

理财精英 Licai Jingying

电邮营销公司任命新 CFO

电邮营销公司 Constant Contact Inc(CTCT)日前宣布,已任命哈普瑞特·格瑞沃尔(Harpreet Grewal)为首席财务官,自7月6日起生效。

格瑞沃尔现年 43 岁,最近在美国 TheLadders.com 担任首席财务官,后者是一家在线求职平台及招聘公司。

现任临时首席财务官罗伯特·诺尔特(Robert P. Nault)将于 7 月 6 日离职,但将继续担任副总裁兼首席法律顾问。

(新 财)

TPCG 任命新首席财务官

日前,化学品生产商 TPC Group (TPCG) 宣布,已任命米格尔·戴斯丁(Miguel Desdin)为其新的高级副总裁兼首席财务官。

戴斯丁此前在 Furmanite Corp (FRM) 担任高级副总裁兼首席财务官。

(小 兰)

国美电器 CFO: 预计贝恩资本提前以债换股

据香港媒体报道,国美电器首席财务官(CFO)方巍日前表示,预计贝恩资本将于 2011 年 4 月股东大会时提前转化 2016 年可转换债券,届时国美相关财务负担将得以减轻。

国美电器上周五公布的第一季度财报数据显示,其净利润 3.33 亿元,微增 3.3%,略显逊色,主要由于去年发行的 2016 年及 2014 年到期可换股债券财务成本高达 1.3 亿元拖累。

国美此前为寻求股票复牌,引入贝恩资本,并曾先后于去年 8 月及 9 月发行 2014 年及 2016 年可换股债券,以募资 23.57 亿元及 15.9 亿元,债券息 3 厘及 5 厘,并按按季计提。这令今年第一季度国美财务成本激增至 1.38 亿元,是去年同期的 1.69 倍,从而拖累第一季度盈利。

方巍透露,这笔财务成本中贝恩投资持有的 2016 年可换股债券支出占 6500 万元,全年相关费用将达 2.6 亿元。但经过上周二(11 日)非执行董事任风波,令贝恩资本决定在下次股东大会前将债券转为股权,以紧握投票权。

方巍预计,贝恩不会等到明年 4 月才转换股权,届时这笔债券财务成本有望减轻。

(文飞翔)

戴姆勒 CFO: 欢迎中国投资者入股

据美国财经《市场观察》网站 6 月 6 日消息,戴姆勒公司首席财务官博多·乌博对《德国股市日报》记者说,戴姆勒欢迎中国投资者,德国汽车制造商大可不必为了提升资产流动性而开启债券市场。

乌博表示欢迎中国投资者加入到他们的股权结构中。“我可以清晰地想象到有中国股东加入进来的情形,但我们不希望看到在可预见的将来看到诸如科威特或阿布扎比这样大规模的股东。”乌博称,目前股权结构中,科威特拥有戴姆勒 7% 的股份,阿布扎比 9%,雷诺汽车和尼桑汽车联合拥有 31%,戴姆勒已经拥有了一组可以依赖的股东。

报道称,对于公司的价值,乌博也表示非常有信心。相对于标准普尔评级和穆迪评级目前所给出的 BBB+ 等级,“公司的目标是向客户信贷机构申请提高信贷等级到 A 级”。

在另外一次接受德国《周日世界报》的采访中,身兼欧洲航空防务和航天公司监事会主席的乌博表示,戴姆勒目前还没有意向要出售其拥有的欧洲航空防务和航天公司 22.5% 的股份。“欧洲航空防务和航天公司的前途无疑非常光明,戴姆勒当然想参与其中”。被问到理想的欧元汇率时,乌博表示,“欧元对美元应该在 1.20 这个水平线上”。

(高 倩)

“我们的财务管控模式,是集团化管理模式,因为组织形式和业务形式决定财务形式,业务实行事业部制,财务就随之建立了三级财务制度。”吴景水介绍说,集团的财务是一级财务,各个事业部是二级财务,事业部下属的全资子公司,就是三级财务。蒙牛在建立之初只有一两个事业部的时候,就已经按照这个模式来执行了。“很成功,也比较成熟。”吴景水说。

蒙牛 CFO 吴景水的“理财经”

在吴景水看来,民营企业财务的规范化,关键在于企业的定位。“老牛当初创办企业时,就称要做‘百年蒙牛’,而企业要做百年老店,操作必须规范化、国际化。”因此,蒙牛在成立之初,就严格按照国家的会计法律法规建账和进行处理,财务管理工作非常规范。而当时的财务总监,就是从内蒙古财经学院聘请的教授。

资金管理现金为王

吴景水可谓亲历了蒙牛发展的全过程。蒙牛是在 1999 年 8 月成立的,而吴景水则是在同年 11 月份加入蒙牛。吴景水最早在液态奶事业部担任财务部总经理;7 年之后,调到集团总部,担任内蒙古蒙牛 CFO 之职,2010 年兼任中国蒙牛 CFO。

“大型企业在对资金进行管理时,第一要关注的就是现金流。现金是企业的血液,血液没有了,企业就生存不下去了!”吴景水说,目前蒙牛的现金管理平台,在企业的资金管理起到了极大的作用。“不论是集团还是各个事业部的现金,全部集中到这个平台上。整体资金实时集中,但每天都会根据各事业部的业务量留出一部分,以作应急之用。这样大大降低了资金的成本,减少了资金沉淀。”样还可以“集中优势兵力”,增加投资回报。

吴景水说,蒙牛在 2004 年上市之后,就开始尝试运营这一现金平台。当初开始这项业务时,他们找到中国农业银行,而当时农行根本没有这项业务!“在当时,经常是我们推动银行去做一些业务。”吴景水笑了起来。



来,“现在我们在逐步完善这个平台,一开始只有农行一个平台,后来各个经销商或合作伙伴开通的银行账户不同,一个现金平台不足以满足需求,于是又开通使用了建行、中行等资金平台,现在我们又引入了一个跨银行现金管理平台软件,通过一个平台的管理,实现了我们整个集团的结算业务跨行统一管理的目标。”

多渠道融资

CFO 的筹资融资能力,对企业的发展无疑起着至关重要的作用。在蒙牛现在的制度下,每年年初,财务部门都要做全年的资金管理规划,这相当于大预算中的小预算。这个规划要求各本部、事业部每年都编制年度现金收支计划,包括票据融资和银行贷款等计划,计划内融资在集团的指导下组织实施,超出计划部分必须要通过集团来批准,这样,全集团的融资就可以控制起来。

至于融资的渠道,吴景水告诉记者,除了股市、银行贷款之外,票据融资等占了相当一部分。“其实我们的现金流充足,银行贷款一般就是两到三个亿,保持联系而已。”吴景水说,蒙牛的票据融资数量比较大,如商业

承兑票、银行承兑汇票等,这笔往来数额每年达到几十个亿。

“可能一些人会问,票据融资常常是用来缓解某些部门的资金短缺,但像蒙牛这样现金充足的企业,为何也要采用票据融资?其实,采用了票据融资,可以大大提高资金的使用效率。”吴景水举例说,比如蒙牛购买白糖,可以采用付现金的方式,也可以采用承兑汇票的方式,“这样就可以解决供应商或者合作伙伴的应付账款问题,而短期结余的现金,就可以投入到其他地方。”

三项费用的显著下降,充分证明了蒙牛在管理创新方面取得的突出成绩。吴景水谦虚地说:“这是包括财务投资本部在内的各个事业部共同努力的结果。”

(贾丽娟)

“为企业战略提供洞察” CFO 扩权

降低成本、维持现金流、控制财务风险……许多首席财务官(CFO)在过去两年中,经历了其职业生涯最大的挑战,那么,风暴暂歇之后,他们对自己的职位又有哪些新思考?

IBM 公司对全球 81 个国家、32 个行业的 1900 多名 CFO 和资深财务负责人进行调查后发现:超过 60% 的 CFO 正在计划进行重大变革,其中,“为企业战略提供洞察”作为首要任务,成为 CFO 们推动组织变革的举措之一。

CFO 和资深财务人员坦陈,其领导财务组织目前承受三方面的沉重压力:降低企业成本,加快决策制定速度,提高对外部利益相关者的信息透明度,这些压力在未来三年内将继续增加。在糟糕的经济气候下,CFO 们不仅专注于核心财务职能,他们还不得不进行更为频繁的董事会讨论,参与到探讨关乎供应链、定价和生产方面的预测、盈利能力、风险管理和战略决策等事宜,对

企业全局性议题的关注度大幅提升。

简单地说,CFO 们变得更为举足轻重了,其关注领域也在扩展。IBM 的调查发现,在财务传统职能有所加强外,信息整合与风险管理的相关关注度获得了戏剧性的增加。对于不断扩展的管辖范围,CFO 们需要更为深入、广泛、及时地了解所涉及的业务,以掌握财务和运营方面的整合式信息。CFO 已不仅仅关注财务风险,而是参与到降低各种形式的企业风险(战略、运营、地缘政治、法律或环境风险)的活动中去。

不幸的是,尽管 CFO 们多认同将“提供制定企业战略所需的信息”列为首要事项,但是只有 50% 左右的受访者认为其财务组织取得了成效,许多财务组织更善于提供“回顾性”信息,而非“前瞻性信息”,仍然不善于提供有价值的洞察力。

IBM 建议,CFO 们可从多方面努力提升洞察力:比如,树立非财务数据标准,在所有业务单元中就客



户、产品和渠道方面的定义达成一致共识,改进信息系统与业务流程,以便高效获取财务及非财务源数据。以中银人寿为例,通过财务组织

(陈晓平)

财务课堂 Caiwu Ketang

源天助力特步集团 财务管理从此不限速

近日,作为中国时尚运动第一品牌——特步(中国)有限公司(以下简称“特步”),与信息化合作伙伴、国内知名协同管理软件厂商源天软件实现合作,实施集团财务费用报销与控制管理项目,以期建立与业务紧密结合的新型集团财务管理系统。这也是继双方成功实协同办公知识管理系统升级后的再度携手。

值得一提的是,为了给企业提供更全面可控、目标明确的财务费用信息,此财务费用报销与控制

解决方案是源天软件推出的最新产品。这项新型的解决方案,运用灵活的工作流程支持企业资金运作,为企业各级别用户(如员工、部门经理、财务经理、总经理等)提供与其相关的资讯,协助决策者管控每一笔预算资金的分配并了解使用结果。

“凡是面临财务预算执行失控、报销审批周期冗长、存在大量手工重复劳动窘境的企业,都是源天财务费用报销与控制解决方案的目标客户群。”源天软件相关产品经理指

出,“在日益复杂激烈的市场竞争环境中,在增收的同时,企业都在寻找降低管理成本的有效方式,对每项费用支出的审核工作变得愈来愈严谨,因此企业需要一套可协助其了解整个财务费用预算及报销周期的系统工具,这也是源天软件认为财务费用报销与控制解决方案有其市场性的原因。”

源天财务费用报销与控制解决方案,包括预算控制、报销流程、差旅费用申请等功能模块。通过这些功能,企业可轻松实现财务费用预

算报销的整个生命周期的管控。从预算的制定到执行监控,从费用报销的过程控制到全面的费用数据分析,并提供财务系统凭证自动导入和网银同步支付等外部系统的扩展接口。同时,企业各个层面都可以从中获益:企业高层获得全面精确的决策报告,财务人员实现专业化分工、提升效率,部门经理建立精细化的管理体系,普通员工在内部标准化的流程上节省报销时间,缩短审批周期。

(IT 专家网)

刘国忱:在电企做合格 CFO 不容易

前段时间,由新理财杂志主办的“2009 中国 CFO 年度人物”评选暨第六届 CFO 高峰论坛在背景世纪金源大酒店隆重举行,为我们带来了中国 CFO 最为光鲜的一面。本届评选主题为“经济变局与 CFO 作为”。中国金融网作为指定网络合作媒体全程直播此次论坛,以下是北京能源投资集团副总经理、CFO 刘国忱的发言。

北京能源投资集团旗下有 82 家公司,大型发电厂有 26 家,我来到集团已经 6 年多了。刚来到这个集团的时候,资产有 200 多亿,6 年的时间,从全国的能源企业来看,高负债就是一个非常大的风险,很多大型企业的负债率都超过 85%。我

63.46% 的水平上。电力行业就是高负债的行业。

所以我感到这六年多做一个合格的 CFO 是非常不易的,你时时刻刻要关注你未来的变化,企业的内容是无法预知的,刚来到这个集团我首先强调两个问题,第一你的负债率;第二你的投资效率。国有企业发展,一提战略必提发展,一提发展必到战略高度上去。你的财务、思维、说服力和你的判断力和发展战略之间的协同能力,这是非常关键的。

大家知道我们国家实行电价管制,叫计划电价,它上面的煤炭全部放开了,我们是一个大成本的产业,煤炭在整个成本里面占 70% 左右。

到 20-30% 的话,你的成本在 60%,涨 30% 的话,你的成本就会提高 18%。一般发电企业比较好的 20%,再差一点的毛利占 15%,煤炭企业涨到 18% 的话,如果电不涨价的话,他顶多是亏损。大家说电垄断,发电企业没有垄断,我们是 2 毛多钱的电是卖给电网的,电网 48 毛卖给用户。

我们每年都会发生这样的变化,现在负债 600 亿,实际上电力企业跟大家讲是给三家打工的,上游给煤炭打工,下游给电网打工,第三给银行打工,大量的利润给银行。如果你关注你的风险,同时给银行,我们还要发生变化,这种变化就在金融危机情况下,我们还能拿到

上。授信每年都超过 100 亿以上这种情况下,我想主要是 CFO 给银行的外部资源很好的信心,你要跟他们做很细致的工作,600 亿的负债给我们很大的压力,资金链断了,首先炸毁的就是你 CFO 的团队。我否定了四五个大型的收购案,当时领导不愿意你把账算细,但是不算细的话你拿 100 亿出去,一个项目就把企业榨干了。有的时候你要超越你董事长的责任和总经理的责任,他一看你真的很负责任,你也不用在会上锋芒毕露,你一点点讲清楚,把账给算清楚。

我想在战略里面,有的时候财务的独立和财务的冷静和自制力也是必不可少的。(中金)

CCG 获中国 CFO 最信赖的投资者关系服务机构

全球领先的投资者关系战略传播公司 CCG 投资者关系公司宣布,在近日由《首席财务官》杂志社主办的“中国 CFO 最信赖的百佳服务机构”评选活动中,CCG 荣获“中国 CFO 最信赖的投资者关系服务机构奖”。此奖项充分肯定了 CCG 在过去一年全球金融危机中为中国上市企业在投资者关系领域所作出的贡献。

《首席财务官》杂志是中国第一家为企业高管提供财经信息的专业杂志。刊物致力为中国本土 CFO 在制定企业财务战略,提高管理技巧以及规划职业发展等方面提供有价值的信息。《首席财务官》杂志以其国际性视角,及时的市场情报以及战略性的分析获得业内读者一致好评。

“2009 年中国 CFO 最信赖的百佳服务机构”评选活动历时 3 个月,邀请上百名知名上市企业 CFO 进行评;寰宇壹蛋 α 花旗银行、穆迪、甲骨文(中国)、SAP(中国)和欧华律师事务所和普华永道等知名金融服务机构,涵盖 IPO 承销商、律师事务所、券商、资产评估机构、信息技术服务机构、投资者关系等 36 个领域。

“本次全国性的评选当中,仅有两个 IR 公司获得中国 CFO 最信赖的投资者关系服务机构奖奖项。我们非常荣幸 CCG 获此殊荣”,CCG 投资者关系公司总裁 Crocker CouLson 先生说,“经历 2009 年全球金融危机至目前市场逐步回暖,CCG 为我们中国企业客户精心设计投资者关系项目,帮助他们与美国投资者保持密切沟通,提高公司透明度。同时我们向客户提供实时市场情报,策划危机公关解决方案。通过不懈的努力,我们帮助中国客户持续拓展机构投资者基础,并且推进了公司的股票表现。”

关于 CCG

CCG 是一家全球领先的投资者关系和战略沟通咨询公司。自创办至今已 30 多年的从业历史,为在多个资本市场运作的 300 多位客户提供全方位的投资者关系沟通、咨询和 IT 数据解决方案服务。CCG 因其在协助客户应对复杂的投资者关系项目和危机处理方面的出色专业见解和处理能力,已多次被授予业内荣誉奖项。公司总部设于洛杉矶,另外在纽约、北京、上海、香港、悉尼、圣保罗、法兰克福和特拉维夫分别设有办公室。

(美通社)