

国际风云动荡 中国企业怎样走出去

近年来中国企业“走出去”的步伐日益加快，引起了整个世界的瞩目。在当前国际政治动荡加剧的背景下，面临的风险范围更大、涉及更广、性质更复杂。中国企业“走出去”的步伐必须要与国际政治环境相适应，与自身核心竞争力相匹配，既要把握机遇，又要防范风险；既要坚持市场化运作，又要考虑国家海外投资战略需要。

龚震

政局动荡风险很大

国家有政策，企业有资金，近年来中国企业“走出去”的步伐日益加快。2007年，中国海外投资曾达到创纪录的688亿美元，位列全球第五。其中能源行业是中国海外投资最多的产业，包括对油气资源的并购与建厂。但中国实行“走出去”战略不过20余年，世界上资源丰富、易于开采的油气资源地块早已被西方老牌资本主义国家开发，留给中国的无非是两种资源——经济效益较差的地块和政治风险较高的地块，且后者居多。自从1993年成为石油净进口国之后，我国就千方百计地在海外找能源，脚步遍布拉美、非洲、中东、中亚和亚太地区，历尽千辛万苦，付出了巨大代价。即便如此，中国企业的扩张步伐还是引起了整个世界的瞩目，不安的猜测、酸涩的质疑、恶意的攻击、务实的中立或理性的反思，各种论调不一而足。

尤其值得注意的是，从1990年的海湾战争到10年之后的第二次海湾战争，从苏丹达尔富尔到伊拉克，从硝烟才熄的利比亚到烽烟欲起的伊朗、叙利亚，每次发生国际冲突，首先遭到制裁、被严加看管的都是石油；每次国际冲突过后，重新洗牌的，也是石油利益。石油，俨然已经成为各国之间较量的筹码和抵押品。而在这一场场国际冲突中，“走出去”的中国企业一定是最悲催的身影，损失惨重。

在当前国际政治动荡加剧的背景下，中国企业“走出去”面临的风险范围更大、涉及更广、性质更复杂，这是我们必须重点考量和妥善应对的问题。

需要反思失策之处

中国古语说的好：“知己知彼，百战不殆。”因此我们有必要反思一下海外投资行为的失策之处。笔者以为主要有以下几点：

首先是中国具有走出去的决心和能力，但尚不具有保护海外投资利益的能力和手段。在仍然遵循丛林法则的当代国际社会，中国一方面显得无能为力，另一方面本身就是许多国际冲突的隐含目标。此时，我们扩张的步伐越急功冒进，别国的戒心就越重。

其次，中国公司的海外投资，大多数时候是出于世界经济格局重塑形成的价值洼地的本能嗅觉，是一种自发的市场行为。这点虽然我们自己清楚，却得不到别国的认同，西方世界往往把它解读为超越商业层面的威胁，并做出强烈反应。这里除了文化、意识形态的差异，还因为中国人“己所不欲，勿施于人”的孔氏行为方式，这种中国式的“设身处地”其实还是在按自己的价值标准来推测他人的价值观，这是一种战略思想错误，西方自有其游戏规则——在罗马时，就照罗马人的规矩办。

第三，中国“走出去”的企业国际化经营管理能力严重不足。特别是在文化整合和人力资本整合方面，中国企业和国际行业领先者相比存在较大差距。

比如在海外投资设厂后，我们往往从国内带出庞大劳工队伍，目前有超过100万的中国人在非洲工作，仅安哥拉就超过30万人；而欧美企业只派出核心管理团队，一般在当地雇佣劳工。这种差距的客观存在使得中国企业海外投资过程中需要付出更大努力（比如当地劳工的抗议），也需要承担更大风险（比如去年从利比亚撤侨事件和前不久的海外工人被绑架事件）。

第四，政府针对企业海外投资的政策措施零星破碎，缺乏系统性，各类支持政策总计不到20项，还被部门支离分割。

第五，国内的信用评级机构经过20多年培育和发展已基本成形，但侧重点仍然在经济领域，对政府风险的关注度不够，多从两国关系及东道国领导人喜好做出简单评判；许多企业在用好第三方咨询机构的风险评估结果上也不到位。

第六，中国企业海外投资还存在投资区位过于集中、投资主体以国有企业为主、投资行业集中、投资动机以资源获取型为主、投资方式较为单一、忽视非股权投资经营模式、投资质量不高等许多问题。

积极审慎 循序渐进

面对上述种种，中国企业“走出去”的步伐必须要与国际政治环境相适应，与自身核心竞争力相匹配，既要把握机遇，又要防范风险；既要坚持市场化运作，又要考虑国家海外投资战略需要，积极审慎、循序渐进、量力而行。为此，建议：

一是通过“软实力”来纠正世界对中国的错误想法。中国企业“走出去”一定要使企业本身更加市场化，如果我们企业带有很多的计划经济色彩，中国企业就经不住市场的考验，在走向全球化过程中就不可能令人信服。要尽量回避可能引发政治敏感的一些领域，不要以政治化来对付政治化。要让西方世界

意识到，中国不是要买下世界，而是要融入世界。

二是海外投资应引入一定比例的外资。多寻求第三国企业巨头联合投资，还可借鉴欧美经验，由政府牵头，同国际性的保险公司合作，引导企业购买与防御政治风险有关的保险，建立补偿机制。虽然国内也有中国出口信用保险公司，但更为可靠的方式还是在第三国进行投保。多一个他国风险承担者，万一出了问题，也能够通过国际舆论造势，比中国自己单打独斗要更有巧力。

三是设立资源海外投资亏损准备金。利用外汇储备、国有企业利润以及公共财政资金作为资金来源，以缓解海外投资企业失利所造成资金短缺，弥补国内资源缺乏短板。

四是海外投资要防止抄底心态。不能总是停留在买设备、买厂房、买土地、买技术的“置家产”阶段，实施跨国并购不仅是做大规模，还在优化资源结构、产业结构、技术结构以及市场结构，这才是海外投资的终极目的。

五是海外投资要做好应对各种突发情况的预案。既要做好走出去的预案，也要做好撤回来的预案，特别要把风险防范意识放到第一位，防止损失比盲目追求扩张更重要，如果扩张的过程中造成了更大的损失，还不如不扩张。

六是国家有关部门要帮助企业科学考察和评估东道国投资环境政治风险。建立监控和预警系统，由专家小组依据国家风险评估理论，测试各国政治制度稳定指数和政治风险指数；此外，东道国国民难以琢磨的安全感和自尊心，这些因素无法用金钱来衡量，但又实实在在地存在，对有志于全球化的中国公司而言，必须要有驾驭更为复杂局面的能力，在计算交易价格时，能把显性和隐形的价格都考虑清楚。

焦点评论

■ 专家论道 In-depth Comment

上海国际金融中心建设的三疑问

胡月晓

建设“上海国际金融中心”，可以说是老调重弹了。在中国经济发展进入转变经济模式，推进经济转型的新发展阶段，上海出台建设国际金融中心的专项规划，其“全球性人民币中心”的提法，在老调中透露出不少新意。首先，明确了沪港定位不同的差别化发展道路；其次，在上海的4个“中心”（经济、贸易、金融、航运）的城市战略定位中，一度让位于航运中心建设的金融中心建设，重新排上了第一位置。上海国际金融中心能否顺利建成，最终取决于中国经济能否平稳、可持续地高速增长。

疑问一：能否避免虚假国际化？

按照后发国家国际金融中心形成的经验，受时区和市场半径的影响，国际金融中心之间存在着高度的竞争性，即在相同时间区范围内，国际金融中心的数目是有限的。在中国所在相邻时区内，新加坡、香港、东京等，和上海之间形成了最直接的竞争关系，这几家已凭借各自的经济和制度等独特优势，在国际金融市场上奠定了一定的地位。

上海和相邻时区的各家潜在竞争者相比，无论是经济、人才还是制度环境方面，均不占优势。成就国际金融中心的各项条件和基础，需要综合培育、扎实推进，这里不再赘述。这里尤其需要提出的是，要防止在国际金融中心建设的国际竞争中，为走捷径、追求片面的表面繁荣，误入“虚假国际化”的歧途——没有国际性资金的集散、交易，也没有市场定价的国际影响力，形不成有特色优势的金融产品和交易工具，仅是国内资金流入、流出的场所。

“虚假国际化”是指，国内资金为追求监管套利，先流出海外兜一圈后又回到国内！

东京建设国际金融中心的并不成功经验表明，在海内外的在岸市场和离岸市场之间，搞“再贷款”游戏，尽管在日本经济繁荣时期，东京国际金融市场也一片繁荣，但随着日本泡沫经济的破灭，东京国际金融中心的地位也随之大幅下降。

因此，专项规划将上海定位为人民币中心，而非外汇交易的金融中心，很多人担心，在人民币国际化未能显著推进的情况下，以本币交易为主的国际金融中心的繁荣只能是“虚假国际化”。而人民币的国际化，应该是人民币成为国际储备货币和国际贸易结算货币“双国际地位”的建立，而非自由兑换，显然这非一朝一夕之功。

疑问二：多地竞争格局能否改变？

中国是否只能有一个金融中心？恐怕不同人给出的答案是不同的。从各地颁布的城市定位和战略发展规划看，要建国际金融中心的城市不下20个。即使从国家层面考虑，对于要建多少个国际金融中心，市场上也是存在着争议。依中国经济规模和发展优势等综合考量，虽然国际金融中心的目标数量大为下降，但“双中心”或“三中心”仍然有着一定的共识。

“双中心”模式（沪港、沪深、京）有观点认为

为，欧美强国现存的多中心状况说明，中国建设国际金融中心的“双中心”目标模式，是更可行和现实的。双中心间的互补性、竞争性和战略备份功能，不仅能使“双中心”之间相互促进、共同发展，而且还能取得“1+1>2”的整体效果，增强一国资本市场在国际金融领域的影响力。

“三中心”模式（沪、港/深、京、重庆、西安等）。金融是经济的核心，城市群的兴起总是伴随着当中某城市的金融中心地位提升。有多少个城市群，就有多少个区域金融中心，每个区域金融中心都有可能发展成国际性金融中心。由于金融对资源的支配作用，以及金融在经济中的核心影响力，在中国目前蓬勃发展的城市群格局中，自然出现了多地争相建设金融中心的状况，为抢占制高点，建设目标都是“国际金融中心”。

实际上，国际金融中心是要在全球范围内配置金融资源，在世界范围内发挥金融影响力。各地要建设的金融中心的金融影响力到底能达多远，取决于其依托经济基础和产业运行的影响力大小。在国家层面上国家经济间的全球竞争发展，要求我们有能在国际金融领域发挥影响力金融中心。集中力量建设出名副其实的国际金融中心，是后发国家增强国际层面上国际经济竞争力的必选途径。上海国际金融中心在建设过程中，仍需要中央政策倾斜和资源倾斜。

疑问三：能否练好发展国内资本市场内功？

目前上海在少数几个产品上的交易已位居世界前列，如2010年上海证券交易所的股票交易额位居全球第三、市值居全球第五，黄金现货交易量居全球第一，期货成交量居全球第一，但总体上目前上海离国际金融中心的地位还有较大差距，主要体现为产品和市场比较单一。

中国资本市场发展的一个软肋是，债券市场发展滞后。上世纪80年代随石油美元兴起而来的国际借贷潮消退后，债券融资在国际债务融资市场中的比重快速上升。在20世纪90年代，在国际融资领域，债券存量的年平均增长率为23%，而同期银行贷款余额年均增长则只有2%。按企业外源融资的次序理论，债权融资先于股权融资；在两种不同的债权融资方式银行借贷和债券融资中，从融资双方间客户关系基础差异看，银行借贷较依赖私人关系，而债券融资较依赖市场信息。因此，债券是更容易市场化和更能体现规模优势的。从各金融市场的发展实践看，债券市场也是最能发挥市场纪律的市场，对融资双方的激励和约束作用都很大。

发展债券融资首先必须加强和完善金融基础设施建设。金融的市场基础设施，包括健全的法律体系、充分的信息披露制度、严格的会计和审计标准，以及透明的政治环境或良好的政府质量（高效、清廉运转）等。没有完善的债券市场，必然导致对相关金融中介服务需求的不足，导致金融体系的深化进程难以有效推进。

（作者系上海证券首席宏观研究员）

温州商人收购美国小银行倒逼国内金融开放

盛大林

2011年11月，温州商人林春平6000万美元买下美国大西洋银行，后来更名为新汇丰银行。据说，先前这家银行价值4亿美元。温州中小企业促进会会长周德文称，林春平的做法对温州商人来说是一个破冰之旅，率先进入了这个领域。

温州商人收购了美国的银行，这听起来像是天方夜谭，但却真真切切地发生了！更让人称奇的是，林春平只花了6000万美元就当上了银行家。这样的故事在中国几乎是不可能发生的。

中国的投资者不愿意当银行家吗？不是的。众所周知，银行是高利润的行业。2011年，中国银行业的利润超过了1万亿元！事实上，国内有很多很多的企业家或投资者有意进入金融业，其

中尤以温州及浙江的商人为甚。在此前的10年，温州民间资本在内向国务院申办成立华侨银行，在外选择意大利尝试成立欧洲华人银行，均告失利。为了当上银行家，不少人非法揽储甚至办起了“地下钱庄”。

中国商人没有实力成为银行家吗？也不是。实际上，中国有很多民营企业家已经积累了大量的财富，却缺乏投资的渠道。林春平收购美国大西洋银行只花了6000万美元，这并不算是天文数字。试想全国，就在温州，拥有这种资金实力的老板也不乏其人。为了让手中的钱增值，温州的商人炒房、炒股、炒黄金，到处投资投机，甚至违法经营地下钱庄。据专家估算，仅温州“地下钱庄”的经营规模就数以千亿元计。

中国不需要民营的中小银行吗？更不是。实际上，中国有很多民营企业家已经积累了大量的财富，却缺乏投资的渠道。林春平收购美国大西洋银行只花了6000万美元，这并不算是天文数字。试想全国，就在温州，拥有这种资金实力的老板也不乏其人。为了让手中的钱增值，温州的商人炒房、炒股、炒黄金，到处投资投机，甚至违法经营地下钱庄。据专家估算，仅温州“地下钱庄”的经营规模就数以千亿元计。

不是的。一方面，民企有大量的资本缺乏投资的渠道；另一方面，大量的小微企业融资困难。为了解决小微企业融资难，政府一再要求国有控股的大银行在信贷上向小微企业倾斜，但由于向民营的小型企业贷款效率低、风险大，政策一直没有得到真正的落实。而如果有了一门“当户对”的民营中小银行，小微企业融资难问题就会迎刃而解。

那么，中国为什么一直诞生不了民营的中小银行呢？是因为政策的限制。虽然2005年“非公经济36条”以及2010年的“新36条”等很多中央文件都明确提出鼓励、引导、支持民间资本进入金融等行业，但由于缺乏切实可行的实施细则，限制的条件太多，从而形成了众所周知的“玻璃门”现象，即看上去似乎可以进去，但实际上根本进不去。

警惕非法委托理财机构

委托理财虽可行，是否违法要弄清。投资问路有风险，回报吹牛藏鬼经。世间常出黑机构，股海难免坏妖精。委托理财当慎重，发财先要避陷阱。

任山葳/画 孙勇/诗

如何识别非法委托理财机构：此类机构通常采用三大伎俩：1、在执业资格上大做文章，力求鱼目混珠；2、在网站建设广告投放上不惜血本；3、在风险控制和收益回报上极尽夸张。选择委托理财机构时，投资者应登录中国证监会、中国证券业协会或工商部门网站查询、核实。

投资者教育 漫画专栏



联系我们

本版文章如无特别申明，纯属作者个人观点，不代表本报立场，也不代表作者供职机构的观点。如果您想发表评论，请打电话给0755-83501640；发电邮至ppl18@126.com。