

新能源企业‘走出去’需谋定而后动

■ 本报记者 范丽敏 实习记者 钱颜

“一带一路”为能源合作增添了动力,令新能源照亮沿线国家和地区。2017“一带一路”新能源国际合作圆桌会议近日在北京举行,“一带一路”“新能源”“智慧化”等热门词汇在会上被反复提及。

“新能源的发展在国际战略中扮演着重要角色。但目前我国在交通、文化方面制定的统筹战略较多,在能源方面稍显不足。未来5到10年,新能源企业要想寻求新机遇、获取高收益,一定要向‘一带一路’沿线国家靠拢。”中国新能源海外发展联盟副理事长兼秘书长张世国表示,只有借“一带一路”东风,新能源企业才能真正‘走出去’。

健全产业链融资体系

“现在,金融机构的政策逐渐收

紧,贷款条件变得苛刻,融资之路困难重重。”多家企业负责人表示,想在海外有所作为,首先面临资金匮乏的窘境。“融资难”似乎成为我国企业‘走出去’的最大阻力。

张世国表示,彻底解决融资难问题需要很长时间。目前来看,可以通过商业模式创新方式进行破解,发挥企业的中国特色,寻求相关政策上的帮助。

“我国企业应当充分利用融资渠道,可用未来收费权、资源开发权、土地使用收益权等权利,以及未来工程质押抵押、国内外补贴等多种方式换取融资。”国家开发银行相关负责人建议。同时呼吁建立新能源交易平台,形成全产业链的新能源融资体系,完善信息交流、金融资源交换机制,为解决融

资难问题助力。

建伙伴网络,打通信息之路

英中贸易协会能源环境基础建设行业咨询总监 David Prat 表示,“作为一名西方人,过去和中国合作,常用西方人的思维去思考。现在意识到,和中国合作应该参考中国人习惯的方式开展工作。只有这样,‘一带一路’才能落到实处。”

张世国告诉记者,要想充分利用‘一带一路’倡议带来的市场机会,就要加强我国企业与金融机构之间、中外企业之间、中外政府组织之间以及中外使领馆之间的交流。

“目前,国际合作最重要的是伙伴网络。要想富,先修路。建立伙伴网络就是通路。”张世国指出,我

们要打造中国新能源国际化主流通道,把中国企业的信息传递出去,把其他国家的想法引进来。据悉,第九届中国国际新能源博览会将于今年6月举行,届时,我国企业将依托专业平台,捕捉国际新能源产业发展新机遇,寻求新能源国际合作战略新契合点。

同时,国内企业也要随时关注国内外行业动态,共享信息渠道,发挥各种平台的作用。共同探索,共担风险,才能实现共赢。

推行中国标准,让规划先行

“标准是国际贸易的通行证”。国网能源研究院企业战略研究所所长马莉强调了标准竞争的重要性,“‘一带一路’要求建立新的经济发展秩序,我国企业应共同探索有利于

双方的规则制度和标准联盟。

将中国标准打造成世界通用语言,既能帮助世界各国在新能源领域沟通信息,也能更好地引导我国企业‘走出去’。据了解,为了加强能源行业管理,营造优质发展环境,国家能源局提出的EPC领域标准化工作指南正在编制中。

“我们要谋定后动,让规划先行。国际合作布局要有宏观视角,不能只局限于产品。”张世国说,追求国际化不仅仅是为了盈利,更是为企业的未来安全、可持续发展考虑。如拒绝‘走出去’,则无法抵御系统性风险。我国企业要想在国际上扎根,就要树立全球视野,建立产业链联盟,开发联合体,整合各类资源。紧跟‘一带一路’脚步,方能开启产业新引擎。

◆ 市场前沿

美机构报告 ‘美中投资’‘双行道’畅通

本报讯 美中关系全国委员会和荣鼎集团日前联合发布了题为《双行道:美中直接投资趋势(2017 更新版)》的报告。报告指出,新中双向投资已从过去美国对华单向投资的‘单行道’驶入了中美双向投资的‘双行道’。

美中关系全国委员会主席斯蒂芬·欧伦斯说,美中拓展双向投资,通过商业合作将两国人民更紧密地联结起来,将切实推动美中双边关系向前发展。他指出,“当前,对华进行投资的美国企业,以及在美国投资的中国企业,都在对中美双边关系的发展作出建设性的贡献。投资带来的是长期的商业合作,这将推动美中双方的民间交流,从而将双方结合得更紧密。”

报告指出,中企在美投资呈现出投资金额增长迅速、投资行业覆盖面广、投资主体多元化等特点。

2016年,美中两国双向直接投资额达到约600亿美元,创历史新高。其中,中企在美直接投资发展速度惊人,2016年全年投资额达到460亿美元,是2015年的3倍。同年,美国企业在华直接投资约为138亿美元,与2015年持平。事实上,美对华直接投资在2008年达到200亿美元峰值后,近年来

年均投资额都保持在130亿美元左右。

从投资主体来看,过去中国有企业一直主导着中企在美直接投资,但近年来,民营企业在美投资迅速增加,并且已成为中企在美投资的主力军。根据报告,2016年,民营企业投资占到中企在美直接投资总额的79%。

在对2017年两国直接投资趋势进行分析时,该报告指出,由于当前美国投资政策存在一定程度的不确定性,2017年中国在美投资增速或较去年会有所放缓,但投资总量预计将与2016年持平。

荣鼎集团联合创始人丹尼尔·罗森对美中双向投资的前景表示乐观,称双方投资合作有着巨大潜力。他说,“中国对外直接投资在全世界范围内都是令人激动的话题,对美国来说也非常重要。中美双向投资的‘双行道’将越走越宽,合作发展将进一步趋于稳定,且拥有巨大潜力。”

《双行道:美中直接投资趋势(2017 更新版)》集中列举了对2016年全年美中双边直接投资的数据及分析,是对2016年发布的《双行道:美中双边直接投资25年全景图》的补充。(钱珊铭)

中国引领新兴市场医疗技术行业快速发展

本报讯 波士顿咨询公司(BCG)近日发布的一份专业报告指出,新兴市场目前占据了全球医疗技术行业收入的四分之一,在中国的引领下,到2022年这一数字将上升至三分之一。

报告称,相比欧美竞争者,新兴市场医疗技术企业成本较低,更擅长根据当地客户的需求订制产品,采取创新的市场营销策略,并且得到当地政府的支持。以中国迈瑞公司为例,其生产的超声设备拥有很好的客户体验,在比跨国公司定价低的同时能保持不错的盈利,并且把收入的10%投入到研发中。

越来越多新兴市场的医疗技术企业已经开始走向国际市场。在法国、德国等西欧国家,中国公司控股的柏盛已经成为药物洗脱支架的最大供应商之一。迈瑞则

已经在日本、欧洲和美国成为病人监护设备的第三大供应商,而中国的三诺生物是全球第六大血糖仪生产商。

报告主要作者、BCG大中华区医疗科技行业负责人罗英表示:“尽管跨国公司在新兴市场的医疗技术行业中仍处于强势地位,但他们的优势也会发生变化。”

很多新兴市场企业通过海外并购获得先进的技术和产品,以及海外渠道,例如三诺生物通过并购美国的Nipro和PTS两家诊断产品公司,进入国际市场。

报告作者之一、BCG资深合伙人克里斯托弗·斯威瑟称:“并购是进入国际市场的捷径,我们预计会有越来越多的新兴市场医疗技术企业通过并购获得全球领先地位。”

(姜煜)



5月16日,山东省邹平县创辉科技有限公司工人把生产的铝合金电缆从生产线上卸下来,该公司产品销往中非海上沿线国家。 董乃德 摄

万科国际化之路：“没结婚先定离婚合同”

■ 杨颜慈

万科集团董事会主席王石本月17日在出席中国(昆山)第六届世界工商领袖(昆山)大会时谈及“33岁”万科集团的国际化之路。在“走出去”的过程中,王石认为,契约精神对企业而言尤为重要,“ (就像)还没有结婚呢,现在就拟定离婚合同。”

在万科的股权风波纷纷扬扬一年之际,处于舆论风口浪尖的王石出现在公众面前。王石称,万科作为改革开放的产物,“出生”仅33年,但在这个后来居上的时候,“咄咄逼人”的往往是年轻的公司。

“万科的国际化随着中国改革开放进程,已经有了30多年的历史,时间是蛮长的。但也可以说很短,‘走出去’只有五年时间。”

五年,还是三十年?王石解释道,“不能说我们‘走出去’,才是国际化。实际上自改革开放以来,中国就开始接触外面的资金、技术、人才,这个过程就是一个国际化的过程。但是,万科真正走出去,将资金

投到国外,在国外做项目,应该是五年不到的时间。”

对于“年轻”的万科‘走出去’历程,王石历历在目。从1986年引进第一家做精密礼品制造的美国企业,到现在投资遍及全球,王石认为企业要“走出去”,最重要的就是遵守“契约精神”,就好比“结婚之前先拟定好离婚合同。”

“在引入美国费城的富兰克林铸币公司时,光是商业谈判就用了一年时间。可以说为了签这个合同我被折磨了一年。最后合同出了,厚厚的像电话本黄页。(我们和)这个工厂合作了十年,由于刚合作的时候,就签订了结束式的条款,所以结束时非常顺利。这给我留下了深刻的印象,就是一种契约精神。”王石说。

王石认为,中国企业在“走出去”的过程中,应当把该想到的,该预见到的,先把不好的事情,先把要闹分家的事情想清楚,签到合同里,之后的运作就会很顺利。正因

为这样,万科在纽约、旧金山、洛杉矶相继顺利地开展对外投资项目。

“ (我们) 国际投资项目的进展速度非常快, (万科) 在纽约将近有12个项目,伦敦13个项目。之所以进展得很快,就是在国内与国外公司或跨国公司合作的时候,按照契约精神,按照国际的惯例去做。”

王石认为,除此之外,“走出去”的过程中在“本土点将”尤为重要。“我们在全球的投资加起来,除了在香港、深圳派去了总部的管理者之外,万科在美国的公司,在伦敦的公司,我们没有派去过一个人。在美国、英国、新加坡的投资团队全是百分之百在当地聘用。”

王石称,这是他对于海外投资的“最新体会”。“要充分相信合作伙伴,对企业合作尤其是在发达国家,各方面已经成熟,法律、管理、制度等方面透明规范。在这种情况下,需要采取完全相信 (对方) 。当然也是因为有法律上的制约,这样才能实现效率最大化。”

◆ 企业动态

中国电建签署 阿根廷最大光伏项目

本报讯 近日,中国电建成功签署了阿根廷高查瑞光伏项目协议,标志着阿根廷最大的光伏电站项目又向前推进了一大步。

高查瑞光伏电站位于阿根廷西北的胡胡伊省,总装机300MW,该地区海拔高、全年日照时间长,是全球最适合建设光伏电站项目的地区之一。长期缺电影响了当地居民的生产生活及社会发展,为促进当地社会经济发展,阿根廷政府将该项目作为最优先发展的项目全力推动。项目建成后,将大大解决当地的缺电情况,有效促进当地经济、社会发展。

该协议的签署将进一步深化两国既有合作关系,助力两国国家战略实施。这是“一带一路”国际合作高峰论坛的重要成果,也是两国企业积极推动“一带一路”共同繁荣的具体举措。(李玉)

中国铁建中标非洲第一高楼

本报讯 5月17日,摩洛哥 FinanceCom 集团正式对外宣布,中国铁建国际集团牵头与当地最大建筑承包商 TGCC 组成的联合体,成功中标摩洛哥拉巴特塔建造项目。这座位于摩洛哥首都拉巴特的现代纪念建筑,总高度250米,建成后将成为非洲第一高楼。

据悉,拉巴特塔项目总建筑面积8.6万平方米,合同金额约合3.8亿美元(26.19亿元人民币)。项目采用绿色环保的先进设计理念,集办公、酒店和高档公寓三大使用功能于一体,建成后将成为摩洛哥乃至整个非洲大陆的标志性建筑,同时也将成为摩洛哥国家经济繁荣和发展的象征。

中国铁建与 TGCC 公司将组成紧密型联合体 (中国铁建占比60%,TGCC 占比40%),双方优势互补,密切协作,在有限时间内完成高质量投标工作,历经3轮淘汰式投标,最终以总分第一的成绩击败参与竞标的7家国际、国内竞标企业,成功中标该项目。

摩洛哥当地媒体称,这个建造超高层大楼的新的联盟,加固了摩洛哥王国与中华人民共和国之间的联系,是摩洛哥国王穆罕默德六世支持两国战略合作的充分体现。(肖锐)

中国五矿获 国际海底矿区勘探权

本报讯 日前,中国五矿集团公司与国际海底管理局签署了多金属结核勘探合同。根据该项协议,中国五矿获得了东太平洋克拉里昂—克利帕顿断裂区多金属结核保留区内72740平方公里国际海底多金属结核资源勘探矿区的专属勘探权和优先开采权。这不仅是我国获得的第4块国际海底专属勘探矿区,也开创了我国首次以大型企业为主体签署国际海底专属勘探矿合同的前先。

在履行勘探合同的15年间,中国五矿将以所属的长沙矿冶研究院与长沙矿冶研究院两家国内深海矿产勘探开发技术顶尖科研机构为平台,大力开展深海矿产勘探技术开发,为促进和带动我国深海技术装备发展及相关政策保障完善发挥重要作用。(沈拓)

中国铁物向马来西亚 出口铁路装备

本报讯 近期,随着中国铁路物资股份有限公司最后一批2984件货车车轮抵达马来西亚巴生港,并顺利通过马来西亚铁路局验收,公司圆满完成对马来西亚钢轨、车轮等铁路物资的出口。这些铁路物资用于马来西亚 Ampang Line LRT (安邦轻轨线) 等项目的运营与维护,对改善马来西亚的铁路运输能力、提高列车运营速度和安全性能具有重要作用,有助于进一步扩大中国铁路产品、技术、标准在东南亚市场的影响力。

马来西亚是“一带一路”沿线重要国家,近年来,该国铁路网络快速扩张,且开始积极加大对铁路设施和车辆现代化的投资力度,未来铁路市场空间巨大。中国铁物积极拓展马来西亚、老挝、巴基斯坦等“一带一路”沿线国家市场。目前,应马来西亚铁路局要求,双方正在积极探讨更深层次的合作。(安然)

能源央企持续投入“一带一路”

■ 蔡宇

作为‘一带一路’倡议下最为重要的行业之一——能源成为这一构想下重要的投资目标。

“在‘一带一路’倡议的框架下,能源是在相关经贸合作中排名非常靠前的行业。”中国企业研究院李锦告诉记者,“而在能源行业中,目前看最为重要的还是油气和电力两大方面。”

在“一带一路”的路线上,无论是东南亚、中亚还是中东和东欧地区,最为瞩目的就是这些国家蕴含的丰富的石油和天然气资源。从这些国家与中国以往的合作中来看,涉及范围最多的也是能源行业。

“与很多‘一带一路’沿线国家相比,中国能源企业拥有充沛的资金和先进的技术,合作过程中不仅能为中国带来油气权益,也帮助这些国家的经济发展,是一条‘双赢’的纽带。”一位长期关注中国国际能

源合作的分析师表示。

从中国央企与“一带一路”沿线国家以往进行合作的例子中可以看出,无论是资源的勘探、开发,配套设施的建设和相关工业的组成,“两桶油”均在海外做出了不俗的成就,展望未来,除了在上述方面继续进行建设外,向下游的延伸也成为了未来的方向。

上游合作项目硕果累累

从上游勘探的项目看,在中外合作中最为人称道的是伊拉克鲁迈拉油田项目的顺利进行。

作为世界排名第六的巨型油田,也是伊拉克境内最大油田,鲁迈拉油田项目在招标初期备受国际瞩目,2009年伊拉克政府和中石油、BP正式签署协议,总投资约500亿美元,将这一项目20年的服务合同交与了这两家公司。

值得注意的是,这是伊拉克战后签署的第一项重要石油开采协议,经受战争重创的伊拉克亟待这项协议帮助伊拉克生产石油,而中石油和BP也没有让伊政府失望。

据公开数据显示,自从中石油和BP开始工作至今,油田产量超过40%,2016年原油日均生产145万桶,更是创27年来最高,同时为伊拉克创造共约2000亿美元的收入。而中石油、BP和伊拉克政府三方之间的合作顺畅,也让这一项目成为中石油对外合作的招牌之一。

而从油气基础设施上看,最为瞩目的则是中缅油气管道的建设、通油通气。

“中缅管道实际上分为原油管道和天然气管道两家公司在运作,其中原油管道公司由中缅合资,天然气管道公司由中缅韩印四国出资。”一位亲历中缅管道建设的人士

告诉记者,“无论是哪方面看,这一项目的合作成功均有非常明显的标杆意义。”

值得注意的是,为了使管道顺利建设,中石油投入了超过2000万美元进行相关的社会服务项目。上述人士向记者介绍,项目每进入到哪一个村,相关的补偿和援助建设就到哪一个村,“不仅是补偿,中石油还帮助当地建设交通、学校和医院,沿线老百姓对我们的工作非常认可。”他说。

炼化争当走出去的‘名片’

除了上游的勘探和开采以外,中国公司正在把先进的炼化工程技术向沿线国家输出。

作为中石化旗下工程建设公司——中国石化炼化工程(集团)股份有限公司(下称SEG)曾参与数个中亚和中东地区的重点炼厂建设。