



编者按 自党的十八大召开以来,推进经济结构战略性调整已成为我国加快转变经济增长方式的主攻方向。加快产业结构转型升级,“转”是关键,只有牢牢立足于“转”,才能使传统产业焕发新活力,实现新兴产业的新突破。作为关键角色,大中型企业集团在加快转变经济增长方式、推动产业结构转型升级方面发挥着重要作用,也为在淘汰落后产能、发展高新技术的转型升级过程中注入了生机与活力。以加强企业集团资金管理和提高其资金使用效率为目的、为集团各成员单位提供金融服务的财务公司,在这一过程中运用多种金融手段、创新使用金融工具、积极提升金融服务水平,为集团推进淘汰落后产能、发展高新技术与装备,推进战略性新兴产业发展做了大量工作,在其中发挥的积极影响愈发凸现。可以看出,在这一进程中,财务公司已成为一股不可或缺的金融支持力量。



为发展清洁能源装备加力

访上海电气财务公司总经理秦悻

见习记者 李珮

作为我国装备制造业最大的企业集团之一,上海电气集团一直在积极发展包括核能、风电等新能源与再生能源开发利用技术装备以及火电等高效清洁能源技术设备在内的高新技术。近几年也通过外延式并购以及风险和股权投资等方式提高创新能力、突破技术瓶颈,扩大国际合作,开发新兴的装备制造市场。而这些创新模式的发展离不开金融手段的支持。那么致力于为企业集团提供优质金融服务的上海电气财务公司在支持集团高新技术发展方面做了哪些工作?又遇到了怎样的问题?为此,本报记者采访了上海电气集团财务有限责任公司总经理秦悻。

记者:在支持集团公司开发新型能源装备的过程中,上海电气财务公司做了哪些方面的工作?主要是通过什么样的形式来支持集团的高新技术发展?

秦悻:我们为企业集团主要提供了四个方面的支持:信贷业务支持、外汇业务支持、并购财务顾问支持以及投资工具及顾问支持。首先是信贷业务的支持。公司通过为企业集团提供的金融业务,如流动资金抵押贷款和银票贴现业务等,不仅为其提供了生产经营所需的流动资金,更为其盘活了固定资产及在手票据,促进了企业高新技术的研发和生产。比如,我们在

2013 年共为上海开通数控公司办理贴现 1413 万元,办理 4 笔计 3000 万元贷款,并为其推荐银行开立银票 666 万元。

其次是外汇业务支持。公司十分重视对集团科技型企业进出口业务的支持力度,2013 年为集团旗下汽轮机厂、电机厂、重型机器厂等科技型企业的技术引进项目办理结售汇业务计 1.22 亿美元,为企业引进国际先进技术提供了金融支持。2013 年 9 月,我们还向汽轮机厂提供了进口燃机的配套金融服务方案和业务咨询服务,全程参与了与西门子公司的谈判,最终协助汽轮机厂签订了燃机进口合同。

第三是并购财务顾问支持。去年上海电气集团并购了具有国内先进技术的压载水处理设备制造商——上海船研环保技术有限公司。船研环保是一家从事涵盖环保水处理工程、船舶防腐防污污染领域及船舶压载水处理技术和压载水管理系统研究、开发、设计、技术咨询服务等等主营业务的船用装备制造企业。上海电气财务公司作为此次并购的牵头独立财务顾问,不仅帮助客户理顺了项目管理结构、运作流程等问题,而且还协助并购实施方上海集优完成了尽职调查、估值、交易结构设计和评估等收购实施,通过增资的交易安排,为目标的公司未来发展奠定了坚实的基础。

最后一点是投资工具及顾问支

持。去年,我们围绕智能电网、新能源、智能制造、节能环保等领域,考察交流了 50 多家科技型的目标企业。在财务公司的全程咨询服务支持下,集团成功对一家工业自动化高新技术企业进行了风险投资,为集团该领域的发展增添了新的动力。另一方面,公司也配合集团积极探索开展股权投资,支持其在新能源、环保等领域的开拓,为金融产业持续增长储备资源。一直以来,上海电气集团在环保领域有着较强的产业基础,积极参与过城市生活垃圾焚烧、污水处理等领域的项目,财务公司也正在探索综合利用产业优势、金融市场创新相结合的模式,支持集团在上述领域的扩展。从 2013 年年末工作开展至今,几个月内已经成功储备了近 10 个环保、新能源等领域的项目资源。金融团队参与项目寻源、项目开发、项目组织全过程,有效支持项目风险评估和项目决策,为集团在新兴领域的开拓作出积极贡献。

记者:在进行这些工作的过程中,公司遇到了哪些问题和困难?通过何种途径或者方式来解决和克服的?

秦悻:总体来说,在这个过程中我们面临两个主要的困难和问题。一是我们对目标公司的技术和所处行业判断需要非常谨慎的研究,而项目尽职调查的外部中介机构不能完全满足要求;二是海外并购伴随的融资需求比较大。

针对这两大问题,我们也找到了

中电科财务公司与“48 所”的故事

记者 胡萍

提到中国电子科技集团公司(简称中国电科)的新能源电子产业,就必须提到中国电子科技集团第四十八研究所(以下简称“48 所”)。48 所作为光伏装备和产品生产制造单位,在光伏产业发展经历着内忧外患的双重压力下,受到冲击之大不难想象。然而,到 2013 年年底,48 所旗下各公司一直处于满产状态。原因何在?在成立于 2012 年末的中国电子科技财务有限公司,记者听到了它与 48 所的故事。

48 所成立于 1964 年,半个世纪以来,根据国家微电子发展的需要,该所从“三束”(离子束、电子束、分子束)为主的电子束曝光机、分子束外延设备、离子束注入机等半导体微细加工设备的研发,逐渐发展为以半导体 PVD、CVD、注入、扩散工艺及设备技术为支撑,以国家有源层优化生长技术研究应用中心和国家光伏装备工程技术研究中心为创新平台,以光伏全产业链规模化运行为典型示范的综合性创新示范企业。

48 所以所以挺进“光伏”蓝海,源于产业转型“三级跳”。凭借在半导体装备领域的技术积淀和对市场热点的准确把握,在国家对可再生能源的规划政策指导下,2001 年 48 所果断向光伏装备领域发起冲击,成为国内最早从事光伏装备研发生产的单位。2006 年,48 所建成了第一条以自产装备为主的 25MW 晶硅太阳能电池生产线;2009 年,建成 50MW 晶硅太阳能电池组件生产线;2010 年,硅材料生产线正式投产,推出了从硅片加工到晶硅太阳能电池组件生产“整线交钥匙”解决方案,实现产业

转型“第一跳”,开启了迈向光伏产业的大门。2012 年,48 所提出强化成本、固化产业链的“强固计划”,对光伏产业链进行了有机贯通。在“强固计划”的整体带动下,48 所从硅片制作到电池再到组件,实现产业融合,以全产业链整体优势提升产能、降低成本,增强了市场竞争力,完成了“第二跳”。2013 年,产业转型升级的同时,48 所目标客户群由传统的光伏制造企业向电站集成商、运营商扩展。经过多方努力,48 所联合中国国电、招商新能源、国家电网、中国保利等几家中央企业,共同设立“光伏绿色生态合作组织”(PGO),携手新能源央企建立创新战略联盟,共同开展光伏电站项目的开发、建设、销售和运营维护业务,实现了资源整合、互惠共赢,推动光伏产业健康发展。48 所当年投资建设的“105MW 内蒙古光伏电站项目”成功并网发电,标志着 48 所圆满完成由光伏装备产品制造商向系统集成商、运营服务商华丽转型的“第三跳”。

至此,48 所以大型光伏电站、分布式电站建设为市场牵引,带动全产业链产能和技术的同步提升,探索出“通过重点开发大型地面电站和分布式电站项目带动光伏全产业链发展”,通过全产业链的发展支持关键工艺和技术提升的独特发展路径。仅 2013 年,48 所承接各类光伏系统工程数十项,其中,“内蒙古光伏电站项目”、“北京光机电产业园金太阳示范工程”、“节能减排专项天心区光伏发电工程”、“湖南省粮食集团光伏分布式发电项目”、“蓝思科技长沙光伏分布式发电项目”等光伏系统工程的实施,正式宣告 48 所已全面启动并成功挺进光伏电站建设的“蓝海”。

然而,从 2011 年开始,我国光伏产业经历了欧盟“双反”和国内产能过剩的双重考验,进入了产业的寒冬期,中国光伏产业发展正经历着内忧外患的双重压力。尤其是鉴于针对光伏行业进行财政补助的“金太阳工程”暴露的种种问题,2013 年 3 月财政部决定该工程不再进行申请批准;2013 年 5 月,财政部进一步下发了《关于清算金太阳示范工程财政补助资金的通知》,规定获得财政补助的企业如果没有按期完工,将“取消示范工程,收回补贴资金”;没有按期并网的项目,则会被“暂时收回补贴资金,待并网发电后再来申请拨付”。这对于未按时完工的光伏企业无疑是一次地震。48 所作光伏装备和产品生产制造单位,受到冲击之大不难想象。

面对行业迷局与困境,中国电子科技财务有限公司从集团公司的高度考虑,为支持集团公司产业发展,帮助企业渡过难关,在风险可控的情况下,为 48 所下属光电子科技、红太阳新能源、中科信等单位提供了 8.37 亿元的自营贷款,在关键时期及时保障成员单位的资金需求,确保各项目如期开展,有力地支持了集团新能源产业的发展。

相比许多光伏企业没能安然过冬,或在盈利线上的苦苦挣扎,48 所却在行业中游刃有余,风生水起。“锦上添花易,雪中送炭难。”正是有了财务公司这难能可贵的“雪中送炭”,48 所及下属成员单位不仅挺过了寒冬,更练就了一身好“内功”,今日的 48 所已立志成为“国内卓越、世界一流的电子装备和新能源产品供应商、服务商和系统集成商”。到 2013 年年底,48 所旗下各公司一直处于满产状态,需要加班加点才能满足订单需

求,全年出货量较 2012 年增加了一倍。凭借光伏业务的异军突起,48 所的新能源产业合计产值从 2006 年几乎为零,成长为时下中国电科民品产业中自主创新能力最强、核心竞争能力最为突出、发展速度最为迅猛的支柱产业之一。

据了解,中国电子科技财务有限公司成立以来,始终以“依托集团,服务产业,助推中国电科卓越发



图为中国电子科技集团公司自主研发的多晶硅铸锭炉并实现产业化多晶硅。 资料图片

展”为使命,将财务公司建设成为支持集团公司产业发展的资金集中管理平台、金融服务平台、金融投资平台,为集团公司及成员单位提供全方位金融服务的“内部银行”。在我国经济转型,对经济结构、产业结构进行调整的大背景下,中国电子科技财务有限公司也坚定站在集团产业发展的高度,充分发挥金融功能,促进集团转型升级。

新模式。这一模式的运用取得了良好的效果:截至 2013 年末,共 151 家成员单位在京能财务开立账户,全年资金归集率保持平稳,可归集资金归集率达到 90%以上;此外还提升了成员单位存款利息收入以及降低其融资成本,取得同业存款利息收入 9654 万元,有效的提高了公司资金的外部获利能力。2013 年累计发放自营贷款及贴现 83.57 亿元,贷款本息回收率 100%。全年自营贷款利息收入 3.21 亿元,较上年增加 14.43%。按照一年期贷款利率计算,这几年为成员单位节约财务成本约 1.056 亿元。

不难发现,未来随着绿色产业发展进程的持续推进,金融在其中的作用会愈发凸显,产融结合将更加紧密。正如京能财务所言:“清洁能源电力产业发展过程中的资金需求,成为了金融业利润的主要来源之一,随着绿色金融的不断深入,将有力支持和促进清洁能源电力产业的发展,最终使得两大产业内各自独立的经济组织因同类资源共享或异类资源互补促进产业内、外部直接或间接的资源配置效率改进,推动产业共同发展。”

首旅集团财务公司 成功办理第一笔保函业务

本报讯 2014 年 4 月,北京首都旅游集团财务有限公司(以下简称“首旅财务公司”)仅用两周时间,成功为成员企业首汽集团办理了履约保函,及时置换了首汽集团在海南因客运业务缴纳的部分保证金,有力地缓解了企业的资金压力,为其节约了财务成本。

首汽集团参加海南省道路运输局海南省市县际定线旅游客运班线经营权招投标中标后,按规定缴纳了履约保证金及公车营保证金。为减少资金占用,首汽集团希望通过开立履约保函置换部分现金保证金。首旅财务公司走访调研时了解到首汽集团的相关需求,立即与合作银行沟通为首汽集团代开保函。为达到海南省运输局两周内出具保函的要求,在首旅集团支持下,首旅财务公司在较短时间内完成业务协议的修改及签署,限期完成了相关的审批流程,并为首汽集团成功出具了金额为人民币 3000 多万元的保函。

这是首旅财务公司成立以来开展的首笔中间业务。首旅财务公司通过深入成员企业、了解客户需求,丰富业务产品,提升了金融管理服务能力。同时,随着首旅财务公司业务范围的拓展,其与商业银行的合作进一步加深,为更好地发挥其作为集团金融平台的杠杆作用奠定了良好的基础。(肖莉)

紫金矿业财务公司 成功办理首笔公司债投资业务

本报讯 近日,紫金财务公司开展首笔公司债投资业务,该信用债最新信用评级为 AA+,期限 7 个月。投资公司债业务是公司有价证券投资业务的进一步延伸,是拓宽投资渠道的积极探索;公司债券作为债券业务的一大投资品种,也是公司增加利润来源培育利润新增长点的重要举措。

截至目前,公司已开办存款、贷款、结算、担保、票据、有价证券投资等 13 项本外币业务,拥有全国银行间同业拆借中心、票据中心、外汇交易市场、债券市场、证券业协会等会员资格。为进一步拓宽投资渠道,公司于 2013 年 12 月 25 日经中国人民银行上海总部备案同意,获准进入全国银行间债券市场,可自主参与银行间市场的各类业务。公司债业务的开展也是为了更好地进行银行间债券市场买卖做好准备和前期练兵工作。(肖莉)

包钢财务公司 上线商业智能平台

本报讯 2014 年 4 月中旬,包钢财务公司商业智能系统平台全面上线。财务公司以量化数据为准绳,构建商业智能系统与数据中心,不断精细管理,达到有效规避风险,支持科学决策的目的。

此次,包钢财务公司与软件开发商合作,针对公司实际情况,开发上线了商业智能平台,为公司发展壮大提供了风险管控与科学决策的支持系统。此平台运用数据仓库和联机分析处理、前段展现等商业智能技术,将业务操作层的海量数据经过整理、分析、挖掘之后形成决策辅助信息,为财务公司战略决策、经营管理、业务分析提供了有力支持。商业智能平台从项目准备到需求调查、系统开发、系统测试、客户验收、系统上线,历时 7 个月。商业智能平台为包钢财务公司构建了风险防控与决策系统门户、基础业务数据仓库、数据质量监控系统、应用管理平台等系统,涉及 6 个业务部门,5 个业务模块,100 多张报表,涵盖了存款、贷款、贴现、同业、资金、风险管控等多方面业务。商业智能平台还提供了业务分析、财务分析、管理分析、风险防控等多项功能。包钢财务公司将运用此平台业务视图,进行问题根源分析和对标升级,通过精细化管理、动态营销,最终实现效益增长。商业智能平台的上线将为包钢财务公司以科技进步和业务创新,支持公司可持续健康发展迈出的崭新步伐。(肖莉)

京能财务:

推进金融创新 助力清洁能源发展

见习记者 李珮

不论是通过电视、报纸、广播还是手机的应用程序,居住在北京的老百姓们每天除了了解温度情况,最近还有新的关注——查看 PM2.5 值。近年来不仅是北京、天津、河北等地区的空气污染状况也令人担忧,改善空气质量、还北京一片蓝天成为了多少人心里的迫切愿望。

“鼓励发展风能、太阳能、生物质能,开工一批水电、核电项目”、“发展清洁生产、绿色低碳技术和循环经济”、“把节能环保产业打造成生机勃勃的朝阳产业”……在近期发布的《国务院关于落实〈政府工作报告〉重点工作部门分工的意见》中对于新型的清洁、环保能源的发展着墨很多,足以看出政府对于发展风

能、电能、太阳能等环境友好型能源的支持以及节能减排、减低能耗的决心。

作为北京能源投资(集团)有限公司和北京能清洁能源电力股份有限公司控股的京能集团财务有限公司,在集团响应政府号召、贯彻国家工作部署,大力发展燃气发电、光伏发电、风电、水电、生物质发电等清洁能源的过程中,运用金融手段为其提供了有力支持:2011 年满足清洁能源上市置换贷款 10.33 亿元;2013 年为清洁能源的太阳宫燃气热电开展了共计 3034.61 万元的 5 笔纸票贴现;支持清洁能源自营贷款 17.3 亿元,委托贷款 46.67 亿元,光伏 3.4 亿元,形成了一股不可或缺的金融支撑力量。

发展清洁能源,对于资金的运用有着很高的要求,资金运用得当

也有利于各个项目的顺利进行。为此京能财务除了建立资金周计划机制,掌握资金情况,积极归集资金,对成员单位实地拜访,了解需求及困难,针对其实际情况制定适合的解决方案,另外还针对存贷款、融资等业务提供政策咨询,解读相关内容,成为成员单位成功实现融资提供相应的指导和帮助。

当然,在服务集团发展清洁能源的过程中,必然会遇到各种各样的问题需要解决,京能财务也不例外。俗话说,遇事要“迎难而上”,京能财务公司相关工作人员告诉记者这样一个事例:“在 2011 年与 2012 年间,为了满足监管要求、全力支持清洁能源上市,我们与浦发银行协商设计出高效且成本最低的贷款转让方案:通过清洁能源、新能源两个平台将风电、水电项目的贷款以委托贷