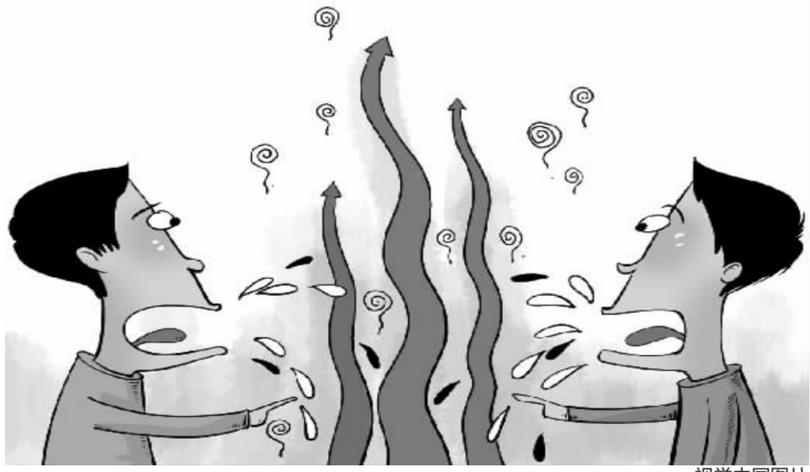


*ST步森原总经理辞职上演“罗生门”

□本报记者 吴科任

在深交所和浙江证监局持续关注的背景下,*ST步森董事会罢免原总经理陈建飞一事变得越加扑朔迷离。尽管目前双方各执一词,但*ST步森认为,根据相关规定,公司董事会有权聘任或者解聘总经理,公司董事会罢免陈建飞的程序符合法律法规。



视觉中国图片

仍留疑问

*ST步森6月18日晚披露回复浙江证监局的公告显示,2019年1月中旬,时任总经理的陈建飞当面向董事长赵春霞汇报2018年度公司工作情况后,提出辞去总经理职务,并当场签署未填写日期的书面辞呈,请董事长安排合适时机处理。因此,辞职是陈建飞真实意思表示。2019年5月24日,综合各方面情况,董事长将陈建飞的辞呈提交董事会。随后,陈建飞突然提出不愿意辞职,具体原因不详。6月12日,公司董事

会审议通过《关于罢免公司总经理的议案》,免去陈建飞总经理职务。

陈建飞则认为,本人并未向董事会提出辞去总经理职务,《关于总经理发生变动及聘任财务总监的公告》中关于“陈建飞于2019年5月24日因个人原因向董事会提出辞去总经理职务”的表述与事实不符。

呈现更多细节,疑问也随之而来。第一、陈建飞是否在1月中旬向赵春霞提出辞职?为何要辞职?第二、既然陈建飞1月中

旬提出辞职,但到今年6月董事会才审议,间隔5个月基于什么考虑?

根据公告,*ST步森成立于2005年6月,2011年4月在深交所中小板上市。此间,陈建飞担任*ST步森董事长。2011年7月,公司第三届董事会选举后,陈建飞不再担任*ST步森董事长,但继续任董事;2014年完成第四届董事会选举后,陈建飞退出董事会。但2016年2月,陈建飞又被选举为董事长;2018年3月,完成第五届董事会选举后,陈建飞再

次退出董事会,但仍担任总经理一职。

值得一提的是,*ST步森3名独立董事均对《关于罢免公司总经理的议案》投了弃权票。独立董事认为,*ST步森由于股权司法拍卖事项当前正处控制权变更期间,且扭亏压力较大,客观上需要一个稳定的经营格局。同时,*ST步森近年来出现的违规担保、业绩亏损导致被实施退市风险警示等事项,反映出公司经营管理环节确有内控漏洞和管理瑕疵。

自揭伤疤

在*ST步森看来,罢免陈建飞是基于公司战略发展需要,避免主营业务继续出现亏损,进而可能导致公司退市的严重后果。

*ST步森回复深交所时表示,陈建飞自2005年起历任公司董事长、董事、总经理等职务,具备多年的服装从业经验,取得了一定成绩。但公司营业收入从2011年度的7.15亿元下滑至2018年度的3.2亿元,而同期森马服饰营业收入从2011年的77.61亿元增长至2018年的157.19亿元,报喜鸟营业收入从2011年的20.28亿元增长至2018年的31.1亿元。

*ST步森指出,服装行业日新月异,而公司近年来延续原有固化的经营销售策略,线上销售业务停滞,经营业绩持续下滑,连年亏损。事实证明,未能与时俱进公司经营业务将无法根本好转。

公司治理方面,*ST步森2018年发生三起违规担保诉讼事项,诉讼本金合计1.85亿元。经核查,前述违规担保事项均发生在徐茂栋担任公司实控人、陈建飞担任公司董事长及总经理期间,内控严重缺失导致公司面临巨额诉讼。陈建飞未能恪尽职守、履行诚信勤勉义务,涉嫌违反有关规

定,其对违规行为负有责任。

陈建飞卸职后,封雪被选举为*ST步森新任总经理及财务总监。*ST步森表示,封雪具备十余年金融相关行业经验,自去年3月担任公司董事及副总经理以来,多角度参与公司服装业务经营管理,为公司品牌管理、线上销售及存货库存管理等带来明显改善。同时,封雪担任公司财务负责人职务,对公司主营业务具备充足的了解,多次提出主营业务经营的改革建议。在目前公司主营业务持续下滑的情况下,公司急需有创新思维、能够对原有

低效率架构及生产销售模式带来变革的管理人员。

然而,3名独立董事均对《关于聘任总经理及财务总监的议案》投了弃权票。独立董事认为,主要基于封雪的履历及从业经历。其过往主要在金融、投资、经贸领域从业,尽管对上市公司某些领域会有所裨益,但毕竟与服装、家纺行业跨度较大。关于封雪对服装行业熟知程度和行业判断能力,独立董事存疑。*ST步森则认为,公司总经理的更换不会对公司经营产生重大不利影响。

身处境外

公司下发《谈话通知书》,决定约见赵春霞谈话,但赵春霞至今未到浙江证监局参与谈话。

6月18日晚,*ST步森公告,经向董事长赵春霞询问,其由于身体健康原因目前正在境外接受治疗,未能亲自到证监局参与谈话,但一直与证监局监管人员保持正常、及时的沟通。*ST步森称,赵春霞在境外接受治疗,并无固定居所。待疗程结束病情稳定后尽快回国。

*ST步森认为,赵春霞担任董事长期间,依照法律、行政法规和公司章程的规定履行董事职责,对公司结构优化、新零售业务拓展做出了巨大努力,并积极应对公司历史遗留问题,避免对上市公司生产经营产生重大不利影响,没有不适合继续担任董事长的因素。

此外,监管机构关注到,赵春霞控制的“爱投资”P2P网贷平台出现部分投资项目回款逾期情形。*ST步森回复称,“爱投资”

平台并未收到公安机关立案调查的通知。公司与“爱投资”平台独立运行,无任何业务往来或资金往来等。

公告显示,自2018年7月起,借款人出现大量逾期还款,“爱投资”平台通过加大催收力度、诉讼、债转股、债权易物等多种方式努力化解风险。截至2019年6月17日,平台累计起诉借款企业157家,涉及金额超过46亿元。网贷行业逃废债现象增多,未来不排除逾期金额提高的可能。

廉租房市场升温

□本报记者 董添

今年以来,房地产企业整体放慢了对长租房公寓布局,近期更有多家房地产企业拟剥离长租公寓业务。此外,房企租赁专项债今年以来明显降温。在经历了长租房企业资金链断裂、“爆雷”、租房融资用于开发项目等乱象后,长租房融资市场进入理性期,降温态势明显。同时,政府对租赁市场的支持力度有增无减,从个税减免、加速租赁土地出让力度、加大人才租赁市场供应等多个层面进行支持,针对低收入人群的廉租房产品热度上升。

剥离长租房业务

朗诗绿色集团日前公告,计划2019年将非地产开发相关业务剥离至控股集团,包括长租公寓、物业管理、设计等。公司表示,剥离长租公寓等亏损业务,有助于提高公司盈利能力,精简业务聚焦绿色科技地产开发核心业务,释放差异化产品核心能力的溢价空间,提升股东价值。

朗诗绿色集团从2016年开始涉足长租公寓领域,2017年旗下长租公寓房源达到1.5万间,2018年超过4万间。但长租房业务始终处于亏损状态。数据显示,2017年公司长租公寓业务扣除税及非经常性项目之前合计亏损4430.9万元,2018年亏损扩大至1.94亿元。

朗诗董事长田明曾在2018年业绩会上表示,公司长租房业务主要做“二房东”模式,从商家手上整租进来,改造以后再长租出去,获得租金差以及增值服务的收入。长租公寓业务需要培育,回本周周期长,预计2019年、2020年长租公寓还会产生亏损,且亏损额随着公司规模扩大而逐年增加。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,回款周期长、盈利性较差、房源获取难,是长租房企业普遍面临的三大问题。习惯了高周转的商业住宅开发项目,很多开发商难以接受长租房的运营模式。经历连续亏损后,不少企业对长租房项目进行剥离可以理解。

诸葛找房数据研究中心分析师杨雅婧对此表示,从已有的长租房运营模式看,“二房东”模式分散式公寓运营占到很大比例。这类长租房源以存量民宅为主。运营商从业主手中拿到房源,进行简单装修后,以单间或整租形式出租。其次是租下整套商用办公楼,租期一般10年左右,装修后整体对外出租。有一部分是重资产运营,通过购取租赁地块,布局长租房项目。

业内人士称,民房改造后的长租房产品,可能导致屋内甲醛超标、租金市场价格抬升等情况。整租改造商用办公楼,需要面对消防等问题;而拿地新建长租房则面临较大的资金压力。

杨雅婧表示,2019年一季度末,楼市走出小阳春行情,但房地产行业依然处于下行通道。随着偿债高峰期到来,房企资金面压力较大,剥离长租房业务可以缓解资金压力。

融资难度加大

经历一系列长租房企业资金断裂等问题,叠加房企普遍面临融资可能进一步收紧的背景下,房企融资布局长租房项目降温。据诸葛找房数据统计,房企租赁专项债今年以来明显降温,长租房融资整体进入理性期。

2017年-2018年,长租房项目甫一兴起,不少企业通过长租房项目融资,间接解决了开发项目资金短缺等问题。克而瑞研究报告显示,2019年5月17日,银保监会网站发文,明确要求商业银行、信托、租赁等金融机构不得违规进行房地产融资。在此背景下,信托贷款余额经历三月份短暂反弹后于5月再次回落。6月13日,银保监会主席郭树清在陆家嘴论坛上指出,进一步扩大金融开放,但要防止房地产投资行为。这预示未来房地产调控仍将不放松,融资可能进一步收紧。

值得注意的是,针对租赁市场的支持力度有增无减。2019年5月,财政部、住建部接连出台政策,加大对租赁市场的支持力度。财政部发文,公租房免征城镇土地使用税,两年内免征房产税。住建部则发文,明确人口流入量多的大中城市要切实增加公租房供给。

此外,近期租赁市场获政策支持力度进一步加大,多地明确提出加大租赁类住宅用地供应。据中原地产监测,北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等十余个城市租赁土地供应加速。北京、上海等热点城市出让租赁土地面积超过500万平方米。其中,北京预计2021年以前供应1000公顷集体土地建设集体租赁住房。成都则预计2021年全市租赁住房保有量达151万套。

杨雅婧强调,供给端的发力,有利于企业降低运营成本。整体看,长租公寓领域需求可观,但前期投入巨大,且回报周期长的客观因素决定了企业进入门槛。长租公寓需要企业精耕细作,考验企业运营能力。

廉租产品受关注

与针对年轻白领市场的长租房公寓不同,廉租房市场近期逐步兴起。

2018年5月,杭州颁布了《蓝领公寓(临时租赁住房)租赁管理办法》,对蓝领公寓进行多方面规范;当年6月,北京发布《关于发展租赁型职工集体宿舍的意见(试行)》,定出了消防安全细则。此后,蓝领公寓市场逐渐活跃。

中国证券报记者调查发现,时隔一年,不少企业涉足蓝领公寓的产品已经落地。以魔方生活服务集团旗下品牌9号楼公寓为例,产品主要针对企业员工等基层人员,目前在北京、上海、广州等8个城市运营。根据企业需求,可以定制多人一间的住宿条件。

以北京酒仙桥地区的9号楼公寓为例,四人间的床位费在1000元/床左右。该蓝领公寓以北京电机总厂的旧办公楼和综合楼为基础进行改造。承租职工宿舍,只要员工承担水电费,剩下的费用由公司承担。

魔方生活服务集团副总裁、企业公寓CEO李亮对中国证券报记者表示,城市快速发展离不开服务行业人员的支持。对于企业解决员工住宿问题,主要有两个传统途径,一种是自建员工宿舍;另一种是民宅改建宿舍。自建员工宿舍成本较高,民宅改建宿舍则存在消防、卫生等诸多隐患。开展蓝领公寓业务,统一实行酒店式管理,既可以帮助企业降低用工成本,合理调配社会租赁住房资源,也可以提升居住质量。由于居住人数较多,蓝领公寓从项目立项到筹建,再到后期运营管理,比普通长租公寓要求更高。

杨雅婧表示,目前廉租产品是租赁市场的一大缺口。针对房企而言,应多开发廉租低配版长租公寓,以满足更多中低收入群体的租赁需求,当然也需要更多政策支持。比如,设定税收减免等优惠政策,鼓励机构和个人将房子出租给中低收入者,完善房屋租赁立法,约定业主在租期内不能随意提高租金等。北京市此前表态,加速出让集体建设用地,建设租赁型住宿条件。

禾丰牧业 肉禽与生猪产业链双轮驱动

□本报记者 宋维东

禾丰牧业总裁丁云峰近日接受中国证券报记者采访时表示,白羽肉鸡和生猪养殖是公司围绕饲料主业延伸产业链的业务,盈利能力不断提升,与饲料主业形成互动。公司将在夯实饲料及原料贸易业务的同时,加大肉禽产业链的投入和精深管理,加快生猪养殖业务布局与发展,打造肉禽与生猪产业链双轮驱动的互补型运营模式。

夯实饲料主业

中国证券报:公司饲料业务发展情况如何?
丁云峰:饲料业务是禾丰牧业的起家产业,也是20多年来一直坚持的主业。经过多年发展,公司已经成为东北地区第一大饲料企业,品牌价值不断提升。

公司生产销售猪、禽、反刍、水产和皮毛动物用复合预混饲料、浓缩饲料和配合饲料。同时,饲料原料贸易是饲料板块一项重要任务。2018年,公司控股与参股企业合计生产饲料424万吨,同比增长11%;饲料原料贸易完成营收32.75亿元,同比增长近12%。

去年以来爆发的非洲猪瘟对饲料行业产生了一定影响。存栏生猪大幅减少,使得猪饲料市场需求出现萎缩。2018年,公司销售猪饲料84.41万吨,同比下降近9%。这是公司上市以来猪饲料业务首次下滑。

猪饲料业务销售量出现一定下降,并不代表公司市场份额减少,反而是市场给我们带来了机会。一方面,公司组织研究针对性的养殖户防控方案,对客户进行线上辅导答疑,及时开发高免疫营养新产品以实现改善免疫及高产出的目标;另一方面,从新产品研发、市场服务等各个角度推进,有力保障了猪饲料业务的发展。

中国证券报:面对新的市场环境,公司对饲料产品结构将做出哪些调整?
丁云峰:2018年,禽养殖行业景气度回

升,公司销售禽料93.38万吨,同比增长15%,占饲料总销量的39.70%。由于公司在奶牛、肉牛羊、水产养殖方面推行高效饲养模式,反刍料销量同比增长27.54%,水产料销量同比增长12.44%。禽料、反刍料、水产料销量的增长有效弥补了猪饲料销量下降的影响。

几年前,公司就根据市场变化开始了相关布局,在提升猪饲料销售的同时,努力提高禽料、反刍料和水产料占比。例如,大力推动肉牛和肉羊饲料的开发和服务。同时,以公司完整的白羽肉鸡产业链为支撑,扩大禽料生产规模。公司是中国最大的商品化反刍料生产企业,因此将反刍料确定为未来几年饲料板块的一项重点拓展业务。

肉禽产业化提速

中国证券报:公司近年来大力向下游养殖业务拓展,并将肉禽产业化作为一项战略业务积极推进。公司在肉禽产业化方面有何优势?
丁云峰:公司建立了从种鸡、孵化、饲料、养殖、屠宰、肉品加工、熟食出口等业务较为完整的肉禽一体化产业链。全产业链在白羽肉鸡业务的日常管理、安全卫生、成本管控和利润提升等方面具备竞争优势,使得公司肉禽产业化进程不断提速。

从市场角度看,白羽肉鸡行业存在一定的周期性属性,供给的收缩与需求的扩容使得行业景气度一路走高,目前迎来了历史性周期;加之白羽肉鸡自身的优良特质,行业潜力将逐步呈现,未来将保持极大的上升空间。值得一提的是,目前产业链条上的每个环节与往年相比都处在价格高位。加之祖代鸡缺口、非洲猪瘟带来的消费结构变化,都使得白羽肉鸡业务会有更好的市场表现。

公司在白羽肉鸡产业链上具备优势。首先,辽宁南部和西部是全国白羽肉鸡主要养殖区。公司发展白羽肉鸡产业有着得天独厚

的区位优势。其次,公司白羽肉鸡养殖实行百分之百的笼养模式。加之一系列的技术指导和规范管理,使得料肉比、存活率等指标都位居行业前列。有效降低了养殖成本,保证了盈利水平。再次,公司近年不断扩大禽类屠宰业务,进一步提升屠宰自动化水平,提高生产效率,改善产品质量。2018年,公司控股与参股企业肉鸡屠宰量合计455亿羽,同比增长16%,相较于2014年增长200%;生产肉品113万吨,同比增长19%。公司控股与参股企业自身配套肉鸡养殖总量占屠宰总量的68%,肉鸡养殖量逐渐接近屠宰量,产业链配套能力持续提升,协同效应进一步增强。

中国证券报:如何进一步提升白羽肉鸡业务的盈利水平?
丁云峰:肉禽养殖行业竞争激烈,需要较长时间提升养殖能力和做好市场培育,龙头企业表现出了极大的竞争优势。肉禽产业链向纵深发展是行业趋势。一方面,从养殖逐步向屠宰、加工、熟食等后端发展,可以满足客户对产品品质和及时供应的需求;另一方面,行业存在一定的周期性波动,但其周期性波动存在时间差异,产业链布局越长,越能灵活调整经营策略,提升抗风险能力。

为此,公司进一步做深肉禽产品深加工业务,加大生食加工力度,向市场投送更多的鲜肉产品。此外,加快推进河南兰考禽肉熟食加工项目,强化食品端建设,将肉禽产业链延伸到消费者餐桌,提高高附加值产品比重。

公司将抓住白羽肉鸡行业发展机会,在提升内生增长动力的同时,强化外部资本运作,寻找合适的并购机会,不断扩大白羽肉鸡养殖和加工业务规模。

释放生猪产能

中国证券报:去年以来,公司迅速扩大生猪养殖业务规模,这基于什么考虑?