

战略理财 | Zhanlue Licai

武汉钢铁(集团)公司总经理邓崎琳指出,未来5年,武钢将加快“三个转变”:即经营由单纯生产型向市场质量型转变;由一业为主向一业特强、适度多元化转变;由内陆发展向沿海、国外发展转变。

武钢:加快“转变”“应对”挑战

就连武钢人自己都难以相信武钢集团“十一五”发展的惊人速度:到2010年武钢集团钢产能高达4000万吨,为2004年的4.4倍,发展速度是行业平均水平的2倍以上,成功跻身于世界500强。

“十二五”,武钢确定的总体发展目标依然宏大:钢铁主业营业收入达到2500亿元以上,相关产业收入达到1100亿元以上,拥有一批自主知识产权和核心技术,综合实力保持世界钢铁行业前列,成为世界500强企业中具有较强竞争力的优秀企业,职工收入比“十一五”翻一番。但眼下,钢铁产能严重过剩、成本不断上升、经济效益进入微利时代、同质化竞争日趋严重、行业集中度低等问题,已成为中国钢铁行业发展的“瓶颈”。武钢如何突破这一“瓶颈”、实现“十二五”发展目标?

调结构 提升钢铁主业盈利水平

近年来,钢铁行业成为中国“最不赚钱的工业”,销售利润率呈现连年下降的局面。寻求破解盈利水平下滑之策是眼下当务之急。

武钢是率先走质量效益型道路的企业,近几年来研制开发了新产品85个系列、300多个品种,“双高”产品比例由2004年的54%提高到82%以上,形成了以“桥、管、箱、容、军、电、车、线”等为重点的一批精品名牌,不仅使产品结构调整变为可能,而且使盈利品种不断增加。尤其是通过减产和停产工、槽钢和普碳钢等产品品种,为武钢扩大高端盈利产品种类赢得了空间。

国家名牌产品硅钢获得长足发展。目前,武钢冷轧硅钢片年产能是2004年的4倍,其中取向硅钢是2004年的3.7倍。武



钢冷轧硅钢产品结构由8个品种32个规格扩大到36个品种150个规格,品种、技术与规模继续保持国内领先,已基本建成全球最大、最具竞争力的硅钢研发和生产基地。特别是金融危机以来,武钢研发的高牌号取向和无取向硅钢,打破长期依靠进口的局面与国外垄断,成功应于长江三峡工程,为我国重大装备国产化做出了贡献。武钢硅钢还出口国外,赚取了外汇。

自主研发汽车板跨越三大台阶。武钢是国内唯一通过自主创新开发生产高级轿车用钢的钢铁企业。一是成功开发出成套轿车用钢板的生产技术,实现汽车整车全规格供料。二是形成规模。2004年武钢只能生产几百吨,2009年已有100余个牌号的汽车板产品具备对外供货条件,产销量达到100多万吨。三是实现高端突破。轿车面板产量突破8万吨,成功进入广州本田等中高端用户市场;2070mm超宽热镀锌汽车板填补国内超宽面板领域

的空白。

据悉,在国内部分钢企今年第一季度同比实现利润下降的情况下,武钢今年第一季度同比实现利润上升。

辅业变产业 加快多元经济发展

“在做强主业的同时,适度发展相关产业。”邓崎琳认为,发展相关产业是加快发展方式转变的重要举措,又是降低企业风险、支撑主业发展、实现效益目标的必然选择。这也是世界许多优秀企业成功的经验。

由一业为主向一业特强、适度多元化转变,已写进武钢“十二五”发展规划里。按照武钢的发展规划,在“十二五”期间,武钢重点发展的相关产业,将主要集中在高新技术、钢材深加工、国际贸易、矿产资源开发、综合利用、物流服务等六大产业集群。

邓崎琳指出,“十一五”期间武钢主要是以一业为主,其他的叫辅业。现在,武钢将与钢铁有关的产业改称为相关产业,将其作为产业来做,它不仅为武钢保产,共存共发展,同时也是完全独立的产业,既服务于武钢还面向社会拓展,努力做到“养活自己、不断发展”,创造新的经济效益。

据了解,2008年,武钢相关产业产值占整体产值的21.67%。按照适度发展相关多元化战略,2009年,武钢在全面梳理现有非钢产业的同时完善相关产业发展规划,做好做大非钢产业,通过引入战略投资者,或对外投资,发展机电设备制造、环保与综合利用、煤化工与工业气体等产业,形成具有较强竞争力的相关产业集群。到2010年,武钢战略性相关多元产业初具规模,销售收入达863亿元,利润18亿元,分别是2004年的6.4倍和3.5倍。到2015年,武钢战略性相关多元产业具有强大竞争力,销售收入占集团合并收入的30%以上。

总经理说:

邓崎琳表示,准确把握国家产业政策和方向,做到有进有退,有所为有所不为。武钢将集中资金、人才、技术等优质资源,重点发展高新技术、钢材深加工、国际贸易、矿产资源开发等优势相关产业,激活这些产业的发展动力,确保在一些产品或服务上培育出核心竞争力,形成新的利润增长点,为主业的高效运转、高品质运营提供核心支撑。“经过未来5年的发展,武钢产值的30%将不再是钢铁。”邓崎琳说,“十二五”期间,武钢非钢产业的产值目标将达到1100亿元。

(中钢)



赶上了国内零售市场稳定增长的春风

广州友谊经营规模欲超百亿

□ 叶峰

6月30日,广州友谊召开2010年度股东大会暨换届选举大会,通过了到2015年集团公司全年营业收入总额超100亿元的“十二五”发展规划议案。公司表示,今年将继续加大各门店商品结构、布局的调整,提升创新营销水平,并积极寻求、推进新项目,做到内生增长与外延扩张并举,力争每年至少开出1家新店,努力实现5年超百亿元营收的发展目标。

据悉,国内零售市场在经历了2009年和2010年的稳定增长后,近期受国家调控政策的影响出现小幅下滑,2011年1月~5月社会消费品零售总额增长率为16.60%,略低于去年同期水平。随着下半年宏观调控政策的到位,预计全年零售市场整体增速与去年相当,在18%左右。

以百货零售为主的广州友谊赶上了国内零售市场稳定增长的春风,零售为本、高端为主是公司经营核心,公司现有5家门店,营业面积超16万平方米,其中环市东店是公司的主力门店,高端一线品牌如LV、GUCCI等云集。

面对广州市新商圈不断涌现、高端百货竞争日趋激烈等新情况,广州友谊厚积薄发,2010年实现营业总收入超40亿元,净利润超3亿元。今年一季度实现营业收入1213亿元,同比增长27.58%,环比增长8%;实现净利润117亿元,同比增长24.21%;每股收益0.32元,略超市场预期。

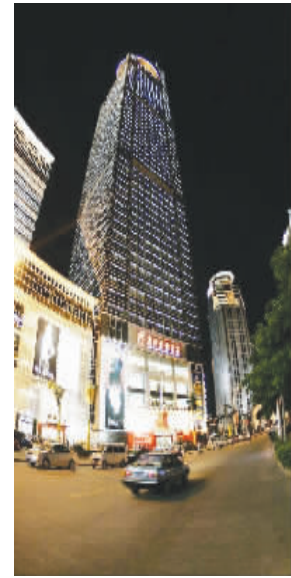
业内人士分析认为,2006至2009年,公司在没有开新店的情况下实现营业收入年复合增长率16.12%;净利润年复合增长率31%,结合今年全年零售市场整体增速和今年上半年广州友谊经营情况来看,随着新店的陆续开张,2011年全年公司营业收入有望突破50亿元大关,利润将

达5亿元。

从广州友谊单店项目经营情况来看,位于佛山市祖庙核心商圈的友谊佛山店(3万平方米)将在今年底开业,目前公司正紧锣密鼓地进行招商、招工等筹备工作,已经有一些国际、国内的大品牌进商场考察。位于南宁市金湖广场地王国际商会中心的广州友谊南宁店,经过前段时间调整升级后,到店客流倍增,今年7月初将迎来4周年店庆,调整升级。

2010年是广州友谊新店开张最多的一年,其中实施的两个新项目,一是世贸中心项目旗舰店环市东店,营业面积扩大50%,打造了华南区首个供男士一站式购物的男士馆,目前项目进展良好,符合预期。另外国际金融中心(国金店)进驻广州中轴线珠江新城商圈的首家高级百货店,已于去年11月18日亚运会期间开业。公司此前公告的长隆购物公园涉足品牌折扣店outlets业态,目前项目尚于前期筹备工作中。

有研究人员分析认为,随着全国包括广州在内的商业环境竞争越来越激烈,适度规模扩张是外延式增长的必要手段,广州友谊经过多年存量优化后,也存在增量发展的需要,“高级百货连锁+新零售业态”为核心的新型经营体系,将会助推公司2015年规模翻一番,超过100亿元。



产融结合:新奥投资5亿打造资本运作新平台

□ 吴中路

在国内外大力拓展清洁能源业务之际,新奥集团又试图以财务公司为基点拓展其金融版图。

6月28日上午,注册资金为5亿元的新奥财务有限责任公司在河北廊坊正式成立。这是河北省内第一家外资金融机构,也是河北省内第二家获批成立的财务公司。

目前,新奥财务公司股东分别为新奥(中国)燃气投资有限公司、蚌埠新奥燃气有限公司、新奥能源物流有限公司、新奥燃气工程有限公司等4家企业。其中,隶属于新奥集团的新奥能源控股有限公司(原新奥燃气控股有限公司)是2000年在英属开曼群岛注册成立的外资企业,其在中国的投资性外商独资企业为新奥(中国)燃气投资有限公司,持有新奥财务公



司70%股权,这奠定了新奥财务有限责任公司外资金融机构的基础。

公司称,设立财务公司是新奥集团在产融结合方面的一次有益尝试,也为其未来的发展奠定了新的基础。新奥集团董事长王玉锁在庆典仪式上表示,公司设立财务公司有三大好处,一是无风险赚钱。二是培养金融方面的团队,为公司以后参与对金融机构的整合奠定基础。三是促进集团的管理升级。据悉,目前新奥集

团还拥有河北金融租赁公司。

一般而言,大企业在集团化经营过程中,企业内部资金运动错综复杂,资金管理尤其是流动资金管理,涉及到母子公司之间、子公司与子公司之间的利益约束问题,而财务上的联结也在筹资、投资等方面相互影响制约,这增加了财务管理的风险。

而随着国际业务量的增加和跨国投资的出现,集团公司还将面临不同国家环境、货币、外汇管制等诸多问题,外汇风险等不确定风险相应增大。

作为一家新兴的跨国企业,新奥集团正面临着上述挑战。截至2010年底,新奥集团总资产近400亿元,其100多家控股公司和分支机构分布在国内100多座城市及亚洲、欧洲、美洲、大洋洲等地区。这个庞大的企业网络需要一个能有效筹集、分配、监控资金,同时能熟练运用相关机

能规避财务风险和外汇风险、办理财务结算和协调利益关系的平台。

新奥财务公司由此应运而生。公司总经理崔刚表示,公司定位为集团资金管理平台 and 金融服务平台,将以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的,并意图突破传统财务公司的功能限制。

据崔刚介绍,新奥财务公司6位高管中有4位具有金融企业背景,目前正在筹划一只清洁能源产业基金,致力于把外界社会资本和新奥集团从事的相关能源项目进行对接,如成功将突破此前财务公司投行部业务仅限于顾问咨询方面的局限。

如此一来,新奥财务公司将以项目为基础,在提供传统商业银行服务的同时又提供资本运作方面的服务。

工行积极支持创业型小企业发展



为进一步加大对小企业的金融支持力度,今年以来工商银行在帮助现有小企业做大做强,同时还不断延伸服务“触角”,积极扶持小企业创业和成长。以深圳地区为例,工商银行在地方政府的支持下创新开发出“深圳企业通”产品,为创业型小企业提供工商验资的“一站式”服务,实现了公共服务和金融服务的完美结合,不仅提高了注册验资效率,还有效地减轻了企业负担。自该产品今年1月投产以来,工商银行已累计为深圳地区的7000多户创业型企业提供了验资服务,约占同期深圳市新注册企业数的1/3。

据介绍,“深圳企业通”是基于

工商银行领先的信息科技系统平台和网点渠道优势,专为新注册企业提供的一项服务,通过将工商银行的系统与政府工商注册管理机构的系统连接,实现了信息的实时交换和业务代理等功能,相当于把银行网点作为了企业登记机关关注新注册企业在工商银行验资账户的资金状况。同时,工商银行还为企业提供代理验资及咨询服务,指导企业熟悉注册流程,协助企业备齐相关申请材料,确保了验资业务的顺畅,有效缩短了审查时间,提

高了审批效率。

在此基础上,工商银行为“企业通”用户专门制定了内容多样、使用方便的系列优惠金融服务套餐,整合了结算、理财、融资和银行卡等服务内容,满足新注册企业在资金结算、财务管理等方面的服务需求。此外,工商银行还以客户注册(实收)资本、股东背景和行业发展前景作为授信核定依据,根据注册资本的一定倍数为客户核定授信额度,为初创企业提供“创业贷”融资支持,帮助新兴中小企业成长。

该产品自推出以来,不但得到企业客户的一致认可,也受到政府有关合作单位的高度评价。通过“企业通”的“一站式”服务,企业注册资金到位情况可以通过系统实时查询,企业注册时不需再提供验资报告,减少了注册环节,既为企业节省验资费用,减轻了中小企业负担,又使企业登记注册时间有效缩短,效率大大提高,节约了时间成本。按深圳市每年新注册企业法人约5万户估算,每年可以为企业减少成本负担近2亿元。

(中金)



获4家创投9000万注资 盛景网联将择机上市

日前,盛景网联咨询培训集团获达晨创投、用友幸福投资、汉能投资和分享投资等4家知名投资机构共同注资,共获注资9000万元。该公司董事长彭志强表示,盛景网联未来将会在合适时间择机选择上市。

2007年,原清华紫光副总裁彭志强创立盛景网联,通过4年的迅猛发展,盛景网联已经成为中国成长型企业高端实战咨询培训的行业领导者,并致力于发展成为中小企业一站式智力服务平台。此次4家知名投资机构共同投资盛景网联,标志着企业管理咨询培训

行业作为知识密集型、高智力技术服务业,作为建设战略性新兴产业的重要支撑体系,得到了资本市场的高度认可。

盛景网联现阶段的目标是成为中国领先的企业咨询培训集团。“此次融资金额将主要用于市场开辟,目前盛景业务领域集中在一线城市和经济发达地区,在今年年底,盛景将在全国20个区域逐步实现辐射式布局。此时,得到4家投资机构的投资有利于我们加速推进布局。”彭志强说。

(证时)