

■ 本版撰文 本报记者 徐 森 杨 颖 霍玉茜

编者按:随着经济的持续快速发展,中国对海外能源、原材料的需求量与日俱增,加快这些海外资源的开发和利用成为不少企业的必然选择。据统计,中企对矿业的海外投资占中国对外投资的1/3左右。然而,在不断掀起的海外投资热潮中,潜在的风险也非常多。海外矿业投资存在矿业投资环境、资源、法律、财务、资本、市场、人才等各个方面的潜在风险,需要企业做好相关调查和防范措施,从多维度着手,应对各种可能出现的突发状况。

富贵险中求 “走出去”企业多管齐下防风险

近年来,中企“走出去”的步伐不断加快,尤其在海外矿业直接投资方面,过去10年内增长迅猛。据商务部发布的对外直接投资公报数据显示,2004年,中国对外直接投资总额仅为55亿美元,其中采矿业投资额18亿美元。而截至2013年,中国对外直接投资总额为902亿美元,其中采矿业投资额202亿美元(含石油和天然气开采)。但在庞大的数据背后,多年来,在一些投资热点地区,也存在投资环境不稳定、相关企业盲目竞争等问题,这些因素影响着企业的发展。

中企海外投资境遇堪忧

2011年2月,利比亚发生武装叛乱,反政府武装在班加西建立了与卡扎菲对抗的政权和军事力量。同年3月,法、英、美三国正式对利比亚政府军采取军事行动,利比亚紧张局势再度升级。受利比亚政局动荡影响,2011年1月至2月,我国企业在利比亚新签合同额同比减少45.3%,完成营业额也减少了13.9%。据统计,中国共有27个企业在利比亚的工地、营地遭遇袭击与抢劫,直接经济损失达15亿元。2011年8月,反对派武装成功进入首都的黎波里。此后,武装冲突仍多次发生。就在刚刚过去的2014年7月13日,的黎波里国际机场附近又爆发了武装冲突。

在阿富汗、苏丹等国的中国企业同样面临此问题。阿富汗土地贫瘠,但天赐的矿产资源能带来巨额财富,为争夺收益控制权,一直以来,阿各方势力冲突不断。日前,阿富汗总统候选人、反对派领袖阿卜杜拉表示,拒绝接受总统选举第二轮投票的初步结果,并将抗争到底。分析人士认为,阿富汗局势有失控可能,在美国等西方国家在阿影响力日益削弱的情况下,阿富汗国内各方必须寻找新的框架达成妥协,防止整个国家出现更大危机。

上世纪90年代,在各国对苏丹投资顾虑重重、犹豫不决之际,中国国企进军当地投资并获得成功。但随着南苏丹宣布独立,

在石油收入分配、边界划分以及两国居民国籍界定等问题上的分歧使得南北苏丹冲突升级。其间,油田遭到破坏,不仅影响了以石油收入作为主要财政来源的苏丹和南苏丹经济,也使得包括中国在内的外国合作伙伴遭受损失。2012年1月28日,中国水电集团在苏丹南科尔多凡州一个公路项目工地遭反政府武装“苏丹人民解放运动”(北方局)袭击,20多名工人被劫持。同年2月7日,中方人员安全获救,之后,媒体也多次爆出中企不得已撤离南苏丹的消息。2014年7月9日,南苏丹迎来独立三周年,可直至今日,当地依旧处于战乱中,和平与发展之路依然漫长……

值得注意的是,即便面对的是战乱,很多中资企业仍旧选择前往一些不安全地区进行项目投资,原因有二:一是起步早的欧美企业已经瓜分了安全地区的大部分项目,留给中国企业的市场空间极其狭小;二是越是高风险的地方,企业投资的回报率就越高。一位不愿透露姓名的中资企业负责人告诉记者:“企业投资海外开采项目,越是在安全系数低的地方,企业投资成本就越低,收益也就越大。”

“走出去”风险须从多角度防范

在海外进行投资,特别涉及水、电、能源等大型工程项目,企业不仅要在前期垫付大额资金用于设备、原料采购,还要关注所在国的政治经济形势、相关法律法规和当地文化习俗等方方面面。为了更好地在“走出去”时做好各种风险应对,各界都在积极探索。

中投顾问机械行业研究员段嘉宣认为,随着“走出去”的企业越来越多,国内大型企业内部应设立实时监测、评估、应对海外投资安全风险的类似机构,需要对将要开展的项目建立一套风险评估体系,以避免海外投资因为政策性风险或是市场风险等而失败。

外交学院外交学系副主任夏莉萍表示,在“走出去”之前,企业要考虑到所在国可能遭遇的政局变化、战争、冲突等政治风

险,同时还要考虑到经济危机、金融市场动荡等经济风险。对于在海外遭遇的非市场化风险,企业可以考虑通过保险手段进行化解。利比亚局势发生动荡,中国企业人员虽然安全撤离,但有大量财产和资金滞留当地。据新华社报道,统计显示,中国企业在利比亚承包的工程项目涉及合同金额188亿美元,但后来获得的保险赔付不足4亿元,出现这种情很大程度上与企业不熟悉保险工具有关。比如,部分企业投了工程险,但战争在工程险中被列为除外责任。许多企业没有想到,除了商业保险外,还有政策性的保险可以赔付战争导致的经济损失。对具有潜在安全风险的工程项目,在合同谈判的时候,可以通过要求增设专门的安全条款,规定由业主或者当地政府,军方负责保护承包人员的安全、设立专项安全费用用以提供足够的安全保护设施等,转嫁安全风险或者尽可能降低不安全事件发生的几率。

也有专家认为,有效防控风险的方法之一是“注重履行企业社会责任”。当动荡发生时,可以最大程度地寻求当地居民的庇护。据了解,在紧急事件发生时,有些企业的机械被暂时存放在了当地居民的家中,躲过了浩劫。

一位曾在央企工作多年的人员表示,当时企业去到海外投资,顺便帮助附近的一个贫困小学修缮校舍,得到了当地人的赞许,而项目也得以顺利进行。企业入乡随俗,尊重当地的文化习俗和法律法规,并与当地人形成融洽的关系是有效的风险防范措施之一。此外,企业还应多尝试人力资源本土化经营。实践证明,本土化经营对工程承包企业规避安全风险、降低运营管理成本,提高效率,避免走弯路也是很有帮助的。

但是,段嘉宣指出,尽管中国对外承包工程企业在社会责任认识和实践方面取得了明显进步,与外国大型国际承包商相比,



还存在较大差距。一部分企业没有把企业社会责任建设和海外文化建设、融入当地社会结合起来,使得履行社会责任的效果大打折扣;不少企业习惯于“多做,少说”,与媒体、社区进行主动交流的主动性不够。

“走出去”是中央对企业提出的重大战略举措之一,对国家经济的发展,民族产业

的振兴有着深远的历史意义。而在复杂的国际市场上参与国际竞争,“走出去”企业面临严峻的安全形势,应当在对项目所在地全面论证的基础上,深入了解投资目的地的政治安全形势、法律政策以及文化风俗,积极做好应急预案,防患于未然,规避可能遇到的安全风险。

安全问题催生中国式“保镖”

埃及动乱、越南打砸事件、利比亚危机,所有这一切,都给中国企业的海外投资蒙上阴影。除了人身安全外,中企海外资产的安全也多次受到威胁。

目前,中国企业对外投资业务遍及全球180多个国家和地区。随着中国海外投资的增多,涉外企业的安保问题逐渐成为社会关注的热点。尤其是当这些企业很难从使领馆和当地政府获得较好的公共安全服务的时

候,谁来保护这些“走出去”企业的安全? 境外安保企业应运而生。

神秘低调 国际安保业早已起步

提起安保业,大多数人联想起的形象不是在小区里日常可见的安全员,就是充满神秘色彩的黑衣保镖,但实际上,这两个形象都不能充分地诠释国际安保业。作为一家合格的境外安保公司,专业素质不可或缺。

2008年北京奥运会的安保服务商、华卫国际安全管理有限公司董事长威鲁岩告诉《中国贸易报》记者:“一家合格的国际安保公司首先应在遵守国际法以及安保项目所在国法律、法规的前提下开展安保业务。此外,境外安保企业还应在项目所在地区取得合法的保安牌照,按照国际安保行为准则的要求去执行安保任务。”

事实上,开展海外安保是西方发达国家为了保护企

业境外安全采取的普遍做法,美国、英国等西方发达国家均鼓励安保企业跨地区、跨国家发展。于是,这些企业也越来越频繁地出现在海外投资热点地区,尤其是爆发战争的国家。

以美国为例,其在英国、法国、加拿大等10多个国家和地区成立了数千个安保公司,其中最著名的就是美国黑水保安咨询公司。该公司1997年成立之初只有美国海军特种部队“海豹突击队”的几名退役军人,现在已成为美国最大的私人安保公司之一,甚至拥有自己的直升机分队。除了协助美军进行物资运送外,黑水公司也为参与伊拉克重建的私人企业等提供安保服务。

技术过硬 中国“雇佣兵”受青睐

随着中国企业“走出去”的“胆子”越来越大,在非洲、中东、南美洲等地“开荒深耕”也进入了这些企业的战略规划。但在这些区域,安全问题却常常与经济效益结伴而来。比如在中东地区,就有一条永久不变的规则——有石油的地方,就有利益;有利益的地方,就有战争。当中国的经济增长规模在全球各地再也难以掩饰时,巨大的安保真空将为中国高速增长的经济埋下隐患。于是,寻求安保自然成为企业必要考虑的问题。而对于中资企业来说,当地保安往往不可靠,易受到复杂的地方和部族政治影响,而中国保安更值得信赖。中国安保业借此得到了发展良机。

除了“自家人”可信外,中国安保企业还具备价格优势。根据国际惯例,在中东地区雇佣的国际安保人员一天需要支付7500美元薪资,在非洲地区,安保人员一天的酬劳是3500美元至4500美元,而在情况复杂环境危险的情况下,这些数字可能还要上浮30%至50%。据威鲁岩介绍,在中国,国际安保行业方兴未艾,各个地区的风险等级不同,必然会出现薪资待遇的差异,具体的要按任务的等级来划分,华卫则从人性化的角度出发对其海外安全官酬金进行不同的划分。

此外,据记者了解,国内很多安保公司的安保人员都是退役军人,安保能力、职业忠诚度极高。威鲁岩向记者表示,其公司的安全官大部分是从特种部队、海军陆战队以及维和部队退役的,经过专业的安保培训后,具备为境外企业及人员提供安保服务的能力;同时,安全官的收入与任务的等级有着直接的联系,就目前国际安保行业来说,他们公司的待遇是可观的。

曾有英国私人安保公司这样评价,中国退役军人进入安保市场优势显著,他们和中国雇主语言文化相通,忠诚可靠,专业素质不低于西方保安。

知易行难 中国安保业需法律规范保护

海外安全管理,说起来容易做起来难。

长期以来,国际舆论仍在不断质疑中国企业能否找到一家本土的安保公司为其提供系统化的海外安保服务。

威鲁岩也向记者表示,在国际安保舞台上活跃的中国安保公司良莠不齐。“我们呼吁中国安保集群化走出去,在国际舞台树立中国安保的高端品牌形象。同时,中国安保公司还需要借鉴国际同行的发展经验,与西方同行相比较。”他说。

全国政协外事委员会副主任、公共外交小组召集人韩方明曾指出,中国安保企业与国外安保企业相比,最大的劣势有3:第一,办护照、签证不便利,无法做到全球迅速派遣;第二,中国有战争经验的退役军人极少,更没有语言优势,这是中国安保从业人员最大的缺陷;第三,美国持枪合法,所以很多人有丰富的武器训练机会和技能,但在中国这是不大可能的。

事实上,纵观世界跨国安保企业的发展史,都少不了政府的支持,中国安保业也不能例外。只不过,起步晚的中国安保业仍处于一种“灰色地带”,不得不面对上述种种“不便”。鉴于此,中国安保业亟须通过国家“正名”得以更全面、规范的成长。

