

6 管理诊所 Management Clinic

66 库存是服饰企业最重要的健康度指标,如果库存过高,企业流动资金将会直接受到影响,同时高库存代表老货的占比很高,这个问题不解决,未来在经营方面很可能出现问题。

海澜之家扩张布局之惑 资金链紧绷慌了众投资者

■ 周月明

“海澜之家,男人的衣柜”,“一年逛两次海澜之家”。说起海澜之家,很多人都对男星印小天在广告中魔性的舞蹈和上述广告语印象深刻。

而作为上市公司,海澜之家引发关注的却是另一个问题。近日,公司发布了2017年半年报,其中高昂的存货金额引发了业界和投资者的广泛讨论。

海澜之家目前是什么经营模式?为何会产生那么多的库存?又将怎样处理呢?为解答投资者的上述疑问,记者近日联系到公司相关负责人,但截至规定时间,并未收到相应解释。

代销模式下的风险

据海澜之家发布的2017年半年报显示,其报告期内营收92.53亿元,同比增长5.5%,净利润18.75亿元,同比增长5.7%。

但在业绩有所增长的情况下,海澜之家的存货却高得令投资者担忧。据其上半年数据显示,存货量高达86.75亿元,其中,库存商品为57.92亿元。回看往年数据,2015年公司存货95亿元、2016年86亿,都超过总资产比例的40%。而统计A股38家上市服装企业发布的2016年年报,期末存货总量为353.96亿元,占总资产比值平均为21%。

公司为何存货这么高?据海澜之家称,是因为自己“独特的经营模式”和“较强的议价能力”。这又如何解释呢?

海澜之家走的路子被业内人士称为“轻资产”,与快时尚品牌HM、ZARA类似。

这种模式主要是“总部品牌管理+生产外包+总库物流+连锁销售”。加盟商开设新店时,由加盟商负责店铺装修费用、租金费用、水电气费用、物业费用、店铺人员工资等开支,海澜之家则全权负责门店的运营,包括管理和营业人员的培训、录用、薪酬,店面的铺货、换货以及店面装修等,实现“千店一面”的要求,也就是说,海澜之家更多是通过加盟商的钱来扩张布局。

在这种模式下,海澜之家近年已在全国



31个省(自治区、直辖市)开店达5491家,堪称遍地开花。但对于这种模式,有业内人士提出疑问,认为“在这种模式下,企业不会关注消费者和服装质量本身,而是更关注加盟商。”

在这种模式下,存货跌价如何计提就成为了一个重要问题。据公司2017年中报计提跌价准备2.30亿元,约占存货的4%。但其他同业上市公司对此数据貌似更为保守,七匹狼、九牧王、日播时尚等服装企业,跌价准备比例分别为49.4%、10.3%、19.7%。此外,在存货中,海澜之家委托代销商品数额同样不小,达24.57亿元,但仅计提0.4亿元左右的跌价准备,比例大概在1.6%。

委托代销模式,即海澜之家将自己的产品委托给加盟商销售,根据相关条款,加盟商并不承担存货滞销风险。也就是说,在海澜之家的委托代销模式下,存货风险不在加盟商身上。

资金链紧绷的背后

那么,海澜之家这样的计提比例,是否合

理呢?

对此问题,海澜之家在半年报中称,“公司对供货商有较强的议价能力。”与多数自产自销服装企业不同,海澜之家所售商品是从全国上千家服装企业(即供货商)赊账订货而来,同时海澜之家与供应商签订有滞销商品可退货条款。这无异于海澜之家将库存商品及委托代销商品的滞销风险,间接转嫁给上游供货商。

有业内人士称,“海澜之家与供应商这样的条款确实可以降低其存货风险,因为库存中很大比例是滞销款,海澜之家则把这部分转移给了上游供应商,代工厂压力比较大。”但就目前海澜之家的做法来看,想要让供货商承担全部风险,也显然不太可能。中报显示,海澜之家旗下子公司海一家也参与到尾货的处理,共同承担滞销风险。

不过,海澜之家与供应商签订的这一协议,在2011年上市之时,还没有这样强势。根据此前海澜之家招股书,公司称,商品的主要风险由公司承担,只有因产品质量问题被消费者退货或者因其他供应商方面的原因而出现滞销的产品,才会退回供应商。此外,海澜

之家还提及公司退货率较低,供应商事实上并未承担较大的存货风险。

为何仅仅五六年时间,公司就对供货商有如此大的控制权?目前,海澜之家的负债中有大部分是欠供货商的货款以及加盟商交的保证金。也就是说,如果上游出现问题或信任危机,海澜之家的整个资金链则面临很大的风险。对此,公司是否已找到合适的风险管控措施,还未可知。

外界有评论称,产品的优劣对海澜之家似乎并不重要,重要的是能将供货商的货款账期压多久及店面规模扩张的速度,才是海澜之家赚钱的关键。海澜之家更像是金融类企业,而非服饰类企业。

国金证券纺织行业高级分析师曾表示,“服装企业由于要适应消费者的需求,不断地推出新品,所以不可能停止生产原料进口和暂停生产,所导致的结果就是存货金额越来越大。在营收和净利润都继续保持高速增长之际,海澜之家这样的库存数据凸显公司的隐忧。”

“库存是服饰企业最重要的健康度指标,如果库存过高,企业流动资金将会直接受到影响,同时高库存代表老货的占比很高,为此会影响终端销售状态,老货出不去新货进不来,终端效益会受到巨大的影响。如果高库存问题不解决,未来在经营方面将会出现问题。”

对于库存问题,海澜之家曾表示,公司也意识到自身发展的隐忧,欲做出相应的调整。2016年,海澜之家选择200家试点门店开启了线上线下,线下发货的互联网模式。今年8月14日,海澜之家股份有限公司全资子公司江阴海澜之家投资有限公司与快尚时装(广州)有限公司签订《投资意向协议》,拟对快尚时装(广州)有限公司增资1亿元,首期认购其不超过10%的股权。该公司主要经营名为“UR”的快时尚品牌,被外界称为中国版的“ZARA”。对于投资的目的,海澜之家在公告中表示,该投资有利于公司加快时尚生态圈优质企业的布局,培育新的利润增长点。

但这一模式对库存有多大影响,还待观察。(据《投资者报》)

莲花健康沉重转型:背负债务难喘气 前景尚不明朗

■ 张晓荣

半年亏损6029万元,莲花健康近期公布的2017年中报业绩让这个昔日的味精行业“老大”再次走进公众视野。

上世纪90年代,莲花味精市场占有率曾稳居第一,但近6年来其营收持续下滑,产能落后、债务包袱、转型迟滞加之行业衰退,使这一老牌国企早已今不如昔。新股东2014年底对莲花味精进行资产重组,2015年底宣布进军智慧农业与大健康领域以扭转业绩颓势,但效果并不明显。业内认为,莲花健康背负的债务包袱很难在短时间内改善,在行业趋于“专”的时候,其选择多元化发展未免让人担忧。

6年营收减少近10亿元

8月30日,莲花健康发布2017年半年报,尽管其营收同比增长1.67%,至8.87亿元,但亏损达6029万元。莲花健康未对亏损原因作出明确解释。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,莲花健康亏损主要有两个原因。一方面是资产重组之后莲花健康包袱较重;另一方面,味精行业整体竞争白热化,由于家庭消费味精较少,莲花味精主打餐饮企业及企事业单位,这就导致其价格过低,毛利也偏低。一旦竞争激烈或促销力度稍大,很容易造成亏损。

公开资料显示,莲花健康前身是成立于1983年的河南莲花味精股份有限公司。上世纪90年代,莲花味精曾是河南省的一张工业名片。1998年莲花味精上市,当时在国内家庭消费市场的占有率超过40%,占全国味精出口总量的80%以上,稳居全国第一。

然而近年来,莲花味精的日子却并不好过。2011-2016年,莲花健康营业收入从27.6亿元逐年下降至17.7亿元;2011年、2013年、2015年分别亏损4.59亿元、3.29亿元、5.08亿元。2012年、2014年、2016年净利润分别为3657万元、2387万元、6525万元,盈利额不足以弥补亏损额。

值得注意的是,6年来,莲花健康主营业务味精的收入呈下降趋势。2011年,其味精收入为20.23亿元,占营收比重为73.38%。而到了2016年,其味精营收已降至12亿元,占营收比重为67.9%。

与之相比,同样是味精生产企业的阜丰



集团和梅花生物却实现了营收、利润双增长。2017年上半年,阜丰集团净利润6.42亿元,同比增长83.4%;梅花生物净利润6.2亿元,同比增长53.43%。而在2011-2016年,阜丰集团营业额从83.99亿元增至118.03亿元,净利润从6.04亿元增至10.92亿元;梅花生物营收从68.7亿元增长至110.93亿元,净利润则由7.2亿元增至10.4亿元。

债务包袱重压老牌国企

今年5月,上交所就莲花健康2016年年报中的负债率高达98.56%、期末预计负债金额达2389.14万元及公司主营业务持续亏损等问题提出问询。

莲花健康对此回应称,其主营业务连年亏损主要深受资金和债务影响。2002-2004年,由于大规模技术改造、环保治理的大量投入和对外投资的失败,造成莲花健康资金链断裂,全部银行贷款逾期偿还,截至2017年5月仍有部分逾期贷款无力偿还,以致无法通过正常渠道融资。

此外,莲花健康面临资金不足带来的设备超期服役、工艺落后、自动化水平较低、技术更新缓慢等问题,导致其生产效率低下,产品成本过高。其销售收入来源仍是10多年前的产品组合,在低价的市场竞争中处于被动局面。

莲花健康的负债率及其贷款合同纠纷等

也证明了以上说法。

2011年,莲花健康的资产负债率为71.03%,此后继续上升。2016年,莲花健康总负债已达20.46亿元,资产负债率已达到98.56%。而截至2017年6月30日,莲花健康的资产负债率已高达102.12%。

按照业内人士说法,上市公司的资产负债率若超过70%则显示出现危机,超过100%则代表公司已开始资不抵债。

负债高企的同时,莲花健康还深陷多起借款合同纠纷。2017年半年报显示,莲花健康及其子公司因借款或借款担保引入的合同纠纷共有7起,涉及金额近3.2亿元。其中,上海浦东发展银行因借款担保合同纠纷控告莲花健康,涉案金额2.2亿元;项城市农村信用社联社因借款合同纠纷控告莲花健康、莲花集团及佳能热电,涉案金额为4300万元。

同时,受淘汰落后产能及2013年整体搬迁等因素影响,莲花健康目前有近4000人未能正常上班,但公司仍要负担其社保和基本生活补助,造成管理费用上升。自2007年起,莲花健康的管理费用从此前的6000万元左右一路上升到1亿元以上。其中2015年管理费用最高,达1.89亿元。

事实上,早在2009年,河南省国有农业政策性投资机构——河南省农业综合开发公司成为莲花味精控股股东,对其进行资产重组和整改,但并未解决莲花味精的债务和资金问题。

转型大健康产业前途未卜

由于产能过剩、环保压力大,加之“味精有害”非科学观念影响、鸡精鸡粉的冲击,味精行业于2007年、2013年迎来两次大洗牌,原来的200多家企业如今仅剩十余家,沈阳老牌红梅味精已于2014年宣告破产。

面对行业态势,早在2009年,阜丰集团在味精业务之外开始发展黄原胶业务,2015年已跻身世界最大黄原胶生产商之列。梅花生物则大力发展氨基酸业务,完善发酵行业从上游到化工的产业链,并涉足生物制药等领域。目前,两家企业已发展成味精行业的龙头企业。

相比之下,莲花健康的改革却相对滞后。2014年10月,睿康投资、上海颀曦投资、天安科技签署一致行动协议,共同持有莲花味精11.92%股份,成为新的控股方。2015年11月,莲花味精公布未来5年将全面进军智慧农业和大健康产业领域。2016年初,莲花味精更名为莲花健康。

2016年,为拓展大健康领域相关业务,莲花健康注册成立了前海莲花、莲花农业、智慧肥业、莲花优品等多家下属控股或合资公司。

此外,莲花健康宣布计划募集资金31亿元,除发展上述新业务外,还用于扩大味精产能。但就目前来看,莲花健康正在建设的复合调味品生产线、味精生产设备升级改造等资金均来源于自筹。

对于莲花味精提出的转型方式,业内看法不一。有业内人士认为,通过并购整合莲花健康,睿康投资可以实践自己的智慧新经济理念,将智慧农业和大健康产业做大做强,贯通产业链条。

朱丹蓬则不太看好莲花新的转型思路。首先,莲花目前背负的包袱很难在短时间内改善。另一方面,味精是重资产型行业,高度集中,未来市场主要是大企业竞争,小企业做不好只能被并购。“莲花味精从模式创新、产品升级等方面发力比较稳妥。”

河南九鼎鼎盛投资顾问有限公司董事长张保盈也曾公开表示,从技术和理论角度,莲花味精转向健康产业和智慧农业方面无可厚非,但在行业趋于“专”的时候,莲花味精选择多元化发展未免让人有些担忧。(来源:新京报)

广东惠州推行“首席服务官制度” 重点帮企业解难题

近日,广东惠州不断传出中国海油惠州炼化二期项目1000万吨/年炼油工程试车成功、总投资约200亿元的欣旺达惠州新能源产业基地项目一期全面投产的喜悦,并引起海内外各大新闻媒体的关注。

10月13日,惠州市发展与改革局副局长邹伟明在接受中新网记者采访时称,惠州之所以有这么多的项目在较短的时间内很快投产,这都是惠州推行“首席服务官制度”所产生的效果。

据介绍,首席服务官即CSO。今年以来,惠州市深入推进“放管服”改革,全面推广首席服务官制度,落实“一支队伍、一张清单、一张网络、一本台账、一套机制、一条链条”等“六个一”模式,实行“一对一”精准服务企业,助推项目建设提质增效,打通服务企业“最后一公里”。

邹伟明称,首席服务官由市、县(区)、镇(街)班子成员和市、县(区)直有关部门主要负责人担任,市委书记任001号服务官,市长任002号服务官。一是确定一个责任单位。责任单位主要是首席服务官所在单位或者项目所在地的县直部门或镇(街),具体负责配合首席服务官开展服务工作。二是挑选一名联络员。由责任单位的领导担任,具体负责责任单位服务项目的工作统筹。三是指定一名联系人。由责任单位的业务骨干担任,具体负责对接项目建设日常工作。

目前,惠州市已安排1000名首席服务官,对1000宗重点项目实施“一对一”精准服务,组建了“1000名首席服务官+1000支服务队伍”的强大阵容。通过组建服务团队,既明确首席服务官的责任,也充分发挥集体的力量,形成以首席服务官为统领,服务团队集体发力的工作格局。

中国海油惠州炼化二期项目1000万吨/年炼油工程的“首席服务官”是惠州市委书记陈奕威。TCL液晶模组项目的“首席服务官”是惠州市市长麦教猛,该服务团队是惠州市和东莞两市区两级政府部门的领导;总投资约200亿元的欣旺达惠州新能源产业基地项目的“首席服务官”是惠州市委常委、市委宣传部长兼博罗县委书记江菊莲,该服务团队是惠州市和博罗县、园洲镇三级政府部门的领导,他们在深入了解项目建设情况后,重点协调解决了关停第一条排污管线的损失补偿及海洋功能区调整等问题、TCL集团模组整机一体化智能制造产业基地项目的土地征拆及110KV高压线改迁等问题、欣旺达惠州新能源产业基地项目1410亩土地征收及地上附着物清拆等问题。

中国海油惠州公司的总经理赵岩、欣旺达电子股份有限公司的董事长王威深有感触地称“首席服务官”就是企业“政策的指南针”和企业“疑难杂症”的“好医生”。

仲恺高新区是惠州市外资企业比较集中的生产基地,该区在2016年就率先试行了“首席服务官”制度,不仅对外商投资项目进行服务,而且还还将服务对象的覆盖范围延伸至广大小微企业,选派了300名副科实职及以上干部担任“首席服务官”,形成了“300首席服务官+300规模以上企业+N”的营商服务体系,现已服务超过550家企业。

广东九联科技股份有限公司是仲恺高新区的知名民营企业,现有中共党员160名。仲恺高新区纪委驻惠南高新科技园纪检组长舒水明自担任了该公司的“首席服务官”后,不但帮助该公司解决了流动资金紧缺的困难,而且还帮助该公司组建了企业党委。他说,“首席服务官”的任务就是让企业的领导把全部的精力放在生产上,其他工作由他来干。他就是该公司的一名员工。

据了解,目前,惠州市全市“首席服务官”共收集整理项目建设存在的问题878个,其中705个问题已得到解决或提出解决方案,不仅推动了经济发展,而且还提升了政务服务水平,进一步优化了营商环境。(宋秀杰)



●图为广东九联科技股份有限公司的“首席服务官”在该公司生产车间了解情况。

宋秀杰