

私募一个亿 盯上吉林农业

吉林正成为 PE(私募股权投资)争相投资的战略高地。

8月27日,记者采访多位PE业内人士了解到,一些PE正在通过各种形式进入吉林,其中包括已进展到实质性阶段的项目,而这场争夺战发轫于农业。某投资集团董事总经理阎先生向记者透露,一个盘子多达1个亿的PE已基本落户长春,如进展顺利资金将在年内全部到位。

具备 PE 投资基础

吉林、农业对PE的吸引力究竟有多大?从近期PE业内人士频繁来长的程度上可见一斑。27日,记者从多位主管PE投资项目的人士处获悉,随着吉林省农业的快速发展,农业深加工工程度的不断加深,吉林正吸引着来自全国乃至世界上优质PE的目光。

阎先生就是一位PE投资人,一年以来他来长春的频率急速增加,甚至一周中有三四天都在长春度过。他的工作看似简单,亲自踏查那些具备一定资金规模,在行业内有不少口碑,且盈利金额较大的企业。这些企业包括医药、IT高科技、创新型高附加值的行业,而现在他则将目光锁定在了新农业上。

“吉林省是农业大省,拥有不小的粮食产量,最吸引人的就是这种资源优势。”接受采访时阎先生告诉记者,与农业的初期生产模式相比,新农业应是绿色环保的,拥有成规模的种植和养殖基地,工业化的标准控制和生产流程,而且还要有一定的科技含量和产品创新能力。”他认为,吉林省已初步具备了PE投资的基础。

为掌握吉林省农业的真实现状和未来发展潜力,从一年前开始,阎先生就频繁接触该省一些农牧企业和相关部门,“走了不少企业,也看了很多项目,但是能让PE真正提起精神的企业不多。”不过,最终,他还是看中了一家农牧企业,经过多次接触及一系列的前期工作,一个资金达1个亿的PE投资项目正在长春酝酿。

据他介绍,这一个亿投向了农产品后期加工,目前已进入到实质性阶段,1个亿的资金基本全部到位。

阎先生还向记者透露,吉林的人参也是公司关注的焦点,高达50亿元的人参产业资金有望在今年9月中旬进入到封闭期。

挑刺儿的私募

而关注吉林和吉林农业的PE投资人绝不仅阎先生一个。记者采访的多家PE投资人和业内人士均表示,PE资金投向正从传统的高科技行业转向新农业领域。

香港一家投资公司的高级经理李先生接受记者采访时表示,随着国家农业政策的偏移,农业领域的PE已进入到发展阶段,非常适合PE投资。但是,在频繁的考察中他却发现,吉林省的农牧企业规模并不大,而PE通常要求年盈利要达到8000万元以上,目前并没有找到好的项目可以做。

显然,喜欢挑刺儿的PE大佬们很在乎投资回报。北京某投资管理公司投资经理李先生同样表达了对企业规模的担忧。“PE的最终目的是寻求投资回报,如果企业规模达不到PE的要求,将对未来投资造成一定的制约。而之所以PE挑不到好项目,一是企业对PE仍处于陌生状态,理解上有一些偏颇。另外,PE也要在一个地方,甚至一个项目上沉下去认真研究。其实,不是没有好项目,只是还没有发现可以合作的契合点。”

(李钊)

■ 理财看台 | Licai Kantai

小额贷款公司:钱好贷 账难管

“我们连赚到的利息都贷出去了。近期就会把资本金增加到5亿元,这在上海应该是最大的了。”上海东虹桥小额贷款公司董事长施建祥告诉记者。据上海小额贷款公司行业协会理事长张玉峰介绍,上海市小额贷款公司(以下简称小贷公司)今年上半年贷款的平均年利率为15%,而去年年底的这个数字是142%。

“贷款的确更好好了,但风险也在上升。”上海宝宝莲小额贷款公司总经理李跃如指出。

需求旺盛

东虹桥小贷公司董事长施建祥介绍,正式运作半年以来,东虹桥小贷公司已经实现净利润1000万元。“我觉得小贷公司成立得太晚了,要是早点成立早就赚钱了。”施建祥很兴奋。

东虹桥小贷公司是长宁区首批第二家小额贷款公司,注册资本1亿元,由上海快鹿投资集团作为主发起人,其余股东为九家非公有制企业。施建祥是快鹿集团的董事局主席。东虹桥成立之初得到了南京银行上海分行5000万元的授信。

如果东虹桥小贷公司的注册资金增加至5亿元,按规定就能获得银行2.5亿元的授信,这将大大提升其放贷能力。“我现在最大的愿望就是小贷公司的利率能放开,而不是以银行基准利率的四倍为上限。然后就是



能从银行多拆入资金。”施建祥说话直白。

实际上,因为需求旺盛,今年以来小贷公司的贷款利率比去年略有上升。今年上半年上海市小贷公司的贷款平均年利率15.00%,其中,平均最高18%,平均最低9.8%。全市小贷公司平均贷款期限7.26月。其中,平均最长11.25月,平均最短20月;逾期贷款9笔,本息余额共计2020.51万元,占贷款余额的0.48%。

而民间资本对发起设立小额贷款公司热情高涨。

根据上海市小贷公司行业协会的统计,截至2010年6月末,上海市已有50家小贷公司获批筹建,其中6家小贷公司获批增资共计42亿元,拟出资总额47.86亿元。其中,43家小贷公司已正式开业,注册资本总额39.96亿元。有23家小贷公司融入

银行资金余额共45亿元。

瓶颈仍在

尽管发放贷款很容易,但小贷公司管理起账户资金来,并不容易。原因是,小贷公司以企业身份从事金融活动、不被纳入央行支付结算系统所面临的种种困境,至今仍然存在。

央行、银监会《关于小额贷款公司试点的指导意见》中规定,小贷公司可以向不超过两个银行业金融机构的融入资金。且融入资金的余额不得超过资本净额的50%。

但在实际操作中,上述规定会遇到两个问题。首先是从银行融入的资金的利率问题。由于小贷公司是企业,从银行融入的资金,在银行看来是对小贷公司的“贷款”,但在小贷公司看来是“拆入资金”。一个要按照央

孙小飞与皮尔·卡丹牵手

2009年7月9日,众多媒体一直关注的浙商收购法国皮尔·卡丹品牌的并购事件,最终有了一个比较明确的结果:以卡丹路老总孙小飞为主的4位浙江商人成为最后的赢家,双方终于开始在生意场上牵手。

在这次交易成功之后,浙商买家雄心勃勃已开始规划未来:“我们想把皮尔·卡丹的大中华区营运中心放在故乡浙江温州。”如果最后真的实现,这也是浙江第一次有国际一流“贵族”品牌真正落户。孙小飞还表示:“我还要借助皮尔·卡丹在全球100多个国家的销售网络,输出中国

产品。

朱健勇拿下DP游艇品牌

早在李书福收购沃尔沃之前,浙江万通铝业有限公司董事长朱健勇已于2009年7月7日就出资上亿元,收购了意大利豪华游艇品牌DP。

DP公司创办于上世纪初,早在1951年就造了自己的第一艘游艇,已有半个多世纪的历史了,其制造的游艇采用最珍贵的材料,设计中尽显空间自由感,非常豪华舒适,因此被喻为全球游艇界“法拉利”,许多国际知名的旅行航运公司,都购有DP豪华游艇。

(中华工商时报)

问题一直困扰着很多石狮的企业家。霸岛公司老总王焕连说,企业在发展和提升过程中,要积极参与国内竞争,也要主动与国际接轨。上市融资不失为一个很好的渠道,由产品运作上升为资本运作将是企业扩大产能、加速发展的助推器。但对中小企业来说,上市本身有一定的门槛和成本,难度较大。

业界流行一句话“得资本市场者得天下”。现在企业的竞争已经从产品竞争转到资本市场的竞争,民营企业利用资本市场是必然趋势,也是必经之路。如何另辟蹊径,参与资本市场就是一门深奥的学问。与闽系企业抱团合作,参股公司IPO(首次公开募股),便在此时出现了。

至于选择郑煤机作为投资的目标,王焕连表示,郑州煤矿机械集团股份有限公司是国内煤炭综采液

支架行业的骨干龙头企业,是行业内产值和销售收入最大、经营业绩最好的企业,占有国内液压支架超过50%的市场份额,“根据中国煤炭机械工业协会的预测,未来5-8年煤机行业将保持年均20%以上的增长”。

近年来,泉州市鼓励企业家们主动变革,向管理要效益,在精细化上下功夫,一些有条件、有基础的企业在资本运作上要有更大的突破。石狮市政府也积极为企业在融资上市、公开认购IPO、市场推广等方面提供培训服务和政策支持。

随着此次石狮以合伙企业形式参股公司IPO得以顺利实现,一个全新的机构投资者群体开始借助IPO渠道参与资本市场,这将有利于建立多元化机构投资者队伍,进一步完善资本市场结构。

(吴金森 王秀婷)

浙商演绎海外“抄底并购”

2008年下半年因美国次贷风波引发的一场全球“金融风暴”,袭击了外向度很高的浙江民营企业,使他们在生产和经营上一度受到了严重的影响。然而,勤劳聪明的浙商们在经济的严寒中变“冬闲”为“冬泳”,不仅摆脱了“金融风暴”带来的危机,而且在危机中发现了良机,找到了商机,当欧美一些企业面临困境甚至破产局面时,浙商们已经忙着开始抄底大并购了。

李书福演绎“蛇吞象”

8月2日,浙江吉利集团董事长李书福与美国福特汽车公司首席财务官刘易斯·布思在英国伦敦出席沃尔沃股权交割仪式,宣告吉利集团最终以15亿美元完成了对美国福特汽车公司旗下的沃尔沃轿车公司全部股权的收购。作为生产中低端轿车的吉利集团与有世界著名品牌美称的沃尔沃之间的这场跨国兼并案,被国内外众多媒体称之为“蛇吞象”事件,并再次吸引世界众多媒体关注和在全球汽车制造业界引起了轰动。

石狮企业弄潮资本市场

8月3日,郑煤机登陆A股市场,上市首日暴涨57%,这让持有该股的创投及公司高管在短短两年时间就赚了超过10倍的利润。或许有人会问,自去年下半年IPO重启以来,尤其是创业板开板后,财富神话就从未间断,为何只对这家远在郑州的煤矿机械企业情有独钟?其实,更关注的是,在这场资本盛宴的背后终于也有了石狮企业的身影,在这个财富神话的背后终于也有了石狮企业的传说。

单是查看郑煤机的股东名单,显然无法知道石狮企业与之有何关系。据知情人士透露,其实在前十大股东中,深圳市中南成长投资合伙企业(以下简称“中南成长”)便与石狮有

着千丝万缕的联系。中南成长以持有177352万股,占比253%,与北京、上海等地的著名公司并列为郑煤机的第四大股东,虽然注册地在深圳,但公司发起人及股东全部都是福建企业。这其中包括了通达投资有限公司、福建霸岛鞋服有限公司、石狮骏达行服装有限公司等多家石狮本土企业。

据了解,中南成长是一家以股权投资为主的专业投资管理机构,是闽南系资本进行股权投资的主要平台之一。旗下基金由福建省十多位海内外知名企业家发起设立,以有限合伙形式进行运作,目前基金价值超过4亿元。

企业如何进一步做大做强?这个

■ 名企理财 | Mingqi Licai

融资 500 万英镑 新锐国际做并购专项资金

新锐国际(GEONG)近日在成立十周年发布会上宣布,再次成功融资500万英镑,将作为企业战略并购的首批专项资金。与此同时,随着在线银行解决方案进入东南亚市场,新锐国际在线业务解决方案战略也全面正式浮出水面。

新锐国际表示,未来五年,将基于其理念20和云计算的智慧化行业解决方案,开发更多自主研发的行业组件,以及全力推进创新的SaaS 2.0模式,在2015年成为亚太区领先在线业务解决方案提供商。

据了解,新锐国际(GEONG)成立于2000年8月,专注于企业内容管理解决方案、企业业务转型和信息管

理门户,2006年作为首家中国软件企业,新锐国际在英国伦敦交易所高科技成长市场(AIM)成功上市。

近日新锐国际(GEONG)举办十周年发布会,IBM、中国银行、中国建设银行等新锐国际的战略合作伙伴、客户的代表,以及英国伦敦金融城、英国投资局的相关负责人出席了会议。

发布会上,新锐国际CEO王卫东先生正式宣布获得Darwin Strategic Limited (“Darwin”)3年高达500万英镑的股权融资贷款(以下简称“EFF”),其用途是为了增强收购资金。

根据协议,在未来三年的任何时间内,Darwin将为GEONG提供融资

贷款(受到某些条款限制),融资的时间和金额将取决于GEONG的实际要求。Darwin将认购或者新锐互动将配发给Darwin新普通股。

“我们很高兴地宣布成功实现股票融资。该融资将提供给我们灵活财务方案以支持集团未来的收购战略。我们的业务经营稳健、稳定增长,现在能够有条不紊地展开收购战略以满足我们严格的业务质量要求,利润和现金流标准。我们很高兴与Darwin公司组成战略合作伙伴关系,该公司显示了对新锐国际未来的承诺。”王卫东评论说。

发布会的另一消息,是新锐国际(GEONG)的在线业务解决方案战略的

发布。所谓在线业务解决方案,是指使用更加智慧化的产品和解决方案,帮助客户把传统业务搬上网(Internet, Intranet, 3G Mobile and 物联网),从而极大地优化他们的业务流程。

“随着web2.0的普及和移动互联网的全面到来,以及云计算、分析和智慧化,行业升级的步步推进,种种迹象显示,在线业务解决方案已经成为软件企业发展的最新趋势。而新锐国际(GEONG)将利用自己的优势,顺应并引领这一趋势。”

王卫东表示,“在2015年,我们希望新锐国际(GEONG)能成为亚太区领先在线业务解决方案提供商。”

(乐天)

企业“抱团” 打通融资通道

日益兴起的各种商会已发挥出聚沙成塔的效应,帮中小企业解决各种靠单打独斗难以克服的难题。日前济南市工商联的69家中小企业因结盟成立直属会员商会而赢得齐鲁银行青睐,集体获得3亿元的授信额度。

在近日召开的济南市工商联直属会员商会成立大会上,齐鲁银行正式与济南市工商联签订额度为3亿元的整体授信合作协议,齐鲁银行有关人士表示,希望在更大范围内、更大力度上为工商联69家直属商会会员单位提供资金支持。记者注意到,此次齐鲁银行与该商会签订的是一种信誉贷款协议。据介绍,所谓“信誉贷款”,又称“诚信贷”,即企业在贷款时仅靠信誉即可获得,不必提供抵押或担保。山东稻香园食品有限公司董事长贺华军先生感慨,3亿元授信额度平均到69家企业身上,每家可获400多万元,由于这69家企业主要是中小企业,如没有商会这个平台支持,想获得这样的贷款额度和贷款形式是不可想象的。

(李岩侠)

看好房产金融， 上百亿山西民资 流向重庆

随着山西转型发展步伐的加快和重庆两江新区的起航,山西民营资本开始将重庆列为二次创业的热土。8月25日,从山西省投资促进局重庆办事处获悉,保守估计,至少上百亿元山西民营资本流向重庆。山西民营资本投资考察团的足迹,遍布渝北、江北、南岸、万州、奉节等地。他们最看好的是重庆的房地产开发与金融业。

据了解,朔州一家民营企业已与重庆市南岸区签约,投资65亿元建设占地1000亩的“重庆-西部国际总部基地”项目。该项目包括了大型总部基地项目配套综合商业设施和大型综合生产型现代服务业总部基地,将由产业、研发、销售、创新、生产服务中心和企业总部,以及生活、商业、行政办公等配套设施所组成,重点吸引世界500强企业 and 国内外知名企业入驻。从开始考察到最终拍板投资,这家企业只用了半年时间。

(佚名)

缓解资金紧张 天津港物流金融 再出新招

今年以来,钢材价格阶段性下滑,其上游的铁矿石、焦炭等生产和物流企业在经营上受到了一定影响。在这种形势下,一种名为“定向交易”的新型物流金融业务模式在天津港散货交易市场应运而生,有效地缓解了企业资金紧张的问题。

据了解,定向交易是在整条生产供应链中,散货市场中的某上游企业急需用钱时,在该企业有固定买家的基础上,散货交易市场先购买其相应的货品,在该企业对应的固定买家资金宽裕时,再把货品购走,解决了上游企业急于出货,而固定买家暂时没有周转资金的问题,成为其吸引客户的“法宝”。

天津港散货交易市场业务部相关负责人表示,这种模式有效地缓解了物流企业资金紧张的问题,同时还能提高港口物流供应链整体绩效和客户资本运作效率,实现供应链良性互动和多方共赢。今年前7个月,天津港散货交易市场大宗商品交易量272万吨,交易金额25.33亿元,为客户融资总额达14.29亿元,各项主要经营指标均为历史新高。

(帮考网)