

乳企并购加速 飞鹤乳业出“羊奶奇兵”

证券时报记者 张莹莹
见习记者 马玲玲

近日,有消息称,原定于去年10月公布的工信部奶粉企业兼并重组工作方案将于近期出台。业内人士预测,在此推动下,国内乳业或掀并购潮。事实上,方案尚未出来,中国乳企兼并重组的序幕早已拉开,并在2014年一开年就表现出国际化的趋势。

日前,蒙牛、光明两家企业同时宣布将引入外资,与海外资本合作。与此同时,国内乳企的并购重组进行得如火如荼。业内普遍认为,抢购奶源,推动国际化以及加快兼并重组将是今年乳制品行业一大趋势。

飞鹤瞄准羊奶蓝海

昨日,证券时报记者获悉,飞鹤乳业与国内羊奶粉行业龙头品牌关山乳业携手,宣布以飞鹤乳业控股关山乳业的方式达成战略合作初步意向,这成为国家兼并重组政策实施以来首家牛羊跨界合作的并购。

据了解,飞鹤乳业52年来专注婴幼儿奶粉领域,依托全产业链模式在奶源、工艺、研发、服务等方面积累的优势和经验。而关山乳业所具备的奶源、规模以及品类优势,必将与飞鹤乳业真正实现强强联合。

从中国乳业过去的数字并购案来看,如果收购一个区域性牛奶产品的龙头企业,付出成本较大。而不论是走业务多元化扩张的路子还是聚焦在婴幼儿奶粉本身,要在体量上赶超国内外巨头也殊为不易。

为此,飞鹤乳业认为,尚未被巨头们重视和发掘的羊乳产业,“改造升级”的投资回报比是最高的,能够承载飞鹤未来实现“市场增量”和“产业升级”的目标。藉此,飞鹤选择了与国内羊乳市场第一品牌关山乳业跨界携手。

据悉,控股收购完成后,飞鹤将保持关山乳业的独立运营,同时,将自己运营多年的全产业链成功模式和经验移植到关山乳业乃至整个羊乳行业,如投资建设奶源基地,以提升羊乳产业的规模化发展,重塑羊乳产业。

乳企并购加速

今年以来乳企方面动作频频。2月12日,蒙牛乳业宣布与法国达能合作,达能将增资51.53亿港元成为蒙牛第二大股东。

2月13日,光明乳业也公告称,旗下乳业公司引入新加坡私募股权基金RRJCapital为战略投资者,后者将投入相当于15.25亿元人民币的美元现金,双方将合作投资建设和经营牧场等。

此外,去年底,合生元宣布以3.5亿元收购主要从事制造婴幼儿配方奶粉的长沙营可100%股权。2014年1月,飞鹤乳业宣布全面收购拥有自有牧场奶源优势以及婴童渠道的艾倍特乳业。贝因美也宣布自2月8日起,公司更名为贝因美婴童食品股份有限公司。

2013年,工信部在主导奶粉行业兼并重组中曾提出,5年以内,60%的奶粉企业会被淘汰。目前国内127家婴幼儿配方奶粉生产企业中,只有80家可以生存到2015年,而2018年则会削减至50家。

在1月22日中乳协公布的第二批“国家队”乳业名单中,国内A股及港股的上市公司基本都已入围。业内普遍认为,2013年的行业兼并就已拉开了乳企重组序幕,2014年至2015年则将出现行业兼并的高潮。

金一文化 未放弃零售营销渠道建设

昨日,金一文化(002721)针对此前变更募集资金投资项目发布补充公告,并就深交所关注的函询相关问题进行了回复和说明。

金一文化表示,虽然公司募投项目发生改变,但“零售营销渠道的建设与发展”项目市场需求没有发生重大变化,变更“零售营销渠道建设与发展”项目是为了有效利用资金、充分发挥资金使用效率。零售营销渠道仍是公司多元化营销渠道的重要组成部分之一,公司不会放弃此渠道的建设。未来,公司将根据经营发展的需要,采用自筹资金择机实施零售渠道的建设工作,后续的零售渠道建设内容包括建设自营门店、拓展加盟连锁店等方式。

金一文化披露,公司通过对整体经营状况分析发现,近期公司银行渠道的收入比重、毛利贡献、毛利率均处于最佳状态。银行渠道营业收入占公司主营业务收入比例为40%左右,银行渠道毛利占主营业务毛利的比例超过60%,银行渠道主营业务毛利率超过20%,均明显高于其他营销渠道,具有明显的优势。此外,公司银行营销渠道是公司传统优势渠道,相较于其他营销渠道已较为成熟,因此将有限的资金优先用于发展银行营销渠道的建设与发展将更能发挥资金使用效率,进一步提升公司竞争力和盈利能力。(孟欣)

东星与融众对峙 兰世立欲夺回东盛地产

证券时报记者 曾灿

出狱半年后,昔日的湖北首富东星集团总裁兰世立,昨日在武汉召开新闻发布会,表明他夺回东盛地产所有权的决心。

事实上,这场新闻发布会召开的时间,原本应该是东星集团与融众投资集团关于东盛地产的合同纠纷案的二审时间。但昨日上午湖北省高级人民法院将此案临时延期开庭,从全国各地赶到武汉采访的各路记者没能遇上庭审,却正好赶上了兰世立临时召开的新闻发布会。

不过此次发布会的召开却一波三折。昨日早上8点多,当四五十名记者赶到原定召开发布会的酒店时,却被被告会议临时改变地点,酒店方面的说法是由于设备临时检修停电。随后记者被东星方面的人带到另一家酒店会议室,10点钟会议开始,但是刚刚开了十几分钟,会议室即停电,麦克风等扩音设备被酒店工作人员收走,据称酒店这样做是因为受到了当地公安局的压力。随后会议室来电停电反复数次,兰世立与其代理律师等在没有扩音设备的情况下坚持将会议召开完毕。

曾经名噪一时的东星集团旗下主要拥有三块资产:东星航空、东盛地产和东星国际旅游。不过,昨日的发布会仅仅针对东盛地产一案,并未涉及东星集团此前最大资产、已破产的东星航空的相关事宜,但兰世立同时也表示,今后会对召开专题会议来讨论。

股权转让存争议

东星与融众的纠葛要追溯到数年前。2008年,受累于金融危机及原油价格上涨,民航业遭遇寒潮,东星集团陷入资金危机。为力保东星航空,当年7月,兰世立及东星集团与融众集团签订股权转让协议,以3.15亿元的价格将东盛地产100%股权转让给融众方面指定的两名自然人李军和杨嫚,但融众集团最终仅支付了8550万元。

兰世立一直都认为,融众未支付的借款是促使东星航空破产的重要因素。

2010年,兰世立及东星将融众诉诸公堂,但当时一审判决兰世立败诉。2013年8月,最高人民法院认定该案事实不清,将兰世立诉融众股权纠纷案发回重审。最高人民法院认为,该案的争议焦点在于,东盛地产的股权转让是否是真实意思表示。

本案东星方面的代理律师、京衡律师集团上海事务所董事长陈有西认为,东盛地产的股权转让合同是个“影子交易”合同,股权受让人没有参加谈判,没有支付对价;股权转让协议中的受让人是李军、杨嫚,但是与转让方兰世立等进行谈判的却是融众投资集团董事长谢小青、支付转让款的是融众集团及其关联公司等。

事实上这只是个名义上的股权转让合同,其本质是民间借贷的

抵押贷款,为了让高利贷借款看上去合法,而做成了股权转让,是双方虚假意思的表示,是无效的。”陈有西说,如果从借款合同的角度来看,融众本应支付东星3.15亿元,但实际仅支付了8550万元,这已构成了借款合同的根本性违约,因此我们诉请法院宣布股权转让协议无效并予以撤销,并对东盛地产的股权归属恢复原状”。

双方各执一词

兰世立认为,彼时与融众签订的股权转让协议本质上是股权质押借款协议,而融众集团借“名义合同”以8550万元的价格“骗取”了东星当时价值16亿元(评估值),现在价值超过30亿元的东盛地产”。

从东星集团提供的证据材料中可以看到,融众集团在写给时任武汉市常务副市长袁善腊的一份专题报告中提到,融众集团于2008年6月30日对湖北东盛房地产开发有限公司兴建的“光谷中心花园”项目进行“全面托管,封闭运作”,兰世立认为此报告佐证了融众集团只是托管而非占有东盛地产,上述合同是借款抵押合同而非股权转让合同。

不过,融众方面却对此持截然相反的态度。就在此前一天,谢小青也召开了新闻发布会,认定此案中双方签署的合同属于正常的股权转让交易,并不存在高利贷的抵押行为。

融众方面称,股权转让后,受让方李军、杨嫚发现东星集团隐匿了



兰世立在新闻发布会现场

曾灿/摄

高达数亿元的债务;在实际接盘后,李、杨二人支付了共计约2.3亿元的债务,加之已支付的8550万元,其所有合同约定的款项金额均支付完毕,合同履行完毕,属于有效合同。

“我们愿意归还融众8550万元的借款和利息,并且自行偿还东盛地产的债务,条件只有一个,就是拿出东盛地产100%的股权。”兰世立说。

袁善腊日前公开表示,此案是铁案,相信法院会维持原判。”不过,由于此案将延期审理,法院的判决结果尚未可知。若兰世立真的拿回了东盛地产,这笔价值数十亿元的资产对于这位民营企业企业家来说无疑意义重大。

链接 | Link |

兰世立简介

中国东星集团有限公司董事局主席、总裁,曾创造多项商界奇迹,有“湖北首富”之称。

2005年,东星集团申请成立航空公司获批,东星航空正式成立,兰世立名噪一时。

2009年,武汉市中级人民法院驳回东星集团破产重整的申请,意味着东星航空正式宣告破产。

2010年4月,兰世立因逃避追缴所欠税款,一审被判处四年刑期。2013年8月7日,兰世立出狱。

新闻短波 | Short News |

国机汽车澄清 特斯拉独家代理传闻

针对日前关于“国机汽车取得特斯拉品牌汽车在中国销售的独家代理权”的传闻,国机汽车(600335)今日发布澄清公告称,特斯拉在全球均采用直营的经销模式,故不存在媒体报道中提及的独家代理权传闻。

国机汽车称,招商证券分析师汪刘胜在今年1月25日发表的公司研究报告《进口代理Tesla体现优异竞争力》中,提及公司已取得特斯拉品牌汽车在中国销售的独家代理权,属于个人的猜测、判断,并非公司向其提供了相关信息。

此外,公告称,经公司核实,公司已接受特斯拉委托,取得Tesla Model S车型的3C认证证书。Tesla Model S车型获得3C认证证书的时间为2013年12月24日。3C认证属于公司进口汽车批发及贸易服务业务中可为跨国汽车厂商提供的多项服务之一,公司已为多家跨国汽车厂商、多款车型提供过3C认证服务。(张莹莹)

东风汽车与PSA 将深化全价值链合作

东风汽车集团昨日正式发布消息称,公司拟注资约8亿欧元(约合人民币66.83亿元)入股法国标致雪铁龙集团(简称“PSA”),与法国政府和标致家族旗下控股公司成为PSA并列第一大股东,此举标志着中国汽车企业首次战略性入股世界著名汽车企业。

据东风汽车集团相关负责人介绍,基于达成的共识,东风与PSA将进一步深化在全球范围内的全价值链合作。合作计划包括,双方在中国建立全价值链的研发中心,致力于汽车新技术、新产品的联合开发,主要为东风、PSA、神龙汽车公司提供研发服务;双方成立海外销售公司,负责PSA、神龙汽车公司产品在亚洲特别是东盟的销售和服务业务,并在其他海外市场进行合作。(张莹莹)

喜临门大股东护航另类激励计划

公司中层以上员工及重要加盟商集资8000万,设立基金增持公司股票

证券时报记者 张莹莹

不同于普通的股权激励计划,喜临门(603008)私人定制了一款资产管理计划,以激励员工及加盟商。喜临门今日公告,公司实际控制人陈阿裕已为部分公司高管、员工和加盟商提供担保进行融资,鼓励在自愿、合法、合规基础上买入或增持公司股份。

根据公告,增持人员将自筹资金委托实际控制人陈阿裕,统一代收代付给托管证券公司设立“财通基金——新安9号资产管理计划”,陈阿裕在提供个人担保完成1:1.5比例自筹资金与融资金比例融资之后,委托证券公司在对应托管银行监督下进行专业化投资管理。

参加“新安9号”的公司高管及骨干人员,通过实际控制人委托托管券商以不低于9.5元的均价购入喜临门股票。

据悉,本期“新安9号”资金总额共计8000万元。昨日,“新安9号”通过二级市场增持喜临门833.75万股,合计占公司已发行总股份的2.65%。此次增持共动用自筹资金合计3044.72万元,融资金4567.08万元,本次增持均价约为9.13元/股。剩余资金将不再购入公司股票。

据了解,陈阿裕提出公司业绩增长目标,并根据业绩目标达成情况,向所有增持人员提供不同的计划收益保底承诺。据悉,喜临门业绩增长目标为:2014年收入同比增

长35%,利润同比增长30%;2015年收入同比增长30%,利润同比增长32%。

陈阿裕承诺:在喜临门公司达成上述业绩目标基础上,所有增持人员的总投资年化收益率不低于15%(融资利息及相关手续费用由增持人员自行承担);如果业绩目标达成,而“新安9号”收益率低于15%,陈阿裕将以现金方式补偿直至所有增持人员的总投资年化收益率达到15%。如果业绩未达成上述目标要求,则陈阿裕向增持人员承诺5%的投资本金收益率,融资利息将由实际控制人承担。

另外,公告称,“新安9号”还为公司未来引进的人才预留部分股权。该部分资产份额由陈阿裕先行

闽系房企全国快速拿地隐藏风险

部分房企拿地投入远超销售额,融资若受阻很容易导致资金链断裂

证券时报记者 冯尧

土地市场今年年初持续高温,闽系地产商无疑起到了推波助澜的作用。

近日,上海青浦区推出两宗经营性用地,来自福建的泰禾集团(000732)以及正荣集团各有一宗土地入账,总成交金额约40亿元,溢价分别达到93%和59%。加上1月份融信集团联合绿地集团拿到的20.4万平方米商业用地,闽系房企加速扩张步伐引起业内热议。

不少市场人士担忧,包括旭辉控股(00884.HK)、阳光城(000671)、融信集团在内的闽系房企,全国范围内的高成本拿地不断涌现,部分房企拿地投入远超销售额,背后带来的高负债以及未来市场的不可预测将导致较大风险。

全国快速扩张

在国内土地市场上,闽系房企已经成为不容忽视的群体。多次高溢价拿下焦点地块。此次成交的两宗土地

分别为上海青浦区新城一站大型社区62A-02A纯住宅地块和青浦区徐泾镇联民路东侧商住地块。

经过94轮举牌,与11家开发商现场竞价后,泰禾集团最终以15.3亿的价格将62A-02A地块收入囊中,溢价率92.75%,楼板价1.26万元/平方米。紧随泰禾高溢价夺地之后,青浦区徐泾镇联民路东侧地块被正荣集团收入囊中,成交金额约25.6亿元,溢价59.4%,楼面价为1.58万元/平方米。

值得注意的是,不论是泰禾还是正荣,这两家福建开发商都是去年才刚刚进入上海市场。

2013年,泰禾曾斥资近200亿元在全国拿地,并正式进入上海,先后购得上海闸北区商办地块以及宝山高境住宅地块,此次青浦地块是其在沪第三个项目。2014年以来,泰禾在全国拿地价款已接近30亿元,获得土地建筑面积接近100万平方米。除了泰禾外,近两年来,诸如旭辉、阳光城、泰禾、融信、正荣等起家于福建的房企,纷纷大刀阔斧地进行全国化布局。

从2013年开始,旭辉加大了在土地市场上的出手力度,先后拿下将近30个地块,规模将近千万平方米。阳光城在2012年11月才进入上海,但在一年的时间里,该公司就斥资38.81亿元拿地,抢先完成了环绕上海自贸区的布局。

高价拿地埋风险地雷

这些闽系房企凭借积极扩张的高周转策略,在销售业绩方面也取得了质的飞跃。然而,对于迅猛增长的业绩,公司土地投入增幅更大,部分公司拿地金额甚至超出销售额。”克瑞尔研究中心监测数据认为,闽系房企在拿地方面普遍较为激进,旭辉、阳光城、泰禾和融信四家闽系房企销售拿地金额比均大,特别是泰禾与融信两家后起之秀,2013年拿地投入金额远超当年的销售业绩。

以融信地产为例,2013年以来拿地金额超过240亿元,而融信目前

仅10个在售项目,其2013年的销售金额约为120亿元,只够拿地金额的一半。而闽系房企扩张步子迈得太大,一旦经营管理能力跟不上,或者融资遇到阻碍,很容易导致公司资金链紧张甚至断裂。”沈晓玲认为。

房企高成本拿地意味着公司需要不断的融资来补充资金维持流转,特别是对于销售额低于拿地成本来说更是如此。以旭辉为例,去年旭辉以银行贷款、发行票据以及配股的方式进行了4次融资,成功导入了约37亿元的现金流。该公司去年上半年的净负债率也已超出60%的安全值,达到67%。

左手融资,右手拿地”是福建房企本轮扩张的普遍手段。去年北京、上海等一线城市过热的土地市场透支了市场未来两三年的增量,市场风险在土地价格不断推高下积聚。”同策咨询研究部总监张宏伟认为,福建房企已经把资金杠杆作用发挥到极致,借用基金、信托等方式来拿地,再通过高周转的方式对冲前期的融资风险,一旦市场风向转变,公司资金链会受到极大挑战。