

尽管一季度我国外贸延续了自去年年中以来的恢复性增长势头,出口额同比增长 26.5%,但“中国制造”面临的国内外形势依然极其复杂,特别是美欧等主要出口市场的贸易摩擦风险仍不容忽视。

齐心协力 积极“自救” 外贸企业 要在贸易摩擦中“布局谋变”

□ 王希 谭喆 王攀

记者在第 109 届广交会现场采访时发现,一些贸易摩擦涉案企业正积极“自救”,一方面坚决利用法律武器维护自身合法权益,一方面加快产品升级转型、拓展多元市场,而更多的企业则未雨绸缪,反思“以低价拼市场”的发展路径,转向发展高科技含量、高附加值的产品,实施市场多元化战略,削弱对单一市场的依赖。

陶瓷是我国重要的传统大宗出口产品之一。就在今届广交会开幕前,欧盟对中国陶瓷反倾销案作出初裁,对 1500 多家涉案中国陶瓷企业征收高达 73% 的临时惩罚性关税。

“半年后将公布终裁结果,这期间我们还是打算继续积极应诉抗辩。”深圳市燕加隆实业发展有限公司海外营销中心营销总监郝波涛认为,

为,尽管欧盟以美国为替代国的做法令胜诉希望渺茫,但不应诉就等于将整个欧盟市场拱手让出。

作为一家主营瓷砖、地板等 8 大类产品的综合家居建材运营商,燕加隆公司此前曾成功应对加拿大对华复合地板反倾销案和美国对中国地板行业实行的 337 调查。

郝波涛坦言,除了欧盟外,目前泰国、巴基斯坦、土耳其等国都对中国瓷砖设置了贸易壁垒,充分说明陶瓷行业依赖低成本竞争的策略难以为继,企业必须加快推进低碳环保以及高技术含量、高附加值产品的研发。他说,燕加隆公司目前就从销售建材类产品向提供包括设计、选型、安装、国外技术支持等在内的整体解决方案转型。

作为陶瓷行业的“后来者”,冠宇陶瓷进入国际市场时避开了竞争激烈的美欧市场,选择以自主品牌

闯入具有增长潜力的拉美市场,目前已经成功进入巴西、阿根廷、秘鲁的几家大型建材超市。

冠宇陶瓷出口二部经理赵子波说,尽管在此次欧盟反倾销案中冠宇涉案不多,但案件也提示企业密切关注市场动向和预警信息,有针对性地调整价格策略,在“深耕”拉美的同时有意识地扩展美国、俄罗斯等多元市场。

“最重要的是我们企业间不能走恶性价格战的老路,同时充分发挥行业商协会的协调、引导和规范行业行为的功能。”赵子波说。

正面临贸易摩擦大考的还有中国的钢制车轮产业。继南非和澳大利亚对我国钢制车轮、欧盟对我铝制车轮发起反倾销调查后,美国 Accuride 公司和 Hayes Lemmerz 国际公司日前向美调查机关提出申请要求对中国翰美钢制轮毂产品启



广交会上外贸企业积极与外商接洽。

动反倾销反补贴合并调查。美国商务部预计将于 4 月 19 日做出立案调查决定。如获立案,这将是我国汽车零部件产业面临的第一次美国双反调查,将对我国国内相关企业产生重大影响。

“虽然费用很高,甚至可能一年应诉产品上的利润都要花到官司上去,而且不知道最终结果会怎样,我们还是决定要应诉。”出口额在国内位列前三的浙江金固股份有限公司副总经理金佳彦语气坚定地说。

他表示,即使诉讼结果不理想,企业也已经做好相关预案,一方面有意“走出去”到海外建厂,另一方面在拓展外销市场的同时积极开发国内市场,例如向中集集团、上海大众等汽车生产商提供配套并在各省份以经销商代理的方式培育开拓维修市场。

外贸企业 研发“低碳环保”新产品才是路子

□ 谭喆 王洪江 王攀

面对原材料价格上涨、劳动力成本提高、人民币升值预期持续等复杂形势,中国数以万计的外贸企业并没有“坐以待毙”。有迹象显示,多数企业正通过科技创新与大力发展低碳、环保类产品等实现转型升级,并不断增强应对国际贸易壁垒的能力,以求在压力日益增大的国际市场上保持竞争优势。

正在举行的第 109 届广交会上,参展的绝大多数中国企业都将自主研发的低碳、环保类产品作为“主打方向”。

中国知名家电制造商格兰仕的

展位前一直围满来自世界各地的采购商,他们中的大多数对展位正中心一个设计很有“宇宙感”的球形旋转展台表现出浓厚兴趣,摆在展台上的是五颜六色近似球形的小家电。

“这是我们最新研发、拥有知识产权的一款具有颠覆性意义的微波炉。”广东格兰仕集团有限公司助理总裁刘贵中介绍说,球形的设计使微波加热更均匀,相比传统微波炉,它的功效可提升 40%,而辐射则可减少 30%,用电量也有所减少。产品面向年轻消费群体,相信在海外会有很大市场。

他说,依靠产品结构的改进,企业中高端产品比例大幅增加,

2011 年格兰仕海外销售额预计比 2010 年增加 40%。

在广交会上,中国规模最大的家电制造商海尔集团也同样将低碳、绿色产品作为实现销售增长的主要“武器”。据企业有关负责人介绍,本次参展,海尔亮出的是“整套绿色节能环保家电”,以一款全透明的电冰箱为例,通过外观上的独特设计减少了由开门关门造成的能耗损失。

对外经济贸易大学中国 WTO 研究院信息研究中心主任张军生表示,对于外贸企业而言,在劳动力与原材料成本持续攀升的背景下,必须依靠科技创新,提升产业链,企业才能求生存、谋发展;而低碳环保是科技发展的一个趋势,是世界潮流,有助于

提升企业在国际市场的竞争力。

浙江一家照明电器公司负责人表示,目前国内企业同质化竞争严重,在生产成本不断上涨的情况下,旧产品利润微薄,而含绿色环保概念的新产品利润则相当可观。为此,“我们每年在研发低碳、节能、绿色产品上投入数百万元,并创建了设计团队,这为企业带来了良好的经济效益”。

据中国对外贸易中心副主任、广交会新闻发言人刘建军介绍,为优化出口商品结构,提升广交会整体水平,本届广交会在新增品牌展位和特装展位位置安排方面,大会优先安排环保、低碳产品参展。

燕加隆海外营销中心营销总监

郝波涛介绍说,为打破国外地板巨头的专利制约,公司很早就投入巨大大人力物力,自主研发出“一拍即合”的地板锁扣新技术,开创了地板锁扣新技术。“企业只能往高端发展了!而且要加强科技创新,这是非常重要的,不然中国出口企业的路走不长远。”郝波涛说。

据中国机电产品进出口商会党委书记、副会长姚文萍介绍,近年来,国外针对中国设置的贸易壁垒成倍增加,并且外国大量存在滥用知识产权的现象,比例约占 30% - 50%,“很多都是无理的诉讼”。

对此,张军生认为,“中国外贸企业有针对性地增强技术自主创新则是解决此类问题的法宝。”



台湾企业在广交会上推介产品。

□ 谭喆 王洪江 王攀

紫色基调的统一布置,加上“创新台湾”的显著标示,熙来攘往的台湾展区在第 109 届广交会进口展区中颇为亮眼,不少台企冀盼搭

借力广交会 台企深耕大陆市场

市场的元山,在经历从采购商到参展商的身份转变后,今年将更加积极开拓大陆市场。

“我们产品的核心竞争力是‘空气、阳光、水’,与自然有关,而且强调环保、创新,相信公司的主打产品空气清新机、电暖器、除湿机等,会受到大陆消费者欢迎。”陈冠宏说,尽管台湾本土市场现在占公司销售份额超过 80%,但未来元山的大陆市场占比会越来越大。

海峡两岸经济合作框架协议(ECFA) 早收清单自今年 1 月 1 日起正式实施。在货物贸易方面,大陆对 539 项原产于台湾的产品实施降税,台湾对 267 项原产于大陆的产品实施降税。这让一些台湾企业尝到了实实在在的“甜头”。

“ECFA 签署对企业拓展大陆市

场非常有帮助。虽然仍有一定的关税,但税率已经较低。”主营工业用钳、扳手等器具的台湾昇大企业有限公司总经理李江寅说。

中国社会科学院台湾研究所经济室主任朱磊表示,“十二五”规划也为台湾提供了商机,大陆寻求由单一出口导向模式向出口与内需并重转变,消费需求取代投资需求成为经济主要增长引擎,这种过渡为台湾产品进入大陆提供了新机遇。

尽管企业规模并不大,但作为第 4 次参加广交会的“资深企业”,2000 年就着手布局大陆的台湾启荣机械有限公司对于下一步深耕大陆市场颇有想法。

“参加的这几届广交会现场成交一直不错,但我们更重视利用广交会这个平台来进行形象展示,也

希望能找到合适的大陆合作伙伴,尤其是区域性强的大陆经销商。”公司总经理蔡启荣说,尽管公司产品单价较高,但大陆现在越来越富有,对机械产品质量越来越强调安全性能,启荣的产品不仅能满足这种需求,在外观设计上也凸显创意,从而让启荣的产品在大陆市场抢得先机。

对于大陆市场的看好,让蔡启荣也不禁笑着“抱怨”道:“希望下一次广交会能再扩大台湾展区的展位,让更多人认识台湾企业。这也是大陆的一种‘让利’嘛!”

作为大陆历史长、层次高、规模大、商品种类全的综合性国际贸易盛会,本届广交会台湾展区约占进口展区面积的 1 / 4,吸引了 60 多家台湾企业前来参展。

煤炭业整合深入 去年六成上市公司 涉足“重组”

□ 胡仁芳

根据 WIND 数据统计,截至 4 月 17 日,煤炭板块已有 26 家上市公司发布 2010 年年度报告,占总数近 8 成。记者统计发现,其中有 16 家上市公司在 2010 年度有重组行为,占总数的近六成。在已披露年报的 6 家山西煤炭上市公司中,有 5 家进行了重组。

“产权整合,资源整合都是今后煤炭行业发展的方向,符合国家的政策导向,顺应国家‘十二五’规划的发展目标。”大同证券分析师于洪向记者表示。

煤企积极投身重组

“重组”一词,从 2009 年开始,对于煤炭行业就已经不再是新鲜事物了,从山西的煤炭改革开始,重组就没有间断过。只是 2010 年,各省煤炭行业重组的步伐更快。

记者统计,这 16 家有重组行为的煤炭上市公司分别是,西山煤电,潞安环能,山煤国际,四川圣达,煤气化,安泰集团,兖州煤业,国际实业等等。

其中,西山煤电是通过协议转让或共同投资的方式进行兼并重组。据年报显示,此次重组涉及资产转让的矿井有 13 个,共同投资的矿井有 5 个,关闭的矿井 5 个。从 2009 年开始,一直延续到 2010 年底。截至 2010 年 12 月 31 日,经评估的古县及临汾市尧都区 13 座矿井及选煤厂等被整合矿井已被西山煤电接管。公司作价 3.77 亿元进行资产收购。

山西省另一家煤炭上市公司煤气化 2010 年关键词里也同样出现了重组。2010 年 3 月 12 日,公司第四届董事会第三次会议审议通过了收购山西蒲县安泰煤矿有限责任公司、山西蒲县洼里煤业有限公司、山西蒲县东胜煤矿有限公司和东胜福利洗煤厂各 70% 资产的议案,同时审议通过了成立山西蒲县华胜煤业有限公司的议案。公司作为整合主体,分别与上诉公司签署《资产转让协议》,并按相关约定的条件,以经评估的实物资产、采矿权价值为基础,作价 4.7 亿元收购整合企业全部资产的 70%。

重组,并不是所有的上市公司都能一帆风顺完成计划目标,也有摔跟头的。安泰集团,四川圣达在 2010 年都遇到过。

地区龙头煤企重组机会多

“像西山煤电这样的企业,在山西算作龙头煤企了,是相当有权威性的。重要的煤炭企业重组的实力与资质都比较好,各方面都比较成熟,更容易达到重组需要的条件。”英大证券相关行业分析师告诉记者,重组对企业来说利好因素多,乐于重组也是理所当然的。

大同证券研究所于洪则认为,重组与国家政策导向相一致,作为“十二五”规划的内容之一,煤炭重组是其中很重要的一部分,这是煤炭行业发展的趋势。

其中山西省反映得比较突出。煤炭企业作为山西省的支柱产业,受政府重视程度可想而知。政府出力整顿煤炭行业的安全秩序,整合小煤矿,省内重点煤炭大企业当然要紧随其后,做好相关工作。并且,像山西这样的煤炭大省,与政府规定不符的小煤矿还是不少。

而记者发现,包括兰花科创,昊天能源在内的公司 2010 年并没有重组行为。像昊天能源,其实力与资质也是相当不错的。“从某种程度上说,昊天能源一方面可能并不需要,因为本身北京市的煤炭资源几乎全部归他所有。另一方面,与山西不同,昊天能源所拥有的煤矿几乎都是大型矿,有裙带关系的小煤窑不多。”英大证券相关分析师表示。兰花科创的主营业务中,煤炭只是一部分,煤炭的下游产品如化肥产品做得也很多。

赢家战略 | YingJiaZhanLue

世联收购重庆纬联 陈劲松践行“得二三线得天下论”

□ 刘晨

坚信“得二三线城市者得天下”的世联地产董事长陈劲松,正在密谋他的天下。

4 月 12 日,世联地产在重庆对外宣布,其对重庆纬联地产顾问有限公司(以下简称重庆纬联)51% 股权的收购正式完成,收购金额为 2800 万元。重庆纬联位列当地房地产代理公司前三甲,此次收购亦被重庆业界称为重庆代理行业最大的并购案。

作为国内首家登陆 A 股的房地产综合服务提供商,世联地产从去年开始分别在华东、华中、西南等地进行了系列并购行动。此次收购重庆纬联,亦是其继去年底收购四川嘉联之后,在西南片区的又一次并购。世联地产布局全国的意图显而易见。

据悉,重庆纬联成立于 1997 年,

“目前世联的外围扩张基本上都是走的并购路线。从另一个层面讲,加速世联扩张的利器是并购。”陈劲松接受记者采访时如是说。

360 亿元诱惑

“重庆市场将在 2-3 年的时间,成为中国城市房地产中绝对的 NO.1,不止是开发面积、投资面积,也指它的销售额。”陈劲松说。

在他看来,公租房、房产税等诸多楼市政策的率先实施,证明重庆是全国房产市场创新的发动机。相比北京、上海等一线城市而言,重庆的房地产市场更有可塑性。未来三五年内,重庆将成为房地产市场规模最大、竞争水平最高的城市。

据悉,重庆纬联成立于 1997 年,

其主营业务为房屋信息及物业管理咨询服务。去年,重庆纬联全年净利润 939.47 万元,其市场占有率及业绩稳居重庆市场前三名。

“我们中短期的目标是,纬联要在重庆市场做到绝对的领先,所谓领先,是指最起码市场份额要占到 15% 以上。重庆 15% 是多大的规模,非常令人动心。”陈劲松毫不掩饰自己的兴趣。

这确实是一组诱人的数字。据其介绍,目前重庆楼市的规模已达 2400 亿元,相当于整个珠三角的总和,而深圳市场也只有 600 亿 - 800 亿元的规模,“重庆超上海和北京也指日可待”。

按照 2400 亿元的规模计算,15% 的市场份额就是 360 亿元,这还未算未来的增长部分。另据世联地产

重庆纬联总经理王毓伟介绍,目前重庆的房地产开发量是全国最大的,达到 2800 万平方米,但房价还处于较低水平,均价约在 5000 元 - 6000 元 / 平方米,未来的市场潜力巨大。

并购路径

“世联 A 股上市以后,客观要求我们必须走向全国,走向规模化。”陈劲松说,并购是最好的途径,至少可以节省 5 至 6 年的时间。

可以看到,从去年起,世联地产并购动作频频。2010 年 4 月 16 日,世联地产以 4000 万元收购济南信立怡高物业顾问有限公司 51% 的股权;紧接着在 7 月 30 日,以 2400 万元收购武汉经天纬地兴业地产经纪有限公司 100% 的股权;2011 年 1 月 5 日,又

以 3000 万元收购四川嘉联兴业地产顾问有限公司 51% 的股权。

加上此次收购重庆纬联,在一年之内,世联地产进行了四次收购。

“目前中国房地产业才刚刚进入下半场,而下半场的主力军就是二三线城市。”陈劲松认为,目前,北上广深等一线城市受到调控的影响,成交量价均有所下降,无论是开发企业还是代理商率先得二三线城市便是“得天下”。

另一方面,从去年开始,受房地产调控政策以及一线城市土地供应紧缺、可开发面积减少等因素影响,包括万科、保利等在内的一众地产商集体转型,纷纷将二三线城市视作下一步发展重点。作为行业服务提供商,世联地产亦需将重心偏移。