

战略蓝海 | Zhanlue Lanhai

易金

很长一段时间以来，欧洲市场都是中国光伏企业最大的产品销售市场，但是去年以来伴随着该地区许多国家开始大幅下调光伏电价补贴，欧洲光伏市场的需求增速逐渐回落，为此中国光伏企业不得不去寻找新的销售市场，其中作为全球新兴光伏市场的东盟，日益受到各大光伏企业的关注。

从客观条件上来看，东盟国家发展太阳能光伏产业具有得天独厚的自然条件，其具有成为世界重要光伏市场的良好潜质。东盟国家大多处在热带、亚热带地区，全年日照时间较长，具有丰富的太阳光照资源，在该地区安装的太阳能光伏发电系统，能够有效工作的时间非常长，这就提高了其发电效率，客观上起到了降低光伏发电度电成本的效果。

目前，东盟地区光伏产业的发展水平总体上比较低，相关政策环境也比较好，而许多中国光伏企业都具有海外经营的经验，显然中国光伏企业进入该市场不会遭遇到较强的阻力。很多中国光伏企业都在欧洲市场上销售过光伏电池和组件，而欧洲国家向来对光伏电池和组件的质量要求比较严格，所以有了这样的经历以后，中国光伏企业生产的光伏电池和组件产品应该能够很快得到东盟国家用户的认可。

险企借力快钱支付平台提升竞争力

崔启斌

保险市场在快速发展，激烈的市场竞争迫使承保、理赔不断提速，监管机构也严格要求“见费出单”，这就对险企转账、结算、支付等环节提出了越来越高的要求。据悉，近日各险企纷纷借力快钱第三方支付平台提升金融服务信息化能力。

保险巨头发布的年报，均对今年保险业务快速发展表示乐观。更有国信证券发布的《保险行业 2011 年投资策略》显示，受新车旺销、充足率提高及覆盖率提高三大利好因素影响，2011 年产险总保费有望同比增长 22% -23%；受益于人口红利、财富增长以及公共利益需求三大寿险增长支点，2011 年，寿险全行业总保费将增长 20%以上。

据了解，各大保险公司为实现年度计划，充分发掘保险市场需求，在营销模式创新方面下足功夫，着力打造立体营销模式。为此，各大保险公司在区域业务发展中引入综合电子支付解决方案，解决业务发展中碰到的财务集中管理、资金往来操作繁琐以及运营效率低下的难题。

快钱作为电子支付平台，正好迎合了险企快速发展的需求。快钱相关人士介绍，快钱支付系统实现了与保险公司业务系统的无缝对接，交易结果能够及时返还业务系统，帮助保险公司实现“见费出单”。此外，从财险公司的客户反馈中了解到，大部分投保客户认为，与传统投保出单模式相比，电子支付平台可通过电话、网络甚至是手机瞬间完成支付，即时查询出单情况，更省时省力。

据悉，快钱支付产品已经可以帮助保险公司提供完善的交易管理平台，真正做到查询对账日清日结，退款实现多级审核。藉此，保险公司可以充分匹配“资金流”与“信息流”，大幅提升财务后台管理水平，提高财务效率，降低财务成本。

据统计，目前接入快钱电子支付系统的保险企业已经超过 20 家。快钱在保险销售渠道一站式的支付平台荣获了“保险行业最佳安全支付平台奖”，占据了保险业电子金融第一支付服务提供商的位置，同时促进我国保险业快速进入“E 时代”。

销售市场“乾坤大挪移” “狙击”东盟 中国光伏企业“战略大倾斜”



【专家说法】

李胜茂指出：目前中国光伏企业正在大力开拓新的市场，而东盟国家出于改善当地缺电少电状况和发展低碳经济的需要，急需发展太阳能光伏产业，如果能将这两方面的需求很好地对接起来，那么就会产生一种双赢的效果。显然在这样的大背景下，当前中国光伏企业进军东盟市场迎来了一轮战略机遇期。

中投顾问高级研究员李胜茂认为，即使与北美、澳大利亚等其他新兴光伏市场相比，东盟市场对于中国光伏企业来说，也显得非常重要。一方面，中国 - 东盟自由贸易区已经启动，中国和许多东盟国家的贸易都步入了“零关税”时代，所以即使中国光伏企

业在国内生产相关产品后再出口到东盟国家，成本优势也会非常明显。另一方面，东盟与中国相邻，这非常有利于中国光伏企业为相关客户提供优质的售后服务。

中投顾问研究总监张砚霖指出，受光伏市场需求猛增的利好影响，2010

年中国光伏产业迎来了一轮产能扩张潮，一大批新建项目将在 2011 年达产，而在当前世界光伏发电装机容量增速整体放缓的大背景下，这些新增产能急需寻找新市场来释放，综合各方面条件来看，东盟市场应该成为近期中国光伏企业重点开拓的市场。

“2010-2011年影响中国经济10人10书”揭晓

孟灵

经过 30 年的改革开放，中国经济取得了举世瞩目的成就，发生了翻天覆地的变化。在这场历史性变革中，中国经济学家们共同观察、见证、参与、影响着中国经济的发展乃至社会的变迁，他们根据中国国情并吸收国际经验，创立了许许多多具有重大意义的经济理论和方法，这些理论和方法来源于中国的伟大实践，也对这一伟大实践起着重要的理论指导作用。目前，中国经济处于第二次转型期，今年又是“十二五规划”的开局之年，刚刚通过的“十二五”规划，重申了经济转型的必要性和紧迫性，中国的经济学家们必将继续为中国的经济发展做出贡献，他们的思想、理念、方法和言论还将继续影响着中国经济的未来，影响着我们的国家、社会、企业和个人。这也正是我们开展“2010-2011 年影响中国经济 10 人 10 书”推荐活动的初衷和出发点。

“2010-2011 年影响中国经济 10 人 10 书”不是“图书销售排行榜”，更不是评奖，是由书业界资深机构北京万卷图书文化中心组



织一些了解中国书业、知晓国家经济的人士，遴选出 10 本他们认为对 2010-2011 年中国经济产生重大影响的图书，图书的作者或主人公或代表人物必须是对中国经济有巨大影响力的著名经济、财经人士以及对国家经济产生直接影响的国家关键部门人士，含金量极高。此次活动旨在进一步提升“10 人 10 书”对中国经济的影响力，为国家经济建设服务，为政府部门、研究机构、企业和个人把握中国经济政策和中国经济的发展脉络提供参考。

“2010-2011 年影响中国经济 10 人 10 书”如下，排名不分先后。

- 1、梁小民：《经济学家茶座》，山东人民出版社，2000 年 6 月第一辑—2011 年 3 月第五十一辑。
- 2、林毅夫：《林毅夫自选集》，山西经济出版社，2010 年 9 月第 1 版。
- 3、吴敬琏：《比较》，中信出版社，2009 年 12 月第一辑—2011 年 4 月第五十三辑。
- 4、樊纲：《樊纲自选集》，山西经济出版社，2011 年 1 月第 1 版。
- 5、汪中求：《零缺陷工作》，新世界出版社，2011 年 1 月第 1 版。
- 6、厉以宁：《非均衡的中国经济》，中国大百科全书出版社，2009 年 9 月第 1 版。
- 7、宋鸿兵：《货币战争》（中信出版社，2007 年 6 月第 1 版）、《货币战争 2：金权天下》（中华工商联合出版社 2009 年 8 月第 1 版）、《货币战争 3：金融高边疆》（中华工商联合出版社 2011 年 1 月第 1 版）。
- 8、迟福林：《第二次转型：处在十字路口的发展方式转变》，中国经济出版社，2010 年 3 月第 1 版。
- 9、何学林：《企业宪法》，经济管理出版社，2009 年 10 月第 1 版。
- 10、温铁军：《中国新农村建设报告》，福建人民出版社，2010 年 4 月第 1 版。

上市公司试水另类融资 多种渠道出现成本井喷

徐岚

银行信贷持续收紧对上市公司影响日益加深。在此背景下，近期酝酿或已经发行可转债、融资券上市公司数量骤增，而险资债权投资、黄金租赁等另类的融资工具也开始出现，多元化融资渠道正在成为上市公司的新宠。

多种融资渠道出现井喷

历年来可转债的发行数量一向偏少，而今年又有转热趋势。据统计，2009 年和 2010 年分别发行了 7 只和 8 只；而今年到目前为止上市公司已发行的可转债就已达到了 5 只。

值得关注的是，由于目前国内可转债最终的转股比例普遍较高，发行可转债和增发股份的替代性也显得更强，近日不少公司就将原本的增发计划转成了可转债。以最近发行的川投能源为例，该公司最初是计划增发募资，但因当时大盘走势影响投资者信心等原因，最终改为发行可转债。公司发行的 21 亿元可转换债券已经于 3 月 21 日上市。而此前铜陵有色



也同样是将增发改为发行 20 亿元可转债。

同时，上市公司追逐短期融资券的热情逐渐高企。仅仅 3 月份以来，就有南玻 A、长征电气、青岛双星、时代新材、浦东建设、百联股份、四川成渝、中煤能源等 10 余家公司宣告正酝酿或成功发行短期融资券。而今年以来，沪深两市至少已有近 50 家公司成功发行了短期融资券，共募集资金逾 500 亿元，较去年同期增长逾五成。分析人士认为，这 500 亿元的短期融资券已累计为企业节约了 7.5 亿元的财务成本。

大股东掏腰包“援助”

此外，对于背靠大树好乘凉的上

市公司来说，向大股东借款等也是“曲线”融资的重要途径。

康佳集团近日发布公告称，董事会决定通过委托贷款的方式再向华侨城集团拆借资金 3 亿元人民币，拆借资金年费用率为 474%，期限为一年。为了降低资金成本，康佳集团已于去年向华侨城集团拆借资金 7 亿元。

而在今年 2 月定向增发 58 亿元获批的保定天鹅，3 月 22 日也宣布拟向控股股东恒天纤维集团借款 5000 万元，期限为 6 个月，借款年利率为 6.06%。

试水黄金租赁融资

值得一提的是，一些另类的融资工具也开始获宠。粤电力近日公



©稻花香集团董事长蔡宏柱(中)、财务总监朱明海(右)与文耀清(左)交流银企合作经验。

宜昌市商业银行行长文耀清考察稻花香

4 月 2 日，宜昌市商业银行行长文耀清一行 6 人来到稻花香集团考察，双方就进一步加强银企合作，实现共赢进行了交流。

稻花香集团董事长蔡宏柱介绍了集团近年来的发展情况及“十二五”规划，他说，从“151”、“252”、“353”到 2010 年的“707”，稻花香逐步发展壮大，其中也离不开金融部门的支持。“十二五”期间，稻花香集团将继续推进农业产业化循环经济快速发展，形成强大的五大产业集群，确保实现“515”目标。

文耀清说，近年来，宜昌市商业银行与稻花香集团结成了战略联盟，开展了广泛合作，实现了共同发展。目前，稻花香正向宏伟的“515”目标迈进，为更好服务稻花香集团，商业银行将一如既往地地为稻花香开辟“绿色通道”，保持授信政策的稳定性和持续性，高效质地做好服务，与稻花香集团携手并进，共创新的辉煌。（陈曦）

风险投资最关注企业发展前景

风口投

中小企业在激烈的中小企业融资竞争中如何脱颖而出，如何让风险投资机构对你产生兴趣？日前在沈阳举行的“中国风险投资论坛——振兴东北投资高峰论坛”上，业内专家指出，风险投资最关注投资对象的发展前景，具体包括以下三方面：

一是看企业所在领域是否有广阔市场空间。智基创业投资管理公司合伙人林鑫介绍，选择合作对象第一要看其所在领域和行业有多大的市场。比如有的产品虽然有很大的创新，但其市场需求很小，即使企业的市场份额做到 100%，也只有 10 亿元、20 亿元的容量，那么风险投资机构肯定不会理会。一般而言，风险投资关注的行业，其市场容量要有 50 亿—100 亿元的规模，以确保合作对象有做大的可能。在此基础上，风险投资机构才会进一步研究投资的产品有没有发展潜力，能否获得市场认可等。

二是看企业的团队有无开拓能力。林鑫说，选择合作企业的一个重要环节就是和企业家接触，有时风险投资机构甚至会请独立机构调查企业家的背景。因为跟企业合作，实际上是“赌人”，需要企业核心管理者具有企业家精神，有开阔的视野和胸怀，有执行能力，有带领团队的能力等，这是判断企业的一个基本标准。

三是看股权投资的安全退出模式。据介绍，风险投资主要分为前期的创业投资（VC）和后期的私募基金（PE）两种。中国首创投资公司副总裁万旭轩认为，对于前者来说，更多考虑企业的盈利情况和市场定位。而当企业发展到一定规模，需要大批量投资——私募基金来帮助做大做强的时候，PE 往往会考虑在其基金周期内能否安全退出。

一般而言，私募基金运作一个项目的周期是三到五年。万旭轩说：“如果在这个时间段内企业能够做成行业的‘领军者’，并且成功上市，从而使股权价值成倍增长。那么这样的企业在风险投资机构眼中的估值最高，其投资的兴趣自然很大。”

克拉玛依担保中心破解中小企业融资难题

王侠

截至 3 月 31 日，新疆维吾尔自治区克拉玛依市已有近 20 家地方企业通过市中小企业信用担保中心成功办理了贷款担保业务，共获贷款 4000 余万元。

1 月 31 日，克拉玛依市财政通过自治区以融资方式筹集 1 亿元注资担保中心。至此，担保中心注册资金已增至 348 亿元。据此规模，克拉玛依担保中心目前可提供的贷款担保金额已达 35 亿元。

据了解，克拉玛依于 2002 年成立中小企业信用担保中心，目的是给那些受到规模、资产等限制，难以获得银行贷款的中小企业提供担保，增加它们的信用评级，为企业发展提供必要的资金保障。

今年年初以来，克拉玛依担保中心在继续做好企业流动资金贷款担保、委托贷款、小企业打包贷款等业务的同时，积极探索开发新的担保业务品种，满足各类中小企业的融资及担保需求，不断扩大担保的支持面和覆盖面。