

虽然目前投资者的心态是找理由不投资，公司正确的心态应该是争取给投资者留下印象，等时机转暖，投资者就能第一个想起我们。

## 杨莹：漂亮的转板

文/孔洁珉

在美股大盘大幅走低的不利市况下，2009年3月9日，中国绿色农业公司正式以“CGA”为代码在纽约泛欧交易所集团全美证券交易所挂牌交易，成功从OTC实现转板，当天收盘CGA最终上涨3.13%。作为纽约泛欧交易所集团2008年对全美证券交易所完成收购和整合后，第一家登陆该交易所的中国内地企业，CGA同时也是2009年在纽约泛欧交易所集团市场上市的首家中国公司。

“如果说之前的柜台交易是一支游击队，那么现在我们已经完成了到pre-正规军的华丽转身。”中国绿色农业公司CFO杨莹接受《首席财务官》杂志专访时回忆当时的情景仍然难掩兴奋。

### 从游击队到pre-正规军

中国绿色农业公司成立于1998年7月，前身是杨凌济农腐殖酸产品有限公司——我国最早兴建全自动殖酸液肥生产线的企业之一。2006年更名为陕西鼎天济农腐殖酸制品有限公司。

2007年1月，中国绿色农业控股公司在美国新泽西州注册成立，陕西鼎天济农成为其在中国的全资子公司。当时正值全球股市的巅峰时期，然而到了2008年8月，CGA在柜台开始交易后的不长时间，便赶上了这场席卷全球的

经济危机。

尽管OTC的确是适合高速发展公司的融资渠道，但在某些投资者眼中OTC仍是不甚正规，风险大的代名词。OTC上市公司内心都期待着一朝破茧成蝶，但这并不容易。也因此，中国绿色农业公司总裁李涛用“里程碑”式的意义来形容这次“蜕变”。

据杨莹介绍，虽然赶上经济，尤其是资本市场低迷，但公司上下转板的决心却从来没有动摇过，并为此付出了坚韧的努力。公司连续三个季度财务业绩稳定增长；聘请了资历深厚且声誉很好的审计师和律师以增加业绩的可信任度；尽量消除投资者对中国公司因不了解产生的不信任，积极邀请投资者到公司考察。2008年12月25日，美国华尔街著名投资商、美国华美21世纪有限公司董事长彼得·赛瑞斯，高级副总裁芭芭拉·维可芙、副总裁刘瑾等五人亲赴陕西参观公司总部，并对公司的管理模式、研发水平、销售渠道和模式十分满意，跟交易所、监管部门也进行了详细而紧密的交流。

最终，中国绿色农业公司仅用七个月的时间就顺利转板。而且从申请到拿到有条件的批准书也只用了两个多星期，时间之短、效率之高令人惊赞。纽约泛欧交易所执行副总裁及国

际上市部主管简学麟 (Ronald Kent) 也公开肯定了中国绿色农业公司的转板上市操作。但杨莹仍强调公司目前还不是纯正的正规军,“CGA的目标是升到纽交所主板,这需要持续的努力,也许是三级跳,甚至是四级跳。”

能够在主板交易为CGA提供了更广阔开放的舞台。其股票从2008年8月7日首次在柜台公告栏上公开交易到今年3月9日正式转板前的每股平均交易价为\$2.95,转板后至今的每股平均交易价为\$3.36,升值了14%。而同期道琼斯工业指数则下跌了20%,纳斯达克综合指数下跌了16%。公司转板后的短短三个星期内,杨莹已经收到不少北美潜在投资人和分析师的询问,其中不乏之前因其在柜台交易而无暇会谈的基金。

## 夯实内功

近些年“绿色”概念在全球都很主流,而中国绿色农业公司致力于以腐殖酸为基础的液态和固态有机肥的生产和销售的业务足够“绿色”,“我们的产品对农作物的优化生长,改善土壤硬化有极好的效果。”

国家近年出台的“关注民生和“三农”的政策,无疑给CGA带来了绝佳的机会。而且有机肥在国内还是新兴市场,市场范围内大概有2000多家企业,发展空间较大。CGA拥有国内首条全智能化腐殖酸液肥生产线和国内腐殖酸行业一流的研发实验室,拥有自己的研发和技术专利,现已形成植物立体有机营养系统,是行业的领军企业。“我们对公司很有信心,预计2009年全年将有30%~40%的销售增长。”

不过,受整体经济景气度的影响,

CGA本来考虑兼并一些在农业生产资料行业销售能力强、区域控制能力比较高的经销商,现在出于风险的考虑决定暂缓进程,为机会来临时做好准备。“最近一年至一年半的时间内,公司发展的重点在于建设新的生产线,保证新生产线投产后的稳定运行。”CGA将2007年12月融到的2000万美元,重点用于生产线的建设。到今年七八月份新生产线竣工投产,CGA的生产能力将达到4万吨。

“业务上的稳健落实到财务工作上就是要牢牢控制我们的物流和现金流,

李涛为公司长期稳定的战略发展提供财务支持和预测指导,而实际上杨莹除了财务工作之外,还需要花很多时间和精力维系公司各种内部和外部的关系。

海外投资者不止一次的抱怨联系不到中国上市公司的负责人,因此杨莹非常强调渠道通畅的必要性。“投资者往往在电话接听之后停顿两秒,因为他们根本没有想到会接通,只是抱着试一下的态度。”杨莹表示,即使是在国外腐殖酸也是比较新鲜的概念,很多投资者并不太了解,因此保持与投资者的沟通

相当重要,“建立起与投资者良好的关系是CFO的重任之一。”

刚上任时杨莹确实存在压力,“但是越有压力有挑战性的工作,越有吸引力。”在不到两个星期的时间内杨莹基本熟悉了公司,完成了财务年报的工作;上任后不到

三个星期的时间内就开始和李涛在美国展开了跨越东西海岸的非交易路演,会见了二十多家基金高管和分析师;之后又独自代表公司出席了两个在美国的大型投资商会议,并向众多投资商讲演。

杨莹和公司高层以及董事会的关系都非常融洽,“我属兔,加上是白羊座,所以性格里既有属兔人随和细致的‘静’,又有白羊座自信活力的‘动’。无论是沟通还是做事都非常得当。”

现在杨莹频繁奔波于美国和国内之间,美国经济萧条给她最大的启示是,“如同滑雪,不论技术再高超,滑的过快失去控制就会出事故一样,做企业一定要脚踏实地,要稳,对潜在的风险要有充分的估计和把握。虽然目前投资者的心态是找理由不投资,公司正确的心态应该是争取给投资者留下印象,等时机转暖,投资者就能第一个想起我们”。●

## CFO小传

杨莹 1975年出生;

1993~1997年 对外经贸大学国际贸易专业;

1997~1999年 原纺织部下直属进出口国营企业;

1999~2002年 美国加州大学攻读工商管理硕士学位;

2002~2008年 毕业后留美工作,主要从事企业财务分析和管理工作;

2008年9月 从美国贝克曼公司离职加入中国绿色农业公司。



在确保应收账款及时收回、保持合理存货的前提下,稳定提高业绩。”

## 快速融入

杨莹于2008年9月中旬从美国“空降”加入CGA。颇为传奇的是在杨莹正式加入公司之前,双方一直只是电话联系,只闻其声未曾谋面。

“这对双方都是一种冒险和挑战。”杨莹的担心主要来自于对民企环境的适应,但是最终她还是被公司的发展前景以及李涛的企业家精神所吸引。“李总思维很敏捷,对公司的展望很清晰。管理层目标明确,大家很容易一致向前。而且作为一家民营企业,公司在内部管理和团队建设等很多方面都取得了不小成就。”

而公司看中杨莹的则是她流利的外语,过硬的财务功底以及对美国资本市场游戏规则的认识。杨莹的工作是配合