

verseas

微软等巨头上书美商务部: 放宽或取消对华高科技出口管制

认为管制政策损人不利己,此举被视为对即将进行的中美战略对话施加影响

□本报记者 朱周良

在中美首次战略经济对话即将召开之际,美国企业界向布什政府发出了要求促进对华出口的强烈呼声——美国应放宽甚至取消对华高科技出口管制。

上周末,包括全美制造商协会、美国商会、美国商用软件联盟以及全美对外贸易委员会等24家美国企业团体联名向美国商务部写信,要求当局修改或是在今年7月份出台的47类高科技产品对华出口的管制,并称政府试图通过立法限制中国获取所谓“敏感技术”根本行不通,甚至会适得其反,到头来损害的还是美国企业的利益以及美中经贸关系。

波音微软带头

尽管美国商务部尚未公开这份据称长达42页的联名信,但据美国媒体报道,微软、波音、通用电气以及英特尔等都在发起公司之列。而接受这封信的是美国商务部下属的工业和安全局(BIS),后者专门负责军民两用技术的审批。

今年7月,美国商务部颁布了一项草案,强制47类高科技产品的出口商提供证明,表明中国进口方不会将其产品用于军事目的,具体产品涉及软件和飞机部件等。据悉,该草案目前仍在征求各方意见,可能在明年年初某个时候最终确定。

而此次联名上书的24家企业团体称,他们现在的“基本立场”,就是美国政府在和出口商充分协商后,“撤销或彻底更改”其对外出口管制新建议。

上海美国商会副主席廖志成昨天接受记者采访时表示,“经过双方的充分沟通和讨论,最终有望推出一个更好的(对话高科技出口)监管方案。”

事实上,在上述议案刚出台

时,就有许多美国企业表示强烈反对,之所以在此次高调提出此事,可能也是考虑到下周即将举行的中美战略经济对话。下周四至周五,由美国财长保尔森带队、美联储主席伯南克以及美国商务部长古铁雷斯等人参与的美商高级代表团将来到北京,与中方官员就全球经济增长、世界贸易机制以及国际能源和环保等一系列问题进行讨论。

损人不利己

“拟议中的管制方案给美国公司带来了沉重的守法成本,也妨碍了美国对华政策,但却没有带来任何实际好处或是起到任何预期效果。”美国企业团体在信中表示,“如果本意是阻挠中国的相关技术方面的军事应用,那么这个议案肯定是毫无用处的。”

美国企业界的担忧主要有两点:一方面,美方的严格管制可能把原本属于美国企业的订单拱手让人,因为中国完全可以从欧洲或是其他地区企业获得美国人不愿出口的技术,况且像航天导航系统、电脑网络硬件以及无线电放大设备等产品中国自身已经具备生产能力;另一方面,按照议案,美国企业如果要出口受管制产品到中国,必须出具相关企业的证明,这无形中增加了美国企业的成本。

这些企业团体还在信中指出,拟议中的对华出口管制规定不仅不会给美国带来安全好处,而且将损害美国在其他方面加强中美关系的努力。

不应过分乐观

“我们是希望美国企业多发出这样的声音,给予中国更多世贸成员应该享受的公平待遇,”中国商务部国际贸易经济合作研究院外资研究部主任金伯生对记者说,“来自企业方面的更大压力,多少也会影响到政府的



微软、波音、通用电气以及英特尔等都在发起公司之列 张大伟制图

最后决策。”

不过,专家也提醒说,指望美方马上大幅修改甚至完全放弃对华高科技出口管制也是不现实的,中国方面必须做好“持久战”的心理准备。

金伯生分析说,首先,尽管布什政府近期表现出来的立场是支持扩大对华出口,但不排除其内部仍有持不同意见的利益集团,况且新近掌控国会的民主党在对华问题上并非那么友好;其次,和许多发达国家一样,美国要否定一项政策制定政策一样往往都要花很长时间,所以,要推动美国放大对华科技出口,“我们要做长远的打算。”

从美国商务部方面的表态也可以看出,美方不可能轻易否定对华科技出口管制案。美国商务部负责出口管理的部长助理帕迪拉上周就表示,布什政府会讨论到美国企业界对于新议案的担忧,“但撤销议案显然不在我们的考虑之列,因为该草案是基于美国的根本政策立场推出的。”

■相关新闻

制造业协会再吁施压人民币升值

□本报记者 朱周良

就在微软、通用等美国大公司联名呼吁政府放宽对华高科技出口管制的同时,有关要求中国加快人民币升值的不和谐音却又再度响起。

代表制造商利益的全美制造业协会上周宣布,其下属中国事务特别小组将在今天,也就是美国财长保尔森、商务部长古铁雷斯以及贸易代表施瓦布访问中国前夕与他们举行会晤,届时企业高管们将亲自到财政部向即将访华的保尔森发起游说,要求后者向中国施压,允许人民币进一步升值。

“我们的主要目的是汇率,”上述制造业协会在华盛顿的发言人费尔德表示,“双方还将讨论知识产权、补贴以及贸易逆差等问题。”

许多国内外专家都认为,人

民币汇率并非解决贸易问题的灵丹妙药,给中国加压升值更行不通。所以,深知“改善美国对外贸易不平衡不是要通过限制进口,而是要专注于出口”的古铁雷斯,上月专程带来25家大企业组成的推销团到访中国。

然而,美方在对华经贸问题上的立场却屡屡动摇,鼓吹人民币大幅升值的“噪音”仍然时有耳闻,并且不是只有企业界才听得到,在美国政界也屡屡有这样的声音。

从保尔森、古铁雷斯等人的公开表态来看,布什政府也逐步意识到,在对华经贸问题上不能硬来,动不动就挥舞“汇率大棒”只会适得其反。现在的问题在于,怎样排除少数不和谐音的干扰,坚定地通过建设性对话的方式,推动中美经贸健康发展,这可能是布剩下两年任期的一大挑战。

欧盟征反倾销税 瑞典鞋价上涨

据瑞典媒体近日报道,自今年4月欧盟开始对中国和越南产皮鞋征收反倾销税以来,瑞典市场的皮鞋零售价格已有所上涨。

瑞典商会日前公布的统计数据表示,由于关税提高成本增加,瑞典的鞋类批发商已经开始调整采购渠道。自今年4月以来,瑞典对来自中国和越南的皮鞋的进口量一直在下降。

瑞典商会指出,欧盟对中国和越南产皮鞋征税的初衷,是想促使欧洲鞋商将生产重心从亚洲转移回欧洲,但看来这种愿望很难实现,因为欧洲鞋商还可以在亚洲其他地方找到新的低成本供应商。(新华社)

法咨询机构:

3年将有50家国企成为世界500强

法国《费加罗报》1日援引该国一家战略咨询公司的最新研究报告说,在今后3年中,50家中国企业有望跻身世界500强之列。

据《费加罗报》透露,这家名为BAIN ET COMPANY的战略咨询公司在报告中说,2010年前跻身世界500强的中国企业将达到50家,而目前只有20家中国企业榜上有名,10年前则仅为3家。

这家法国公司的调查研究表明,中国企业的速度比当年的日本企业快2倍,日本企业从发展、壮大到有能力进行跨国收购用了25年,而中国企业实现这一目标用了不到10年。

对于“西方商界应当把中国当作威胁还是与之建立平衡关系”这个问题,报告认为,西方企业和商家应该深入了解中国市场,并与中国业界实现共赢。(新华社)

欧佩克或添三丁 中国须未雨绸缪

产油国话语权引人瞩目,专家称摆脱被动局面还须能源自给

□本报记者 朱周良

今年早些时候传出的石油输出国组织欧佩克(OPEC)要扩大规模一事又有新进展。欧佩克秘书长巴尔金多上周证实,非洲第二大石油生产国安哥拉以及同为非洲产油大国的苏丹都即将成为欧佩克成员。同时,南美洲产油国厄瓜多尔新当选总统科雷亚日前也公开表示,在退出长达14年后,厄瓜多尔可能重新回归欧佩克“大家庭”。据称,这也是欧佩克35年来首次“扩军”。

抛开厄瓜多尔不说,仅是安哥拉和苏丹就有望令欧佩克在未来两年内的日产量增加300万桶,对于已掌握全球近40%石油产量的欧佩克来说,“新军”的加盟,无疑会极大提升该组织的国际影响力,特别是在原油定价方面的绝对话语权。对于像中国这样现在还在很大程度上依赖进口的原油消耗大国,最新的动态需要引起足够关注。

20年后石油两强垄断?

“从长远来看,欧佩克对市场的控制力将越来越强,”专门研究石油行业的中国商务部研究院副研究员董莉霞在谈到欧佩克的扩张对记者说,“二三十年后,全球的原油资源将更加明显地集中到这些国家。”

专家指出,从绝对的开采年限上来看,目前的大多数非欧佩克成员国均不及中东地区的欧佩克国家,而如果像安哥拉这样的“新兴”产油国也被拉入欧佩克,未来欧佩克“一家说了算”的局面将愈加明显。

欧佩克11国原日产量为

2750万桶,尽管该组织宣布从11月1日开始减产120万桶/日,但当前的实际日产量仍远超过2630万桶。在全球8500万桶左右的原油日消耗量中,欧佩克的供应占了40%左右。

当然,除了欧佩克之外,俄罗斯也是未来国际油市的另外一支重要力量。作为欧佩克以外最重要的石油生产和出口国,俄罗斯目前是全球第二大石油生产国以及最大能源输出国,该国目前的原油日产量约为960万桶左右,接近前苏联解体以来最高纪录水平。

OPIC足以抗衡OPEC吗

对于欧佩克咄咄逼人的扩张态势,全球的原油消费国都不敢怠慢。就在今明两天,欧盟就特别前往维也纳的欧佩克总部“公关”,探讨油价话题,这也是在欧佩克和欧盟能源对话机制下双方举行的第二次高级别专家会议。

就中国来说,对欧佩克原油供应的依赖较欧盟国家绝不会更少。最近就有报道称,正在考虑加入欧佩克的安哥拉已超过沙特阿拉伯,成为中国最大的石油供应国。

也正因此,在今年10月下旬,中国、美国、日本、印度和韩国五大经济体的能源部长罕见地齐聚北京,商讨如何稳定油价及对抗欧佩克日益强大的定价话语权。

“这应该是第一次有这么多消费大国一起来探讨原油定价问题,”董莉霞表示,“其实也是反映了一种趋势,原油消费国今后会加强联合,以平衡欧佩克。”

在10月的五国会议上,中

美等五大经济体重点探讨了建立多国原油定价联盟等话题,而这也可能是在一直在讨论之中的石油进口国组织(OPIC)的区域体现。

中海油总公司总经理傅成玉此前就曾表示,亚太区应建立一个统一的原油供应机制及消费机制,类似欧佩克组织。

据中国社科院能源专家清友分析,如果把目前全世界前十位的石油进口国和地区组织起来,其石油进口总量就与OPEC的产量相当。如果再能建立OPIC与OPEC的利润分成机制,并增加OPIC的内部协调和对外谈判能力,那么石油需求国家将改变目前这种价格的被动接受者的地位。

根本还在于能源自主

董莉霞说,“要摆脱被动局面,最根本的还在于能源自给,要加快发展石油以外的其他能源。”

各国显然也早已意识到了这个问题,比如欧洲最近几年已大大提高了对天然气能源的使用,在交通和民用取暖等耗油较大的领域推广使用天然气等替代能源。

中国虽然在推广新能源方面起步相对较晚,但进展却是很快的,并且政府在这方面也给予了很大的政策支持。前不久,中国财政部和农业部等五部委最近联合发文,宣布今后国家将采取弹性亏损补贴、税收优惠等四项财税政策,来推进中国生物质能源与生物化工发展,促进中国石油替代。

专家指出,替代能源并非遥不可及,只是因为目前这方面的开发成本还较高,随着技

术进步和投入加大,各国对于原油的依赖必将逐步减小,像中国这样的能源消耗大国也大可不必担心受制于欧佩克。



国企备兑权证的对冲活动

发行商沽出备兑权证之后,为了对冲自身风险,需要进行动态的对冲活动。比如,中行上市时,发行商发行了6个月后的中行认购证,如果中行大幅上涨,6个月后将超过该权证的行权价,权证持有人到期时要求行权,权证发行商会面临大规模行权而亏损的风险。因此,当发行商沽出备兑权证之后,便会进行初步对冲,而随之而来的是动态对冲。

发行商用来对冲风险的金融工具有很多种,常见的有正股、股票挂钩票据、场外期权、上市期权、股指期货等。这些工具可以有有效的对冲正股因为价格及波幅的变动而给发行人带来的风险。对冲工具的选择和数量是发行人所要考虑的主要问题。比如,在中国香港,除了国指权证外,其它个股的上市期权的成交量和活跃程度比较小,难以满足权证发行商的需要。当投资者买入国企认购证,在初步对冲的层面上,发行商将会买入相关正股去对冲风险;随之而来的动态对冲,当正股变化及相关证市价变化,如发行商选择买卖上市或场外期权、场外高息票据等衍生工具,发行商亦会根据相关证对冲比例变化而买卖相关衍生工具,去对冲波幅风险。通常来讲,发行商买卖正股进行对冲成本相对较高,但发行商采用场外期权进行对冲时,可能会面临期权流动性不足、引伸波幅买卖差价或较阔的问题,而个别正股场外期权如国信、铝业、宽煤、江西铜等场外期权流动性极之不足。权证发行商此时会选择成本较低的股票挂钩票据来对冲风险。

股票挂钩票据是一个结构性产品,本身已经含有期权成分,可以直接用来对冲权证的风险,节省了部份对冲成本;惟碍于场内国企权证的技术条款,与相关正股场外高息票据的技术条款不一,所以,个别发行商当沽出国企权证后,仍会倾向买卖正股去对冲风险。另一方面,当个别国企股波动性极高,令发行商难以承受风险时,发行商及场外期权行家便会转趋审慎,或会以较高引伸波幅才愿意沽出期权,惟当期权买家

的考虑,当以较高引伸波幅买入期权,当市场波幅收窄或横行时,期权的时间价值将令期权买家蒙受损失。

除此以外,即使个别正股场外期权及高息票据活跃,如招行,惟碍于其即市波幅愈来愈大,如招行在11月9日上升5.2%,在11月10日由一度上升7%收窄至3.6%,由于权证发行商的对冲模式是高追买正股、低追沽正股,当正股即市波幅极大、上落幅持续极高时,个别发行商不停地大手买高追低沽,对冲成本亦高,或未能有效地对冲个别国企证的潜在风险。与此同时,当正股即市波幅极大,个别权证发行商或会较依赖正股对冲风险,正股的对冲活动,是当投资者买入国企认购证,如相关证每轮对冲值为0.5,发行商在市场沽出每份100万份国企认购证,一旦选择买入正股对冲,便在市场买入50万股相关正股;相反,投资者沽出国企认购证,如相关证每轮对冲值为0.5,发行商在市场回购100万份相关国企认购证,一旦选择沽出正股对冲风险,便在市场沽出50万股相关正股。所以,若要透过正股对冲风险,将要面对正股流动性及波幅变化的潜在风险。

由于国企股受到投资者热捧,因此关于国企股的各种衍生工具品种比较多,这为发行人的对冲提供了很好的便利条件。工商银行上市,更是在香港市场上开创了权证、上市期权及期货与股票同时上市的先河,而工行场外期权和股票挂钩票据亦深受私人银行和专业投资者的欢迎。如果相关对冲工具种类较多而且比较活跃,发行人可以从中进行优劣的选择,选择执行价格、到期日与发行商发行的权证相接近的工具,此时能够选择一个波幅较低的对冲工具,使得权证做市成本也随之降低。

比联金融产品网址为 www.kbcwarrants.com

比联金融产品为亚洲活跃的衍生产品供应商,提供多元化产品,包括权证、结构性产品,并积极参与投资者教育,详情请浏览比联网页。证券价格可升可跌,投资者有机会损失全部投入的资金。投资者应充份理解权证特性及评估有关风险,或咨询专业顾问,以确保投资决定能符合个人及财务状况。(广告)

■环球扫描

芝加哥联储总裁:美国或需继续加息

芝加哥联储银行总裁迈克尔·莫斯科周五称,近期物价数据与通胀略有放缓的看法相一致,但他重申,美国联储局仍可能需继续加息以抑制通胀压力。

莫斯科在卡尔系学院发表演讲时表示,关键在于通胀趋势能否持续下去,及通胀能多快的回落至与物价稳定相称的水平。

与过去数周的多次演讲一样,莫斯科再次警告,高实际通胀可能导致通胀预期过高。他指出,美联储

过去3次会议之所以维持利率不变,就是因为通胀预期受到了控制。

莫斯科表示,美联储必须对通胀预期保持警惕。若通胀预期真的上升,美联储有义务调整货币政策,以兑现其对物价稳定的承诺。

莫斯科不是美联储本届公开市场委员会(FOMC)具表决权成员,但他将在2007年成为FOMC具表决权的成员。

(逢佳)

《经济学家》:全球并购有五大新特点

英国《经济学家》的文章说,根据世界知名市场调查公司Dealogic的统计数字,从年初至今,全球范围内已宣布的公司并购交易涉及金额高达3.39万亿美元,刷新了2000年互联网鼎盛时期创下的3.33万亿美元的最高纪录。分析人士指出,今年的并购热潮主要得益于利率水平仍然较低以及高收益债券的投资回报相对稳定。

与以往相比,今年的并购潮还呈现出五大新特点:首先,从地域上看,欧洲的并购风头强于美国。

其次,

与2000年那次全球并购大潮相比,今年各行业的并购活动总体来说还是齐头并进的,没有任何一个行业独占鳌头。

第三,并购支付结构也有很大变化,现金支付成为各家收购公司的首选支付方式。

第四,同样受低利率刺激,杠杆收购(LBO)案例显著增多,约占全部并购案例的1/5。

最后,在今年的全球并购大潮中,恶意收购案大幅增加。

(逢佳)

法竞争力下降导致经济全面受损

法国《论坛报》1日援引该国REXECODE经济研究中心的最新研究报告说,法国竞争力下降使该国经济全面受损,近六七年来的因此导致的损失约占经济增量的20%。

REXECODE经济研究中心的报告指出,自1999年以来法国的竞争力每况愈下,其主要原因是法国劳动力成本上升和企业战略失误。该机构解释说,法国企业近年来采取低价战略以扩大产品销售,但因法国人工成本大幅上升,许多企业不得不实施“外迁战略”或转售进口低价产品以降低成本,这导致其总体盈利能力大为降低。

该机构认为,竞争力下降使得投资者对法国市场逐渐失去信心,法国境内投资额占国内生产总值的比例因此急剧下降,这直接导致法国在3年内由外贸顺差转为巨额外贸逆差,其2005年的外贸逆差创下纪录的264亿欧元。

REXECODE主席米歇尔·迪迪埃指出,法国竞争力下降重要原因是实行了每周35小时工作制。他认为,法国平均每小时人工成本分别是美国和日本1.35倍和1.55倍,并高于欧元区国家平均水平。(新华社)

欧元升值 瑞典豪华车厂拟转产北美

据瑞典《今日工报》2日报道,欧元的升值给瑞典的汽车工业出口造成直接影响。沃尔沃和萨博两家豪华车厂已经在考虑将部分汽车生产线转移至美国或墨西哥。

由于今年以来欧元对美元升值,福特公司旗下的沃尔沃轿车和通用汽车公司旗下的萨博汽车的欧洲生产成本大幅上升,产品在北美市场的竞争力锐减。汇率因素造成前者今年盈利锐减25至30亿欧元,后者也

因此蒙受了10亿欧元的损失。

萨博公司全球市场部负责人西蒙松表示:“将部分生产转移至北美是一个不错的选择,现在我们在那里生产萨博9-7X系列轿车,事实证明这是一项非常明智的决策。”

沃尔沃公司高管则透露,由于汇率变动,2003年至2005年间公司收入减少了100亿克朗。作为该公司主力车型的沃尔沃XC-90系列城市吉普车今年的销售预计将下降7%左右,该车型45%的市场在北美。

(新华社)