

天物集团这个背负了沉重历史包袱的商贸流通公司，在连续改制的背景下,通过一系列的财务再造,从资金链条上打通了“王者归来”之路。

财务再造 天物重生

□ 马 丽

2010 年天津物资集团(以下简称“天物集团”)年销售收入近 1500 亿元,利润 57 亿元, 成为全国规模最大的商贸流通企业。更值得关注的是,近年来天物集团一直保持着年均 60%的销售增长速度和超过 80%的利润增长速度。

而就在几年之前,这家“巨无霸”还是一个负债缠身、银行授信不高的问题企业。在天物集团担任财务部部长 19 年的赵玉民,介绍了这家中国第一商贸流通企业的财务再造历程。

打开融资通道

无论在艰难时期还是在扩张时期,融资一直都是天物集团财务管理中的主基调。据赵玉民介绍,在其融资份额中,银行融资占比超过 80%。

对于这样一个以融资为支撑的商贸流通企业,一度因为集团资信状况难以扩大融资。“当集团 1999 年改制的时候,银行贷款仅有 20 亿元,而集团自有资金又被历史债务占死,资金匮乏制约了集团结构的调整和发展。”所以当时该集团定下的财资策略主要就是提高资信,加大融资力度。

赵玉民表示,这主要通过企业重组和资产整合实现。集团原有二三十家老企业,下属子公司 600 多家,但发展参差不齐,有的甚至亏损或已不经营。集团便将优良资产剥离注入新公司,从而改善新企业的资信状况。同时为了防范企业老问题影响新企业的授信,当时只限于成立的新的企业来争取融资,主要以浩通公司及其



后来陆续由该公司再投资组建系列“通”字子企业为主体, 其他公司资产为其服务,从而将集团与新企业在资信上实现了分离。

在这样的调整之下, 融资额从 1993 年第一次改制时的不到 20 亿元扩大到 2008 年的 200 多亿元, 成为天物集团发展最快的时期。“当然这和集团对银行历史债务不避不推、积极偿还也有很大关系,这在很大程度上提高了资信水平。”赵玉民表示,即使是最困难的时候,集团及所属企业对银行和金融机构的贷款没有出现过一天逾期和挂息。

当然,面对当前高企的融资成本和艰难的融资环境,天物集团也开始积极探索融资形式多样化。“2010 年从银行间接融资 300 多亿元,仅利息就高达 8 亿元。”赵玉民明确表示必须走直接融资渠道。

由于原来历史包袱涉及的相关问题,

资本运作一直是其财务管理中的弱项,发债和上市在天物集团的历史上一直处于空白。不过现在天物集团正在努力补上这一课。该集团计划今年 9 月份左右在银行间债券市场发行第一期企业债。目前集团已经接触了四五家银行,而且正在做发行的方案和日程的推进工作。

在他看来,在银行间债券市场发债不仅可以扩大企业知名度,也意味着银行对企业实力的认可,不但可以以更低的成本获得融资,而且还有助于在银行获得更多的授信。

另外该集团也正在酝酿上市。集团未来会走分拆上市的路径,二级公司中成熟一个上市一个。目前计划先拿出两个资产相对更良性,规模较大,盈利水平也较好的公司尝试运作。但是由于商贸流通行业的高负债现状,他们认为对上市应持有谨慎的态度,今年是培育期,争取明年实现

上市。

强化盈利能力

在商贸物流这个“红海”领域,过度的商业竞争使得行业的整体利润每况愈下, 2010 年天物集团整体的销售利润率仅为 0.4%。改善盈利能力低下的局面目前已成为集团的核心任务之一,而要诊治的药方即“开源节流,双管齐下”。

房地产项目是天物集团“十二五”规划中 18 亿元利润的主要来源。不同于传统房地产开发项目,天物集团的房地产项目解释为盘活存量资产和增加固定资产更为贴切。

天物集团房地产开发项目有多种形式, 包括自身的存量资产再整合或再置换; 跟国资委下属资产管理中心合作,整合已退出市场的工业企业的地产。“这些做法的收益要远高于集团进销业务收入。”他们对此创收之举非常看好。“天物集团 500 多亿元的总资产中,固定资产只占不到 10%,此举不但可创收,还可以增加固定资产规模,进而可增加融资规模。”

从另外一个角度而言,节流也意味着创收。作为国内规模最大商贸物流集团,天物集团办公环境之简朴令人惊讶。赵玉民笑言,天物集团从 1975 年搬入之后,桌椅橱柜之类的就基本没有更换过,“节流方面主要从降低进货成本和融资成本,压缩运营费用和管理费用入手。”

在赵玉民看来,财务工作不单是单纯的管理或控制,本身也是负有经营职责的职能部门,“比如贴现严格按照经营需要,合理确定贷款期限等等,从而实现财务本身的价值创造。”



两家领先的房地产咨询公司将合并其欧洲业务

仲量联行宣布 并购 King Sturge 公司

□ 本报记者 何沙洲

5 月 30 日,全球领先的房地产专业服务公司仲量联行(NYSE:JLL)当天宣布并购国际房地产咨询公司 King Sturge。并购后的公司将成为英国和欧洲大陆地区的领军企业,在该地区的实力和服务能力大大得到提升,从而将直接惠及两家公司的客户。

根据协议条款,仲量联行将向 King Sturge 公司合伙人支付总额为 1.97 亿欧元(约合 3.19 亿美元)的对价,达成交易时首先支付其中 9800 万欧元的现金,余额在今后 5 年内付清。

King Sturge 公司位于整个欧洲的所有 43 个办事处,包括位于英国的 24 个办事处并将并入仲量联行,今后将以仲量联行的品牌开展业务。业务线和团队的整合以及所有业务活动的品牌重新定位工作将立即进行。

仲量联行欧洲、中东和非洲区首席执行官 Christian Ulbrich 表示:“仲量联行和 King Sturge 两家公司在战略和文化上的完美契合,使得并购成为对两家公司均极为有利的举措。该项并购交易将为我们提供更加深入广泛的专业知识,使得我们的客户服务提供能力在英国和欧洲大陆地区首屈一指。”

King Sturge 高级合伙人之一 Richard Batten 表示:“这是企业文化契合、拥有出色业务协同性的两家一流公司的‘珠联璧合’,将有助于创建欧洲最佳的房地产服务公司。我们确信并购之后公司将发展得更好。全球平台上的运营能力以

及由此将提供的机遇,对于我们所有的员工和客户都是振奋人心的好消息。”

业内人士认为,该项并购将增强两家公司彼此的优势和现有的市场领先地位,同时也将提升其总体服务交付能力;资本市场团队的合并,将使客户通过仲量联行全球服务平台掌握最及时的国际资本流动信息;项并购将加快两家公司在引领本地和区域目标市场战略优先领域的实施进度;仲量联行在伦敦房地产代理和投资市场保持领先地位,而 King Sturge 则是英国房地产咨询服务市场的主导力量;并购将显著拓展服务的深度和广度,包括工业地产、全球物流市场和商铺市场在内的各领域;仲量联行在中欧、东欧和东南欧等快速发展市场中的业务将得到显著拓展。

Andrew Gould 将担任并购后英国业务部门的首席执行官,而 Richard Batten 将担任英国执行董事长。Andrew Gould 指出:“两家优秀的公司能够合并,我们感到非常兴奋。两家公司在团队协作和以客户为本方面均表现出色。我们新的管理团队由两家公司的高级董事组成,并已开展工作,近期的重点将是充分发挥我们在客户和员工整合后的巨大潜力。”

据悉,并购后的业务部门将在欧洲、中东和非洲地区 30 个国家的 70 个市场开展业务,员工人数将达到 5300 人,负责向全球各地的投资者、业主和租户提供房地产综合服务。同时将在英国设立 34 个办事处,员工人数达到 2700 人。

32 亿入股恒大子公司 华人置地借道发力内地市场

素有“香港铺王”之称的华人置地近年在内地动作频频, 近期更是豪掷 32 亿元入股恒大地产位于江苏启东的一处项目,其出手之阔绰、动作之迅速或折射出其借道入驻内地市场的急迫之意。

根据恒大地产的公告,香港地产商华人置业已购入其全资附属公司 Grandday Group 的 49% 股权,金额为 5 亿美元,折合人民币约 32.4 亿元。Grandday 所拥有的 133.5 万平方米土地属于恒大江苏省启东市超大型项目的一部分。

据了解,Grandday 持有江苏启东市寅阳镇一幅地(约 133.5 万平方米),预计用作开发住宅、商业及相关配套设施,目前已开始施工,将于今年下半年开始销售,估计总建筑面积 158 万平方米。

对于如此大手笔进入内地项目,华人置地发布公告称,公司拥有该土地的土

地使用权,扩大集团的物业市场份额,对集团的业务发展有利。

恒大地产表示,华人置地与恒大的合作早于前几年就已开始。由于上述项目此前在恒大的业绩发布会上有过推介,华人置地对其增值前景也较为看好。

针对此次入股恒大在启东项目,华人置业出手之阔绰、动作之迅速不免让人产生诸多联想。

各种迹象表明,华人置业争夺内地三四线市场的脚步正变得越发迫切。而像三四线城市这样不限购、增值空间大的地区或将成为开发商争相进驻的对象。

中投顾问房地产行业研究员韩长吉表示,由于今年一季度二三线城市的销售量增长速度加快,在该地区布局较多的房地产企业获利颇丰,部分企业也希望通过收购股权、入股基金等方式将投资重点转移到二三线城市。(徐学成)

中金黄金子公司 3.37 亿元扩建金矿

中金黄金 25 日晚间发布投资公告,控股子公司山东烟台鑫泰黄金矿业有限责任公司(下称鑫泰公司)通过对矿区内资源储量进行详查,拟投资 3.37 亿元对生产规模进行扩建。

鑫泰公司发现新增金属资源量 / 储量 11165.4 公斤,平均品位 271 克 / 吨。拟设计矿山建设规模为 1500 吨 / 日,工程施工周期为 3 年,项目建设总投资 3.37 亿元,其中 1.35 亿元通过增资扩股向股东筹得,其余资金由鑫泰公司以贷款方式自筹,中金黄金为其提供贷款担保。鑫泰公司新增注册资本 1.35 亿元,由股东按照持股比例进行出资,中金黄金按持股 51% 出资 687262 万元。

项目建成达产后平均年产量 1235454 千克,年平均销售收入 294 亿元,年利润总额 11.6 亿元,年税后利润 872846 万元。

可见投资项目完成后,中金黄金的年黄金产量将有所提高,盈利能力得到提升。东方证券认为,欧债危机蔓延,金融市场动荡加剧将推升黄金避险需求,此外,新兴经济体购买黄金的需求继续上升,预计黄金价格仍将维持历史高位。中金黄金近年来处于高速增长期,储量和产量增长迅速,盈利能力大幅提高。

(李书成)

南方航空正式结盟支付宝 加快电子商务布局

5 月 25 日,南方航空宣布与支付宝达成合作,支付宝为南航官方网站在线机票业务提供直销支付服务。

面对行业电子商务化趋势的逐渐演进,航空公司欲发展直销渠道,势必要引入更快捷高效的合作伙伴。

通过线上渠道和电子支付方式,可节省航空公司的营销推广成本,提高资金运作效率。据了解,南方航空已把官网直销机票定为今年的战略发展目标之一。

南航相关负责人表示,希望借此合作来达到吸引更多成熟网购用户、提高用户购票支付体验的双重效果。

目前我国民用航空市场中,航空公司直销机票的占比尚不足 10%。在发达国家,30% 以上的出票量来自航空公司的官网直销,而某些运营较好的大型航空公司甚至可将这一比例拉到 60%。业内人士预测,到 2011 年底我国航空机票的直销比例将有望升至 15% 左右。

(朱凯)

齐鲁银行“订单融资” 缓解中小企业融资难

2011 年, 资本市场流动性日趋紧张,各家银行贷款门槛逐步提高,这对本来就面临融资难题的广大中小企业来说,无疑是“雪上加霜”。“我们没有足够的信用评级”、“我们企业找不到合适的第三方保证”、“我们企业没有足够的抵押资产”、“缺乏资金,我们公司发展举步维艰”……类似这样的声音不绝于耳。而一直以服务中小企业为经营理念的齐鲁银行,在加速发展“供应链金融”的同时,又迈出的一步——推出“订单融资”业务。

“我们公司刚接到采购方一年期连续性订单,每月供货量约 1000 万元,账期 30 天,但是原材料采购大部分需要支付预付款,公司自身流动性不足,也没有足额的抵、质押物用于银行融资的担保,这种资金瓶颈严重影响了我们公司的接单能力。”刚接到大额订单却又高兴不起来的济南某生产加工企业负责人李先生如是说。

正在李先生为如何接单备货生产一筹莫展时,齐鲁银行推出的“订单融资”产品为其解决了燃眉之急:齐鲁银行给予该公司一年期的订单融资 2000

万元,在协议到期前 4 个月每月等额还款 500 万元,公司将合同项下的收款权益转让给齐鲁银行,并设立回款专户专用于订单下的收款。这样一来,困扰李先生很长时间的“订单难题”终于迎刃而解。

融资难一直是横亘在中小企业面前的一座“大山”,而齐鲁银行“订单融资”为原本缺少信用资源的中小企业找到了新的信用平台。据齐鲁银行总行公司银行部人员介绍,“订单融资”是指齐鲁银行对企业持有订单的金额、期限、付款方式、违约风险等要素进行综合评估,为企业提供的订单执行专项融资,订单是商品买卖、产品加工、工程承包、服务承包等各类合法交易合同。该模式可以有效解决中小企业的融资困境,因为在供应链环境中,中小企业获得的生产或服务订单,代表了下游核心厂商的信用和支付能力,在下游企业的信用度高、业务良好、具有长期合作历史的情况下,中小企业只要能够完成订单业务,就能够保证销售收入,也就能够充分保证订单融资业务的贷款安全。

齐鲁银行成立 15 年来,始终把服



务中小企业作为基本市场定位, 全行 80% 以上的贷款均投向中小企业。作为国内最早开展“供应链金融”的商业银行之一,齐鲁银行近年来供应链融资业务发展势头强劲。而“订单融资”业务的大力开展,进一步丰富了“供应链金融”产品体系,也是齐鲁银行以创新立行的又一重要成果,同时也为齐鲁银行抢占未来市场制高点、打造核心竞争力提供了强有力的保障。

(济南)

华电国际拟定增融资 21 亿元 重点投向火电

5 月 22 日,华电国际披露 A 股定向增发预案,公司拟以 3.69 元 / 股为发行底价,向包括中国华电在内的不超过 10 名特定对象定向发行不超过 6 亿股 A 股,其中中国华电拟以现金认购不超过 9000 万股,募集资金总额不超过 21 亿元。

此次定增募集资金中, 将投资 10.725 亿元用于“莱州一期火电项目”。莱州火电项目是山东省及山东电网重点电源建设项目,总规划装机容量 4 × 100 万千瓦,一期将进行 2 台 100 万千瓦机组的工程建设,预计将于 2012 年实现投产。莱州一期火电项目是正在建设的“鲁北电厂—滨州—东营—寿光—莱州—烟台北部”500kV 送电通道中的重要电源支撑点。

依托莱州一期火电项目及腹地资源优势, 华电国际拟投入不超过 7000 万元建设华电莱州港务有限公司 2 × 3.5 万吨级通用泊位及 35 万吨级航道工程项目。该项目总投资 6.21 亿元,年



设计吞吐量 340 万吨,莱州码头的建成将成为莱州火电一期项目的重要煤炭供应渠道。

此外,公司将拟投入不超过 6 亿元对河北峰源实业有限公司(下称河北峰源)增资。河北峰源是华电国际的下属企业,本次增资目的是开拓临汾、朔州、张家口、进口煤及煤炭季节性储存和深加工等业务。华电国际认为,此次向河北峰源增资是产业延伸战略的重要一

步,将有利于华电国际逐步向上游延伸产业链,同时可以有效提升河北峰源的收入和利润水平。

煤价居高不下的环境下,对于华电国际此次将募集资金的一半投入火电项目,有分析人士表示不乐观。不过,申银万国日前发布研报称,2009 年和 2010 年连续两年国内火电投资持续大幅下滑,这将导致未来火电投产规模大幅下降。而另一方面,目前火电装机并不富裕。此次东部表现出来的“硬缺电”现象表明, 东部地区仍需加大电源建设。申银万国预计,2020 年,火电仍将是中国的主力电源。

华电国际此次募集资金约 36 亿元资金用于补充公司流动资金。火电企业财务压力较大已是不争的事实,2011 年一季度, 华电国际财务费用同比猛增 49% 至 10.4 亿元, 资产负债率达 83.11%。在利率步入加息通道的经济环境下,适度补充公司资金缓解财务压力非常必要。(李雪)