



深深宝 2.7 亿 增资婺源茶企

□张昊

在市场弱势环境下,食品饮料板块无疑是资金最佳的避风港,攻守兼备这一特征在前期弱市中的酒类股中已有体现。作为食品饮料板块的成员之一,A股市场唯一的茶叶股,深深宝A在今年春节茶叶价格普遍涨价背景下,茶叶业务或具备较高的业绩弹性。

2.7 亿对茶叶公司注资

2011年6月27日,深深宝定向增发终于完成,总共募集资金6亿元,募投项目包括两大方面,一是茶产业相关项目投资,二是调味品生产线扩建项目。其中对于茶产业相关项目投资总共包括五项:收购深深宝华城48.33%股权、茶产业链综合投资项目、年产300吨儿茶素综合利用项目、精品茶叶连锁项目、茶及天然植物研发项目。

上述募集资金完成后,2012年3月初,深深宝A发布公告,公司将募集2.7亿元向婺源聚芳永茶业有限公司(以下简称婺源聚芳永)增资。

深深宝A表示,前期募投项目“茶产业链综合投资项目”由婺源聚芳永负责实施,募集资金将以公司向婺源聚芳永增资的方式注入。

本次注资完成后,婺源聚芳永注册资本金从现在的2000万元增至29000万元,深深宝A持有其95.72%股权,全资子公司深深宝华城持有剩余4.28%股权,公司实际持有婺源聚芳永100%权益。

本次深深宝A投资地在江西省婺源县,婺源盛产绿茶,婺源绿茶具有“颜色碧而天然,口味香而浓郁,水叶清而润厚”三大特点,曾长久享誉欧美和东欧各国,美国学者威廉·乌克斯在其1935年出版的《茶叶全书》中称,“婺源独为路茶之上品,且为中国绿茶品质之最优者。”

洲明科技收购雷迪奥 60% 股权 迎来新发展

洲明科技于2012年3月5日召开的第一届董事会第二十三次会议审议并表决通过了《增资深圳市雷迪奥光电技术有限公司并收购其部分股权的议案》议案。公司向深圳市雷迪奥光电技术有限公司增资及收购原股东部分股权的方式,取得雷迪奥60%股权。此次增资及股权转让完成后,雷迪奥光电正式成为洲明科技控股子公司。



雷迪奥光电是家生产和销售LED舞台显示屏和创意屏的专业制造商,是国内创意LED显示屏行业领先企业,具有广泛的知名度,拥有国内领先的技术和产品,行业经验丰富的管理团队,创新型的研发队伍。卓越的创新观念、独特的产品设计、严格的生产工艺,获得了全球范围客户的一致好评。其创意显示屏产品也先后多次在阿曼苏丹国2010年国庆节、2011年第七届亚洲冬季运动会等重要项目中得到应用,给观众留下了

婺源大部分茶叶初制厂建设时代较久远,设备老化陈旧,本次深深宝2.7亿对婺源聚芳永增资,一方面充裕的现金流有助于该厂引进更好的设备,提升茶叶的加工水平;另一方面婺源绿茶声名远扬,作为重要绿茶之乡,深深宝将茶产业链重点放在婺源,可以利用当地优越的自然资源,对婺源绿茶品牌的大力塑造,定将产生更为广阔的品牌效益,从而获得更高的产品溢价。

或受益今春茶叶涨价

早在2年前,深深宝就已对未来的发展战略作出规划,即“打造天然健康产品和服务一体化的茶产业链”的发展思路。最近3年,公司制茶业务收入稳步增长,分别实现主营业务收入930265万元、1235383万元、1765154万元。

在深深宝主营构成中,茶叶制品占营业收入比例达到80%左右,其中2011年中期茶叶制品收入达到1.21亿元,同比增速达到59.99%。

受前长期低温天气的影响,今年全国范围内春季新茶上市普遍推迟,由于供应量偏少,各地今年新茶呈普遍上涨态势,其中湖北地区今年新茶同比涨幅在30%左右,其中猴魁陈茶每斤5000元,新茶要7000~8000元;另外福州地区新茶涨幅20%,山东地区涨幅也有15%左右。

今春茶叶上涨是行业性的,而上涨的原因是市场供应量偏少而非非成本,因此从业绩弹性上而言,在这轮春节茶叶涨价潮中,深深宝或将从中受益。另一方面,目前国内的茶行业同质化竞争也比较严重,作为A股市场首家茶叶股,茶叶产业链定位使得深深宝在差异化竞争中迈出实质性步伐。此外,由于公司有饮料行业的积累,后期不排除公司将茶叶产业链拓展到毛利率更高的茶饮料领域,这又将成为深深宝另一个业绩增长点。

深刻的印象。“创新能力”是洲明科技不断发展壮大,在激烈的市场竞争中立于不败之地的法宝之一,同时也是洲明科技的核心竞争力,其创新型显示屏产品超轻薄压铸铝P3.75系列是行业内争相模仿的热门产品之一,此次通过收购雷迪奥股权,洲明科技在原有的创新基础上更加快速介入创意显示屏板块,进行市场布局,至此洲明科技的显示屏业务领域已涉及到广告屏、租赁屏、舞台背景屏、体育场屏、交通信息屏、创意屏六大LED显示屏产品,能满足市场、客户对产品多样性、创新性的需求,保证洲明科技的产品能走在市场前列,与市场发展共同进步。(慧聪)

从企业来看,财务管控体系就是筋骨,是支撑它的关键。要健体魄,必先要强筋骨。

百联集团:财务管控是企业的筋骨

□李魏晏子

百联集团近年来通过一系列的重组、合并,规模不断扩张,主业不断做强,2011年其下属企业中诞生了友谊股份、联华超市、上海物资3家年营业收入超百亿元公司。不可否认,其强大实力的背后,离不开可持续发展的财务管控体系的支撑。百联集团财务总监吕勇,向我们解析了百联集团财务管控成功的模式。

健体魄 必先强筋骨

近年来,我们集团的产业在不断做大,旗下的超市、百货商场数量急剧增加。但在市场经济大潮中,作为国企,原有政策保障的东西越来越少。要坚持可持续发展,要在市场经济竞争中立于不败之地,就要依靠开拓主业与财务管控并进。甚至某些时候,财务管控的重要性远超过业务的开拓。

在企业内部管理实践中,每年通过审计我们集团总是会发现一些薄弱的环节,然后要去纠正,我们始终认为抓好财务管控是企业永恒的主题。

集团财务管控重点要解决两大难题:一是企业层级过多,造成管理力度层级递减。二是管理有制度,但缺乏执行力。

百联集团下属企业层级过多,不仅造成资源分散,而且给内部管控增加了难度。管理力度通常随着层级递减,管控容易存在死角。这为一些违法、违规行为



造成了机会。特别是层级低的边缘类企业,我们也曾查出类似小金库等案件,教训深刻。目前,集团正在按照国资委的要求,通过压缩层级来为加强财务集中管控创造条件。

此外,有制度无执行力的问题困扰我们多年,在每年的内审工作中查出的漏洞,90%以上都是执行力问题造成的。对此,我们计划通过责任到人、加强考核,发挥集团内明星企业的标杆作用等措施,来纠正制度执行不力的短板现状。

财务管控靠的是技术平台

我们首先做到规范理念。内部管控不足和执行力差对于企业集团长远发展都是不利的。因此,我们坚持加强财务集中管控的理念,不是抓几个月,而是一直坚持下去,常抓不懈。比如在财务管理中减少企业层级、新投资企业同类合并等。

第二,不断完善风控体制。从前,国企这方面意识比较薄弱,而事实上风险管理体制的完善是无止境的。目前我们的风控体制包括三块:制度、执行力、检查。许多企业往往只是建立了风控的制度,执行力比较差,检查工作也不到位。因此,我们加大了对后两块工作的监督力度。

金融创新:给力中小企业迅速成长

□李岚

郴州市三和有色金属有限公司总经理怎么也没有想到,在公司筹资一筹莫展的时候,华融湘江银行郴州分行却主动上门,探讨通过“联合担保”的形式解决公司“筹资难”问题。随后,公司联合其他四家公司,通过“联保”和“贵金属质押”等方式,取得华融湘江银行贷款。

正是由于解决了像郴州市三和有色金属有限公司这些企业的资金需求,华融湘江银行向郴州有色金属行业投放授信1亿元,开出银行承兑汇票4300万元,成功地支持了实体经济的加快发展。

2011年末,据当地监管部门统计,华融湘江银行对公存款增量跻身湖南省前三甲。作为首个总行注册于湖南省的金融新军,华融湘江银行依托控股股东中国华融资产管理公司,“立足地方、服务中小”,锐意创新、勇于探索,把改进中小企业金融服务、扩大中小企业信贷投放作为开展信贷业务的重要战略,积极融入地方经济建设,充分利用全省境内的142家营业网点为广大中小企业提供了优质、高效、有特色的金融服务。

创新理念:目标锁定中小客户

华融湘江银行立足湖南,通过巩固和发扬原“四行一社”的传统优势、延伸服务领域以及锁定中小企业目标客户,着力打造“小、精、专、新、特”的经营特色——“小银行、小项目、小客户、小企业、小产品”;“精品银行、精心运作、精确定位、精干队伍”;“专业银行、专注业务、专心干事、专门团队”;“新银行、新目标、新机制、新利润、新发展”;“特色银行、特色经营、特色产品、特色定位”。

据了解,重组之前的“四行一社”在湖南省内拥有人缘、地缘优势,客户资源尤其是中小企业客户资源丰富,并拥有一支熟悉本地情况和客户资源的经营管理团队。华融湘江银行成立后,不仅提升了原“四行一社”体制灵活、市场反应快等特点,还逐步完善分支机构设置和网点布局,目前,该行在原有基础上新开设了长沙、常德、怀化、郴州、益阳5家分行,将金融服务的触角延伸到湖南各州市,全力支持当地中小企业的发展;与此同时,设立了15家县域支行,适度在广袤的农村和县域拓展特色中小企业金融服务。

创新营销:批量开发模式化

2011年初,由于受宏观经济环境及上下游企业的影响,株洲市达能科技有限公司陷入了流动资金不足困境,原材



料的补充难以满足订单生产需求,企业的正常经营受到严重影响。

正当企业一筹莫展的时候,华融湘江银行在公司无资产抵押的情况下,通过与担保公司合作,以担保公司担保和个人资产抵押的组合方式,向这家企业提供了500万元的综合授信。有了银行的资金支持,达能科技公司摆脱了困境,业务实现了迅速发展。目前,该公司已向株洲国家高新区管委会递交“新三板”申请书,被定为株洲市区10家“新三板”的中小企业之一。

“向株洲市达能科技有限公司授信,我们看中的是公司领先的科技水平和雄厚的上下游企业。”客户经理告诉记者,其实,不仅仅是株洲达能科技公司,根据“链式”融资的思路,该行已经为很多中小企业创造性地订制了专属金融服务产品,帮助他们快速成长壮大。

2011年,该行依据中小企业“共生”原理,针对集聚型企业开发出平台融资模式,针对配套型企业开发出链式融资模式,充分发挥了“明确目标、信息甄别、批量开发、深度挖掘、复制推广”的优势。

据华融湘江银行有关部门负责人介绍,由于坚持依托“专业市场、园区平台、政府合作、行业协会和商会”,该行相继搭建了株洲市温州商会、芦淞服装批发市场、益阳市兰溪镇米业集群等22个融资平台,共对450家中小企业累计授信5.35亿元,发放贷款3.25亿元。

创新产品:特色融资给力企业成长

湖南精正设备制造有限公司是华融湘江银行的一家优质客户,然而近年来由于业务发展较快、订单较多,导致企业流动资金紧张,而其固定资产均已设定了抵押,无法再申请抵押贷款。

为支持企业发展,华融湘江银行按照客户合作年限及信用等级确定该公司的信用放大倍数,在原有房产抵押的基础上追加应收账款质押和仓单质押形成担保组合,并进行信用放大,最终向公司发放了800万元的“给力贷”综合授信贷款,是传统授信产品额度的1.6倍,有效地解决了资金周转困难。

据华融湘江银行有关部门负责人介绍,这种“给力贷”正是该行为中小企业量身定做的一项特色融资产品,可接受企业11类担保组合,通过“打分卡”对申请贷款的中小企业经营情况进行评分,对优质中小企业提供资产抵押率最高达140%的流动资金贷款,在授信期内可循环使用。由于这一产品具有担保组合、信用升级、循环使用、综合金融等服务特点,为中小企业提供了完整的融资方案,因而深受广大中小客户的好评。

据了解,去年,华融湘江银行推出了中小企业金融专属服务品牌——“星相融”,并先后新开发了组合担保、动态融资、集群联保授信、小额信用贷款、机器设备抵押、应收账款融资、仓单质押、动产融资、大宗商品合格证质押等产品。其中,中小企业联合保证授信业务,通过数家中小企业自愿组成联保小组,有效解决了单个中小企业融资担保难的问题。

中石化收购 Galp 巴西资产交割

中石化集团日前宣布,公司收购Galp巴西资产30%权益项目在巴西和荷兰两地同时完成交割,实现了中石化在巴西油气领域的跨越发展。中石化通过旗下国际石油勘探开发公司注入资金51.56亿美元,以认购增发股份和债权置换的方式,获得Galp巴西公司及对应的荷兰服务公司30%的股权。双方于2011年11月11日签署了股权认购协议。

据介绍,Galp是葡萄牙最大的上下游一体化综合能源公司。其上游业务主要集中在南大西洋沿岸地区,包括安哥拉、巴西以及东非孟扎比克陆上区域,下游业务主要在伊比利亚半岛。Galp巴西公司在巴西海上和陆上的7个盆地、33个区块中持有不同比例的权益,并担当其中陆上8个区块的作业者。

该项目的收购进一步拓展了中石化集团在海外的油气业务,将对中石化“十二五”、“十三五”期间油气产量增长做出重大贡献。预计2015年中石化集团可获得的权益产量为213万桶油当量/天,高峰期2024年为1125万桶油当量/天。

(陈其珏)

重庆一公司购 巴西最大玻纤企业

全球玻璃纤维巨头前三强的阵营里,很快将出现重庆企业的身影。日前,记者从重庆市外经贸委获悉,重庆国际复合材料有限公司(又称CPI)已从全球最大玻纤企业手中收购了一家巴西卡皮瓦里玻纤公司100%的股份,这也是中国玻纤行业首次上演的“虎口夺食”海外并购案。

作为全球玻纤行业老大,世界500强企业欧文斯旗下有近20家玻纤厂,产品畅销南美及世界各地。巴西卡皮瓦里玻纤工厂是其样板工厂。不过,由于此前欧文斯对该工厂的兼并并被巴西政府判定为垄断,并责令其分拆出售,欧文斯去年不得不忍痛在全球叫卖。

据悉,参与角逐的几乎全都是行业大佬,包括排名世界前三强的美国PPG公司,以及国内另一家大型玻纤生产企业等。不过,却是来自重庆的CPI当上了最后的主角,上演一场“虎口夺食”戏码,最终以5950万美元吞下了卡皮瓦里玻纤公司全部100%的股权。(曹嘉奇)