

企业抱团做基金 新“爱国者联盟”破题海外融资困境

本报记者 崔敏

“一带一路”战略的实施，为我国企业“走出去”创造出更多的机遇。然而，在企业“走出去”的同时，融资难、融资贵成为最大的制约因素。有专家指出，企业应探索多种融资渠道，而资本跨界合作，抱团“出海”则是比较好的融资方式。

融资难制约企业海外发展

中国企业“走出去”的步伐正在加快。

数据显示，2014年全年，我国境内投资者共对全球156个国家和地区的6128家境外企业进行了直接投资，累计实现非金融类对外直接投资6320.5亿元人民币。

2015年第一季度，我国境内投资者对外直接投资1580.9亿元人民币，同比增加了29.6%，其中包括中国境内非金融类投资者共对全球142个国家和地区的2331家境外企业进行直接投资。

企业在“走出去”的步伐在加快的同时，投资领域也在扩大，已经从以前主要集中在短缺的能源行业，拓展到农业、基础设施、文化产业等各个领域。

不过，海外融资难题却成为不少企业“走出去”的一个掣肘。

据长城战略企业咨询部经理董介成分析，企业“走出去”融资难主要因为境外金融机构对境内企业情况不熟悉，境内企业对境外融资的要求、流程、政策与法律环境也有一个适应的过程，制约了从境外获得资金。

中投顾问金融行业研究员霍肖桦对《中国企业家》记者表示，目前国内金融市场不够发达，资信体系尚未建立完善，导致企业融资成本高、融资难；另外，外国投资者对中国企业财务数据存在质疑，普遍造成一些不是很知名的“走出去”企业融资成本高、融资难度大。

企业吐槽国内银行 资金成本高审批时间长

据了解，在项目的贷款利率方面，国内的商业银行能够为大型项目提供的美元长期贷款，包括中长期的出口买方信贷，最优惠利率的综合成本在固定利率的7%以上。而在OECD

成员国中，目前日元的长期出口信贷利率为1.99%，韩元为5.44%，美元为3.31%。

对此，不少中小企业抱怨银行融资成本高，审核批贷周期太长。

佳乐事商业规划有限公司林经理对《中国企业家》记者表示：“当我们发现有个海外的好项目时才向银行贷款，等提交各种资料和审批后，往往已经错失了投资机会。银行批贷的审核时间太长，而且只有部分银行才有这方面的业务。除去高额的利息，在人力和人情方面的隐性成本，最后算下来融资成本很高。”

某生产出口型企业负责人李经理告诉《中国企业家》记

者：“我们往往是在拿到海外的订单后凭借合同才能向银行贷款，等拿到贷款时和客户签订的交货日期已经很近，公司资金链紧张和交货紧张两种情况时有发生。并且现在出口的价格被客户压得很低，银行贷款利率又高，现在生产型出口企业越来越难做了。”

对于中小企业“走出去”的信贷困局，银行也有不少难言之隐。某大型国有银行内部人士表示，大型国企和央企相对实力雄厚，偿贷能力较强，但是中小企业在海外的项目风险相对较高，加上中小企业偿贷预期或项目失败甚至企业倒闭时有发生，这个风险和损失银行要承担的，所以在为这些企业贷款时审核就必须严格，审核周期也会较长。

霍肖桦建议，通过推进国际产能合作，在境内外发行股票或者债券等方式募集资金，或者采取众筹等互联网金融方式来筹集资金都是较好的选择。

魏鹏举则认为，除了银行贷款，企业可以摸索资本跨界合作。比如一些文化企业想走出去，但是资金薄弱，从银行贷款因为轻资产的属性又不容易获贷，但一些房地产企业有充足资金但对文化产业不熟悉，那么如果有好的文化产业的项目，文化企业就可以与房企跨界合作获得直接融资。

美国中睿公司、中美合资佰利淘

公司董事长赵兢告诉记者：“目前很多

通道建设、欧亚经济联盟相对接的背景下，中俄两国此次在能源、金融、交通等众多领域均取得了丰硕的合作成果。据了解，中俄双方共签署了32项大单，总价值达250亿美元。

此次，俄罗斯天然气工业股份公司与中国石油天然气集团公司签署了一份备忘录，将建造一条通往中国的天然气管道，每年出售300亿立方米的天然气，但有关细节尚未敲定。

同时，中国国家开发银行董事长胡怀邦与俄罗斯多家金融机构和企

境外资本



王利博制图

探路跨界抱团“走出去”

针对“走出去”企业融资难的问题，有专家建议，企业不要只盯着银行，还要探索多种融资渠道。走出去企业融资方式包括境外直接投资贷款、内保外贷、项目融资、银团贷款、融资租赁贷款、债券融资等多种形式。

霍肖桦建议，通过推进国际产能合作，在境内外发行股票或者债券等方式募集资金，或者采取众筹等互联网金融方式来筹集资金都是较好的选择。

魏鹏举则认为，除了银行贷款，企业可以摸索资本跨界合作。比如一些文化企业想走出去，但是资金薄弱，从银行贷款因为轻资产的属性又不容易获贷，但一些房地产企业有充足资金但对文化产业不熟悉，那么如果有好的文化产业的项目，文化企业就可以与房企跨界合作获得直接融资。

美国中睿公司、中美合资佰利淘

公司董事长赵兢告诉记者：“目前很多

中国的中小企业，在自身的品牌和资金实力还没达到一定水平时，几个企业联合起来成立一个基金，然后通过专门的投资团队去运作，帮助这些企业融资，这种方式现在在芝加哥很受欢迎，中国企业参与的热情也很高。”

“深圳的一家做厨具的公司和另一家做咖啡壶的公司之前在美国拓展市场都不是很顺利，单个公司资金实力都不是很好，品牌也不大，但是两家公司联合后拓展美国市场发展得很不错。”赵兢说。

一达通内部人士介绍，一达通通过大数据分析，会将国内有出口业务的中小企业的数据搜集分析，将这些企业联合起来组成一个团体，以一达通的名义向银行贷款，然后再按一定比例情况分配给企业，这比单个企业向银行贷款要容易得多。

据了解，由爱国者集团董事长冯军倡导的“爱国者国际化联盟”集合了数百家企业组成企业联盟，是我国目前较大的抱团出海联盟。“资本跨界合作能够高效地促进企业间的合作，实现共赢。通过抱团的方式则可以降低风险和融资成本，品牌效应也远远超过单打独斗。”冯军表示。

业签署了合作协议，深化中俄经济金融合作。国开行也同俄罗斯三家金融机构以及俄罗斯电信领域龙头企业MTS，签署金融合作协议，共同支持中俄经贸合作项目，及俄罗斯远东地区发展。截至目前，国开行对俄罗斯的贷款余额近300亿美元。

另据了解，中国将为莫斯科一喀山高铁建设项目融资3000亿卢布。据悉，该项目合同价值达200亿卢布，预计在2015年—2016年动工，是俄罗斯目前规模最大的公私合营项目。

科中俄友谊科技园正式运营。从此，翻开了中俄合作园区在俄罗斯发展的新篇章。

经过多年的发展，中俄合作园区在俄罗斯已经取得了令人瞩目的成绩。

以与俄罗斯合作密切的黑龙江省为例，目前黑龙江省在俄罗斯境内推

动建设的共有15个园区，主要分为综合、林业、农业三大类，其中国家级

园区1个，总规划面积3526万平

方米，规划总投资41.8亿美元。

杨建国告诉记者，中俄两国在园

区合作方面有较长的历史和良好的

基础，此次将园区合作提升到战略层

面，意味着中俄合作园区在俄罗斯发

展的步伐正在加快。

由中俄双方合作共建的中俄丝

路创新园正是中俄合作园区在俄

斯加快步伐的生动体现。

自建设丝绸之路经济带提出以

来，丝路沿线国家反响热烈，2014年

10月13日，陕西省政府与俄罗斯直

接投资基金（俄罗斯国家主权基

金）、中俄投资基金（中俄跨国主权富

裕基金）、俄罗斯斯科尔科沃创新中

心（俄罗斯国家科技园）在俄罗斯莫斯

科共同签署了《关于合作开发建设中俄丝

路创新园的合作备忘录》，“中俄丝

路创新园”正式上升为国家战略。

据了解，“中俄丝路创新园”将采

【海外投资实务 Overseas Investment】

“一带一路”背景下的海螺东南亚掘金图谱

吴明 张骅 本报记者 张晓梅

2011年8月，在印尼南加里曼丹省的科达巴鲁（Kotabaru）山沟里，安徽海螺集团代表团成员被素有加里曼丹岛水泥原材料仓库之称的高品位矿山所震惊，虽然这里没有像样的公路，甚至连水电也不通，但临海的河曲港优势、丰富的资源储藏和快速成长的本地市场，无疑将成为海螺进入东南亚市场的重要窗口，而海螺集团的东南亚掘金图谱也就此展开。

布局印尼：走一步，谋划两步

海螺集团公司董事长郭文叁不仅是一个有大格局的企业家，也是一个水泥行业的专家。在安徽省委、省政府提出安徽企业“走出去”的发展战略后，他就时刻盯着世界地图，探索海螺走出国门的第一步。他从有关文献上得知，印尼、缅甸、老挝、柬埔寨等东南亚地区富含高品位生产水泥矿石，有的国家甚至没有水泥产业，而市场需求又正值上升之势，又与中国邻近，是“走出去”谋求发展的绝佳之地。在2011年8月的一次印尼实地考察中，郭文叁找到了海螺在印尼的投资方位。

2012年6月30日，印尼工业部、安徽省国资委、海螺集团公司、香港昌兴集团共同签署《水泥项目合作备忘录》，确定海螺集团准备在加里曼丹和巴布亚投资多达23.5亿美元兴建4个水泥工厂。此后，印尼项目各项前期工作有序推进。当年12月底，南加海螺项目正式开工建设，2013年5月份土建工程交安后开展设备安装等工作。

2014年11月18日，南加里曼丹省TABALONG县，一期工程建设一条3200t/d熟料水泥生产线和配套建设2×18MW燃煤电站，房屋工程技术公司承建A标区主要包括矿山石灰石输送、熟料储存及输送、附属水电等22个子项均投入使用。从考察到设备点火成功，历时3年多时间。

海螺集团公司董事李顺安是海螺负责东南亚投资布局的高管之一。他说，由于制度不同，语言不通、文化和风土人情差异，前期工作做起来挑战很大。有很多法律文书和政府批件需要进行多次沟通，修改和完善才能获得通过，但是我们要求“走一步，谋划两步”，明确目标任务和要求，避免了很多盲目性。

用参与地方国企改革的方式切入缅甸

缅甸与我国云南接壤，地形地貌与云南有很多相似的地方，其矿石资源和市场前景早就让海螺看中。5年前，海螺已在云南布局，目前已投资30多亿元，拥有6家水泥工厂。由于云南地处“一带一路”前沿，当然就成了海螺进军东南亚的“桥头堡”和“大后方”。

海螺在多次考察中发现，缅甸水泥企业数量少，规模小，设备和工艺水平落后，大多处于停产和半停产状态，加上国有企业体制和机制上的制约，企业自身处境艰难，而这些企业都是建在矿石储量大，品位高，运输相对便捷的矿山旁。而根据印尼的国情和法规，参与地方国有企业改革是多方欢迎的切入点。

2014年1月24日，海螺水泥联合缅甸MYINT投资集团公司组成联合体，成功中标缅甸工业部第三重工集团旗下皎施水泥项目，通过与缅甸一家公司合资联合并购了一家缅甸经营困难的国企。

环境保护依然是海螺生产经营的底线。位于缅甸曼德勒省皎施县的海螺水泥皎施项目工厂附近，有缅甸另外一家国有企业水泥工厂正在生产。而形成鲜明对比的是，两座工厂的大烟囱上空，海螺这边空气清新，那边则浓烟滚滚。正在工厂里的缅甸海螺公司常务副总经理夏贤清说，海螺工厂仅用四个月就完成了6项大技改、144项小技改。

皎施水泥厂隶属于缅甸工业部下属第三重工集团公司，海螺进入这里是通过参与地方国有企业改革作为切入点的，接管时拥有员工262人。

夏贤清说，引导当地工人融入到海螺的文化中来并不容易，但我们只有一个字“干”，用事实来感化他们。看到原来的企业正在发生巨大变化，这些吃惯了大锅饭的国有企业工人也开始动了起来。

涉足老挝柬埔寨全面掘金东南亚

与缅甸相邻的老挝矿石资源与水泥市场都很相近，有几处中国企业与之合资建设的水泥熟料生产线，但规模小，工艺落后。2014年12月，郭文叁带队到老挝考察，每到一地，他总是认真听取老挝当地政府、华人华侨的情况介绍，仔细地询问有关情况。

通过近一周的考察和调研，考察组认为，老挝水泥市场前景较好，为推进公司国际化进程，抓住老挝经济发展以及铁路、水电站等基础设施建设的机遇，将老挝水泥、煤炭等项目纳入公司海外长期战略规划。考察期间，海螺与相关方签署了水泥项目合作框架协议，目前正在加紧实施。海螺在老挝的发展走的也是与现有水泥企业合资合作的捷径。

2014年11月中下旬，应柬埔寨徐氏太平洋集团公司董事长徐光秀的邀请，郭文叁董事长率团对柬埔寨进行了考察。考察组实地了解了柬埔寨经济社会发展情况和水泥工业现状及市场情况。详细了解贡布省石灰石矿山和现有的3个水泥工厂及西哈努克港物流设施情况，掌握了第一手资料。期间，考察组一行与柬埔寨徐氏太平洋集团就发挥各自优势、合作投资水泥项目达成一致，并签订了合作意向书。