

2万倍市盈率,净利润同期最高降幅 438.55%

国农科技重组迷局

■ 本报记者 许意强

1991年就登陆深圳证交所的老盘股——国农科技(000004),再度成为两市关注的焦点。引发关注的不是公司所拥有的业绩、股价和前景,而是稳居两市首位的超高市盈率。截至8月13日,国农科技以高达2万倍的市盈率稳居两市所有股票首位,创下个股市盈率的新高,也让众多市场投资者直呼:太吓人了!

《中国企业报》记者看到,在超高市盈率背后,则是国农科技横跨生物医药和房地产两大产业,在2011年底营业收入仅区区7450万元、总资产不过1.96亿元。截至2012年6月底,公司预计净利润比上年同期下降100%—438.35%,亏损已成定局,但公司重组传闻却从未间断过。

浙江万里学院客座教授冯洪江指出,“20多年来,国农科技的大股东从国有到私营,主营业务从运输到大药业、房地产,这种类似‘腾笼换鸟’式的变化,并没有给公司发展带来预期的大增长、大发展,反而让公司沦为资本玩家手中的工具,应当引起市场监管部门的反思”。

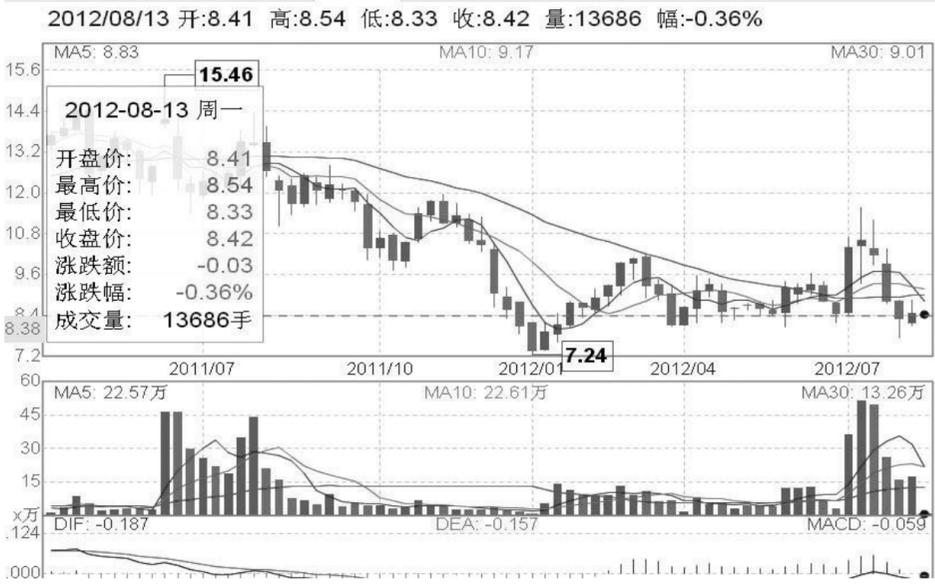
腾笼换鸟未见效

过去20年间,公司控股股东从最初的招商局蛇口工业区运输公司、北京大学下属的北大未名生物工程集团、中国农业大学下属的中农大农业科技孵化器公司,到安庆乘风制药有限公司、香港富景集团投资有限公司,最终实际控制人变为汤斌。

不过,国农科技在这一系列的股票名称、公司股东不断变化中,公司业绩并没有随着主营业务的“腾笼换鸟”得到全面释放,反而出现了节节败退的走势。《中国企业报》记者从公司2011年年报中看到,2011年国农科技的营业收入和营业利润分别为7450万元、1239万元,较上年同期出现高达43%、49%的下滑。其中,生物医药营收为5416万元、房地产营收为1122万元。

在与主业无关的高新技术行业和物业管理两项上,国农科技在2011年也获得了802万元的营业收入。但这却无法改变国农科技整体竞争力单薄的现状。

一位曾长期持有国农科技股票的投资者向《中国企业报》记者表示,“原本以为香港富景入主公司后,会将全资拥有的安庆乘风医药资产注入上市公司,并将借助安徽中医药产业基地的区域优势,大力发展生物医药,给企业带来全新的发展前景。没想到,公司现在房地产业务没有放



弃,药业产业也没有做大。什么都在做,什么都做不好”。

当年,安庆乘风药业获得北京中农大科技企业孵化器公司持有的深圳中农大科技投资有限公司60%股权后,国农科技便完成公司高管的调整,由毕业于东南大学临床医学系后下海从商先后在先声药业、协和药厂和福瑞股份任职的张新凯,接替过去10年一直从事房地产行业的老晓,出任公司总经理一职。这被外界解读为公司将整合安庆乘风药业资产进行业务重组的重要一步。

在香港富景借助安庆乘风药业入主公司后,最终却让来自加拿大籍华人汤斌又完成股权变更,成为安庆乘风药业的实际控制人,并成为国农科技的实际控制人。目前,汤斌还全资控股安徽省东至乘风药业有限公司。日前,当记者拨打国农科技投资者热线,一位工作人员在接到电话后表示,“这不是投资者热线,这是公司行政部电话,我是公司审计部的,看到没人接电话,就过来接听”。

当记者表示想了解一下公司主营业务及今后变化情况,为什么房地产业务发展后劲不足时,这位工作人员介绍,“公司房地产项目因为是先建设后销售,今年6月份江苏国农置业房地产业项目‘田园风光’二期已经封顶,下半年收入会有所增加。这个项目共有5期都是在滚动开发。其它情况我就不太清楚,给你何婷(证券事务代表)和杨斌(董事会秘书)电话,你打过去问一下”。

不过,上述工作人员提供的何婷和杨斌的办公电话,在此后的一天时间内一直处于无人接听。

资本动作不间断

汤斌控制下的乘风药业资产并未注入国农科技,实现整个公司在生物医药领域的大发展,反而让公司开始借助自有资金加大对药业产业的拓展。日前,国农科技发布公告称,控股子公司山东北大高科华泰制药有限公司计划在蓬莱进行异地扩建生产基地,项目总投资21348万元,占国农科技2011年末经审计总资产的108.75%。

有来自安徽的投资者透露,“从汤斌完成对乘风药业和国农科技的控制之后,整个市场对于国农科技新一轮的重组预期就很大。从2011年到现在,已经多次传出要重组的消息。汤斌入主显然是不可能只停留在生物医药或者房地产这两个项目上的小打小闹,要么是确定新的主营业务,要么就是重新引进新的投资者”。

实际上,汤斌在国农科技上的资本运作尽管未有明确的发展方向 and 运作路径出现,但《中国企业报》记者在采访中却发现,近两年已经有多个外部投资者纷纷探路国农科技,欲借助公司重组预期谋利。

国农科技2011年年报显示:已驻守国农科技两年的第二大流通股股东周爽,分别于2010年底和2011

年2季度进入前十大流通股股东的周宇光和肖小平,都是A股市场上猎取重组股的大牛散。此前,因为看好公司重组预期,包括重庆长龙农业开发有限公司、深圳长城国汇投资管理有限公司先后通过二级市场增持公司股份超过5%以上,成为公司第二大股东。最终,又纷纷撤出。

冯洪江分析指出,“目前,公司的房地产、生物医药,都对国家产业政策高度依赖的产业。房地产是当前国家宏观政策严控的产业,而医药受到整个国家医药卫生体制改革的影响,也面临着新一轮的重组和改写。因此,不排除公司控制人还在等待新的机会,比如政策调整的拐点,完成对旗下所有医药产业的重组。但现在汤斌并未完成自己控制的国农科技与乘风药业的资源整合发展,这一步棋外界就很难看懂”。

面对公司在2012年的发展,国农科技并未向外界传递出清晰的方向和走势。《中国企业报》记者看到,在其2011年年报中提及的新年度发展计划,除了强调项目有效资源整合、加大土地及项目资源储备,规范公司管理,强化全员节约意识外,并未明确其在房地产和生物医药上的发展目标和具体操作策略。

总股本数量少,市值低、股价也不高,特别是资产重组预期高,成为近年来国农科技频频在二级市场赢得资本市场炒家青睐的对象。不过,汤斌最终如何走完“国农科技”二次重组这盘棋,显然还存在诸多变数。

吴波去职 CEO

拉手网衰竭?

■ 本报记者 李志豹

电话不接,短信不回。刚刚过去的一周,互联网业内人士、媒体记者们又一次无法联系到吴波。吴波上一次与外界断开联系是在拉手网取消赴美上市的时候。

而这一次则是吴波被传离任CEO。自8月6日有微博曝出吴波离职的消息后,吴波离职、被架空、重新创业等有关报道频频见诸报端。拉手网的反应非常及时,在当日中午便发出官方声明否认传言:“吴波先生作为拉手网公司的创始人、董事长,将继续全面负责公司战略发展和业务创新。”

“声明并没有否认之前任拉手网董事长兼CEO的吴波从CEO职位退下,仅表示吴波仍是拉手网董事长。”团购导航网站领团网CEO王启亨对《中国企业报》记者表示,这难免让人有所猜测与联想。

而《中国企业报》记者从拉手网内部人士处打探证实,吴波确实已经交出CEO的职位。但由于其与家人仍然拥有拉手网22.6%的股权,董事长的职位得以保留。

动荡之年

搬起石头砸了自己的脚。

起初为了抵御美国Groupon入华带来的冲击,拉手网声称要把Groupon打回老家去。现在看来,Groupon确实没能在国内取得成功,但在美国成功上市并成为全球唯一一家团购上市公司。

与之形成鲜明对比的是,拉手网在交锋中自食其果,付出了惨重的代价。“不仅巨资请葛优代言,并且大举投放地铁、公交以及电视广告。”据王启亨回忆,拉手网当时都看不上团购导航网,不愿花钱在这上面。

王启亨表示,除了做大的野心外,促使拉手网激进战略的是其背后的资本力量。

自成立以来,拉手网共获得三轮总计1.66亿美元的投资。然而,融的资金越多,来自投资方面的压力也就越大。在成立不到两年后,拉手网便冲击上市。然而到了今年6月份,拉手网又向美国SEC提交申请,撤销IPO。

事实上,拉手网今年以来的经营业绩一路下滑。根据领团网的统计显示,二季度以来拉手网的流量和交易规模双双下滑,目前更是已经跌出了团购网站市场占有率前三。

上市宣告失败,吴波与投资者团队产生了严重分歧,进而导致了“吴波离职”。

“拉手网上市搁浅,业绩一路下滑,作为创始人和CEO的吴波负有不可推卸的责任。”在艾瑞咨询分析师黄渊普看来,吴波并不是功成身退,而是尴尬让出职权。

重生还是毁灭?

“这才是真实的团购。”王启亨认为,如果拉手网上市成功,那么之前快速扩张的粗放式增长种种弊端还会得以延续。

今年发生在拉手网身上的一系列事件让整个团购行业再次敲响警钟。

黄渊普表示,拉手网事件表明大型团购网站正在承受巨大的业绩压力,团购行业目前遭受资本寒冬和消费者对团购热情下降的双重困难,团购粗放式增长带来的负面影响正在发酵。

他预测,在接下来的一年内,大型团购网站将面临更为严峻的生死考验,能真正存活下来的独立团购网站将不超过3家。

统计数据显示,今年以来,还没有一例团购的融资案例发生。

“下半年的重点不是淘汰了多少中小团购网,而是大型团购网站的淘汰赛进入关键环节。”王启亨认为,未来团购将会走向社会化团购,即由少数几家团购平台和团购门户作支撑平台的全国团购网站和商家共同参与的社会化团购大格局。

在冲击上市未果、吴波等高管离职后,拉手网正迎来最坏的时候。一系列动荡之后,拉手网是倒下还是重生,一切犹未可知。

相关

正在消失的团购

■ 本报记者 李志豹

早知今日,何必当初。

上市失败,跌出前三,吴波离职,昔日行业老大、团购标杆拉手网正逐渐褪去耀眼的光芒。

由于对团购这个舶来品的狂热追捧而过度看好发展前景,并采取了激进的扩张战略,以拉手网为代表的团购在国内走过了辉煌的两年时光。然而疯狂过后,团购最终又要回到其本来面目。

除了拉手网深陷经营危机外,58同城团购、24券也相继传出大幅裁员的消息。一个已然呈现的事实是,在大型团购网站扩张正酣并预言中小型团购网站将被淘汰出局之时,大型团购网站的淘汰洗牌悄然登场。

表面看起来,融资、烧钱、再融资、再烧钱模式难以为继导致了团购网站的崩盘。然而,这还只是表面现象。

“团购只是一种销售方式,并不是一个真正的行业。”易观国际分析师陈寿送一句话引起人们对团购到底是什么、团购拿什么盈利这一本质问题的深思。

团购网站在规定的时间内将商家的产品或服务以非常低的价格放在网上销售,参与团购的消费者将预付款以在线支付的方式交与网站,达成交易,并在一个约定的时间内完成线下消费;之后,网站与商家在一个约定的时间内进行结算。

很明显,在这一产品或服务销售过程中,团购网站并没有真正把产品或服务销售给消费者,仅仅充当了中介的角色。

业内人士指出,团购网站其实更像一个拥有巨大广告价值的信息发布平台,它的盈利模式是收取交易佣金。然而,不稳定的商家和消费者群体让这一盈利模式成为空中楼阁。

团800的统计显示,用户对团购网站的热情远没有过去高涨,访问频次越来越少,态度越来越平淡。

团购是否会消亡尚难以做出准确判断,但是正在走向消亡却是不争的事实。“之前对团购的预期过高,早期过多的资源消耗,导致了团购行业一度畸形地发展。”陈寿送认为,团购网站中最终将只剩下一两家企业。

在陈寿送看来,做更多的深入服务是团购的关键点所在,未来的团购企业或更多向生活服务类电商企业转型。

提前终止部分代工合同

一律不补偿:阿迪达斯或遭代工厂诉讼

■ 本报记者 李志豹

“我们一直在跟阿迪达斯联系,但他们一直在拖延。”在阿迪达斯通知将终止代工合作的近三个月时间里,上海漫浪纺织品有限公司有关负责人孙英莉多次与阿迪达斯方面沟通补偿事宜但都遭到拒绝。

漫浪公司是一家主要经营针织服装、羊毛衫、运动服饰的生产及销售的服装企业,同时也是阿迪达斯的代工厂家之一。今年5月,包括漫浪公司在内的10家阿迪达斯中国代工厂相继接到了内容相同的一份通知。通知显示,阿迪达斯将于今年10月至明年4月之间终止与这些代工厂的合作。

令孙英莉颇为不满的是,对由此给代工厂造成的损失,阿迪达斯明确表示“一律不补偿”。孙英莉向《中国企业报》记者申诉称,上海漫浪公司跟阿迪达斯签的是无期限的合作协议,并且去年底阿迪达斯中国财务运营总裁Erick Haskell还当面承诺与中国代工厂的合作在2015年前不会有任何改变。

然而,半年时间刚过,阿迪达斯便已食言。“随着中国生产成本尤其是劳动力成本的上升,阿迪达斯将中国产能转移出去是必然趋势。”一位不愿透露姓名的业内人士告诉《中国企业报》记者,未来会有更多的代工厂将不得不面临被阿迪达斯终止合同的命运。

10家之后

据孙英莉透露,去年11月,阿迪

达斯曾召集中国代工厂座谈。期间,Erick Haskell口头承诺2015年前阿迪达斯对中国市场与供应商不会做出任何改变。“当时,Erick也答应给我们一个书面承诺,但后来却迟迟没有出具。”孙英莉由此怀疑阿迪达斯是不是欺骗了代工厂。

到了今年5月,阿迪达斯突然通知10家代工厂要提前终止合作。“我们正在优化全球采购架构,这一策略将帮助阿迪达斯更好地发挥我们的规模效应并降低复杂性。”在委托奥美公关给《中国企业报》记者的回复中,阿迪达斯并未详细说明为何要终止与中国代工厂的合作。

同时,阿迪达斯也没有透露这部分产能将转移何处。“要全球整合资源,逐步将生产移步到东南亚。”但据孙英莉证实,生产成本更低的东南亚是阿迪达斯的首选。

“成本的上升并没有转化为实际的市场消费。”孙英莉被告知成本上升是导致阿迪达斯做出这一战略决定的重要因素之一。在孙英莉看来,阿迪达斯去生产成本更为低廉的东南亚是为了挣更多的钱,逐利性决定了阿迪达斯必须这么做。

而根据上述业内人士的分析,终止与这10家代工厂的合作仅仅是阿迪达斯将生产迁出中国的开始。

据了解,阿迪达斯在中国与300多家代工厂有着合作关系,其数量超过任何其他国家。

阿迪达斯“没有海外工厂,就取

消代工资格”的说法也预示了国内很多代工厂会面临与漫浪公司同样的遭遇。

事实上,已经有部分代工厂已经跟随阿迪达斯在海外设厂并为其代工。其中,在大陆设有多个工厂的台湾裕元集团近年来已经开始向东南亚转移生产。

“我们没有考虑到东南亚去建厂。”孙英莉坦承,如果都扎堆过去的话,那里的产能也会饱和。

上述业内人士也指出,让所有或者多数代工厂都去海外建厂并不现实,更多的代工厂只能削减产能或者转型。

赔偿难题

“目前,我们还是想跟阿迪达斯协商解决,我们也不是要求对所有的损失都做出补偿,而是希望阿迪达斯能承担一部分。”孙英莉说。

虽然仍旧在为争取到一点补偿而努力,但是孙英莉其实知道她的希望十有八九会落空。“不敢开这个口子,如果这样做了,阿迪达斯以后如何处理300多家代工厂的要求。”孙英莉认为,“毕竟挣进口袋里的钱是不愿吐出来的。”

而更多的代工厂似乎并不愿意在这个时间点上接受媒体的采访。“他们或许是担心连获得补偿的一点希望都没有了,也或许是心存未来仍能与阿迪达斯合作的可能。”前述业内人士表示。