

大元股份涉嫌违规 再融资前景成疑

磕磕绊绊,停牌3个月,大元股份终于抛出一份非公开发行方案。然而,在停牌期间,该公司启动重大事项的时间不仅涉嫌违反承诺,更曝出公司及实际控制人控制的新三板挂牌企业遭证监会立案调查的“负面信息”。这也是该公司第三次先以重组名义停牌,后转为再融资并购。

“带病”再融资

近日,大元股份公告称,拟向商赢控股有限公司、旭森国际控股(集团)有限公司等10名特定投资者发行不超过2.699亿股,募资不超过28.1亿元。认购者中,商赢控股、旭森国际、旭源投资均由大元股份实际控制人杨军控制,三者分别认购7.59亿元、1.66亿元和6766.5万元。发行完成后,杨军对公司的控制权将强化,届时杨军及其控制下的商赢控股、旭森国际等将持有大元股份共计23.90%的股权。

发行方案一公布,就引来一片哗然,“这

样方案也拿得出来?”是业内人士的一致疑问。今年8月,也就是公司停牌期间,大元股份收到证监会《调查通知书》,因公司涉嫌违反证券法律法规,根据《证券法》的有关规定,证监会决定对该公司立案调查。

按照《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第五款,上市公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查,或涉嫌违法违规正被证监会立案调查的,不得非公开发行股票。显然,公司本次发行不符合规定。“董事会审议过程本身就有问题,怎么能通过呢?也许公司是抱着打擦边球的心态?也太乱来了。”一位保荐人说。

正如这位保荐人士所料,大元股份表示,公司将等待立案调查结束后向证监会申报本次非公开发行材料。若立案调查时间超过本次非公开发行董事会决议之日起12个月,或本次立案调查的处罚造成公司不满足非公开发行条件的不利因素,在董事会决

议之日起12个月内无法消除,将不再提请召开股东大会审议相关事项。

因此,细心的投资者可能注意到,大元股份本次董事会决议并没有提议召开股东大会,这不仅是因为标的资产财务审计工作未完成,披露信息不完全,更重要的原因是股东大会通过后紧接着就需要向证监会提交材料,“上市公司被立案调查,连材料都报不进去。”一位资深并购人士表示。

值得注意的是,作为本次非公开发行的主要认购对象,公司实际控制人杨军也可能被调查。

多方疑点待解

纵观大元股份资产重组的过程,从黄金到白酒,标的换了很多个但却从未成功。值得注意的是,有些异常手法在其重组过程中反复出现,应引起投资者警觉。

以本次收购环球星光为例,停牌前期公

司一直称将进行重大资产重组,直到近日才将公告变更为非公开发行,募集资金后收购标的资产。对此,上交所要求公司作出说明。因此,大元股份在复牌时特别公告,称直接发行股份购买资产将构成借壳上市,而标的资产和交易对手均不符合借壳上市的条件。

不过,以大元股份的资质,收购体量在20亿元左右的资产本来就不是容易的事。有媒体曾提出,以大元股份的股本、资产规模和股权结构,发行股份购买资产非常容易构成借壳。这对于大元股份而言并不陌生,怎么会在持续推进后才发现标的资产和交易对手均不符合借壳上市的条件呢?

前述人士解惑道,上市公司以非公开发行等“重大事项”为名停牌,一般为期5天。如有特殊情况,交易所可再放行5天,再多的话,交易所那边就很难沟通了。而发行股份购买资产则不同,停牌半年甚至更长时间

也大有人在。

大元股份自然清楚自身资质,标的资产是否符合借壳标准也是一目了然,之所以以重组为名停牌,后突然改为非公开发行,就是打着重组的幌子来争取平衡各方利益,利用各方资源的时间,“本质上就是标的资产有问题。”

再说认购对象,在收购浏阳河酒业和珠拉黄金的方案中均有多个注册地址位于上海市郊区的壳公司。这次,杨军控制的商赢控股注册在南通市苏通科技产业园,多个成立于今年9月的认购对象同样位于南通市苏通科技产业园。而认购对象彩浩投资的控股股东南通彩贤资产管理有限公司则与卓联资产成立于同一天。

(黄世瑾)

上市公司

财经动态

泸州老窖前三季净利降逾五成

泸州老窖近日披露2014年三季报,前三季净利润均出现下降,显示出白酒行业的调整仍在继续。

前三季度,泸州老窖实现营业收入47.74亿元,同比下降41.47%;实现归属于上市公司股东的净利润12.47亿元,同比下降53.92%。基本每股收益0.889元。值得注意的是,此前公司确定的2014年销售目标是116.33亿元,前三季度仅完成41%。

对于业绩的下滑,泸州老窖解释,主要是受行业深度调整以及公司销售产品结构变动影响所致。

事实上,为了推动旺季动销,抢占市场份额,泸州老窖曾于今年7月宣布降低国窖1573价格,但从三季度业绩可以看出,降价并未能换来销量和业绩的增长。为消化库存,泸州老窖还于国庆节前发布通知,全面停止了国窖1573经典装的供应。

伴随业绩下降,经销商打款意愿也未见明显好转。三季报显示,公司三季度末应收账款为2822.46万元,较年初增加179.65%,主要是为了拓展销售,适当放宽赊销额度影响所致。期末公司预收款项14.25亿元,比年初的15.63亿元下降8.8%,比半年度末的13.24亿元增加7.6%。

三季报还显示,对于公司失踪的1.5亿元存款三季度暂不做会计处理。根据公司公告,今年9月,公司在中国农业银行长沙迎新支行的1.5亿元存款到期,被农行迎新支行告知公司账户上已无该笔资金,不能按时划转。

中钢三大公司将合并减员 债务压顶脱困成大考

“中钢集团又要开始机构改革了,要减少职能部门,将下面三大公司合并。”中钢集团相关人士向记者透露。

“数百亿元贷款本息逾期”传闻消散未久,中钢集团新任领导班子走马上任,摆在他们面前的主要问题仍是如何将这艘央企巨轮驶向正轨。

“集团要进行减员重组,减少职能部门,将贸易、钢铁、炉料三大公司合并。”该中钢集团人士向记者透露,集团将要进行机构改革,人员是重要问题。

“这是集团下面最大的3个公司,加起来的收入估计占到集团90%。”该人士表示。

在人事调整落定后,中钢集团新任领导班子面临的是如何尽快让企业“脱困”的考验。

从中钢集团经营情况来看,截至2013年12月31日,集团资产总计1101.02亿元,负债总计1033.52亿元,资产负债率高达93.87%。2013年度中钢集团实现营业收入1404.74亿元,利润总额仅有1.35亿元,属于母公司所有者的净利润只有-3.65亿元。

分析人士认为,由于钢铁全产业链低迷,传统贸易方式正面临盈利考验。中钢集团若想走出困境,首先需要消化此前积累下来的不良资产,尽快对形成的高价库存进行计提。只有将坏账及不良资产问题逐一解决,才能为未来业务发展奠定基础。

(本报综合报道)

■ 杜秀芳

习近平总书记指出:“各种社会管理要承担起倡导社会主义核心价值观的责任,注重在日常管理中贯彻价值导向。”国有资产监管作为政府一项重要的管理事务,在运作过程中所折射出来的理念和影响力,具有独特的导向意义,是其它社会管理不可替代的。因此,国企国资监管必须践行核心价值观的基本要素,最大限度地促进国有资产保值增值,在经济和社会管理领域树立标杆。

一是在国企国资监管中要践行“民主”要素。

民主价值观不仅体现在政治层面,更应体现在经济、文化、社会等各个方面。

从国有资产监管来讲,必须把职工对企业的民主决策、民主参与、民主管理、民主监督落实到位。企业“三重一大”事项,即重大决策、重要人事任免、重大项目安排和大额度资金运作,是国家规定的、必须经过民主程序方能实施的具体行为。必须集体决策,坚决反对个人专断,一把手、一言堂。“三重一大”事项提交会议集体决策前应当认真研究,经过必要的研究论证程序,充分吸收各方面意见。重大投资和工程建设项目,应当事先充分听取有关专家的意见。重要人事任免,应当事先征求出资人和纪检监察机构的意见。研究决定企业经营管理方面的重大问题、涉及职工

切身利益的重大事项、制定重要的规章制度,应听取企业工会的意见,并通过职工代表大会或者其他形式听取职工群众的意见和建议。对于企业的破产、改制、兼并重组、产权转让等职工和社会关切度高的决策,决不能以任何理由规避民主,和职工“躲猫猫”,埋下后患。

二是在国企国资监管中要践行“公正”、“平等”要素。

社会主义市场经济的最终目的是实现共同富裕。国有企业作为市场经济的基本单位,也必须以利益最大化为价值取向,同时兼顾社会责任。多创造利润、多缴税是为了国家利益,个人取得相应的劳动报酬求得个人利益,国家利益、企业利益、个人利益的集合,构成整体利益,整体利益的取得必须公正、平等、和谐、统一,其中,公正居第一位。

企业是劳动者创造产品的场所,必须做到分配公正。高管和职工因其职责、任务和岗位不同而产生工作性质和工作量的差异,从而薪酬有别,这也是最大的差别,是职工乃至全社会最关注的问题。不能因为企业高管具有企业管理权和财产支配权,有偏私邪想的条件和“土壤”,而多拿报酬;更不能因为普通职工身处下层,付出和回报不成比例。要有公开,使信息对称;要有出资人监管,不能使企业薪酬和高管职务消费跑偏,达到在企业效益好的时候共享劳动成果,在企业陷入困境的时刻同舟共济。要十分注重程序公正,在企业采购、

运输销售、建设工程招投标、资产处置、对外投资、选人用人等方面,要有科学规范的操作程序,并且做到公开公平公正,才能有效避免损害公利、中饱私囊。企业与高管和普通职工都是劳动关系,在人格上是平等的,必须互相尊重,体现互动公正。

三是在国企国资监管中要践行“法治”要素。

国企是经济单位,运行目标是利益追求;国资是经济细胞,基本要求是保值增值。国企要健康稳定可持续发展,达到国资保值增值的目的,必须由“人治”思维向“法治”轨道靠拢。

首先,国企要按照《公司法》的要求,建立现代企业制度,健全企业法人治理结构。现代企业制度,是市场经济的必然要求,是国企改革方向。现代企业制度以公司制为主要形式,法人治理结构是现代企业制度中最重要的组织架构,是公司制度的核心,它的四个组成部分:股东会、董事会、监事会、经理层产生、组成、职权和行事规则等,都应遵守《公司法》的具体规定,使投资者、决策者、经营者、监督者各司其职、协调运转、有效制衡,保证国家和劳动者利益,避免经营管理失误。

其次,出资人机构和国企必须认真执行《企业国有资产法》,对国有资产和职工利益负责。履行出资人职责的机构依照法律、行政法规以及企业章程履行出资人职责,对出资企业依法享有资产收益、参与重

大决策和选择管理者等出资人权利,保障出资人权益,维护企业作为市场主体依法享有的权利,防止国有资产损失,对国有资产的保值增值负责,不得干预企业经营活动,定期向政府报告有关国有资产总量、结构、变动、收益等汇总分析的情况。国家出资企业从事经营活动,应当遵守法律、行政法规,加强经营管理,提高经济效益,接受人民政府及其有关部门、机构依法实施的管理和监督,接受社会公众的监督,承担社会责任,对出资人负责。

再次,国企必须认真执行《劳动合同法》,激发劳动者推进企业创新升级的内在动力。现代企业由人力资本和非人力资本构成,随着社会的发展,企业的人力资本的作用将会超过实物资本以及货币资本的价值;同时以人为本,是科学发展观的核心,体现了党的根本宗旨。国企的兴衰成败依赖于广大职工的辛勤劳动。在当今劳动力供求市场不断变动的情况下,全面贯彻《劳动合同法》,切实有效地保护劳动者的合法权益,实现劳动关系双方利益的平衡,从而减少偏见和人为因素,解除职工的后顾之忧,必将进一步激发广大职工推进企业创新升级的内在动力,增强企业发展后劲。

(作者系辽宁朝阳市国资委副主任)

治理之道

传统企业步步为营 在变革与坚守中前行

一度饱受关注的“马(云)王(健林)赌局”以双方选择合作告终,在当下传统渠道与电商的博弈中,本质上没有真正的输赢。在O2O的冲击下,更多的传统企业在“变革与坚守”的决策中探索、前行。

大势所趋背后的逆变

如果只看数据,会发现线下门店真的活不下去了,今年8月,李宁关闭门店244家,让“一切皆有可能”化为一声叹息。无独有偶,2013年,森马关店700多家,班尼路关店388家,七匹狼关店505家,以“晋江系”为代表的企业在传统渠道上的陨落,也成为“唱衰”线下渠道的哀鸣。

有人说电商跟传统渠道销售态势的此消彼长已经是不争的事实。但也有例外,作为国内最大的时尚皮具企业——红谷,今年7月,30家全新四代形象专卖店在全国各地同步开业。红谷的发展模式及线下渠道扩展速度让人刮目相看。

之所以敢逆市而动,红谷有着自己的理解。

首先,从12年的发展历史来看,红谷总有在经济低潮期和行业不景气的大势下出手的习惯,2005年前后,当柯达在传统冲印行业全面溃退的时候,红谷迅速出击,在全国接收200多家原柯达门店,从而在全国社区商业圈中奠定胜局;2012年,以李宁为首的体育用品商们在疯狂之后库存压力高企,闭店潮涌而来的时候,红谷再次出手,将300多家原体育用品店收入囊中,从而奠定了其在步行街渠道的行业王者地位,年销售突破10亿元大关。究其原因,首先,低潮期的商铺转手成本相对较低,且这些巨

头企业的店铺选址考究、形象方正,不用红谷费太多劲。

其次是渠道趋势,在过去10年步行街是各类城市的消费集中区,红谷迎合步行街渠道的需要,成为了步行街渠道的王者。但是近年随着shopping mall和城市综合体的兴起,红谷在这一轮的经济周期低谷时的渠道进攻重点就是shopping mall和城市综合体。

红谷副总裁周攀峰认为,马王关于传统渠道和电商渠道的打赌本身就是个伪命题,“未来的企业本来就必须适应两条腿走路,传统渠道和电商渠道缺一不可,在皮具这个领域不存在谁取代谁的问题,只有店网融合的问题。试想,如果红谷门店数全国布局不够,如何实现就近配送,就近服务的O2O原则?况且红谷的专营店一直在持续盈利,不单单只是物流中转站,更是盈利单元。”

渠道与电商 有“融”乃大

在传统与电商争论的背后,本质是企业对于电商价值认知的差异。对多数传统企业而言,其更多的是把电商作为新的销售通路而非商务的互联网化。

红谷的门店扩张将以消费者为中心的商业理念注入到自己的商业体系中,这也正是做电商的真正价值所在。究其本质,实际上则是在电商“流量”的基础上,更强调线上线下的打通。

如此庞大的客户数据的有效利用,前提是一定要设置好各级利益体的利益分享机制。举例说明:某山东消费者在官方商城上下单买了一款包,产生的利润,总部电



商平台只分享其中的10%;该区域分公司或加盟商会分享一部分,开卡的店铺会分享一部分,负责配送的店铺则也会分享较多的利润。

如此看来,线下实体店铺的经营者在做好实体销售的同时,也会积极响应电商平台,从而额外增加单店业绩。总之一句话,红谷的O2O战略,压根就没有想过将电商平台作为主要盈利单元,而是作为促进终端销售、业绩增长的服务性平台。

红谷电商负责人表示,“对于普通消费者来说,红谷的电商提供的不仅仅是冷冰冰的快递,而是将互联网一直鼓吹的社交化,真正融入线下。”比起互联网烧钱的招揽用户,转化、激活、流失等维护困顿现状来看,这是个巨大的进步。

(钟桦)

商业聚焦