

华侨城 A:让产业链无限延长

□郭玉志

26年前,从深圳的一片滩涂蹒跚起步,如今,散布全国各地的“华侨城”,似繁星点点,讲述着一艘文化旅游旗舰的成长历程——从“旅游+地产”,逐步丰富扩充为“文化+旅游+地产+商业+娱乐+传媒+……”,故事还将无限延伸。

文化业态 推陈出新

11月11日,华侨城集团迎来第26个生日,此时恰逢深圳华侨城股份有限公司(华侨城A)完成重大资产重组实现集团主业整体上市两周年。

11月16日,华侨城A向媒体发布了最新战略定位,公司将力推文化概念,从“旅游+地产”模式向“现代服务业综合运营”转变。根据最新定位,旅游与文化在公司未来发展中的战略地位将进一步凸显,并打造一个以文化为核心、旅游为主导的“大服务”产业格局。

文化产业新政层出不穷,华侨城A转型如火如荼。

“在文化产业大发展的背景下,公司将积极探索新的业态组合,力争实现旅游全国最强、文化演艺全国第一、城市现代服务业成片综合开发全国领先,并以此打造中国旅游行业和文化演艺产业航空母舰的发展目标。”华侨城A董事会秘书倪征信心满满。

作为中国“旅游+地产”模式的首创

者,华侨城A的文化旅游业态层出不穷。从以锦绣中华为代表的第一代静态微缩景观型主题公园,到以欢乐谷为代表的第二代互动游乐型主题公园,再到以东部华侨城为代表的生态旅游度假景区,不断推陈出新的旅游项目令游客目不暇接,上下贯通的“文化+旅游”产业链,也令华侨城A的竞争优势显著增强。

至于具体的操作,倪征透露,公司将积极推进文化演艺业务的创新发展,计划学习借鉴国内外演艺运作的成功经验,以部分优质演艺产品为试点,强化渠道、品牌建设和市场化运作,力争在演艺产品独立运营环节上取的突破。旅游是文化的形式,文化是旅游的灵魂。在国内文化旅游企业中,华侨城A是鲜有涵盖景区、酒店、文化演艺、数字娱乐等各个环节的企业。

在此基础上,华侨城A继续延长文化产业链,比如,出资收购深圳远望望星山科技有限公司60%的股权。业界认为,此次收购有助于提升华侨城A在文化娱乐领域的行业地位。

显然,如何将文化与旅游更加深层次地结合,成为下一步华侨城A乃至整个旅游行业最为关注的焦点。

主动转身 定位“服务”

今年以来,熟悉华侨城的人们悄然发现,随着欢乐海岸、武汉华侨城等新项目面世,华侨城转型的信号越来越强烈。



在欢乐海岸试业庆典上,华侨城集团总经理任克雷称,“欢乐海岸是华侨城旅游的出海口,是华侨城的一种新商业模式,也是集团将来在经营发展方面新的增长点。”

华侨城内部人士表示,在“十一五”提出将经济结构战略性调整作为加快经济发展方式的主攻方向之后,公司在“十二五”开局之年正式提出“现代服务业综合运营商”的新定位,华侨城的综合优势将会在市场上得到进一步凸显。

不仅如此,今年华侨城在国内率先进行企业定位调整,提出打造“中国服

务”品牌的口号,在中国面临经济结构调整、亟须提升现代服务业整体竞争力水平的关键历史节点,在国内经济转变发展方式、调结构的背景下,华侨城再一次抢占先机。

对于下一步的发展目标,倪征表示,公司将集中优势资源,全力抓好上海苏河湾、欢乐海岸、武汉华侨城、云南华侨城、天津华侨城等重点项目,不断总结归纳形成可复制操作的投入产出模型。同时,公司将继续在国内重点城市及区域中心城市寻求投资机会,稳步推进战略布局。

中航“腾飞计划”赢在全价值链成本管理

中航工业成都飞机工业(集团)有限责任公司(下称“成飞公司”)是一家创建于1958年,并连续32年保持盈利的国家和省市的重点优势企业,是我国航空武器生产主要基地、航空武器装备出口主要基地、民机转包主要制造商。

降本增效是航空控制型企业永恒的主题。公司能在特定的市场竞争中连续保持盈利,就在于公司在经营管理中坚持打造成本优势,通过内部经济增加值打造EVA文化,引领管理会计创新实践,持续推进全价值链成本管理,保持可持续发展。由此,公司管理会计的重点和核心内容之一就是成本管理,包括成本核算、成本预算和成本控制活动。

近几年,成飞公司结合企业战略和管

理创新规划“腾飞计划”,建立以市场和EVA为导向的全价值链成本管理体系,对公司科研生产经营管理各环节实施全员、全过程、全方位成本管理,提高投入产出效率,打造成本优势,提升公司经济效益和核心竞争力。

管理创新“腾飞计划”将构建新标准成本体系纳入公司管理体系构建的重要内容,在建立趋近于市场价格的基础上,构建新的内部价格(标准成本)体系,将各单位以此为标准进行核算和控制成本的情况与绩效挂钩,从而将成本控制的压力传递到公司的每一个神经单元,充分调动各单位降本增效的积极性。

伴随内部价格的完善,公司对专业厂的业绩评价模式也随之改变。单纯以部分

成本费用指标进行评价的考核模式被衡量专业厂创造的内部增加值所代替,从而有力助推了公司由“任务工时型”向“任务效益型”的转变,调动了专业厂主动控制各项成本包括料、工、费的积极性。通过调整各单位的职能,将原不可控的折旧、人工等费用纳入可控成本范围,遏制各单位对资源的过度需求。同时,将各项成本费用层层分解到部门和个人,做到“人人肩上有指标”,各项降本增效的措施在成本资源消耗环节陆续展开,充分调动各单位各环节实施全员、全过程、全方位地控制成本,有力地促进了企业价值的提高。

公司成本经济责任制机制的建立和完善,极大调动了各单位在各价值链环节控制成本的积极性,各单位结合自身实际

和特点,极力找到控制成本的渠道和途径,采取适合本单位特点的成本控制措施,努力践行以EVA为导向的全价值链成本管理。

面对日益激烈的市场竞争环境和世界经济一体化、全球化大趋势,特别是与世界先进航空企业集团的同台竞技,“优质、准时、低成本”应是我们现阶段甚至相当长的一个时期内竞争取胜的重要法宝,公司还要不断完善管理会计体系,结合公司实际情况,加速推进以EVA为导向的成本管控,更好地实现成本管理的“全员参与、全方位管理、全过程控制”,促进公司盈利能力不断提升,市场核心竞争力不断增强,助推公司持续、快速、健康地发展。(中会)

深发展推出 财富 1+N 现金管理 解决方案个性化

深圳发展银行日前推出“财富1+N”现金管理产品。该产品适应供应链管理日趋强化和企业现金流趋紧的形势,支持企业跨越式发展。

针对供应链客户群“1”(核心企业)和“N”(众多上下游配套中小企业)迥异的现金管理需求,深发展现金管理系统在设计之初,即通过功能构件化,支持产品灵活的拆装、组合,并在营销方案设计上将现金管理与“贸易融资”产品线相嵌套,进而针对“1+N”供应链企业交易结构特点,灵活组合功能、设计“四流(商流、物流、资金流、信息流)融合”的个性化现金管理解决方案。

据介绍,深发展“贸易融资”成就了一批由单点经营(“1”)迅速走向连锁化、集团化经营(“1+N”)的优质客户,这些高成长(集团企业“经营分散化、财务集中化”)的管理升级需求不断涌现。深发展的解决方案是,“财富1+N”+“贸易融资”嵌套融合,为供应链企业提供“贸易融资、支付结算、公司理财、现金管理”一体化的交易银行服务。为此,该行现金管理系统打通了内部核心系统、信贷系统和电子票据等众多系统,同时能够支持大型核心企业的“现金管理+供应链融资+供应链管理”整合服务的个性化需求。

(周轩干)

新华锦：银企融合与创新

金融危机爆发以来,深层次的银企合作,对于化解企业生存危机起着关键作用。在青岛,大企业与合作银行的合作正在走向纵深。中信银行与新华锦的合作就是如此。从新华锦与中信银行多年的合作可以看到一种趋势:融资借贷的传统方式已经“退居二线”,而“资金管理”、“现金管理服务”与“跨境管理”则显得更加重要,在企业发展过程中,银行所扮演的角色是重要的财务专家。

身边的外汇专家

对于企业与银行之间的关系,新华锦集团副总裁、资金管理中心总经理刘笃平一言以蔽之:“那是一种文化上的互相融合,经营理念上的相互认可。”

进出口贸易是资本密集型行业,面对国内外两个市场。针对这个特点,中信银行与新华锦集团各子公司密切合作,共同协商,有针对性地设计不同的融资产品,如针对国内贸易环节,采用国内信用证、国内保理、国内发票融资、国内订单融资等;在进出口贸易环节,采用出口发票融资、福费廷、出口保理、订单融资、保单质押融资等。纺织板块是新华锦主要出口业务之一,中信银行为其量身打造的“合同打包”在一定程度上解决了企业的融资需求。

面对汇率波动对进出口贸易的影响,中信银行积极与新华锦各子公司对接,及时开展了远期结售汇交易。同时,中信银行利用其境外境内综合平台优势为新华锦续做的外汇交易,既避免了汇率损失,保证了贸易利润,还为企业带来了额外的财务效益。这正是新华锦将中信银行作为战略合作伙伴的原因之一。

刘笃平介绍,中信银行与新华锦集团的合作可谓源远流长。新华锦集团成立前,中信银行就与原成员单位的省工艺、省外纺等企业在国际结算、银行授信等方面展开良好

合作,集团成立后,特别是近几年,双方合作日趋紧密,合作的广度、深度日益扩展。2009年底,新华锦集团与中信银行签署了战略合作协议,该协议的签署既是对双方多年来合作成果的充分肯定,更是双方向未来,进行全面、深入合作的里程碑。中信银行已经成为了新华锦身边的外汇专家。

外贸行业需直面国内外两个市场的双重影响,新华锦奉行“风险第一,效率第二,规模第三”的原则,金融危机爆发之后,进出口业务没有一笔发生风险。刘笃平说:“我们从中信银行学到了一些很有益的方法。新华锦集团仿照中信银行的‘信审会’成立了‘风险控制委员会’,对于大宗商品进口业务都要跟踪一年以上,各子公司在经营进出口业务时都要投保,使得金融危机从爆发到深入再到经济触底反弹,新华锦的进出口业务都能稳健发展。”

“量身定制”助力巨人成长

新华锦集团成立之初,就确立了以国际贸易为基石,金融投资、房地产为两翼的战略规划,并适时涉足其他产业。2008年,新华锦制定了“二五发展战略规划”,提出以跨国公司经营模式进行战略转型,积极配置全球性战略资源,2009年和2011年相继收购了国际男发主要批发商美国OR公司和美国NI公司,延伸了产业链条。到今天,新华锦累计进出口额已经超过了170亿美元,成为山东外贸的龙头企业,并已形成了以贸易物流为主业,房地产、金融投资、老年产业多元发展的产业格局,成为一家典型的多元化企业集团。而从贸易航母向多元化企业集团进军的路上,新华锦与中信银行的合作始终没有停止过。

刘笃平认为,新华锦与中信银行合作不断深入,最重要的原因是中信银行总是在企业最需要的时候,量身定制最合适的融资产

品,不断利用政策创新金融工具,使企业受益匪浅。不仅如此,中信银行对企业提供账户管理、外汇管理等方面的最新政策,帮助企业依法合规经营,避免风险。面对汇率波动对进出口贸易的影响,中信银行积极与集团各子公司对接,及时开展了远期结售汇交易。

据中信银行相关负责人介绍,这项服务就是根据企业情况“量身定制”的:“对于付汇企业,将用于购汇的人民币全额质押,申请美元贷款,完成付汇,同时续作远期购汇业务,锁定远期购汇成本,从而形成对我们及客户的一笔低风险业务,并为客户获得一笔无风险套利收益。”

演绎鱼水关系

银行与企业是一对“鱼与水”的关系。刘笃平说:“合作的基础是诚信。新华锦集团董事长张建华非常重视诚信,他说我们可以一无所有,但不能没有诚信,经营企业就要把诚信看得比生命还重要。因此,新华锦集团把风险可控的业务交给银行,银行提供增值的金融服务,这才是鱼水交融,共同发展。”

尽管涉足的行业跨度较大,中信银行在集团产业发展的各个方面都给予了大力的支持。据刘笃平介绍,中信银行每周会给新华锦提供一些关于金融工具最新的研发情况,便于企业比较、选择金融工具。通过业务环节的流程再造,极大地节省了财务成本。而在这些“分内”的业务之外,中信银行还会根据企业的业务开展情况进行财务管理咨询和客户资源共享,成为企业之间业务的桥梁。

新华锦集团已经确立了创建百年强企的宏伟目标,集团将按照跨国公司经营模式进行战略转型,全力打造具有明显竞争优势、行业领先地位、良好品牌效应和企业形象的持久卓越的服务型跨国集团。

(孙婧)



雪人股份：领先的制冰设备制造行业龙头

□文琪

制冰设备行业快速成长

福建雪人股份有限公司(以下简称“雪人股份”)是国内最大的制冰设备及制冰系统生产商和供应商之一。公司的系统设计技术、核心部件生产技术、工艺水平和研发能力均处于国际国内领先水平,公司2010年国内综合市场占有率为661%,名列第一。在工业制冰设备制造领域处于绝对的领先地位,在高端商业制冰机领域公司享有较高的市场份额,在零售等行业细分市场名列前茅。

主营业务保持稳定增长

雪人股份主营业务包括制冰、储冰、送冰设备及系统的研发、生产及销售,以及冷水设备、冷冻、冷藏、空调、环保等相关制冷产品的设计、生产及销售。产品在食品加工、商超物流、远洋捕捞等行业的冷链建设领域等广泛应用。

公司主营业务收入主要来自制冰系统、片冰机。2010年制冰系统、片冰机的销售收入占主营业务收入的89%,毛利润占总量的88.6%,毛利率分别53%和39%。公司主要产品出口到30余个国家和地区。2010年公司出口业务收入9988.77万元,占当期全国制冰机产品出口额的2070%,是我国制冰设备制造行业出口量最大的企业之一。

近三年来公司主营业务保持稳定增长。2010年公司实现主营业务收入2.6亿元,净利润8004万元,同比分别增长33.27%和13.67%;净利率为30.1%,毛利率高达46.8%。公司毛利率维持高位的主要原因,在于公司主营业务集中在毛利较高的工业及高端商业制冰设备市场,80%的产品都属于非标产品,这些产品技术含量高、生产难度大,体现了较高的技术附加值,从而保证了公司较高的毛利率水平。



公司本次拟发行人民币普通股4000万股,募集资金将投向高效节能制冰系统生产基地建设项目和技术研发中心建设项目。高效节能制冰系统生产基地建设项目建成达产后,能够新增综合年产能1573台/套,新增销售收入40370万元,年新增企业所得税3267.56万元。

募投项目的建成,将解决公司目前有效产能不足的问题,进一步增强了公司的研发能力,从而更好地满足不断增长的市场需求,使公司的持续发展能力得到大幅提升,公司竞争优势和盈利能力进一步加强。