

“美国梦”遭遇潜规则 出海中企走进多事之秋

证券时报记者 郑昱

两百多年以来,“美国梦”一直激励着世界各地的才俊和资本远渡重洋来创造价值,这一坚信辛勤耕耘便能收获硕果的梦想无数次得到印证。

然而,当美国总统大选步入冲刺阶段,近期扬帆出海的中国企业频中黑枪,从“安全门”到“双反”围剿持续发酵,美国梦已然遭遇“噩梦空间”。这是政治游戏的潜规则还是经济危机的附属品?中企一波三折的赴美进程将何去何从?尚在襁褓中的投资计划是否将被搁置?为此,证券时报记者采访了多家相关公司寻找答案。

出口美国蛋糕越做越大

我们已经关注到美国挑起的各种贸易摩擦,但公司依然对美国市场保持乐观。”远望谷证券事务代表徐浪向记者表示,截至目前,公司尚未遭遇美方的政策壁垒及贸易壁垒,但是已经采取了一些措施来规避未来可能发生的风险。

近年来,中国上市公司赴美投资的数量和额度持续增长。同时最新的统计数据也显示,今年三季度,美国已超越欧盟,再次成为中国最大出口市场。记者查阅两市公司的公开资料得知,尽管两国贸易摩擦不断,但近年来,中国上市公司在美国市场取得的总体营业收入持续稳定增长。

据Wind统计显示,2011年年报披露数据之中,将美洲作为重要业务地区来划分收入构成的公司超过80家,此外将美国单独列为业务区域的公司有25家,主要集中在耐用消费品、电子元器件、机械制造等板块。

记者统计单列美国区域的上市公司营收显示,上述公司2009年~2011年在美营业收入分别达到46.4亿元、52.1亿元、60.7亿元,实现逐年持续增长。倘若算上多家未将美国市场单列的上市公司,这个数据无疑将大大增长。

申达股份是中企在美业务稳步增长的一个典型案例。在上述将美国市场单列为营收区域的公司之中,申达股份持续三年在美收入名列第一,分别达到10.82亿元、13.55亿元、14.99亿元,增长率分别为-3.85%、25.22%、10.62%。

申达股份证券部人士告诉记者,目前并未受到来自美方的贸易壁垒影响。申达股份主要经营以纺织品为主的外贸业务、汽车配件及其他产业用纺织品业务,今年上半年境外收入达22.16亿元,占总收入的68.5%,其中美国地区收入占比最大,上半年收入8.6亿元,同比增长24%。

赴美中企频中黑枪

当越来越多的中国公司满怀希望地寻梦美国,事与愿违的状况不期而至。2012年的美国大选仍在玩“中国牌”,近期华为、中兴通讯被指威胁美国国家安全,无独有偶,三一集团又因为“安全门”与美国总统奥巴马闹上法庭。

美国商务部在对中输美光伏组件反倾销案终审之后,又宣布对从中国进口的硬木和装饰用胶合板发起双

反调查。值得注意的是,这已经是今年以来美国对中国产品发起的第4项反倾销调查和第3项反补贴调查。

不仅如此,中概股在美国资本市场频频遭遇狙击也令人心生忐忑,越来越多公司面临退市及濒临退市的境地,而在美国资本市场门外徘徊的中国公司则举步维艰。

三一重工总裁向文波认为,在美受困除了选举的政治操弄以外,更深层次原因是以华为、三一为代表的中国企业在高端制造业崛起,对长期由工业化国家统治高端制造业构成冲击,标志中国与工业化国家经贸蜜月期的结束,摩擦和冲突将成为常态。

记者了解到,近年来中国公司在美投资频频受挫,直接原因一是贸易保护主义升温,二是宏观环境及行业不景气。令人担忧的是,过去中美贸易摩擦主要集中在传统劳动密集型产业,现在则日渐指向支柱产业和高新技术企业,同时绿色壁垒也持续升温。

目前来看,中美贸易摩擦给上市公司带来的影响正逐渐显现。光伏板块的精品科技表示,前三季度预亏主要受国内外宏观经济发展受阻、美国对中国光伏产品实施双反等因素影响,公司太阳能光伏装备等主导产品的市场需求放缓。

建材板块的兔宝宝也于日前披露,公司获悉美国对原产于中国的硬木及装饰胶合板发起双反调查,一旦最终认定存有倾销和补贴事实并因此伤害美国国内产业,将征收一定幅度的反倾销税和反补贴税。2012年1月~6月,兔宝宝及全资子公司向美国出口硬木胶合板销售收入约为4760万元,占总营业收入比例为9.65%。

多家企业仍加码在美业务

当伊立浦等上市公司收缩在美战线之时,也有部分企业在近期宣布加码美国业务。例如,中鼎股份上周宣

布,决定斥资7125万美元收购美橡胶企业,而2012年下半年以来,已有金固股份、远望谷、中银铝业等多家企业先后披露在美投资计划。

“我们不是盲目收购和盲目扩张。”中鼎股份证券事务代表蒋孝安向记者表示,公司从事的橡胶密封件领域是一个技术、资金、劳动力三要素密集的行业,这个行业最先进的工艺与技术在美国,我们需要通过海外市场的开拓,来实现全球范围内的研发、生产、销售与客户服务。”

蒋孝安透露,中鼎股份此次赴美收购是通过境外子公司收购另一家境外公司,具有税收及审批方面的优势,公司在海外市场暂时没有遭遇政策壁垒,一方面我们是民营企业,从事的领域也是民用领域,触发争端的风险比较小。另一方面,中鼎股份经过多年的海外市

场开拓,多名高管已经具有境外业务的管理经验。海外公司的职业经理人也都是外籍人士,以此来规避企业文化差异。”

中国物联网龙头远望谷近期也宣布落户美国。徐浪告诉记者,远望谷美国子公司主要面向北美地区进行射频识别(RFID)产品的研发、生产和销售,并提供RFID技术咨询,与三一集团、中兴通讯等大型跨国集团相比,远望谷的规模还比较小,面临的政策风险也相对较小。而且远望谷从事的物联网属于新兴产业,并未对大型美企的业务造成冲击。”

徐浪透露,远望谷落户美国,正是因为今年公司在北美市场业务取得突破性进展。远望谷方面强调,美国的法律、政策体系、商业环境、文化特征均与中国存在较大区别,公司需投入精力确保子公司遵照美国的法律及商业规则开展经营活动。

部分上市公司今年中期在美业务一览表

证券代码	证券简称	营收金额(万元)	营收占比(%)	营收增长(%)	毛利率(%)
600626.SH	申达股份	85974.74	26.52	23.77	
002382.SZ	蓝帆股份	40742.63	63.99	72.19	10.74
002394.SZ	联发股份	30604.63	25.21	-15.79	21.30
002045.SZ	国光电器	25936.00	32.32	-32.76	23.46
002696.SZ	百洋股份	18469.17	43.47		10.26
002468.SZ	艾迪西	18448.97	31.36	43.75	18.89
002463.SZ	沪电股份	14567.37	9.48	20.09	
002409.SZ	雅克科技	8535.16	17.40	2.31	26.85
000488.SZ	晨鸣纸业	7465.25	0.75	-51.33	4.91
603128.SH	华贸物流	6851.40	1.84	2586.70	
002137.SZ	实益达	5529.85	8.65	19.37	7.20
002260.SZ	伊立浦	4964.24	18.96	-36.62	9.26
600287.SH	江苏舜天	4669.78		-3.41	
002348.SZ	高乐股份	4133.15	21.08	6.16	
600685.SH	广鼎国际	3587.35	1.05		12.62
000837.SZ	秦川发展	2433.15	3.64		20.71
600128.SH	弘业股份	2351.34		-23.19	
002195.SZ	海隆软件	935.80	4.48	46.42	38.60
002502.SZ	联威股份	865.70	5.29	-30.47	

郑昱/制表 翟超/制图

■ 记者观察 | Observation |

解码美国大选的“中国牌”

证券时报记者 郑昱

不出意料的是,今年的美国总统竞选的“大象之争”仍在玩“中国牌”。但并非非选届大选的旧戏重演,在美国经济陷入危机之时,这种交锋较往年更为激烈。

中国企业近期连中黑枪,恰逢美国大选进入冲刺阶段。不少分析人士将此解读为大选年的“潜规则”,认为奥巴马政府出于竞选目的而频繁“敲打中国”。值得注意的是,中美双反第一案,正是在2008年美国大选之前进行的。2007年10月,美商务部宣布对中国铜版纸生产商和出口商征收21.12%~99.65%的反倾销税,以及7.4%~44.25%的反补贴税。

中国商务部的资料显示,自铜版纸案以来,在过去5年多时间里,美国共针对从中国发起近30起双反调查。中南财经政法大学教授曹亮认为,美国近期针对中国的双反措施,很大原

因来自其国内的政治因素,反倾销已经成为政党竞选时的拉票利器。

国务院发展研究中心资源与环境政策研究所副所长李佐军也表示:“每次美国大选期间,竞选双方都会宣称对华经济采取比较高压的政策,把问题聚焦到中国,更能吸引眼球,更容易赢得选票。”

从过往的历史经验来看,对于共和党与民主党在对决中频打“中国牌”,中国企业似乎无须过于忧心。毕竟当年在竞选中大批中国的克林顿后来在任上支持中国入世,而一度呼吁抵制北京奥运会的奥巴马在胜选后亦乐为中国的座上宾。

对于美国“逢大选必拿中国说事”的这种政治游戏,中国已经越来越熟悉。但剔除美国大选的政治因素,更值得警惕的是,在全球经济依然低迷的时期,贸易保护重新抬头的风险更高。倘若欧美经济持续不景气、失业率居高不下,中国企业被当

作替罪羊横加指责的概率将会飙升。

不仅如此,如果美国双反进一步引发其他国家和地区的跟风,将给中国企业带来更加惨重的损失。目前,中国光伏产业最为担忧的是,美国此次双反裁决影响到欧盟裁决,一旦欧盟跟进,将对对中国光伏产业带来严重打击。

庆幸的是,经过多次交锋,中美双方的国际贸易更加规范,中国企业应对壁垒的措施也日趋完善。针对近期数次双反调查,多家上市公司在接受记者采访时反而表示,要见招拆招、蓄势进一步的海外扩张。

例如,依据美方的光伏双反相关条款,中国企业可以通过在设厂生产电池等方式来规避风险。拓日新能源刘强告诉记者,不排除通过海外并购等方式来规避贸易壁垒、开拓业绩增长点。远望谷证券事务代表徐浪也透露,针对贸易保护主义,公司未雨绸缪的措施也包括了海外投资,通过产品本土化来规避风险。

晨鸣纸业 关联交易调查

蔡伦申兴隐现 晨鸣纸业高管身影

业内人士分析,明晰香港蔡伦背后的股权关系,是厘清蔡伦申兴与晨鸣纸业关联关系的关键。据内部人士透露,香港蔡伦投资方之一的香港第一东方也是晨鸣纸业旗下武汉晨鸣的投资方。

证券时报记者 郑北

位于晨鸣工业园的寿光蔡伦申兴精细化工有限公司与晨鸣纸业(000488)有着特殊的关系。蔡伦申兴70%主营业务收入来自晨鸣纸业。而且,蔡伦申兴和其子公司还分列晨鸣纸业2011年上半年预付款项金额前五名中的第一名和第三名,合计预付金额达2.54亿元。

一位名叫林震的境外投资者曾计划与江阴市申兴化工机械有限公司合作设立合资公司后,再与晨鸣纸业组建蔡伦申兴项目,为晨鸣纸业供应造纸用化学助剂。但江阴申兴却与香港蔡伦(中国)创业投资有限公司接手了这个项目。分析人士表示,晨鸣纸业与香港蔡伦存在关联关系的概率很大。

知情人士向证券时报记者透露,蔡伦申兴不仅其前身是晨鸣纸业的分公司,而且其2002年成立后一直由与晨鸣纸业相关联的香港蔡伦控股,直至2008年,香港蔡伦才将一直盈利颇丰的蔡伦申兴股权转让给香港雅发(太平洋)有限公司。

2008年之前,桑国德一直负责蔡伦申兴公司,任董事长、总经理。“桑国德之前是晨鸣纸业的一位中层。”蔡伦申兴内部人士对证券时报记者说。2007年,桑国德曾以晨鸣纸业的身份到陕西科技大学走访。

业内人士分析,明晰香港蔡伦背

后的股权关系,是厘清蔡伦申兴与晨鸣纸业关联关系的关键。晨鸣纸业内部人士向证券时报记者透露,香港第一东方投资集团是香港蔡伦投资方之一,香港第一东方也是晨鸣纸业子公司武汉晨鸣汉阳纸业股份有限公司的投资方。

公开资料显示,香港第一东方投资集团是香港直接投资管理集团之一,业务领域涉及企业财务、合并收购、证券买卖、上市承销、基金管理、金融咨询等,并在北京、南京、曼谷、巴林等城市设有办事处或联营机构。2004年2月,香港第一东方投资集团主席兼首席执行官诺立力到武汉晨鸣参观考察,晨鸣纸业董事长陈洪国、总经理尹同远等高管全程陪同。

知情人士向证券时报记者透露,香港蔡伦股东结构比较复杂,多层构架,甚至绕道维尔京群岛。其实际股东多通过信托代持方式投资,香港第一东方也可能是代持持有。

蔡伦申兴的实际控制人是晨鸣纸业的高管。2008年把蔡伦申兴转让给香港雅发后,几个亿的转让款被他们分了。”晨鸣纸业内部人士对证券时报记者说。

蔡伦申兴成立以来,营业收入呈倍数增长。据公开资料,2003年实现销售收入8900万元,2004年实现销售收入1.11亿元,2005年实现销售收入1.8亿元,2006年实现销售收入2.77亿元。蔡伦申兴的股东也收入颇丰。据权威文件,蔡伦申兴参股股东江阴申兴自2002年至2004年上半年仅仅两年半的时间,以其35%的股权共从蔡伦申兴分得收益807.29万元。而其初始投资仅为价值195.5万港元的设备。

上述知情人士表示,蔡伦申兴实际控制人在向香港雅发转让股权时,应该签订了保密约定,否则现在蔡伦申兴官网不应该没有股东信息和高管信息。

针对晨鸣纸业高管与香港蔡伦之间的具体股权关系,证券时报记者将继续深入调查。

受累市场低迷 包钢稀土两子公司停产一月

证券时报记者 靳书阳

包钢稀土(600111)今日公告,因受宏观经济景气度的影响,自2012年下半年以来,稀土市场较为低迷,稀土产品价格持续走低,成交清淡。公司决定自10月23日起,将公司所属应用包头稀土矿的焙烧、冶炼分离企业及应用南方稀土矿的全南包钢晶环公司、信丰包钢新利公司停产一个月。同时,公司相应暂停向有关焙烧、冶炼分离企业的原料供应。

此次停产或许已在市场预期之中。就在三天前的10月20日,包钢稀土披露的三季报显示,报告期内公司实现营业收入19.7亿元,同比下降52%,环比下降28%。实现净利润1.2亿元,同比下降90%,环比下降67%。这也是公司营业收入和净利润连续三个季度持续下滑。另外,该组数据显示,包钢稀土净利润的下滑速度远超营业收入的下滑速度。公司表示,业绩下滑主要是因为稀土产品价格与销量均同比大幅下降。2011年7月以来稀土市场逐步进入低迷。作为行业龙头企业的包钢稀土此次业绩受到了明显的影响。

值得注意的是,第三季度包钢稀土营业成本大幅度提高,同比提高了103.66%。公司解释主要是由于报告期内公司销售的产品主要是成本较高

的中重稀土和磁性材料,上年同期则以低成本的轻稀土为主。据了解,包钢稀土的资源储备中,中重稀土是个薄弱环节。近几年来,包钢稀土已经整合了几家江西省内稀土冶炼分离公司,但是这些公司并没有中重稀土资源,而包钢稀土对南方中重稀土的整合,最根本目的是整合中重稀土矿产资源。

事实上,包钢稀土迫切希望进入中重稀土资源领域还有一个重要原因,即未来轻稀土生产企业将由于产能过剩面临激烈的竞争。美国钼公司(Moly-corp)CEO马克·斯密斯此前在包头稀土论坛发言称,明年该公司的稀土产能将达到4万吨。美国钼公司因环保及成本问题曾于本世纪初停产,2007年复产。最近两年受稀土价格大幅飙升刺激,美国钼公司开始大规模提升产能,今年年底产能将达到1.9万吨。

中国稀土行业协会秘书长马荣瑞分析,不考虑产品品种和质量,仅美国钼公司和澳大利亚莱纳公司两家的产能,在2015年后就可以满足中国以外市场的稀土需求。

万科前三季净利增41.7% 未结算收入1631亿

公司前三季每平方米结算价为1.15万元,相比去年同期的1.18万元略有下降

证券时报记者 邓常青

房地产市场2011年下半年的低迷,却成为了万科A(000002)今年第三季度净利润飙升的推手。万科今日披露三季报显示,公司第三季度实现净利润13.5亿元,同比增长123.5%;第三季度业绩的大幅增长也带动了万科前三季度净利润增幅达到了41.7%,而公司上半年净利润的同比增幅仅为25.09%。

今年前三季度,万科累计实现结

算面积393.4万平方米,同比增长66.1%;实现结算收入452.3亿元,同比增长60.9%;前三季度公司累计实现营业收入461.3亿元,净利润50.8亿元,同比分别增长57.4%和41.7%;每股收益为0.46元,净资产收益率则为9.28%。

与结算指标的显著增长相比,万科报告期内销售指标表现平平。万科前三季度累计实现销售面积907.9万平方米,同比增长7.9%;实现销售金额963.2亿元,与去年同期基本持

平。万科表示,公司前三季度的推盘总量低于去年同期,预计第四季度的推盘量将处于较高水平,全年实现销售增长应无疑问。

从单价来看,今年前三季度万科每平方米结算价为1.15万元,相比去年同期的1.18万元略有下降。而公司前三季度的销售单价则为1.06万元,显示了房价逐渐下降的趋势。

截至三季度末,万科尚有1540万平方米已售资源未竣工结算,合同金额合计约1631亿元,较年初分别增长41.9%

和33.5%。前三季度万科累计实现开工面积871.0万平方米,竣工面积438.3万平方米,分别完成年初计划的66%和49%。万科表示,今年第四季度仍然是公司的竣工高峰,预计全年的开工面积与年初计划相比不会有太大变动。

下半年万科加大了拿地力度,前三季度万科累计新增项目权益建筑面积587万平方米。截至9月底,万科规划中项目按权益计算的建筑面积3507万平方米,与年初3547万平方米基本持平,仍然保持在两到三年的开发水平。

报料热线

电话:0755-83501747
邮箱:baoliao@stcn.com