

斥资 8 亿大并购 虎牌再添“虎翼”

这是近年来国内输配电行业最大的一笔收购案

近日,虎牌控股以近 8 亿元成功竞得浙江省电力公司下属企业浙江宏发能源投资有限公司 100% 股权。

“8 亿元,这是我花过的最大一笔钱了。”在虎牌控股董事长虞成华心中“最关键、压力最大、挑战最大”的 2011 年就此拉开帷幕。

3 月 14 日,随着工商执照变更这一程序完成,虎牌控股集团(以下简称虎牌控股)竞购浙江宏发能源投资有限公司(以下简称宏发能源)一事终于尘埃落定。

缘起

让虞成华如此心动的宏发能源是浙江省电力公司旗下三产企业,总资产 21.33 亿元,净资产 7.98 亿元,以投资开发实业为主要经营方向。最令虞成华看重的是,宏发能源在虎牌控股所在的输配电行业中有着重量级的投资项目:宏发能源先后与德国西门子集团合资成立了西门子(杭州)高压开关有限公司、杭州德特高压电气设备有限公司,控股了中国第二大电力绝缘子制造商浙江泰仑绝缘子有限公司。此外,宏发能源还参与投资了浙江富兴海运有限公司、杭州浙电创业投资有限公司、浙江丰源发电有限公司、浙江舟山岑港风力发电有限公司等 7 家企业。

宏发能源拥有西门子(杭州)高压开关有限公司 39% 的股权,该公司是德国西门子在中国的核心制造企业,也是目前国内唯一一家能同时生产两种灭弧系统的公司,经济效益与技术水平均处于国际领先水平,在中国输配电设备行业有着举足轻重的地位。



而杭州德特高压电气设备有限公司是由西门子(中国)有限公司与宏发能源共同出资组建的,宏发能源拥有 49% 股权,该公司专为西门子全球工厂生产 110KW 以上高压断路器、高压隔离开关、操作机构等产品配套。

其实,早在 2007 年 5 月,虎牌控股已经与西门子展开了技术合作。这一次收购宏发能源,使虎牌控股在推动科技创新、发展核心竞争力上又有突破。“以前的合作只是个别产品,而这一次的合作则很不同。”虞成华说。

由宏发能源控股的浙江泰仑绝缘子有限公司是虎牌控股看重的另一项财富。

作为特殊的绝缘控件,绝缘子能在架空输电线路中起到重要作用。绝缘子是电力系统高压输电线路中使用数量较大的

绝缘器材,目前主要应用于国家电网、南方电网及其他各省电网运营企业的交、直流高压输电网络,同时还被大量应用于大型电气化运输工具接触网的输电线路。

泰仑作为国内第二大绝缘子制造商,是国内大型电网运营企业高压线路绝缘子的主要供应商。目前,泰仑拥有两条流水线,年产量 300 万片,年产值达 3 亿多元。根据规划,泰仑正打算上马二期工程,2012 年有望成为亚洲最大的绝缘子制造厂家。

以上三家企业为虎牌控股提供的不仅仅是产品上的突破,更是产业上的拓深。“如果说以前虎牌控股的市场主要集中在低压、中压的话,那么借由收购宏发能源,虎牌控股将在高压、超高压、特高压产品市场上更有作为。”

未来

“这一次布局后,虎牌控股的整体发展又做了调整。未来,我们将继续发展虎牌电务,争取其在中小板上市;同时,我们将重点扶植发展绝缘子产业,希望能在两年内实现绝缘子企业在境外上市。”虞成华介绍。

虎牌控股前身系杭州低压电器总厂,创始于 1951 年,先后经历了公私合营、地方国营、中外合资、民营企业诸多经济体制。自 2001 年虞成华收购入主以来,虎牌控股呈现出迅猛的发展势头,现已成为中国输配电行业配套能力最强的企业之一,形成了从原材料到产成品、从电气制造到用电服务的完整产业链。公司下辖全资(控股)企业 15 家,对外投资(参股)企业 10 家,总资产 30 亿元。全集团年营业额逾 50 亿元,品牌价值约为 17.18 亿元。

收购宏发能源,不仅解决虎牌控股在规模扩张速度上的不足,同时也改变了虎牌控股的行业格局和管理布局,使之不断朝着与国际接轨的现代化、规范化企业提升和转变。从某种意义上说,此次收购为虎牌产业提升、规模扩张、体制创新打开了一条高速通道。

虞成华以“三赢”二字评价已经完成的这次收购案:“浙江省电力公司赢了,出售的价格合适;虎牌控股赢了,宏发能源的加入给了企业巨大的发展可能性;宏发能源的员工们赢了,虎牌控股在输配电行业的实力和发展前景,能给予他们更好的个人发挥空间。”

(浙商)



小企业融资难,轻资产的科技型小企业融资更难。2010 年 11 月,上海银行专门成立了小企业专营机构“小企业金融服务中心”,旨在发挥专业化经营的体制、机制优势,进一步探索小企业金融服务模式与产品创新。

上海银行支持科技小企业发展

小企业融资难,轻资产的科技型小企业融资更难。但上海一家主要从事新材料研发的电子企业在短短 7 天内就获得上海银行上千万元信贷支持,解了燃眉之急。

及时“输血”解企业融资难

2010 年,这家公司成功研发出了新能源行业一个有技术优势的细分产品,具有很大的潜在市场。企业希望抓紧增加新的生产线,扩大产能,投入市场。但这是一家成立不久的“高成长、轻资产”企业,可抵押资产能获得的授信仅 300 万元,流动资金缺口 1500 万元,与多家银行和担保公司频频接触皆无功而返,令企业一筹莫展。

中小企业中最具成长性和活力的科技型小企业是上海银行中小企业金融服务关注的重点,该行多年来坚持探索科技型小企业创新融资机制,已逐步形成了符合企业发展的科技金融服务特色。上海银行的服务理念是“融智成金、相伴成长”,闻此信息,上海银行主动走进了这家企业。

客户经理深入企业调查发现,其产品符合国家产业政策导向,目前处于发展壮大的关键时期,上海银行应该助企业一臂之力。很快,上海银行根据多年服务科技型企业积累的经验,在对企业现金流进行深入了解的基础上,为公司量身定制了一套金融解决方案,给予企业融资支持。短短 7 个工作日内,上海银行审批通过了总额 1500 万元的授信,及时为企业“输血”,解决了企业发展中的资金困难。

这是上海银行长期致力打造成为最好的小企业金融服务特色银行的一个寻常案例,上海银行已形成了中小企业融资产品创新、服务创新和品牌创立等服务特色,积累了较为丰富的经验,形成了稳健的风险管理体系、稳定的客户群、完整的产品线和便捷的服务渠道,成为国内提供中小企业业金融服务最有经验、最为活跃的银行之一。

产品创新提升经营能力

2010 年 11 月,上海银行专门成立了小企业专营机构“小企业金融服务中心”,旨在发挥专业化经营的体制、机制优势,进一步探索小企业金融服务模式与产品创新。除此之外,该行在小企业客户资源丰富的杭州、宁波以及成都等地区设立小企业金融业务部及小企业业务特色支行,极大地提升了小企业业务的专业化经营能力。

小企业金融服务中心成立半年来,顺应小企业更多更新的金融需求,正不断为小企业提供更贴近需求、更具有创新活力的金融产品。例如,为进一步支持企业成长中的融资需求,上海银行利用与保险公司共同搭建的科技履约责任保险融资平台,用“保险”替代了原有的“抵押”,以保险机制为科技型中小企业信用增级。在这项新的创新业务中,抵押担保不作为必要条件,只要向指定保险公司购买了“贷款履约保证保险”,也可向银行申请贷款,上述这家科技型小企业正是得益于这些不断创新的服务和产品,才能顺利拿到信贷资金。前两个月,这家公司又获得 500 万元增量授信,获得银行信贷资金支持后,企业新增了生产线,销售状况良好,预计今年主营收入、利润将显著增长。

2010 年,上海银行与浦东新区政府签署了银政战略合作,尝试通过信息共享、风险补偿的机制,加大对浦东新区各园区街道企业的金融服务力度,优先支持软件、文化创意、生物医药等行业的科技中小企业,以及节能环保、现代农业、高端制造等符合国家产业导向的中小企业。

此次合作最重要的创新在于浦东新区政府以分段分担原则给予银行一定的业务风险补贴,并给于一定额度的业务规模奖励。据悉,双方拟在 3 年内对符合条件的中小企业提供总量 50 亿元的增量贷款。银政合作成效十分显著,截至今年 3 月底,仅小企业的贷款新增就超过 10 亿元,受惠企业新增 100 余户。

据悉,上海银行今年还将针对科技型企业资金需求的多样化,或者企业资本金不足的情况,重点探索通过与融资担保机构和专业投资机构合作的方式,为企业提供“投保贷联动”服务,更多地服务于科技型中小企业。

(佚名)

吉峰农机营收目标超百亿

“公司现在基本完成了全国化网络建设,2011 年将继续推进全国化扩张,推动公司率先在行业内向‘超百亿’级全国化连锁企业迈进。”在吉峰农机近日召开的 2010 年年度股东大会上,公司董事长、总经理王新明表示。

2010 年吉峰农机实现主营业务收入 36.52 亿元,其中农业机械收入 30.27 亿元。据悉,截至去年底,公司已初步在 18 个省域农机市场建立起 160 家直营门店、1406 家代理经销商的以省级“桥头堡”为中心、地市级直营连锁为结点、县镇级代理经销为终端的全国化连锁网络架构。2011 年将继续进行全国化扩张,其中传统农机主要扩张新疆、西藏及部分华北地区,同时拓展工程机械和载货汽车业务。

王新明表示,对跨区域新增门店,将努力控制扩张过程中新增门店战略性亏损的规模和比例,缩短市场培育和经营亏损周期;针对北方市场毛利率偏低的情况,将通过有效运用连锁化经营手段和财务管理工具,提升毛利率空间。

股东大会上,有股东提出,公司主营业务存在毛利率较低的问题。对此,王新明表示,公司的价值创造需要一个过程,对于整体盈利能力低微的传统农机流通行业而言,更是如此。公司通过全国化连锁经营模式的扩张,成功实现了连续五年收入翻倍复合增长的良好经营业绩,管理层有信心在未来以优异的业绩回报投资者。

王新明表示,公司将持续专注于农机流通领域的建设,不会进入农机生产领域。现在农机生产企业的销售规模,使得农机工业产品流通的物流成本长期居高不下,需要大流通企业提升效率,而主流优秀流通企业的自我觉醒为厂商一体化发展提供了可能。

针对投资者对公司进入工程机械领域的疑问。王新明表示,公司在上市前五六年就已介入工程机械领域。近年来通过整合重组,已形成较为成熟的工程机械板块,公司将加快这一板块的发展。目前,工程机械流通行业依然是高度分散的行业格局,市场整合空间很大,各区域龙头企业正面竞争在未来一段时期还不是主流。

(刘昆明)

斥资 7.9 亿“连租带买”友好集团加速连锁扩张

尽管公司已实现在新疆区域内的垄断,处于新疆地区商超连锁行业绝对“老大”地位,但友好集团丝毫不满足现状,而是选择加速扩张。友好集团日前公告,将累计斥资约 7.9 亿元租赁三处物业以及购买一处物业。

公告显示,友好集团拟租赁属于东风超市的位于乌鲁木齐市天山区新民路 5 号地下一层至地上二层的商业房产,总面积 5600 平方米,租赁期限为 12 年;拟

租赁位于乌鲁木齐市钱塘江路 216 号新疆出版物交易中心商业房产,用以开设超市大卖场和家电卖场,该物业总面积为 5983.52 平方米,租赁期限为 15 年零 8 个月;公司还将租赁属于亚中物流商务网络有限公司的位于乌鲁木齐市高新技术开发区长春南路 218 号广汇美居物流园美林花源小区南一区、北一区的商业房产,用以开设大型综合购物中心,该项目总面积为 51386.84 平方米,租赁期限

为 15 年。另外公司拟购买佳雨地产在乌鲁木齐市西山路 100 号的商业房产,总面积 8851.09 平方米。

据统计,前述三项租赁业务累计需要投入金额达到 6.52 亿元,加上购买佳雨地产物业所花费的 1.38 亿元,该公司本次公告“连租带买”的多项物业先后斥资金额将达到 7.9 亿元。

(吴明)

中国铁建逾 12 亿投资财务公司 降低财务成本

中国铁建股份有限公司 5 月 14 日公告称,控股股东中国铁道建筑总公司拟对其当前全资持有的中国长城财务公司(下称长城财务)重组改制及增资,公司拟参与该事项,改制后长城财务名称拟变更为中国铁建财务有限公司(下称中铁财务)。

中国铁建称,中铁财务注册资本拟

由 7777 万元增至 13 亿元。其中,中国铁建以货币方式认购本次增资 12.22 亿元,股权比例为 94%;中国铁道建筑总公司出资 7800 万元,股权比例为 6%。

中国铁建增资后,公司与中国铁道建筑总公司根据增资后各自的持股比例承担中国长城财务公司的重组改制成本,公司将向中国铁道建筑总公司支付

其已代公司垫付的前期重组成本 1.06 亿元,即 1.12 亿元重组成本中的 94%。

中国铁建认为,投资财务公司,有利于促进公司资金集中管理,加强资金监管,防范资金风险;有利于提高公司资金效益,降低财务成本,优化财务结构;有利于有限配置公司资源,助力结构调整,推动产融结合。

(官平)

浦发银行金融服务“跟随”企业“走出去”

随着全球经济稳步复苏,新兴市场经济体因其强劲的经济增长趋势,在新一轮全球产业分工、服务业跨国转移和以低碳经济和新能源跨国技术合作为代表的绿色经济全球化机遇中占据了主导地位,全球经济呈现的新商机、新机遇、新产品也给中国企业“走出去”发展,提供了广阔空间,中国企业跨国投资存在巨大潜力。浦发银行一直高度关注企业跨境金融服务需求,持续推进面向“走出去”企业的跨境金融服务平台建设,为“走出去”企业跨境发展提供了跟随性的金融服务保障。

早在 2002 年,浦发银行总行获中国人民银行批准,在境内开办“离岸银行业务”,可在境内直接向境外企业提供境外银行服务。截至 2010 年末,浦发银行离岸银行业务总资产和存款规模已双双突破 30 亿美元,离岸贷款和贸易融资规模逾 14 亿美元,2010 年全年办理离岸国际结算交易量近 540 亿美元。目前,已有超

过 14 万家境外企业在浦发银行开立离岸银行账户、办理境外银行业务,其中 90% 以上是我国企业开展跨国投资经营所设立的境外公司,显示出商业银行在政策性银行之外,为企业跨国经营提供跨境金融服务的独特平台优势。

自 2009 年 4 月国家开展跨境贸易人民币结算试点以来,浦发银行作为首批试点银行,积极探索跨境人民币服务的专业化道路,致力为企业跨国经营提供优质的跨境人民币结算和融资服务,至今已累计完成跨境人民币支付结算业务 1232 亿元。

2011 年,随着国家外汇管理局出台《货物贸易出口收入存放境外管理暂行办法》,浦发离岸银行服务的客户覆盖领域又进一步延伸至境内机构。

通过多年来对我国“走出去”企业的金融服务实践,浦发银行已经打造出了涵盖境内外客户对象、本外币经营币种、离岸银行服务以及柜面、网银渠道并



举的跨境金融服务平台,并针对新形势下我国企业跨国投资发展特点,相继设计推出了公司银行业务品牌“浦发创富”旗下的包括“离岸银行账户服务方案”、“离岸贸易结算和融资服务方案”、“离在岸联动结构融资方案”、“跨境人民币结算服务方案”等在内的一揽子跨境金融服务解决方案。

(周轩千)