澳洲企业欲推农产品统一品牌出口中国

证券时报记者 余胜良

中国国家主席习近平与澳大利亚总理阿博特17日在堪培拉举行会谈,双方宣布实质性结束长达九年的自由贸易协定谈判。

与此同时,得到官方支持的两国民间组织"澳中农业和食品安全百年合作计划"(下称百年合作计划)也达成多项共识,其中之一是澳大利亚将推出农产品类统一品牌,以便更好进入中国市场。

该组织包括中澳两国主要食品和纤维业的公司和政府代表各50位会员,旨在进一步促进中澳两国在农业基础设施建设、农产品贸易、食品安全、现代农业产业链建设等方面的互利互补。

据了解,中澳成立自贸区后,澳方受益的主要是农业、畜牧业和旅游业等。为备战中国市场,百年合作计划15日曾在堪培拉举办首届会议,同意启用象征澳大利亚清洁、绿色和安全食品的全新品牌,此举可以为澳大利亚农产品开发形成品牌保护伞。

"过去各个州、各个行业甚至各个公司分散在像中国这样一个又大又复杂的市场,效率低下,"百年合作计划联合主席安德鲁·弗里斯特(Minderoo集团主席)表示,"我们正在推出的统一品牌会提供捷径。"作为澳中农业和食品安全百年合作计划的成员,广告业专家海罗德·米西尔带领的团队正在开发该品牌。

"澳大利亚农业是清洁、绿色、而且非常安全和可靠的,澳大利亚农场主们已经通过土地管理对减排做出了巨大贡献,使我们成为中国很好的合作伙伴。"弗里斯特说。

新希望集团刘永好也是百年合作计划的主席,他表示,"澳大利亚农业商务及政府领袖的愿景,即采取大胆的措施展示出我们是团结,高度合作的行业,有能力向中国提供清洁、绿色、安全及优质的产品,不仅将改变澳洲农民的未来而且使中国消费者大大受益。"

中国是澳大利亚最大贸易国,也是澳大利亚农产品的第一出口国,2013年双边贸易总额约1500亿美元,其中,澳大利亚农产品出口中国的总额为73亿澳元(约69亿美元)。

澳大利亚寄望于农产品出口可以弥补该国矿业低迷的现状。而在农产品出口中国方面,新西兰是澳大利亚的榜样,2008年新西兰与中国签署自贸协定后,一跃成为世界最大乳制品出口国。

澳大利亚贸易部长安德鲁·罗伯表示,有关澳中自贸协定的大方向,是澳大利亚产品的准入将至少与新西兰的一样,并进一步放宽中国资金投资澳大利亚企业以提升产能。

"我们正在期待正式的细节,但是双方都认为主题非常积极,工商界对进一步放开继续充满信心,"弗里斯特表示。

据澳洲新闻集团报道,中澳自贸协定将带来180亿美元的效益,85%的澳大利亚货物将免关税进入中国市场。预计4年内将有93%的货物免关税,而十几年后这一数字将达到95%。

除澳洲企业跃跃欲试外,多家中国企业在澳大利亚投资也有农业项目。

去年12月,新希望集团旗下新希望投资基金与多位战略合作伙伴收购了澳大利亚第四大牛肉加工商Kilcoy畜牧业公司(KPC)的多数股权,中粮集团也收购了葡萄庄园和澳洲糖业的资产。

澳铁矿石大佬谋局中国人餐桌

证券时报记者 余胜良

作为一名企业家,澳大利亚人弗里斯特(Andrew Forrest)无疑是思维活络敢作敢为的典型。他的成名缘于打造了全球第四大铁矿石生产商FMG(Fortescue Metals Group Ltd),而如今他又在澳大利亚农业领域四处投资,眼光则瞄准了中国。中澳双方农业领域的合作桥梁,"中澳农业及食品安全百年合作计划"就是由弗里斯特一手推动。

有媒体报道,今年4月份,弗里斯特在北京向国务院总理李克强介绍他所提出的澳中农业百年合作计划,希望能够通过一定的合作框架,保证中国可从澳大利亚获取高质量的农产品。澳大利亚则将全力振兴农业,力争在未来百年时间内成为中国最大的农产品供应方。李克强对此提议很感兴趣。他呼吁澳政府认真制定与中国有关的政策,积极推动两国关系发展。

弗里斯特团结了中国农业领域的明星企业,包括新希望集团、中粮集团和益海嘉里等。该组织有100位行业领袖加入,中澳两国各50名。

为了满足中国强劲的需求,他通过2009年和2014年两次收购获得西澳3个养牛基地约7300平方公里农地。今年5月份,他又收购了西澳最大的牛肉加工厂Harvey Beef,这是西澳唯一一家获准向中国出口的牛肉加工厂。弗里斯特表示自己早前在与中国进口企业商讨时了解到,中国市场蛋白质产品缺口巨大,每年需要进口超过10万头活牛。

弗里斯特进入农业时点,和他在中国活动增多密切相关。弗里斯特近年来合作客户多在中国,这也是他瞄准中国市场的诱因。

2008年,全球陷入金融危机之后,FMG曾经遇到很大困难,但是依靠强劲的中国市场需求和股东注资度过困难,并一度以打破三大矿山垄断的角色出现。虽然不时传出遇到财务危机,不过从最近几个季度表现来看,FMG表现良好,并可以提前减少债务降低财务费用。

最近铁矿石价格只有75美元/吨,相比前期下跌不少,但弗里斯特表示FMG的铁矿石开采成本仅为每吨40美元左右。

澳大利亚铁矿石资源丰富且品味高,这是天然优势。同时,澳大利亚在农业上也具有天然优势,土地辽阔,地广人稀,农业资源丰富,在畜牧业上优势明显。这两种资源,对中国都具有吸引力。

矿业和畜牧业是两个截然不同的行业,但却又有两个相同之处,即都是澳大利亚的优势产业,最大的市场又都是中国。

弗里斯特的过人之处并不是发现这两个产业的优势,而是善于利用已有资源开疆辟土的能力。比如铁矿石市场本有三大矿山垄断,但是弗里斯特能够巧妙利用中国市场和资本寻求突破,在农业上,弗里斯特也善于利用中国需求,提前谋局,果断下注,下一盘新棋。

不过,虽然澳大利亚在文化理念上是西方国家,但由于地理原因,在经济交往中,和中国等东方国家的交往越来越多是自然趋势。弗里斯特虽然在个人行动上率先突破,但也只是大趋势的一部分。

大股东"输血"20亿助招商轮船提升运力

证券时报记者 蒋晔

招商轮船(601872)今日发布公告称,拟向大股东招商局轮船股份有限公司非公开发行5.76亿股,募集资金金额不超过20亿元,用于购建5艘节能环保型超大型油轮(VLCC)和6艘节能环保型散货船。

此次非公开发行的定价基准日为2014年11月18日,发行价格为不低于定价基准日前20个交易日公司股票交易均价3.65元的90%,按95%确定为3.47元/股。

据悉,今年9月招商轮船全资子公司与大连船舶重工集团就建造2艘31.9万载重吨新型节能环保VLCC原油船签署了造船协议书,亦同时就选择续造1艘31.9万载重吨位节能环保型VLCC签署了选择性协议书;此外还与上海外高桥造船有限公司就建造2艘31.8万DWT节能环保型VLCC签署了造船协议。

上述协议总价款4.87亿美元,约合人民币30亿元。公司拟投入募集资金中的18亿元,缺口部分公司将以自筹资金解决。公告显示,项目达产后,可形成年约159.3万吨的运力,内部收益率为10.71%,静态投资回收期为11.6年。

自2012年实施非公开发行股票以后,招商轮船一直耐心等待市场机会,于2013年2月落实了10艘节能环保型VLCC订单之后,招商轮船还积极响应政府号召,加强央企间的合作。

2013年12月,招商轮船与中国石化集团旗下石油贸易公司签署新的长期运输协议,进一步约定运量和运价锁定机制;2014年9月,与中国外运长航集团有限公司通过下属子公司在香港注册中国能源运输有限公司,公司持有其51%股份并主导其经营管理,在进一步扩大油轮船队规模后,招商轮船拥有和控制的VLCC运力将有望跃居全球油轮船东前列。

招商轮船散货船队目前拥有13艘散货船,总载重为155.6万吨位,船队船龄老化问题严重。

尽管2014年7月以来,招商轮船已累计出售8艘老龄干散货船,但15年以上的老龄船艘数仍占整个散货船队的46%,船队更新换代迫在眉睫,且散货船队运力短期内明显下降,需要及时补充运力。

为优化公司散货船队结构,2013年9月招商轮船全资子公司与中船澄西船舶修造有限公司就建造"2+4"艘6.4万DWT节能环保型散货船签署造船协议,并于2014年1月行使了4艘6.4万载重吨位散货船订单的选择权。协议总价款1.5亿美元,约合人民币9.21亿元,公司拟投入募集资金中的2亿元,缺口部分公司也将以自筹资金解决。

该项目达产后,可形成年约38.4万吨的运力,12.77%,静态投资回收期为11年。

今年以来招商轮船连续宣布了多项运力更新和提升计划。9月27日,招商轮船还曾发布公告称,其全资子公司香港明华船务有限公司与淡水河谷签署《战略合作框架协议》,香港明华拟新造10艘超大型矿砂船,并以这10艘船舶为主体与淡水河谷签署25年铁矿石包运合同。

深桑达定增9亿进军高铁通讯及物流

证券时报记者 水菁 邝龙

停牌近半年的深桑达(000032)今日宣布,公司将通过定增的方式购入无线通讯、神彩物流及捷达运输的全部股权,由此增强在物流服务领域的能力,并藉此进军高铁通讯和仓储物流领域。公司股票今起复牌。

据公告,深桑达将向实际控制人中国电子全资控股的中国中电国际信息服务有限公司(简称中电信息)、何兵等26名自然人发行股份购买其持有的无线通讯100%股权,向中电信息、郎建国等28名自然人发行股份购买其持有的神彩物流100%股权,向中国电子全资控股的中电进出口公司发行股份购买其持有的捷达运输100%股权。

此次交易标的的预估值约为9.3亿元,拟发行股份总数约为1.21亿股,发行价格定为7.68元/股。

此次交易完成后,深桑达将成为中国电子旗下整合电子信息板块和电子物流板块的平台。这也意味着,CEC的板块整合步伐正在加快。

深桑达目前主营电子制造、电子商贸及房地产业务。最近几年,受电子行业国际市场低迷、国内竞争激烈的影响,公司盈利情况不佳。数据显示,今年前三季度,深桑达亏损1205.36万元。

此次重组中,深桑达选择了业务利润率和资产收益率较高的,且能够与上市公司已有业务形成协同效应的优质资产。

数据显示,无线通讯2012年、2013年、2014年上半年主营毛利率分别为87.32%、83.79%、86.21%;神彩物流同期毛利率分别为3.31%、3.71%、5.12%,捷达运输同期分别为17.20%、20.52%、24.12%,

此外,2012年、2013年以及2014年上半年,上述三家标的公司的合计净利润分别为4258.35万元、6108.14万元、3935.45万元。

据悉,此次置入的无线通讯专注于行业通讯和控制领域,提供专用的通讯、控制设备及服务,是全球重要、中国最大的面向高速铁路新一代移动通讯GSM-R系统终端供应商。

神彩物流及捷达运输所处的行业为仓储物流行业,神彩物流的主营业务为运输、仓储和装卸以及供应链管理,捷达运输的主营业务为国际货运代理、仓储服务、供应链管理、陆路运输、设备搬入服务、通关和保险等。

上述三家标的公司中,无线通讯100%股权的预估值为6.02亿元,神彩物流100%股权的预估值为6244万元,捷达运输100%股权的预估值为2.66亿元,预估值较账面净资产的总体增值率为138.8%。

根据中国电子"十二五"规划提出的总体发展战略,中国电子拟整合内部现代信息服务业务,对旗下电子商务、移动互联、智慧城市业务进行重组整合,解决集团内各板块资源分散、资金匮乏和体制机制滞后等突出问题。

*ST二重多计坏账 亏损增加4.6亿

证券时报记者 周少杰

一边银行贷款逾期未还,一边客户货款回收困难,*ST二重(601268)正面临纠结的债务难题。雪上加霜的是,*ST二重今日宣布变更会计估计,经测算,损益影响约为-4.6亿元。目前,该公司因连续三年亏损,被交易所暂停上市,若今年继续亏损,将可能退市。

*ST二重公告称,受国内外宏观经济影响,钢铁、冶金等公司下游行业产能过剩,重型装备行业仍未回暖。公司货款回收困难,存在大量逾期货款,发生资产损失的风险极大。为更加客观、准确地反映公司当前所处的内外部环境下的应收账款的公允价值,公司对应收账款坏账准备计提比例会计估计进行变更。

根据*ST二重公布的会计估计变更内容,公司对不同账龄应收账款的坏账准备计提比例进行相应的调整,分别将1年以内(含1年)、1-2年、2-3年、3年以上账龄的应收账款计提比例提升至5%、20%、50%、100%。此次会计估计变更自2014年11月1日起执行。

此前,*ST二重还公告,截至2014年11月10日,公司及控股子公司累计银行贷款等债务44.89亿元逾期。2014年前三季度,*ST二重已累计亏损14.18亿元。值得注意的是,2011至2013年*ST二重已连续三年亏损,分别亏损1.40亿元、28.89亿元和32.07亿元。

若今年年报显示继续亏损,*ST二重将有可能被交易所作退市处理。

茂硕电源1.9亿控股 柔性电路板公司

见习记者 阮润生

茂硕电源(002660)今日公告,拟以非公开发行1870万股股份及支付现金3009.6万元的方式购买方笑求、蓝顺明合计持有的湖南方正达55%股权,交易作价1.9亿元。公司股票今日复牌。

收购草案显示,此次交易对价的84.3%将通过向湖南方正达现有控股股东方笑求、蓝顺明夫妇发行股票,募集1.62亿元。剩余3009.6万元将以配套融资募集的现金支付,发行价均为8.64元/股。湖南方正达净资产账面值为9143.92万元,评估值为3.5亿元,增值率为281.89%。

此外,茂硕电源将分别向特定对象宗佩民、曹国熊发行311.67万股募资5385.57万元,用于支付收购湖南方正达8.64%股权的现金对价价款以及相关费用等。

此次交易以及配套融资完成后,方正达将成茂硕电源控股子公司。方正达主营业务为印制电路板相关产品的研发、生产和销售,产品主要应用于LED照明领域,并逐渐向智能移动终端领域延伸。

根据《盈利预测补偿协议》,方正达2014年至2016年实现的扣非后的净利润分别不低于3484.8万元、4356万元和5227.2万元。

同日,公司公布共计770万股的限制性股票激励计划草案,约占总股份3.05%。激励对象包括董事、副总经理、董秘方吉槟,财务总监罗宏健,副总经理刘耀平和潘晓平,以及核心业务(技术)人员,共计67人。

绿地集团明年海外销售 将达400亿

证券时报记者 蒋晔

绿地集团2015年海外业务销售规模将达到400亿人民币,与今年相比翻一番。在G20首脑峰会期间举行的中澳工商界CEO圆桌会议上,绿地集团董事长张玉良向中国国家主席习近平与澳大利亚总理阿博特做了如上汇报。

据悉,绿地集团全球范围内房地产在建面积超过7500万平方米,总投资额超过600亿美元。其中,海外项目总投资超200亿美元,持有酒店超过100家。

今年绿地集团海外业务销售收入将达200亿人民币,而明年将再翻一倍,达到400亿人民币。

在绿地未来5年的规划中,将强化全球经营、多元发展,使企业的全球投资布局更加完善,跨国经营水平全面提升,到2020年企业跨国指数达到25%以上。

2013年起,绿地开启国际化战略,当年在韩国济州岛、澳洲悉尼、墨尔本,以及美国洛杉矶、纽约等地,陆续开工一系列大型项目。

而"绿地香港"在香港联交所的鸣锣上市,标志着集团成功搭建了海外融资平台,加速融入国际市场。

2014年,公司新进英国伦敦、加拿大多伦多、马来西亚新山,追资澳洲、韩国,竞标布里斯班大型城市综合体项目,济州项目首批产品交付,两家绿地酒店分别落户美国洛杉矶和澳大利亚悉尼,绿地国际酒店管理集团成为首个落户悉尼发展的中国酒店集团。

"回顾绿地两年国际化之路,呈现在行业面前的表象,是高歌猛进的扩张。但事实上,我们深感比资本收益更具价值的,是我们探索出的更为成熟的开发模式、融入国际市场的路径方式,更重要的是,国际化实践也正全方位地反哺于企业的加速成长。"张玉良称。

他同时表示,中国资本、中国企业正试图在更高层面上参与全球市场,绿地集团力图成为其中的标杆。

张玉良认为,相比出海之初,"升级版"的绿地国际化战略体现为几个关键词:区域深耕,从多点布局向深耕发达国家、核心区域转变,从先期试水性质的单体项目开发,向系统化投资布局转变;全球客群,从初期聚焦国内客群,向面向全球客群转变;自主开发,不作财务投资,培育自有团队;多方共赢,令投资地及消费者充分受益。

除此之外,绿地能够在国际市场第一时间把握投资机遇也得益于先进体制机制优势。

张玉良坦言,在海外投资过程中,绿地的混合所有制体现出显著优势,灵活高效的决策机制大大加快了投资效率,多元利益主体的集体决策更能有效控制风险、保障收益,成为绿地快速成功把握投资机遇的重要保障。