



增资财务公司 新希望集中从事主业

□杨成万

日前,新希望召开2012年第一次临时股东大会,审议通过《关于公司参与新希望财务公司增资扩股的议案》、《关于公司与新希望财务有限公司签订〈金融服务协议〉的议案》、《关于签订日常关联交易框架协议暨对2012年度日常关联交易进行预计的议案》、《关于修改〈公司章程〉的议案》。

增资财务公司

“新希望公司增加对新希望财务有限公司的投资主要是基于银监会《企业集团财务公司管理办法》规定而进行的。”新希望董事长刘永好说。银监会规定,申请从事成员单位产品消费信贷、买方信贷及融资租赁业务的企业集团财务公司,其注册资本金不低于5亿元人民币。而目前新希望财务公司的注册资本只有3亿元人民币,因此将其增资扩股到5亿元人民币。

据悉,新希望公司拟投资11亿元人民币参与此次增资。同时鉴于新希望公司的全资子公司山东新希望六和集团有限公司已与新希望公司进行了资产融合,整体上市,故此不再另行增资,由新希望公司统一进行。财务公司的此次增资完成后,新希望公司占财务公司的比例将由目前的20%增加到34%,山东新希望六和集团所占比例将由10%减少至6%,新希望公司的持股比例共计为40%;原财务公司股东新希望集团拟增资9000万元;南方希望和新华化工拟放弃此次增资。

“财务公司增资扩股到5亿元人民币,有利于拓展新的业务,提高财务公司的盈利能力,提高新希望公司对财务公司的投资回报率。”刘永好表示,由于财务公司增资扩股后,资金实力得到增强,可提高财务公司风险控制能力,并为成员单位提供更强有力的资金支持。

不再从事食品经营

在临时股东大会上,同时审议、通过了《关于修改〈公司章程〉的议案》。因新希望公司实施重大资产重组,将所持的新希望乳业控股有限公司100%股权转让给南方希望实业有限公司,在今后的一段时间里将不再从事食品、饮料、乳制品的生产、销售业务,故将公司经营业务范围进行了相应的修改。修改后的经营范围不包括“食品、饮料、乳制品的生产、销售”。

“今后公司将运用现代企业制度规范公司的组织管理和行为,依靠科技求发展,以市场需求为导向,充分利用农业资源,大力发展现代农业,积极拓展农产品高科技加工工业以及相关产业的发展。”刘永好说。对于云南国际信托有限公司代表在会上提出的主营业务收入问题,公司方面回应称,由于按照现行的会计制度规定,只将从公司的全资子公司和控股公司中取得的收入计入“主营业务收入”,而对从非控公司中取得的收入计入“投资收益”,因此,财务报表上反映的“主营业务收入”数据小于实际发生的“主营业务收入”数据。

“虽然目前出现了肉禽蛋价格回落的现象,但饲料价格并没有相应下降,估计短期内不可能出现大幅下降的现象。”刘永好表示,随着家禽饲养规模化经营的增加,对饲料的需求量是呈增长趋势的。

中化国际收购农药企业 扬农化工40.53%股权

央企的并购动作总是动静不小,继中国化工重组沙隆达后,中化国际也完成了一项大手笔收购:出资16亿元持有江苏扬农化工集团(下称扬农集团)40.53%的股权,成为该公司第二大股东,与第一大股东仅有0.06%股份的微小差距。

4月6日,上市公司扬农化工发布公告,此项交易已于3月31日完成,江苏金茂化工医药集团持有扬农集团40.59%的股权,仍为扬农集团第一大股东,公司实际控制人并未变更。

扬农集团持有扬农化工36.17%股权,为上市公司控股股东。在2010年年报中,扬州市国资委100%控股的江苏金茂化工医药集团则持有扬农集团52.81%股权,为扬农化工实际控制人。而交易完成后的扬农集团股权结构中,多位自然人持股将降至18.88%,金茂化工持股也被稀释到40.59%,中化国际仅以0.06%股份的微弱劣势屈居扬农集团第二大股东,非常接近上市公司实际控制人的位置。

扬农化工是生产农药、精细化工产品的企业,是国内菊酯杀虫剂原料药生产领域的龙头企业,竞争优势明显,此次交易被认为可与中化国际在国内的精细化工、农药等业务产生协同价值。这也是自1998年成立

青啤财务公司 开业首年打响“头炮”

作为中国酒类行业第一家企业集团财务公司,青岛啤酒财务有限责任公司的发展一直备受行业瞩目。在“诚信、和谐、开放、创新、凝心、审慎、自律、效率”的企业文化规范下,公司运营平稳顺畅,短短半年时间就实现了公司资产总额42.03亿元,经营收入6015万元,利润4168万元,当年开业当年盈利,超额完成既定目标。

□石晓静

独创青啤特色资金管理模式

依托“为成员单位提供财务管理服务的非银行金融机构”的定位,青啤财务公司从成立之初便明确了加强企业集团资金集中管理和提高集团资金使用效率的业务目标。

青岛啤酒财务有限责任公司董事、总经理徐振声表示:“青啤公司是一家百年酿酒企业,在全国各地下设上百家子公司,这其中既有生产制造型企业,也有销售经营型企业,分布广泛,资金分散,难免形成一定的资金沉淀和闲置资金。基于这一背景,青啤财务公司应运而生。旨在把青啤公司分散在全国各地的资金通过专业化的金融平台进行集中管理,加快资金周转,提高使用效率,从而提升青啤公司的行业竞争力。”

为实现目标,青啤财务公司结合自

身实际创建了一套独具特色的资金管理模式,即依托核心系统、网上银行系统和母公司ERP系统,创建了一套集资金集中、计划管理、收付结算等功能的统一收支、统一自主支付、统一收付支付等业务运营模式;成员单位所有收入资金,每日定时通过银企直联系统自动归集至财务公司,实现资金归集;成员单位资金计划,实行精确到日和周的现金流资金计划控制;成员单位资金运用,通过财务公司远程金融服务平台实现资金统一结算和自动会计记账。“这一管理模式全面实现了集团企业的资金归集,2011年底,成员单位达到86家,资金上收累计结算额达到155亿元,资金支出累计结算额约117亿元,资金结算总笔数达28368笔,资金流转总量768.37亿元,扣除上市公司募集资金监管等因素,资金集中度达90%,在全国财务公司行业中位列第29位。”徐振声说。

以银行机构风控标准强化运营

集约化金融服务的对象虽是企业集团的子公司,但仍存在信用和管理的潜在风险。青啤财务公司在借鉴同业经验的基础上,严格把控全流程风险管理,确保成员单位和财务公司的资金安全。

徐振声介绍说:“在部门设置上,公司设立了风险管理委员会、审计委员会、信贷审查委员会等专门部门,全流程严格把关,严防各类风险和案件;在制度规定上,建立违规行为处理、重大事项报告、举报监督、自查自纠等机制,强化关键业务、重要岗位制度的执行能力。”

此外,青啤财务公司还别具新意地建立了一套完善的稽核审计制度和流程,采取定期和不定期的检查相结合的方式对财务公司重点风险领域和主要业务领域进行全覆盖检查,以商业银行的风险自查标准严格要求自己,无缝隙地



把控公司业务规范运行。“财务公司是集团的提速器,而不是提款机。”徐振声说,“我们必须对企业资金运作的安全和高效承担责任。在全流程的风险严格把控下,2011年,青啤财务公司资本充足率为130.95%;不良贷款和不良资产率均为零,远超过行业标准。”

创新业务模式激活闲置资金

在集团公司和财务公司间,仍存在单一的金融服务和集团的全面金融需求供给不平衡的状况。青啤财务公司成立首年便积极申报开展多种业务,加快金融服务模式的创新。

青啤财务公司相关负责人告诉记者:“去年年底,公司已正式向青岛银监局提报信贷业务申请报告,并开始推进对成员单位办理票据承兑与贴现业务。目前,公司已基本确定了票据业务办理流程 and 办法,并完成了对核心业务系统进行业务测试,已具备办理票据贴现的能力。未来,公司还将逐步开展投资业务、同业拆借等业务,逐步为成员单位提供担保、财务顾问等延伸金融服务,并围绕青啤公司的啤酒主业发展需求,延伸集团企业产业链票据等金融服务,最大限度的发挥出财务公司平台式的金融管理效能。”上述负责人说。

浦发银行 破解中小企业融资难题

近年来,浦发银行天津分行积极创新金融服务,支持中小企业特别是科技型中小企业发展。截至2011年末,天津浦发对科技型中小企业的授信余额近百亿元,向科技型中小企业的贷款发放占全行贷款发放总量的15%,科技型中小企业数量占该行全部授信客户数的58%。累计服务的科技型中小企业达到千余家。

搭建四大平台, 破解企业融资瓶颈

为破解中小企业特别是科技型中小企业轻资产、抵押物缺乏等短板,浦发银行天津分行积极联合本市各级政府部门和园区,借政府扶植中小企业特别是科技型中小企业的东风,搭建四大平台努力解决企业融资瓶颈。

首先,浦发银行天津分行与天津市知识产权局合作建立了专利权质押融资平台。目前该平台已对17户科技型中小企业提供1.41亿元专利权质押融资支持,在全市专利权质押融资成功案例中占比超过50%。作为专利权质押融资平台的有效补充,浦发银行天津分行还与天津市、区工商局合作搭建商标专用权质押融资平台,为拥有驰名商标企业提供创新金融服务。

其次,浦发银行天津分行与天津市科委合作共建了“免担保免抵押科技小额贷款平台”,模式是:天津科委将纳入科技计划项目、取得科技补贴的优秀科技型中小企业向浦发银行天津分行进行整体推荐,天津浦发对被推荐的企业给予单户不超过40万元的小额贷款支持。迄今,通过该平台,天津浦发已累计为4批总计151家初创期科技型中小企业发放小额贷款6040万元,其中23家在该行实现了增放,增放金额达2.28亿元。

第三,浦发银行天津分行为各区县工业园区内科技型中小企业量身打造“科易贷”融资系列产品。2011年,10余家企业通过该平台获得1.7亿元授信支持。

第四,浦发银行天津分行还专门推出“科技小巨人融资模板”,不仅对天津

市“小巨人”企业予以信贷资源倾斜,还要求“专人专审、一周审结”。2011年,在天津市立项的6批小巨人企业中,天津浦发服务支持的项目在同业中最多,累计发放金额超过16亿元。

创新金融产品,开拓企业融资渠道

搭建平台仅是破除融资瓶颈,近年来,浦发银行天津分行还积极发挥总分行联动的优势,借助浦发银行总行在金融创新领域的优势,不断推出新产品,满足不同特点企业多元化的融资需求。

2011年,浦发银行天津分行在天津首推“天津滨海高新技术中小企业2011年度集合票据”,成为天津市首单中小企业集合票据。该票据为5家科技型中小企业提供人民币1亿元的中期融资,同时也为中小企业如何迈入直接融资市场提供了成功范例。与此同时,浦发银行天津分行还利用浦发银行总行直接股权基金业务部设在天津的优势,为科技型中小企业专门设计推出了股债结合融资服务模式。浦发银行天津分行利用客户资源与网络优势建立了项目库,将天津市一些科技含量高成长性企业纳入项目库内,为这些企业吸引直接股权基金投资打好实实在在的基础。截至目前,天津浦发已累计为16家企业提供了股债结合的融资支持,累计发放各类融资2.7亿元。通过探索股权投资中介与银行间接融资服务相结合的创新型金融服务模式,为科技型中小企业提供全面的、立体的综合金融服务。

优化机制流程,形成特色服务体系

为更好地服务科技型中小企业,浦发银行天津分行于2009年建立了专门服务科技型中小企业的“中小企业业务

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128

经营中心”,以实现全行性联动、专业企划管理、专职市场营销、专业风险控制的一“全三专”的模式,全面提升服务中小企业的服务水平和支撑水平。

同时,浦发银行天津分行借鉴硅谷银行模式,结合国内金融环境特点,建立科技支行,致力于整合政府的项目筛选作用、引导基金的引导扶持作用、PE基金的民间投资作用和银行的融资功能四方面资源。今年,浦发银行天津科技支行将设立科技综合服务专区,引进私募股权基金、创投基金、科技小贷公司、科技担保公司、专利权评估等中介机构,打造直接融资与间接融资相结合,股权与债权相结合的专业化、一站式科技金融服务超市。

为了充分利用科技支行的平台,浦发银行天津分行与天津市科委合作打造了天津科技金融服务中心,创造性地提出天津科技金融创新服务的“浦发模式”。科技金融服务中心是集政策支撑、金融支持、科技投资、中介服务为一体的综合科技服务机构,设有创业者联合服务、股权投资服务和路演对接三大专区,提出全功能概念,为科技型企业提供“一站式”的综合服务;在产品设计上,突出股权融资、债权融资、投行产品“三结合”的特色服务。目前,浦发银行天津分行正努力将科技金融服务中心打造成为“创业者之家”,帮助科技型企业实现跨越式发展。

(吴敏)

国药准字H46020636

快克

复方氨酚烷胺胶囊

适用于缓解普通感冒或流行感冒引起的发热、头痛、四肢酸痛、打喷嚏、流鼻涕、鼻塞、咽痛等症状,也可用于流行性感冒的预防和治疗。

请在医生指导下购买和使用

海南亚洲制药生产 海南快克药业总经销

通天酒业 拟购60% 白洋河股权

3月21日,中国葡萄酒产业发展专家论坛在春季全国糖酒会期间召开。论坛上,中国通天酒业集团有限公司与烟台白洋河酿酒有限责任公司举行了联合发布会,通天酒业拟控股白洋河。

强强联合谋突围

曾被认为是“港股王”的通天酒业集团披露,与烟台白洋河酿酒有限公司合作完成后,通天酒业将持有白洋河60%的股份,目前合作正在洽谈中。

上述两家葡萄酒企业分别地处我国吉林通化和山东烟台两大著名的葡萄酒产区,都属于我国葡萄酒行业知名的企业,更是我国著名的甜型葡萄酒生产企业。

中国通天酒业集团有限公司创立于2001年,年生产能力为39万升,拥有葡萄基地万余亩,原汁储藏能力2万余吨,现有员工300余人,技术力量雄厚。2009年11月19日,通天酒业在香港联交所主板挂牌上市,募资最高达464亿港元。2011年11月7日,通天酒业宣布就可能收购烟台白洋河酿酒有限责任公司签订谅解备忘录,有关代价有待共同协议。

烟台白洋河酿酒有限责任公司成立于1958年,前身为国营栖霞酿酒厂。2007年,以生产甜酒为主的白洋河开始争夺干红市场,2009年介入进口酒行业。截至目前,其酒类组合共有80种以上,涵盖范围较广,其中包括葡萄酒、白兰地及粮食酒,葡萄酒销售约占90%,销售网络遍及全国各省市。其中,以广西、山东、福建、浙江、江苏为主要市场,约占整体销售的60%。

通天酒业集团总裁王晓鸣在发布会上表示,山葡萄酒的定位问题始终困扰着通天酒业和通化产区的企业,长期以来,因为品牌建设滞后等因素,山葡萄酒几乎成为低端葡萄酒的专用名词,让产区企业普遍因盈利能力而备受煎熬。基于这样的现状,在2009年香港联交所挂牌上市之后,通天酒业就开始寻找强强联合的伙伴,与白洋河等企业进行谈判,推进横向整合。

依托资本,整合国产葡萄酒企业

中国食品工业协会果酒专家委员会秘书长杨强认为,作为中国两个代表性产区通化产区、烟台产区中的两个具有代表性的企业,通天酒业和白洋河之间的合作对当前的中国葡萄酒产业发展具有非常重要的示范作用。中国葡萄酒行业需要这种横向的并购,这种行业内部的整合将促进中国葡萄酒业的升级;中国葡萄酒行业同样需要产区之间的优势互补、资源共享。

中国通天酒业集团有限公司董事局主席王光远表示,通天酒业下一步将通过各种形式,全力打造鸭绿江河谷的概念。王光远还表示,通天酒业和白洋河的合作,是通天酒业打造一个大型酒业集团的开始,下一步有可能会通过类似的合作形式,以资本为依托,对国产葡萄酒企业进行整合。

(华夏酒报)