

走向海外市场迈出实质性一大步

奇瑞 4 亿美元在巴西独资建厂

钱娟娟

7月19日,奇瑞汽车在巴西圣保罗州的雅卡雷伊市举行了巴西工厂的开工奠基仪式。奇瑞汽车新闻发言人金戈波告诉记者,该项目总投资为4亿美元,是奇瑞在海外独资兴建的最大工厂,也是中国汽车品牌在海外独资建厂的最大手笔。据了解,包括巴西工厂在内,奇瑞已在海外建设了16家工厂。

巴西汽车市场全球第四

奇瑞巴西工厂共分两期,一期投入为1.4亿美元。工厂占地总面积为100万平方米,一期建成面积为15万平方米,产能为5万辆/年,二期建成后,最终产能将达到15万辆/年。项目一期将建成涂装、焊装和总装3条生产线,二期将增加一条冲压生产线。项目预计于2013年9月份建成投产,首批计划投产的车型是奇瑞A1和风云2(A13),同时,将优先推出Flex车型。

值得关注的是,之前奇瑞在海外建

农行将助力山东企业开拓境外融资渠道

7月19日,由山东省政府金融工作办公室、中国农业银行山东分行、新加坡分行、新加坡交易所联合举办的“新加坡上市(山东)推介会”在济南山东大厦隆重召开。

推介会上,新加坡交易所、新加坡星展银行及德勤会计师事务所、立杰律师事务所等中介机构对新加坡资本市场的上市规则、运作程序和新加坡上市的优势等情况进行了介绍。同时与山东省内拟在新加坡上市的山东鲁南牧工商联合公司、山东鲁王集团有限公司、山东亿祥木业有限公司、山东鲁滨首饰集团有限公司等16家企业进行了面对面交流,针对企业上市过程中财务管理、融资设计、上市推荐等问题答疑解惑,指导有上市计划的企业做好上市准备工作。

山东省金融工作办公室副主任孙宪青在致辞中强调,希望企业一定要珍惜和把握这次机会,主动与新加坡交易所及中介机构建立联系,并扎实有效地开展工作,进一步加大产权结构和组织体系调整力度,加快建立适应市场经济发展要求的现代企业制度,进一步增强市场化、创新性和成长性,实现企业核心竞争力的新跨越。

据了解,新加坡交易所是亚洲重要的国际化金融交易平台,不但有适合大型企业上市的主板市场,更有适合中小企业上市融资的类似于创业板的自动报价系统。多年来,新加坡交易所始终把中国作为最重要的市场,始终致力于为中国企业融资上市服务。目前,已有154家中国企业在此上市,其中山东企业17家。新加坡交易所已成为亚洲继香港之后又一个中国公司境外上市的主战场。

据介绍,2008年8月,中国农业银行与新加坡交易所签署了战略合作备忘录,从此揭开了农业银行与新加坡交易所合作的序幕。双方充分发挥各自的金融资源优势,帮助国内企业在新加坡交易所上市,为内地企业增强自身实力、提高国际声誉做出了积极的贡献。

中国农业银行山东分行副行长杨国月表示,将继续竭力尽责,在提供存贷款、结算等传统金融服务的同时,大力推进投资银行等新型金融产品的发展,加强境内外联动营销,为客户提供包括上市财务顾问、债券融资工具、对公理财等高附加值的金融服务。(朱沙)



设的工厂多为找当地经销商等合作伙伴合资,其中合作伙伴出钱,奇瑞以技术、品牌和零部件参股。对于此次独资建厂,金戈波表示,奇瑞主要通过市场情况来考虑投资产出最大化。在巴西独资建厂是看好巴西市场。去年,巴西市场汽车总销量达到330万辆,超过德国位居全球第四位,且未来市场潜力巨大。在巴西建厂可以降低成本,适销对路,竞争力更强。据透露,此次奇瑞还专门请来了普华永道做参谋,以期成功把握海外投资机会。

奇瑞巴西工厂所在的雅卡雷伊市,是巴西东南部的中心,为巴西的主要汽车消费市场之一,有着便利的物流运输条件,有完整的汽车工业供应链体系,而且当地政府对于投资建厂给予了一定的优惠政策。

“巴西距离中国遥远,运输成本非常高,时间长,市场反应太慢,而在巴西国

产不仅省了昂贵的运输费,而且也不用交关税,再加上零部件在当地生产,对成本影响很大,产品的竞争力将有很大的提升。”金戈波说。

统计数据显示,奇瑞今年上半年累计出口71827辆,同比增长88.5%,今年有望实现超过12万辆的出口目标。其中,巴西市场的销量达到18万辆,同比增长321%,占奇瑞出口总量的1/4以上。目前,奇瑞在巴西上市的产品有瑞虎(Tiggo)、A1(Face)、A3(Cielo)和QQ四款产品,在巴西已建成80家销售服务网点。

当地建厂成“捷径”

今年上半年,随着国内鼓励汽车购买的政策退出,自主品牌的市场份额出现下降的趋势。

奇瑞巴西工厂奠基的同一天,北汽

宣布和俄罗斯汽车公司AMS-Auto就建立合资工厂签署协议,该工厂将在俄罗斯乌里扬诺夫斯克地区投产商用车和乘用车。6月18日,吉利汽车公司在埃塞俄比亚组装了第一辆吉利“自由舰”小轿车。福田汽车公司前不久在印度也举行了投资意向书签约仪式。此外,力帆、长城等车企也都已在海外开建组装厂。

“中国已成为全球竞争最激烈的市场,我们必须探索新的出路。”金戈波告诉记者,走出去,打造国际化品牌是奇瑞这么多年来一直坚持的理念。而国际市场的认可反过来能促进奇瑞在国内市场的竞争力。

奇瑞表示,未来还将通过在海外建立实验中心、研发中心等得到更多当地政府的支持,拓展更多的海外市场。

奇瑞“出国”挣钱利大于弊?

“走出去”并非一帆风顺。“最早的时候,由于我们的出口量小,不能包船出口,只能等船期和别人合租船,这不仅耽搁时间,成本也格外高,还会出现因等待时间过长,出口的车被海水侵蚀等损失,而时间过长又会在旺季错失市场,反应非常慢。”金戈波说,不仅如此,而且由于出口整车侵占了当地的市场,对当地的就业并没有好处,当地政府难免会反感,一些国家就会通过提高关税等设置障碍,市场开拓非常困难。慢慢地,奇瑞摸索到了门道,在埃及等汽车工业弱的地方,奇瑞就通过输出技术在当地建厂,获得当地政府的支持。在巴西这样汽车工业较发达的国家,奇瑞也通过建厂解决当地就业,增加当地的税收,以获得当地政府包括土地、税收等方面的支持。

中粮斥资 10 亿 收编澳洲糖业股份

本月宣布已经持有澳大利亚糖业公司Tully Sugar 61.25%股权的中粮集团日前再次宣布,已经持有Tully Sugar 接近99%的股份,这其中包括目前唯一的竞争对手——澳大利亚Mackay Sugar公司刚刚出售给中粮的31.5%的股份。历时3个月的澳糖收购案,以中粮集团的完胜告终。

Mackay Sugar 7月18日发表声明称,公司与中粮集团竞购Tully公司股份的目的在于取得控股,使后者成为公司业务的一部分。由于在竞购中未能实现控股,出于两家糖业公司的最大利益,决定将所持Tully股份全部出售给中粮。

自4月16日以来,中粮集团、澳大

利亚Mackay Sugar和国际巨头邦吉公司展开了对Tully公司股份的竞购。经多轮策略调整,中粮的要约获得各方的支持。7月4日,邦吉宣布退出对Tully公司的竞购,并决定将其持有的Tully公司股份出售给中粮,从而使中粮拥有的Tully公司股份达到61.25%。取得控股地位后,按照澳洲公司法,中粮的要约也自动顺延至7月18日。中粮最终要约出价为44澳元/股,合计Tully公司总价值1.36亿美元,相当于人民币9.38亿元,这也意味着中粮集团此项收购耗资近10亿元。



(胡笑红)

深发展 未来走“双核”发展道路

日前,深发展银行发布中期业绩预告称,公司预计上半年实现净利润45.5亿元至48.53亿元,同比增长50%至60%。备受关注的平深整合依旧在有条不紊地进行,能够在整合期取得这样的经营成果,深发展人认为是审慎合规的整合策略,以及该行制定的打造以贸易融资业务和零售银行业务为“双核”的特色发展模式获得市场认可。

对于“平深整合案”的关注,随着整合进程的稳步推进,有增无减。近日,记者调查显示,随着平深整合的进行,一家具有鲜明业务特色的商业银行也将浮出水面。

我国商业银行发展历程尚短,但为了避免同质化竞争的问题,各家银行已经进入了追求差异化可持续发展的转型期。深发展银行和平安银行整合之后,也必须直面这样的问题:要走怎样的特色发展之路?

深发展与平安银行的整合完成后,深发展将成为一家具有鲜明业务特色的商业银行。深发展行长理查德认为,对于深发展来说,主要有两个增长引擎:第一就是公司银行业务,会着重发展贸易融资业务,现在深发展有一定优势,未来深发展会决定在贸易融资做更多投入,更好地发展,稳定地以贸易融资作为公司银行业务发展的核心,进一步利用贸易融资平台,向周围辐射,做更多的中型企业客户,零售业务,零售业务的发展方向是加强与平安集团的合作,未来深发展的定位是集团的综合金融平台的一部



分,平安集团旗下的零售客户有5500万,对于银行而言,如果能鼓励这些客户来银行做业务,潜力巨大。

业界评论普遍认为,“双核”发展之路如果成型将是平深整合的最理想结果。因为平深整合后,“1+1>2”的效果将得到体现。合并之前,深发展和平安银行一直受限于分销平台较小的弊端;平深整合后,深发展可以将平台伸展得更大,机会主要来源于平安集团的客户基础,交叉销售的优势将充分得到体现。

今年一季度,深发展信用卡业务稳健增长。截至2011年3月末,该行信用卡有效卡量达到424万张,较去年同期增长15%,信用卡应收账款余额达到约60亿元,较去年同期增长27%,不良率2.19%。而信用卡业务正是平深整合后的重点业务之一。目前,平安银行信用卡

(薛亮)



中国金币总公司“辛亥百年——复兴之路”纪念章全国首发 革命题材收藏市场热潮涌动

何斌文

2011年7月26日,位于北京西城区金融街丰融国际大厦的中国金币北京零售中心,由中国金币总公司发行、国家造币厂铸造、北京开元中国金币经销中心总经销的“辛亥百年——复兴之路纪念章”面向全国首发。中国金币总公司相关负责人



7月26日,由中国金币总公司发行、北京开元中国金币经销中心总经销的“辛亥百年——复兴之路纪念章”面向全国首发。图为发布现场。

对此表示,为纪念辛亥革命100周年,满足广大收藏爱好者的热切需要,中国金币总公司精心推出了此款产品。

据中国金币总公司相关负责人介绍,“本套纪念章图案经中共中央文献研究室科研管理部权威审核,纪念章共计11个品种,其中金章3种,银章6种,铜章2种,都是限量发行,其中最少的1公斤圆形金章只发行了100枚。10公斤银章、5公斤银章、220毫米大铜章作为中国金币品牌下的贵金属藏品,创造了中国金币衍生品发行史上重量最大、规格最大、工艺最复杂等多项第一。其在北京首发后,将在全国其他中心城市陆续投放。”

改革开放以后,黄金开始转向满足国内需求,国内黄金市场开始发展。虽然1985年已经开放了个人购买黄金饰品,但是黄金交易真正的变化,发生在2002年,上海黄金交易所的成立,标志着黄金在中国转向了自由交易。目前,黄金的功能开始逐渐超越“实金”功能,金融的功能不断显现。“藏金于民”不仅给投资者增添了投资新渠道,也有助于保障中国的经济和金融安全。

政策的导向性作用迅速在市场上得以体现,近年来国内金价一路走高就是明证。“买涨不买跌”,黄金市场遵循着每个投资市场的宿命。

在中国金币北京零售中心里记者看到,三三两两的消费者正在“辛亥百年——复兴之路纪念章”柜台前挑选藏品。

一位消费者告诉记者:“辛亥百年纪念章有好多品种可供选择,我还没想好买一个金章还是一套银章,因为金章的价格较高,但升值空间大,银章价格低,但抗通胀能力弱。”对此,业内专家表示,藏家选择这种藏品正是看中了收藏与投资兼具的属性,在金价不断上涨的趋势下,贵金属纪念章的保值、增值优势日益显现。

抗通胀推动收藏持续升温

业内人士称,革命题材之所以成为收藏市场宠儿,有两大直接拉动因素:一是中国共产党成立90周年,二是辛亥革命100周年的契机,但背后的真正原因还是投资者面对通胀的恐慌。

北京开元中国金币经销中心负责人告诉记者,去年就曾预测到今年将是革命题材藏品走俏的年份,但随着市场不断升温,产品受追捧的程度“远远超过了预期”。

据他介绍,此前由中国金币总公司发行的“中国共产党成立90周年纪念章”刚刚投放市场便受到收藏者与投资者的“哄抢”,一些销售网点一度出现断货情况。最新发行的“辛亥百年——复兴之路纪念章”以振兴中华、民族复兴为主题,将历史与现代交汇融合在纪念章中,深刻反映了辛亥革命在中华民族伟大复兴道路上的历史意义和重大影响,其抗通胀属性及收藏价值将会在销售中得到体现。

“藏金于民”带火贵金属

业内人士分析认为,革命题材藏品的异军突起一方面得益于今年特殊的年份,另一方面受益于国家“藏金于民”政策。