认证体系,为风电设备质量提供保障,并以此推动市场整合,这将是风电设备制造业进一步发展的方向”

风电设备制造:“风起云涌”埋下过热种子

与风机设备制造挂钩联动,优先给区内制造和组装的风力发电设备企业配置风能资源。此举不仅降低了综合成本,还带动了风机制造业的发展。

今年1月,由包头汇全稀土实业(集团)有限公司投资的“稀土永磁电机系列产品及稀土永磁兆瓦级风力发电机组”项目落户内蒙古包头市,项目投资2.8亿元,投产后每年制造的风力发电机组规模将达到12万千瓦。

今年3月,由广东明阳风电技术有限公司投资兴建的风力发电设备叶片生产项目落户呼和浩特市土默特左旗,总投资10亿元,年产风力发电设备500台,风能叶片500套。广州中科恒源能源科技股份有限公司投资建设的永磁风力发电机组项目落户内蒙古包头装备制造产业园区,一期投资2亿元,形成10万台(套)规模;二期投资3亿元,形成40万台(套)规模;三期投资5亿元,形成100万台(套)规模。

国内外风电设备制造巨头也纷纷抢滩内蒙古。4月,包头市青山区政府与英国独资企业天顺(苏州)金属制品有限公司签订了风电塔筒生产项目合作协议,拥有世界一流专业生产技术的风电设备生产企业落户包头装备制造产业园区,具备年产风电塔筒800台(套)的生产能力。

4月,世界排名第一的风力发电设备生产商丹麦维斯塔斯公司位于呼和浩特市的生产工厂产出首台850千瓦风力发电机,这款风力发电机专门针对中国市场设计。该工厂总投资为6亿元,于去年7月开工建设,可年产风力发电机800套。

据统计,目前内蒙古风机整机生产能力已达60万千瓦,“十一五”末,将力争达到200万千瓦。

警惕过热

国家能源局新能源和可再生能源司副司长史立山提醒投资者:尽管中国风电市场开发潜力巨大,但设备制造业过热局面已经显现,投资者须提高风险意识。

来自中国风能协会的消息称,近年来我国风电设备制造业迅猛扩张,全国目前风机制造企业总计已超过70家,中、小型风力发电机组制造业也在快速发展。中国风能协会一位负责人表示:“我国风电设备制造业严重过热。”

今年3月,在中国风电设备制造产业化发展国际论坛上,专家指出,不仅在整机市场上存在着过多企业涌入的状况,在叶片市场也出现了一哄而上的现象,要防止无序竞争。

中国风能协会预计,2009年全国新增风电装机为800万千瓦,仅含风电科技、大连华锐、东方电气和上海电气等国内4家企业的产能就达到1200万千瓦。另外,维斯塔斯等国际风机制造业巨头纷纷在中国建立生产基地,市场竞争之激烈前所未有。

据了解,在丹麦等许多国家,风电设备认证已成为强制性认证;而在英国、希腊等国家,虽不属于强制性认证,但风电业主和开发商在购买设备时都会提出认证要求。

“我国亟待建立健全风电技术标准和检测认证体系,为风电设备质量提供保障,并以此推动市场整合,这将是风电设备制造业进一步发展的方向。”有专家表示。

INC. 观察

■本报记者 张玺 本报通讯员 母瑾

5月中旬,鄂洲坝内蒙古风电设备有限公司在通辽市投资建设的风电塔筒制造基地一期工程投产。这仅是内蒙古众多风电设备制造开工投产项目中的一个。

在风电大省(区)内蒙古,金融危机似乎并未对风电产业有什么影响。随着当地风电场建设的迅速推进,内蒙古风电设备制造已呈遍地开花、“风起云涌”之势。

巨大的需求

据统计,内蒙古可供开发的风能达14.6亿千瓦,占全国的近一半。

2005年底,内蒙古累计并网风电装机容量仅为16.6万千瓦。2006年以来,国家能源结构调整政策的实施和《可再生能源法》的出台,推动风电产业进入了一个井喷式的增长期。到2007年底,内蒙古风电装机容量165万千瓦,比前20年装机总和增长近10倍,占全国总量的27%,成为全国首个风电装机容量突破100万千瓦的省区。

更让人吃惊的是,虽然身处金融危机的

全球背景之下,内蒙古风电建设仍逆势加速奔跑。目前,全区风电装机,在建规模均已超过300万千瓦。“十一五”期间,内蒙古将建设6个百万千瓦风电基地,风电装机容量达到500万千瓦,达到全区电力总装机的7.5%。

放眼全国,近年来,我国风电产业发展速度远远大于其它能源,2006年和2007年的年增长率都超过100%。2008年我国风电累计装机容量达到1220万千瓦,提前两年实现“十一五”规划两倍的任務,进入全球风电市场大国前三名。2009年累计装机容量将达到2000万千瓦。

业内专家预计,在2020年之后,我国风电可能超过核电成为第三大主力发电电源;在2050年甚至可能超过水电,成为第二大主力发电电源,风力发电将成为我国的主要战略能源之一。

风电场建设的高歌猛进催生了风电设备的巨大需求。国家发改委专家表示,我国的风电产业发展不仅在于风电场的建设,更主要的是以此推动风电装备制造业的升级。

“风起云涌”

内蒙古风电制造业风生水起。风力发电

把企业社会责任从天上拽下来

“如果危机来了,各个环节都只顾自我保护,整个劳动力市场就会出现瘫痪。四方协商可能会得出对工人最有益的方案”

INC. 随笔

■本报记者 蒋茜

6月1日,江苏全坛,H&M、adidas等多家国际知名的服装品牌商和他们在国内的供应商、地方政府以及工会的相关人士坐到一起,探讨如何在金融危机中加强协调确保就业和承担企业社会责任。这四方,既有合作也有博弈,尤其在很难拥有同等话语权的品牌商和供应商之间。

“劳动力市场在经济向上的时候运行也会较好,如果经济低迷就可能随之出现问题。如果危机来了,各个环节都只顾自我保护,整

个劳动力市场就会出现瘫痪。”会议主办方FLA(国际公平劳工协会)主席奥瑞特先生表示,“就业稳定对社会稳定十分重要,而有关各方就此问题建立起有效的对话机制很必要,四方协商可能会找出对工人最有益的方案。”

在奥瑞特看来,德国在危机中维护工人权益的做法值得借鉴。“很多工厂都将工作时间减半,工人收入相应减少,如果达不到最低工资水平,政府就用失业基金补足缺口,但政府要求企业不要裁员。另外一半时间则用于技能培训,使得企业在危机之后的竞争力更强。”另一个样本则是中国。“中国政府对于此次国际金融危机反应迅速,各部门之间的沟通协调也颇有成效,采取了各种措施最大限度保障了工人就业。”

事实上,全坛市市长奚文彪,市总工会主席和劳动保障局局长作为地方政府和工人的代表参会。在这个规模并不算大的县级市,受全球金融危机影响,400家服装企业中四分之一停产、半停产或者倒闭。

“保就业是所有地方政府职能中很重要的一项。”奚文彪介绍,为了帮助企业渡过难关,该市将9项企业收费减了7项,占到地方财政收入的8%,还为中小企业融资提供担保,进行职工转岗培训,加强劳动监察,使经济型裁员合法合规。“在金融危机中,制造业企业承受的压力是最大的,同时它们也是就业的最大平台。现在,不仅要政企同心,还要制造商、品牌商、采购商所有这些环节携手共渡难关。”

危机时期,正常生产和不降工资是确保

员工权益的两大指标。去年,晨风集团董事长尹国新收到最多的短信,就是员工询问会不会降低工资,今年1~4月,晨风集团人均工资增长16.1%,但不会每个工厂的工人都这么幸运。尹国新预测,纺织服装行业出口下行趋势有可能持续到今年9月,10月份或有改观,而生产过剩可能会是长期存在的问题。

在危机时期,品牌商、供应商与员工间的利益博弈普遍而突出。身兼中国纺织进出口商会副会长的尹国新说:“供应商在维护工人权益的同时,还要保证质量优良、交货及时、价格低廉,在危机时期不能满负荷生产的企业面临压力更大。虽然现在品牌商面临的困难也不小,但比起供应商来肯定好多了。品牌商不能只是让消费者满意,也要让

供应商满意,危机时期请拉小弟们一把!”

对此,参与会议的阿迪达斯公司企业社会责任负责人表示,阿迪达斯一季度利润下降幅度相当大,压力也很大。今年公司没有增加新的供应商,也体现了维护供应商权益的努力。“我们的职责一是保护员工利益,二是保护品牌”。此次危机中,阿迪达斯在中国也有一家供应商工厂关闭,却没有按他们要求的进行报备。虽然也是合理合法地关闭,但品牌介入或许可以更多地帮助到工人,希望今后在合作者之间加强沟通机制。

这场圆桌会议从上午9点半持续到下午1点半,看起来只是各方表达了各自的意见,并没有达成直接的共识。然而,这是建立一个多方沟通机制的开始,未来要促进品牌商和供应商建立更加紧密的伙伴关系,及时沟通商业信息,品牌商随之的价格和交货期限要足以让供应商维护工人权益和承担企业社会责任。诚如曾考察过上千家工厂的FLA主席奥瑞特所言,“CSR(企业社会责任)是抽象的,只有把它跟工厂的日常行为相联系,才能把CSR从天上拽下来,从而增强工厂的核心竞争力。”

(本栏均为文青辑)