

在我国企业“走出去”步伐加快的今天,中企“黑名单”无疑敲响了我 国企业海外投资的新警钟。一方面,国外对企业的合规等要求越来越严苛,这类“非传统风险”已经越来越多,需要企业格外警惕。另一方面,中国企业在“走出去”的过程中也要在履行社会责任等方面更加严格要求自己。

奥地利联邦商会近期首次公布了一份涉及近 30 家中国企业的“黑名单”,称这些企业是“虚拟企业”,警告本国企业防止被诈骗。包括北京恒联中兴商贸公司、昆明澳桥堡进出口贸易公司、天津金亿鑫化工公司、西安通欧进出口贸易公司等。

记者日前获悉,奥地利最高商会组织奥地利联邦商会近期首次公布了一份涉及 30 家中国企业的“黑名单”,称这些企业是“虚拟企业”,警告本国企业防止被诈骗。据了解,联邦商会拥有会员 40 多个,该商会作为“准官方机构”,可以影响政府经济决策。此事已经在欧洲工商界引发了较大反响。

奥地利联邦商会称,这次公布的中国企业“黑名单”,主要是依据本国企业的投诉以及一些中国企业可疑的经营行为。名单没有通过媒体发布,而是在商会系统内部广而告之,为的是给本国企业提个醒。记者了解到,包括北京恒联中兴商贸有限责任公司、昆明澳桥堡进出口贸易有限公司、天津金亿鑫化工有限公司、西安通欧进出口贸易公司等在内的近 30 家企业被列入了“黑名单”。这些企业既有注册在广州、珠海、天津等沿海地区的,也有注册在河南、陕西等中西部省份的,还有一些企业在香港注册,覆盖面

奥地利将 30 家中国企业列入防诈骗黑名单



较为广泛。

据了解,近两年中国企业在海外被列入类似“黑名单”的案例还有不少,这其中既有国外对中国企业的过度警惕和出于政治考虑而排斥等方面的阻碍,也有中国企业自身经营不规范等原因。

中国企业海外投资的步伐近两年明显加快。商务部数据显示,今年前 7 个月,中国境内投资者共对全球 117 个国家和地区的 2407 家境外企业进行了直接投资,对外直接投资达到了 422 亿美元,同比增长了 52.8%。与此同时,中国企业在“走出去”的过程中,也伴随着越来越多的风险和挑战。商务部研究院跨国公司研究所所长王志乐提示说,尤其是社会责任问题、环境问题、合规反腐问题等“非传统风险”要非常警惕。

针对此次奥地利发布的“黑名单”,王志乐在接受《经济参考报》记者采访时

表示,具体情况还要具体分析,可能有些企业确实是违法诈骗的企业,本身就是以诈骗为目的的,对于这样的企业,我们要坚决反对、依法查处,避免此类事件干扰中国与他国贸易发展的主流。因为随着中国“走出去”的企业越来越多,中国境外企业已经成为一个整体形象,个别害群之马会破坏中国企业在海外的形象,对大多数合法经营的好企业也会造成不良影响。而对于被误列入或者被恶意列入“黑名单”的企业,要积极申诉维护自身的合法权益。

除此之外,还有相当一部分企业是抱着去海外发展的良好愿景“走出去”的,但可能对境外环境和规则不熟悉,或者是对相关风险重视度不够,导致一些违规行为发生,被列入“黑名单”,这是最应该警惕和注意的。以合规反腐为例,王志乐说,国际公司把监管和合规的风

险摆在第一位,而中国企业却重视不够。这使得最近中国“走出去”的企业在海外已经屡屡受创。比如,中国某知名公司在阿尔及利亚的项目中,两个项目人员因为受贿被判入狱 18 年。

“黑名单”事件无疑给更多的中国企业敲响了警钟,王志乐说,国际投资环境已经越来越复杂,也越来越规范。打算“走出去”或者已经“走出去”的企业要清醒地认识到这一现状,既要严格遵守国外法律,履行社会责任,又要高度提高警惕,因为国外的诈骗也是不胜枚举,中国企业也要提防在海外遭遇诈骗等事件。

中国企业在海外的形象等“软实力”也日益引起相关部门的重视。今年 5 月,商务部、中央外宣办、外交部、发改委、国资委、预防腐败局等六个部门和全国工商联联合下发了《中国境外企业文化建设若干意见》。这是我国发布的第一份以境外企业文化建设为要求的工作指导文件。

商务部政策研究室副主任张国庆对此表示,进入新世纪以来,我国企业走出去开展对外投资合作,无论是规模还是质量水平都上了新台阶。这个巨大的境外企业群体积极开展与驻在国的投资合作,为当地经济、社会、民生和产业发展做出了贡献。但另一方面,我国企业在境外发展,面对的是一个截然不同的市场条件和差异很大的国别环境,如何在复杂多变的国际环境中生存发展并与当地企业和谐相处,企业的成功经营是一个方面,企业的文化建设也是一个不可忽视的方面。我国境外企业的文化建设与之相比,尚有不足与差距,急需充实内涵、提高素质、注重建设、加强引导。

(摘自《经济参考报》)

西安挖湖 武汉填湖 政府“挖坑”只为土地忙

有人在填湖,有人在挖湖。

近日,西安公布造 28 个人工湖的计划,斥资百亿打造“八水绕长安、九湖映古城”盛景,被称为西安“造湖运动”。

而在百湖之城武汉,却因近十年的“填湖运动”,湖泊面积减少约 1 万亩,武汉城区的湖泊总数亦从建国初的 127 个锐减至目前的 38 个。

今年夏天,武汉市政府迫于压力,掀起“治湖风暴”,部分占湖面积还将采取“挖地还湖”。

9 月 5 日中午,本报记者前往位于武汉市武昌区的沙湖,该湖在今年初曾因填湖造楼被曝光,但从家住湖区周边的居民处了解到,目前沿湖工地仍正在进行多个工程的施工,但暂未发现新的填湖事件。

“填湖主要是为地产开发,相对在中心城区搞拆迁,填湖拿地成本较低。”中国人民大学公共政策研究院执行副院长毛寿龙分析说。

武汉填湖与西安挖湖

在沙湖边,一处名为“武汉电影乐园”的施工项目正处于填湖增加的土地上。沙湖周边的排污渠工程也正在 进行,十几台挖掘机停放在湖边,还未完全晒干的新泥紧贴着湖岸堆放。多位已在当地居住了多年的居民称,堆放泥土的地方,正是去年填出来的土地。

填湖之痛让武汉体会深刻。

以沙湖为例。历史上的沙湖颇负盛名,明洪武年间,沙湖面积有将近万亩的规模。20 世纪 80 年代开始,因为各种工程开工以及城市规划建设需要,沙湖开始被填。

如今,这座曾仅次于武汉东湖的第二大城中湖,湖面面积降至 4617 亩。湖区周边商品房和写字楼林立,湖面在楼宇的包围下,早已难见历史中的开阔湖景。

而与此同时,在古都西安,当地则正试图以强势的经济投入,改造城区地理现状,打造其“八水绕长安”的旧时美称,媒体称西安拟投 28 亿在区域内造 28 个人工湖,预计完工后总面积将达 30 平方公里。

今年 8 月前,西安水利部门公布一项计划,未来将用 5 至 10 年时间建设改造“八水九湖”。到 8 月 16 日,该计划中的数字大幅跳跃,9

湖变成了 28 湖。另据当地官方信息称,28 湖中,已建成 13 个,规划在建的 15 个。

计划中较为突出的一个目标是重现已消失于历史中的昆明池,依据规划,到 2020 年,昆明池修建完成。此外,环绕着昆明池,还将出现 1 个特色各异的风情小镇,兴建一座 60 万人工作生活的田园新城。

一个开挖湖泊,一个侵占湖泊,仿佛是两个极端,却殊途同归。

土地财政是驱动力?

《武汉地理信息蓝皮书》显示,上世纪 80 年代以来,武汉的湖泊面积减少了约 34 万亩;从 2002 年至今,武汉的湖泊面积减少大约 1 万亩,其中取得合法审批手续填湖的占 53.3%,非法填湖者占 46.7%,地产项目开发是主要用途。

近年武汉的沙湖、南湖、汤逊湖等地,商业楼盘纷纷拔地而起,且大多是填湖而成。备受关注的沙湖附近,地块紧俏,填湖建成的“水岸星城”等均价在 18000 元/平方米左右。

在西安,据媒体报道,西安东郊新挖的雁鸣湖修建尚未完工,周边已房产林立,且房价不菲。当地官员在接受媒体采访时称,政府看到了水和土地资源联合开发的 价值,人们喜欢傍水而居,导致水面周边土地升值。毛寿龙说:“10 亩地,如果 5 亩是商品房,5 亩是湖,其价格绝对比 10 亩地的商品房值钱。”

对于今年武汉市政府高调掀起的“治湖风暴”,在南湖边办公的中南财经政法大学教授乔新生表示并不看好,他表示说:“城市拆迁需要故事,不管是造湖还是填湖,政府都会编造各种各样的故事。相信我,今后还会给出新的说法。”

对于武汉的“治湖”鲜见成效和西安的大举挖湖。毛寿龙分析其根本原因在于地方土地财政。目前各地普遍面临经济下行压力,为刺激 GDP,各地“大拆大建,各显神通”。“搞商业开发不好说,就打着旅游开发、建设公共设施的旗号,挖湖和填湖建公园,都是地产利益的驱动。”

这似乎与西方经济学家凯恩斯的“挖坑理论”颇为一致:经济形势不景气,找人挖个坑,再请人填上,就可以刺激经济。

(摘自《21 世纪经济报道》)

历史罕见 发改委一口气发出 25 条城轨批文

到 2015 年,全国城市规划交通总投资将达 1.2 万亿元。

到 2020 年,将有 40 个城市建设地铁,总规划里程达 7000 公里,是目前的 4.3 倍。

国家发改委一口气发出 25 条城轨批文,在保证重点项目投资的前提下,稳增长再添抓手。

9 月 5 日,国家发改委网站集中公布了多项轨道交通建设规划和可行性研究的核准信息,涉及项目 25 个。

其中,石家庄、太原、兰州、广州、沈阳、厦门、常州等 7 个城市的轨交建设规划获批;哈尔滨、上海等城市的建设调整方案获批。

另外,还有江苏省沿江城市群城际轨交网、内蒙古呼包鄂地区城际铁路规划等区域轨交铁路规划获批。

业内人士分析,国家发改委此番密集批准城市轨交项目,有望进一步推升铁路、轨道交通建设投入,相关设备和基建企业将尝甜头。

城轨建设再掀高潮

城市轨道交通建设规划如此密集获批历史罕见,预示着轨交建设将再掀高潮。记者查阅发现,除上述项目外,近日

国家发改委的批文还涉及,苏州轨道交通 4 号线及支线工程可行性研究报告、杭州地铁 1 号线特许经营项目、成都 1 号线南延线工程及海洋公园站可行性研究报告、青岛地铁 2 号线一期工程可行性研究报告、深圳轨道交通 7 号线和 11 号线可行性研究报告、宁波轨道交通 1 号线二期工程、天津地铁 5、6 号线调整及 6 号线延伸线工程、西安地铁 3 号线一期工程、长春地铁 2 号线一期工程,以及干塘至武威南铁路增建二线项目,等等。

根据国务院 7 月份正式印发的《“十二五”综合交通运输体系规划》,多项运输指标年均增长率控制在 7.5% 以下,这也意味着交通基建仍处于较快增长通道之中。

为适应城市群发展需要,规划提出,以轨道交通和高速公路为骨干,建设城际快速网络。具体包括,建设京津冀、长江三角洲、珠江三角洲三大城市群以轨道交通为主的城际交通网络,并推进重点开发区域城市群的城际干线建设,构建都市交通圈。

有力带动投资

“全国有 28 个城市有城市轨道交通运营或在建。其中,12 个城市已有城市轨



道交通运营线路。”国家发改委基础产业司司长黄民此前曾透露,预计到“十二五”末,28 个城市将拥有 3000 公里运营线路。

据中国城市轨道交通协会相关专家介绍,到 2015 年,全国城市规划交通总投资将达 1.2 万亿元。到 2020 年,将有 40 个城市建设地铁,总规划里程达 7000 公里,是目前总里程的 4.3 倍。

“城际铁路和城市轨道交通建设项目,不仅可以带动固定资产投资,还会促进我国城际列车与城市轨道交通车辆等

先进技术装备产业发展。”上述专家称。

值得一提的是,在轨道交通衔接疾进的同时,城际铁路建设也已明确由地方政府主导,融资主体随之变为地方政府,融资渠道较铁道部而言,更灵活,渠道更多,也更有针对性。

“融资主体的变化,会使地方政府有更多主动权,有助于推动城际铁路建设加速发展。”国家发改委综合运输研究所运输经济与技术研究室主任李连成告诉记者。

(摘自《上海证券报》文 / 于祥明)

神华首获成品油经营资格 油企三足鼎立格局或生变

非油企业进军成品油零售市场,在三大油企处于垄断地位的成品油市场如何站住脚?长此以往,能否撼动三大油企的地位?

首座加油站将开张

实际上,神华集团酝酿进入成品油市场的野心由来已久。

2004 年 8 月,神华集团在鄂尔多斯开工兴建全球首条百万吨级煤直接液化制油生产线,工程总投资约 126 亿元,设计年产柴油、石脑油、液化石油气 100 万吨。

时隔 6 年,2010 年 2 月 3 日,神华集团旗下两家煤制油企业——神华煤制油化工有限公司、神华鄂尔多斯煤制油分公司获得成品油批发经营资格。

这是我国煤制油项目首次获得成品油批发资质,意味着煤制油将正式进入成品油市场。

对此,中石油和中石化有过防备。

据了解,中石油、中石化曾经和神华集团积极沟通过,希望双方能够签订成品油长期供应合同,代替煤制油企业对外销售。

但如今看来,神华集团还是不肯放弃成品油零售市场这块肥肉。

神华集团的煤制油项目今年上半年已生产油品 42.78 万吨,实现利润 2.7 亿元。预计今年年底将接近或达到生产 100 万吨成品油的设计产能。

据了解,神华集团将借此正式进入成品油零售行业,后期将在内蒙古自治区内再建设一批加油站,然后逐渐向周边省区扩张。

卓创资讯分析师刘峰告诉《证券日报》记者:“神华集团是看到油品批发和炼制领域利润不如零售板块大,所以要进军零售市场。”

但同时,这块肥肉并没有那么好啃。

“目前神华集团煤制油业务尚不成熟,规模较小、竞争力不足,产业链条尚不完整,自身销售成品油成本较大,与三大油企合作较为明智。”中投顾问煤炭行业研究员邱希哲在接受记者采访时表示。不过从长远来看,神华自身实力雄厚,绝不愿依附三大油企,其建立完整煤制油产业链条或势在必行。

值得一提的是,神华集团在煤制油方面遥遥领先于其他企业。

邱希哲则认为,神华拥有诸多优质煤矿资源,其在煤制油方面技术先进、可操作性强,市场发展前景非常好。抢占成品油市场对神华而言意义重大,有利于其增加营业收入,拓宽营收渠道。

欲破三大油企垄断格局

除了神华集团第一家加油站即将开张,煤制油方面最近可谓是利好不断。近期,神华集团宁夏 400 万吨煤

制油项目以及璐安集团 540 万吨煤制油项目已获批,而伊泰集团 200 万吨间接煤制油项目也已报国家发改委,有望近期获得路条。

而在 2008 年 8 月 4 日,发改委发布《关于加强煤制油项目管理有关问题的通知》,明确指出煤制油项目投资风险大,不能一哄而起,全面铺开。除神华集团鄂尔多斯项目之外,一律停止其他煤制油项目审批。

对煤制油项目开闸意味着煤制油发展将迎来春天。

刘峰表示,煤制油的技术还不够成熟,所产的成品油质量与国标的有差距,但因为价格低,利润更大些。而由于价格不会低太多,成本相对也低,所以实际利润要高。

但是,值得注意的是,目前煤制油的成本低也是相对近期原油来说的,目前原油在 100 美元/桶的水平,是远远高于煤制油的成本。如果原油低于

45 美元/桶,煤制油就不合算了。

与此同时,中石油和中石化还在不断扩张成品油零售市场。尽管目前中石油和中石化在成品油零售市场的份额已达到 80% 以上。既然利润丰厚,两大油企自然也不肯放手,争取越多的市场份额越好。

中石油的半年报显示,2012 年上半年,公司大力拓展市场空间,新开发加油站 318 座,加油站总数达到 19469 座,零售市场份额达到 40.2%,市场竞争力进一步提升。

而中石化 2011 年的加油站数量也已经达到 30121 座。

刘峰表示,这两年,随着零售利润的加大,以及市场拓展的推动,两大油企也在积极扩张自己的加油站数量。

成品油零售市场被两大油企垄断,其他企业想要从中分得一杯羹似乎也并非易事。

“现在零售市场竞争压力比较大,

中石油中石化垄断加上民营企业的部分低价资源冲击,神华集团今后的发展并不是很乐观。”刘峰认为。

但是,煤制油进入成品油市场势必也会对三大油企造成影响。

邱希哲则认为,神华集团涉足成品油市场对三大油企有一定冲击,不过目前尚难撼动其垄断地位。神华以煤制油为主,而三大油企以石油、天然气为主,在主营业务方面难有直接竞争关系,神华想在成品油市场占有一席之地还需时日。

但同时,他还表示,煤制油是成品油的重要组成部分,其发展前景非常好。以神华为首的煤炭巨头逐渐涉足煤制油领域,试图通过煤制油打开成品油市场,改变目前三大油企垄断的局面,实现自身多元化发展。成品油市场新格局或将形成,煤制油未来有望占领较大市场份额。

(摘自《证券日报》文 / 李春莲)