

靠天吃饭不靠谱,全产业链或为面子工程

国联水产深陷持续亏损尴尬

■ 本报记者 许意强

老天爷的脸色,对于一家上市公司来说,到底有多重要?凭借“一只对虾”发家致富的国联水产(300094),成功登陆资本市场除了带来充足资金推动下的对虾全产业链扩张、经营产品多元化扩张等收获,还让社会大众清楚地看到存在于企业内部的诸多风险:依靠“单一产品、单一市场”的战略风险,冬春持续低温等天气异常化的产品风险,盲目布局全产业链扩张的资金风险以及拓展国内市场面临着品牌弱、人员少、渠道成本高等一系列风险。

原本就是一个“靠天吃饭、靠运气赚钱”的行业,《中国企业报》记者看到,如今在国联水产的经营体系中却还要额外增加“市场过度集中在海外、海外客户过度集中于1—2家企业、全产业链背后的资金管理难度”等新的风险,无疑为企业未来发展蒙上阴影。

天灾人祸齐降临

在公司迎来十年发展年头之际,2011年国联水产并未向投资者交出一份满意的答卷。报告期内:公司销售收入为13.16亿元,比上年增长7.61%,实现营业利润790万,同比上年下降89.90%,实现净利润1172万,同比上年下降85.12%。

对于利润大幅下滑的原因,国联水产给出的解释为:由于气候变化异常及虾病等因素影响,加上2011年国内通货膨胀的影响,导致对虾原材料价格、人工成本不断攀升。同时,占据公司主营业务86.81%份额的水产品加工,在人民币升值、对虾养殖失败、原材料价格飞涨等国际、国内多种不利因素影响下有所下降,毛利率同比下降5.90%,仅为8.92%。

在一位水产业内人士看来,“8.92%毛利率对于国联水产这样一家上市公司,而且立足全产业链布局的企业来说,意味着其所一直坚持的‘批发模式、追求规模利润’商业模式已经走到尽头。去年以来,欧美债务危机的波动已经让他们遭遇利润大幅度下滑的尴尬,再加之天气因素的



国联水产业绩预警年报自夸,机构称牛皮吹上天 CNS 供图

影响造成上游成本增长,而终端市场却面临着很难提价的尴尬”。

除气候变化异常、虾病等天灾带来的经营成本上涨外,多年来摆在国联水产发展过程中的“过度依赖美国市场、过度依赖单一客户”战略风险始终没有得到有效释放。2011年,国联水产13.16亿元的销售收入中,来自海外的业务收入占到9.6亿元。《中国企业报》记者还看到,在这9.6亿元的销售收入中,一家名为OCEAN BISTROCORP的美国公司占据40.92%的业务比重。2010年时,这家美国客户所占国联水产的业务比重高达52.72%。

更令人担忧的是,国联水产的前五名客户占公司的销售额比重高达62.65%,前五名客户的应收账款占比达76.56%。尽管公司表示,去年开始通过在美国市场之外的海外业务拓展比重,分散单一客户风险。不过,水产业内人士指出,国联水产的主营业务对虾,全球主要三大市场集中在美国、日本、欧盟,未来很长时间内公司是无法摆脱对美国市场和美国客户的依赖。

为拓展美国市场,去年国联水产以1500万美元收购美国SUN-NYVALESEAFOOD水产贸易公司100%股权,以自主品牌逐渐进入美国消费终端市场。不过,国联水产的

这一收购行为在“欧美债务危机的阴影下,终端消费市场趋于疲软”背景下,显然背负着巨大的经营压力。

全产业链战略风险

正如从去年开始,国联水产为避免对海外市场过度依赖造成的发展困局,拓展国内市场业务所遭遇的诸多尴尬一样,全产业链布局对于国联水产而言,同样是一次充满挑战、暗藏巨大商业风险的战略性考验。

目前,国联水产的主营业务以对虾加工为主,带动罗非鱼发展,最终形成对虾罗非鱼种苗、水产饲料、养殖、食品深加工等全产业链布局。目前,打造“全产业链”、往产业链的两端延伸已经成为国联水产在新五年发展的战略核心。

不过,从水产加工,向上游的种苗、养殖、饲料以及下游的自主品牌销售,对于国联水产现有的产业布局、人力资源以及管理架构无疑是一次巨大的考验。2011年度,国联水产的种苗收入3885万元,饲料收入1.33亿元。尽管种苗业务连续三年增长率均达50%以上,饲料销售收入同比增加43%。不过这种高速增长的前提却是起步基数小,目前占公司整体业务比重仍然较小。

【《产业升级引发销售纠纷》后续报道】

庞大乐业融资租赁合同纠纷引发强烈质疑

■ 本报记者 郝帅

6月9日虽然是星期六,但唐山滦县人民法院还是公开开庭审理了庞大汽车旗下庞大乐业租赁有限公司(以下简称庞大乐业)诉张小桥拖欠租金的案件。由于张小桥一方的当庭反诉,使得案件没有进入实际审判阶段,而是改到了6月25日开庭。

据《中国企业报》记者了解,庞大乐业之所以起诉张小桥是因为其认为张小桥于2012年2月16日与其签订了《融资租赁合同》,从庞大乐业一方承租了东风自卸车12辆。由于张小桥未按合同约定按时还款,拖欠到期租金207000元,且多次催要仍不履行给付义务。按照相关法律法规规定,庞大乐业一方有权利要求张小桥给付到期租金及未到期租金共计1830000元并收取违约金549000元。

而张小桥对庞大的起诉完全持否定态度,并且向记者表示,他自始至终都是以在银行贷款买车,直到有人来找他催款,才知道是在庞大乐业租的车。并且所谓他跟庞大所签的融资租赁合同有诸多问题。同时,庞大乐业让他车财两空的做法实在不能接受。

买车租车的纠纷

张小桥向记者表示,他整个买车的过程都没有庞大乐业的出现,并且本来也不是在庞大乐业购买的车辆。他买车的地方,是其老家湖北十堰市的东权汽贸有限公司。

张小桥告诉记者,2012年1月29日,他与十堰市东权汽车贸易有限公司(以下简称东权公司)签订车辆购销合同(经办人为公司负责人魏启明),约定张小桥为买受人,购买车型为DFL3258A3车辆玉柴290马力东风牌自卸车12辆,通过银行向其支付了购车首付款120.00万元。后

来张小桥发现动力不够,就又要求改为玉柴340马力,并于2012年3月14日向东权公司支付了补车款每台车26650.00元(其中车款价格每台增加19000.00元,保险每台为7650.00元),12台车合计支付319800元,东权公司出具了收款收据。张小桥于2012年3月14日到东权公司指定地点唐山迁安提车。

“提车之后我们就去了位于青海的工地干活。直到5月9日,有庞大乐业的工作人员找到我要求我支付租金,我才知道我与东权公司其实一点关系都没有了。并且我也从买车变成了以融资租赁的形式向庞大乐业租车。我根本无法相信他们,也就不敢给他们所谓的租金。庞大乐业的人随后就把车开走了。我从提车到被开走,一共56天,加上路上的行程以及种种耽搁,真正干活的日子仅仅在20天左右。”张小桥说。

“我开始一直认为我是以银行贷款的形式买车,根本没想到却变成了租车,这两个词是完全不同的概念。我本来不相信会有这样的变化,但后来庞大乐业的工作人员向我出示了一张购车发票,上面的购车单位(人)一栏很明确地写着庞大乐业租赁有限公司。这时我才明白,我虽然交了首付,买了保险,但车主并不是我。”张小桥一边向记者出示着上述发票的复印件一边这样说。

而对于如何从东权公司转化成了庞大乐业,张小桥向记者表示,“在跟东权签了买车合同并付了首付之后,有一天突然有自称是银行的人找到让我办理所谓的银行贷款手续。当时那些合同都是空白的,并且被遮着开头,甲方一栏也空着。我当时也没多想就签了,但万万没想到这样就跟庞大乐业扯上了撇都撇不开的关系。后来我才知道,跟我签合同的根本就不是银行的工作人员,而我签的合同,是与庞大乐业的融资租赁合同。但是到现在,作为当

事人一方并且已经成为被告的我手里都没有这份合同的原件。”

庞大乐业的诉求

庞大乐业的起诉书显示,“2012年2月16日,第一被告(张小桥)与我原告方签订了《融资租赁合同》,从我原告方承租东风自卸车6辆(此次诉讼共12辆车,车主均为张小桥,庞大乐业以6辆为一次共起诉2次。)……由于第一被告未按合同约定按时还款,拖欠到期租金207000元,经我原告多次催要,被告仍不履行给付义务,依据合同和法律规定,原告有权要求第一被告给付到期租金及未到期租金1830000元并收取违约金……”

“当时我在东权买车的时候一台车是33万元左右,现在以庞大的诉求,如果法院支持的话,我就赔得太多了。”张小桥给记者算了一笔账,“我只用了56天,他们却要我交两年的租金,这样算下来一台车仅补交的租金就是30.51万元,加上违约金和所谓的借款,每台车就达到了41.15万元。再加上首付,就会超过53万元。每台车比之前在东权约定的价格要高出20万。”

“试想一下,我会不会放着33万的车不买,而去一家我根本不认识的公司租车,并且就算是在租期满之后他们会把车过户给我,也起码会费20万元。我不会做这样的事情。”张小桥越说越激动。

备受争议的合同

庞大乐业与张小桥之间的争议似乎并不在应该是买车和租车这样的环节上。事实上,对于庞大乐业出具的融资租赁合同本身,张小桥一方也有着强烈的质疑。

张小桥一方告诉记者,他们认为庞大乐业所谓的《融资租赁合同》

与水产加工不同,种苗的培育和开发显然需要更多的专业技术人员和大量的科研经费的投入。而且在一些种苗研发上,国联水产面临着“投入产出周期长”,甚至随时会出现“投入无产出”等风险。

目前,在国联水产2600多人的员工队伍中,管理人员高达181人、技术人员为141人、营销人员仅43人。这对于要完成全产业链布局的企业来说,营销人员的匮乏与管理人员的繁冗形成鲜明对比。

“如果国联水产要真正完成全产业链布局,必然要增加市场营销和技术研发产业链两端人员的投入,带来的是管理费用、营销费用和研发费用在短期内的激增,否则很难在短期内完成全产业链的布局”。上述业内人士发出警示,全产业链看上去很美,可以弥补当前国联水产的毛利润持续下跌尴尬,但长期来说却是隐藏着巨大风险的“面子工程”。

从去年开始,国联水产就开启了进军国内市场的下游自主品牌营销之路。不过,《中国企业报》记者看到,在国内整个水产行业还没有形成品牌化氛围的前提下,下游大型流通渠道商长期以来形成的“高利润、高门槛”已经让国联水产“初尝涩果”。

在年报中,国联水产也坦言,“由于公司水产品内销业务开展较迟,水产品内销渠道结构尚不合理,主要依赖于流通批发渠道和大客户渠道,由于没有品牌标识,公司高品质产品取得的溢价并不高”。在整个国内水产行业批发毛利较低背景下,缺乏品牌沉淀的国联水产想取得高利润显然是不现实的事情。

就在今年一季度,国联水产继续身陷“经营亏损”尴尬之中。平安证券在一份研报中指出,“2012年第一季度属行业淡季,在库存原材料高成本、劳动力成本居高不下的影响下,国联水产综合毛利同比下降7%,亏损幅度增加。2012年全年我们认为原料虾的价格有望回落,原料虾价格已连续3年上涨,受价格周期影响存在回落的可能性,但用工成本上升、人民币升值的压力仍然存在”。这意味着,国联水产在2012年“两头受压”情况还将持续恶化。

不符合《融资租赁合同》的生效要件。

因为首先,按照《合同法》第二百四十二条的规定,“出租人享有租赁物的所有权。”但庞大乐业至今未提供合法有效的购车手续及租赁物所有权证明——买卖合同原件及购车发票原件,不能证明买卖合同是按照被告指定的,融资租赁合同不生效。

其次,庞大乐业没有证据证明,由出卖人——庞大怀仁分公司向承租人履行了租赁物交付、验收手续。而按照法律要求,融资租赁合同中的三方应该是独立的三方。

还有,张小桥一方于2012年3月14日才最终确定将所购车辆马力由290改为340,而去东权公司指定地点提车,而原告购车发票开票日期却是2012年2月13日。而法律规定,应由承租人指定出租人购买相关出租物,庞大乐业显然没有做到这点。

同时,庞大乐业购车发票开票日期是2012年2月13日(此时张小桥还未确定购车马力),张小桥实际提车时间是2012年3月14日,庞大乐业却从2012年2月10日开始扣划所谓融资租赁合同承租人的租金,违反法律规定。

张小桥一方还认为,不但应该给庞大乐业所谓的租金,庞大乐业一方反而应该承担自己因为车被开走所造成的损失。

庞大汽贸董事会秘书、新闻发言人王寅向记者表示,“从我们公布的销售数据来看,我们每年销售重卡的数量应该在6万辆以上,而这其中做银行贷款和融资租赁的加起来在总量的50%以上。”

而对于张小桥一方的说法,王寅表示,“案件既然已经在法院审判并且张小桥一方已提起反诉,所以不便评论此事,我们会积极配合法院并严格执行法院的判决,相信法院会公正、公平地审理此案。”

福田雷沃重工涉嫌以小充大套取补贴

■ 本报记者 董秋彤

【《产业升级引发销售纠纷》后续报道】

日前,《中国企业报》记者接到江苏秦先生(化名)的投诉电话,称其购买的福田雷沃重工旗下的自走式谷物联合收割机存在“以小套大”骗取国家补贴的行为。联想到去年农业部已就套取国家农机补贴的两家企业做出过处理,记者就相关问题展开了调查。

“老酒换新瓶”?

秦先生称,2011年他父亲花费5.5万元购置了一台二手雷沃4LZ-2.5E4收割机,感觉效果不错后,于今年农忙前又在江苏一家福田雷沃重工经销店购置了一台新收割机。

按照秦先生的说法,一家人本来打算再买一台4LZ-2.5E4收割机,但福田雷沃重工的销售人员却以动力更大、国家补贴更高为由,劝说他父亲购买型号为4LZ-4E的收割机。福田雷沃销售人员称,4LZ-2.5E4的这款农机动力小,且国家给予的补贴仅为1.4万元,而4LZ-4E不仅动力强劲,国家给予的补贴也高达2.1万元,两者相差7000元。秦先生父亲为之所动,并最终花费了9.1万元将这台崭新的4LZ-4E开回了家。

然而,在随后的夏粮小麦收割中秦先生的父亲却发现,这台号称有着更大马力的收割机,除个别外观略有不同外,与4LZ-2.5E4在动力及收割效率上并无不同,甚至有时用起来还不如原来的4LZ-2.5E4。他随之电话联系了福田雷沃的400客服电话,而服务人员在听取了他的意见后给出的答复却是:“设备配置不存在问题,或许是他们收割的土地本身或谷物本身有问题。”

秦先生父亲听后哑然。找出两本说明书通过对新旧两部收割机的一番比较,秦先生发现两者之间的相似度惊人,除驾驶室外观、滚筒和清选筛等辅助部分略有改观外,配套的发动机功率、产品有效割幅及喂入过桥(割台连接的输送槽)等重要设备参数相差不大。

不甘心的秦父随后又走访了身边几位同样新置了此款收割机的人,发现他们大都有着与他相同的感受。

秦先生称,知道其中的原委后自己和家人有种被欺骗的感觉,虽然国家给了更多的补贴,但消费者无形中也多花了冤枉钱,更何况这种补贴并没有落到实处,实则落入了厂家的口袋。

“以小充大”成常态

记者设法找出4LZ-2.5E4和4LZ-4E的产品说明书加以对照,发现主要参数的确惊人相似,其动力和有效割幅同为73.5千瓦和2360毫米。

记者为此电话采访了福田雷沃重工的销售部长,该部长在听取了记者的问题后表示,两款产品并不完全一样,新产品在面积、喂入量等方面都有升级。同时,消费者个人在使用过程中可能存在误区或者不熟练等问题,会导致收割效率不足等现象。

当记者表明这位消费者是位成熟的客户,并不存在不熟练等问题时,这位部长避开问题,称具体情况还不清楚,希望联系到本人解决问题。记者又问,为什么两台不同马力的发动机其主要参数都是相同的?该部长表示:“有很多不同,(说明书)数据标上的少,有的没有标上。”

据记者调查,按照国家公布的自走轮式谷物联合收割机补贴标准:2.5≤喂入量<3kg/s,75≤功率<100马力,补贴额度为14000元;4≤喂入量<4.5kg/s,90≤功率<130马力,补贴额度为21000元;5≤喂入量<6kg/s,100≤功率<150马力,补贴额度为45000元。

也就是说,如果消费者说法属实,则福田雷沃重工涉嫌利用原4LZ-2.5E4型自走式谷物联合收割机通过“虚大”喂入量来获得国家补贴,使其产品4LZ-4E和4LZ-5E有可能与行业同一类别产品补贴额度分别高出7000元和31000元。

据调查,同样情况还出现在2011年福田雷沃销售的4LZ-2.0G履带式谷物联合收割机上。

农业机械实施补贴政策是一项惠民、惠农、扶农的利好政策,是提升国家农机化发展的一项重大举措。然而在政策的实施过程中,也有一些企业钻政策空子。2011年,农业部下发通知,在全国范围内取消保定双赢机械制造有限公司的补贴资格,除认定这家公司存在套取国家农机购置补贴资金外,其“以小充大”骗取国家补贴的做派也被认为是绝不容姑息的行为。

而现实中,这样的事例还在不断上演。一位不愿透露姓名的行业内人士称,这样的案例在农机行业内已是公开的秘密,不足为奇,有相当一部分企业存在套取国家补贴的行为。

不过这位人士也指出,这种行为损害了整个农机市场的发展,因为它不仅有失公平,还扰乱了整个行业的秩序。

相关



大众 DSG 延保被指缓兵之计

■ 本报记者 陈青松

大众DSG风波持续了近三个多月后,一直困扰车主的大众DSG变速器故障一事终于得到了厂家的回应。大众汽车宣布将DSG变速箱的质量担保期延长至10年或行驶16万公里(先到为准),并对由于DSG变速箱给消费者带来的不便表示歉意。

据悉,此次质保延长涉及的车型数量超过100万辆,车型超过10款。

就大众此次为DSG问题出台的延保政策,大众汽车福建区域的车主江海(化名)日前接受了《中国企业报》记者采访。

江海是前不久大众车主DSG维权群体的相关负责人,并率先向国家质检总局表达了车主们的诉求。江海称,目前大众技术上还没有能力解决DSG的问题,所以就采取了先延保的措施。

就车主反映强烈的“召回”问题,江海给记者算了一笔账:如果每辆车更换成本按2万元计算,100万台DSG换掉,就要200亿元。“成本太高了,不太可能召回,这个代价很大,所以大众想出了延保这个折中的办法。”江海说。

江海是大众车主,其正常使用的大众10款速腾车(带有7速DSG变速箱)数次遇到档位指示灯闪烁、动力被切断,无法对变速箱进行升、降挡操作,车辆无法正常前进、后退。

为此,江海已先后更换过三次变速箱,但问题依旧。

资料显示,大众DSG问题是2011年以来一个十分受汽车业关注的问题。“DSG”也就是双离合变速箱,是大众汽车主打的动力组合,与“TSI”发动机一起被称为“黄金动力”总成,这也是近年来汽车行业一个比较先进的技术,这项技术也为大众汽车带来了巨额的利润。然而,随着TSI+DSG技术市场检验的深入和普及,其暴露出来的问题也越来越严重。

在国内几家主要汽车质量投诉网站上,大量车主的投诉都直指大众汽车的7速DSG变速箱,涉及车型包括速腾、高尔夫、迈腾、新宝来、明锐等数十种。

汽车资深分析师张志勇认为,大众现在发这样一个致歉函,完全是迫于消费者的投诉越来越多,社会舆论压力不断增大,不得已才作出的回应,问题的关键是在DSG产品本身,人们驾车行驶在路上始终存在着安全隐患,延长质量担保期,是在回避真正的问题所在。

“大众目前的回应,一方面是安抚消费者,另一方面或许是在为找到突破DSG技术的方法争取时间。”张志勇表示。