

(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。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。

“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进行境外服务,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,财务公司将成为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、航空航天、石油化工、钢铁冶金、装备制造、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。