

跨境电商“10亿”大单签约

红太阳成功举办中国乙醇及下游产业论坛



本报讯 2017年12月16日，“2017中国乙醇及下游产业论坛”在红太阳集团胜利召开。论坛现场，红太阳集团与浮来春集团签署乙醇采购10亿大单，和徐州常青签署50万吨木薯进口战略合作协议。这两大协议的签订，将助推我集团实现“奋斗三年，进军世界500强，创造全员幸福红太阳”的梦想增添新的动力源泉！

红太阳集团副总裁兼云数据产业集团董事长胡容茂代表红太阳集团致欢迎辞，向参加中国乙醇及下游产业论坛的40余家企业代表介绍了红太阳企业文化和红太阳集团成功的发展历程，表达了和业界人士深度合作的美好愿望。他强调，面对环保风暴、行业新政等一系列热点频出的2017乙醇产业不平凡之年，乘着国家扩大生物燃料乙醇生产和推广使用车用乙醇汽油的政策东风，新的需

求增长点必将刺激新工艺快速兴起，红太阳拥有足够的信心、实力和乙醇行业及下游产业企业精诚合作、互惠共赢，牢牢抓住时代机遇，共同为乙醇行业转型升级贡献力量。

跨境电商公司总经理阮雪峰代表中国乙醇产业论坛承办单位发言介绍，红太阳跨境电商有限公司是集团重点打造的红太阳制造业供应链服务平台和大宗商品产业链垂直贸易平台，涉及医药、生物工程、大农业、大健康、新材料、新能源等诸多行业领域。

阮雪峰重点介绍木薯乙醇产业链的成功构建，在泰国建立海外仓为酒精厂提供木薯供应链服务，目前年进口木薯约80万吨，酒精不仅应用于红太阳农化产业自有产品的生产制造上，也将为乙醇产业链的其他下游客户提供稳固的贸易支撑。

结合论坛主题，他也对2015-

2017年发酵乙醇的市场走势作了分析报告，近几年乙醇市场行情波动比较大，背后的推动原因除了宏观大环境的影响，但核心因素还是现货基本面供需矛盾的推动。2016.3.16“两会”之后，引发玉米去库存，乙醇价格遭遇断崖式暴跌；2016年冬季市场需求小高峰，迎来7%的小涨；2017年上半年，东三省下达粮补政策1吨玉米补贴金额100-300元，乙醇跌幅13%；2017年下半年由于环保风暴和高温影响，乙醇工厂开工率下降28%，乙醇价格迎来一路大幅上涨行情，涨幅高达42.85%！

来自全国各地的乙醇界专家和企业家们个个激情高昂，积极主动提出合作请求，期待借助红太阳集团平台、资源、品牌的优势，共同建立战略性新兴产业生态圈，缔结价值、事业、命运的共同体，携手红太阳推动全球产业链共赢发展。（本报通讯员）

“新产融”视角看供应链金融

红太阳金控总裁叶辉对话业界巨头



本报讯 2017年12月22日，国内供应链金融规模最大的行业盛会之一——2017产业供应链金融创新高峰论坛在南京举行。红太阳集团副总裁胡荣茂应邀率队出席峰会，红太阳金控总裁叶辉作为产融结合型企业集团的代表，对话海尔集团、三胞集团等业界巨头金融负责人，纵论“新产融”理念下红太阳集团推进供应链金融的创新思路。

产业与资本的融合，是市场经济运行的内在需求。从国际上看，产融结合最初是以摩根为代表的金融巨头向产业延伸而开启序幕，后来随着对“大萧条”的监管反思，这种金融主导的产融结合开始受到限制，以GE为代表的产业向金融延伸的模式开始涌现。中国的政策监管体系很早就汲取了“摩根模式”金融风险传导危及实体产业的教训，设置了银行投资实业的限制，因而中国的产融结合主要是走GE的道路，由国企和大型民企主导，通过控股或参股多家金融或类金融机构，形成形式各异的产融集团，同时经营产业资本和金融资本。

近年来，“产融失衡”的严峻问题让GE等国际产融巨头开始反思，并采取了回归主业的战略调整，国内一些产融集团脱实向虚、金融空转的投机行为，也引起了高层的警觉，“防范金融风险、服务实体经济、维护金融安全”被摆到了突出位置。叶辉认为，在这样的大背景下，企业集团实施产融结合的重心，也应随之由先前的追逐金融高利润、获取便捷的资金支持以及多元化经营，转移到服务于产业可持续发展的资本协同、以金融为组带的产业链生态圈构建上来。

叶辉表示，红太阳集团“新产融”理念有以下几点基本判断：一是企业集团不适合搞产融结

合，不在于绝对规模的大小，而在于是否拥有若干产业链的领袖地位；二是“全牌照”不再是产融结合的盲目追求，按需而置、步步为营、有机延伸，是严监管形势下的稳健之道；三是产业集团金融发展的首要任务是以金融工具支撑实体产业的发展，推动集团整体的资本化、证券化水平，降低整个产业链生态圈的负债率、风险度和融资成本，而不是奢望金融业务本身的高利润；四是产融结合必须融合“互联网+”、区块链等创新技术的底层驱动，对传统金融在空间上、效率上、模式上构成迭代。

结合红太阳集团真实的业务场景，叶辉进一步介绍了红太阳金控的供应链金融业务在服务实体经济、服务中小微企业以及风险控制等方面的模式和经验。他强调，产融结合必须依托雄厚的产业实力，以构建产业链生态圈为主导力。红太阳集团作为全球农化行业的领军企业，在国内拥有十多条世界唯一、具有自主知识产权的产业链，仅以红太阳股份为例，上游供应商约有2200多家，销售网络覆盖17000多家中小企业，国际贸易伙伴有6300多家。此外集团旗下还有汽车、环保、大数据等产业集群，产业链生态极为丰富，这也是红太阳金控选择以供应链金融作为先导的原因。

供应链金融顺应供给侧结构性改革的时代精神，是企业降负债、去杠杆、减成本的利器，有助于解决中小微企业融资难、融资贵的问题，能够推动产业链生态圈的构建，同时还能提升产业链整体的风控严密性。据估计，未来供应链金融市场的规模有望达到20万亿，是金融创新实践和企业竞逐的重要蓝海，也是红太阳集团由产入融的重要锚点。

（张林峰）

本报讯 为深入贯彻落实“外事为民”精神，更好地服务企业“引进来”和“走出去”，进一步提高外事服务地方经济发展的精准度，2017年12月1日，南京市人民政府外事办公室组织召开APEC商务旅行卡工作服务企业“走出去”座谈会。南京市外办党组成员、副主任夏炎同志出席会议。红太阳集团作为南京市“走出去”重点大型民营企业，受邀参加此次座谈会，并做现场发言和交流。

红太阳集团董事会秘书吴敏代表红太阳集团在会上作了汇报发言。报告指出，红太阳集团在杨寿海董事长的带领下，积极响应国家“走出去”号召，率先搭建服务全球“三农”平台，做“民族尊严企业”的先行者，在国际上成功打破了跨国公司的技术壁垒，率先在全球获得了五大洲100多个国家政府批准的“绿色通行证”1006件，传统产业产品已出口到美国、澳大利亚、德国、比利时、乌克兰、俄罗斯等100多个重点农业大国，并在海外多个国家设立国际公司，进行全球战略布局，积极践行“一带一路”国家战略。

报告强调，根据集团发展战略，正不断促进产业转型升级，已建立五大战略性新兴产业，并积极寻求国际并购与合作，已在英国考文垂成功收购了具有百年汽车工程开发经验、集汽车科研、创意设计、制造服务等为一体的跨国汽车科技公司CAD/CAM汽车有限公司，成功引进了宝马欧6发动机全部技术、生产线和产品，利用欧洲汽车工业技术、人才优势，打造红太阳独特的汽车产业链；同时立足于欧洲汽车工业先进技术，不断消化、吸收与创新，为树立民族汽车工业品牌奠定基础。

同时，红太阳集团积极践行国家“一带一路”大战略，在马来西亚谋划汽车产业和健康产业的投资布局；一方面整合东南亚国家的汽车零部件并引进到国内市场进行销售；另一方面引导健康产业“走出去”，将世界村富硒生命源水从安徽省石台县的水源地出口到东盟十国，首期出口以马来西亚为重点海外区域；在“引进来”方面：通过整合马来西亚“名特优新功”农产品及保健食品等，在世界村环球购商城平台上设立东南亚馆，让国内市民线上线下即能享受到马来西亚健康产品等。

报告表示，集团医药产业正积极进行海外市场开拓，已积极参加欧洲、美国、日本、印度等地的专业展会，并取得积极效果。下一步将推进建立国际医药体验馆，进行医药产业国际兼并重组、筹建红太阳医药外贸综合服务平台等；目前也已将东南亚作为主要市场，一带一路国家将是医药产业海外业务拓展的战略市场。

同时，世界村全球购不断构建、拓展、整合、优化独特的国际供应链体系，积极打造全球购的业务亮点，将海外上游端和国内分销体系主动权牢牢掌握在自己手中，在海外上游端不断拓展市场网络和知名度。

在集团未来海外发展战略的问题上，报告表明，集团未来五年将在美国、南美、澳洲、非洲、东南亚和欧洲兼并重组5至8家生产、加工、销售一体化的当地公司，建成“百国千商”的BTB电子商务营销网络，真正成为国际化跨国高科技企业集团。

在听取各企业发言后，夏炎主任表示充分肯定并总结指出，红太阳企业发言的质量、含金量高。下一步，政府将进一步主动作为，主动上门服务红太阳，要将服务落到实处。同时，希望红太阳牢牢把握“一带一路”发展机遇，加强政企合作，进一步强化政企联动、务实举措、精准施策，抓住省市区域性发展的机遇，顺势而为，点燃企业发展的新引擎，适应全球化发展潮流，不断加快“走出去”步伐，提升“走出去”发展成效，增强“走出去”发展的信心和决心。

（汪莉莉）

南京市「走出去」重点企业座谈会

分享「红太阳」走出去真经