

跨国聚焦

证大投资南非“新城”风险不容小视



■ 本报记者 郝昱

据新加坡《联合早报》网4月10日报道,中国上海证大集团(以下简称证大)董事长戴志康表示,该集团计划投资80亿美元(约合人民币496亿元)明年在南非经济中心约翰内斯堡附近开始新城市开发。据报道,这个占地1600公顷的“新城”将包括办公楼、工业园区、容纳10万人的住宅区、学校和娱乐中心。预计整个工程至少需要15年才能完成。新城市距离约翰内斯堡的金融中心7公里,距离南非主要国际机场8公里。

此消息在备受关注的同时也引发外界不少思考:投资如此大规模的项目,为何选择南非作为投资目

的地? 盈利点有哪些? 更令外界关注的是,怎样避免后期无法收回成本、“新城”变“空城”的现象出现?

南非很诱人

十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》(以下简称《决定》)指出:要扩大企业及个人对外投资,确立企业及个人对外投资主体地位,允许发挥自身优势到境外开展投资合作,允许自担风险到各国各地区自由承揽工程和劳务合作项目。很显然,证大集团在响应国家号召,积极开展对外投资。

那为什么选择南非?

商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究

部副主任白明认为,南非有着诱人的机遇。其正处在经济快速发展阶段,急需建设相关基础设施。同时,证大响应国家号召投资的该项目既有学校、住宅,又有工业园区等,做到生产生活一体化,是将生产与生活“捆绑”在一起的套餐式投资,并非一锤子买卖,如果能做好,对当前及未来南非的基建市场均有较强的带动作用。

据广东省社会科学综合研究发展中心主任、博士生导师黎友焕介绍,南非良好的投资环境也是吸引我国企业去该国投资的重要考量条件。南非身为“金砖”国家之一,相对于其他非洲国家而言,政治局势较为稳定,经济发展前景较好,投资风险相对较小。目前,中国与南非为全面战略合作伙伴关系,双方经贸、文化、教育等领域合作广泛而深入,南非人民对中国认同感较强,投资阻力较小。而从证大集团本身来看,其主营业务之一是从事房地产开发经营,目前我国房地产市场总体而言并不景气,许多房地产企业纷纷改行或者转攻其他领域。证大集团在如此背景下,急需开拓海外业务,寻找企业经济效益新的增长点。

此外,记者在商务部网站看到一则消息,2月底,法国外贸顾问委员会发布了一份题为《墙外的中国》的报告,详细分析了中国在非侨民的规模、投资等情况,报告指出:非洲如今已吸收了中国对外投资的15%。中国对非投资增长迅速,4年内流入量增加了一倍,存量增加了三倍。南非加入“金砖”国家进一步加速了这一趋势的形成。

在黎友焕看来,证大投资的项目主要集中在办公楼、工业园区、住宅区、学校和娱乐中心等基础设施建设领域。因此,盈利点主要有以下几个,土地增值、办公写字楼出租与商业开发、居民住宅的出租或出售、工业园区厂房、地盘的出租或出售等、娱乐中心的商业开发。另外,值得注意的是,由于该大型项目选择在南非商业首都约翰内斯堡附近开建,此地

交通便利,居民消费能力较强,加上其“国际居住社区”的定位,可能会吸引世界各国的投资客前往此地“掘金”。

避免“新城”变“空城”

诱人的“蛋糕”背后往往隐藏着不可回避的问题。“该项目可能会面临投资周期较长,资金回收缓慢;投资金额巨大,企业的资金压力加大;项目建成后,可能面临人口、企业吸引力不足等问题。”黎友焕坦陈。

新加坡《联合早报》报道指出,开发该项目可能会吸引来南非当地的华人。目前在南非约有30万中国人。南非约翰内斯堡和首都比勒陀利亚所在的豪登省(Gauteng)的省长蒙克雅尼表示(Nomvula Mokonyane)希望这个项目能够为当地居民创造就业机会并且提供住房。“新城”完工后,后期的运营很重要,是否真的能够吸引大量的当地居民及南非华人尚未可知。那么,后期经营应当注意哪些方面才能避免“新城”进驻企业、人口较少,而无法收回前期投资成本的问题出现?

对此,黎友焕建议,首先,企业应与当地政府及时沟通与交流,力促当地政府出台各种优惠政策,以政策优势吸引企业入驻;其次,经营方式上要灵活多变,可以整体出租出售、委托经营管理,也可以与当地有实力的企业联合经营,这样都将降低企业的经营风险;最后,目前在南非约有30万华人,因此,可以在这一点上做文章,利用华人的认同感以及出台一些针对华人的优惠政策,吸引华人前往投资建厂或定居生活。

白明表示,如此大规模的投资项目如果不知道未来有多少企业、多少人口能够入驻,就应循序渐进地进行。慎重投资,前期选好项目,预留未来发展空间。

做“海外农民”不易

■ 韩璐 夏清逸

加拿大中国文化交流协会会长朱晓鸣总是笑称自己是“加拿大农民”。这个从小在国营农场长大的大学农业学科老师,3年前以个人名义拥有了加拿大萨省的1万英亩土地。

“海外投资农业潜力很大,但是一路都跌跌撞撞,经济、法律上遇到的问题都是自己不能想象的。即使在加拿大有全面的法律制度保障,但是了解与适应本身也需要时间。”回顾自己在海外做农场主的经历,朱晓鸣感慨道。

国外地广人稀对于中国人多、耕地面积少是一种很好的互补,许多中国人选择“出海”种地,正是看中了国外丰富的土地资源。

以加拿大为例,国土面积约997.06万平方公里,总人口仅3310万,人口密度每平方公里不足3人,耕地面积6800万公顷,约合10.2亿亩。除地广人稀外,低廉的土地价格以及能够市场化流转的土地所有权也是吸引中国人出海投资农耕的重要因素。据黑龙江大豆协会副秘书长王小语介绍,以俄罗斯和黑龙江土地对比为例,俄租地费用比黑龙江省至少低10倍左右。凭借如此的优势下即使产量稍逊也并不影响农作物收益。

不过,到海外种地,对中国企业而言并不像看上去

那么光鲜与容易,对于个人,更是困难重重。

“不少中国人即使在海外买土地也是趋利性质地炒一把就走,这使得国人海外土地投资的形象与口碑都不好。尤其是在第三世界国家,对于土地问题本就十分敏感,各项政策的变化常常能把你的计划打断。”朱晓鸣说。

2011年5月初,朱晓鸣计划收购加拿大农场。然而,整个购地手续直到9月初都没有全部了结,筹集够的款,办理产权手续和贷款手续每一个环节都只能“慢吞吞”地进行。“加拿大的法律和税收细致又繁琐,不同行业也有不同的执行标准。”朱晓鸣告诉记者。

除了政策法律环境的区别,国外农业的垦种模式与国内也不尽相同。“加拿大的家庭农场不像中国的个体农庄,机械化程度相当发达。各种大型农机具互相配套,许多田间作业可以一次性完成。每个农业劳动力配备2辆拖拉机,就能负责120公顷耕地,人力成本低,耕种效率高。”朱晓鸣表示,也正是因为耕种模式不同,所以出海种田对于个人和企业都不是光有热情就能成的事。

想要将海外农业做成一个完整的产业,首先就不能“单边游泳”,而是需要团队作战。“农业本就不是一个暴利产业,海外种地热潮的兴起让很多人都对产业本身有一定误解。”大量的投资才能形成完整的产业链,才能够有价值

华夏幸福:跨国孵化升级

■ 曾一宁

近日,华夏幸福基业股份有限公司(下称华夏幸福)旗下的香港全资子公司环球产业投资有限公司在美国加利福尼亚州硅谷设立了全资子公司CFLD(US) Incubator Services, Inc,即华夏幸福基业硅谷高科技孵化器。

据悉,该孵化器项目位于硅谷地区山景城(Mountain View)卡斯楚街(Castro Street),是一座两层的独立建筑,面积达1400平方米,其投资主要专注于清洁能源、新一代信息技术、生物医药、硬件等高科技领域。

在产业升级和创新方面,华夏幸福又一次做出了新的尝试。华夏幸福内部人士表示,在开发建设硅谷

高科技孵化器建设项目时将一方面孵化和加速高增长的优质项目,另一方面投资美国高质量、可产业化的高科技项目,并引导其在中国落地。“美国拥有全球首屈一指的高技术,而中国拥有广阔的高科技产业前景和市场。”华夏幸福基业股份有限公司副总裁轩震宇表示,要通过硅谷高科技孵化器项目,走出中国独有的产业对接路径。

“我们选择的是技术,而不是企业。”轩震宇表示,华夏幸福旗下拥有的如产业基地、产业港、科技港、孵化港、商业港等产业载体,分布于全国近20个地区的产业新城中,可供高科技项目回国落地选择。同时,华夏幸福基业在河北固安等产业新城已设立的孵化器将成为这些项目在中国落地的过渡平台。

据悉,此次硅谷高科技孵化器项目将按照美国的孵化器运作模式来进行运营管理,其操作团队以美国本土人员为主,相对于国内的孵化器,该孵化器项目将参照

跨国视点



提升空间。联合国外的商业协会、农业协会进行深度合作,形成内外一体化的大农业模式才能更好地提高农业抗风险能力。资金实力和技术团队一个都不能缺。

不过,人才也不是那么好找的。“要做好就要汇聚各方面的力量。但目前中国真正熟悉海外高机械化农业的人少之又少,农场聘请农工也以当地或者非洲国家农民为主。”朱晓鸣无奈道。

沃尔玛回归“草根” 掘金三四线城市

据了解,经历了关店风波,沃尔玛在华经营策略正在由“本土化”努力向“美国化”回归。记者统计发现,2013年沃尔玛共有26家门店开张,其中有六成以上选址在三四线城市,包括江西新余、四川眉山、山西孝义、云南普洱和昭通、湖南娄底和冷水江等等。“在美国,沃尔玛就是遵循‘农村包围城市’的扩张逻辑,认为低等级市场的培育会带来更多远期利润,而家乐福在欧洲的定位一直都是中产阶级的平价超市,两者本来就不尽相同。”资深人士对记者说。

印度重掀企业海外并购热潮

近日,印度的石油大鳄再次出手,收购海外资产。据知情人士透露,印度第二大有石油生产商印度石油公司(Oil India Ltd.)正在着手研究收购世界石油巨头荷兰皇家壳牌公司(Royal Dutch Shell Plc)在尼日利亚的石油和天然气资产。数年前,印度企业的海外并购异常活跃,资金规模也庞大无比。但是相关数据显示,在经济增长疲软和汇率下跌的双重打击下,去年印度企业的海外收购规模仅为100亿美元,约为7年前的1/3。在今年第一季度刚刚结束之时,印度油气这一重要领域的收购计划引起了外界的广泛关注。

(本报综合报道)

