

我国对外贸易类上市公司经营状况概析

□ 吴丽群

(厦门大学 国际经济与贸易系,福建 厦门 361005)

摘要: 本文通过对我国沪深两市外贸板块 23 只外贸股的总体分析以及其中重点上市公司经营业绩和融资能力进行分析,说明当今我国外贸类上市公司的经营状况。

关键词: 外贸;上市公司;经营状况

外贸类上市公司分为两类,进口型为主的公司和出口型为主的公司。出口型为主的公司大都是我国一些具有比较竞争优势商品的公司,比如纺织服装类公司,浙江东方(600120),而进口型为主的公司主要为原材料和基础工业品的公司,包括五矿发展和 G 中化等。随着中国经济向着重化工业发展进程的加快,国内对一些工业原料和基础产品需求将大幅提高,从而为从事投资品进口的外贸股业绩打下基础,因此这类公司的经营业绩在整个外贸板块中就会比较突出。1993 年上海申达股份有限公司经过改组成为我国第一家外贸类上市公司,到目前为止在沪深两个证券交易所上市的外贸类公司共有 23 家。

一、经营状况分析

2005 年前两季度 23 家外贸类上市公司平均实现每股收益 0.091 元,净资产收益率 2.92%,低于沪深两市每股收益 0.150 元(沪市)与 0.105 元(深市)和净资产收益率 5.59%(沪市)与 4.07%(深市)的平均水平。2004 年五矿发展和 G 中化每股收益均在 0.50 元以上,净资产收益率 19% 以上,为提升整个行业的整体业绩做出了贡献。

1. 财务效益状况分析

①净资产收益率。从整体来看,外贸类上市公司的净资产收益率呈明显下降趋势,由 2000 年的 9.43% 下降到了现在的 2.92%。从具体企业来看,除了五矿发展和 G 中化的净资产收益率呈现较好的增长势头,其他都出现不同程度的下降,从而使得整个外贸板块的净资产收益率大幅度降低。

②每股收益。从每股收益指标来看,1999~2004 年间外贸类上市公司总体上是处于下滑趋势中,与净资产收益率的下降趋势基本相似,特别是 2003、2004 两年间下降明显,低于全国平均水

平。23 家外贸类上市公司只有五矿发展和 G 中化的每股收益有所提高。

2. 资产运营状况分析

对外贸易类上市公司的资产运营状况主要通过总资产周转率、流动资产周转率、存货周转率和应收账款周转率来体现,在这里我们主要总资产周转率来进行分析。

从笔者现已掌握的有关数据和资料可知:2004 年上半年外贸类上市公司的总资产周转率略低于 2003 年上半年。2003 年外贸类上市公司的总资产周转率比较高,在 23 家中有 14 家的总资产周转率超过 1,说明企业总资产的利用效率比较好。同时我们看到除了五矿发展和 G 中化外,上海物贸的总资产周转率特别高,但是它良好的资产营运能力没有带来特别好的企业收益,净资产收益率和每股收益较低,因此单从一个指标无法说明企业的整体运营状况,必须综合多个指标进行评价。

3. 偿债能力状况分析

上市公司的偿债能力状况可用资产负债率、现金流动负债比率、速动比率和有形资产债务率等指标来衡量。对于对外贸易类上市公司的偿债能力本文我们主要使用资产负债率这一指标来分析。

从 1999 年到 2004 年,外贸类上市公司的资产负债率一直高于全国平均水平,并呈现上升趋势。而且几乎每年负债占总资产的比率都在一半以上,而五矿发展的负债达到了总资产的近 90%。而另外一些上市公司,如中成股份、弘业股份的资产负债率在板块内都偏低。有统计数据显示,2001 年上市公司的资产负债率为 47%,证券市场筹资占总资产的比重大约为 30%,历年的积累资金占总资产的比重仅为 17% 左右。这说明证券市场筹资占我国上市公司自有资产的绝大部分,上市公司对证券市场融资的依赖性大,而其自身积累能力有限。可以想象一旦市场环境发生突变,通过证券市场渠道融资受阻,上市公司财务结构将可能恶化,甚至出现信用危机。这对于外贸类上市公司也是一样的情况。

二、板块内重点公司分析 - 五矿发展、G 中化

从以上分析我们可以看出五矿发展和 G 中化这两家上市公司的整体运营状况较好, 以下我们就对这两家企业进行重点分析。

1. 五矿发展

五矿发展成立于 1997 年 5 月, 是由中国五金矿产进出口总公司独家发起的专业外贸公司, 同时也是我国规模最大的五金矿产品进出口贸易企业。1997 年中国五金矿产进出口总公司以其净资产折国有法人股 22500 万股, 上市时总股本达 30000 万股。公司主要业务包括: 五金矿产品贸易、国际货运代理、国际招标业务等。公司主要出口钢材、铁矿砂、废船等, 进口生铁、钢材、焦炭、水泥。

公司上市 8 年来, 经营稳健, 业绩优良, 主营业务收入从 1997 年的 21.74 亿增长到 2004 年的 645.93 亿, 累计实现净利润 18.84 亿元。

五矿发展近年来业绩不俗, 主要有以下几方面的原因:

①钢铁业务平稳增长。公司目前钢材贸易的品种主要有不锈钢、冷轧板和热轧板, 这些品种都属国内供应有缺口的产品, 2004 年一季度公司上述产品的贸易额仍然保持稳定增长。据钢铁协会的调查统计, 未来几年内, 国内钢材需求持续增长。

②铁矿石进口销路无忧。中国钢铁消费旺盛, 对铁矿石需求不断增长。公司 2003 年进口了 274.79 万吨铁矿砂, 占国内总进口的 1.86%。铁矿砂价格上涨, 公司该产品利润率高, 2004 年一季度毛利率达到 26.66%。

③焦炭出口利润丰厚。近年来, 世界焦炭市场供应紧张。公司作为我国主要的焦炭出口商, 2003 年出口焦炭 122.59 万吨, 市场占有率 8.62%。2004 年焦炭出口许可减少, 公司出口量有所减少。但由于出口价格暴涨, 扣除运输费用等开销, 公司该项业务的利润率仍然比较理想。

④煤炭业务稳定发展。公司 2003 年除了内贸业务外, 煤炭进口 12.44 万吨、出口 429.35 万吨, 其中出口市场占有率为 5.4%。

⑤进军实业开始获得回报。公司近两年来投资参股了五矿营口中板公司、五矿贵州铁合金公司等多家钢铁行业上下游公司。根据年报显示, 投资开始逐渐显现成效。五矿营口中板公司 2002 年净利润为 3943 万元, 2003 年达到了 8874 万元, 同比增长 125%。

2. G 中化

公司是由中国化工进出口总公司作为主发起人, 联合中国粮油食品进出口(集团)有限公司、中国石化集团北京燕山石油化工有限公司、中国石油销售总公司、上海石油化工股份有限公司、浙江中大集团股份有限公司以发起设立方式, 于 1998 年 12 月 14 日成立的股份有限公司。成立时公司总股本为 25265 万股。其中, 主发起人以净资产及股权出资, 折为国有法人股 24000 万股, 其他五家发起人均以现金出资, 各折为 253 万股。

近年来公司的业绩实现高速增长, 2003 年稳步经营, 取得每股收益 0.47 元的历史最好水平。公司 2004 年第一季度在国家进出口贸易稳步增长以及主要能源产品价格上涨的有利形势

下, 藉助战略南移务实的经营基础, 加大营销力度, 积极拓展市场, 强化客户服务, 实现经济效益的良性增长, 公司 2004 年一季度净利润实现同比增长 94%。

公司业绩逐年稳定增长主要是由于以下几个因素的推动:

①战略南移上海。2001 年南移上海被记为是 G 中化具有里程碑意义的战略举措。作为一家原来以化工贸易为主营业务的公司, 其主要的市场和客户集中在华东和上海地区, 再加上长江三角洲和珠江三角洲在今后一段时间仍将是中国经济高速增长的龙头, 南移有利于更好地贴近市场、贴近客户, 分享华东、华南经济高速增长带来的成果。

②向化工类综合服务商转变。作为国内最大的化工品进出口上市公司, G 中化从去年开始大张旗鼓地实施其战略转型, 即从传统的化工品贸易商向化工类综合服务商转变。短短一年多时间, G 中化大举进军精细化工生产和化工物流, 转型之路稳打稳扎, 向国内最大的化工类综合服务商的目标不断迈进。公司董事会决定在保持化工品贸易分销领域的优势地位基础上, 向化工品生产和化工品大物流两大领域进行, 建立自己的实业实体和先进的产业流通平台, 从而完善自身的化工产业链, 巩固和扩展公司在化工产业的优势地位。

③完善的公司治理结构。公司聘请标准普尔评级, 通过国际评级机构的介入, 以国际标准来检验、衡量公司的治理水平, 有利于公司找出与国际标准的差距、发现不足, 从而持续改进公司治理水平, 进而推动公司国际化业务的开展, 为公司与更多著名跨国公司缔结战略联盟创造条件。在经理人制度方面, 公司已陆续引进了 3 位原 GE 中国区的高管, 以及一批化工研发生产、物流配送方面的业界优秀人才在公司担当重要职务。

G 中化有望获得进一步发展。首先, 背靠国内乃至国际著名的化工集团, 其焦炭、橡胶、石蜡等产品的销售量均居于国内前列, 随着产品需求的上升, 公司业务仍有进一步上升的空间。其次, 2003 年由于 SARS 的出现, 对于化工品及塑料的销售均产生了较大的不利影响, 而 2004 年这些产品的销售将获得恢复性增长。第三, 公司近年来致力于化工产品的物流业务, 2003 年船运收入达 1.52 亿元, 中转租罐收入 1.49 亿元, 货运代理收入 7707 万元, 均有较大增长。从各方面情况来看, 2004 年海运价格仍将在高位运行, 而公司具有庞大的化工业务规模, 在化工品物流业务方面潜力巨大, 未来将有望成为新的利润增长点。

三、小结

通过以上分析我们可知, 近年来外贸类上市公司的数量虽在不断增加, 个别外贸类上市公司持续发展, 但从整个板块来看, 由各项指标所表现出的经营业绩并不容乐观。因此对外贸类上市公司必须实施“实业化、集团化、国际化”的发展战略, 切实有效地转变经营机制, 逐步走向规范经营。 □

作者简介: 吴丽群, 女, 1983 年生, 福建仙游人, 厦门大学国际经济与贸易系研究生。