

墨西哥能源闸门将启 中国油企跃跃欲试

■ 本报记者 江丞华

全球十大产油国之一墨西哥将全面对外开放石油行业，这是墨西哥总统佩尼亚·涅托近日宣布能源改革计划时提到的。作为全球10大石油开采企业之一，Pemex垄断了墨西哥的石油资源，但由于缺乏投资和技术，该公司过去8年期间一直处境艰难。而新的能源改革意味着Pemex75年来将首次能够与全球各大石油公司携手合作。

对于过去一直被拒之门外的国际石油巨头们来说，这无疑是一个令人振奋的消息。埃克森美孚和荷兰皇家壳牌两家公司的发言人已经对外表示，如果墨西哥议会通过能源改革提案，他们将准备投资。

而作为墨西哥的全球第二大贸易伙伴以及全球第二大石油消费国，中国的石油公司对于进入墨西哥也是雄心勃勃。

中国资本有望 注入墨西哥新油田开发

墨西哥石油对外资流入的需求，让财大气粗的中国石油企业看到了进驻北美市场的曙光。

中国社科院拉美所墨西哥问题专家谌国庭告诉《中国企业报》记者，墨西哥能源改革也为中国企业带来机会。因为中国企业如能够参与墨西哥油气开发，不仅能分享其改革红利，也有利于两国经贸合作的深化，实现共赢发展。

中国企业对墨西哥能源资产的浓烈兴趣是可以理解的。根据美国能源情报署的数据，墨西哥石油日产量接近300万桶，在全球排名第九。更重要的是，与全球其他石油勘探地区相比，墨西哥的政局相对稳定。

在能源专家林伯强看来，放开私有资本进入墨西哥能源领域、开放与国外能源企业等合作的举措，将会推进墨西哥能源领域朝市场化方向改革，最终吸引外资，并开发墨西哥不能开发的油气资产。

虽然垄断成就了Pemex在墨西哥石油市场乃至全球的地位，墨政府1/3的收入都来自Pemex，但沉重的压力令Pemex多年来一直面临投资不足等问题。在过去的10年间，Pemex产量累计下跌了25%，日产量不足260万桶。

近年来，Pemex在墨西哥湾地区发现了大量新的石油储藏，但对于Pemex来说，独自开发这些新油

田实在是心有余而力不足，这既有技术环节的薄弱，另外资金上也面临着极大困难。

世界级能源巨头竞技

虽然如此，中国企业进驻墨西哥开发能源或许并不容易。

数位业内受访者称，中国能源企业会面临不少挑战。首先，墨西哥是《北美自由贸易协定》成员国，主要的贸易伙伴来自美国和加拿大，并规定对其他国家进入墨西哥投资有一定的限制。

另外，墨西哥能源市场一旦开发，竞争将十分激烈，中国能源企业如果想要进入该市场，则不可避免地要与世界级能源巨头同台竞技。在此之前，埃克森美孚和皇家壳牌已经公开表示，一旦最终通过改革方案，就将对该国市场进行投资。

而石油干部管理学院跨国公司研究专家王才良认为，“目前来看，中国公司在常规油气的勘探技术上与国际石油公司已经相差无几，因此，（墨西哥）能源改革一旦确定后，‘三桶油’或许会参与这场世界级的石油企业竞技。”

而一个不容忽视的问题是，虽然中国油企有勇气与世界能源巨头展开角逐，但诸多现实问题仍是制约因

素。首先，北海、墨西哥湾等地区已经被英、美等国的能源巨头占得先机，这对后来者中国企业来说，是个不可小看的挑战；此外，基于角逐墨西哥市场的关键筹码是强大技术支持的勘探开发以及雄厚的资本，实力不够雄厚的民企可能“心有余而力不足。”王才良表示。



素。首先，北海、墨西哥湾等地区已经被英、美等国的能源巨头占得先机，这对后来者中国企业来说，是个不可小看的挑战；此外，基于角逐墨西哥市场的关键筹码是强大技术支持的勘探开发以及雄厚的资本，实力不够雄厚的民企可能“心有余而力不足。”王才良表示。

墨或成中国企业 进入美洲市场跳板

不过，对于墨西哥市场，中国企业绝不陌生。中国三大石油公司巨头早就在墨西哥“安营扎寨”。

“如果中国能源企业能进入墨西哥湾深水新市场，就会得益于北美自由贸易区成员国的优势和良好的地理位置，墨西哥可以成为中国企业进军美洲市场的跳板。”尚普咨询能源行业一位分析师告诉《中国企业报》记者。

这位分析师告诉记者，如果中国企业能够成功进入墨西哥市场，就能有效增加并促进中国石油企业在全世界石油勘探开发市场的份额，增加中国石油企业在国际上的话语权，对

效控制石油价格具有促进作用。

虽然墨西哥对中国石油全球布局的重要性显而易见，但是，来自“三桶油”的态度显然谨慎得多，数位受访者对记者说，“公司对墨西哥湾地区一直都有兴趣，但目前最关键的，还是要看墨西哥具体将提出什

么条件来吸引私人投资？这是关键。”除此之外，多位受访市场观察人士称，目前看来，能改方案还是过于谨慎。墨西哥政府不会给石油公司油田所有权，而是给予油企开发生产石油等额度资金。

但更多石油行业中的中国企业还是把墨西哥能源改革看做一个利好消息。惠生集团董事长崔颖向《中国企业报》记者表示，“墨西哥如向私营部门开放石油行业，将有助于扩大石油资源的开采规模，并可能带动下游炼化产业的发展。”他认为，这对于专业从事石油化工、炼油工程EPC服务的工程服务，专业服务于海上石油及天然气开发项目的海洋工程承包商和装备制造商意味着巨大商机。

“民企无需像国企在并购时可能会被部分人贴上‘中国政府’的标签，从而引发政治上或其他舆论上的障碍。”朱毅捷对记者说。根据已披露的交易数据分析，在并购行业方面，国企以收购能源、矿产类等资源性投资目标为主，但民企更为关注海外高科技、消费品、媒体娱乐等项目。朱毅捷表示，对于海外并购而言，民企的优势是在决策、执行上都更灵活。

有效衔接，无形资产在境内外抵押限制较多，某些项目的贷款无法得到金融机构的支持。冯栢文建议，应多角度为民营企业海外并购提供资金支持，同时政府可加快签订避免双重征税等多、双边协定，减少民企海外投资成本。

不过，对于民营企业而言，目前海外并购的金融和政策环境在改善。据介绍，中国自2005年建立对外经济技术专项资金以来，每年民企获得的支持约占当年预算总额的1/4。2012年，专项资金规模进一步扩大。同年，国家十二部委联合又发布鼓励和引导民营企业海外投资的指导性文件。

着眼全球经济回升 中国海运潜行破局

(上接第十七版)

2012年8月，招商局完成收购Terminal Investment Limited (TIL集团)旗下Thesar Maritime Limited (TML) 50%的股份。

“就战略而言，该项投资不仅进一步巩固了招商局国际在西非的地位，而且还将充分利用已经在尼日利亚TICT上投入的资源，使招商局国际在该区域的投资回报达到最优化，并助力其最大程度上控制在非洲的投资风险。”招商局集团董事长傅育宁表示。

海运建设旨在保障经贸，市场向外仍是国策

中资企业进行海外港口投资的步伐在后金融危机时期明显加速。

“一方面，金融危机所带来的航运市场低迷使港口运营变得艰难，港口资产严重贬值，为缓解流动性短缺，原有的港口运营商不得不出售港口资产以缩小规模，这给市场创造了更多的收购机会；另一方面，金融危机的到来，为筹集资金而疲于奔命的海外企业和相关政府部门都放松了对中资企业的监管和审查，减少了海外港口投资的政治障碍和隐性成本。”业内人士刘俊指出。

交通运输部水运科学研究所副院长贾大山说：“‘海运’在很大程度上是一个激烈竞争、开放的全球市场，‘强国’是相对于其他国家和地区海运而言的战略定位。就我国而言，经济和外贸进出口均居世界第二位，是海运需求量最大的国家，海运在外贸运输中发挥着不可替代的作用。由于海运业对保障国家经济安全具有十分重要的意义，因此，‘强’在这里又表现为动词。‘海运强国’战略就是要实现由世界海运大国向世界海运强国的转变。”

而中国由海运大国正逐渐向强国迈进，依托码头、航运和船级社等海运服务企业，形成全球网络化经营，全面参与国际竞争，就是非常典型的方式。

最新的数据显示，中国港口货物吞吐量和集装箱吞吐量连续九年位居世界第一；在全球货物吞吐量前20大港口排名中，中国内地港口占据其中13席；在全球集装箱吞吐量前20大港口排名中，中国内地港口占据其中8席。

不过，港口投资的资金回收期一般都较长，投资成本相对较高。此外，各国的码头岸线是宝贵的资源，大量优质成熟的码头已经被国际知名码头运营商抢先占有，这也是摆在中国企业面前不容回避的现实。

“要借鉴优秀跨国航运企业的经验，像是马士基加强对产业链上的石油、码头的投资，一方面可以开拓盈利渠道，提升业绩水平；另一方面可以加强整个产业链的控制能力，提升市场份额并降低成本，从而达到市场竞争力的进一步提升。”中投顾问高级研究员高博轩接受《中国企业报》记者采访时表示。

(上接第十七版)

早在2012年，柯达希望通过出售1100项涉及数字成像的专利技术有望获得超过20亿美元收入的计划，却因为与苹果的专利诉讼案件，最终这些专利只为公司赢得了5.5亿美元收入。

产经评论员洪仕斌也指出，“柯达的破产保护，其实就是利用法律手段为企业营造了一个相对宽松的外部环境，让柯达可以有足够的时间和精力进行传统大众消费业务和工厂的关停以及与购买者就专利出售价格进行谈判。却不知道，外部市场环境是瞬息万变，工厂关停消耗了资源，而专利技术又没能卖出一个好价钱”。

最终，为达到通过美国《破产法》规定的解除破产状态，柯达不得不对公司未来的盈利和发展预期进行融资，从而为公司赢得了一流流动资金的喘息机会。不过，在冯洪江看来，“柯达为了解除破产保护已经伤筋动骨，这为其今后在商用市场的拓展埋下祸根”。

缺乏积累的商用业务

不过，在破产保护之后才开始启动业务转型的柯达，如何在短时期内完成在相关的核心技术积累、产品设备稳定性以及商用市场营销网络拓展、专业服务体系建设和布局积累？

对此，柯达公司首席执行官安东尼·佩雷斯表示：“我们会继续为不断增长的商业影像市场提供领先的技术服务，公司将有一个更精简的架构和更合理的资产负债表。”不过，在洪仕斌看来，柯达显然低估了商用市场的复杂性以及破产保护事件对于公司品牌、商用信誉的深远影响。“特别是在中国商用成像及印刷市场上，柯达只是一个失意的后来者”。

如果说将大众消费市场比作是“现金奶牛”的话，那么商用业务则属于典型的“透支资源”操作模式，需要丰富而成熟稳定的商业产品解决方案和服务体系，更需要企业长达几十年甚至更长时间在这一领域耕耘的沉淀。更重要的是，商用市场对于公司现金流是一次巨大的考验，很多产品设备都存在延迟付款情况。

“规模缩小，业务单一，这是典型的美国企业脱离破产保护惯用的伎俩，这会留给投资者留下比较美好的印象。但是，规模小、业务单一并不代表柯达就可以获得在商用市场的成功”，冯洪江认为，柯达当前犯了一个很大的错误，就是将过去多年积累下的用户资源、品牌资源和市场网络资源全面放弃了，现在又要“重启炉灶”拓展商用市场，这显然是“本末倒置”。

当前，通过资产重组、资产剥离，让柯达有机会扔掉包袱，重新回归市场竞争。但短期内柯达还背负着沉重的债务负担，并且已经错过与微软、苹果等巨头面向互联网时代进行产业布局的机会。

更为重要的是，对于中国市场这一战略重心，柯达破产的消息，在一定时间内会制约其在商用市场的拓展。特别是对于一些大型的商用印刷设备采购商而言，担心的是“已经破产一次的柯达，会不会面临二次破产”。而商用市场最大的选择标准则是一个健康可持续运营的产品供应商和服务商。

民企海外投资进入转折期 资金承压加剧

■ 本报记者 陈青松

在海外并购竞技场中，中国民企正扮演着越来越重要的角色。

近日，国内民企汉能集团成功并购美国Global Solar Energy公司，这是汉能集团继2012年9月并购德国Solibro公司和2013年1月并购美国

民企海外并购增长迅速

清科研究中心统计数据 displays，从2009年至今，民企海外并购保持较快增长态势。

过去5年间，民企海外并购总额约510亿美元。以2012年为例，2012年中国民企海外并购投资规模高达255亿美元，是2008年的7倍。

在并购额增长速度方面，民企过去5年中增长600%以上，增速远高于整体对外并购速度。与之相应的是

民企投资障碍较少

清科研究中心分析师朱毅捷在接受《中国企业报》记者采访时表示，促使民营企业海外并购加快的原因有几

MiaSol公司之后不到一年时间里完成的第三次海外并购。

随着美国和欧洲经济增长脚步放缓，中国企业尤其民企海外并购持续活跃。普华永道最新报告显示，中国民营企业海外并购无论是并购总额、增长速度，还是单宗交易平均额，近几年都极为强势：

中国企业海外并购总额从2005年至2012年复合增长率为31%。在单宗交易额方面，从2008年到2012年，民企每年单宗交易的平均金额由3630万美元，增长近四倍至1.78亿美元。

普华永道中国税务局中国企业服务主管合伙人黄佳认为，未来在交易数量上民企将引领海外并购市场。

大要素：“一是企业有走出去的需求；二是前几年海外资产价格受金融危机影响下滑，形成较好的交易机会；三是

近几年较为宽松的货币环境。”

此外，与国企相比，民企海外投资遇到的阻力更小、障碍更少，也是一个重要因素。如国企在海外并购，经常遇到“政审”等方面的阻力，政治因素越来越成为国企海外并购的障碍。

“民企无需像国企在并购时可能会被部分人贴上‘中国政府’的标签，从而引发政治上或其他舆论上的障

隐忧不容忽视

不过，由于整合重组管理能力不足，民企海外并购也频被“泼冷水”。

朱毅捷向《中国企业报》记者分析指出，“民企在海外并购中面临的挑战主要有几个方面：一是资金问题，不管是自有资金的储备还是获取贷款能力上，民企都将在流动性上面临挑战；另一方面是经验问题，总体而言民企海外并购经验较少，尤其是海外并购的整合难度大，对经验、对人的要求都很高，这将对对其交易的成功率产生影响。”

冯马威中国海外投资主管合伙人冯栢文也认为，中国民企对外投资已进入转折期。民企海外并购存有隐忧，产业资本和金融资本还没有形成