

资金断流或压垮超日太阳

■ 本报记者 陈玮英

“跑路”的帽子这次被扣到了光伏企业的头上。

在2012年年末,上海超日太阳能科技股份有限公司董事长倪开禄被传“携款潜逃”。来自微博消息称,超日太阳从一家濒临破产的公司摇身一变成为市值近百亿的上市公司,最后终因行业不景气,资金断裂,董事长携民间融资的数十亿资金潜逃国外。

超日债务高企

2013年1月4日,超日太阳公告称,董事长倪开禄“前期在境外催收应收账款并洽谈境外资产处置等相关事项,近日已回到国内”。

就在几天前,倪开禄被要求参加由上海证监局召集的多部门会议,一同参会的还有上海市银监局、上海市金融办以及奉贤区政府等金融管理及相关部门。

据一位与会人士称,会议主要涉及倪开禄在海外做了什么以及超日太阳目前的诉求是什么。但会议并未重点提及各方关注的非法集资问题。

“超日太阳民间借贷数额巨大。”一位接近超日太阳的人士表示,其给出的利率最高达15%。超日太阳在内部进行民间集资,最低5万元起步,上不封顶。利率分别是:5万元为12%,30万元及以上则为15%。可以签订的集资合同期限分别为1年期、3年期和5年期。

早在2010年底,超日太阳就曾向内部员工集资,投资4家公司,投资期5年,倪开禄作为担保人,而倪开禄同时在这四家公司中持有股份。

从超日太阳发展轨迹来看,超日太阳应该说是资金雄厚。几乎是光伏最好时期,2010年超日太阳成功上市,当时筹集资金23亿元。2012年3月,发行债券融资10亿。但33亿融资换来的是,“已经有3.8亿银行贷款出现逾期。”超日太阳2012年12月28日公告显示。

2011年,超日太阳对外投资设立了12家公司,其中3家在内地,1家在香港,8家在境外。也是这一年,超日太阳能对外投资支付的现金达4.9亿元。记者从“超日太阳股权收益投资集合资金信托计划(四期)”上看到,预期最高收益率为11.60%,销售起始日为2011年6月13日,信托规模达到5000万元。(下转第十二版)



CNS 供图

倪开禄自述“跑路”真相

“

1月6日中午,因“跑路”传闻被推至风口浪尖的上海超日太阳能科技股份有限公司董事长倪开禄,在上海西郊的一家宾馆中接受了某报记者的采访。这也是倪开禄3日深夜返回上海后首次与媒体面对面。

到去年底,超日的流动性紧张,急需资金。之前,有个海外客户给了我们回款的金额和时间表。到了去年11月底,回款进度和金额与之前完全是两回事。我急了,就与客户一个个走访和了解情况。这些海外客户都是做电站的。这次海外之行很重要的目的是去了美国。美国我们也有电站,18.5兆瓦,寻找有兴趣的买家。美国的如果卖掉,

能拿到差不多5000万美元。

在协调会上,我跟领导也说了,谁也不知道,希腊说要退出欧元区。我们40兆瓦的东西全都放好了,开始启动建设了,当时在国开行还有10亿欧元的授信。国开行也同意希腊项目的贷款,已经放到贷款池里了,希腊政府说要退出欧元区,国开行就停下来了,我们的安排全乱套了。

2011年,我们为希腊配套的组件都发过去了,停滞在那。到2012年上半年,形势明朗了。但时间已经很紧张了,这些电站是定于这个月20日上网的。当时我们是不能等了,只能拿自有资金垫进去。40兆瓦的电站,加上资本金,最起码要5000万—6000万欧元,对我们的现金影响巨大。

银行贷款收紧,给我们造成了另一大尴尬和纠结。作为银行,其实也对。企业亏损,信用就要下降;下降了,对贷款就会有限制。再加上行业不好,(贷款)迟迟不放,把公司的资金抽掉了。就等于一个人的血被慢慢抽掉,那不是企业必死无疑么?

要满足银行的条件——不亏,我没有这个能力和手段,更没有这个勇气胆量。我是上市公司,不能做假账。

关于3.8亿元的逾期贷款,后来我们是不得已,只能对着干了。因为

银行收贷,只进去,不出来。去年11月、12月,抽掉了我3.8个亿。我们是上市公司,要守信,到期了就还掉,但还掉后,新贷款的钱就不再放给我们了。他们抓住我们的软肋了。

我们的贷款没有(应收账款质押),都是担保贷款、信用贷款,还有互保的,大部分是自己保自己的,有母公司和子公司之间的互保,也有与其他公司的互保。不过,5日上海银行送来的一份最新的资料,显示央行征信系统里没有显示有逾期的。

去年12月底出国就是为了增加流动性。这段时间去了四个国家,德国、意大利、保加利亚和美国。最后一站是美国,差不多待了半个月。

我为意大利那29兆瓦的电站找买家。与他们谈价格,这个过程用了好几天时间,谈下来的结果是,(电站)要马上脱手,价格就会比较便宜。再拖点时间的话,到了3、4月份,价格就会好点。谈了几家,有了购买意向。回来后,(证监)局里还有中信建投说,让我早点卖掉。所以我下下周又要去了。卖掉后,去掉贷款可回笼大概5000万欧元资金。

5000万欧元有点不理想。它光电费收入一年就有1200万欧元。现金好的话,我肯定选择自己持有。

团购起死回生:盈利面临持续性难题

■ 本报记者 郭奎涛

根据团800的统计数据,2012年,虽然团购网站的数量较高峰时期已经少了一半,但是全年依然有望实现90%的增长速度,行业前5名又占据了总体80%以上的销量。在行业起死回生、大局初定的背景下,盈利问题陆续被提上了日程。

继满座网实现一元钱象征性盈利之后,日前,窝窝团宣布实现了百万元规模的盈利,美团网也声称全年销售额55亿元,已实现全面盈利。团800创始人胡琛分析认为,团购企业部分盈利对行业是一个提振,但是盈利如何持续将是团购行业2013年将要面临的重要考验。

震荡上行

在刚刚过去的2012年,“倒闭”几乎伴随着团购行业的始终,即使拉手网、24券等原本行业前十的团购网站也难逃此劫。

拉手作为团购行业曾经的标杆企业,去年以来,相继被爆资金链断裂、创始人离职,虽然逃过了关门大吉的命运,但已经越来越偏离行业的主流地位了。原本排名前十的24券,因为投资人与创始人的矛盾,去年10月声明进入“长假期”,至今都未开业。

团800数据显示,仅仅去年11月,就减少57家团购网站,相比前年8月份鼎盛时期的5058家,已经减少了2150家。不过,新的团购网站还在陆续上线,已经连续3个月保持较高增长率。总体来看,团购网站的减少速度正在放缓。

尤其重要的是,团800表示,截止到去年11月底,2012年国内独立团购网站总体购买人次超4.1亿元,累计成交额已经达到192.3亿元,即使12月份只能达到全年的平均值,全年总量也有望突破210亿元,与2011年比较增长了90.1%。

胡琛告诉记者,在过去的一年中,团购行业虽历经起伏,整体趋势还是在震荡中上升,团购行业也将顺利跨过2012年的“末日危言”。

格局初定

团800发布的报告还显示,团购市场集中度进一步提高,前10强的成交额之和则占当月成交额总额的95.7%。尤其重要的是,前十名分化也很严重,高者与低者之间的差距一度达到5亿元,前5名之和已经占到成交总量的82.5%。

而在胡琛看来,去年6月份的时候团购网站在市场规模的层级上还没分得这么开,属于站在一起手拉手的状态。而从6月到7月份开始,国

内团购市场的前十家开始逐渐分化断层,市场份额在前5的网站有集中的加速趋势。

在行业巨头的马太效应越来越明显的背景下,团购网站转而采取抱团取暖的方式,力图在淘汰赛中为自己赢得一席之地。日前,高朋网、F团与QQ团在腾讯的一手操办下完成了合并,新公司统一称为“北京网罗天下生活科技有限公司”,目前已经挤入行业前三甲。

作为更多的没有背景的中小型团购网站,入驻与国内所有独立团购网站分庭抗礼的聚划算正在成为趋势,希望可以借助聚划算的流量分食团购蛋糕。目前,千品网、嘀嗒团、高朋网和满座网等独立团购纷纷入驻聚划算。

不过,有分析人士指出,目前入驻聚划算平台的团购企业均为月销售在亿元以下的中小企业,未来,团购行业将形成聚划算与中小企业结盟,共同对抗美团网、大众点评网等寡头企业的态势。

季节性盈利

早前,美团网一位要求匿名的高层在接受记者采访时表示,盈利并不是一件很困难的事情,行业还在跑马圈地,保持高投入甚至不惜以亏损为代价以扩充规模是十分必要的。预计

行业格局将在今年三四季度确定,届时,美团网才会考虑盈利并计划年底实现盈亏平衡。

在如今行业格局初定的背景下,窝窝团宣布已于去年12月实现整体盈利。此前,满座网也宣布实现单月盈利一元钱。日前,美团网副总裁王慧文在接受记者采访时透露,2012年该公司全年销售额达55亿元,已实现全面盈利。

胡琛认为,窝窝团宣布盈利的信息,对整个团购行业来看是一个更为积极的信号。团购网站在2012年纷纷从非理性的烧钱宣传转为精细化运营,从追求单纯的销售额转为对每一单的毛利考核,转型团购商城等模式上的探索,也大大提高了团购效率。

“去年9月得以扭亏为盈,一方面在于毛利率水平的提升,另一方面我们也主动降低了市场投入和人力投入。”满座网CEO冯晓海坦言,满座网从去年10月起开始“省吃俭用”,不过1元钱仍然只是象征性的盈利,表示满座网今后将回归商业盈利的本质。

但是,胡琛强调说,这些盈利很可能是季节因素,原因是年底是团购高峰,电影票和餐饮的团购冲上一个高峰,这样就给团购企业盈利的持续性打上了问号,团购企业能在2013年站稳脚跟还需要观察后续表现。

中国首次处罚液晶面板企业

抛开直接经济处罚,仅以液晶面板无偿保修期从18个月延长到36个月一项,就让国内彩电企业每年节省服务维修成本3.95亿元

■ 本报记者 许意强

2013年开年第四天,以三星、LG电子为首的6家国际大型液晶面板企业,因在2001年至2006年期间垄断中国液晶面板市场价格,领到了中国发改委开出的首张金额高达1.44亿元的直接罚单以及没收非法所得3675万元,退还从康佳、TCL等8家中国彩电企业多收的面板货款1.72亿元等一系列经济制裁。

不过,有来自福建某彩电企业的消息人士向《中国企业报》记者透露,“这笔钱并没有直接退还到各家彩电企业,而是经过中国电子视像行业协会组织几家企业开会认可后,将钱直接打到深圳中彩联科技有限公司(该公司股东为TCL、康佳、长虹、厦华等9家国内企业,专门负责运营彩电行业的专利技术),要成立一个面向彩电行业专利发展基金,这事也获得了发改委的认可和支持”。

中国政府加大面板市场监管

在发改委开出中国液晶面板市场首张罚单的背后,中怡康市场研究机构品牌总监左延鹏告诉《中国企业报》记者,“主要是在过去长达10多年时间里,中国在液晶显示面板产业的空白,全球液晶电视面板供应主要掌握在日韩及我国台湾地区等少数企业手中”。

来自专业机构群智咨询的数据显示:2011年之前,中国本土液晶面板企业全球市场份额仅为1.6%,直到最近两年随着京东方、华星光电等本土企业的高世代面板生产线全面投产,这一份额迅速攀升至2012年的11%。2013年预计还将达到16%左右。

“发改委对面板企业的处罚事件实际上是释放了两个重要的信号,一是中国政府开始加大面板市场价格的监管力度。二是面板产业链上下游的合作关系更加公开透明,”群智咨询研究总监李亚琴告诉《中国企业报》记者,这件事由于存在明显滞后性,对于中国本土面板产业发展直接影响并不大,同样传递到终端市场也需要时间。

不过,李亚琴则认为,“除了借助政府的市场监管来净化面板市场竞争秩序,关键还是要做强做大中国本土的面板显示产业”。左延鹏也认为,“当务之急,中国本土的京东方等面板企业尽快夺回市场主动权,摆脱中国彩电整机企业对外资面板企业依赖度高的不利局面”。(下转第十二版)

不惜亏损 李宁流血自救

■ 本报记者 赵雪

在经历国内消费市场疲软、高库存压力、关店近千家、高管频变更等一系列动荡后,李宁公司近日公布,将投入14—18亿元用于变革计划中的渠道复兴。在李宁公司看来,这一计划将加快积压存货的清理,盘活下游的有效流通,提升渠道的盈利能力。

据记者了解,此次渠道复兴计划并不包括所有经销商,但李宁方面并未透露更详细信息。李宁公司相关负责人对记者表示,参与该计划的经销商占总销售的50%以上,并对不同经销商实施具有针对性的政策。

据李宁公司提供给记者的资料显示,该公司正面临过量渠道库存、过季产品占比过高导致商品高折扣促销、零售业绩下滑和经销商及分销商盈利能力、现金流下降的问题。李宁公司接受《中国企业报》记者采访时表示,李宁公司首先鼓励经销商以打折促销等手段进行清货,李宁公司则将会承担其中部分损失。

同时,李宁公司也会对很少一部分年份比较久的产品评估后,进行回购。这部分产品将会被转卖到海外市场,或以慈善捐助等形式进行处理。据了解,此次清货不以现金形式出现,主要体现在经销商与李宁公司的应收财货折抵上。此外,李宁公司还表示,在协助经销商清货同时,鼓励其以新品为导向,提升零售能力。

中投顾问轻工业研究院熊晓坤认为,渠道是服装企业伸向市场的“触角”,渠道的合理布局将扩大企业的影响力;同时,顺畅的渠道销售是服装销量的保证。李宁耗巨资整合销售渠道,可为其困境带来较大改观。

自2012年开始,李宁公司就已开始有意通过削减门店,优化渠道。据李宁公司中报显示,李宁品牌常规店、旗舰店、工厂店及折扣店店铺数量达7303间,较2011年12月31日净减少952间;为提升渠道管理效率,经销商也减少了5家。

不过,这一渠道复兴计划也面临着挑战和变数。李宁公司不久前发布盈利预警,预计公司2012财年大幅亏损。李宁公司对此解释,主要是由于包括渠道复兴计划等涉及变革计划的一次性费用所致。据悉,这也是其自2004年6月在香港挂牌以来的首次亏损。

去年,李宁股价暴跌21%。而2013年伊始,港交所首日开盘日,李宁股价涨幅达11.9%,在体育用品股中升幅最大,安踏等体育品牌也有不同涨幅。

事实上,2012年是中国体育品牌集体过冬的一年。在通过批发式运营与过度扩张的高速发展期后,中国体育品牌都出现不小的库存危机。作为行业翘楚,李宁公司显然更加备受关注。

不过,李宁所面对的不仅仅是库存的压力。据2012年李宁中报显示,截至2012年6月30日,公司收入38.8亿元,较2011年同期下降9.5%。