

金融物流筑垒结网

深发展引领供应链金融升级创新

今年以来,由于宏观经济紧缩,导致众多中小企业遭遇经营困境,面临融资难题。严峻的经济形势给国内金融秩序的稳定也带来了较大冲击。

作为国内供应链金融领域的领头羊,深发展如何破除坚冰,继续引领国内供应链金融业务稳健发展,以及在新形势下创新金融物流合作,成为银行业、物流业、企业和学界共同关注的焦点。

在此背景下,日前,深发展总分行领导、贸融业务主管与国内一流物流监管合作企业的高层共聚成都,商讨未来贸易融资领域的风险防控和市场拓展等话题。

多方合作 实现共赢

据深发展披露,截至今年9月末,深发展的贸易融资客户数达到9517户,较年初增加25%,贸易融资余额达到2136亿元,较年初增长21.7%,而贸易融资不良率仅为0.20%。同期深发展货押监管客户数达3000余户,其中总对总监管客户占比达69%,汽车类总对总业务的1600多家客户基本实现线上操作。

注重多方深度合作是深发展贸融业务快速发展的恒久驱动力。深发展与物流公司的战略合作始于2005年,目前已与中外运、中远、中储、中铁、中海等10多家国内一流物流企业建立了总对总战略合作关系。近期,深发展又先后引入招商物流、中邮物流和中铁物资等3家新晋A类监管合作方。目前该项业务已覆盖能源、钢材、汽车、粮食等众多行业的150多家核心企业及近3000家上下游客户。

大连港集团成立财务有限公司

□ 潘晓南 记张婷

日前,作为大连市企业集团成立的首家财务公司,大连港集团财务有限公司举行开业庆典,这也是目前辽宁省地方企业集团组建的首家财务公司。市委常委、常务副市长肖盛峰与大连港集团的领导为财务公司的成立揭牌。以此为契机,大连港集团财务有限公司与中国银行辽宁省分行、工商银行大连分行、建设银行大连分行分别签订了《全面合作协议》。中国财务协会副秘书长李清军和大连市银监局、金融发展局、国资委、港口与口岸局等相关单位出席仪式。

大连港集团财务有限公司是经中国银监会批准设立的企业集团财务公司,是为大连港集团成员单位提供财务管理服务的非银行金融机构。公司由大连港集团有限公司、大连港股份有限公司共同出资成立,注册资本5亿元。公司在进一步加强大连港集团资金集中管理、提高资金使用效率的同时,将为集团成员单位提供资金结算、存款、票据、贷款、同业拆借、财务顾问等金融服务,旨在打造大连港集团专业的、先进的资金管理平台 and 金融服务平台,进行资金融通及优化配置,实现资金资源的合理聚集,拓宽融资渠道,降低财务费用,增强核心竞争力和抗风险能力,支持集团核心主业健康快速发展。

大连港集团党委书记、董事长邢良忠说,大连港集团将由单一港口经营人向临港地产、金融和股权投资等创新业务领域拓展的全新任务和角色转变,成为“区域化综合性港口经营人”,最终实现“东北亚领先的现代化国际港口集团”的发展愿景。

邢良忠说,财务公司的成立,正是适应大连港区域化发展和多元化经营的转型升级战略,标志着大连港集团的经营范围已经从生产经营服务领域向金融服务领域延伸,在大连港A+H双资本平台的基础上,增加新的基础性金融平台,在最大限度上提高资金管理水平和资金资源的合理聚集,为大连港核心主业发展提供全方位的金融支持。



此外,深发展与复旦大学等高校保持着紧密的交流,在供应链金融的理论研究、经济应用以及人才培养等领域开展深度合作。

创新产品 优质服务

深发展在供应链金融领域的创新始于票据贴现和货押业务,先是以票据买卖的概念代替了传统贴现贷款。此后,动产及债权质押授信、“深发票据CPS”、“自偿贸易融资”、“1+N”模式等陆续问世,为深发展确立供应链金融领先地位奠定了

坚实的基础。

近一年,深发展开行业之先河,推出线上供应链金融系统。系统立足于商品编码标准体系,通过银行服务平台、供应链电子商务平台和物流仓储平台多方交互嵌入,将供应链企业之间交易所引发的商流、资金流、物流展现在多方共用的网络平台之上,使相关企业享受到深发展无纸化、标准化、便捷高效、低运营成本的金服服务。

核心企业依托这一平台,对原材料物流、生产物流到销售物流及其库存进行电子跟踪,并加速与“1+N”供应链的数据互通共享。这种模式突破了原有的“一对一”授信与区域化服务模式,实现贸易快速流转,并最终显著提升供应链整体绩效。

与此同时,深发展不断推进线上供应链金融平台与物流监管方系统直联对接。据深发展公司产品管理部总经理金晓龙介绍,前不久,深发展线上供应链金融系统与中铁现代物流仓储管理系统正式直联对接上线,实现了资金流、物流与商流的有效集成,引领国内商业银行供应链金融系统与物流监管系统进入实时数据交互时代。目前深发展正在实施与中远、长

久等监管方的系统对接,而与南储、中外运等监管方的系统对接也已提上日程。

筑垒结网 贸融升级

平安入主深发展后,进一步明确并强化了贸易融资业务的战略地位,提出了“贸易融资33战略规划”。规划提出,到2013年末,深发展贸易融资各项业务指标要达到2010年同期业务水平的3倍,并建立“创新、效率、IT技术”三大竞争壁垒,为项目顺利实施提供强有力的保障。

面对宏观经济紧缩带来的挑战,为了顺利完成“贸易33战略规划”,深发展积极地谋篇布局。深发展贸易融资总监马黎民表示,“将在构筑贸融业务竞争壁垒的同时,进一步密切与物流监管方的合作,双管齐下,将贸融业务推向新高度。

为提升业务效率,深发展还建立了内嵌式的贸易融资信贷专业审批框架和管理架构,并将搭建供应链金融集中管理平台,简化业务流程,升级运营模式,提升管理效率。

此外,深发展还致力于将目前的线上供应链金融系统打造成为整合供应链金融业务各个环节的一站式服务平台。该平台将以供应链需求为导向,以金融功能为基础,以供应链金融为主线,贯穿起包括直接融资、间接融资、企业理财、信息咨询等一系列服务,这一革命性的概念完全可能颠覆过往的金融服务理念,将金融产品对企业在各环节上的支持提升到前所未有的高度。

深发展以金融创新为动力,长期致力于服务中小企业,支持实体经济发展。伴随着贸易融资在业内的传播推广,将有更多企业受益于供应链金融业务。

(中 经)

航天动力募资 10 亿进军汽车液力变矩器

航天动力日前发布公告称,拟向不超过10个特定对象发行不超过8000万股,募集资金总额上限为10亿元,发行价定在不低于12.59元/股(较停牌前折价15.1%),此次所募资金将全部用于公司主营业务,即投资于“汽车液力变矩器建设项目”。

同时所发行对象之一的公司控股股东西安航天科技工业公司承诺以货币方式出资认购不少于发行数的10%,且36个月内不进行转让。

根据预案,“汽车液力变矩器建设项

目”建设期为3年,2015年达纲领产量,该项目生产的汽车变矩器产品生产能力达到188万台,年营业收入20亿元、利润总额约2亿元,销售税金及附加882万元,总投资收益率17.21%,项目投资财务内部收益率(税前)22.7%,项目资本金净利润率13.74%,投资回收期(税后)7.62年,固定资产投入产出率1:2.11。

据了解,汽车液力变矩器是自动变速器关键零部件之,直接影响自动变速器的传动效率和能耗,其制造工艺复杂。目前,汽车液力变矩器已经成为制约我

国自动变速器技术发展的瓶颈之一。

航天动力在公告中表示,目前利用公司在非公路车辆变矩器的基础,通过多年来对汽车变矩器的技术和市场积累,结合某重点型号大功率液力变矩器民转军项目的实施、陕西省液力传动工程中心的建设,已经具备进入汽车液力变矩器产业的基础能力,此次通过非公开增发介入该领域,将使公司竞争力得到明显增强,产品结构也能够进一步得到优化。

(赵阳戈)

证通电子定增募资 5.55 亿元投六大项目

证通电子公布定向增发预案,公司拟向不超过10名特定对象非公开发行股份数量不超过5000万股,发行价格不低于11.95元,募集资金总额不超过5.55亿元,在扣除发行费用后将不超过5.239亿元,拟全部投入5个项目的建设、偿还银行贷款及补充流动资金。

募投项目中,公司将投入9589万元用于年产50万台符合中国人民银行PBOC20新标准的金融IC卡POS终端产能建设项目;投入7119万元用于年产3万台自助服务终端产能扩建项目;投入7656万元用于年产6万台惠农通农村电子商务专用终端产能建设项目;投入7516万元用于研发中心扩建项目;投入5510万元用于支付卡行业安全芯片项目,研发具有自主知识产权的符合PCI和PBOC20认证标准的支付卡行业专用安全芯片。另外还将使用1.5亿元偿还银行贷款和补充流动资金。

公司表示将充分利用此次募集资金,依托公司在金融电子支付设备行业的市场优势,积极发展主营业务产品,在提高现有优势品种产能的同时,丰富公司产品品种,形成新的利润增长点。

(李香才)



贝因美增资子公司 5 万吨配方奶粉工程

浙江贝因美科工贸股份有限公司日前公告,公司拟以募集资金投入黑龙江贝因美乳业有限公司年产5万吨配方奶粉工程项目的金额为59亿元,并进行分期注资,第一期增资具体为8000万元。

贝因美称,本次增资的实施,有利于进一步推动黑龙江贝因美年产5万吨配方奶粉工程项目进程,促进公司生产规模化,扩大产能,缓解订单需求增长与产量供给之间的矛盾,进一步提高生产效率,提升公司产品质量,将进一步做大做强公司主营业务,提高公司盈

利能力及核心竞争力,对公司的长远发展产生积极有利的影响。

公告称,“增资黑龙江贝因美是确保募集资金投资项目稳步实施的必要条件,有利于提高募集资金使用效率,将进一步做大做强公司主营业务,促进公司及子公司黑龙江贝因美长期健康发展,增强资本实力和业务发展能力,有利于进一步改善财务结构,降低财务费用,为公司未来效益稳定增长提供有力的支撑,符合全体股东及公司的利益。”

(21 世纪)

阳光电源：国内光伏逆变器第一品牌

□ 文 琪

阳光电源股份有限公司(以下简称“阳光电源”)是我国最大的太阳能光伏逆变器生产企业。公司太阳能光伏逆变器产品市场占有率多年来稳居国内市场第一位。公司在规模、技术、品质、品牌等方面领先国内竞争对手,并积极进军海外市场。业内人士认为,在短期内光伏市场增长速度放缓的大环境下,公司市场占有率有望快速提升,带动业绩持续增长。

国内光伏逆变器龙头

阳光电源主营业务为太阳能光伏逆变器、风能变流器及其他电力电源的研发、生产、销售和服务。经过长期的技术积累,公司具备国际水平的成熟技术与产品。近年来受益于全球及中国新能源市场的爆发式启动,公司业绩取得快速增长。2008年至2010年,销售收入从1004568万元增长至5988314万元,复合增长率达14415%;净利润从82111万元上升至1480330万元,复合增长率达32460%。

光伏逆变器是太阳能光伏发电系统的关键设备,其作用是将太阳能电池发出的直流电转化为符合电网电能质量要求的交流电(DC→AC),是公司的核心业务。2008-2011年上半年,光伏逆变器营收占比分别为72%、68%、92%和88%,营业毛利占比分别达到72%、69%、94%和92%。

多优势打造龙头地位

公司太阳能光伏逆变器市场占有率多年来稳居国内市场第一位。根据中国资源综合利用协会可再生能源专业委员会统计数据,公司光伏逆变器2010年的国内市场占有率为42.8%,大幅领先于其他竞争者。同时,公司引领了太阳能光伏逆变器和风能变流器的技术方向,主持起草了光伏逆

变器的国家标准。

公司是国内少数能够拿到IGBT长单供应的企业,同时在其他原材料采购方面也能享受到规模化带来的折扣。这种规模优势将伴随后期出货量的成长,逐步提升,有助于进一步降低制造成本。

目前公司积极开展售后服务商业模式探索,尤其在在海外市场的能力,进一步增强了品牌竞争力与同类产品溢价能力。此外,公司在人工、常规物料采购等方面非常显著,以较高的性价比与海外品牌竞争。值得一提的是,自2010年起,公司产品通过渠道商的形式,已经成功打入海外市场。凭借性价比优势,未来公司海外市场的出货量将稳步提升。

受益于国内市场启动

近年来,光伏技术的迅猛进步和政策的大力扶植带来了光伏发展的高峰,全球光伏装机量快速增长。欧洲光伏工业协会统计显示,近10年全球光伏装机量平均增速达到39.95%。2011年,预计全球新增装机容量20-22GW。

国内光伏市场目前处在快速爆发之中,预计今年安装1.5个GW左右,国内的逆变器企业面临需求的大规模启动。

本次登陆创业板,公司发行4480万股人民币普通股,募集资金拟投向年产100万千瓦太阳能光伏逆变器项目、研发中心建设项目、全球营销及服务平台建设项以及与其他与主营业务相关的营运资金项目。

募集资金项目的实施将扩大公司的产能,提升公司市场竞争力,实现主营业务收入和利润的快速增长。募集资金项目实施后,公司产品产能进一步提高,产品结构日趋优化,产品科技含量和附加值不断提高,市场成长空间巨大,能够确保盈利的连续性和稳定性,公司具有良好的发展前景。