

云投:高质量会计服务助推产融结合

云投集团是隶属于云南省人民政府,由省国资委履行出资人职责的大型国有独资企业,是省属唯一的综合性投资公司。公司成立13年来,始终以全省经济社会发展的战略工具为己任,在基础设施、基础产业、公共事业和高科技领域累计投资500多亿元,拉动社会投资1300多亿元,投资领域涉及能源电力、地方铁路、旅游景区(点)、林产业、燃气石化、地产开发、医疗卫生、高端酒店、磷化煤化、金属冶炼、银行证券等10多个行业,拥有参控股企业120多户。截至2010年底,集团合并资产551亿元、净资产145亿元,资产负债率73%,合并营业收入33亿元、利润24亿元,为云南经济社会发展做出了积极贡献。

资本运作的核心知识

为实现打造一流投资控股集团的发展目标,2008年集团汇聚5300名职工的智慧和力量,编制实施了“战略转型、二次创业”发展规划,明确了“全省经济社会发展的战略工具”的公司定位及“使命、忠诚、一流”的核心价值观,确定了“实业板块、金融板块、产融结合”的业务配置思路。近几年尤其是2007年更名集团以来,公司在努力做强实业板块的基础上,积极推进产融结合和资本运作,取得了明显成效。2007年成功重组昆明市商业银行恢复设立富滇银行,云投集团成为富滇银行第一大股东,云投集团下属云南城投房地产业务板块借壳红河光明成功上市,实现



了控股一家银行、拥有一家上市公司“两个一目标”。2008年经批准首次成功发行15亿元云投集团企业债券,年利率低于同期银行贷款2个百分点,参与云南冶金集团引资重组成为其二股东、持有15%股权122亿元,实现资本溢价52.5%。2009年全年融资180.13亿元,并增资控股大理旅游集团59%股权,并购重组西双版纳金孔雀集团66%股权,启动了昆明光电产业重组工作。2010年超额完成投资融资“双百亿”目标,全年新增融资112亿元、投资106亿元,其中投资51亿元收购国电宣威发电有限公司25%股权至年底以61亿元价格转让给国电股份公司,净盈利7000万元,完成云南北方夜视科技集团公司重组整合工作,实现资本溢价9975万元,有望两年内实现上市目标,投

资5360万元重组并购西双版纳石化集团67%股权,当年完成营业收入7.3亿元、利润350万元,实现当年投资见效益。

云投近几年资本运作的成功实践,充分表明财务会计是资本运作的核心知识能力。经过多年努力,云投集团目前已拥有博士硕士130多人,研究员教授高工高经高会等高级职称60多人,300多人财会队伍中考取注册会计师40多人,各种专业团队为集团产业经营和资本运作提供了强有力的人才支撑。

2015年资产超千亿

云投集团制定了“十二五”发展规划,力争2015年集团合并资产超过1000亿

元、净资产300亿元,合并营业收入120亿元、利润15亿元。

未来五年,云投集团转方式调结构将在重点围绕以下三个方面进行:调整优化资本结构。实现资产超1000亿元、资产负债率控制在70%以内的发展目标,净资产需达到300亿元以上,未来五年集团净资产需增加155亿元以上。目前,集团层面为国有独资公司,50多家二、三级公司控股比例在51%-100%之间,许多公司控股比例在80%以上。未来五年,除少量国有资本注资外,集团净资产需通过各级公司招商引资、引进战投、增资扩股、培育上市等权益性融资方式解决。

大幅提升营业收入及盈利水平。经过十多年努力,2009年云投集团营业收入首次突破20亿元达到22亿元,2010年达到33亿元,2011年力争突破50亿元,2015年规划目标达到营业收入120亿元、利润15亿元。

突出强化资本运作。目前,省属企业1300多亿元国有净资产的资本证券化率已经达到32%，“十二五”期末将达到50—60%。

云投集团必须高度重视资本证券化率对于解决资产固化现象、提高资产流动性的极端重要性,下决心推进一批参控股企业培育上市。经过五年努力,使集团300亿元净资产实现10—20%的证券化率,这样,如能使30—50亿元净资产实现证券化,尽管有12—36个月的限售期,其市值300—500亿元也将大大改善集团资产的流动性困难,所谓“退出通道”将不再成为问题。(中会)



梯形融资为中小企业“舒筋活血”

□ 周姝妤

近日,成都中小企业融资座谈会在成都世纪城新国际会展中心召开。座谈会上,参会代表纷纷发表观点,关注当前形势下中国中小企业的发展生态,共同“会诊”中国中小企业融资问题,并探讨解决方案。在座谈会上,青年经济学家、成都高新区发展策划局局长、西南财经大学中国金融研究中心研究员汤继强博士发布了新著《中小企业梯形融资模式实务运作与案例分析》,书中提出的“内源融资+政府扶持资金+风险投资+债权融资+股权融资+改制上市”的“梯形融资模式”给我国中小企业化解融资难题提供了实际的案例。

“梯形融资模式”是一种随中小企业发展而动态适配的政府引导、民间资金积极参与的社会化投融资解决方案,不仅为不同成长阶段的企业提供了“融资路线图”,而且为各种金融机构、社会资本明确了参与方式,同时界定了政府在中小企业融资中的责任,是现有金融制度设计下的一次重要的体制机制创新。汤继强博士认为,政府在“梯形融资模式”中扮演的主要角色是健全我国中小企业发展的融资支持体系,以满足不同成长阶段的中小企业的融资需求。“针对企业所处的生长阶段,政府就应该很清楚什么时候该给企业无偿投入,什么时候该鼓励企业引进风险投资,什么时候让适合的银行、担保机构进入,什么时候该帮助企业进行股权融资,什么时候帮助企业改制上市。”在他看来,“梯形融资模式”捅破了蒙在中小企业融资问题上的

一层“纸”,明确了企业努力方向的同时,政府也有了更明确的着力方向。该理论提出三年来,受到从中央到地方,从政府到市场,从理论界到实践界的普遍关注,正在为成都乃至中国中小企业“舒筋活血”。成都高新区是“梯形融资模式”的“试验田”,而这一理论创新在实践中又派生出一系列实践创新,使成都市的金融服务整体水平得到提高,为解决中小企业融资难,促进中小企业快速聚集发展提供了理论和政策支持。而在成都高新区,为有效解决中小企业成长中的资金瓶颈问题,建立起了政府资源与市场运作高度结合的科技金融服务机制,政府、银行、资本市场等各个方面积极参与,“梯形融资模式”已开花结果。一是强化政府融资平台建设,构建针对不同行业、不同领域、不同需求科技型中小企业的担保融资体系,首创以“统借统还、风险共担”的方式为中小高新技术企业提供担保贷款,缓解企业债权融资需求。截至2010年底,仅高新区的担保公司就累计帮助1300多家(次)中小企业获得担保贷款50多亿元。二是探索贷款周转连续贷模式、知识产权质押贷款模式、银行保理直贷模式、科技银行信用贷款模式等多种新型债权融资模式,拓宽了企业的融资渠道。三是制定创业投资优惠政策,先后吸引数十家投资机构和管理机构入驻,2009-2010年累计帮助区内企业获得风险投资超过30亿元。同时,积极推动政府资金为引导、民间资本为主体的多元化投融资体系,已设立11支政府引导基金,募集资金406亿元。四是对接多层次资本市场,积极出台改制上市激励政策,全力推进企业改制上市工作,已锁定100余家重点企业进入上市后备库,目前已有上市企业22家。

欧菲光拟增投6.5亿扩产触摸屏

欧菲光日前披露,拟将其在南昌的项目投资额由3.5亿元大幅增至10亿元,以达到年产触摸屏5400万片的生产能力。公司预测,项目完成后可实现年销售收入约198亿元,年净利润2.5亿元。欧菲光去年设立南昌欧菲光科技有限公司,原计划投资3.5亿元建设项目的二期。该项目进展顺利,至6月底主要设备陆续安装调试,部分设备已投入生产。此次调整是对公司现有基础上的产能扩张。该项目的建设规模为年产5400万片新型显示技术光电元器件产品,项目建设期为一年。公告称,项目仍将使用2亿元超募资金,不足部分8亿元公司自行筹集。公告引述赛迪顾问报告分析市场前景,预计2013年全球手机触摸屏需求量在52469万片,供给量为46030万片,供需缺口达到6439万片,因此该项目产品具有很强的市场消化能力。

(覃秘)

中行助力伊利探索中国乳业金融模式创新

为促进中国乳业金融模式的创新,推动中国乳业规模化、标准化、产业化发展,日前,中国银行与伊利集团在京签署《全面战略合作协议》,就全国农户奶款统一发放业务和外汇组合付款业务进行广泛、深入的合作。中国银行总行副行长陈四清及伊利集团董事长潘刚出席了签约仪式。

此次签约,标志着双方长期、全面的战略合作再次迈上新的台阶。专业人士认为,此次合作,将成为乳业新十年银企联手推动中国乳业规模化、标准化、产业化的一个里程碑。

伊利集团作为中国乳业的领导者,一直注重对于产业链的整体把控。随着全国农户奶款统一发放业务的开展,奶款由伊利集团统一发放,采用内蒙古小额集中代收付系统,分子公司只需向小额集中代收付系统提交发放数据包,集团审核后,银行进行批处理,奶户可当日收到奶款,比传统发放方式缩短3天到5天时间。这种业务的开展不仅直接带动以原奶为基础的产业链源头整体竞争力升级,而且为解决三农资金发放问题开辟了一条新途径。据悉,从今年4月开始,通过全新的支付系统,伊利每个月向奶户发放的奶款已经达到4亿元。



此外,新的外汇组合付款业务,则为中国乳品企业增加了一种全新的融资和资源应用模式,这将极大地提高企业的财务和管理运作效率。现全部采用外汇组合付款的方式进行,在适当改变业务操作模式的基础上,将简单付汇业务拆分为定期存款、外币贷款和NDF或DF汇率锁定进行有效组合,取得了良好的经济效益。

伊利集团执行董事、副总裁赵成霞与中国银行客户关系总监郭德秋代表双方签订了《全面战略合作协议》。双方表示,未来希望通过共同开发产品,最终实现以伊利集团为核心的伊利集团上游供应商(包括奶户、其他供应商)和下游客户(经销商),全产业链金融合作,达到“全面合作、多方共赢”。

(吴民)



绿地集团做强综合产业 能源酒店产业能级提升

□ 周祺瑾

日前,绿地集团旗下云峰集团与呼和浩特市土左旗政府在呼和浩特就投资建设晋丰元煤炭物流园区签署项目合作协议。

能源:第二支柱产业

绿地集团投资建设的晋丰元煤炭物流园区位于沙尔营煤炭物流交易中心内。沙尔营煤炭物流交易中心是呼和浩特市“十二五”规划的重点项目,距呼市市区21.5公里,紧邻准格尔煤田,具有明显的区位优势和资源供给优势,总用地面积达10平方公里。作为沙尔营煤炭交易中心项目的重要组成部分,晋丰元煤炭物流园区的顺利运营对沙尔营项目的成功与否起到了决定性的作用。

根据呼市规划要求,晋丰元煤炭物流园区将建成煤炭铁路专用线为主

线的万吨级煤炭铁路集运站,园区总占地面积2000亩,总投资额约5亿元,园区内设6条线12个站台,建成后年铁路运力超过1000万吨,实现年销售收入200亿元,将有效缓解内蒙古煤炭铁路外运压力。绿地集团将力争将其打造成为国内一流、具有卓越运营管理水平的大型煤炭铁路物流园区,为提升西部地区铁路运输能级和改善上海能源短缺现状作出积极的贡献。

能源产业作为绿地集团近年来重点发展的第二支柱产业,目前已形成煤炭产运销、石油储运销两条较为完整的产业链,今年能源产业板块计划实现销售收入800亿元,利润总额超15亿元。目前绿地集团在内蒙古、山西、贵州拥有煤矿合计年产量超过1400万吨、资源总储量达58亿吨;已与中煤集团、中能源集团达成煤炭贸易合作意向,将在武汉、丹东建立煤炭中转基地,建立油品长期固定进销网

络;并拥有多艘万吨煤炭散货船和油轮,正在上海外高桥建设大型石油仓储基地和码头。

绿地集团董事长、总裁张玉良表示,内蒙古近年来始终位居我国煤炭资源储量首位,绿地集团将高起点设计、高品质建设、高水平运营,有效缓解内蒙古煤炭铁路外运压力,为促进沪蒙两地友好合作交流做出新的贡献。

打造全球顶尖摩天酒店

同日,绿地与全球著名奢华酒店品牌丽思卡尔顿集团签署酒店管理协议,委托其管理旗下的武汉、大连两家顶尖摩天酒店。武汉、大连两家酒店均坐落于绿地集团投资开发的超高层建筑中,其中武汉绿地丽思卡尔顿酒店位于高达606米的世界第三、中国第二高楼武汉绿地中心顶层部分;大连绿地丽思卡尔顿酒店则占据高达518

米的世界第四、中国第三高楼大连绿地中心第64至81层。此次携手世界著名酒店品牌、打造全球顶尖摩天酒店,将为绿地集团进一步提升酒店业运营价值和水平提供有力支撑,并使绿地集团一举成为国内同时拥有两家丽思卡尔顿摩天酒店的业主,开启了绿地集团酒店事业发展的崭新篇章。

近年来,绿地集团在全国范围内陆续打造了一批超高层地标建筑,仅建成和在建300米以上超高层建筑就多达11幢,年内还将在成都、长春、苏州分别开工3幢超高层建筑,奠定了全国超高层开发领域领跑者的地位。绿地集团拟从明年起,以每年15家四、五星级酒店的速度扩张,力争2015年前后旗下酒店发展到100家,成为中国最大的酒店物业持有商。

在实施多元发展战略的过程中,绿地集团的综合产业经营收入目前已占集团整体经营收入近五成。