



◎驻马店市政府与河南省福建商会(筹委会)在郑州签署战略合作框架协议。

在百花齐放的河南,闽商则是在豫外地商帮的一枝独秀,在河南各地市几乎都能看到闽商的身影,其投资领域之宽泛、地域之广、势头之强劲,远超其他商帮。

百亿巨资汇“天中” 在豫闽商“扩张”

□ 高汇

随着中原经济区建设的快速发展,近两年,闽商快速渗透河南,在河南各商业领域中扮演着越来越重要的角色。

4月9日,继“百名闽商进南阳”之后,河南省福建商会(筹委会)与驻马店签署了“百亿闽资汇天中”的战略合作框架协议。

驻马店市委常委、统战部部长赵文峰表示:“双方商定今年将促进首批20亿~30亿项目资金落地,并在未来2~3年内,通过长期战略合作在工业、城市建设、旅游开发等领域,打造超百亿投资计划。”

河南历来是各路兵家逐鹿之地,尤其是中原经济区建设上升国家战略之后,中原崛起已被全国乃至世界所关注,河南已成为闽商、浙商等国内各地商帮必争之地。

闽商在河南一枝独秀

据经济视点报报道,在河南各地市,闽商的身影可以说到处可见。其投资领域之宽泛、地域之广、势头之强劲,远超其他商帮。

据了解,目前,在河南工作、生活的闽商多达50余万人,来河南投资的闽商企业达上千家。除了大部分垄断行业外,闽商已经渗透到河南各行各业:房地产、纺织、城市综合体、服装、食品加工、鞋业、酒店、汽配、建材、茶叶等。

河南省商务厅的一份数据显示:2007年至2009年间,闽商在河南的投资达840多亿元,而2010年8月,千名港澳深地区闽籍企业家访豫时,签约合作项目多达341个,合同金额高达1460余亿元人民币,闽商在豫投资热潮只增不减。

相关资料显示,目前,2万多闽商在南阳投资兴业,庞大数字催生了南阳泉州商会、南阳福建商会等闽籍民间团体相继成立,形成独具特色的河南“闽商群”。

“抱团”发展 形成品牌效应

“像驻马店这样集中的大规模的闽商抱团投资,在河南绝无仅有。”香港锦艺集团公司董事长陈锦焰认为,虽然之前在南阳、漯河、三门峡、许昌等其他地市也有闽商“抱团”现象,但都是企业组合,像驻马店这样集中以商会名义,大家共同筹资发展,还是首次。

闽商一直在河南跑马圈地,成为在豫外地商会的活跃分子。

陈锦焰说,河南福建商会作为一个民间社团组织,将于近期正式挂牌成立。此次与驻马店签约合作,是作为商会以后投资河南十八地市一个好的开始。以后,将给闽商更多在河南各地投资发展的机会。

“顺势而为,有利于发展大的项目。”河南省发改委经济研究所所长郑泰森说,这样“抱团”发展,可以组合有实力的企业,筹措更多的资金发展大项目;其次,能不断壮大闽商群体,形成河南“闽商”效应。



| 版面导读 |
Banmian Daodu

02

工业地产资本联姻 抱团掘金东莞环保

04

资本豪赌“红酒” 抄底酒庄藏风险

A1

整合津商资源 畅谈发展机遇

A2

商会企业追捧浙商担保

B1

民企要用创新理念加快发展

B2

把握机遇 秦商论道新发展

B3

缅甸农业是投资好领域

B4

王新太 成功贵在用心



□ 张硕

东南亚几大矿产丰富的陌生岛屿,正吸引着越来越多中国商人。矿产投资的高额回报不断刺激着他们淘金的梦想。另一边,部分中国商人并不急于投资开采,而是直接找到数家投资银行,将金矿资产借壳上市。

据二十一世纪商业评论报道,印度尼西亚巴布亚岛、苏门答腊岛和加里曼丹岛,向来以各类矿产资源丰富而闻名。如今,这些陌生的岛屿正云集越来越多中国商人。

2011年下半年起,随着中国房地产调控及A股低迷的走势,越来越多的中国商人转向东南亚各地投资矿产。“除了地域优势,他们都抱有共同的投资信念——资源是稀缺的,价格永远会扶摇直上。”在印尼投资矿场的浙江房产公司董事金老板对记者表示。

另一边,印尼每1000家投资公司,就会有100~200家从事矿业开发,它们的主营业务之一,就是向中国商人提供当地投资矿产的咨询与开采解决方案。

事实上,在中国商人东南亚淘金热的背后,成功者只可能是“少数派”。不过,这永远阻止不了越来越多中国商人豪赌金矿的决心。

双赢的买卖

春节后,身价数亿的金老板往返印尼与中国的频率维持在每月三四趟。

“3月份还有至少15天得待在印尼,争取完成加里曼丹岛一座铜矿的所有收购协议。”近期的旅途劳顿让他语气疲惫,却难掩兴奋之情。过去4个月上海期货交易所铜价格涨幅超过20%,让他看到铜矿投资的高额回报。

“而且,我是有备而来的。”金老板自信满满说,所谓“有备而来”,除了他联合了数位国内浙江企业家共同出资收购投资铜矿,还有他们已找到值得信任的当地合作伙伴。

在金老板看来,国内出资人能通过自身网络提供廉价的铜矿冶炼设备运往印尼以降低开采成本,并迅速寻找铜矿产的国内买家;当地合作伙伴拥有足够当地政府资源,协助打点矿场开采周边的治安问题,及获取铜矿陆地运输及港口货运的优先权。

这看上去是一桩双赢的买卖。只是金老板发现,和他抱着同样淘金梦想的中国商人群体正迅速壮大。每次往返印尼与中国的航班里,他总能发现一批志同道合的新面孔,“有些中国商人自豪地宣称,自己已跑遍菲律宾、印尼与马来西亚所有存在矿产资源的区域”。

据金水门集团地产和矿业公司董事长王威威透露,每天到印尼机场的中国人中就有3000人是来找矿的。

但这些商人也无法轻易地旱涝保收。金老板称,2007年时他曾在印尼苏门答腊岛斥资数千万元投资一座金矿,当时的预期是每吨矿石含金7克。但最终,当他把金矿主巷道掘进450米后,才发现矿石水分相当高,且通风环境不佳。于



“这看上去是一桩双赢的买卖。只是金老板发现,和他抱着同样淘金梦想的中国商人群体正迅速壮大。每次往返印尼与中国的航班里,他总能发现一批志同道合的新面孔,“有些中国商人自豪地宣称,自己已跑遍菲律宾、印尼与马来西亚所有存在矿产资源的区域”。

是,这座矿每天开采的量离预期的50吨/天差了60%。

更糟糕的是,首次试水中,他并不了解与当地部落“打通关系”的重要性——后者以开矿破坏当地原始森林为由,一度要求金矿停止开采并赔偿损失。“最终花了近百万元疏通当地政府人员帮忙安抚土著部落,再送点金矿股权给土著部落族长,才勉强保住金矿。”他回忆道。

空手套白狼

在此过程中,金老板还需要“感谢”另一位中国商人。一年前,这位商人决定溢价15%收购金矿的全部股权。

“当时我怀疑他投资一座刚盈亏平衡的金矿,是不是疯了。”金老板称,但他后来发现,这位商人没有开采这座金矿的计划,而是直接找到数家投资银行找个壳上市公司,再把这座金矿资产借壳上市。

此时,金老板方才恍然大悟——中国商人东南亚投矿热背后,存在另一种博取高回报的“玩法”。

“部分中国商人在东南亚收购矿场后,并不急于投资开采,而是寻找矿产评估师根据矿场储量与开采方式对矿场估值,然后运作借壳上市。”美国矿资源评估公会会员陈逸超向记者透露,金老板所说的“玩法”,正是把矿场直接送到资本市场高额“套现”。

这种近似“空手套白狼”的资本运作魔方,即在投资银行的牵线搭桥下,先由一家香港壳上市公司大股东与境内商人草签壳上市公司股权转让合同;由后者在东南亚投资收购一座大型矿场,一旦矿产评估师与律师事务所完成相关矿场估值勘定报告,便由投资银行运作安排矿产资产打包借壳上市。

如此一来,壳上市公司原大股东、收购海外矿场的中国商人与投资银行均能借助壳公司“改头换面变成资源类黑马

股”而股价飙升,赚得盆满钵满。除了创造10倍以上的投资回报,高昂的开采费用与极高的开采风险也由此“转嫁”给资本市场。

金老板很快也学会这种“空手套白狼”的玩法。在联合数位中国商人支付50%首付款并签订铜矿转让合同后,他一方面先向当地政府提出兴建冶炼厂的规划,以满足印尼政府要求投资者必须在印尼国内设立冶炼厂对矿产资源进行加工的新监管规定;另一方面,他联系了一家投资银行先提供贷款支付剩余50%铜矿收购款,再运作铜矿前往澳洲或加拿大交易所借壳上市。

“起初我们打算在香港与新加坡交易所借壳上市,但近年港交所与新加坡交易所均重视借壳上市的矿场是否存在经营现金流支持与矿产开采销售收入,所以只能转向加拿大或澳洲交易所借壳上市。”

在金老板看来,加拿大或澳洲借壳上市的最大优势,是后者允许获得矿场勘矿权的小型矿业公司先IPO再融资开采,如此能吸引到一些国内大型铜冶炼公司参股投资铜矿,并提供后续开采经费与冶炼设施。

“通常在拿到矿场估值报告后,我们会考虑转让50%以上的矿场控股权给国内大型企业,得到的股权转让资金已让我们获利数倍了。”

淘金者的“财技”

对金老板这样的矿产投资者而言,相比“倒买倒卖”,借壳上市获取高额投资回报的“安全系数”更高。

“情非得已。”他解释道。在东南亚矿场开采区域,矿场估值报告通常只要由当地矿业评估人士撰写,存在一定估值水分,且矿业评估人士并不大承担矿场报告虚假的连带赔偿责任。因此,一次性投入上亿元开采设备,未必能保证开采的矿物品质与产量能达到预期值。“只有当地政府官员或矿业公司才了解矿场的真实储量与实际开采难度。”

在风险不明的情况下,先将金矿运作上市显然是更“明智”的选择。于是,金老板联合了数位中国商人与卖家签订铜矿转让合同,支付50%的首付款,并向当地政府提出兴建冶炼厂的规划。接下来,投资银行会先提供贷款,支付剩余50%铜矿收购款。

随着中国经济高增长引发全球资源需求旺盛,他们不愁找不到中国投资客。

金老板始终确信,这是一笔多方双赢的投资——在市场价格差不多的条件下,国内冶炼公司将铜矿运回国内,毛利最高也能达到40%~50%。

他下一次前往印尼的首要任务,除了敲定最后的收购细节,还有将原铜矿的商业合同制度和经营煤炭矿物商业合同改成矿物商业准证。

“如果不赶紧敲定收购协议,说不准印尼卖家会变卦!在印尼,个别卖家变聪明了,会等着数位中国商人一起竞价,然后会以竞争激烈为由加价10%~20%再出售给中国买家。”

在他看来,那条“空手套白狼”的资本运作魔方,散发着更诱人的投资回报。值得一提的是,“成功者或许同样只是少数,毕竟二级市场的股民与基金经理总有了解真相的一天。但那之前,每个中国商人都会认为自己是少数派。”他感慨道。

视野 | Shi Ye

模仿已入末路 企业应转型

□ 赵晓

笔者认为,中国已然开始进入“刘易斯拐点”,并将在四个方面——潜在增速下降、通胀中枢上移、产业结构升级和城市化速度放缓——产生深远影响。在这一过程中,中国企业的国际竞争力将遭遇前所未有的挑战。

中国大部分企业所仰仗的劳动力优势正在逐步消失。从2007年起,中国制造业工人小时报酬开始大幅超越泰国、越南、墨西哥等主要竞争对手。当年低端制造业从“亚洲四小龙”转移至中国,如今这一幕正在重演,不过这次是从中国转向成本更加低廉的东南亚国家。由此,国内基于大规模制造,以及模仿基础上的低价格竞争已经步入了末路。

国内企业的出路何在?从发达国家的发展历程看,在不同的经济发展阶段,其增长支撑是不同的。从经济贡献讲,是从要素积累走向集约管理,再从集约管理走向知识创新。所主导的产业结构,也经历了从农业到制造业,再从制造业到服务业的转变过程。而总的趋势是不依赖于劳动力数量,而是通过劳动力质量的提升,以及技术进步推动经济可持续发展。当前其生产效率提高对经济增长的贡献已高达70%~80%。

今年的政府工作报告将经济增长预期降至7.5%,是七年来首度调低。就此温总理在政府工作报告中特别说明,此举主要是要与“十二五”规划目标逐步衔接,引导各方面把工作着力点放到加快转变经济发展方式、切实提高经济发展质量和效益上而做出的合理调整。7.5%,体现了管理层对于中国经济继续“软着陆”的预期,但更为重要的是,作为平稳过渡期的2011年,已经成功证明中国经济可以通过主动减速来改善经济内生性活力。这一明确信号体现了政府调整结构的决心。

就具体手段来说,笔者认为,其一,由于劳动密集型企业类型不可能一蹴而就,因而在劳动力成本持续攀升的情况下,应给予更大力度的补贴,切实落实结构性减税,避免因企业经营困难而出现大量倒闭,从而出现人员失业现象;其二,协助沿海企业做好产业内迁工作,并同时以资金支持其在内陆的配套产业发展,减小迁移过程中造成的不必要损失;其三,进一步加大对出口产品的升级换代,强调技术更新,同时也要注重产品质量。

2011年,从出口方式上来讲,一般贸易的占比已经超越了加工贸易,而贸易主体上民企占比也持续上升,这意味着民企的灵活性正在逐步增强。在“十二五”改革继续深化的关键之际,劳动力成本上升将给中国经济带来持续且深刻的影响,解决好这一问题,将是促使中国经济平稳较快发展的关键。

(作者系北京科技大学教授、博士生导师)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电 话:028-68000128