

策划词 | CEHUACI

温州“跑路老板”胡福林开始还债了!

2011年7月以来,温州爆发的一场“地震”式的民间债务危机,引发数百家企业老板“跑路”、数百家企业倒闭、10余人跳楼自杀的事件。负债12亿元的温州信泰集团董事长胡福林“跑路”美国引起社会强烈反响。20天后,他受温家宝总理考察温州的鼓舞及在温州总商会的支持鼓励下,鼓起勇气重树信心,重返温州。如今,重振企业迎来“一线曙光”。



迎来“一线曙光” 信泰将“浴火重生”

▶▶▶▶▶ [紧接 A1 版]

把茅台酒打造成“世界蒸馏酒第一品牌”

视顾客为上帝,把市场作为工作的出发点、归宿点、立足点和支撑点,深度践行“八个营销”,还将积极拓展国外市场,探索组建管理机构,力争逐步在亚洲、西欧、北美、澳洲、俄罗斯建立公司或办事处。

按照贵州省委省政府“做大做强集团公司,做强股份公司”的要求,为进一步加强市场管控,进一步调控茅台酒市场价格,维护品牌形象,提高企业综合实力,增强抗风险能力,贵州茅台集团正在全国各省会城市建立自营店,加大直销力度。实行经销商和自营店两条腿走路的营销机制,维护市场价格。

过去的2011年,对于贵州茅台而言,意味深长。这一年,是中国加入WTO的第十载;这一年,标志着茅台酒告别作坊,走向工业时代的国营化刚满一甲子;这一年,贵州茅台发展历史上的另一个重要标志——茅台股票也正在庆祝它在中国股市上叱咤风云的10岁生日。

同样在这一年,贵州省委、省政府为国酒茅台的未来谋划了全新的战略——“打造世界蒸馏酒第一品牌”。

站在新的历史起点上,中国贵州茅台酒厂有限责任公司董事长、贵州茅台酒股份有限公司董事长袁仁国的战略思维是:打造“世界蒸馏酒第一品牌”,对于茅台而言,绝非简单的产量叠加,也非简单的网络延展。要成就这样的目标,贵州茅台必须具备以下特征:应该有更鲜明的个性特色,有跨文化的亲和力,有更为深远的影响力,有更广泛的接受度,有更强健的生命力,有代表世界一流水准的企业治理水平和模式,有代表行业发展前沿的科研标准和能力,有更体现企业道德价值的商业伦理和社会责任。从“中国第一”到“世界第一”,意味着产量、质量、管理、科技、营销、多元化格局等方面都要有大幅度的提升,要有质的飞跃,这是历史赋予茅台人责无旁贷的崇高使命,艰巨且光荣。

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128

□ 稿件采写 张和平

事件 资金断裂 被逼“跑路”

信泰集团公司原是温州市眼镜行业的“龙头老大”,在全国同行中排入前五名,企业所创的眼镜“海豚”品牌是国内眼镜行业唯一中国驰名商标。

中国的眼镜产业是全球四强之一,但比之日本与韩国,基本处于传统性、劳动密集型、低附加值、量大利薄的水准。2008年,信泰集团在国家积极的财政政策、宽松的货币政策刺激下,为了企业转型升级,排除房地产暴利诱惑,自称“豪情万丈”,集中资金投入太阳能光伏产业,在温州市瓯海区、平阳县、金华市浦江县相继创办了3个太阳能生产基地,总投资6.5亿元,全力“下注”这个被称之“高科技”“朝阳化”的光伏产业,目标是放“卫星”:5年内产值进军100亿元。因投资太阳能、连锁经营眼镜品牌和兴建16万平方米的商场、工厂两用房,向银行和民间分别借贷6亿元,共计12亿元。

太阳能是个“烧钱”产业。令他万想不到的是,接踵而来的欧债、美债危机导致国际市场及产能过剩,欧美政府取消对太阳能的补贴,使之利润率从70%骤降为10%。

2011年,国家银根加大抽紧,胡福林12亿元的债务导致“十个罐子三个盖”的危局资金的运转能力只有3/10。危机下,企业利润空间压



◎胡福林

缩,银行“变脸”,不再看好太阳能而抽资、压贷,民间借贷也频频挤兑。在这三头“挤压”下,企业资金链断裂,胡福林被逼“跑路”。

胡福林一“跑”,网络爆热,他即被推上风口浪尖,成舆论焦点人物。这场民间债务危机引起国务院的高度重视,2011年10月4日,温家宝总理直接来到温州考察、调研,提出在金融、财政、税收方面给予扶持中小企业的意见。

温总理的温州之行及温州市总商会主要领导的激励使胡福林心灵受到很大的震撼,拨动了 he 回归的心弦,使他看到了信心和希望。

“我创业30多年,辛辛苦苦创下这份事业,就这样一走了之,一甩了之,还留下恶名,心不甘情不愿!”胡福林说。

10月10日,他终于鼓起勇气从美国返回温州。他表示在政府和温州市总商会的支持下,努力自救,化

危为机,重振企业。

应对 忍痛割爱,转型升级化危机

百废待兴路漫漫,胡福林在多方支持下组阁“救市”团队,审时度势,从产业转型升级杀开血路。该企业原经营三大产业“海豚”牌出口眼镜制造、国际眼镜品牌连锁经营、太阳能晶硅片生产。面对天大的困难,胡福林在最大限度保障债权人利益的原则下,三条线同步实施“救市工程”。

对眼镜产业通过“债转股”的形式,重组团队,以“海豚”品牌为核心,成立专业眼镜制造公司,加大出口量,提升产品档次和附加值。经恢复生产,太阳镜每月创产值1000多万元。

今年春节过后,他开始向400来家眼镜供应商分别归还5%的债款,至今已还了300多万元。恒田模具公司的老板陈永锡原以为胡福林所欠50多万元货款早没了,万想不到他会还债。“胡福林的确硬码,真是个讲信用的人。”陈永锡说。

对国际眼镜品牌连锁经营,囿于资金不足,他丢卒保车,忍痛割爱,果断放弃之以盘活资产,集中有限资金全力经营“海豚”民族品牌。

救活太阳能是打翻身仗的重中之重。他在广大债权人的理解、支持下,也以“债转股”之路求翻身。一位债权人被胡福林欠了1个亿元大债,在无奈和盼头中,愿与胡福林同舟共济,挥泪接受“债转股”方案一

道重整旗鼓。另一头“抱团过冬”,联合太阳能产业链上的6家上、中、下游企业新建了“光电公司”,组成互供互销产品的互利联盟,肥水不流外人田,保证家家有订单,人人有饭吃。

为了多渠道解决资金之匮,胡福林再次忍痛割爱,将“光电公司”多条高科技核心生产线剥离出来,割出这块优质资产与国内一家太阳能上市公司合作,新创一个公司运作,实现主力突破和双赢。

未来 “优二进三”,信泰将浴火重生

胡福林将企业最根本、最长远的“救市工程”定位于“优二进三”,开拓第三产业,兴建温州大型鞋革鞋料市场。

几年前,胡福林未雨绸缪,在未来人气、商圈很旺的温州动车站周边建造了一大批规模型高档商业性厂房,占地120亩,2011年底已建成14万平方米,目前在建2万多平方米。

温州是著名的“中国鞋都”,年工业产值830亿元,是全市16个行业的龙头老大。与温州制鞋产业链乃至全国制鞋业相配套的是庞大的鞋料鞋革原辅材料市场。2011年底,为了推动温州制鞋产业转型升级,温州市政府决定搬迁原落后、低分散的鞋料鞋革市场。

胡福林抓住这一重大机会,积极争得市委市政府及鞋革协会等方面的有力支持,将信泰建造的16万平方米商业性厂房改建为温州大型鞋革鞋料市场。“我们不是简单的搬迁市场,而是引进世界一流的理念、技术、工艺、管理、人才,将之提升建设为中国鞋革产业的研发、设计、信息、展示、交易中心,从温州辐射海内外,引领全球鞋革材料产业发展。”胡福林介绍说。

经历过痛苦的债务危机,胡福林对办好实业有了更深的感悟,使他加深了对银行“晴天送雨伞”的理解。他说,“现在我想明白了,‘救市’的确很需要钱,但我更需要的不是钱,而是政策,我渴望得到政府和国家政策的大力支持,依靠自己的努力走出危机。”



借力资本市场 九里春图谋上市

□ 本报记者 喻永国 实习记者 桂妮娜

有“军中五粮液”之称的四川地方名优白酒企业九里春即将进入资本市场,有望今年在天津股权交易所挂牌上市,未来5年转板到国内中小板市场或海外市场上市。3月22日,记者从在成都举办的“第四届中国军酒发展论坛暨九里春发展大会”上获悉,九里春酒业已经启动相关筹备工作,欲借力资本市场,做强做大。

九里春:川酒黑马

据了解,九里春酒业公司原为成都军区九里春酒厂,建厂于1976年,其生产的九里春酒曾是部省双优产品,畅销全国,有“军酒之冠”的美誉。2006年底改制为四川省九里春酒业有限公司,系四川省白酒生产骨干企业。改制后,九里春结合企业的历史文化和市场发展的需要,实行“九里春+九里春军酒”的双品牌战略,重点打造以军旅文化和红色文化为主的九里春军酒系列产品,并以“军酒供应站”的独特连锁经营模式迅速打开了市场,年均销售增长速度50%以上,九里春商标被评为四川省著名商标,九里春军酒被评为中国糖酒食品业畅销品牌、四川省白酒业创新产品、四川省用户满意产品。九里春无形资产经权威机构评估,达到1.14亿元,品牌价值达到10亿元,成为中国军酒第一品牌。

图谋上市:借力资本市场

在四川省政府打造具有国际影响的“中国白酒金三角”区域品牌的机遇下,处于快速发展期的九里春酒业,急需扩



大规模,加强销售网络建设。而九里春自身的“造血”功能已经不能满足企业发展的需要,迫切需要借助于资本市场达到跨越式发展。目前已有国内多家PE机构和上市企业投资部门与九里春进行合作洽谈。九里春计划于下半年选择在天津股权交易所挂牌上市。在规范发展、培育壮大后,根据市场环境,5年内转板到国内中小板市场或海外市场上市,力争进入川酒第一阵营。

独特的品牌亮点

四川省九里春酒业有限公司董事长冯兴龙说:“中国白酒市场竞争是非常激烈的,为了在残酷的市场竞争中突围,九里春坚持走差异化路线,看中了白酒细分市场军酒市场数百亿元的市场空间。”针对军酒市场这一白酒的“蓝海”市场,九里春推出了九里春军酒、近卫军酒、万众军酒、九里春枪神酒等高、中、低档50余个军酒系列产品,并在中央电视台等知名媒体投入巨资进行宣传推广,取得了良好的市场反响。由于军酒市场进入门槛高,一般的白酒企业没有军酒的历史文化底蕴和品牌,使其无法运作这一市场,所以九里春牢牢占据军酒市场第一的市场份额,其独特的品牌文化使其成为川酒乃至全国白酒企业中的“异类”。

【链接】

对话冯兴龙:九里春挂牌上市指日可待

在第四届中国军酒发展论坛暨九里春发展大会上,记者见到了九里春酒业有限公司董事长冯兴龙。记者就九里春的现状以及发展规划与冯兴龙展开对话。

记者:请介绍一下九里春目前的现状。

冯兴龙:九里春酒业公司取得了开局之年的大丰收,公司全年销售收入同比增长50%以上,九里春商标被评为四川省著名商标,九里春军酒商标被评为德阳市知名商标,产品被评为四川省用户满意产品。九里春公司的行业地位进一步提升,在四川省白酒军酒类生产企业中排名第一。无形资产经权威机构评估,达到1.14亿元,品牌价值达到10亿元,成为中国军酒第一品牌。

记者:请问九里春近期和远景有何规划?

冯兴龙:2012年,将是九里春发展史上的一个重大转折点。在销售方面,公司制定了以德阳什邡市场为中心的大本营市场重点开发工作,通过与德阳市邮政系统等单位的经销合作,已取得初步成效。在省外市场方面,将选择山东、河南、东北市场为样板

市场进行重点投入,深度开发。公司全年销售收入力争增长60%以上。在品牌建设上,公司已经成立了“申驰”小组,正在积极申报九里春为中国驰名商标。在服务方面,公司提出了全程无忧的服务理念,将全力做好服务工作。在政策支持上,公司将出台一系列激励措施,提高经销商朋友的信心和热情,让大家愉快赚钱。尤其值得一提的是,作为四川地方名优白酒企业的九里春,将超常规、跨越式发展,进行股份制改造,引入战略投资机构。目前已有国内多家PE机构和上市企业投资部门与九里春进行合作洽谈。九里春计划于下半年在天津股权交易所挂牌上市。在规范发展、培育壮大后,根据市场环境,5年内转板到国内中小板市场或海外市场上市,力争进入川酒第一阵营。

九里春在天交所挂牌上市成功,所融资金将全部投入提升产能建设和扩大销售网络上,将极大地提高九里春公司的势力和知名度,加快公司的发展步伐,实现公司制定的“585”规划,更好地为地方经济服务。

推进签约项目早落地,落地项目早开工,开工项目早投产

河南开展招商引资项目落实年活动

□ 本报记者 李代广

“为进一步巩固、扩大招商活动成果,积极推进签约项目早落地,落地项目早开工,开工项目早投产,再掀招商引资新高潮,河南省政府决定在全省范围内开展招商引资项目落实年活动。”在近日召开的河南省招商引资项目落实年活动新闻发布会上,河南省商务厅厅长李清树在发布会上介绍说。

据李清树介绍,近年来,河南省强力实施开放带动主战略,坚持把对外开放和招商引资作为全局性战略举措,把持续深入推进大招商活动放在“八策并举”之首,以开放招商破难题、带全局,取得了显著成效。仅2011年,河南省就实际利用外商直接投资突破100亿美元,增长60%以上,居中部地区首位。

李清树说,如何在更高层次、更优质量、更大效果上取得招商引资的突破,不凑热闹,不图形式,不仅重视创新招商方式,提高招商活动实效,高质量地签订项目,更要重视项目的落实,切实在招商实效上实现新进展,做到务实招商、务实开放,这是今年面临的亟待解决的问题。

开展招商引资签约项目大回访活动

实行省、市、县三级联动,协调推进,以市、县(市、区)为主。按照属地管理和“谁签约、谁负责、谁跟踪”的原则,由项目所在地政府负责组织回访,承办重大活动的省直单位负责督办落实。

回访的内容主要包括政策落实情况、承诺兑现情况、要素保障情况、投资环境、服务水平、存在的困难和问题等方面。通过回访每一个签约项目、每一个外来投资方,进一步摸清签约项目最新情况,查找制约项目落地、开工、投产的主要原因,及时分类整理汇总,建立健全招商引资项目台账,做到“底数清、情况明”。要求各市、县(市、区)筛选资金重大签约项目,认真填写《河南省重大招商引资项目台账》和《河南省招商引资签约项目大回访活动回访登记表》并报省开办。

集中精力协调解决问题

各地、各部门结合本地、本部门实际,制定大回访活动具体实施方案,完善推进措施。对大回访活动中发现的困难和问题,逐一明确责任领导、责任单位和具体责任人。

对能立即解决的,要千方百计尽快解决;对不能立即解决的,要明确办结时限;对需要上级部门协调的,及时上报并安排专人跟踪办理;需要省政府协调解决的,报省开放办汇总整理后,统一报省政府。

开展签约项目落实情况观摩活动

记者从发布会上获悉,河南省政府将在6月下旬和12月下旬组织两次签约项目落实情况观摩活动。

观摩活动由省领导带队,各市主要负责人和省直有关部门主要负责人参加,深入重点项目建设现场进行实地观摩考察,现场查找、解决突出问题,交流推广经验做法,进行总结点评。要求各地、各部门定期或不定期组织开展观摩活动,了解掌握签约项目落实情况,现场解决存在的困难和问题。