

恒顺众昇印尼造工业园:吃中国制造印尼发展红利

恒顺众昇在产业遇到困境之时到印度尼西亚建工业园，开创另一片天地，是中国企业沿着海上丝绸之路走出去的样本之一。

恒顺众昇借此可享受到印尼经济发展、资源价格低,以及中国制造业转移等诸多红利。与此同时,资本市场不断提高恒顺众昇估值，是中国资本市场为中国企业走出去重新定价，为中国企业走向世界护航。

证券时报记者 余胜良

我刚到印尼的时候,感觉像一个蚂蚁爬到了蜜罐边缘,着急却不知道如何下口。”今年 56 岁的陈肖强 14 年前就到印尼找机会,感觉印尼遍地是宝。

如今陈肖强已经开始采摘到他最大的一罐蜜。作为恒顺众昇 600208)董事、总经理,他是恒顺众昇印尼产业园项目的操盘手。作为恒顺众昇持股 319.89 万股的股东,陈肖强也将成为印尼产业园项目众多受益者之一。

印尼项目也已从根本上改变了恒顺众昇的盈利结构,2014 年公司海外收入已达到 4.54 亿元,收入占比高达 67.79%。

海外机会

陈肖强是位老电力,恒顺众昇董事长贾全臣是陈肖强中央党校同学,两人早有交往,陈肖强加入恒顺众昇是 2013 年年末的事情。

2011 年,恒顺众昇遇到瓶颈。2008 年四万亿投资让恒顺众昇在电力设备行业斩获不少,但是 2011 年电力建设高峰已过去,恒顺众昇在国内投标越来越难。

贾全臣很有事业心,当时整天想办法,催部下出去找订单,无奈行业大环境就在那里,谁都没办法。”一位知情人士透露。

就在这种情况下,我说那就干脆我们一起合作上印尼呗,因为我们在印尼做了很多年。”陈肖强说,陈肖强当时是国电海外总经理助理,兼任国电海外(江西)电力工程有限公司总经理。

恒顺众昇和国电海外组成联合体,还有印尼一家企业,联合中标了印尼国家电力公司加里曼丹岛一个电厂,但前前后后谈判一年多,先是印尼国家电力公司的一把手换了后态度冷淡,接着联合中标体也不积极了。按原来模式,联合体建电厂然后运行九年,再谈下一步怎么合作,也觉得不合适。就在此时,印尼 2012 年决定对煤炭以外的 65 种矿石采取限制出口的措施并征收 20% 的出口税,并将于 2014 年全面禁止未经加工的原矿出口,仿效中国做产品加工,拉长产业链条,建经济发展园区。

贾全臣判断投资印尼矿产是个机会,从 2012 年开始恒顺众昇斥资上亿美元在印尼买煤矿,买码头,买红土镍矿。

恒顺众昇之前,福建青山集团已在苏拉威西岛莫罗瓦利县上马冶炼项目,兴建青山工业园区,青山集团是中国最大的钢铁生产商,也是主要的不锈钢生产商。青山集团在印尼产业园 2009 年、2010 年就开始启动。本月初,青山集团 2.2 万吨镍铁的大型散货轮“新印号”,驶离印尼苏拉威西岛的运往国内,中国企业在印尼本土投资已有成功先例。

以前,中国从印尼进口红土镍矿,然后在中国炼成镍铁,用于生产不锈钢等产品。现在印尼不再出口红土镍矿,意味着中国众多冶炼厂将无米下锅。

如果在印尼建工业园,就可以就地消化煤炭和红土镍矿,符合印尼产业政策,还可以独立做主不再为他人打工。恒顺众昇 2012 年底 2013 年初决定上马钢铁工业园,选定资源丰富的苏拉威西岛,一年时间完成拆迁和

工程招标,在这个过程中,不断有在印尼富有经验的印尼通加入。

中国企业到印尼淘金的不少,时间也已经不短,但很多都是带着打工想法,很少考虑买矿,像恒顺众昇这样建工业园自己当老板的还是少数。所以这个平台吸引了不少原来在印尼的职业经理人,比如海螺水泥在印尼项目负责人,还有印尼退休高官来做顾问。

陈肖强做了多年国企高管,在印尼做了不少项目,为了真正成就一番事业,他决定跳槽恒顺众昇,特别是恒顺众昇在股权上的安排。通过股权激励和二级市场增持,陈肖强成了恒顺众昇股东之一,按照最近股价他已身价过亿。

恒顺众昇 2013 年因高管涉嫌泄露内幕信息被立案调查,最终调查结果是高管没有问题。但当时公司还是做了准备,计划请陈肖强做董事长,查清楚没事情后,就请了他做总经理,专门负责印尼镍铁项目。

拓荒

到过印尼的人会感到震撼,原因有两个,一是自然资源丰富,伸手摘果子就能活下来,一脚都能踢出镍铁矿,工地旁边大蜥蜴爬来爬去;另一个则是原始和落后。

印尼镍矿主要储藏在苏拉威西上,它横穿赤道,可开采镍储量占印尼镍矿总储量的 72%。但是该岛基础设施薄弱,要建产业园就要一切从头开始,没有冶炼厂,没有码头,运输不便,其中最关键的投资是电力。恒顺众昇和电力公司打交道,在这方面有优势。印尼要搞加工业,电力是关键,印尼是千岛之国,没有覆盖全国的电网系统,由于经济不发达,25%~35% 的人口没有用电。印尼的电网主要在爪哇岛上,加里曼丹和苏门答腊是一个小电网,苏拉威西没有电网的,有少许水电和柴油机发电。

恒顺众昇 2012 年底 2013 年初启动工业园建设。和中国一样,土地拆迁补偿和取得批文是重要环节。不过和中国方式截然不同,由于当地有发展经济的愿望,工业园取得批文很快,前提是环评要通过,恒顺众昇顺利拿到当地县、省、中央批文。

但是这个批文和中国有很大不同,当恒顺众昇要公告已在印尼拿到批文时,保荐人却为难了:材料太简单。而在中国,一份批文可能要跑好多部门盖很多章。为了显得更稳妥,公司最后又找当地律师开具证明。

不仅如此,这个工业园区还有复制功能,即可以再建园区不需要另外申请,而且入园项目也无须再经过批准。这一点也与中国迥异。

因为土地私有,征地是公司 and 农户自己谈判,公司雇了当地人作为代表,这样比较利于沟通。第一期工业园征地面对 600 亩,拟征地 800 公顷,但有些棕榈园要价太高,后来就征了六七百公顷。

撬动

恒顺众昇是家小公司,工业园需要很多投资,想要撬动这么大项目,与人合作无疑快速高效。

去年 6 月 27 日,中国电建集团所属四川电力设计咨询公司与恒顺印尼资源公司签订合同,总承包工业园项的电厂 6×65MW 工程项目。



恒顺众昇董事长贾全臣



恒顺众昇董事、总经理陈肖强

中国电建参与不少印尼基础设施建设,先后承建了亚齐燃煤电站、龙湾燃煤电站、公主港燃煤电站、巴厘岛一期燃煤电站等,总装机容量突破千万千瓦,中国企业在印尼已有多年开拓经验,但是像恒顺印尼产业园业主是中国企业的还很少见。

苏拉威西岛上有些小型柴油发电机,发电成本为 3 元/度,电厂建成之后,可以以大约 0.7 元/度对外供电,5 年时间可以收回成本。

而建镍铁冶炼生产线收回成本更快,中国以前从印尼采购红土镍矿的比例为 70%以上,2014 年 1 月份印尼停止对中国出口原矿之后,该政策执行相当彻底,原来镍矿都已停工,而中国则由于红土镍铁原矿价格大涨而出现价格倒挂,不少企业因亏损停产。

陈肖强介绍,以含镍量 1.8% 的红土镍矿计算,大概 10 吨原矿可以冶炼 1 吨含量 10% 的镍铁,和中国大陆相比,原材料可以节省 600 美元,运费可以节省 400 美元。即使按照现在历史较低的镍

价,4 年多时间也能收回成本。

为了便于启动,恒顺众昇计划先在矿区建生产线,计划上 20 台小高炉,年产 10% 含量镍铁 22 万吨,耗电量较大,但一次性投资较低,只需 2 亿美元。现在恒顺众昇正在募资 10 亿元投资的两个发电机组,是为了给 4 条生产线供电,投资共需要 6 亿美元,年产 10% 含量镍铁为 26 万吨,但消耗电力少,污染比较小。

恒顺众昇的计划是,为落户者提供煤炭、红土镍矿、电力、水、运输、码头等公共资源,落户者只需安心生产,恒顺众昇可以帮忙扫清外围障碍,比如采购辅料,帮助出口退税。提供煤炭镍矿并不是强制,如果市场价更低,也可以从市场采购。

恒顺众昇目前承担的角色,很像经济开发区管委会,承担“三通一平”等工作,然后招商引资,但恒顺众昇其实做得更多,相当于平地拓荒,不但要提供核心的电力,还要提供许多外围服务。

恒顺众昇现在的盈利模式与众不同,园区享受两国政府谈好的各方面的税收、用工等等优惠政策,在印尼享受 9.8 亿美元进口免税额度,两边税收优惠加起来超过 30%,想进恒顺众昇印尼工业园,就要通过恒顺众昇进口成套设备。恒顺众昇最近半年不断有大单公布,就是由于招商工作进展顺利。

这种通过成套机械出口盈利的模式,还可以持续 5 年。”恒顺众昇董事长贾全臣表示。

在贾全臣计划中,这只是临时赚钱门路,未来恒顺众昇可以通过销售电力、煤炭,提供运输服务等赚钱。还可以再引入不锈钢、设备制造、电器制造等项目。如果条件允许,还可以收购冶炼生产线。还有建材城,水泥、渣包括电厂的粉煤灰都可以做成水泥、做成砖,尽可能提高在当地的附加值。

以运输为例,工业园区业务量巨大,一期工程建成后每年就要运输 70 万~80 万吨煤炭,250 万吨原矿,25 万吨产成品,运输主要靠驳船。恒顺众昇工业园码头靠抽沙填建,镍铁冶炼的产生的矿渣在当地是宝,可以修路,或者填补低洼地。

运输成本在镍铁冶炼成本中比重相当大,贾全臣计划,随着采掘进展需要,将在矿区附近再建电厂,以减少运输成本。

苏拉威西岛虽大,但都是山地,想找到一块儿平整土地颇为不同意,恒顺众昇印尼工业园抢占先机,也吸引了不少投资者,有江苏业内人士希望整体吃进该工业园,恒顺众昇希望占主导地位,最终没有谈成。

由于煤价下跌,恒顺众昇在印尼煤炭主要卖给当地电厂,净利润在 10 美元/吨~15 美元/吨。煤炭主要是战略布局,为避免出现中国 2008 年之后煤价暴涨暴跌的情况,自己有煤矿可以平衡风险。

目前,印尼红土镍矿价格还比较低,以前几美元一吨,现在只需要 0.5 美元/吨,贾全臣认为,一旦国内红土镍矿储备用完,必然面临上涨,到时候转手卖资源就能赚不少钱。

兴建镍铁为主的工业园,只是贾全臣印尼计划的第一步,在印尼贾全臣看到遍地机会,农林牧渔资源丰富,都可以干出一番作为。

红利

印尼项目让恒顺众昇产生众多变化,从传统制造商变成了服务集成商是变化之一。

通过印尼产业园,贾全臣称要吃中国制造业的红利。我们现在做的制造不都是恒顺众昇自己制造的,我们制造的可能比别人贵,我们现在管着设计、管着工艺、管着建造,管着尾端的产品实验,中间这块是做代工的,这就是要富士康这样的做代工,真正的利润不在制造业。”

贾全臣举了个例子,在印尼要用到大量钢结构产品,标准厂房平均都要六七千块钱一吨,其中买材料三千块钱一吨,做加工一千五百块钱一吨,四千五百元一吨就可以买到,退税再退百分之十几,大概只要四千块钱。而如果恒顺众昇自己做的话要六七千元一吨。

四万个产能提的很厉害,而且为了 GDP 各个省都上同类型项目,什么项目赚钱就上什么,汽车工业、水泥、钢铁什么都过剩。”贾全臣说,这导致他可以用很便宜的价格在国内采购产品。而这也带动了国内产能通过海上丝绸之路找到销售渠道。

恒顺众昇建工业园需要大量工程机械。贾全臣计算,每天 24 小时,每 3 分钟有一辆 25 吨以上的重卡通过,才能满足从码头把木料拉到堆厂,而这还只是在工业园建设期,如果等生产开始,需要重卡会更多。

因此贾全臣认为,在未来三到五年之内主要贡献还是由本土产生,主要吃中国制造业红利。

而未来,恒顺众昇还吃到印尼人口红利,资源红利。印尼是劳务输出国,恒顺众昇在工业园建设初期三分之二工人来自中国,后面要培训当地人,三分之二员工是本地人。印尼是发展中国家,就跟中国八十年代一样,资源丰富却缺少资本,此时投资,可以借助印尼整体发展获得回报。

增持

2012 年 6 月 4 日开始,恒顺众昇高管就不断通过二级市场增持股票。

上市当时恒顺众昇破发,当限售股解禁后,以 PE 身份入股的股东纷纷撤退,其中股东龙晓荣 2012 年 5 月 23 日减持 590 万股,占公司总股本 4.21%。

贾全臣称,他当时增持就是为了稳定股价。2013 年、2014 年、2015 年都有增持,公司 2014 年新聘请的总经理陈肖强也开始增持之路,而公司独立董事姚刚也大手笔增持。

其实,该公司在印尼探索之时,在国内资本市场动作不断。2012 年停牌筹划重组,2013 年计划增发收购河北沧州重工,但最终都失败。有一段时间经营不佳,公司前景并不明朗,2012 年一季度,该公司的机构股东先后离去,前十流通股股东席位全是自然人。

贾全臣当初决定花 1 亿美元到印尼收购煤矿等资产,遇到不少不同看法。每次开完会,就有人站起来反对。”而现在反对最坚决的,看到印尼项目的进展,已变成坚决支持者。

贾全臣有个朴素的比方,爹花儿子的钱很舍不得,儿子花爹的钱很大方,股东就相当于公司的爹,所以要把员工变成股东,才会在工作上尽心尽力,节约勤俭。所以恒顺众昇做了两次股权激励,并鼓励员工和高管增持股票。

贾全臣一点儿都不讳言对股价的关心,他称自己害怕让投资者亏钱,当时增持是为了表明一种态度,即对公司有信心,以此告诉股东如果股东不赚钱,他 1 股也不出。

陈肖强 2013 年 11 月 28 号上任,2014 年 1 月份开年会,当天恒顺众昇收盘价 5.59 元/股,陈肖强说,我这个人运气挺好的,上哪儿哪儿都好,我来恒顺了,恒顺怎么得翻个番吧。”

贾全臣最后一个发言,说现在这个股价说明大家对恒顺众昇不是很有信心,要求员工多买点股票,公司肯定会走出低谷。

等到今年 2 月份开年会,恒顺众昇开盘价是 16.55 元/股,陈肖强说,涨一倍是努力的结果,多涨了这一块是因为股指涨了。我的目标是 2015 年再干一年,市值从 50 亿到 100 亿。”不过现在市值已提前达到 100 亿元。陈肖强认为最近主要是市场起了比较大的作用。

资本市场上上一代一路成了热门概念,不少走出去的企业受到追捧,中国政府以此转移国内过剩产能,并挖掘发展中国家腾飞机会,资本市场则领先实业经济提前作出反应。