



企业生存与发展调查——

有机产品配送,一道难解的“方程式”

■ 本报记者 陶海青

对于有机生鲜企业来说,最棘手的问题无疑就是配送。

如何能让有机产品被安全、快捷地送到消费者的餐桌上?令众多农场主绞尽脑汁,因为在输送过程中,快递公司往往不能保证有机产品的质量。

“许多农场主都曾受困于第三方物流实力的不足,有相当数量的企业在物流环节中的支出大得惊人:比如高额的配送费用、时间成本以及不可避免的产品损耗等等。”山东天行健现代农业有限公司董事长梁川在接受《中国贸易报》记者采访时说:“经过3年土地改良转化,有机产品在第四年好不容易培育出来了,而如何卖掉更不容易。只有将产品卖出去,企业才能生存下去,有机产品才能循环发展。问题又接踵而至了,直面客户的最后一个环节就是物流配送,要找到一家适合其产品销售物流企业或合作平台非常不易。”

为此焦头烂额的当然不止梁川一人,众多农场主都在为配送问题费尽心思,试图解开这道复杂的有机产品配送“方程式”。

经历自建配送体系阵痛

似乎有机农业企业都逃不开要自建物流的命运。超市销售或零售,都有中间环节

不在公司的掌控范围之内问题,其中的任何一环都可能存在污染,而建全封闭产业链就能解决这一难题。即使出现质量问题,客户可追责,公司进行安全追溯也比较容易。有机蔬菜配送由此在多个城市悄然兴起。

王申福在北京密云县创办了乐活村农庄,以养散养鸡为主,外加少量的鸭、鹅。一开始,农庄员工自己做了两年配送。王申福给记者算了一笔账:乐活村农庄每天有30至40个订单,量少,农庄又在北京远郊,快递公司不愿与他合作。他开着每公里油耗费约0.7元的别克君越,从农场所在地密云县古北口镇驱车130公里(往返260公里)到达北京城里,高速通行费往返70元(为节省成本没有全程走高速,否则需要100元),仅物流费用就占当天销售额的17%左右,其中还不包括车的损耗和人力成本。

王申福感叹:“农庄自己送货,每天要花费12小时,效率低,非常累,还不环保。但保证了质量,给消费者送达的鸡蛋没有破损,建立了良好的口碑。但实事求是地说,农庄自建配送体系不现实。近几年来,快递行业快速发展,乐活村已经改用快递送货了。”

有机产品配送之难由此可窥一斑。梁川也直言:“自建配送体系,可使得有机产品从种植到运输到配送到家,达成全封闭产业链。显然既安全可追溯,企业还可赚取全程利润。一开始,天行健公司也曾尝

试过,但却成为一次惨痛的经历。”

去年,梁川很烦恼,这是他十分郁闷的一年。当时,他们将大部分精力都放在种植养殖上,销售渠道开发不到位。后来,打算与批发商合作,但批发商给出的价格极低,梁川认为,员工付出劳动和心血没有得到应有的回报,也不屑于为一两毛钱斤斤计较。于是,尝试由公司员工自做配送,因费用过高而无奈放弃,同时所实行的会员制也因效果不佳无奈而终。最终,梁川将自己培育的有机产品都免费送给了亲戚朋友,这一年,他损失了近200万元。

电子商务 说起容易做起来难

“前一天上网订菜,第二天新鲜的蔬菜就被定时定点送到手中”,美国生鲜电商Relay Foods把这样一种买菜方式普及到那些没时间买菜又想吃到新鲜蔬菜的人群。

虽然中国电子商务经过10多年的发展,众多中小企业已经能够进行网上贸易并以此开拓市场,但食品电子商务在整个电子商务市场的占比仍是微乎其微。

统计显示,在一笔电子商务交易中客单价(per customer transaction,是指商场或超市每一个顾客平均购买商品的金额,也即是平均交易金额。)如果是100元,农产品的物流成本会占到25%至40%。相比之下,电子产品、服装的物流成本只有5%。



按这个数据测算,如果客单价低于200元,农产品电商基本处于亏损状态。

因此,即使是物流行业巨头,在农产品配送方面进行的尝试,也多数失败。而手握15亿美元融资的京东商城,冒着亏损的巨大风险,为搭建物流系统前后投入几亿元,对生鲜食品的运营也是谨慎有加。

梁川坦言:济南与北京还是不一样的,济南人的消费理念和消费水平与北京有差别。他虽然看好电子商务交易平台,就目前公司的实力看,天行健公司的有机产品只局限于在济南供应。

显然,对于纯电商平台来说,“最后一公里”配送仍是其“软肋”。梁川认为,要让有机农产品插上电商的翅膀,取决于整个渠道的成长与成熟。有机生鲜产品从田间到餐

桌的产业链较长,时间跨度大,很难保证其新鲜度。另外,生鲜产品受环境、温度因素影响较大,对储藏、运输要求非常高,而物流不完善,成本高正是电商涉足生鲜的最大难题。虽然天行健公司目前仍然不赚钱,但依旧看好这一市场,未来有开拓的空间。

王申福也认可这一观点。他说:“从事有机农产品行业很辛苦,乐活村农庄前7年也是处于亏损状态,其中配送是阻碍公司发展的瓶颈之一。有机鸡蛋每年的运营费就需20万元左右。此外,一年一次的有机认证,也要花几万元。电子商务平台就是要减少不必要的交易环节,降低有机农产品的成本和价格,这是一个发展方向。但配送的高度信息化、自动化,不是可以一蹴而就的。”

央企退市第一股长油走入破产重整程序

■ 吕雅琼

两市第一家退市央企长航油运(以下简称长油)正式走入破产重整的程序。

近日,南京市中级人民法院发布公告,称天津汇丰能源发展有限公司于7月10日向其申请对长航油运进行重整,南京市中院经审查裁定予以受理。并将根据相关规定,采取竞选方式选任管理人。

长油:不影响登陆新三板

自2010年起,连续4年巨额亏损的长航油运,根据上证所相关规定,于今年6月5日起正式从A股摘牌,本拟于8月8日登陆新三板。准备期间突然宣布的破产重整,也让新三板挂牌一事陡增变数。

“如果破产重整无法与债权人达成协议,走上清算的道路,公司就没了,更谈不上再去登陆新三板了。”一位长油投资者对记者表示。

目前为止,提出破产重整的A股上市公司,尚无重整失败进入破产清算的先例。长油证券代表龚晓峰表示,挂牌新三板与破产重整是两回事,并不会受到影响。

一位业内人士也证实了该说法,“破产重整是指公司进入了一个特别保护程序,并不是宣告公司的终结,与登陆新三板没有关系。”

该人士同时提醒,达成破产重整协议是债权人与公司之间博弈的结果,里面存在一个风险,就是重整失败股东的权益可能归零。

投资者:“不欢迎”

仍持有长油股票,对其抱有重回A股市场希望的中小投资者,网上对这一略显突然的破产重整表示“不欢迎”,并同时提出两点质疑。

第一,长油在今年3月22日发布2013年年报,公司合并报表范围内账面资产总额为137.74亿元,负债总额为157.77亿元。相关财务数据已经显示资不抵债。如果破产重整是公司布局的一部分,为什么不及时实施?何必让长油在4月21日进入整理板交易一个月,承受股价严重缩水带来的损失?

对此,一位从事破产重整业务的律师告诉记者,破产并不一定意味着走向破产重整。在债权人或公司自身向法院提出破产申请后,符合条件的才能开始拟定重整方案。同时,上证所的退市程序与破产走两条路,二者并行不悖。长航油运在发布年报后,连续4年亏损,退市已经不可避免。

一位私募人士表示,破产重整还是需要借助政府的力量。与债权人进行协商,达成协议需要上层力量的主导,时机不成熟也无法进行。

在长油退市之后召开的2013年股东大会上,董事长朱宁曾表示,未来拯救长油,除了指望航运市场好转,更重要的在于破产重整。其同时透露,与债权人协商很艰难,“要一家一家去谈。”

第二点质疑在于,南京市中院发布的竞选管理人公告,报名截止日是7月14日17时。时间如此仓促,颇有内定的嫌疑。”

上述从事破产重整业务的律师对此表示,符合

破产重整管理人条件的机构通常在法院有一个数据库,法院可以指定也可以公开竞选。“竞选时间由法院定,当然你也可以说是有一点仓促了。”

隐忧:股权转让

事实上,中小投资者质疑的背后,主要是对破产重整中可能出现的强制“让渡股权”的隐忧。

在长油2013年股东大会上,朱宁曾表示,破产重整方案为通过债转股,实现债务免除。参照中外运长航集团旗下另一家上市公司*ST凤凰,在实施破产重整后,超过20万元的债权施以债转股方式,最终债务清偿比例仅为11.64%。

“如果大股东愿意高比例让渡股权,破产重整会顺利得多。”业内人士表示,以曾经的*ST鑫安破产重整为例,前三大股东让渡比例分别为70%、67%、50%,而流通股股东的让渡比例仅为15%。

截至3月31日,南京长江油运公司为长油第一大股东,持股18.64亿股,占长油总股本的54.92%。

陈庆桃作为长油第一大自然人股东,曾经提出长油大股东出让80%的股权换取战略投资者注入优质资产100亿元的破产重整方案。

在破产重整协议中,出资人表决通过的前提是“同意的表决权占全部参与表决的出资人所持表决权达到三分之二以上”。这意味着,大股东持股集中,对股权转让的方案拥有更大的话语权。

“小股东也很难,如果不做出一点牺牲,方案始终通不过,走上破产清算,最后就是血本无归。”前述破产重整方面律师称。

海沧资本掌门人突失联 4亿元资金不翼而飞

■ 马晓嘉 马春迪

4亿元资金不翼而飞

事件起因源于海沧资本旗下两只有限合伙产品依林山庄二期、华瑞房地产一期到期未实现兑付,其兑付日期分别为6月26日和6月30日。

“之前还向我们承诺一定能兑付,结果他们法定代表人突然就失去联系了。”一位投资者向记者指出。

“海沧资本每款产品几乎都存在超募现象,少则超募1000多万元,多则超募达7000万元左右,由于现在公司基金账户上根本没有钱,我们怀疑包括超募资金在内的大笔资金可能都被姜涛卷走了。”有投资者向记者表示。

根据海沧资本官方网页产品中心一栏显示,其共有5只产品,而这5个项目的募集资金总额就已达到4亿元。根据不同项目及不同认购额度、年度,其承诺的预期年化收益率在10%到14%不等,平均收益率在12%左右。

记者辗转从海沧资本拿到的资料显示,海沧资本目前除上述5项产品外,还对外发

布了一只名为“华瑞”的有限合伙产品,其合同总募集金额为5000万元,实际认购金额为4535万元。

而上述6只产品中,除了已按期兑付的依林山庄一期项目外,其余未兑付产品涉及的资金总额为4亿元,而实际认购金额为5.36亿元。

而经投资者与融资方沟通了解后得知,5.36亿元认购款中,目前除有9000万到1.1亿元的款项尚在融资方处外,其余包括1.36亿元超募资金在内的4亿多元均不知所踪。

内控混乱

值得注意的是,伴随账上资金的不翼而飞,海沧资本前法定代表人姜涛的失联无疑充满悬疑。

“我们从公司了解到,姜涛掌握着公司法人章、财务章和基金产品账户的优盾,完全有能力将资金账户的金额转走。”有投资者向记者颇为担心地表示,“我们担心,若后续仍有项目方给公司还款,姜涛仍能够将回

款转移,而不移交到海沧资本。”

而海沧资本巨额回款不翼而飞背后,与公司混乱的内控制度存在直接关系。

根据《会计法》第二十七条规定,记账人员与经济业务事项和会计事项的审批人员、经办人员、财物保管人员的职责权限应当明确,并相互分离、相互制约会计事项。

“企业法人作为‘经济业务事项和会计事项的审批人’,是不可以兼会计的,企业应当按照‘会计法’设置会计机构。且会计机构应独立掌握公司相应会计资料,而不是由法人掌控。海沧资本内控制度的混乱,无疑为法人携款外逃留下可操作空间。”一位北京地区会计师事务所人士向记者指出。

但海沧资本的人员架构颇似皮包公司。根据海沧资本副总蒙爱迎透露,公司内部几乎没有项目人员,真正项目人员只有两个,一个是姜涛本人,有投资者分析,另一个很有可能是公司前财务负责人刘庆风。

刘庆风无疑是整个事件的关键人物,在记者手中的一份依林山庄有限合伙产品协议书

上,刘庆风以出资1万元位列该产品的有限合伙人。

“刘庆风作为公司2013年到2014年前期财务负责人和产品合伙人,所有合同流水签字盖章都要通过他,可以说对海沧资本运作情况非常了解。”上述投资者向记者透露。

但该投资者告诉记者,海沧资本违约事件爆发后,曾与刘庆风取得联系,对方只是在电话里回答,“该事情发生太久,已经不记得了。”

截止发稿,记者都未能与刘庆风取得联系。

尽管投资者希望通过报案方式将海沧资本账户冻结,以防止投资损失进一步扩大,但自从7月8日报案至今,当地经侦机关都未予立案。

记者将继续关注事态发展。