

# 中国钢铁投资大门洞开 相关外企理性对待

本报记者 张龙

远在欧洲的英超足球队切尔西队老板、俄罗斯富豪阿布拉莫维奇看到中国最新版的外商投资产业目录时,或许会心生不少感慨。

6年前,阿布拉莫维奇旗下的俄罗斯第二大钢铁企业 Evraz 曾想以近17亿美元的高价收购中国河北的德龙控股,但这笔看起来很划算的买卖最终被商务部以“危害产业安全”为由否决。

而现在,中国主管部门却将对包括钢铁在内的多个行业放开外商投资限制了。

## 钢铁白酒等产业 外商投资股比放开

近日,国家发展改革委、商务部公布了将于4月10日开始施行的《外商投资产业指导目录(2015年修订)》,此次目录修订,限制类条目从79条减少到38条,放宽外资准入,取消了对钢铁、乙烯、造纸、起重机械、输变电设备、名优白酒等的股比要求。

对于这个消息,阿布拉莫维奇一定感叹造化弄人。

在2008年,德龙控股董事局主席丁立国曾说,最后一道门槛是要等待国家有关部门的批准。此前,双方已经就这次的收购达成了一致性意见。

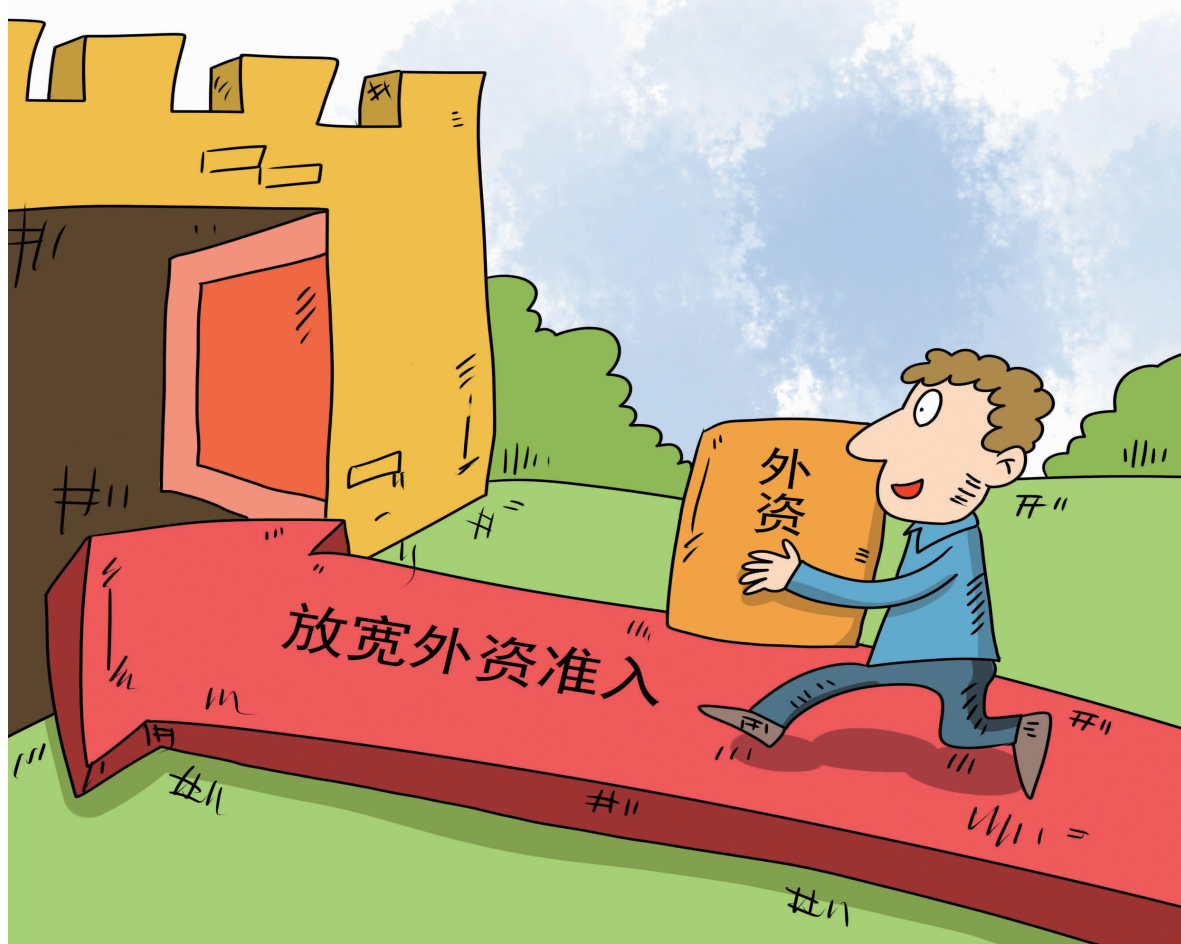
转过年来,德龙显然已经在焦急地等待政府的批文。丁立国说,与Evraz的合并将使双方获益,加入全球顶级钢铁企业会使德龙在当前竞争激烈的市场中赢得更多的机会。

最终的消息令双方很沮丧。经历了一个收购要约的延长期后,中国政府否决了这笔交易,这让俄罗斯人大失所望。再加上国际金融危机的影响,俄罗斯人在中国的钢铁大门外徘徊了一年半之后,最终走人。

相似的故事同样还发生在徐工身上,这家国内工程机械行业的领军企业与凯雷的合资一波三折,已经无需赘言。

从钢铁机械这些“大家伙”转到轻松一点的饮料上。2008年9月3日,可口可乐及其旗下全资附属公司 Atlantic Industries 联合宣布:将以总价179.2亿港元收购汇源果汁全部已发行股本以及汇源全部未行使可换股债券;注销汇源全部未行使购股权,提出自愿条件现金收购建议。这成为可口可乐当时在中国,也是在其发展史上除美国之外的最大的一笔收购交易。不过,这笔交易最终在2009年3月被商务部否决。

中国的诸多领域,一直都是外资



CNS 供图

业内人士称,中国钢铁行业需要“走出去”,更需要“引进来”。但现在全球钢铁行业都比较低迷,不能对外商投资中国钢铁寄予太大希望。

并购的禁地。德龙、汇源只是大家熟知的闯入这块禁地中的一员,在禁地内踏上一脚后,便马上被“赶了出去”。莱钢、洛轴、娃哈哈以及那些低调进行、尚不为外界所知的企业,都曾试图闯关,但最终都一一被否。

这一次,国家有关部门下了狠心,决定放开一部分行业的外商投资限制。事实上,早在2012年,工信部就曾对此做过调研。

稍加注意的话,就会发现一些端倪。早在2011年11月7日,钢铁“十二五”规划发布,其中明确表示,“进一步扩大钢铁工业对外开放程度,鼓励国外先进知名钢铁企业参股和投资国内钢铁企业和项目,在钢材产品深加工领域投资设立企业和研发中心,

提升我国钢铁企业的创新能力和管理水平。”

但外资在华投资的限制问题在2013年时仍显敏感。当时有媒体报道称,发改委允许民营和外资控股国有企业。但这条消息发布仅5个小时后,就被定性为失实报道。

## 外企显冷静心态

一家外企的大中华区经理告诉《中国企业报》记者,现在的中国投资环境,根据产业的不同存在不同的情况,像高技术含量、高附加值等中国的未来投资还是持续增长,公司不排除在国内收购或与其它企业合作的可能,但现在还没有任何计划。

这是一份很冷静的答案,该经理看到了中国在放开外商投资限制方面的政策正在逐步松动,但他认为外资不会出现“一窝蜂”的热潮。

在他看来,那些原来过度地依赖于劳动力成本优势的产业,比如制鞋、钢铁等,外企很多也是全球性企业,可能会把产业迁移到劳动力成本更低的国家,比如东南亚。

还有两家外企在接受《中国企业报》记者采访时,对该问题不予置评,显得较为谨慎。

中国钢铁工业协会常务副秘书长、冶金工业规划研究院院长、党委书记李新创称,之所以政府现在会做

出允许外资控股钢铁企业的决定,就是因为现在的中国是一个更加开放的中国,而中国是世界上第一大钢铁生产和使用的国家,却在引进外资方面进行严格的管控,这与中国的钢铁大国形象不符。中国的钢铁行业需要“走出去”,更需要“引进来”。

不过,在看待这个问题上也不能过于乐观。虽然允许外资控股对钢铁行业总体来说是件好事,但是外资对当前的中国钢铁业是否认可尚不明确。李新创表示,现在全球钢铁行业都比较低迷,不仅仅在中国,因此也别对此寄予太大的希望。

兰格钢铁网专家团资深专家韩卫东也认为,这项政策具体能带来什么好处还得取决于国外投资者的态度,他们对中国当前的钢铁行业是否认可,是否再愿意将钱投进来,都还有待观察。

外资过于谨慎的态度看起来并没有产生严重的后果。中国仍然是最吸引外资进行投资的国家。今年两会上,国务院总理李克强说,中国去年吸引外资是力度最大的一年。外资进入中国达到1200亿美元。

商务部新闻发言人沈丹阳3月18日表示,1至2月中国实际使用外资同比增长17%,其中服务业使用外资高速增长,同比增长30%。

6年过去了,阿布拉莫维奇从未再提过收购中国钢企的事情。

# 中美投资协定谈判 负面清单成关键

(上接第十九版)

“这也意味着,相关贸易摩擦将进一步加大。”商务部研究院世界经济研究所专家向《中国企业报》记者表示,随着中国在全球经济中的重要性日益上升,中美经贸也更趋紧密和复杂,双方已在互补的基础上形成了日渐增强的竞争关系,两国在很多敏感领域的交锋也愈加频繁。例如近期美国政府就向世界贸易组织起诉,表示中国政府通过公共平台给予了包括纺织品、服装、鞋、农产品等在内的八个行业的出口补贴。

该专家进一步指出,上海自贸试验区已建立了“准入前国民待遇加负面清单管理”的外资管理模式,提高了投资便利化水平,较好地激发了市场投资热情。2014年上海自贸试验区合同外资金额约占上海市的三成,金融、文化等自贸试验区扩大开放措施引领上海市引资快速增长,服务业利

用外资占比超过九成。因此,这种外资管理模式在中美投资协定谈判过程中值得借鉴。

业内人士建议,中国可调整外资审批制度和外资产业政策,在外资准入方面引入负面清单管理的同时,应根据中国经济增长和升级的需要继续调整和优化对外商投资的产业指导。

## 企业翘首以盼

《中国企业报》记者了解到,对于正在紧密推进的中美投资协定谈判,不少企业均表示关注。

“作为企业来说,当然是希望相关谈判能够尽快取得实质性进展。”国内某重型装备制造企业高管对记者表示,经过多年发展,企业在海外设立了数十家子公司,其中也包括美国。因为销售装备如果有海外子公司的支持,就可以进一步做大做强。在

此过程中企业也的确对当地一些贸易保护摩擦。其中,美国工会是一大阻挠因素,因为美国工会组织的势力较为强大,美国的历次贸易保护主义浪潮与美国工会的推动密切相关。

该高管进一步指出,此前虽然三一集团胜诉奥巴马政府,但是这仅仅是个案。三一集团之前,在美国受到“刁难”的企业中,华为、中兴都没能获得最后的胜利。因此,从企业层面来讲,只能从提高自身技术创新入手,加强市场竞争力,反之,就可能遇到一些麻烦。这也凸显了企业在外国的弱势,也就更需要国家层面的相关谈判和政策支持。

国内一家大型机械工业集团内部人士向《中国企业报》记者表示,积极开拓国际市场,是企业做大做强,实现“走出去”的必要步骤。但是真正“走出去”后,就会面临到各种现实问

题,其中最大的困难就是,要适应当地的政策和监管等,以美国投资为例,当无法避免的产生各种贸易摩擦时,相比美国本土企业,外资企业就可能受到一定程度的不公平待遇。所以,企业对中美投资协定谈判有很大期盼,希望国家层面能够尽快落实该谈判。“这样以后我们这些中资企业才能够在美国发展得更有底气。”上述人士表示。

“构建中美新型大国关系、加强贸易往来,需要双方面向未来,共同努力。”前述商务部研究院世界经济研究所专家向记者表示,中美投资协定谈判是一个长期的过程,双方需要讨价还价,要实现既能保护自身利益,又能在一定程度上满足对方需求,最终实现双赢,还需国家层面进一步磋商。但可以肯定的是,随着中美对外开放程度的加大,双方贸易往来将更加密切。

## 【市场 Market】

# 在华外资超市大突围： 向三四线城市下沉

本报记者 崔敏

继乐购出售中国业务、卜蜂莲花中国业绩衰退、沃尔玛家乐福中国区持续关店之后,进入2015年,在华外资超市仍处在整体低迷之中。《中国企业报》记者了解到,随着零售业跑马圈地时代的结束,曾经风光无限的外资零售巨头,不得不调整战略,进行突围。

## 在华外资超市业务陷困局

2014年第一财季,沃尔玛实现净销售额1142亿美元,同比仅增长0.8%,创出近年来最低增速,与此同时,沃尔玛净盈利下滑5%;而据外媒公布的家乐福相关数据显示,2014年,其销售额负增长6.4%,在中国地区呈现出下滑态势。据韩联社报道,易买得中国区业务2013年亏损530亿韩元(2.9528亿元人民币),2014年第一季度亏损225亿韩元。此外,卜蜂莲花财报亦显示其中国区业务净利润方面已经连续三年亏损。

长城战略高级合伙人马宇文分析指出,在华外资超市除了外资超市之间的中国市场争夺战,本土竞争对手也在步步进逼,加之天猫、京东、苏宁易购等电商的迅速崛起,在众多零售商的包围下,外资超市调整战略不够灵活,逐渐失去了竞争优势。

中投顾问零售行业研究员杜岩宏分析认为,外资超市在华陷入困局的共同原因无疑是行业环境发生改变,包括经济环境增速放缓、消费者体验感增强而超市配套上略有不足、租金和劳动力导致成本增加。

交广管理咨询集团首席专家谭小芳分析,外资超市的受困还有两方面的原因,一方面是信任缺失,不管沃尔玛的食品安全,还是家乐福的断货门、价签门等事件,都不断地挑战中国消费者对其信任的底线;另一方面是业态单一,外资超市多年以来独守大卖场业态,而异军突起内资超市,如永辉、华润万家等都是在一个区域集中布局各种各样业态的店,实现区域领先、多业态发展。

## 看好便利店业态

在大卖场放缓扩张的同时,很多外资超市将目光转向便利店业态,7-Eleven、全家、喜士多、罗森等便利店林立。近期,家乐福也公布要大力布局便利店业态——“Carrefour Easy”。

杜岩宏表示,便利店作为转型方向之一的原因就是便利店业态销售额增速强于百货店和综合超市,居于零售业榜首。便利店深入社区或者核心商圈,人流量大、单店面积小、单价较高,零售商涉足本就可以借助自身采购优势,甚至还可配合零售商的O2O业务,有利于增收。

而对于沃尔玛来说,山姆会员店是其在中国市场的一个成功尝试。

沃尔玛放缓大卖场业态的同时,大力发展山姆会员店业态。2014年12月30日,沃尔玛中国公司宣布,将会把旗下品牌山姆会员店自有品牌的占有率由6%提升至20%。

之前做过山姆会员店供货商的池女士接受《中国企业报》记者采访时说:“山姆会员店是专门服务于会员的仓储式超市,会员每年需要交150元的年费,可以说山姆会员店更侧重于服务,而不是单纯销售产品。”

杜岩宏表示,山姆会员店瞄准收入较高的群体、单客消费额大、进口食品为主的模式能够增加收入、改善经营情况,也是沃尔玛的特色之一。

## 下沉到三四线城市

随着一线城市零售业的饱和以及一线城市在租金和人力方面成本高企,外资超市正将门店下沉到三四线市场。

家乐福全球副总裁兼中国区总裁唐嘉年近日也向媒体透露,家乐福主力大卖场业态要向更多新城市尤其是三四线潜力城市拓展。

沃尔玛中国公共事务部高级副总裁博睿也曾透露,未来3至5年,沃尔玛计划在中国新增110家门店,加快布局二三四线城市。

据报道,卜蜂莲花方面表示,公司将继续扩张零售网络,于2015年公司新开至少5家店铺,大部分分布于可支配收入增加及竞争较不激烈的三四线城市。

马宇文表示,三四线城市开店成本低,而且随着城镇化建设,一些三四线城市消费能力大大提高,拥有广阔的市场。

杜岩宏说:“外资超市下沉到三四线城市未来前景值得期待,但是需要谨防区域零售企业的抵御。此外,针对当地消费者购物习惯和经济水平采购,也是吸引人流的重要因素。”

杜岩宏表示,家乐福、沃尔玛等知名的外资超市在国内零售市场影响力较大,如向三四线城市扩张、尝试新业态等,相信能够经历阵痛期获得新的发展。

谭小芳指出,外资超市要想在华突围,首先要实施差异化竞争战略,当前的中国正处于消费升级的关键阶段,新兴富裕阶层已不再满足于“天天低价”这种较低层次的要求,他们对价格不那么敏感,希望有更好的购物环境、更高质量的货品。外资零售企业可以凭借自身国际品牌的优势,通过会员店或精品店等形式,满足中高端消费者的需求。另外要多业态,跨行业发展,电子商务零售业态的兴起正在迅速改变消费者的购物习惯,这对于外资零售企业来说既是挑战也是机遇。