2014年 / 4月26日 / 星期六
责编:廖维 E-mail:liaow66@gmail.com
理财周刊

记者手记

快人快语曹大侠

□海澜

4月3日,中国上市公司协会组织的“走进上市公司四川行”记者团访问了红旗连锁董事长曹世如。

公司总部设在成都高新西区一处高大宽敞的平房,这在今天的上市公司中很少见。公司介绍这是为了抗震而设计的抗震房。

办公房的屋顶很高,从天棚上垂下来密密麻麻的各种标签,将运营总部的员工分成若干小组,每个人都在工位上紧张地忙碌着。

办公室里的一面墙上,一幅硕大的地图上插满了小红旗。据介绍,这是所有红旗连锁的门店分布图,一面红旗就代表一家门店,大有攻城拔寨、红旗插遍天下的气势。

在接下来与曹世如对话的过程中,处处感受到这位女董事长热情而果敢的性格。

曹世如焗染着棕红色短发,画着淡妆,显得比实际年龄年轻很多。难怪路演期间有投资者很关心“您是怎么保养得这么年轻?”对此,她回答:“我感觉自己的心态很好,这个很重要。”

她的嗓音比较特殊,沙哑中略带一丝磁性:“我是典型的女中音,他们建议我唱歌要唱徐小凤的歌。”

她说话时手势很夸张,说到高兴的时候会在典型的川普话中加上成都话。

她在接受采访的时候反复强调自己今天状态不好,可能说话没有逻辑,但是和记者们一聊就聊了三个多小时:“我和你们在一起就很开心,大家都是帮助过红旗的朋友。”

采访太投入错过了吃饭的时间,工作人员把她的饭送到办公室后用保温桶装上,最后还是放凉了。但是她却让人拿来一筐红旗自制的面包和老婆饼,劝记者们先吃点:“你们先吃点东西别饿坏了,尝尝我们自己生产的点心吧,绝对不含防腐剂!一定要多吃点!”回头还不忘卖萌般地自我解嘲:“我走到哪儿都不忘推销自家东西,怎么办啊!”

采访结束之前,她还不忘补充一下:“去尝尝我们的快餐吧——味道好,又干净!”

讲到当年负债创业的经历,她会唏嘘哽咽;讲到当年受德隆系牵连资金紧张时,她会感谢那些信任她的供货商;讲到股吧里和人骂战,她会拍案而起;讲到微博上晒幸福帖,她会自我陶醉;讲到到地震灾区志愿服务时,她会眼中含泪……

就是这样一个快意恩仇的女性,带领着一个拥有近14000名员工的企业,负重前行14年。

在采访中,她最喜欢说的一句话是“红旗高高飘扬”——希望红旗能够插遍大成都地区乃至整个四川,那是她的“中国梦”。但是她坦承红旗暂时不会开到全国。“连锁超市的管理归根结底是人的管理,而人的管理是最难的管理,我还没有这个能力能管好全国的门店。人最重要的是知道自己的限度在哪里。”

在采访中,我一直在思考一个问题,红旗连锁的模式在整个资本市场里很独特,但是在当前电子商务和各路资本的多重挤压之下,她本人怎样既保持对这份事业的执著情感,又能保持对这个行业的清醒认识?

对此,她回答说:“我的名字倒过来谐音就是超市,大概是我这辈子天生就应该干这行。可能这是让我多了一个干这行的直觉吧。这说明我很擅长这份工作,也很喜欢。人这辈子能做自己擅长又喜欢的事情,知足了。”

曹世如 遭遇成长烦恼

履 历

1972年 进入红旗商场工作。

2000年 带领红旗批发公司改制,与红旗商场正式脱钩,随后创立成都红旗连锁有限公司。

2000年-2010年 任成都红旗连锁有限公司董事长。

2010年6月9日 成都红旗连锁股份有限公司成立,出任董事长。

2012年9月 红旗连锁成功登陆深圳中小板。

□海澜

对于8万微博粉丝来说,曹世如是他们的“曹孃孃”,每天微博上各种卖萌签到和晒幸福是他们的互动必修课;

对于1.4万多名红旗连锁员工来说,曹世如是他们的曹大姐,做事雷厉,处事威严;

对于大大小小的供货商和四川商界人士来说,曹世如是古道热肠的“曹大侠”,嗓音洪亮,为人爽利,扶危帮困,在商界中颇有名望;

而对于各级投资者而言,曹世如就代表着他们的投资标的——红旗连锁,身为红旗连锁的董事长、总经理,她的一言一行、一举一动都影响着投资者对这个新兴成长企业的投资判断。

2012年9月,红旗连锁成功登陆深圳中小板,成为“便利连锁第一股”,曹世如也一跃而居四川富豪榜第八名。然而,与许多新上市公司类似,就是这样一位“曹大侠”在资本市场里也遭遇到“成长的烦恼”。

股吧里骂战

从上市那天起,曹世如与资本市场的痛苦磨合就开始了。

每天早晨,曹世如都会习惯性地更新自己的微博。同时,也一定会到各个股吧潜水。“我习惯了要看看投资者是不是还在骂红旗。”

从2010年筹备上市,到2012年9月公司上市,曹世如形容自己那两年的工作重心全都围绕上市,上市成功后反而出现过一段茫然状态,尤其是用过去没有上市时的经验来对待上市公司的问题,甚至出现“股吧骂战”等问题。

刚上市的时候,曹世如看到有骂帖心里会非常难过。“有一次气得我一拍桌子自己直接上去和他对骂!我们这么好的企业,凭什么被你说得那么糟!”

提起这桩小事,曹大侠至今还十分激动。当然,这背后是有原因的。曹大侠白手起家创办红旗连锁,带领这家民营连锁超市用十余年时间跻身四川商业企业十强、中国零售业百强,一连串荣誉背后的心酸和汗水可想而知。可以说,红旗连锁就是曹世如含辛茹苦哺育的另一个孩子。“我的孩子犯错我可以责骂,外人要是说一个不字我就会上去和他拼命。我就是这种性格。”

曹世如坦承:“股市里好多知识,需要我认真补课啊。首先要补的就是市值管理这一课。”

> “只要是和老百姓生活息息相关的,就是和国家相关的,就一定要讲政治。所以我跟投资者说,我搞企业管理,坚持讲政治,讲诚信,哪怕你看这个东西眼前不赚钱,但是时间久了,形成我们的品牌,就是我们赚钱的基础。”

2014年,曹世如参加中国上市公司协会和四川上市公司协会共同组织的市值管理培训。课堂上,她一下子茅塞顿开,投资者谩骂可以理解为一种预期,管理好这些预期,如同管理好她的1500家门店和14000名员工一样重要。

“以前,我的上帝是我的消费者、供货商,还有我的员工。我们努力工作,是为了让消费者买到可靠的商品,供货商拿到货款,员工有收入。现在我们上市了,我们又多了一个投资者,他们把钱拿出来投资红旗,说明他们对红旗有信心。我们也要对他们负责,要把公司发展的每一步、每一个信息都告诉他们。我相信,如果这些投资者能了解我们在干什么,为什么要这么干,如果他们能够看到我们的员工和干部们每天都那么敬业、那么认真地工作,他们就不会再说那样的话了。”

有了这种认识,曹世如加紧了“微博公关”。她的微博现在有粉丝8万,这在四川的名人微博里排名相当靠前。不论工作多忙,她都每天亲自发帖:哪里开分店了,哪里组织团购了,红旗又组织什么活动了……这些消息都会第一时间在她的微博上透露,并迅速在粉丝中传播引起轰动。

“这既是告诉我的粉丝们,多来照顾我们的生意,又是告诉我们的投资者,对我们的业务要有信心啊!”

主动减员增效

与资本市场第二个痛苦磨合是减员增效。曹世如曾经说过:“我是为了我的1万多名员工活着。”她没想到,上市后的红旗连锁会主动减员增效。

红旗连锁特殊的成长历程与曹世如特殊的个人经历密不可分。

1972年,下乡知青曹世如幸运地分配到红旗商场,成为一名国营商场的临时工,尽管是临时工,但在那个年月这是一件令人骄傲的事情。然而,改革开放后,国营商场僵硬的制度、人浮于事的状态让曹世如越来越觉得没有干劲,最后她索性承包了红旗批发商场,带领一帮老姐妹自己干起来了。

就在她的批发商场干得风生水起之际,老东家红旗商场要求她每年上缴利润。“这不是把我们当成提款机了吗!”曹世如一狠心,要求改制。红旗商场开出的条件是要求曹世如承担1000多万元贷款,并且把红旗批发的40多名员工的安置出路也负担下来,完全像甩包袱一样把所有的负担都甩给了曹世如。这也就是坊间流传的曹世如负债千万带领40多名下岗职工白手创业、建立红旗连锁大获成功的故事。

正是有了这样的经历,曹世如对农民工和下岗职工格外照顾。目前红旗连锁有超过1500家门店,职工总数14000多人,其中65%是农民工,“4050”人员占了60%。在2008年下半年的经济危机期间,在整个经济形势下滑的情况下,她还给一线职工加薪。她曾自豪地说:“创造就业是红旗连锁最重要的社会责任之一。”

但上市后不久,曹世如意识到,如果一味地保持原有的扩张速度,尤其是员工人数的扩张速度,对企业的长远发展未必是有益的,特别是对上市公司来说,任何一点小的负面影响都会被迅速放大。

刚刚发布的财报显示红旗连锁“增收不增利”的尴尬:在总收入增长13.62%的情况下净利润下滑9.49%,这是近三年来净利润增长从13%的高位数首次降到负增长。“这一方面是受宏观经济形势影响,零售业整体下滑,我们概莫能外;另一方面也说明我们的成本增加较多,特别是人工成本。”

2014年1月8日,曹世如在微博中表示:“特别报告:当前全球经济都不景气,各行各业也不例外,红旗连锁现员工14000多人,为让企业良性发展,在公司总部开展减员增效,将这些员工分流到经营一线,尽量不推向社会,这是对企业、员工负责的态度,更是对广大投资者负责的态度,红旗永远高扬,希望得到社会各界理解。”

一石激起千层浪。一时间投资界、舆论界都在评说:“从不裁员的曹总怎么一下子口风变了。”“上市了怎么公司还不如以前了”……曹世如和董秘曹曾俊等也多次解释,这次主要是将公司总部行政人员以及少量干部换岗至一线,一线员工数量并没有减少,且涉及员工有100人左右。

> 市场对红旗的认可其实来自两方面。一个是“商品+服务”的千家连锁模式独特,另一个是红旗这么多年形成的诚信口碑,而前者又是建立在后者基础上。“所以说到底,投资者对我们的认可是一种诚信溢价。”

一片争议中,红旗连锁坚持实施了这次减员增效。“经过三个月回头看,这次行动有了实际效果。我们做到了新增门店不增加人员,充分合理地调配现有人员。”曹世如说,“我们不是简单地把他们推向社会,而是将员工结构更加合理化,是以‘增效’为主要目的。”

曹氏管理与诚信溢价

如果说市值管理、减员增效是曹世如为适应资本市场而主动进行的“磨合”,那么对思想政治挂帅管理风格的认可,则可以算作资本市场向曹世如的“妥协”。

在红旗连锁公司总部的会议室里,最显眼的位置挂着“空谈误国、实干兴邦”,“忠于职责、廉洁奉公、为人正派、胸怀大局”这样的标语。“把思想政治管理摆在第一位,是我管理的一大特色。”曹世如说。

当年,曹世如在红旗批发公司创业时,曾经被人嘲笑:“一群年纪大的下岗职工能干出什么大事来。”生性倔强的曹世如偏偏不肯服输,“下岗职工学历不高,但不意味着素质不高。我们都是国有企业的职工,胸中有大局观,所以用半军事化管理方法,强调思想政治,强调大局意识,强调荣誉感,这样我们员工的责任感与士气更能被激发出来。”

一个小例子可以证明这种管理方法的效果。有一次,四川上市公司协会组织会员参观上市公司成果展览,因为只是一个普通的参观,并没有对观众组织等方面提出什么要求。而红旗连锁的职工穿着整齐的服装、排着整齐的队伍前去参观,那种昂扬的精神面貌给在场的人都留下了深刻的印象。

思想政治挂帅管理的另一层作用体现在危急时刻。2008年汶川地震,德阳等地的红旗连锁门店也遭到重创。可是震后第二天,在曹世如亲自指挥下,红旗连锁一千多家门店继续坚持正常营业,同时她要求所有门店一律不许涨价,要求三个仓储配送中心保证运往灾区的货源供应充足。“像我们这样的便民超市,就是要有大局意识。当时有人问我:‘曹总,这些货品运往灾区,能收回来钱吗?’我说:国家遭了那么大的灾难,我还守着仓库干什么?’”

2013年,红旗连锁与四川省公安厅签署了应急物资保障供应协议,以民营连锁便利店的身份担纲起应急物资供应的重任,进一步提升了公司的品牌价值。

看过曹世如给员工开大会的人称,那更像是在召开部队的誓师大会。她自己也说喜欢看《亮剑》、《士兵突击》这样的电视剧,不仅看得过瘾,从里面还能学到许多东西。而她自己在公司内部管理中也特别注重从党建入手抓思想政治工作。

“抓思想政治就是弘扬正气,那些歪风邪气在公司就没有市场。”她自己也连续多年获得省市两级的“思想政治先进工作者”称号。

然而,这种思想政治挂帅的做法一度让机构投资者不能理解。曹世如透露,上市前夕保荐单位曾担心曹世如的这套管理方式在投资者那里得不到认可。可没想到,尽管当时股市整体低迷,但是参加现场路演的投资者非常踊跃,曹世如形容“如下午三四点钟的菜市场一样”。最后,红旗连锁获得97倍超额认购,一举创下当时股票申购新高,吸引了680亿元的申购资金。

曹世如认为,市场对红旗的认可其实来自两方面。一个是“商品+服务”的千家连锁模式独特,另一个是红旗这么多年形成的诚信口碑,而前者又是建立在后者基础上。“所以说到底,投资者对我们的认可是一种诚信溢价。”

曹世如刚开始搞便民服务的时候曾遭遇很多阻力。有人劝她,在店里卖火车票、缴水电费、快递代收等业务,又不赚钱还浪费面积。可曹世如认为,虽然服务本身不赚钱,但是提供的服务吸引客流,许多人习惯办完事顺手买点东西,这样就能增加销售额。

便民服务的效果在财报数据上得到印证。2013年公司各种增值业务收入33.5亿元,产生佣金约2000万元,同比增长43.96%。

出于便民考虑,红旗连锁在大成都地区和四川其他城市越开越多。不管是在西岭雪山,还是在内江乡下,都有高扬的红旗。“游客在雪山上也能看到我们红旗,也能吃一碗热呼呼的泡面,多舒服啊,价格和在成都市内是一样的。可是你想啊,在那种地方,价格要是和成都一样,光运费就得赔死,怎么能赚钱嘛。所以,有一次有个消费者对我说:‘曹总,你们红旗就是卖得贵一点,我也要照顾你们的生意,因为你们卖的是良心!’

在曹世如眼中,便利店就是这样一个讲政治的地方。“只要是和老百姓的生活息息相关的,就是和国家相关的,就一定要讲政治。所以我和投资者说,我搞企业管理,坚持讲政治,讲诚信,哪怕你看这个东西眼前不赚钱,但是时间久了,形成我们的品牌,就是我们赚钱的基础。”

电商理念不落后

1952年出生的曹世如文凭不高,只有中专学历。一般人在这个年纪已是颐养天年,但是对她而言,这既是敢于学习新知识、新理念的年纪,也是敢想敢做的年纪。她身边的工作人员说,许多时髦的概念她从不落伍,各种奇思妙想都来源于她的生活经验。比如玩微博,许多年轻人都没有她玩得溜;看电视剧,她也总是最热门剧的拥趸。

有一次,曹世如在自己的门店里看到,年轻的上班族下班后匆匆忙忙买些半成品的食物回去做晚饭,主要是怕外面的小吃摊不卫生。她突发奇想:“我要是在门店里做自己的快餐,又干净又卫生,这些上班族的一日三餐不就解决了吗?”

于是,她让人仔细研究自制食品和快餐的可行性方案。2013年初,集快餐与超市于一身的新业态红旗快捷店亮相,方便价廉的快餐服务受到普遍欢迎。同时,红旗连锁还推出了自制食品系列——红旗牌面包、糕点、水饺、汤圆等也很受欢迎。

“后来我才知道,在北京、上海等地的7-11超市早就这样做了,我们成都没有那么开放,以前没有看到过这种业态。现在我们倒是领先他们了。”

在电子商务概念满天飞的今天,许多零售企业都在寻求线上线下整合的出路。而早在2010年,红旗连锁就已触网,布局电子商务物流配送业务、查询门店销售数据等。这也源自于曹世如的一次个人经历。

有一次她的朋友从山东给她寄了两盒海参,结果寄到手上的时候发现少了一部分。这次体验让曹世如想:“如果消费者买东西时顺便到门店里来送取快递,不是更方便吗?关键是我能够给他们提供可靠诚信的物流配送服务。”这种想法与希望建立实体渠道的顺丰、EMS等一拍即合。

2014年4月23日,红旗连锁发布公告,与苏宁云商签署《战略合作协议》,双方将实现电子商务平台的无缝对接,打造四川地区最具优势的O2O平台。

曹世如对这次合作充满信心。她表示,红旗连锁借助苏宁在网购方面的优势,全力推出红旗连锁网购商城,以便更好地整合线上线下的优势资源。一方面,红旗连锁“网购商城”、“电子货架”等线上电子业务与苏宁云商现有的“苏宁易购”网购平台进行对接;另一方面,双方利用自身商品、物流、服务等优势资源,强化线下O2O的落地环节,更加快捷地为消费者配送网购商品。

“我这个人天生就不服输。前几年有人说,我们本土的零售企业不行了,都要一个个地被沃尔玛、家乐福之类的跨国企业打败,我就不服气,现在外资超市已经开不过我们红旗了;可又有人说我们实体商店要被网络打败,我也不相信,我觉得只要能为消费者提供可靠的商品和服务,不论怎样发展,我们红旗一定还会有更好的发展空间。”

证券代码:002683 证券简称:宏大爆破 公告编号:2014-027

广东宏大爆破股份有限公司
关于非公开发行股票事项的补充公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东宏大爆破股份有限公司(下称“公司”)于2014年1月20日召开了2014年第一次临时股东大会,审议通过了关于公司非公开发行股票相关的议案。本次非公开发行对象之一为广发证券作为管理人管理的广发恒定7号集合资产管理计划(下称“广发恒定7号”),广发恒定7号的意向认购人员及其认购金额已经本次股东大会确定。现将本次非公开发行股票及广发恒定7号的相关事项补充说明如下:

一、每股收益和净资产收益率摊薄的风险

本次非公开发行股票完成后,公司将增加不超过24,691,356股的有限售条件流通股,将增加不超过6亿元的净资产。按照公司2013年归属于母公司所有者的净利润测算,假设2013年1月1日完成发行(24,691,356股),公司的每股收益和净资产收益率的变化情况如下:

指标		2013年	假设发行完成后
扣除非经常性损益前	基本每股收益	0.75	0.67
	稀释每股收益	0.75	0.67
	加权平均的净资产收益率	13.02%	8.82%
扣除非经常性损益后	基本每股收益	0.79	0.71
	稀释每股收益	0.79	0.71
	加权平均的净资产收益率	13.66%	9.25%

由于募集资金使用效益的显现需要一个过程,预期利润难以在短期内释放,如果在此期间公司的盈利没有大幅提高,股本规模扩大及净资产增大可能导致公司每股收益和净资产收益率被摊薄。

二、本次募集资金到位后,将有效缓解公司现金流较为紧张的状况。公司将运用募集资金进一步贯彻公司战略,保持露天矿山开采服务领域的优势,大力开拓地下矿山开采服务领域的规模;进一步完善矿山服务产业链,一方面积极拓展“鞍钢模式”的合作方式,另一方面与矿山业主深度合作,延伸矿业管家服务内容;做大、做强、做精,扩大主营业务规模,提升公司盈利能力;公司经营班子签订了2014-2016年度经营班子目标责任书,提出了营业收入、每股收益等指标每年增长幅度的考核目标。如果2014年盈利达到考核目标,公司不会因为本次非公开发行摊薄即期每股收益,净资产收益率降幅不大。

三、广发恒定7号的认购人中部分为公司管理层(即参与认购广发恒定7号的宏大爆破的董事、监事和高级管理人员),鉴于广发恒定7号全部用来认购公司本次非公开发行的股份,公司管理层通过广发恒定7号间接享有本次非公开发行股份的相应收益权,公司管理层在广发恒定7号中的利益很可能与其直接持有公司股票的利益方向一致,因此,为保障投资者尤其是中小投资者利益,方便中小投资者判断和决策,广发恒定7号与公司管理层应认定构成一致行动人关系,且双方将签订一致行动协议。

四、上市公司控股股东及实际控制人广东省广业资产经营有限公司承诺:保证不直接或通过其利益相关方向参与广发恒定7号集合资产管理计划认购的投资者提供财务资助或者补偿。

特此公告。

广东宏大爆破股份有限公司
董事会
二〇一四年四月二十五日

证券代码:601225 证券简称:陕西煤业 公告编号:2014-014

陕西煤业股份有限公司
关于规范相关承诺表述的公告

特别提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

根据中国证监会发布的《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》及陕西证监局《关于做好上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺履行事项履行信息披露的通知》要求,陕西煤业股份有限公司(以下简称“公司”或“陕西煤业”)于2014年2月13日发布了《关于控股股东等主体承诺履行情况的公告》(公告编号2014-002),现就截至目前相关表述不符合中国证监会有关规定的承诺规范进展情况公告如下:

承诺事项:对于公司未取得《房屋所有权证》的房屋,控股股东陕西煤业化工集团有限责任公司(以下简称“陕煤化集团”)在《重组协议》中承诺,若因公司使用该等产权不完善房屋导致损失,陕煤化集团将赔偿公司或下属全资、控股子公司因未能及时获得《房屋所有权证》而遭受的损失、索赔、支出和费用。

对于公司租赁的无房产证的出租房屋,陕煤化集团在《重组协议》中承诺:保证负责解决与房屋租赁相关的一切纠纷,承担纠纷解决的或与之相关的费用并补偿公司因此而遭受的一切损失(如有)。

对于公司正在办理土地使用权出让程序的土地,陕煤化集团在《重组协议》中承诺:若因前述土地未能办妥土地使用权证书而给本公司或下属全资、控股子公司造成损失的,陕煤化集团将赔偿本公司或下属全资、控股子公司因此而遭受的损失、索赔、支出和费用。

对于陕煤化集团或其下属企业作为出租方出租给公司使用的部分土地,陕煤化集团在《重组协议》中作出承诺:保证通过出让方式或其他合法方式取得该等地块的土地使用权,以使其有合法出租的权利,承担为办理上述事宜所发生的或与之相关的费用、开支、索赔,并补偿公司及下属全资、控股子公司因上述土地使用权证书未能办妥而遭受的任何损失(如有)。

不符合监管指引要求的说明:以上四项承诺,对承诺事项表述不够完整、规范,不符合证监会发布的《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》相关要求。

承诺表述规范进展情况:公司已于近期与控股股东陕煤化集团进行了沟通,控股股东表示正在研究按照《上市公司监管指引第4号——上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》相关要求对承诺进行补充完善,以符合相关监管要求。

公司将根据后续进展情况按照监管规定及时履行信息披露义务。

特此公告。

陕西煤业股份有限公司
2014年4月25日