

红火开局,稻花香集团打响新春第一枪

■ 张丽 杨森 王佩佩 袁林

春回大地,万物更新。年味还未散,稻花香集团厂区已是机械轰鸣、车辆穿梭,一派繁忙的生产发货景象。

2月10日,农历正月初六,稻花香酒业“151”包装中心生产车间里,员工全部返回岗位,生产线上井然有序,一瓶瓶稻花香美酒经过层层检验,精心封装后,即将踏上属于它们的春节旅程。成品库外,一辆辆整装待发的货运车排成长龙,连司机都加入了装车卸货的行列中。“开工第一天我们就发了超过10万件货!”成品库相关负责人一边介绍,一边忙着调配下一批产品。

在稻花香集团旗下快速成长发展的关公坊酒业和三麦酒业,这个春节也注定不平凡。江城消费者信赖的老品牌关公坊,1月份至今,生产、发货量均达28万件。三麦酒业主打苦荞系列,产品一直供不应求,开工当日生产、发货量均近万件。作为稻花香白酒扩张企业,坐落咸宁的国脉健康酒业也是风正好扬帆,产品热销湖北、湖南、浙江、广州等市场,1月份以来发货量已逾6万件。

稻花香旅游产业项目龙泉铺古镇也于春节期间迎来小高潮。龙泉庙会·稻花香灯会热度不减,成了市民日益丰富的年味套餐中的一道“硬菜”。据不完全统计,大年三十至正月初六,龙泉铺古镇的车流量达到5.2万辆,客流量累计达到21万人次。

稻花香集团旗下三峡物流园蔬菜水果、干货调味、副食日杂、水产区域近500户商家陆续在正月初六、初七两天开门迎客,其他商户初八全面开市。开市仅2天,园区蔬菜交易量达3000吨左右,充分满足了市民新春菜篮子需求。



稻花香生产车间一派繁忙景象



包装精美的稻花香酒正传送至成品库



稻花香灯会吸引广大游客



三峡物流园备货充分,满足市民新春菜篮子需求

茅台集团财务公司将为保健酒业公司发展提供金融服务

2月19日上午9点,茅台集团财务有限公司总经理吴志军率队来到保健酒业公司,就对保健酒业公司提供资金支持、金融服务等事宜进行交流座谈。公司党委书记、董事长王开馥,党委副书记、副董事长、总经理赵富刚,党委委员、副总经理、总会计师帅承举,党委委员、副总经理姚晓波出席座谈会,会议由帅承举主持。

茅台集团财务有限公司副总经理吴桦、王剑波,风险合规部负责人高立,信贷业务部负责人张荣皓,信贷业务部客户经理田超参加调研。

座谈会上,公司领导对茅台集团财务公司一行的调研表示热烈的欢迎和衷心的感谢,并介绍了公司的基本情况、未来发展定位

和公司生产实施及资金使用情况等。双方就保健酒业公司发展现状、资金需求情况及信贷业务等方面展开了充分的讨论和交流。

对于茅台集团财务公司的调研,王开馥表达了“一个感谢,两个盼望”。一个感谢:在元宵节这个特殊的日子,茅台集团财务公司将2019年的首站调研定在保健酒业公司,而且是整个领导班子来调研,这是对保健酒业公司极大的帮助和支持,对此表示衷心的感谢。一个盼望:从金融方面给予支持,保健酒业公司今后的发展,离不开集团和兄弟公司的支持,盼望财务公司一如既往地加深对保健酒业公司的了解和支持,不光是资金方面的支持、金融方面的支持,还希望得到财务公司从行业、专业、理念角度的支持。另一个盼

望:从其他方面给予支持,茅台不老酒新品推出时间短,虽然市场响应比较好,但是知名度急需提升,希望财务公司从宣传、推广、市场资源给予关注和支持,拉抬、助推茅台不老酒发展壮大。

吴志军表示,这几年来,茅台的发展除了主业突出单品以外,李保芳书记对子公司的的发展有了清晰的战略思路和长远规划。同为茅台大家庭的一员,服务于集团财力金融发

展,服务于子公司的服务将是财务公司2019年的主要工作。当前正是茅台发展的大好时机,财务公司将充分发挥、体现服务功能,在自身发展壮大的同时,借助自己的发展力量,对成员单位、子公司拉一把,共筑千亿茅台。本次调研,旨在充分了解保健酒业公司未来3-5年战略发展规划,制定准确的金融服务方案,为保健酒业公司发展提供支持、服务和保障。

(黎正勋)



新三板打造支持民营企业发展重要金融平台

■ 谷薇

日前印发的《关于加强金融服务民营企业的若干意见》(简称《意见》),要求进一步加大对民营企业金融支持力度。作为服务民营企业,尤其是创新型民营中小微企业融资的重要平台,新三板需加快改革,不断增强服务民营企业、中小微企业的能力,推进多层次资本市场建设,助力金融支持实体经济发展。

近年来,围绕民营企业的金融服务不断提升,但民营企业尤其是民营中小微企业在贷款、发债等间接融资领域仍然存在障碍。在经济下行压力叠加企业原材料、用工成本增

加等因素,民营企业面临较大的经营压力,融资问题凸显。拓宽民营中小企业直接融资渠道,让更多中小微企业享受到在金融市场融资、并购,资源配置方面的红利和支持,探索用市场化办法解决民营企业、中小微企业融资难相关问题显得尤为必要。建设多层次资本市场,打通金融服务实体经济的拥堵,对接服务民营企业、中小微企业的需求迫切。

《意见》明确指出,“稳步推进新三板发行与交易制度改革,促进新三板成为创新型民营中小微企业融资的重要平台。”这一方面对新三板服务民营企业提出了更高要求,另一方面也是对新三板多年来服务民营经济发展肯定。目前新三板挂牌公司已过万家。

中,民营企业和中小微企业的占比均超过90%。6年来,6000多家挂牌公司完成近万次股票发行,融资金额累计逾5000亿元,有力地服务了民营企业在资本市场的需求。尤其是新三板构建了具有特色的“小额、快速、灵活、多元”的发行融资制度,对缓解创新型民营中小微企业融资难、融资贵问题,推进创新创业发展发挥了重要作用。

要进一步增强对民营企业、中小微企业的服务能力,新三板需更好地发挥独特优势,加快推进市场化改革步伐。2018年以来,新三板多项改革措施密集实施,强化监管,完善交易、发行、融资并购及差异化信息披露制度,推动“新三板+H”落地,制定推出引领指数系列

等。新三板改革运行效果符合预期,提升了市场功能,推动了市场交易机制持续完善,市场融资、价格发现功能持续改善,交易效率得到提升。

展望未来,面对多方寄予的更高期望和要求,新三板下一步改革不能仅是现有制度的修修补补,应是系统全面地深化改革,统筹推进发行、交易等方面改革。针对民营企业、中小微企业丰富的行业和业态,及由此产生的多样化需求,新三板的相关服务功能如何重点突出又兼顾普惠性,坚持实效性也需统筹考虑,科学研判。比如,聚焦创新型民营中小微企业的独特需要,量身定制有针对性的融资制度等都亟须积极探索。

(董禹含)

为特钢企业复产转型护航

■ 廉冬雪

曾经的北满特殊钢有限公司是国家重要产业关键性特殊钢材料供应地,2016年破产重组后,新建高炉及废钢加工生产线。黑龙江齐齐哈尔供电公司主动对接,全程服务客户新上项目用电,为重组后的建龙北钢复产转型提供有力支撑。

2月11日,在黑龙江省齐齐哈尔市建龙北满特殊钢有限公司轧钢厂内,大棒生产车间里机器轰鸣,经过高温的钢锭正通过一道道工序被加工成一条条方坯,再锻轧成各种型号的钢材。

“做梦也想不到,停产10个月的北满特钢又‘活’了!”员工赵伟说。

2016年,北满特钢受市场需求下滑及大股东东北特钢破产重组等因素影响,于当年12月9日破产重组,部分车间停产。2017年10月,建龙集团入主北满特钢,将其改制为建龙北满特殊钢有限公司,并于11月全面复产。

司递交了增容申请。第二天,齐齐哈尔供电公司大项目办立即派人深入建龙北钢开展现场勘查。

建龙北钢现有总降压站4个,总装机容量38.05万千瓦时。该企业近期规划项目装机负荷为38.14万千瓦,运行功率约为25.08万千瓦。

考虑新增设备负荷、大型设备启动

及系统经济运行等因素,现有的4个总降压站容量不能满足现有及新上项目总容量约50万千瓦时的用电需求。为了确保供电稳定性,客户提出了新建一座220千伏变电站的供电方案。

经过各相关专业人员的现场勘查,3天后,齐齐哈尔供电公司把一套完备的供电方案送到了建龙北钢能源中心副厂长刘永山的手上。

结合建龙北钢生产实际,以及对供电系

统各种参数的综合分析,齐齐哈尔供电公司

将客户的供电方案推翻,拿出了一套新的过

渡方案:新建一座总容量12.6万千瓦时的

110千伏变电站,对现有220千伏的3个总

降压站增容。

“新建一座220千伏变电站能满足近期技改的需要,还能兼顾远期项目规划;但新建220千伏变电站周期长。企业刚改制,所有新上项目都急着开工。时间不止是金钱,更是

5000名员工的命根子。”刘永山说,“供电公司的这个过渡方案考虑得真是太周到了。”

为了帮助建龙北钢新上项目按计划投产,帮助客户降低用能成本,齐齐哈尔供电公司压减业扩报装流程环节与接电时间,并与黑龙江电力交易中心加强沟通协调,为客户申报直购电交易。

2018年1月,在多方的共同努力下,齐齐哈尔供电公司与建龙北钢正式达成直购电交易合作协议。

2018年7月10日,两台主变冲击合闸

并稳定运行,建龙北钢110千伏变电站成功投运。

此后的两个月内,建龙北钢新上项目电

炉本体改造、一号高炉项目、废钢加工中心相继投产。

2018年10月,建龙北钢成功投产六机

六流小方坯连铸生产机。“这一项目使建龙北钢的铁、钢、材的生产能力达到平衡,品种结

构更加合理,全面提升了市场竞争力。”建龙北钢副总裁阮小江说。

2018年11月,齐齐哈尔供电公司深入

建龙北钢开展走访调研,阮小江激动地告诉

调研人员:“企业自恢复生产以来,产量连创

新高,本月终止了连续亏损20年的历史。”

2月11日,从建龙北钢传来消息,2018年,建龙北钢钢材产量100.15万吨,同比增长352.79%;主营业务收入41.76亿元,实现税金4244万元;出口创汇10517万美元。

一个合理的过渡供电方案

一个合理的过渡供电方案

2017年11月10日,全面复产的建龙北

钢因新上电炉项目向黑龙江齐齐哈尔供电公

司节约电费1.52亿元

为企业节约电费1.52亿元

两江新区

供电改革成效凸显

两江新区电力改革稳步推进。记者近日从两江新区获悉,2018年,重庆两江长兴电力有限公司(以下简称“长兴电力”)实现市场化售电签约企业643户,为企业节约电费1.52亿元(不含低价电),继续稳居重庆市售电行业首位。

2018年3月,国网重庆市电力公司与重庆两江长兴电力有限公司签署合作协议,双方各占股50%,在两江新区工业开发区共同组建新型配售电企业——重庆两江供电公司。利用大电网资源和市场化运营机制,赋予用电客户供电服务自由选择权。

“两江供电在2018年5月取得了供电业务许可证,全年售电量78.21亿千瓦时,为企业节约电费1.52亿元。”长兴电力相关负责人告诉记者,在配售电业务方面,该公司还积极引入8亿千瓦时计划外购电专项支持两江新区企业用户落地生效,莱宝科技等58家重点企业已经率先享受低价电,实际可为用户节约电费3500万元。

一直以来,长兴电力不断打造新型配售电增值服务,在重庆甚至全国的电改试点企业中脱颖而出,新型配售电战略得到了市场的认可和支持。市场化售电从2016年的5.43亿度,发展到2018年售电量约78.21亿度,市场占比达到40%。

早在2016年2月5日,重庆就印发了《关于印发重庆市售电侧改革试点工作方案实施的通知》(以下简称《通知》)。按照《通知》,重庆市坚持市场化方向和安全高效、节能减排原则,稳步推进售电侧改革。

作为国家售电侧改革试点区域,重庆两江新区工业开发区增量配电业务已跻身全国首批105个增量配电业务改革试点项目,试点范围为两江新区的水土、龙兴和鱼复三个工业园区。下一步,两江新区将进一步先行先试,改革创新,以满足新区重点项目每年实际增长的用电需求,让两江新区工业开发区能源价格“洼地”效应得到进一步发挥。

(王迎迎)

中国企业海外并购交易额下降

普华永道近日发布的《2018年中国企业并购市场回顾与2019年展望》显示,2018年中国企业并购总金额约为6780亿美元,基本保持上年度水平。中国企业并购总金额低于2016年的历史水平,尽管如此,在并购数量方面过去三年间保持了总体稳定的趋势。

其中,海外并购交易金额下降23%,私募股权基金并购交易金额创下新高,其增长抵消了海外并购方面出现的下滑。2018年中国企业海外并购交易金额不足2016年峰值水平的一半,连续第三年出现下降。

普华永道中国内地及香港交易服务主管合伙人叶伟奇表示:“国有企业正在减少海外交易的布局,转而将更多重心投向内部重组和境内市场。与此同时,民营企业海外并购的交易数量已连续三年超过国有企业。”从地理分布来看,欧洲地区依然是中国买家最热衷的市场,2018年吸引了价值509亿美元的中国并购交易。亚洲和美国分列二、三位,2018年投向这两大市场的中国并购交易额分别达到152亿美元和132亿美元。

(董禹含)

▶▶▶[上接P1]

财政部:更多金融资源将进入小微企业、三农领域

风险共担:银行风险分担比例不低于20%

当前,我国融资担保机构普遍具有“小、散、弱”的特点,在与银行的合作中长期处于弱势地位,银担合作门槛高、风险收益不对等,严重制约了融资担保业务的开展,降低了小微企业和“三农”主体金融服务可获得性。

国内外实践表明,构建银行与担保机构共同参与的银担合作机制,有助于加强银行与担保机构的风险分担和利益融合,防控逆向选择风险,实现融资担保业务的可持续发展。

《指导意见》明确,国家融资担保基金和银行的风险分担比例原则上均不低于20%,省级再担保机构的风险分担比例原则上不低于国家融资担保基金,最终原担保机构实际承担的风险比例不超过40%。这为各地推进银担合作提供了政策依据。

财政部有关负责人表示,明确银行的风险分担比例原则上不低于20%,主要是为了增强银行主动防控风险意识,共同做好担保贷款风险管理。为加快推进银担合作,国家融资担保基金和省级再担保机构将持续加强与全国性、区域性银行的“总对总”合作,进一步夯实合作基础、落实合作条件、降低合作门槛。