doi:10.3969/j.issn.1003-5559.2020.12.019

中国建材企业投资澳大利亚面临的主要风险与解决途径

■ 徐冉冉 河南经贸职业学院

摘 要:澳大利亚建材原材料资源丰富且建材产品需求量巨大,为我国建材企业对当地投资提供了有利条件。近几年,中国建材企业对澳大利亚投资规模呈不断扩大趋势,投资行业领域逐渐细分。然而,受中澳外交关系恶化、澳大利亚政策调整与法律变动等因素影响,我国建材企业在澳大利亚投资的风险增大。为此,中国政府部门可加强与澳政府间的沟通交流与谈判、完善政府性信息服务平台与协同机制,建材企业应着力打造高端建材品牌、从投资三阶段规避敏感项目并加强事前调查与风险评估,第三方机构也需充分发挥自身优势,助力"走出去"企业防范投资风险。

关键词:建材企业;澳大利亚;投资风险;安全审查;融资

近年来,在澳大利亚"北部大开发"计划、中国建材样式丰富等多方优势支持下,我国建材企业对澳投资规模增大,取得了丰硕的成果。据中国统计局统计数据显示,2019年全年,我国建材企业对澳大利亚共投资312亿元人民币,较2014年翻了近4倍。但与此同时,澳大利亚民众对我国的严重偏见、反华思维,政府对我国强硬的政治态度、不断收紧的外资审查以及长期以来的"政冷经热"关系,为我国建材企业投资澳大利亚带来了诸多风险。2020年以来,澳大利亚先是紧随美国脚步抹黑中国,后又于6月14日扬言要冻结对智库的资助,以此对中国及中国企业进行暗示和打压。因此,我国建材企业如何打破困境,在澳大利亚获得更好的发展,成为当前需要深入讨论的重点问题。

一、中国建材企业投资澳大利亚的优势分析

(一)澳大利亚建材原材料资源丰富,投资成本低

澳大利亚矿产资源丰富,至少有70余种,被称为"坐在矿车上的国家"。除矿产外,该国植物有1.2万种,材林面积达122万公顷。丰富的矿石资源和材林资源使得澳大利亚建材原材料时常供过于求,不仅造成通货紧缩,也导致建材原材料价格较低。受此影响,我国建材企业在澳大利亚购买大多数所需原材料的成本较低。这大大降低了我国建材行业投资澳大利亚的总成本,使得我国建材企业能从中获得较大利润。

(二)澳大利亚建材产品需求量大

第一,澳大利亚移民数量多,住房需求量大,相应的家用建材产品需求量也大。据澳统计局数据显示,截至2020年7月,澳大利亚总人口数为2549.99万,其中海外移民数量超过700万,占比约27.45%。大规模移民首先需要解决的就是住房问题,而住房离不开瓷砖、卫浴、门窗等建材产品。所以可知,澳大利亚境内建材产品需求量较大。为了有效满足自身需求,澳政府会放松对我国建材企业在当地的投资。

第二,澳大利亚人民喜欢追求高质量生活,会频繁更换家具和家庭装修,这进一步加大建材需求量。据悉,澳大利亚人民比较注重家庭内部环境,且很愿意在家庭装修方面投入,平均不到三年就要大规模装修或采购家具一次。这使得澳大利亚人民对建材产品的需求非常巨大。然而,澳大利亚的建材工业体系并不完备,大量建材产品都需要进口,这为我国建材企业对当地投资提供了有利市场条件。

(三)中国建材质量、样式存在

[作者简介]徐冉冉(1983—),女,河南经贸职业学院讲师;研究方向:经济学、电子商务。

竞争优势

我国有五千年的文化底蕴，在陶瓷、传统红木家具等方面的优势较为明显，国际竞争力较强。并且，我国是工业制造业大国，卫浴等建材产品的设计和质量均较好，符合澳大利亚人民的审美和消费观念。因此，很多澳大利亚承建商喜欢与中国建材企业合作，选用中国的石材、建筑陶瓷、建筑五金等建材。整体而言，中国建材企业在澳大利亚具有较强的竞争优势，有利于我国对当地的投资。

二、中国建材企业投资澳大利亚的现状

（一）投资规模

从投资项目数量来看，中国建材企业对澳大利亚的投资项目数量逐渐增多。如表1所示，2014-2019年，中国建材企业对澳投资项目数量翻了5倍之多。其中，2014年到2016年期间，中国建材企业投资澳大利亚的项目数量增长趋势显著，增长率均超过50%。在2016年至2019年四年间，投资项目数量增长逐步放缓，年均增长率由54.54%下降至11.54%。这在一定程度上反映出，中国建材企业受中国经济结构升级与转型带来的经济下行压力影响，对澳投资渐渐趋于平稳。

从投资额来看，中国建材企业对澳大利亚的投资额逐步增大。如表1所示，2014-2019年，中国建材企业对澳整体投资额由76亿元增长至312亿元，增长了3倍之多。其中，2015年至2016年，一大批中国民营建材企业涌入澳大利亚，使得对澳大利亚建材投资额由118亿元增长至218亿元，增幅达84.74%。2016年至2019年，中国建材企业对澳投资额由218亿元增至312亿元，增幅逐步放缓，呈现稳中求进趋势。

表1　2014-2019年中国建材企业对澳大利亚投资规模

年份	投资额（亿元）	增长率	投资项目数量（个）	增长率
2014年	76	-	11	-
2015年	118	55.26%	22	100%
2016年	218	84.74%	34	54.54%
2017年	276	26.6%	43	26.47%
2018年	303	9.78%	52	20.93%
2019年	312	2.97%	58	11.54%

数据来源：中国统计局

（二）投资主体

早前，我国建材企业对澳大利亚投资的主体一直是中信、中钢等国有企业。在国家“走出去”战略推动下，中国民营建材企业开始进入澳大利亚市场。例如，山东临沂一家以瓷砖、能源发电为主营业务的私企在澳大利亚筹建铝厂；2015年10月，安徽省民营建材企业三和混凝土有限公司首次登陆澳大利亚资本市场。据统计数据显示，2015年全年，我国民营建材企业开展的投资项目数量约占建材企业投资澳大利亚项目总数的41.9%。最近几年，民营建材企业进一步加大对澳投资，这在一定程度上使得中国建材企业对澳投资主体逐渐转变，从国企为主过渡到民企与国企齐头并进。据博鳌亚洲论坛统计，早在2018年中国民营建材企业对澳投资接近五成，已追赶上国有企业，成为我国建材企业在澳大利亚市场不可或缺的一部分，且至2020年初这一比例依然在不断增长。可以看出，经过一定时间的发展，我国民营建材企业对澳大利亚的投资正逐步趋稳，整体实力也不断壮大，建材对澳投资已逐渐形成国有企业与民营企业并驾齐驱状态。

（三）投资行业领域

一直以来，中国建材企业对澳大利亚投资的行业领域较为集中，主要包括建筑、环保、军工和高新技术等领域。例如，2011年广东鼎誉投资有限公司和澳大利亚地产上市公司GOODMAN集团联合投资开发了MFC项目。这一项目是澳洲唯一的中国建材家居企业聚集地，具有里程碑意义。随着时间的推移，我国建材企业对这些领域的投资开始逐渐细化。以建筑领域为例，2019年我国建材企业对澳大利亚商业及开发地产行业投资占投资总量的50%以上。这些商业及开发地产行业中不仅包括住宅，还涵盖多元化的长期性开发项目，如写字楼、零售物业、酒店、港口、化工厂等商业物业和基础设施。代表性项目有：中国投资公司收购的澳大利亚Investa旗下写字楼资产，贝因美投资澳洲Fonterra奶粉厂，中国联塑集团在澳大利亚悉尼市投资建造的建材商城项目，北新房屋在澳大利亚推进的装配式建筑产业。总的来说，我国建材企业对澳大利亚投资的行业领域较为集中，单一领域的投资项目逐渐细

化，其中商业地产占据主导地位。

三、中国建材企业投资澳大利亚面临的主要风险

（一）政策风险

1. 政策措施调整影响投资进程。这是由于：一方面，澳大利亚对中国的态度一直追随其最大金主美国的脚步，当中美关系恶化或美国针对中国时，澳大利亚也会针对我国。另一方面，中澳两国社会与经济利益博弈不断，如澳大利亚加征高额关税、加严贸易安全审查等措施，使得彼此间的嫌隙不断加深。2020 年 3 月底，澳大利亚出台了临时性新政，即外国投资审查委员会(FIRB)将海外投资审批的最低限额降至 0 澳币，并将审批时间上限由 30 天延长至 6 个月。这一政策的施行意味着我国所有对澳投资均需接受该国 FIRB 的审批，且审批时间较过去可能拉长 6 倍。同年 6 月 6 日，澳大利亚总统莫里森又宣布，将采取严厉的新措施阻止外国人购买本国土地。这使得海外房地产企业购买澳大利亚土地将受到严格的审批。而建材企业又与房地产企业息息相关，一旦海外房地产投资缩减，所需建材制品也会有所减少，进而影响中国建材企业对澳投资整体进程。

2. 法律变动引起投资项目受阻。澳大利亚有上百种涉及领域和内容各有侧重的法律，包括《商业法》《公司法》《破产法》《外国收购与接管法》等。并且，为了保护本国经济、文化和产业发展，澳大利亚政府会根据不同情况调整法律。在此法律环境下，中国建材企业对澳投资稍有不慎就会陷入法规窘境，因违反当地法律而导致投资失败。例如，2018 年 3 月 10 日，维多利亚州政府颁布了新建筑指导法规，要求建材供应和施工企业禁止在 A 类和 B 类建筑中使用一种建筑材料，即发泡聚苯乙烯产品和聚乙烯芯层重量占比超过三成的铝塑板。新规颁布使得澳建筑主管部门加严了建材项目的评估审核与监管力度，导致部分早前投资的项目因不合规而被迫流产。再如，2020 年 6 月澳大利亚宣布重新修改《外国投资法》，引入“国家安全评测”，严格审查海外投资者对澳大利亚电信、能源、水利、数据、港口等敏感项目的投资。而我国建材企业经营领域较广，基本与上述敏感项目均有合作。因此我国对澳投资建材企业将面临安全审查风险。

（二）融资风险

近年来，在澳大利亚针对房地产行业政策的影响下，该国银行贷款利率逐渐提高。2017 年，澳大利亚银行的房产贷款利率为 4.3%-4.5%，2018 年这一利率上升到了 5.28%- 5.43%。受贷款利率上升影响，我国建材企业对当地投资的融资难度增大。2019 年 12 月，澳大利亚包括四大主要银行在内的很多本土银行相继停止了针对海外买家的贷款业务。这使得我国建材企业很难从当地大型银行获得贷款。据专业机构对未来半年澳大利亚建筑业信贷环境的调查反馈，73%的企业认为信贷环境将维持不变，21%的企业预计信贷环境将恶化。信贷环境不佳会对澳大利亚建筑行业发展造成负面影响，同时也会制约中国投资当地的建材企业发展。

（三）经营整合风险

中国建材企业投资澳大利亚后，会从国内派驻相关人员管理投资项目。受中澳两国企业间经营管理方式、文化习俗、薪酬福利体系等差异的影响，我国对澳投资建材企业通常会遇到项目经营整合风险。数据显示，中国建材企业对澳投资并购中，由于后期整合执行与经营管理不到位导致的失败案例占全部并购交易失败案的 40%左右。具体而言，澳大利亚属于盎格鲁－撒克逊文化，企业管理者倾向于与值得信任的人共同处理决策问题，而中国倡导儒家文化，管理者倾向于在正式的群体会议上确定决策目标；澳大利亚人表达直接，但中国人表达隐忍委婉；澳洲人工昂贵，但中国人工较为便宜。中澳企业经营管理决策、沟通方式、人工成本等方面的不同，使得中国建材企业管理者在经营管理澳大利亚投资企业时，时常因沟通与管理效率低问题影响项目进展。以往数据显示，我国建材企业在澳并购重组案件中，因没有做好经营整合而导致的项目受阻案件超过 70%。

四、解决途径

（一）政府层面

1. 加强与澳政府间沟通交流与谈判。在当今国际大格局形势下，中澳双方领导人应加强沟通与交流，通过高峰论坛、博览会等平台，不断深入中澳关系，解除双边疑虑，增进彼此信任。在此过程中，我国政府应争取与澳的平衡对等关系，积极跟进投资问题审核进度，为中国企业对澳大利亚投资争

取更多便利的同时，减少中国建材投资者对澳投资损失。此外，政府部门还应建立海外投资争端纠纷解决机制，允许中国企业在国内法、国际仲裁机制下自由选择解决路径，确保我国建材投资项目面对澳政府违约时能及时获得法律救济。

2. 完善政府性信息服务平台与协同机制。一方面，针对澳大利亚变化莫测的外交关系变动风险，商务部应牵头其他部门构建一个政府性的海外投资公共信息服务平台，为建材企业投资提供完备的信息服务。另一方面，政府部门应不断完善企业海外投资信息协同机制，尽量在多个影响力强的平台，公开有关澳大利亚 FDI 审查的相关信息；将与澳政府间达成的最新政策共识信息第一时间告知海外投资企业，并对涉及敏感领域的企业进行提示。通过公共信息服务平台与信息协同机制实现对外投资的空间和时间错位搭配，降低因澳政策变动带来的风险和损失。

（二）企业层面

1. 加强事前调查与风险评估，提前购买相关投资保险。中国建材企业若想投资澳大利亚，就需要在投资开展前充分了解当地政策与法律变动情况，采取相应措施进行风险预防。一方面，建材企业应加强对澳政策、法律与投资市场的事前调查，提前对投资环境、企业资信与风险进行评估。并根据分析和评估结果，做好政治风险规避工作以及投资项目可行性分析工作。另一方面，建材企业应提前购买投资保险，如信用保险、财产保险、人身安全保险等多样化险种，积极利用保险公司和其他专业风险管理机构的相关业务，保障自身投资利益。

2. 从投资三阶段规避敏感项目，缓解安全审查困境。在投资澳大利亚前，中国建材企业应尽量减少与《外国投资法》中敏感领域企业的合作，避免在非常时期参与电信、能源、水利、数据、港口等敏感项目，造成不必要损失。对于已开展合作的敏感领域项目，建材企业应第一时间建立审查团队，依据 FIRB 安全审查机制，从澳大利亚视角出发对合作项目和企业进行模拟安全审查。在项目开展后，建材企业要尽可能缩短与这些敏感企业的合作周期，将合作时间缩短至一个月以内，并尽量做到一次性或短期合作。

3. 打造中国制造高端建材品牌，提高国际竞争力。获得澳大利亚市场的根本方法是增强我国产品竞争力，提高澳大利亚人民和政府对我国建材的认可度。具体而言：第一，依靠我国在澳营销中心，打造中国制造专区。第二，打造一批融入中国元素、高质量、高技术、高价格的建材产品，在营销中心试卖并进行高端建材产品试点。第三，打造中国建材线上专属平台，利用手机广告向澳大利亚人民宣传，让客户体验到足不出户就能购买、运输、安装的全程服务。第四，抓住顾客心理，推行营销策略，形成良好口碑。在品牌打造过程中，建材企业应做好服务、营销等细节工作，提高消费者满意度和购买黏性，提高综合竞争力。

（三）第三方机构层面

1. 建立“信用 + 融资 + 保险”综合支持模式。2018 年，国泰君安与浙商基金签订信用保护合约，通过“前端费用 + 标准票息”的保护费支付方式为红狮集团提供信用保护。这种非银行、非担保公司金融机构直接参与解决融资问题的市场化方式，可以解决“走出去”企业的融资困境。因此，我国金融机构也可以借鉴此做法，建立“信用 + 融资 + 保险”综合支持模式，为投资澳大利亚的建材企业提供融资支持。

2. 发挥行业协会的综合服务优势。行业协会可发挥自身服务优势，为“走出去”建材企业提供政策环境与投资信息支持。例如，中国国际投资促进会可利用自身投资合作促进机制，充分研究澳大利亚引资需求及偏好，协助中国建材企业做好先期市场调研，并帮助企业拓宽投资渠道，提升风险抵抗能力。中国国际贸易促进委员会可以用自身对海外投资信息了解的优势，积极关注澳大利亚投资市场行情，为中国企业提供信息预警帮助以及法律指引，提升建材企业的风险化解能力。▲

参考文献：

[1]百度.图文观世界：澳大利亚修改外国投资法 中资进入将受更严格审查 [EB/OL].https://baijiahao.baidu.com/s?id=1668687023093274570&wfr=spider&for=pc. [2020-6-6] .

[2]苑浩畅.“一带一路”背景下中国对塞尔维亚投资面临的问题及完善路径[J].对外经贸实务,2019(4):53-56.

[3]吴汉洪，贾军.澳大利亚外国投资国家安全审查制度及应对策略[J].徐州工程学院学报:社会科学版,2014(4):47-50+56.