

1—6月,全国实际使用外资金额 590.89 亿美元,同比下降 2.96%

房地产高压调控拉低外商投资

服务业实际利用外资占全国比重继续超过制造业

■ 本报记者 李志勤

“兜里有钱,但不愿花。”这是联合国贸发会议近日发布的《2012年世界投资报告》(以下简称“《报告》”)中对跨国公司的投资行为做出的最新表述。《报告》指出,目前,跨国公司现金持有量达到最高水平,这意味着它们的对外投资意愿不强。

商务部发布的最新统计数据也印证了跨国公司对中国投资额的下滑:今年1—6月,全国新批设立外商投资企业 11705 家,同比下降 13.05%。实际使用外资金额 590.89 亿美元,同比下降 2.96%。

“全球经济萎缩的形势下,跨国公司对外投资的减少是正常的战略选择。”北京优西国际咨询有限公司总经理尹朝安对《中国企业报》记者分析表示,如何让跨国公司拿出手里的现金做投资尤其是投向中国,是中国全年吸收外商直接投资下滑局面能否扭转的关键所在。

上半年服务业实际利用外资占比 46.1%,超过制造业 45.7%占比

对于今年吸收外资的形势,商务部则比较乐观。商务部新闻发言人沈丹阳表示,世界经济的复苏进程缓慢,不确定和不稳定因素很多,特别是欧债危机还没有妥善解决方案,同时,国内生产要素成本的上升、土地供应的趋紧都对全球跨国投资活动带来了影响。但沈丹阳同时指出,“下半年中国经济增速有望回升,这将促进投资者加快投资决策和投资进度,全面利用外资规模将会保持稳定。”

统计数据显示,跨国公司对房地产行业投资的萎缩拖了吸引外资的后腿。房地产领域实际使用外资金额下降 12.4%,而把房地产领域排除在外,前 6 个月全国实际使用外资金额 468 亿美元,同比仅下降 0.1%。

“由于国家对房地产行业的高压调控,房地产领域外商投资得到有效控制,这在整体上拉低了外资的增加。”尹朝安说。

从单月数据来看,1—6 月份,实际使用外资金额仅在 5 月份出现过微涨,这一数据在 6 月份下降幅度最大,达到了 6.87%。

虽然投资金额有所下降,但外资产业结构进一步提升。其中,服务业实际利用外资占全国比重继续超过制造业。

1—6 月,服务业实际使用外资金额 272.4 亿美元,占同期全国总量的 46.1%,超过了制造业的 45.7%占比。

“这也是中国希望看到的结果。”尹朝安表示,摆脱全球加工工厂,由制造大国向创造大国转型,吸收与利用好外资的力量将起到事半功倍的效果。

跨国公司对投资仍有信心

根据联合国的统计,今年上半年全球绿地投资和跨国并购规模双双下降。对比之下,中国吸引外资 2.96%的小幅下降说明跨国公司对中国的青睐度依然不减。

“中国跨境网上支付拥有巨大的市场和潜力,平均每年增长 11%。”虽然拒绝透露具体的投资金额,但 PayPal 中国个人支付业务部总经理陆六六告诉《中国企业报》记者,PayPal 将继续加大中国业务的投入。

事实上,中国政府对外商在华投资的欢迎程度并未减弱,但吸引外资的产业结构正在发生变化。据了解,商务部正在修订《中西部外商投资优势产业目录》,以吸引更多的外资投向中西部地区。

国家层面鼓励和重视吸引外资之外,地方政府更是将外资落户视为拉动当地经济发展与政绩的重要途径之一。

以吸引外资实现同比增加的中部地区为例,今年年底,武汉市将联合中国交通运输协会共同举办第九届中国国际物流节,并将引进 5 家跨国物流企业投资发展。武汉市人民政府副市长刘立勇对《中国企业报》记者透露,武汉市政府举办国际物流节的目的之一便是吸引跨国公司来武汉考察与对外展示武汉的物流业发展优势,从而争取到更多的跨国投资。

“在国家一系列稳增长、扩内需的政策措施出台后,外资企业对华投资的信心将得到加强。”尹朝安认为,这些外资企业会更加愿意把兜里的钱投到中国来。



统计数据显示,跨国公司对房地产行业投资的萎缩拖了吸引外资的后腿
CNS 供图

报》记者透露,武汉市政府举办国际物流节的目的之一便是吸引跨国公司来武汉考察与对外展示武汉的物流业发展优势,从而争取到更多的跨国投资。

“在国家一系列稳增长、扩内需的政策措施出台后,外资企业对华投资的信心将得到加强。”尹朝安认为,这些外资企业会更加愿意把兜里的钱投到中国来。

上市公司业绩“变脸”被指制度缺陷

■ 本报记者 陈玮英

从武钢股份更改固定资产折旧年限,到海润光伏上市前后业绩相差甚远,上市公司的频频变脸,让投资者越来越看不懂。业内专家一针见血地指出,种种现象的出现,追本溯源则是上市制度的缺陷。

上市公司业绩变脸引发投资者争议

6 月底,武钢股份公告称,将把房屋建筑物及机器设备的固定资产折旧年限延长 3 年,调整起始日期为 2012 年 4 月 1 日。根据武钢股份预计,此举将增加公司 2012 年度净利润不超过 5.4 亿元。这一举动引发了投资者的质疑。

“上市公司为了盈利的目的而进行的会计政策变更都是耍流氓。”针对武钢此举,财税专家马靖昊在其微

博上发表了这样的观点。

马靖昊接受《中国企业报》记者采访时表示,今年的经济形势不容乐观,钢的销售量以及价格纷纷下降,在经济下滑的过程中,企业必然存在盈利压力。“但可以通过会计变更来实现盈利,钢铁企业的固定资产比较庞大,如果延长固定资产折旧年限,那么对其利润的影响将是巨大的。”

但马靖昊认为,延长企业固定资产的使用年限,“有点类似于其手中的玩物,比如在经济形势好转的时候,为了少缴税,可以称固定资产更新换代的速度比较快,因此缩短固定资产的使用年限,达到企业少缴税的目的。会计估计变更的可操纵性,则成为上市公司的一种玩物和工具。”

不过,相对于武钢延长固定资产折旧年限的做法,刚刚完成借壳上市的海润光伏财务报表的“变脸”,却显得更加意味深长。海润光伏公布的首份半年报显示:今年上半年亏损 1.35

亿元。相比恢复上市前的盈利 2.29 亿元,缩水明显。

但马靖昊认为,“变脸”可能是资产中的水分比较多。

不过马靖昊同时表示,虽然包装上市不能称为造假,但有“造假”嫌疑。“变脸就像洗了一个大澡,减轻了历史问题。”事实上,如果想做出盈利,会计上是非常容易做出来的。弹性空间比较大,没有量化的限制。

制度缺陷是主要因素

马靖昊说,目前上市公司上市出现一些问题,比如欺诈上市、人为虚造销售收入等。这与目前我国的上市环境有直接联系,证监会发审委需要在几天内对企业报送的材料进行审核,因此流程上可能出现漏洞。

“为什么中国企业会采取各种造假手段欺诈上市,大家看一看《证券

法》第 189 条规定就明白了。该条款规定发行人不符合发行条件,以欺骗手段骗取发行核准,已经发行证券的,处以非法募集资金金额 1%以上 5%以下的罚款。”马靖昊说,毫无疑问,这一处罚额度对于企业来说就是九牛一毛。

ChinaVenture 投中集团分析师李玲也将矛头指向了制度缺陷。李玲在接受《中国企业报》记者采访时表示,一方面,会计师事务所与企业存在强烈的依存关系,缺乏独立性,因此,出具的审计报告很难对企业未来的业绩情况做出应有的预警;另一方面,保荐机构为了保证企业成功上市,隐瞒公司实际经营情况,对企业相关风险提示不充分。

5 月 30 日,证监会发布了《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》,将严查企业上市过程中的财务造假和利润操纵。

赛维投资失误:政府买单?

■ 本报记者 李金玲

民企破产,政府“兜底”?日前,江西新余市政府拟启用财政资金的赛维 LDK 信托贷款兜底的传闻饱受争议。

《中国企业报》记者在采访中了解到,虽然新余市人大和赛维 LDK 方面均否认了政府为企业负责买单的说法,但有消息透露,江西省财政已替赛维还款 5 亿元。

扑朔迷离的政府兜底事件

国内一家财经媒体记者称,其曾获得的一份文件显示,今年 6 月 29 日,赛维 LDK 从华融国际信托有限责任公司获得的 5 亿元借款到期,这 5 亿元已由江西省财政“赛维 LDK 稳定发展基金”先行偿还。此次这笔引发“财政兜底”质疑的信托计划,正是准备用于归还省财政的这 5 亿元。

稿件刊发后,该媒体记者曾发微博求助,称受到接受过其采访的新余市人大常委某副主任的威胁,要求其删除稿件。

这起“政府为民企债务兜底”的事件变得愈加扑朔迷离。

《中国企业报》记者登录新余市人大常委网站发现,原来那条“审议通过市人民政府关于将江西赛维 LDK 公司向华融国际信托有限责任公司偿还信托贷款的缺口资金纳入同期年度财政预算的议案”的新闻已悄然消失。

赛维 LDK 成立于 2005 年,被称为江西省最大的民营企业,也是最大的太阳能企业。2007 年 6 月 1 日,赛维成功在美国纽约证交所上市,是江西省企业有史以来第一家在美国上市的企业,同时也是中国新能源领域最大的一次 IPO。

但 2012 年以来,赛维未能维持前几年的规模扩张,资产负债表出现缩水。截至 2012 年 3 月末,赛维总资产 337.10 亿元,负债总计 293.46 亿元。《中国企业报》记者获悉,负债累累的赛维力争国有化,但这条路并非坦途。

政府救助民企引发争议

“如此大的摊子,谁敢接盘?”一

位业内人士对记者表示,尽管已有多家央企与其接触,但人主后是否真正扭转局面,双方持股比例、经营权等因素都还是未知数。

中投顾问高级研究员薛胜文认为,导致赛维今天惨败的原因主要有两点:其一,国际光伏产业需求逐渐萎缩,产品价格下行,出现了全球性的产能过剩,赛维遭受重创,公司盈利能力不断下滑;其二,长期以来公司都采取高负债的经营模式,风险因素不断累积,现在得以释放。

2012 年 6 月 29 日,赛维 LDK 三年前向华融国际信托有限责任公司(以下简称华融信托)办理的一笔 5 亿元的债务到期。赛维 LDK 希望再向华融信托申请一笔 5 亿元的信托业务,但此次华融信托开出的条件是:新余市政府出具经市人大常委会审议通过将该贷款还款计划列入财政预算的相关文件。

最终,新余市人大常委会会议审议通过了上述议案。据悉,新余市政府将赛维 LDK 偿还信托贷款的缺口纳入同期年度财政预算的提请人,并非新余市政府,而是赛维 LDK 所在的

新余高新技术产业开发区管委会(以下简称新余高新区)。

这份盖有新余高新区公章的《关于江西赛维 LDK 太阳能高科技有限公司向华融国际信托有限责任公司叙作(受理)5 亿元人民币信托贷款的情况汇报》材料显示:“赛维 LDK 公司于 2009 年 6 月 29 日以市财政资金支持的方式叙作了一笔期限三年、金额 5 亿元的信托业务,用于支持赛维 LDK 公司光伏硅科技 1.5 万吨硅料项目建设。原信托计划已于 2012 年 6 月 29 日到期,赛维公司已使用省财政‘赛维 LDK 稳定发展基金’5 亿元先行偿还,并拟以新的信托计划发行成功归还省财政。”

政府救助当地企业的做法是否妥当?中投顾问高级研究员薛胜文对《中国企业报》记者表示,关于政府救助当地企业的做法,各界争议很大。一方面,有专家认为,政府以财政资金替民营企业还债,完全模糊了政府和企业之间的边界,极为不妥当;另一方面,也体现出政府对当地民营企业的关心和支持,有利于地方经济的平稳发展。

一线



观澜湖集团主席兼行政总裁朱鼎健

投资高尔夫不是做配角



朱鼎健

他的父亲生前一直在构建高尔夫帝国,他接班以后却在大手笔投资商业地产。国内高尔夫球会纷纷陷入经营困境,观澜湖的高尔夫项目究竟靠什么盈利?在接受采访时,观澜湖集团主席兼行政总裁朱鼎健介绍了他的经营秘籍。

把高尔夫当做产业来经营

记者:观澜湖集团布局海南板块已经有五年了。你对这五年取得的成果满意吗?

朱鼎健:我们观澜湖集团在海南已经进驻有五年了,进展得非常快,包括五星级酒店 500 多个房间,还有一所非常大的锦标赛的球会,全部只用了一年半的时间打造,又用了一年多时间打造了一个全世界规模最大的温泉水,还有一个规模最大的 SPA,其实是一个综合旅游的体验,现在全部已经投入使用。接下来我们还要打造几个不同的旅游小镇,已经全部开工了。另外还有一个电影公社,今年年底就会动工。

记者:做旅游地产的黄怒波先生说,高尔夫是旅游地产的标配,没有高尔夫旅游地产就做不起来。从项目上来看,高尔夫似乎也是观澜湖发展的重中之重。那么你是否也秉承和黄怒波先生一样的观点?

朱鼎健:我绝对不认为高尔夫是一个配置。观澜湖的开发理念是,我们在做体育板块、休闲板块。我们不是把它当作一个园林绿化,或一个景观去打造的。如果是这样打造的话,一个球场就已经足够了,我们真的是作为一个产业去打造的。

记者:传统看法认为,高尔夫是一种贵族运动,是一个很小的事情。如果把它作为一个产业来发展的话,会有那么大的客源来支撑吗?

朱鼎健:这一次(海口度假区)我们打造的 10 个球场,是全世界规模最大的公众球场。公众球场就是代表了高尔夫不再是一个贵族的运动了,不需要再买一个几十万、过百万的会员卡去拥有一个使用权,去打高尔夫。我们今天把这个门槛降低,任何人可以按自己的喜好选择球场。球场也有不同的价格体系,你要私密性一点的体验也有,有贵的,也有大众化的,所以就是要把体育产业普及化。我们要让我们所有的业主、所有的投资者永远可以享受到最美的景观、最好的空气、最好的绿化。

商业地产要与卫星城结合

记者:像深圳观澜湖新城这样的商业地产,在公司的规划中属于一个什么地位?

朱鼎健:商业地产是我们六大板块其中之一。不单只在深圳、东莞打造,也在海口打造。但我们不是在市中心打造商业,而是在打造卫星城。卫星城意味着不单只有住宅,其实也需要有非常重要的商业体量和元素在内。今天我们就是引导所有的人流往北走。建成了现在的龙华新区,这个新区的建立,整个东莞市场都能够从中受益。

政府也是非常兴奋,因为新区里面有新的内容、新的亮点,再加上所有原来深圳的很多大企业,包括华为、富士康、雪铁龙等,交通出行更加便捷,其实这就是观澜湖整个运营的方针,即所有项目都要达到共赢的效果。

记者:观澜湖这 20 年来累计已经投资了 200 多个亿了,今年又要投资 50 多个亿建这个观澜湖新城。公司在现金流这块会不会比较紧张?

朱鼎健:观澜湖能够这么迅速发展是因为我们不是只有一个主营业务,而是多板块的主营业务。同时我们也有长期的规划,中期和短期的整个融资计划。长期很自然是有土地的储备,中期我们也是有一个非常完整的五年规划的目标,短期就是每一年的现金流的一个动态,再加上现在我们要打造的就是商业旅游,而商业旅游包括休闲旅游、第三产业这两个产业,都是银行和政府大力扶持的产业。不扶持的是房地产,但是商业是大力扶持的。同时旅游内需这个板块也是大力扶持的。所以这就是为什么我们可以用这样短时间滚动新的项目、新的领域、新的发展(的原因)。

走出去,做全球化的品牌

记者:作为家族企业,观澜湖集团在您父亲执掌的时代,是要缔造一个高尔夫帝国。可是你接受之后的主要投资都在商业地产。这是不是意味着你要转变发展思路?

朱鼎健:我不是在转变我父亲的发展思路,而是在完成。我希望能够为我父亲完成他的这个蓝图、他的规划、他的思维。从第一天开始,他是要打造一个国际性的旅游度假区,就是代表了氛围、内容非常丰富,但是有些元素必须要在前面。我们现在打造了一个这么大的绿地,生态环境这么好,所以我们能够引进国际比赛,并通过国际比赛去宣传一个城市的发展。所以就有了这么多的企业进驻。这样就带动了我们的开发了。

记者:在你的设计下,观澜湖未来的商业版图将是什么样?

朱鼎健:我觉得我真的很幸运,我有机会在外国读书,也在外国待了一段时间,所以也能够很了解国外的文化,也能够非常流利地去应用英文,英文水平反而比中文还要高。现在我已经迈出了很大的一步就是怎样走出去,引进来。一方面把很多国际比赛引进国内,今天也把很多国外的品牌引进国内,但是下一步计划是让观澜湖走出去,把这个品牌全国化,全国化是我的中期目标,但是远期目标则是全球化。
网易《财经会客室》供稿