

仅半数盈利 海外并购风险高发

■ 宗巍 王攀

商务部数据显示,2016年一季度,我国企业实施的海外并购项目共计142个,实际交易金额为165.6亿美元。

另据国资委研究中心、商务部研究院等联合发布的《中国企业海外可持续发展报告2015》显示,完成海外并购的中国企业仅有13%盈利可观,39%基本盈利,有24%处于持平,24%暂时处于亏损状态。

中国成全球并购热潮主力军

记者调研了解到,中国成为当前全球并购热潮的主力军,而收购项目也从资源类转向更加多元化的项目,尤其是高端制造业成为海外收购的热门。中国企业“走出去”从以前自建厂经营转向以并购来驱动,以收购成熟产业为导向,形成新的互补关系和生产力。

尤其是在欧债危机之后,许多欧洲企业不得不走上出售之路,其中不乏一些具有百年技术积淀的老牌企业,其技术和市场正是我国企业“走出去”求之不得的。2015年至今,我国企业发起的海外并购更多倾向于购买具有高端技术的制造业,交易金额也在增加。化学制品、半导体行业、交通运输等高端制造业备受青睐,所占的金额比重排名分列前三。同时,交通运输、汽车零件与设备等行业的并购在这段时间里上升较快。不少企业开始通过海外并购,把品牌和技术拿回国,以促

使产业链向高端化转型。

财务经营等风险成阻碍

然而,受访企业和专家认为,海外并购对于很多中国企业而言还是第一次,受制于当地的法律、工会以及审查机构的限制,海外收购项目也遭遇诸多阻碍,主要有三个方面:一是估值不当带来高溢价风险。海外收购能够获得技术、品牌等无形资产,推动企业转型升级,但支付的价格普遍偏高。并购高溢价会给我国企业带来很大的经营风险和财务风险。

专家认为,当前我国企业海外并购趋势与20世纪80年代的日本较为相似,当初日本企业由于收购溢价过高,同时没能做好并购后的整合,最终95%的并购以亏损割肉告终。

二是前期考察不足带来审查风险。据美国财政部发布的报告,2015年,遭到美国海外投资委员会(CFIUS)审核最多的是中国投资者。进入2016年,由于CFIUS的干预,美国芯片制造商仙童半导体拒绝了华润微电子的收购要约,中联重科收购特雷克斯宣布告吹,中国化工对先正达两次延长收购要约期限。

三是“水土不服”遭遇企业融合风险。一些高端制造业企业进行海外收购时却没有获得应有的技术,“原因在于,国外企业被收购后并没

有和中国企业进行良性互动,被收购的海外企业认为我们没有将其当成培育对象来提高研发体系,所以他们可能把技术收回去,把企业做空,或者通过工会的渠道举行罢工等来干扰企业的运行。”一位受访企业主告诉记者。

技术升级和全球布局是出路

上工申贝曾经以1欧元成功收购德国百福,并实现了在工业缝纫机领域的跨越式发展。“我们并购的是一个濒临破产的公司,但我们不是单单收购现有的技术,而是支持、引导和要求他们朝着高端技术迈进,突破传统的缝制市场。现在这家公司可以做汽车、飞机、能源、桥梁、军舰上的缝纫制品,把科技延伸到了新兴工业领域就是升级。”上工申贝集团股份有限公司董事长张敏说。

受访企业表示,海外并购是一项很有挑战性的工作,而看似便宜的海外资产背后是容易被忽略的各种监管、管理成本,加强风险管控和全球化布局成为海外并购成功的关键。

第一,比通过收购获取技术更重要的是技术升级。张敏认为,通过收购将技术等资源拿到手,但更重要的是技术进一步发展,朝着更大的市场方向去发展,而不是满足于将技术带到国内实现升级。

“很多企业收购后难以融合,实

现一加一大于二,正是因为被收购的国外企业认为我们只想索取他们的技术,而他们是希望通过收购让企业起死回生,双方的目的不一致,自然会产生矛盾,最终将企业拖垮。”张敏说。通过跨国并购实现产业升级必须激活技术资源,使之获得更长远的发展,把传统的没有好的市场前景的领域提升到高端的装备制造业。

第二,改变传统的引进吸收思维,加强全球布局。对于高端制造业而言,通过海外并购提高技术水平是一条捷径,但收购之后面临海外生产和运营的问题。复旦大学经济学院教授张陆洋等专家认为,收购不是为了把国内的产业做强,而是真正实现全球布局。比较而言,知识产权保护要求比较高,且国外的生产销售布局比较完善的,可以继续留在国外。如果强制性迁至国内,一方面很容易被抄袭,另一方面国内的工业基础相对薄弱,出现质量问题会影响品牌效益。技术成熟了,并取得“真经”的产品可以放在国内生产。最高端的技术,或者谁都没有了的装备放在中国造,比如航空复合材料铺丝机等,假如国内率先研制成功,那就是绝对的突破。

专家认为,全球化的布局更考验企业对国内外工业水平,技术保护环境,人才供给等多方面情况的分析判断,而这也是政府层面需要给予企业以指导和帮助的。



10月31日,随着吉利控股集团浙江锋锐发动机有限公司义乌G430工厂第13100台1.8排量发动机正式下线,标志着吉利发动机义乌产创下单月发动机下线破万的新纪录。

据了解,吉利G430项目生产吉利汽车动力总成中

的主力军A平台及C平台系列发动机为主,产能规模将达到年产40万台,是吉利控股集团实现发动机产品产销资源整合的一大突破。为推动建设义乌“绿色动力小镇”,公司引进了系列先进高端智能设备,全力打造“浙江智造3.0”。

中新社发 吕斌 摄

中国车企取洋名进军全球

没错,中国车企正进军全球。而且为了尽可能成功,它们正在放弃中文名称。

上周,一个新名称Lynk&Co在柏林推出,这是吉利汽车旗下的子品牌。由北汽联合出资的电动汽车初创品牌Atieva,近来也已改名为更容易理解的Lucid Motors。中国人投资的另一个电动汽车初创企业名叫法拉第未来,但英国科学家法拉第的实验室内并不曾有过中国人。

这些公司为何对外国名称如此趋之若鹜?因为中文名称在中国以外并不好用。为什么呢?中国的车企多是有着生硬且冗长名称的国企。对外国人而言,无论如何练习,广汽和北汽等名称也绝不会朗朗上口。北汽的英文简称为BAIC,但听起来像“bike(自行车)”。

成立时间较短的中国私营车企的名称比较简短,但它们也有问题。“五菱”和“吉利”的中文发音简

洁好听,但与其意义相近的英文就令人感觉别扭。对西方潜在购车者而言,别扭意味着风险,对来自中国的产品尤其如此。

中国车企转向全球命名术的做法能够成功吗?早在2000多年前,孔子就给当今的车企提出一些指导和告诫:“名不正,则言不顺;言不顺,则事不成……君子于其言,无所苟而已矣。”翻译成现代语言就是:产品好才是真的好。

(来源:美国《福布斯》双周刊)

●投资机会

墨GIS公司欲进军中国汽配市场

墨西哥《金融家报》报道,墨西哥 Grupo Industrial Saltillo (GIS)公司计划并购中国工厂,借此进军当地汽车配件市场。公司首席执行官马努埃尔表示,中国每年销售2400万辆汽车,占全球销量的27%,市场空间巨大。马认为,GIS公司从两年前制定全球化战略以来,致力于汽车配件领域领先地位,中国是世界上最重要的市场之一,如果公司想实现全球化,就不能忽视中国。

GIS公司是墨西哥重要的建筑、汽车配件和家具制造公司,其中,该公司汽车配件生产主要涉及安全、刹车和动力总成系统,该领域收入占GIS公司总收入的47%。

(驻墨西哥经商参处)

牙政府批准机场新一轮招投标

据牙买加《集锦报》消息,牙政府通过交通与矿业部批准了对诺曼·曼利机场开展透明、国际化、有竞争力的PPP模式(即政府和社会资本合作)项目招投标。之前于2014年12月开展的招标无果而终。消息称,政府“致力于与一个成熟的、在航空领域有经验的私有部门投资者合作,在长期特许经营下经营、融资、开发和维护诺曼·曼利机场”。

消息称,该项目将于2016年11月30日在葡萄牙里斯本举办的全球机场发展大会上推出。

(驻牙买加经商参处)

●供求信息

意大利采购警察制服

招标方:意大利 Venezia 市政府
招标内容:警察制服采购
地址:San Marco 4136, Venezia, 30124, Italia
联系人:dott. Marzio Ceselin
电话:+39 0412748546
传真:+39 0412748626
邮箱:gare@comune.venezia.it
网址:www.comune.venezia.it/node/583

加拿大出口西部红雪松木瓦片

公司:S & W Forest Products Ltd.
出口产品:西部红雪松木瓦片
地址:9500-288 StMAPLE RIDGE, British Columbia V2W 1L1
电话:(604) 462-0045
传真:(604) 462-0258
邮箱:daryl@swforest.com
网址:http://www.swforest.com
(以上信息仅供参考)
(来源:中国贸促会)

“保护主义”躲不过 “胜者的恶咒”可避免

■ 张凡

中国企业扬帆海外,投资并购的步伐之快和规模之大着实让人振奋。在海外征程中,中国企业尤其青睐以高技术著称的德国企业,有数据显示,截至目前,德国累计已有约200家企业被中国并购。

这在一定程度上引起了德国政府的担心,他们不仅要重新审核爱思强并购案,还打算出台法律法规来给外资设置门槛。看到这一情况,很多人愤愤不平,认为“一向标榜自己是自由市场的欧洲国家,政府要出台法律法规来保护市场了”。

不可否认,这和全球经济复苏缓慢,贸易保护主义抬头的大形势有关,但一向倡导自由市场的德国政府也出手,反映出了中企的到来让当地财团的担忧。对于当下“走出去”的中国企业来说,一味地挥着“反对贸易保护主义”的大棒去抨击似乎并不是良策。

既然改变不了世界,那就改变自己。

由于市场上存在先天优势,在中企大规模进入当地市场之前,当地企业的利益分配格局已经形成,中企的进入无疑是要打破原有的平衡,新的利益分配格局尚未形成的时候,存在这种担忧实属正常。因此,中企初来乍到,先要学习如何“拜码头”、学习如何“安抚”被收购对象。要做到让人放心,中国企业要从自身并购的目的、行事风格、收购完成后的管理方式等方面进行全面反思。

促使中国企业“走出去”的目的多种多样,就近年比较著名的并购案来说,中国企业并购基本上是资源导向型的,通常为了获取矿产、油气资源,或品牌、研发能力、技术和专利等无形资产。这样做一来便在商业活动中表现出目的性较强、过于强调自己利益的风格,从而将被并

购企业的感受放在较次要位置,让当地企业恐惧。像一些技术企业之所以需要被并购可能是因为自身经营遇到了一定的困难,需要通过被收购的形式来维持运转。这时候中国企业看准机会前来收购是没问题,但某些中国企业在获取他们的核心技术后,并未对其实施有效的经营管理,经营业绩依然没有好转的趋势,这就成了横在很多被并购企业心里的“梗”。

毋庸置疑,收购的目的是获取商业利益,但获取利益的手法分为“损人利己”和“利他利己”,通过“利他利己”获得利益才是长久之计,即中国倡导的“双赢”理念。纵观中国企业在海外市场的表现以及当地企业对并购的恐惧,说明“双赢”还停留在某些中国企业的文件和口头上。

我们的企业家需要知道的是,并购不同于证券、产品的买卖,如果没有资源整合,并购就没有意义。因此,并购成功与否的标准是能否完成与被并购企业的融合。并购交易完成,只是这项投资的开始,“双赢”才是并购追求的结果。曾有专业人士指出,如果按照这个标准去评价近十年来我国企业海外并购业绩的话,至少有70%是失败的。

有媒体将并购成功视为“胜者的恶咒”。因为企业每次并购都会增加资产,进而加大经营压力,如此往复,经营不善就可能导致破产。不知道中国的企业家们可否还记得上世纪80年代日本企业海外投资大潮?他们曾以买下美国为骄傲,可又有几家笑到今朝?虽然近年来中国企业的并购技术不断成熟,但是仍有包括德国在内的一些国家对中企收购持警惕态度。也许我们应该庆幸还有他们的提醒,让“热血澎湃”的中国企业明白风险随时都在,唯有小心才可使得万年船。

●投资环境

王毅谈中国投资环境:

越来越开放是必然趋势

2016年10月31日,外交部长王毅在北京同法国外长艾罗会见记者时,应询就近期外界对中国投资环境和中国企业对外投资出现的一些不实议论作出回应。

王毅表示,近年来,中外双向投资快速发展,这是中国与各国开展互利合作的有益方式。关于中国对外投资,中国政府鼓励有实力的中国企业按照市场原则和商业规范,在对吸引中资有兴趣的国家开展投资合作。中国企业对外投资一直遵守驻在国法律法规,尊重当地人民文化习俗,相信会继续得到健康发展,取得更多互利共赢成果。关于外国对华投资,有一点十

分明确,中方一贯欢迎外国企业来华投资兴业。这是中方的既定政策,也符合经济全球化潮流。

王毅指出,中国仍是一个发展中国家。简单地以高度发达国家的标准来判断和衡量发展中国家的投资环境,缺乏科学性和可比性。而如果在发展中国家之间进行横向比较,中国市场开放的速度、幅度显然都名列前茅,已是最开放的发展中经济体之一。更为重要的是,随着中国进一步发展,中国对外开放的大门将越开越大,投资环境也会越来越好,这是一个完全可以预期的必然趋势。

(欣 华)

坦桑尼亚投资环境仍堪忧

据坦桑尼亚主流媒体《卫报》、《公民报》报道,近期发布的《第六期商业领袖看坦桑尼亚投资环境报告—2015》指出,坦桑尼亚投资环境仍不能令人满意。马古富力政府在重塑公务员纪律、

提升服务效率等方面的努力,虽给投资环境的改善带来了一丝希望,但尚未从根本上扭转上述局面,商业领袖们对坦投资环境的看法并未改变。

(驻坦桑尼亚经商代表处)

阿根廷仍在营商环境最差国之列

据阿根廷媒体《金融界》报道,近日,世界银行发布的“全球190个国家营商环境排名”报告显示,阿根廷处于营商环境最差国家之一,排名第116位,较上次排名提升了2个名次。在向企业征税严苛程度方面,阿根廷排名第178

位。报告显示,阿根廷在许多方面都表现出其严重的官僚主义。如在取得建筑许可方面,须满足21道手续,平均耗时341天。不过,阿根廷在“跨境贸易”、“征税系统”的办事效率等方面有小幅提高。

(驻阿根廷经商参处)

中企并购深化中巴经贸合作

数量12年来首次超过巴西本地投资者。

10多年来,中国企业并购形式对巴西的直接投资持续加速增加。2005年至2008年间,中国在巴西参与的并购仅占当时全部外资并购额的0.1%。2009年至2012年,这一比例增至16.1%,总额达215亿美元。2013年以来,中企巴西并购在数量上呈现出加速趋势。2016年中企已宣布40亿美元的并购案,首次超过美国,成为巴西资产的最大买家。

从并购的行业来看,中企巴西

并购由电力行业不断向其他领域扩展。林斯表示,未来中企并购的目标将向信息技术、生物医药、交通运输等领域扩展优化,更加注重寻求先进技术、管理经验、品牌以及跨国市场份额等。

从并购对象来看,股权收购比例上升。在今年的并购交易案例中,收购方和出售方都非常关注标的企业所带来的持续收益和投资价值。中国国家电网公司通过两次收购,使其所持有的巴西配电企业CPFL能源公司股份从23%升至52.4%。近日,三峡国际能源投资集

团公司以12亿美元(含债务)的价格收购美国杜克能源巴西公司100%股权。中国国家电网巴西分公司总经理蔡鸿贤在接受记者采访时表示,该公司在完成此次并购后,在巴西市场将实现电力发、输、配、售业务领域的全面覆盖,在巴西资产组合将进一步丰富,在巴西投资的抗风险能力也将显著提高,从而为深度开拓巴西及南美市场奠定坚实基础。

巴西企业主动从作为世界第二大经济体的中国寻找买家,不仅可摆脱当前困境,也有利于推动本国

经济的长远发展。巴西矿业与能源部长费尔南多一再表示,欢迎中国企业的投资。

对于中企而言,在巴西的并购也有诸多好处。过去5年,巴西货币雷亚尔大幅贬值,无形中增强了中国企业的购买力。巴西目前有很多在建项目,中企可直接着手建设;许多经营多年的企业架构完善,中企接手就可以参与运营。此外,双方企业在合作过程中有利于带动生产技术、经营管理水平等的提升,促进中巴贸易以及两国在金砖国家层面上的合作。

(陈效卫)