

“万宝之争”上了一课! 请看走在前面的山东企业怎么做

实体玩转金融之山东样本

GE正在剥离给集团贡献利润达42%的金融业务,但在中国,金融资本才刚刚冒头。财经作家吴晓波在2016济南跨年演讲中宣称,产业资本到金融资本的时代已经开始,类似年初宝万大战的戏码将频频上演。

在实体经济发达的山东,产业和金融的融合在加速推进,只是山东路径的产融结合更多是从实业向金融渗透。在2016年的严峻形势下,通过产融结合方式保持竞争力,并实现超常发展,成为企业大佬普遍认同的趋势。

本报记者 马绍栋

中国重汽一记大招：汽车金融帮着“抢单”

“如果没有出口市场和牵引车、货车、厢式货车增长带动,估计我们今天都不能安心坐在这里开会了。”去年底举行的中国重汽2016商务大会上,重汽集团总经理蔡东如此描述重卡行业遇到的困境。

“从业以来,我是第一次看到如今今年这般惨淡的自卸车行情。”蔡东坦言,对中国重汽而言,自卸车一度高到占其产品的七成比例,不谋求转型只能坐以待毙。

为此,面对到会总计1600余人的经销商、改装单位、客户代表、金融和投资机构,中国重汽连放两记大招:一为抢占互联网+风口的“智慧重汽”平台,再一个是已有多年运作基础,即将大鸣大放的汽车金融项目。

其实,早在1987年,中国重汽财务有限公司就已成立,这是全国最早成立的企业集团财务公司之一。从2011年开始,重汽财务公司推出“融资租赁业务”,对优质客户降低首付比例,降低利率。“很多竞争对手已经谈妥的业务,又被我们利用汽车金融业务优势夺了过来。2012年在疲软的大势下,融资租赁业务和传统汽车消费贷款成为逆袭利器,实现金融促销车辆6029台。”重汽财务公司内部人士说。

去年9月,由中国重汽集团发起的山东豪沃汽车金融有限公司在济南成立,这是我省第一家汽车金融公司,也是全国第一家以商用车为主的汽车金融公司。

“简单来说,这个平台将立足一辆车从购买、使用、二手车、租赁、车辆报废等全生命周期金融服务。”山东豪沃汽车金融有限公司董事长宋其东介绍,重卡用户需求存在许多痛点:看到好车却没钱买,买了车又担心货运市场差回不了本;经销商想推动网络建设、备货却缺乏资金支持……有了金融平台业务支持,意味着这些门槛和障碍有了化解的通道。

此外,出口业务的迅速拓展也急需金融支撑。据宋其东介绍,重汽产品出口额连续8年行业第一,将来出口产品会占总产品的三分之一,这三分之一的客户在境外而且是出口到九十多个国家和地区。由于中国重汽财务公司难以提供境外服务,而汽车金融公司具备境外服务的资质,可以与境外专业汽车金融机构进行合作,实现集团国际市场金融服务的破题。

西王集团的“必然选择”：

未来五年日均货币资金存量将达95亿

同样在去年底,我省另一家民企巨头西王集团也成立了财务有限公司,由此西王成为山东省第十八家拥有财务公司的企业集团,也是我省2015年以来成立的唯一一家财务公司。同时,这也是山东省内继南山集团、新凤翔集团之后的第3家“村级企业集团财务公司”。

西王集团副总经理王红雨说,目前西王集团年加工玉米300万吨,特钢300万吨,是全球最大的注射糖原料生产基地、结晶果糖生产基地,亚洲最大的淀粉糖生产基地、麦芽糊精生产基地和玉米油生产基地,再加上集团在青岛布局的国际贸易板块,预计未来



如今,西王集团已经将金融业务定位为集团的核心业务。(资料片)

五年企业日均货币资金存量将达到95亿元。所以,“西王成立财务公司,是公司自身产业规模发展的内生需要,也是支撑未来集团化推进的必然选择。”王红雨强调。

西王集团财务公司总经理裴建光表示,成立财务公司可以把西王集团成员单位之间交易结算内部化,既可以降低财务成本,又可以进行同业拆借、票据贴现、创新金融产品等业务。

事实上,着手解决上下游合作客户的资金难题,是财务公司更现实的选择。

“虽然集团已经有三家上市公司,但各自独立性很强,相互之间资金无法整合。现在有了财务公司平台,就可以站在集团层面进行整合。”西王集团总裁,西王财务公司董事长王棣举例说,比如西王食品现在在做全国的小包装食用油市场,很多经销商对资金需求比较大,融资比较困难。

而有了财务公司,就可以帮经销商快速解决融资需求。“因为这些经销商跟西王合作多年,我们对他们的信誉和经营状况非常了解,通过我们提供资金,双方合作会更加紧密,效率也更高。”王棣说,某种意义上说,帮助经销商就是帮助我们自己发展。

在王棣看来,财务公司将核心企业的良好信用能力延伸到产业链的上下游企业,尤其是一些中小企业借助其与成员企业的真实交易,可以获得更多资金融通,从而更加牢固地绑定产业链上的中小微企业成为“天然盟友”。

记者了解到,成立财务公司每年少则可以为企业节省数亿元财务费用。同时,因为财务公司的成立,金融机构对企业也另眼看待,“数十亿的银行授信很快可以进来。”

山能集团“资金池”：

成立当年赢利1.5亿

目前,山东已经有财务公司18家,仅次于北京、上海,排名全国第三。这里面有中国重汽、山东黄金、兖矿集团等国有企业,也有晨鸣集团、南山集团、阳光纸业、华勤集团、新凤祥集团等民企。

产融结合的路子下,财务公司作用到底能有多大?

以山东能源集团财务公司为例,在资金归集方面,能源集团6家权属企业下属生产经营单位近500家,家家都有规模不同、大小不一的“资金池”,资金量小而散,难以发挥规模优势和协同效应。

2014年初,山能成立财务公司,将原来分散的资金归集进入集团“资金池”,快速培育形成新的创效盈利源头。财务公司成立当年资金归集度达到30%,赢利1.5亿元;通过盘活内部贷款、办理续贷、新增委贷等措施,盘活资金52亿元,降低财务费用1亿元;利用集团资信优势,发行50亿元中期票据,很好地扶持了权属企业发展。

而中国重汽副总裁刘培民认为,从一张“成熟市场汽车产业链利润分布图”来看,整车制造和整车销售占比只有21%,而汽车金融占到23%、汽车零部件22%、汽车维修18%、二手车业务12%。而在国际上,汽车金融是汽车产业链中利润率最高的环节,可达母公司总利润的30%至50%。在国内,汽车金融行业仅有10年发展历史。截至2014年末,国内共有22家汽车金融公司成立或正在筹建。预计到2015年,汽车金融行业规模将达到6700亿元。

“如果将资金比作血液,财务公司就是企业的心脏。”这一理念正越来越得到企业认可。记者了解到,全球2/3的“世界500强”企业都设有专门的财务公司,但国内的财务公司才刚刚起步,目前主要分布在能源电力、航天航空、石油化工、钢铁冶金、机械制造、信息通讯等领域,截至2014年末,国内财务公司数量达196家。它们通过提供各具特色,量身定做的金融产品,服务着超过包括500多家上市公司在内的4.5万家企业单位,牢牢扎根产业中。

业内人士认为,在资金与实业对接过程中,财务公司不像银行要到市场上去找项目,财务公司了解企业发展规划和资金需求,既创造需求,又解决需求。对于成员单位和集团上下游产业链上的重要企业来说,它是金融机构,是内部资金的归集者,是资金和金融服务的供应方。对于金融机构而言,它又代表企业集团,是资金和金融服务的需求方。财务公司具有实业和金融的双重属性,并使两者有机统一,相得益彰。

(上接B02版)

这仅仅是一笔小单子,更重要的价值在于,这个M2B模式的外贸交易平台,为过剩产能打开了一个新通道。

如今,名客来平台上已经有山东30多家钢铁厂入驻,他们年产能总计3000万吨,相当于整个山东省钢铁年产能的三分之一还多。

“以南非为例,这个国家一年钢铁产能1000万吨,根本满足不了需求,而整个山东省钢铁年产能在9000多万吨。”聂龙飞说,往年,中国钢铁出口量只有产能的10%,大部分在国内消化掉了。现在内需萎缩,急需打开国际市场去产能,非洲市场是一个不错的出口。

“不光是钢材,中国的中端制造业,电子产品,工程机械,在非洲市场非常有竞争力。”一手打造名客来这个外贸托管平台的秦工国际董事长秦长岭说。

据记者了解的情况,雷沃重工的拖拉机,山推的推土机,重汽的牵引车、自卸车,肥城金城的装载机,光明叉车,这些农机、机械产品在非洲很有市场。山东以制造业见长,全省大概有3000多家制造企业,上述企业都是山东省的优质制造企业。

记者注意到,在名客来这个平台入驻的,都是魏桥纺织,中国重汽,山钢等大中型企业。这个以品牌企业为主的“M端阵营”,其实反映了中国外贸转型升级的一个趋势。

长期以来,中国外贸出口以“低成本、低水平、低价格”著称。现在,由于人力成本上升,纺织、鞋业、服装加工往东南亚迁移,中国外贸出口一片低迷。2015年宏观数据里面,最难看的就是外贸数据了。去年12月底商务部召开的会议上,商务部长高虎城的讲话中,只字未提2016年中国外贸增长目标,这被外界解读为商务部已放弃2016年的外贸增长目标。

“这个过程是不可逆的,中国外贸必须做品牌,往中高端走。”秦长岭分析,现有的阿里巴巴、敦煌网等平台,以中小企业为主。名客来这个平台的价值,就在于它符合了外贸转型的浪潮,通过M2B模式去中间化后,把贸易商剔除在外,不光是减少5%的成本,这个平台更重要的价值在于,让国内优秀的、大型制造业企业和国外买家直接对接,提高了沟通效率,售后服务的体验会更好。这种方式,实际上是对中国优质工厂的品牌提升和价值提升。

1月17日,坦桑尼亚、津巴布韦、莫桑比克等13个非洲国家的大使和其他外交人员来到秦工国际。从这些非洲客人反馈的信息中,能看到对非贸易中存在的一些问题,一是电子商务货款的风险管控,二是发货标准问题。

这些非洲国家的大使更多地介绍了非洲市场存在的商机,比如坦桑尼亚近年发展迅速,有很多基建项目要招标;莫桑比克每年都有很多商品交易会,在这些交易会上,



秦长岭(左三)与非洲大使进行交流。在秦长岭看来,长期以来,中国政府无偿对非援助,这为中国开拓非洲市场营造了非常好的环境。

欧美、阿拉伯的客商多,很少见中国人参与。电子产品在非洲市场大有可为,特别是手机,比如在埃塞俄比亚,中国产的、价值16美元的手机非常流行。

在秦长岭看来,长期以来,中国政府对非洲的无偿援助,使得非洲政府和非洲人民对中国人非常友好,这为中国企业开拓非洲市场营造了一个非常好的环境,这是非常重要的一点。包括名客来重点开拓的泰国等东盟国家的买家,这些国家都属于中国的“好兄弟”“好邻居”之列。

秦长岭透露,为鼓励外贸出口,山东企业出国参加展会,是可以获得省里的补贴的;另外,非洲当地政府也很支持中国客商去非洲开展业务,会有相应的措施,比如在安全警卫上。

目前,非洲国家的网络还不发达,但像内罗毕这样的首都城市,互联网已经普及,只是网速较慢,上网费较贵而已。不过,非洲买家对电商渠道非常熟悉。他们很容易通过谷歌、领英等搜索引擎,推特、Facebook等社交平台,或是一些自媒体平台了解到名客来这样的商务网站。