

华润万家收购乐购获批 业内称划算

未来乐购品牌在中国不复存在,其135家门店全部改为“华润万家”

证券时报记者 李明珠

华润万家再下一城。中国最大的零售企业华润万家有限公司昨日宣布,其母公司华润创业与英国零售巨头TESCO(乐购)签署的合资协议已获得中国相关政府机构的批准,交易已经在5月28日完成,至此,历时半年多的收购终于尘埃落定。

新合资企业 销售额预计达950亿

公开资料显示,这桩交易最初公布于2013年8月,双方宣布已签署了谅解备忘录并进行排他性的合作商讨。收购成功以后,合资双方将组成多元化零售合资公司,于大中华地区(中国大陆、香港及澳门)经营大卖场、超级市场、便利店、现购自运业务及酒类专卖店等零售业务。TESCO将其在中国业务及现金注入合资公司,基于此,华润创业持有合资公司80%的股份,TESCO持有20%。

按照规划,双方成立的合资公司将成为内地、香港及澳门经营大卖场、超级市场、便利店、现购自运及酒类专卖店的唯一平台,新成立的合资企业销售额预计将达到100亿英镑左右,约合950亿元人民币。

未来,“乐购”品牌在中国将不复存在,其135家门店全部改为“华润万家”,至此华润万家旗下已有3970家自营门店和卖场。华润方面表示,乐购中国的2.5万名员工不会因公司合并受到裁员。

华润万家CEO洪杰则指出,公司选择和TESCO合作,不仅加强互补作用,也是中国零售巨头和外资巨头业务合并的重要一步。未来合资公司将致力于整合供应链及客户资源,进一步打造线上实体融通的全渠道经营模式。

此次收购堪称国内零售行业巨头收购外资零售企业第一单,因此备受市场关注。公开资料显示,英国Tesco是全球三大零售企业之一,全球门店

总数将近6000家,业务不仅包括零售,还涉及金融、加油站、电信和医药等领域。但在中国,TESCO的表现很一般,在多年经营未有起色的情况下,英国Tesco(乐购)选择与央企华润集团旗下的连锁零售集团华润万家合作。

提早筹划收购大局

截至2013年初的数据显示,乐购在中国的门店数量还不到沃尔玛的一半。对比来看,华润万家的超市业务已连续多年位居中国连锁超市第一位。截至目前,华润万家已进入全国32个省、自治区、直辖市和特别行政区,100多个重点城市。2013年全国自营门店销售额达924亿元,自营门店总数3835家,员工人数超过20万。

收购乐购之前,华润万家已经布好国内发展大局。纵观其收购历史可以知道,从2002年开始,华润万家即在全国各地大举并购地方超市,包括最初的江苏苏果超市;2005年收购天津月坛集团,同年又拿下宁波慈客隆超市,2年之后再次把天津家世界超市揽入旗下;2008年加快收购步伐,先后将西安爱家连锁超市和广东民润超市并入华润万家集团;2009年的收购目标则是无锡永安超市;2010年再次收购广州宏城超市;到2011年入主江西洪客隆超市后,国内超市的并购步伐才有所暂停。

目前,中国零售行业已从高速扩张的时期逐渐步入发展调整期,行业发展速度急剧下滑,“跑马圈地”时代结束。网络资源的稀缺让零售企业希望通过并购快速扩大规模、提高市场占有率,以求在激烈的竞争中处于优势。

2013年除了华润万家与TESCO的合作,物美也试图收购卜蜂莲花在中国区的36家门店,但交易最终未能成行。

“比较划算的一桩买卖”

当然,华润万家如何整合乐购,仍

然是一个业界关注的话题,北京昆零售管理咨询有限公司首席顾问刘晖向记者表示,按照一般中资企业收购外企之后的管理来看,首先避免不了两家公司的高层人事震荡,其次应该会关掉盈利比较差的一些门店,再就是进行企业文化融合,不过这都需要一个过程,预测时间大概为2-3年。

他认为,虽然英国Tesco(乐购)是全球三大零售企业之一,但是由于进入中国时间比较晚,作为外资零售企业在国内的销售情况并不好,内部管理混乱,整体上而言,华润万家收购乐购还是比较划算的一桩买卖。

业内对超市行业有句调侃的话,谁控制吃喝,谁控制地球。谁控制超市,谁控制法国。意思是指法国家乐福影响力太大。而在国内,外资巨头影响力太大也并非是件好事。”刘晖称,从快销渠道角度而言,超市这类大卖场形态的当道,事关民生,所以代表本土企业意志的华润万家扩张是必然的趋势。

刘晖表示,很多年前大家便议论纷纷,为什么中国不先开放百货行业,却先开放了超市行业,导致外资涌入那么快到迅速成为巨无霸的地步。按道理来说,百货行业贴近时尚业,对民生的影响小,应该先开放,超市这类对民生影响极大,应该缓一缓,所以当年政策开放的尺度是否过大在业界一直备受争议。

在业务整合领域,华润万家在收购英国Tesco(乐购)之后将派谁去主管新的业务,公司并没有给出明确的回复。毕竟收购才刚开始,据华润万家内部的人士指出,作为传统的中资零售企业,简单、坦诚和阳光是华润集团的文化,而华润万家相对而言更注重成本的节约,也更务实,堪称集团的标杆。

此前,作为华润万家母公司的华创首席财务官黎汝雄也曾表示,和乐购合作不只是为了它的100多个大卖场,而是看重它在行业内的核心竞争能力,包括物流能力、自有品牌、电脑系统等。

截至昨日收盘,华润创业收报22.1港元,全日下跌1.34%。



华润万家收购历史



张常春/制图

■明眼看市 | Ming at the market |

腾讯,让港股“触网”的小宇宙爆发吧

证券时报记者 吕锦明

在近期的港股市场上,不乏争先恐后“触网”的上市公司身影。

前段时间,在香港闹得沸沸扬扬的免费移动电视牌照风波中的主角之一、香港电视(OI137.HK)主席王维基日前宣布,计划斥资1至2亿港元用以打造网购平台,并以自己名字命名为“维基商场”。

无独有偶,堪称传统制鞋行业领军企业的百丽国际(O1880.HK),其首席执行官盛百椒在日前举行的股东大会上也宣布,在未来三至五年,公司将会加大在信息科技方面的投资,估计涉及资金多达数亿港元。尽管盛百椒坚称,百货公司仍然是中高端产品的销售渠道,不会被网购取代,但他承认,随着百货公司门店增长放缓,百丽国际会适当调低实体店

的数目。

由上述事件可见,“触网”,似乎成为很多企业涅槃重生、华丽转身的一条捷径。

值得注意的是,王维基在宣布“触网”的同时,坦言自己和公司是在走投无路的情况下才去发展网购平台,他的目的是希望通过网购平台赚取利润,再去支持自己的老本行,即电视节目制作。王维基的目标很明确——“维基商场”锁定的群体为家庭年收入40万港元的中产客户。

百丽国际的盛百椒也坦言,虽然目前公司在天猫设有网上销售店,但至今仍未掌握实体店与网上销售一体化的运作模式,未知如何协调,无意仿效其它零售商。可以说,百丽国际的触网显得有点准备不充分,摸石头过河。

为何这些公司对自己并不太熟悉的互联网如此热衷、乐此不疲?一方

面,“触网”俨然已经成为一种潮流、一大趋势;另一方面,近期内地一些科网股成功登陆海外资本市场的故事,或许也给出了一些尚未“触网”、甚至扎根于传统行业的企业对“触网”转型跃跃欲试的勇气。比如,日前在美国纳斯达克挂牌的京东,虽然其股价在上市第一天不温不火地涨了10个点,但对于与京东结成战略结盟的腾讯而言,已堪称一大成功。

另一个故事,就是韩国最大实时通讯应用商Kakao日前宣布,与已上市的韩国第二大门户网站Daum达成合并协议,并进行逆向收购。新公司改名为“Daum Kakao”,Kakao原有股东持新公司60%股权将于10月重新挂牌,交易中Kakao估值为30亿美元。而腾讯曾于2012年以6290万美元入股Kakao约13.84%,仅两年时间,腾讯账面已赚超过3.5亿美元(约

27.3亿港元),暴涨近6倍!

实际上,进入5月份以来,港股大市疲弱的走势所透露出来的一些迹象,也说明了企业“触网”的必要性。港股市场素有“五穷、六绝、七翻身”的谚语,结合当前外部大环境的影响因素,“触网”如腾讯一般,将有望成为港股大市卧薪尝胆、蓄势待发,迎来“七翻身”的有利条件和增长动力。人称“陆叔”的香港著名股评人陈永陆这样分析说,腾讯在本周终于完成“一拆五”,这令投资者参与其中的门槛大大降低。由于腾讯近期无论是在京东身上还是在韩国IT企业的投资,都取得了丰硕的成果,因此在股份拆细后,会更加吸引中小投资者的目光。他认为,如果腾讯的成功故事得以延续下去,那么在六月底、七月初力挽港股狂澜,将恒指再度推高的主要动力来源将非腾讯莫属。

TMT投资重回巅峰 深圳热度居全国第三

TMT行业投资已占创投业投资半壁江山。

据普华永道昨日发布的中国TMT(科技、媒体与通信行业)2013年第三、四季度报告,私募及创投在TMT行业投资自2013年二季度触底以后,于2013年三季度开始,投资走势峰回路转呈现上行趋势,至2013年四季度,无论投资数量、投资金额、平均单笔投资金额与2012年三季度均难分仲伯,重回近两年巅峰。

普华永道科技行业中国主管合伙人高建斌指出,与2013年上半年低迷形势相比,2013年下半年投资整体巨幅反弹,数量比上半年增加82%,投资总额增长49%。

报告显示,2013年三季度,TMT行业投资230起,占私募及创投当季投资总量48%;投资金

额19.08亿美元,占私募及创投当季投资总额25%。2013年四季度,TMT行业投资269起,占私募及创投当季投资总量58%;投资金额34.49亿美元,占私募及创投当季投资总额47%。

值得一提的是,TMT行业投资呈现强烈的区域特点,绝大部分投资发生在北京、上海、深圳、广东省(除深圳)以及浙江省。

在普华永道近日发布的另一份“机遇之都”的研究报告中显示,深圳在15个城市中总分排名第一,但也面临教育资源薄弱、医疗服务待改善、成本需控制等挑战。

普华永道审计部合伙人周伟然认为,尽管深圳位列机遇之都榜首,但和北京比,深圳在TMT投资的生态圈建设,特别是教育资源、吸引人才方面和北京存在差距,所以更多的机构愿意选择北京。(杨晨)

以公司名义买房绕限购:手续麻烦有隐患

实习记者 张夏欣

自2010年4月30日“住房限购令”实行开始,深圳户籍居民在本地限购两套商品房,为规避“限购令”,房屋中介给投资者支招,以公司名义购房。这样操作虽能绕过“限购令”,但手续麻烦,并存在财产所有权风险。

近日,记者以个人买房者的身份采访了深圳多家地产中介公司,中介机构均表示,以公司名义购房不受限购制约。

据现有税法,在买房阶段,以公司名义购房需按购买总价的3%计算契税,印花税按房产转移合同所记载金额

的0.05%计算。以个人名义购买住房,契税按购买总价的1.5%计算,免征印花税。由此可见,公司名义购房优惠比个人名义购房会少许多。

据美联物业刘先生表示,要避免限购,可以找一家公司,以该公司名义购房,但这样做十分麻烦,因为需要公司法人代表通过才可以办理相关手续,并且房子属于公司财产,存在一定风险。另一种方式是花几千块注册一家属于自己的公司。

他向记者支招称,你可以另外给别人2000块钱当跑腿费,帮你注册公司的人帮你做好各方面流水

(个人注册公司必须有三年以上流水),到时你再拿公司的营业执照去过户就可以了。如果自己注册公司,需要带身份证,住址去工商局申请。以公司名义购房,不管是一手二手房均可享受一次企业经营贷,贷款数量以公司的流水和银行政策为准。”

刘先生称,据他了解,许多客户都注册空壳公司去深圳龙华新区的观澜园买别墅,大概一千多万一套,可以享受企业经营贷五成,具体怎么贷,有开发商专业人员帮忙办理好相关贷款事宜。

记者以购房者身份咨询了招商银行深圳某分行工作人员,他称:“可将已持

有两套房产中的其中一套房产证抵押给银行,银行先要对房子进行评估,贷出资金,去买你的那套公司物业,然后分期还银行钱,也就是抵押红本的贷款利息。可贷金额是总值的七成,另外还需要公司出具证明等。”

上述工作人员也认为,通过公司名义实现买房愿望不仅复杂,也存在诸多隐患。他表示,注册空壳公司购房,中介机构会赚取购房者大量费用。同时从法律上讲,以公司的名义买房,房屋作为公司的资产,一旦公司出现经济纠纷,房子是抵债资产的一部分,对购房者而言,存在潜在风险。

社科院:香港竞争力全国第一

中国社会科学院公布《2014年中国城市竞争力报告》指出,最新中国城市竞争力排名,香港连续12年在综合经济竞争力排名第1,第2至5名分别是深圳、上海、台北及广州,在可持续竞争力方面,香港也排第一。

但是,在这份报告中也同时指出,香港综合竞争力虽然仍是全国首位,但增速乏力,后劲不足,其中综合效率竞争力分项指数落后于台北及澳门,综合增量

竞争力指数更下跌10位,全国排名第18位,反映香港人才、软体设施优势逐渐消失,创新气氛无提升。香港缺乏土地令租金高昂,阻碍中小企业发展。而且过份倚重金融地产等少数行业,令香港经济缺乏稳定增长点。人口老化加速,国际及国内城市竞争,令香港持续发展面临挑战。

报告认为,香港政府应改变施政理念,在土地、新兴产业及长远人口方面,制订长远发展规划。(李明珠)