

策划词 | CEHUACI

向来通过率极高的公司债,却令吉峰农机栽了跟头。吉峰农机日前发布公告,公司申请发行公司债被否的原因正是缘于去年两家子公司高管“行贿门”的影响。不同于以往公司债主要因偿债能力因素被否的原因,此举彰显管理层在核准再融资时对内控制度的要求趋向严格。吉峰农机发债被否已然成为创业板公司债中的一个典型案例。案例昭示,内控也是公司债发行的重要考量因素。而发债被否的吉峰农机将如何应对公司资金紧张的难题,也成为市场关心的话题。

稿件采写 马燕 宋元东

事件 | Shi Jian

行贿门拖累发债

就在乐视网等创业板公司的发债申请获得证监会首肯时,吉峰农机却铩羽而归。吉峰农机3月26日正式收到中国证监会《关于不予核准吉峰农机连锁股份有限公司发行公司债券申请的决定》,其主要内容包括:创业板发审委在审核中关注到,吉峰农机报告期内存在重庆吉峰及其董事(总经理)赖寒犯单位行贿罪、吉林吉峰金桥公司负责人刘波涉嫌单位行贿罪等情形,“无法判断公司内部控制制度的完整性、合理性、有效性”。发审委会议以投票方式对公司发行公司债券的申请进行了表决,同意票数未达到3票,申请未获通过。鉴于公司发行公司债券的申请未获创业板发审委会议表决通过,中国证监会对吉峰农机发行公司债券的申请作出不予核准的决定。吉峰农机如再次申请发行证券,可在该决定做出之日起6个月后,向中国证监会提交申请文件。这个原因恐怕是吉峰农机始料未及的。2011年12月,吉峰农机董事会通过非公开发行公司债议案,拟向不超过10名特定对象非公开发行不超过36亿元的公司债券,发行期限不超过5年。

事实 | Shi Shi

公司无一笔长期负债

吉峰农机发债时表示,为调整公司资产结构、能更好地为公司的全国化发展战略提供强有力的资金保障,公司拟发行不超过36亿元的公司债券用于偿还银行借款、补充公司营运资金。数据显示,吉峰农机的短期负债迅速增长,已成为公司财务结构的一块心病。根据2011年三季报,吉峰农机负债合计由年初的约174亿元增加至269亿元,增幅达到54%,且269亿元负债全部为流动负债,其中,短期借款由年初的138亿元增至395亿元,较年初增加186%。随着经营规模扩大以及短期借款和应付票据增加,吉峰农机相应利息和贴息支出、手续费等大幅增加,2011年9月末报财务费用余额约为1867万元,较上年同期增长468.34%。公司董秘刁海雷在接受记者采访时表示,吉峰农机过去没有一笔长期负债,全部都是短期负债。公司债是公司调整财务结构

发行期限不超过5年。

一种手段。

让我们来仔细查看一下吉峰农机的债务结构。流动比率和速动比率以及资产负债率是衡量上市公司资产配置和资本结构是否平衡的重要指标。流动比率就是要求上市公司的流动资产和流动负债要匹配,为了能够偿还流动负债,往往需要公司保有两倍于流动负债数量的流动资产,以保证在筹集不到任何新的债务的情况下,凭自身的流动资产能够偿还现有债务。而流动资产中有存货需要出售才能够变现,需要一定时间,在关键时刻并不能成为偿还债务的资金来源。为了保险起见,在流动资产中提出存货,然后再和流动负债匹配,就是速动比率,这个指标达到1.5就可以。而公司2011年三季报显示,吉峰农机流动比率仅为1.29,速动比率更是只有0.68,保守速动比率则仅为0.54。公司的资产负债率也高达74.82%。一位不愿具名的财务专家告诉记者,吉峰农机的保守速动比率仅有0.54,公司的实际资金是非常紧张的。理论上来说,如果到期不能筹集到足够的资金,那么公司资金链将会断裂,陷入困境,甚至会破产。这也是公司急于发行公司债调整财务结构的迫切现实。

应对 | Ying Dui

内控工作尚无对策

公司债既已被否,吉峰农机将以何解决公司的资金问题?刁海雷对记者表示,在相关的不利影响消除后,公司会根据经营需要,在条件和时机成熟的时候,应该还会考虑发行公司债。“当然还要看当时的具体情况,说不定到时候公司对资金需求不一定那么强烈”。这期间,资金可以通过银行票据等渠道解决。刁海雷还寄望于尚未推出的创业板再融资办法,他认为该办法推出之后,将会有多种融资渠道,不只局限于公司债。刁海雷向记者表示,创业板的融资平台确实待完善,包括相关的一些办法也要配套。“相信这些很快都会有,只不过是我們时机把握得不好,再次申报时,将会做好预判工作,也不能硬往上报。”吉峰农机发债被否的底因就是行贿门造成创业板发审会无法判断公司内部控制制度的完整性、合理性、有效性。吉峰农机即使再次发债,恐怕也须先将公司内控做好。但吉峰农机目前似乎在这方面尚无对策。刁海雷认为,加强公司内控,是多方面的因素。他告诉记者,“吉林的事情仍不确定,现在还没有最终出结果。重庆尽管定性了,但相关的办法措施,有必要再做进一步的沟通”。刁海雷承认由于创业板公司刚推出,公司管理层还需要进一步学习,理解领会相关规定。

评论 | Ping Lun

监管重心更重视风险

分析人士由此指出:从监管层把握的尺度变化来看,以往公司债被否的案例,主要原因集中在公司偿债能力上。鉴于吉峰农机多年以来快速增长的业绩表现,其并不存在偿债能力的担忧。显然,监管层的监管重心,并非只看重偿债能力,而对公司治理是否完善以及内控制度欠缺可能导致的风险更为重视。目前企业内部控制规范试点已经在主板上市公司施行,未来也将在中小板和创业板上市公司择机实行,也是上述监管思路的体现。吉峰农机“行贿门”正是在其高速发展的过程中埋下了隐患,其发债被否向上市公司尤其是高速成长的创业板公司传递了强烈的警示信号。



道,不只局限于公司债。

刁海雷向记者表示,创业板的融资平台确实待完善,包括相关的一些办法也要配套。“相信这些很快都会有,只不过是我們时机把握得不好,再次申报时,将会做好预判工作,也不能硬往上报。”

吉峰农机发债被否的底因就是行贿门造成创业板发审会无法判断公司内部控制制度的完整性、合理性、有效性。吉峰农机即使再次发债,恐怕也须先将公司内控做好。但吉峰农机目前似乎在这方面尚无对策。刁海雷认为,加强公司内控,是多方面的因素。他告诉记者,“吉林的事情仍不确定,现在还没有最终出结果。重庆尽管定性了,但相关的办法措施,有必要再做进一步的沟通”。

刁海雷承认由于创业板公司刚推出,公司管理层还需要进一步学习,理解领会相关规定。

©污水在河道中流淌、蔓延、下渗,已经污染了附近村民赖以生存的地下水水源。

白云纸业污水处理成面子工程

王智悟

在外人看来,白云纸业是河南省驻马店市的明星企业,而在白云纸业所在的遂平县百姓看来,这家企业却是污染之源。在遂平县郭庄村附近的奎旺河的一条支流里,黑色的污水划破早已干涸的河床,给绿草掩映的大地留下难以愈合的伤痕。“这水是白云纸厂流出来的,臭气熏天的,我在这放羊都得小心点,要是羊喝了这个脏水可不得了。”在河边放羊的一位中年人告诉记者。“河床底下都是沙子,污水就直接渗下去了,污染地下水,污水流到下游的上蔡县,流进沙河里,因为污水的事,上蔡县的人来找了好几次了。”村民指着河道里的污水告诉记者。郭庄村的一位老人告诉记者,由于白云纸业污水的渗透污染,该村的地下水已经被污染了:“打上来的井水都是浑的,还有味,我们也知道喝了不好,但是 we 要求白云纸业和政府给我们安自来水,他们都不同意,我们就只好喝这种脏水。”村民向记者反映,他们早就向环保局反映过白云纸业污染的事实,但是环保局并未给予答复。“白云纸业是大企业,县里和环保局怎么可能因为老百姓得罪企业。”村民们愤愤不平,却又无可奈何。据了解,白云纸业有限公司是在原遂平县造纸厂的基础上,按照现代企业制度组建的制浆造纸企业,至今已有40多年历史。2003年8月,驻马店市政府与河南省建设投资总公司(现为河南投资集团有限公司)签订战略合作协议,对白云纸业进行了改制重组。重组后企业注册资本金12亿元,河南投资集团占注册资本的55%,驻马店市投资公司占注册资本的43.74%,自然人占注册资本的1.26%;企业占地面积36万平方米,固定资产494亿元。在网上,一位驻马店市遂平县的网友曾向河南省省长反映白云纸业造成的空气污染,而驻马店市市委对此进行了回应,在回应中,驻马店市市委用了颇大篇幅介绍了白云纸业的污染治理措施。在这份回复中提到:该公司自成立以来,高度重视环保工作,用于废水、废气、固体废弃物处理的环保投资已累计超过2亿元。在记者的实地采访中发现,白云纸业有自己的污水处理厂,在白云纸业附近还建有遂平县污水处理厂,为何数亿元的投入,一层又一层的严防死守却依然让污水流入河道?污染治理成了企业博取荣誉的面子工程,污水却威胁到了居民的饮水安全,这样的污染治理方式令人难以认同。

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

▶▶▶▶▶ [紧接A1版]

北京太盈科技发展有限公司营销总监,世纪星彩企业管理有限公司董事、运营中心负责人和名品世家酒业连锁公司董事长等职。

陈明辉

的人生事业经历

颇具传奇色彩。他是将福利彩票事业推入香港股市的中国大陆第一人,至今彩票业界对他念念不忘;他所创立的华夏五千年葡萄酒品牌,用了不到5年时间便荣获中国驰名商标,并以12亿元的身价迅速跻身中国葡萄酒业十强;他所创立的名品世家连锁服务品牌,凭借金资本共赢战略和终端战斗群模式创新,仅用两年时间便在县域经济内坐上了酒类连锁经营头把交椅,并由此获得“2009中国行业最具投资价值企业”,他本人也获得了“品牌中国·2009连锁行业年度人物”荣誉。

关键在于“商业模式”的创新

有关人士论称,陈明辉其人勇有谋,有胆更有智,回想陈明辉一系列不平凡的创举,最深刻的根源也许正发端于其独特的人性光辉和领袖魅力。

陈明辉在采访时告诉记者,他们创建名品世家酒业连锁实际上也是在边做边学,首先是幸运地赶上了一个葡萄酒快速发展、进口葡萄酒快速成长的好时机,更重要的是

致力打造中国酒业连锁第一品牌——访名品世家(北京)酒业连锁有限公司董事长陈明辉

©名品世家总裁金炜主持“让真正的葡萄酒文化推广者受到尊敬”为主题的授勋仪式,中国食协葡萄酒专家委员会秘书长杨强、中国葡萄产业科学体系首席科学家段长青、中国食协葡萄酒专家委员会副主任委员王树声、新食传媒董事长李强以及名品世家董事长陈明辉代表联合授勋委员会为5位来自法国和西班牙的葡萄酒界精英颁发荣誉勋章。

中国渠道的升级,中国客户需求的升级,中国城市化的升级。“2007年名品世家成立,开始一年多是一个摸索时期,商业模式、产品结构、管理体系、服务体系、选址、培训等都在摸索。现在发展很快,每年开店200家左右,规模上去了,但质量、品牌、团队、效益都必须做好。”

名品世家的发展主要得益于“商业模式”的创新。陈董事长说,商业模式的成功,必须要解决盈利模式,我们的连锁店基本上开店很快能赢利,90%多都做到了当年开店当年赢利。二是得益于我们有一个脚踏实地积极向上的学习团队,对国际上酒的学习、理解、推广。商标选择上,我们的定位就是中高端,走精品店路线。我们将经营模式或者说经营理念定位为坐商为辅,行商为主。以此来确保每家店的销售规模和经营效益,更好地满足客户的需求。

陈董事长说,做连锁规模是非常重要的。到今天为止,应该说我们的规模效应已经有了,现已发展到19个省份,有4000多人在为客户服

务。三是得益于管理,连锁店管理本身是一个难点,必须要以标准化、制度化、信息化等七大管理体系来规范、督促,从而做到既有规模也有质量。四是我们的竞争优势主要有产品、服务、推广、规模,我们对产品的选择有七大标准,领袖产区、产品、性价比等等因素都得考虑。

事实为陈明辉的回答作出了印证。据我们了解,名品世家在他和公司总裁金炜等核心领导层的带领下,找到了市场与酒业的最佳匹配商业模式。他们推行“三线市场,一级金矿”战略部署,在品牌运作上,名品世家携美酒佳酿在中国商界时尚之夜、《智赢天下》电视晚会等场合频频亮相,始终努力塑造着品牌高地和强势口碑,时刻保持在意见领袖层面的影响力。

名品世家在实体店高速发展的同时,通过“网上飞店”的创造性设计,首创了领先葡萄酒界的线上一店、线下一店的“双店”商业模式。在部分完成线上线下的双店运营的区域内,名品世家基本可达到15分钟

送货上门,推动企业实现了从无到有的突破性发展。

把握潮流,畅游“蓝海”

当记者问起这次活动的意义时,陈董事长告诉记者:第一他们基于国际葡萄酒在中国销售真假难辨,品牌不清晰,让老外把他们的红酒文化推广到中国。第二让中国的消费者能明明白白地消费,这是他们主要的工作。第三基于国际化的理念,把连锁店开到国外。

陈明辉虽是“平民”起家,却是一个深具国际视野、有着宽广胸襟和有学识的人。在葡萄酒市场群雄逐鹿、价格战打得狼烟四起的同质化竞争的红海中,他率名品世家独辟蹊径,建立自己独特的营销推广模式,进入差异化发展的蓝海。据介绍,他为了在强手如林的竞争中使华夏五千年品牌快速扎根和抓好名品世家的工作,亲自深入基层一线狠抓管理,以致员工评价他“既能做老板,又能睡地板”。从创业初期亲自坐卡车风尘仆仆押运原酒,到企业做大之后的选贤任能、分权合作,企业每发展到一个新的阶段,陈明辉就会非常自觉地对对自己的角色进行一次调整和升级。

陈明辉说,我们相信中国产业结构和消费结构升级蕴藏着巨大的需求和增长潜力。“我们全线推进名品世家葡萄酒连锁专营系统,是我们从产品品牌向服务品牌跃升的关键战略举措,它不仅是我们渠道创新、探索新增长点强有力的支柱,

更是我们在葡萄酒市场未来结构性变革中实现规模销售的基础。”

在陈明辉眼中,随着中国城市化进程的加速和城乡一体化格局逐步形成,广大的三线市场将爆发出巨大的能量,名品世家从商业模型的设计到市场运作,无不紧扣着这一潮流。在国内葡萄酒产品线上,作为华夏五千年品牌系列葡萄酒的唯一总代理,名品世家坐拥成熟稳定的三线市场通路和忠诚消费群体,尤其是在开发了高端皇家系列之后,更是在目标市场有了积极反响;同时,名品世家还将从法国、意大利、西班牙、德国、澳洲、智利、美国、南非及世界各地挑选1万个酒庄,筛选1000个品系,精选100款产品,推荐给国内葡萄酒爱好者。并辅以内名白酒和其他酒类产品,兼顾茶叶、酒具、地方特产、香烟、雪茄等;拥有资本界最为关心的产品兼容性、多领域拓展想象空间和强大的复合承载能力。

作为一个严格按照国际标准来推介的专业服务品牌,名品世家旗帜鲜明,倡导引领消费,以专业的知识、专业的服务和强大的推介力,帮助消费者选择最适合的产品。作为中国葡萄酒业连锁的创新者,谈起未来的事业规划,陈明辉显得从容淡定,他表示要把名品世家打造成百年老店和百亿市值的企业,并争取在未来十年内酒类连锁终端达到两万家,还透露,他们正筹划近几年上市。在他泰然自若的表情背后,我们似乎已仰望到一个庞大葡萄酒帝国的新地标。