

战略理财 | Zhanlue Licai

宝剑锋从磨砺出 汉庭利自 IT 来

吕丹

已经成功登陆纳斯达克一年多的汉庭酒店集团,在多年的发展中,十分注重 IT 建设对业务的推动。据汉庭酒店集团 IT 总监张勇介绍,无论是董事长季琦,还是 CEO 张拓,他们都有与 IT 相关的背景,他们对整个汉庭的信息化建设是很有前瞻性的。“在汉庭还是几十家店的时候,整个集团的信息化就已经规划到了上千家店的水平。”

IT 匹配增速

汉庭 2009 年底有 236 家门店,2010 年底发展到 438 家门店,一年的时间新增了 202 家门店。在这种快速增长的节奏下,如何平衡高速发展的业务战略和稳健的财务战略是令管理高层不容忽视的。在汉庭酒店集团 CFO 张敏看来,逆水行舟,不进则退,停止未见得就是稳健的,反而是怎么能够在整个扩张的过程中把握好投资决策的风险。“因为我们是处在高速成长的投资期,需要有一套非常有效的指标来随时考量目前在做的和前期已经做的投资决策,最后运行的结果是不是跟预期一样。所以中间要有很多跟踪指标,要跟踪很多参数。不仅是销售层面,还有成本层面的。所以需要由分析人员来关注这些指针,然后把这些信息及时反馈到决策层,在后面的投资决策当中就会汲取前面的经验和教训,来指导目前正在做的这些决策,这对整个过程的速度、有效性和准确度要求很高。”

据张敏介绍,汉庭的上市合规过程很顺利,因为在上市之前,很多业务活动都已经进行了规范化和标准化,IT 是支持规范化和标准化的重要工具。在合规过程中有很多工作都已经通过 IT 平台实现了集中化,所以审核和控制都相对比较容易。“上市对于公司而言,提供了一个更稳定的资金来源,对未来的高速发展有更好的资金保障。公司上市之后进入了一个平稳且高速的发展过程中,整个 IT 平台的可靠性、效率和可复制性非常重要。其实



我们在前几年就做了很多准备性的工作,像我们自己内部做的软件开发,以及支持内部业务流程建的平台。其实 IBM 做的预算系统是我们众多平台中的一个比较重要的模块。”

今非昔比

张勇认为,项目的实时性是很大的亮点。以前公司预算是用 Excel 来做,现在与 BI 系统集成之后,管理层可以随时看到调整前后的结果,实时性很关键;第二,管理上的灵活性也有很大的体现,比如有些相关项目要进行预算调整,都可以非常快

的在这个系统平台上调整完并看到效果,然后再决定是否真的履行这个方案。这在以前都是手工来做,效率会比较低。“进入这个平台,真正体会到预算作为龙头,整个公司的运作是以财务为核心的,财务又是以预算为龙头的,如果这块效率得到了大大提升和准确度,实时性提高的话,会带来整个公司的运作,包括后面的会计、收入审核、酒店的运作,这一条线就活起来了。”

张敏也强调,汉庭是一个发展特别快的连锁酒店集团,所以在整个数据处理当中的效率、可靠度以及沟通的有效性,这几个指标是非常重视的。IBM 的这套系统

去年上线之后,主要在以下几个方面有帮助:第一,用于预算分析的人力可以得到很大的节省,因为预算是整个公司运营的一个核心的工具,涉及到很多员工的考核和业绩衡量,因此预算在制定过程当中彼此之间的沟通过程由于这个平台也变得更加顺畅;第二,由于数据在这个平台上整合,对决策支持的快速性和可靠性也有所改善。

财务人员在这个系统的易用性方面反馈也非常积极。原来很多预算分析人员要花大量的时间做数据搬家的工作。现在通过效率的提高,他们的重点也开始转移,更多的转向对数据的分析、内部问题的发现和解决上。

越磨越利

在张敏看来,很多大的 IT 项目的实施,关键的挑战其实都在于怎么把业务和技术平台结合起来。业务人员和 IT 人员互相之间的沟通和理解以及磨合,这个是不是做得好,实际上就是最后的结果好不好,这是最关键的一点,在很多项目的实施过程当中都有这样的体会。这次实施总体来说还是比较成功的,一方面汉庭原有的业务体系已经比较模块化、程序化,并非是在实施之前临时来制作一些新流程,而是都已经准备好了的东西,只不过原来用的工具是 excel,现在把它搬到一个更好的平台上来,所以原来的流程也相对稳定。

在全面预算系统上线之后,汉庭在未来的信息化方面会有怎样的理想目标?张敏坦陈,“我相信刀是越磨越利的,今年已经排在日程表上的一些改进的应用,会进一步深挖掘其有潜力的地方,首先是把更多的内部报告搬到这个体系上来,实现更多报告的自动化;其次,原来在设计的时候有很多预算的逻辑在里面,每年都会根据实际统计情况再做一些调整,在制定下一年预算时这个逻辑是不是要做一些调整才能做到更合理,这可能是我们今年主要在系统上做的一些改进。”



挺进新能源 巨力索具左右开弓

王峰

5月16日晚,11日便开始停牌的巨力索具发布公告称,公司拟以不低于19.75元/股的价格非公开增发不超过6100万股,募资12亿元用于巨力集团旗下的光伏企业巨力新能源100%股权的收购,并对其进行增资。而本次非公开发行后,公司经营也将由单一主业转变为“索具+新能源”双主业。

进军光伏产业

此前,巨力索具主营业务为索具及相关产品的研发、设计、生产和销售。而在完成对巨力新能源100%股权的收购后,也意味着巨力索具开始进军光伏产业。

据了解,巨力新能源的主营业务为晶体硅太阳能电池片、晶体硅太阳能电池组件研发、制造与销售,以及太阳能光伏电站的投资、建设与经营。具备批量生产单晶125、单晶156及多晶156的能力。预计2011年底,巨力新能源电池片产能达到300MW/年,电池组件产能达到400MW/年。

巨力索具表示,本次发行募集资金收购巨力新能源100%股权,是巨力集团制造业的进一步整合,收购完成后,巨力新能源的控股股东由巨力集团变更为公司,但仍以公司子公司的模式独立运作。

同时公司认为,现阶段晶体硅太阳能电池组件行业呈现快速增长的态势。而巨力新能源拥有产业链一体化及高效的工艺技术优势、质量优势和市场营销优势,下游光伏电站的投建能够有效提升公司盈利稳定性及品牌知名度,这将充分分享光伏行业快速增长的机会。

降低公司负债率



此外,公告显示,截止到2011年3月31日,巨力新能源资产总额为268369.99万元,其中净资产为65552.90万元,负债率为202817.09万元,资产负债率为75.57%。巨力新能源的资产负债率偏高,偿债能力较弱。

因此,在以8.5亿元收购巨力新能源100%股权的同时,公司拟将剩余募集资金3.5亿元用于补充其流动资金及偿还银行贷款。对此,公司就表示假定2亿元用于偿还银行贷款,1.5亿元用于补充流动资金,则巨力新能源资产负债率将降至64.52%,从而改善巨力新能源资产负债结构,降低偿债风险。不过,有业内人士认为,“64.52%的负债率较同行业龙头公司相比仍处于较高水平,每年支付给银行的利息就是一笔很大的数字,但巨力新能源的盈利能力还是没问题的。”

公司在公告中还表示,巨力新能源的主营业务上游的原材料为晶体硅片,而晶体硅片的原材料为高纯度多晶硅料。2005年以来,随着全球晶体硅太阳能应用的迅猛发展,导致上游多晶硅料供应出现短缺,多晶硅料价格持续攀升。不过随着全球多晶硅料厂商的大幅扩产和国内新建产能的释放,原料供应紧张局面已经改变。特别是自2008年下半年开始,多晶硅料价格迅速下降,公司的生产成本也大幅度降低。因此,原材料价格的波动,将对巨力新能源的生产经营带来一定的影响。

而本次发行后,按实际发行数量为6100万股计算,原有股东持股比例将有所下降,其中控股股东巨力集团的持股比例由47.00%下降为41.70%,但公司控股股东及实际控制人未发生变化。

南京银行 “鑫动力”给力小企业

据了解,截至2011年一季度末,南京银行小企业贷款余额达到210多亿元,是2008年末的3.28倍,为3000多家小企业提供了金融支持。南京银行因在小企业服务方面取得的突出成绩,被中国银监会评选为“2010年度银行业金融机构小企业金融服务先进单位”。

小企业期盼有一种带动它们发展的能量和动力,而南京银行小企业金融“鑫动力”能快速解决小企业融资难题。南京银行始终将小企业业务作为战略性业务大力推进,积极塑造小企业金融服务品牌和业务特色。针对小企业融资特点,南京银行在产品创新方面进行了积极研究和探索,目前已经推出了40多个产品满足不同类型、不同规模的小企业需求,为企业提供个性化的金融服务方案。

其中,四大特色产品尤其引人关注:知识产权质押贷款,充分利用无形资产资产企业把自己享有所有权和处分权的知识产权(包括软件著作权、专利权等)质押给银行作为申请贷款担保物的融资方式;订单融资业务,充分利用未来资产企业持南京银行认可的购销合同和买方发出的真实有效的购货订单向银行申请资金融通。仅需真实有效的合同和订单、有相应的担保措施即可申请融资,解决企业前期资金问题;法人账户透支业务,充分利用信用资产根据企业申请,为企业核定账户透支额度,允许其在结算账户存款不足以支付时,在核定的透支额度内直接透支取得信贷资金;应收账款质押,充分利用权益资产企业在正常生产经营过程中,以其具有真实商品交易或服务背景且无争议的、本行认可的应收账款作质押担保,向银行申请融资的业务。解决企业无抵押物或抵押物不足问题,加速企业资金周转。

(苏言)

总投资约5亿元人民币 投产后预计年产值达到15亿元

康奈宿州工业园破土动工

本报记者 何沙洲
通讯员 阿滨 应静

日前,安徽省宿州鞋业基地建设暨康奈宿州工业园等重大项目举行开工仪式,安徽省副省长谢广祥、中国轻工业联合会副会长徐永、中共宿州市委书记李宏鸣、市长张曙光、康奈集团董事长郑秀康、集团副总裁、投资有限公司总经理郑莱莉等200多位领导和嘉宾出席。

据介绍,康奈宿州工业园区规划总占地面积约430亩,计划总投资约5亿元人民币。项目分三期建设,一期厂房将于今年11月底前完工,并投入生产。项目全部建成并投产后,预计年生产能力可达到1000万双鞋子,年产值达到15亿元,利税1.2亿元,可吸纳10000至12000人就业。

目前宿州正致力于打造中部第一个鞋工业园区,这一部署将对宿州主动承接沿海发达地区产业转移起到很好的引领示范作用,也将为宿州市的发展带来更多的机遇。显然,康奈在宿州投资建设生产基地,这是一个双赢的项目。安徽省



康奈宿州工业园破土动工

宿州市委常委、市长张曙光,副市长张冬云一行到康奈集团考察时,详细听取了康奈30多年来所取得的成绩,参观了康奈生产车间、鸿盛花园、公司旗舰店,了解康奈在厂区环境建设、关爱员工、产业发展规划等方面的举措。当得知康奈还是首批温州市社会责任建设5家试点示范企业之一时,张曙光说,康奈这些人性

化的做法,正是“人本和谐、环保安全、诚信共赢”企业社会责任方针的生动体现,不愧是温州民营企业的典范。他表示,像康奈这样知名度很高的鞋企前往宿州投资、建厂,相信双方一定可以找到优势对接的契合点,中部鞋都欢迎这样的名企入驻并将给予入园企业政策、人力、资源上的支持。

金融创新打造中小企业成长“加油站”

为了服务好中小企业,华夏银行济南分行不断创新产品,既满足了中小企业业务发展的需要,又探索出一套适合中小企业业务的风险防控机制。

济南维尔康批发市场主要经营肉类和水产品类的批发业务,年商品吞吐量160万吨,年交易额达140亿元。该市场内很大一部分小企业商户及个人经营性业主一直使用华夏银行的TPOS产品进行结算。华夏银行济南分行组织人员对市场及商户需

求进行详细调研分析,发现该市场主要的经营产品销售和结算周期都有较强的季节性,每年中秋节和春节前夕,是水产品的销售旺季,市场业户需要大量资金扩大库存,这一时期业户的短期资金需求量较大。

在与市场管理方、市场客户进一步沟通协商的基础上,该行制定了针对济南维尔康肉类水产批发市场的金融服务方案。在符合信贷政策的前提下,华夏济南分行对贷联联保等产品进行了创新、放宽了授信准入条

件、对利率进行了优惠、资金使用及结算等也采取较为灵活便利的方式,服务方案得到了市场管理方及商户的高度肯定。目前,该行与维尔康市场的初期合作额度为1亿元,2月份已为8个商户融资1050万元,随着业务的开展,该行服务的客户有300余户,合作额度将达到5亿元。

据了解,运用华夏济南分行小企业特色产品及创新产品,通过与市场管理方等合作,该行正在对济南70余家批发市场、临沂地区小商品市场

及其他区域的专业市场全面推广“商圈贷”及其创新服务模式,满足各区域中小企业及小业主、个体工商户的金融需求,打造具有专业服务特色的中小企业金融服务商。

如今,华夏银行不仅给小企业提供资金支持,还帮助小企业提升财务管理能力和信用水平,已经推出了小企业网上银行,除了方便小企业在网上申请贷款、查询申请进程外,还为小企业免费提供财务软件,帮助小企业提升财务管理能力。

华夏银行济南分行未来三年的目标将紧紧围绕打造“中小企业金融服务商”的战略目标,从机制、人力、财务、技术、考核等方面进一步加大对小企业业务的资源倾斜,致力于产品创新和服务创新,最大限度地满足中小企业客户经营发展过程中全能服务的需求,助力中小企业经营发展,与其同舟共济,相伴成长,努力成为帮助中小企业更好更快成长的“加油站”。

(时超)