

产业引领 资本助推

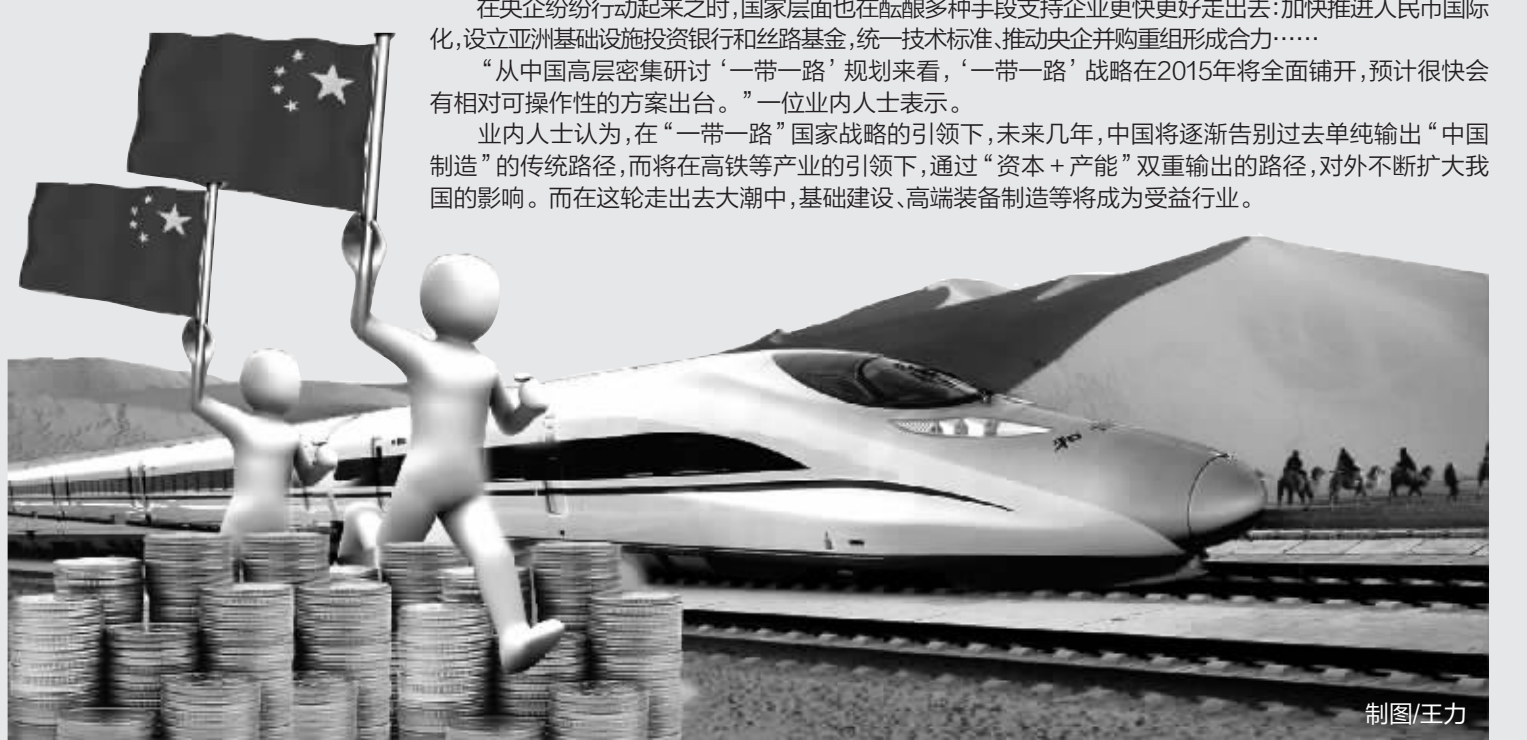
央企谋篇布局“一带一路”

□本报记者 汪珺

临近2014年岁末,在企业管理层为来年工作谋篇布局而忙碌之时,“一带一路”这个近期被一再热议、热炒的概念恐将成为明年乃至未来若干年工作规划的关键词。

“一带”是指“新丝绸之路经济带”,“一路”则为“21世纪海上丝绸之路”。这两个概念均由习近平总书记去年9月和10月在哈萨克斯坦纳扎尔巴耶夫大学和印尼国会发表演讲时分别提出,强调相关各国要打造互利共赢的“利益共同体”和共同发展繁荣的“命运共同体”。“一带一路”赋予了古老丝绸之路以崭新的时代内涵,也上升成为国家战略,引起国内外广泛关注。

“就在几天前,公司董事会还专门召开了海外业务调研会议,旨在梳理和论证在手项目,就如何响应‘一带一路’国家战略开展前期规划。”一家基建类央企有关人士对中国证券报记者表示,公司已经提出,要围绕政策,利用目前的区域和综合优势,调整好规划好海外布局,力争成为实施国家战略的“先锋队”和“有生力量”。



排头兵:央企规划布局

“国家提出‘一带一路’的战略规划,对于公司而言是一个战略机遇期。参与这样的国家战略,将为公司参与区域项目建设、投资服务提供重大机会。”一位基建类央企上市公司的内部人士这样对中国证券报记者说道。

该人士透露,最近“一带一路”的相关议题在公司内部被频频热议。“我们提出的口号是,要紧跟国家战略,布局区域市场,创新营销模式,加强驻外力量,运作大型项目,防范各种风险,实现快速发展。”在这位央企人士看来,国家在“一带一路”的战略框架下,将构建六大战略通道,而目前其所在集团的子企业在“一带一路”区域中有近20个国家设

有代表处或者项目部,无论是钢铁行业提升、产能转移、基础设施建设等方面,均有广泛市场前景。

“接下来要研究的就是,如何围绕‘一带一路’政策,利用目前的区域和综合优势,调整好规划好海外布局,力争成为实施国家战略的先锋队和有生力量。”他说。

中国证券报记者从另一家央企了解到,目前公司已针对现有的海外业务布局,在“一带一路”国家战略框架之内,进行了新一轮规划,并提出要积极参与到今后中蒙俄经济走廊、中伊土经济走廊项目、孟中印缅经济走廊、中国-新加坡经济走廊等的建设中去。

牵引力:高铁肩负重任

2015年开始动工,预计2022年完成,项目总投资将超过750亿元人民币。

无独有偶,就在中泰铁路合作重启的两天前,中国、塞尔维亚、匈牙利、马其顿决定在2013年规划的匈塞铁路基础上进行延伸扩展,搭建一条全新的中欧陆海快线。业内人士认为,这次规划是对2013年匈塞铁路的一个延伸和扩充,建成之后,整条线路提升了沿线各国的物流水平,加速了人员、商品和企业之间的往来,将成为中欧贸易新的便捷通道。

据不完全统计,全球已有28个国家与中国洽谈引进高铁技术或合作开发,包括土耳其、委内瑞拉、沙特、利比亚、伊朗、泰国、缅甸、老挝、越南、柬埔寨、马来西亚、新加坡、罗马尼亚、巴西、墨西哥、波兰、美国、英国、俄罗斯和印度。据华创证券统计,所有项目累计里程超过5000公里,总投资额近万亿元。

助推器:创新资本输出

作等与互联互通有关的项目提供投融资支持。据中国政府网公布的数据,首期资本金100亿美元中,外汇储备出资65亿美元。

《中国外汇》学术委员黄国波认为,丝路基金的成立是外汇储备运用的重大举措,有助于推进国家改革开放和“走出去”战略的实施,突破我国在较高财政赤字和债务下积极参与国际社会建设的能力局限。股权投资更有真实资产作支撑,善用市场化的运作模式、当地政府和社区的支持以及国际多边机构的影响力,将有利于“一带一路”沿线国家实现较好的经济社会效益并实现我国外汇储备的保值增值。

对外投资运行方式的考量也纳入到有关方面的积极行动中。中国证券报记者注意到,在中国企业与东南亚(泰国)、东欧签署的涵

走出去:把握好节奏和度

中国在海外承建并完全采用中国标准的首条高铁。但仅仅四天后,墨西哥总统就亲自宣布了撤销中标结果,并决定重启招标投标程序。

“高铁项目建设通常要跨越几届政府,这其中的变数就会增加。铁路牵扯到国家的命脉,不是买普通东西那么简单,这让大家不得不慎重考虑。”一位业内人士指出。

“‘一带一路’战略对安全环境提出了更高要求。”北京外国语大学国际关系学院院长

业内人士指出,目前不少基建类央企在海外已有多年布局,此次“一带一路”国家战略的提出,相当于给这些企业进行海外布局提供了更明确的抓手和牵头力量,同时也以国家力量为企业走出去降低风险,提供信用、金融、资本等保障。预计下一阶段,不少企业应该会结合自身优势,针对“一带一路”区域内的重点市场进行调整和布局。

上述央企人士亦表示,尽管“一带一路”规划为企业提供了更多新的机会,但公司的原则还是抓好在手项目,适当开展新项目。“还是会结合公司的现有业务和自身优势来做,毕竟公司还是要以盈利为目的。”他坦陈。

“新一轮的基建投资的主要方向之一是高铁。发达国家的基建需求大部分是升级需求,比如铁路的老旧线路改造升级为高铁;发展中国家和欠发达国家的基础设施建设不足,需求更加强劲,并且根据后发优势理论,新兴经济体和低收入国家在进行基础设施建设赶超时,可以直接运用最新技术,所以高铁成为许多新兴经济体和低收入国家基建的选择。”华创证券机械分析师李佳指出。

“一带一路,基础先行。许多国家都希望中国能够带着资金过去,帮助地开展基础设施建设,而铁路无疑是基础设施建设中的重要一环。值得注意的是,在走出去过程中,往往是‘枪头瞄准高铁、子弹射向铁路’,从实际落实情况看,目前高铁尚未获得最终突破,而具体落地的还是普通铁路项目。”一位铁路行业人士对中国证券报记者指出。

盖多行业领域的装备订单中,融资方式多为由中国政策性银行提供项目贷款,外方企业借此采购中企设备。

中国金融学会理事赵昌辉指出,这种资金筹集和运作方式将成为中国告别过去“援助式”对外合作的常见模式。“中国政府通过政策性银行提供商业贷款,不足部分通过被投资国发行国债,筹集的资金用于购买中国的技术设备及工程设计服务来更新当地基础设施,同时支持当地企业制造业升级改造,在确保资金流动性的同时也能满足被投资国的现实需求,可谓‘双赢’。”

“我们期待并相信未来会有更多具体的支持政策出来,比如针对在某一地区、某一国家的基建项目,有一些明确的贷款政策、税收优惠政策等。”中国中冶人士表示。

李永辉对中国证券报记者指出,“一带一路”处于欧亚大陆的“不稳定弧”上,需要谨慎应对。

李永辉认为,应加强与沿线国家间的合作,特别是与关键性国家的合作,实现互利共赢;把握好节奏和度,有计划 and 有序推进,不可一哄而上;加强人文内涵和民间属性,树立正确的义利观,警惕针对这一战略的“中国威胁论”;保持其开放性,充分利用相关的多边机制,减少可能的各种阻力。

中国电建筹谋海外业务新格局

——访中国电建海外事业部亚洲业务部总经理庞旭

□本报记者 欧阳春香

近期“一带一路”热潮席卷资本市场。中国电建是中国最早进入海外市场,也是最大的海外工程承包商之一。中国电建海外事业部亚洲业务部总经理庞旭日前在接受中国证券报记者专访时表示,公司充分利用“一带一路”实施带来的战略机遇,同时希望我国能设立专门基金,鼓励企业出去找项目、降低资金成本,由点及面地助推“一带一路”落地开花。

中国证券报:中国电建作为较早布局海外市场的公司,“一带一路”战略的实施将对公司产生哪些影响?

庞旭:首先,“一带一路”主要覆盖的中亚五国和东盟十国是中国电建传统经营的市场。从国家战略来说,“一带一路”是国家顺应全球经济一体化做出的战略安排,战略核心是国家的互联互通,从交通、电源电网、基础设施连通到投资便利化,中国电建作为以电力项目和基础设施为核心业务的公司,上述项目和公司的业务范围是高度契合的。“一带一路”战略的实施,将为公司海外业务的再次腾飞创造了很好契机。

其次,“一带一路”战略的实施,将助推中国企业走出去,提升中国企业在海外的竞争力。政府出台的相关支持性政策,更容易带动中国资金、中国技术、中国设备、中国标准走出去,外方也更容易接受。而且随着“一带一路”政策的落地,可以从国家层面建立一些机制保证中国企业投资的安全性,对于增强企业走出去的信心,规避走出去的风险也是非常有利的。

目前,中国电建的海外业务中,亚洲的业务占比约45%-50%。“一带一路”将加大公司在这些国家数千亿的跟踪项目落地的可能。目前,在“一带一路”战略涉及的34个国家中,中国电建在其中21个国家都有项目,在建项目达三四百个,合同金额超过300亿美元,合同存量将近200亿美元。项目以电力项目为主,其次是交通、房建、电网基础设施项目。此外,公司在其中27个国家有五六百个跟踪项目,涉及金额达到数千亿美元。其中很多项目都涉及到中国资金、设备的同步输出。在“一带一路”的大环境下,数千亿跟踪项目实施的可能性进一步加大。

中国证券报:落实“一带一路”战略,公司有哪些规划部署?

庞旭:中国电建非常重视“一带一路”战略给公司海外业务带来的发展机遇,专门成立了国际业务领导小组,公司董事长作为组长,来推动整体国际业务的转型升级和顶层设计的调整。

同时,公司计划设立6个海外区域总部,把管理前移,统筹国外营销资源,针对市场变化作出快速反应。一方面在前方抓现场在建项目的实施,树立公司品牌;另一方面抓市场的开拓,扩大公司的市场份额。

在具体实施层面,首先,公司将依托现有的营销网络对“一带一路”市场进行深耕细作,找出一些契合国家战略的项目快速推进。目前,集团的海外市场营销网络基本布局完成,在“一带一路”国家均设有办事机

■ 记者手记

总体规划助力“一带一路”战略实施

□本报记者 欧阳春香

“一带一路”战略无疑是2014年火热的投资主题之一。多只“一带一路”概念股近期股价翻倍,30多个城市宣布自己为“一带一路”的起点。不过,“一带一路”总体规划至今仍未出台,梦想如何照进现实,依然是各界关注焦点。

近日,据媒体报道,由发改委、外交部、商务部牵头编制的“一带一路”总体规划已上报国务院,总体规划出台后将进一步制定专项规划,相关扶持政策也将陆续出台。

商务部援外司副司长俞于荣日前表示,将围绕“一带一路”的战略规划来重点实施一批重大的战略项目,推进我国与周边国家的互联互通,既包括公路、铁路、港口这些方面的互联互通,也包括能源、运输线路、电信、网络这些基础设施的互联互通。

“一带一路”市场空间巨大。中金公司研报认为,“一带一路”覆盖总人口约46亿,GDP总量达20万亿美元,约占全球1/3。未来十年中国对“一带一路”地区的出口占比有望提升至1/3左右,中国在“一带一路”上的总投资有望达1.6万亿美元。

面对万亿美元的市场,相关企业能否从中分一杯羹?不少基建企业表示,由于中国企业对外国资源、开发潜力、文化等了解不够,希望国家层面能加强对“一带一路”国家的整体规划,让相关项目从目前的点延伸到面,也便于政府层面考虑如何让政策落地,中国企业也

构。所以,公司将根据大的战略框架,在“一带一路”国家找出一些公司前期跟踪较好的项目,推动“一带一路”项目真正落地。

另一方面,公司提出了规划先行、创造项目的思路。随着中水顾问公司的注入,中国电建已成为覆盖设计、施工、运营的全产业链的公司。在“一带一路”大的环境下,集团专门设立了海外前期规划专项资金,支持集团对主要市场的主要领域进行规划研究,以发现和创造项目。公司将充分利用规划设计的专业优势,开展电网规划、能源规划和基础设施规划等活动。

未来,公司也将加快与海外设计公司、投资、施工企业的合作,形成合作伙伴和战略同盟,将国家“一带一路”战略,企业优势和当地社会资源有效融合,提升国际竞争力,并进一步提升属地化经营的质和质量。随着“一带一路”项目的落地,公司将加强与当地设计公司合作,后者熟悉当地的标准、环境等情况。此前,水电顾问公司已收购了哈萨克斯坦水利设计院,使公司对中亚五国水电情况有了较好的了解。

中国证券报:“一带一路”战略提出的这一年来,公司相关订单的情况如何?

庞旭:从今年整体情况来看,今年新签合同中亚洲超过50%,相比去年的份额有所提升。

具体来说,公司在“一带一路”战略涉及的中巴经济走廊、中泰铁路、中老铁路方面都有收获。中巴经济走廊是在“一带一路”的整体实施中推进比较快的。目前,公司在中巴经济走廊11个优先实施项目中拥有3个项目,其中,卡西姆水电站项目(2X660MW)位列中巴经济走廊优先实施项目第一位。

近期,中泰签署了铁路合作备忘录。国内的几家大型央企将组成联营体参与中泰铁路、中老铁路的建设,中国电建也将参与其中。

中国证券报:从中国电建多年的海外实践出发,对“一带一路”规划有哪些政策建议?

庞旭:首先从国家的角度,我们希望“一带一路”能设立一个专门基金,鼓励企业主动出去找项目、帮助规划落地。目前,“一带一路”所涉及的项目大都是点上的,而从点延伸到面,则需要加强规划。

二是解决资金的成本问题。因为“一带一路”鼓励企业走出去,也是鼓励大家使用中国资金。但是,中国资金的成本水平其实在国际上并没有竞争力。中国有很大的外汇储备,能否通过政策手段,把巨大的外汇储备用于“一带一路”投融资项目。在降低资金成本的同时也有利于中国巨大的外汇资金的分流。

三是国家层面能否出台一些政策,让中国出口信用保险公司对“一带一路”项目有一些特殊的扶持政策。中信保作为国家政策性保险公司,海外投资保险可以解除中国企业走出去的后顾之忧。可以通过如降低保费费率,提高保险覆盖率,提高赔付额度等政策,刺激“一带一路”项目的尽快落地。

四是充分利用一些援外性资金做软性项目。原来援外性资金比较倾向于做一些硬性的工程。未来希望能够通过援外性资金,做一些“一带一路”国家的整体规划。一方面可以对这些国家的资源有整体的了解,也便于国内考虑如何让项目落地。

能按图索骥,对外项目进行有序开发。

“一带一路”战略的持续推进,必将带动资金和设备同步“走出去”。金融保障成为助力“一带一路”战略“落地生根”的关键。国务院总理李克强在12月24日召开的国务院常务会议上,部署加大金融支持企业“走出去”力度。未来将拓宽融资渠道,助力企业“走出去”。对大型成套设备出口融资应保尽保,鼓励商业银行加大对重大装备设计、制造等全产业链的金融支持,推进外汇储备多元化运用,为“走出去”企业提供长期外汇资金支持。稳步放开短期出口信用保险市场,增加经营主体。创新出口信用保险产品,大力发展海外投资险,合理降低保险费率,扩大政策性保险覆盖面。

不过,随着“一带一路”战略的深入推进,中资企业之间的竞争是否会加剧,也是许多企业目前担心的问题。中资企业之间的同质化竞争是中国企业“走出去”需要面对的问题。近期中国北车和中国南车的合并,市场认为就有解决这方面问题的考虑。这需要政府从国家层面进行规范和协调,服从国家整体的战略安排,强强联合,避免中资企业之间的同质化竞争。

专家认为,南北车的这种合并,可以使企业在资源、规模达到一定的级别,在国际市场上提升话语权。未来可能会出现更多的“中字头”行业巨头的资产整合,以更好实践新常态下的“走出去”战略。