

大股东双头控制 茂化实华姐弟决斗提前至25日

1966年出生的刘军2001年走进资本市场,一度收购5家上市公司,一时间风头无限。但随着贿赂事发,刘军锒铛入狱,目前还在服刑期。

入狱后,刘军将北京泰跃资产委托给好友,后被委托给其姐刘华打理。当刘军试图控制北京泰跃时,发现已不受其控制。

证券时报记者 余胜良

茂化实华000637实际控制人刘军担心在11月30日股东大会上发生的一幕,提前上演了。

此前,根据刘军授意,茂化实华大股东北京泰跃房地产开发有限责任公司提议茂化实华召开临时股东大会罢免董事长刘华,选举新董事和董事长。

刘军通过两家公司持有北京泰跃100%股权。但是同样是北京泰跃,21日又向茂化实华发出通知,称撤销刘华董事长职务的议案没有经过董事会和股东大会同意,要求撤回该议案。茂化实华董事会计划在25日表决是否撤回议案。

据悉,刘华和刘军为姐弟关系,目前刘军正在服刑,控制了北京泰跃的公章和营业执照。而刘华则部分控制了北京泰跃的董事会及两家法人股东。

所以同样一个公司会向茂化实华发起内容迥异的提案。

如果茂化实华撤销该股东大会议案,刘军想控制茂化实华的打算就再度泡汤。

变数

茂化实华9名董事在10月28日董事会中投票全部同意召开股东大会审议要求罢免刘华的议案,其中包括现任董事长刘华。

刘华为刘军姐姐,自2006年刘军因行贿罪被抓判刑14年,刘华走向前台,成为茂化实华董事长。去年下半年开始,双方矛盾公开化。目前还在服刑的刘军认为刘华侵占其资产,没有按照其意志行事,所以想换掉刘华。

通常情况下,一家公司实际控制人换派驻董事,应该比较容易的事情。11月30日将召开的股东大会,只要出席会议股东所持表决权过半通过就可罢免刘华,北京泰跃持有茂化实华29.50%股权,中国石化集团茂名石油化持有14.75%,其他股东持股非常分散,均不超过0.86%。

一般而言,参加此类股东大会的表决股东不会太多,只要出席股东不超过59%即可成功。从股东结构来看,二股东是一家国企,态度温和,不介入公司管理,即使二股东不同意罢免刘华,刘华也需要另外超

过14.75%股东和她站在一起,这基本上不可能实现,或者刘华可以通过二级市场收购股票,但需要收购相当数量,截至目前茂化实华也没有被举牌。

尽管刘华已经投票同意召开临时股东大会商讨将其罢免的议案,但是她的态度还至关重要。因为刘华尽管不是北京泰跃股东,却可以牢牢掣肘北京泰跃的决策,北京泰跃的董事刘霞,以及两个法人股东和刘华站在一起,刘军认为刘华目前已控制了北京泰跃的两个法人股东。

所以,刘军最为担心的事情,是刘华在茂化实华11月30日举行的股东大会上,会以北京泰跃两家股东的名义,否决他授意的北京泰跃股东代表投票资格。

届时,刘军就会以北京泰跃两个股东的资格,再否决北京泰跃两个股东的决议,但那时就会成为一派乱局。

刘军预期的较量提前发生,北京泰跃已向茂化实华提起议案,称北京泰跃21日召开的股东大会通过决议,北京泰跃没有意向撤销刘华茂化实华董事长职位。茂化实华已决定25日召开第九届董事会,投票表决是否支持北京泰跃股东大会所提议案。北京泰跃的两个法人股东授权代表签名者为肖书云,肖书云是刘军之母。也就是说,茂化实华董事会如果25日决定撤销议案,刘军期待的30日股东大会就不会召开了。

根源

北京泰跃有两个法人股东:北京东方永兴科技发展有限公司,占股20%;北京神州永丰科技发展有限公司,占股80%。东方永兴中,刘军占股82%,刘汉元占股18%;神州永丰中,刘军占股80%,刘汉元占股20%。

刘汉元是刘军父亲,已在2013年去世,刘军对外声称,刘汉元没有实际出资,当时只是为了注册需要,相关登记文书上的名字也是由他代签。

目前刘军掌握北京泰跃公章和营业

执照,北京泰跃可以以大股东名义向上市公司提起议案。但是这种控制是不完整的。

北京泰跃原有3名董事。除刘军外,另外两人分别是刘汉元和李宏,董事长(法定代表人)为刘汉元。北京泰跃董事李宏变更为刘霞的儿子杨松宇,2011年6月24日变更成了刘霞,刘霞是刘军的另一个姐姐。刘军称他对此并不知情,称刘霞已被刘华控制,完全站在刘华一边。

刘军由于尚在服刑期没有资格担任董监高,刘霞为公司唯一合法拥有董事资格行使董事职权的董事。根据北京泰跃2014年1月1日召开的股东大会决议,授权刘霞在新任董事长改选之前代行公司董事长(法定代表人)的职权。

刘霞可以以法人和董事长的职位,刘华可以以北京泰跃两家法人股东名义,否决北京泰跃所提议案。这事儿以前就发生过一次。

早在2014年11月18日,北京泰跃向茂化实华董事会提交《关于免去刘华女士董事职务的议案》,提议茂化实华召开董事会进行表决。同时还要求茂化实华收到提案两日内发出股东大会补充通知,公告北京泰跃临时提案的内容。

但2014年11月20日,茂化实华复函称刘霞作为北京泰跃唯一具备合法资格的董事及代行董事长(法定代表人)职权的人士,声明对上述函件从不知情,未予签发,亦不予认可,因此不能召开临时股东大会。否决的另一个理由是,北京泰跃股东大会不知晓也没有通过该决议。

据刘军一方交代,东方永兴和神州永丰的公章掌握在刘华手中,刘华控制这两家公司,刘华可以以召开北京泰跃股东大会名义,否决刘军所提议案。

错节

我们一直在为11月30日做准备,没想到对方提前出招了。”广东华商律师事务所律师李库库说,针对新变数,刘军

一方的对策是否决掉北京泰跃股东大会决议。

李库库表示,其实东方永兴已经更换了公章,已在报纸上声明原公章作废。假如说北京泰跃按正常程序召开股东大会,东方永兴没有参加,那通过的决议是有效的,但是那个所谓股东大会中盖的东方永兴公章都是假的,东方永兴并没有收到股东大会通知,我们据此就可以无效掉这次股东大会决议。”

此外,李库库表示,北京泰跃股东是东方永兴和神州永丰,刘军作为东方永兴和神州永丰的股东和实际控制人,从未授权任何个人代表东方永兴和神州永丰出席北京泰跃股东大会。即使加盖东方永兴和神州永丰公章,刘军也可以否决。

这就走进了互相否定的怪圈。

工商资料显示,东方永兴在8月25日更换刘军为法人、董事长和总经理。按道理而言,刘军没有资格担任法人和董监高。李库库解释这是公司内部治理问题,只需东方永兴重新选举即可解决。

神州永丰换了几次法人代表,刘军一方称他并不知道,也没有经过其同意,他已申请笔迹鉴定证明签名系伪造。

听起来不可思议,但是持有绝对控股地位的股东,无法有效控制公司,却并不新鲜。

大成律师事务所律师魏士稷认为,这种案例一般出现在股东之间或者高管之间出现纠纷的情况下,争执双方控制公章、法人等争夺利益。

而且从程序上讲,股东即使是100%控股,也并不等同于公司本身,公司一旦成立就有了自己利益。股东主张权利也要遵从程序。在北京泰跃一案中,就出现股东和公司之间意见不能统一互相扯皮的情况。

比如,股东大会基本无法召开,因为东方永兴和神州永丰的股东之一刘汉元已经去世,需要确立新股东,何况刘军认为他是实际出资人,也可能引起遗产争

夺战,都需要相当长时间才能尘埃落定。

在没有新股东情况下,也可以召开股东大会,需要向可能成为遗产继承者发出通知,要其参加,但是在该案例中,刘军与刘华已势成水火,难以以配合。

魏士稷认为,股东要主张自身权利没有法律障碍,只是需要时间慢慢拆解。

恩怨

刘军已经通过友人发布两次记者招待会,散发刘华侵占其资产行为。这些前期铺垫都是为了拿到茂化实华控制权。

刘军服刑近10年,资产丧失殆尽,只有茂化实华这个平台还算优良,他盘算过,所持茂化实华股权抵消债务后还有剩余,希望出狱之后留下东山再起的资本。他认为现在刘华已通过种种手段转移资产,所以积极运作以换掉刘霞茂化实华董事长职位。

作为外人,很难想象刘军所称刘华控制刘霞以及其母亲的说法,按道理刘军作为家中独子,应该获得家人帮助才对。对此刘军的解释是,刘华告诉家人刘军被骗了,身边围绕了一帮觊觎其财产的损友,刘华这样做是为了给刘军保住财产。

从2014年下半年双方开始撕破脸,外界还很难获知双方争斗的真实原因。刘华当初正是因为刘军委派才进入茂化实华董事会。

2007年7月湖北金环要求北京泰跃偿还股权转让款并承担违约责任,北京泰跃持有的茂化实华的全部股权被司法冻结,刘军被司法机关采取强制措施后,授权给多年好友、泰跃系高层宝立新代管理泰跃公司及其关联公司,但没多久宝立新也被相关部门带走协助调查。于是,宝立新授权刘华代管理泰跃公司及其关联公司。

刘华管理茂化实华这几年,至少从财务上看有明显改善。但对公司和资本市场而言更重要的是,股东权利得到保护和主张。

骑士乳业 快速崛起的乳品区域龙头企业

题记:正如纳斯达克能走出苹果、微软、谷歌等巨型企业一样,作为“中国版纳斯达克”的新三板交易市场未来也将承载中国企业的希望。随着中国经济及资本市场的不断崛起,也必将会在其中诞生一批伟大的企业,因此新三板是极具投资价值的板块。但是,随着新三板上市企业突破四千家,如何选择其中最具有投资价值的公司,在这些潜力公司仍处在萌芽期就从芸芸众股之中识别出来,就需要投资的智慧,必须从时代的宏观面走向企业的微观面,甄别出代表下一个时代精神的企业,才能沙里淘金。

众所周知,农业现代化是我国资本市场的投资热点,农机农资、现代养殖板块都成为了一轮又一轮的投资热点,相对而言,细分行业中乳品行业由于受到了三聚氰胺的影响,一直以来发展备受质疑,除受创最深的婴幼儿奶粉外,消费者对于奶制品的整体安全性均有怀疑,部分消费者选用国际乳品品牌,部分消费者转而寻求乳制品的替代性摄入,行业整体发展滞后于经济表现。

但是随着近几年国家对于奶制品安全问题的强力整顿,中国奶制品行业的监管已经走在了食品行业的前列,加上业内公司的不断努力,新产品的不断推陈出新,消费者的信心已经逐渐恢复,加之中国经济发展水平和行业的普遍经验,我们认为国内市场将迎来新一轮的以低温奶为代表的高速成长期,在新的历史条件下,行业新一轮的角逐也将就此展开。

乳品行业涅槃重生 迈向低温奶的新时代

三聚氰胺事件虽然影响了消费者对国产乳制品的质量安全的信心,但乳制品消费升级的进程并没有打断。一方面,上游养殖结构开始发生变化,规模化、集约式养殖成为不可逆转的趋势,结构升级已经是毋庸置疑的行业发展主线。另一方面,随着人均消费量的上升,需求差异化和层次开始显现,消费升级趋势帮助高端乳制品特别是低温乳制品的需求打开。

从乳品行业的发展基本面来看,中国距离发达国家甚至发展中国家的平均牛奶摄入量仍然有较大的差距,参考成熟市场人均乳制品消费量,目前中国仅为日本韩国的一半,全球的三分之一,同时结构上低端乳饮料的占比偏高,结构仍有升级空间。

图:我国人均乳品消费量国际比较

数据来源:前瞻产业研究院乳品行业研究小组整理

目前液态奶、酸奶、奶粉都出现明显的升级趋势,总量提升与结构升级将是行业重要增长动力。

新三板上市 助力骑士乳业快速崛起

在当前的乳制品行业结构中,伊利、蒙牛双雄争霸,组成了无可撼动的第一集团;光明、三元、晨光、燕塘等组成了行业的第二集团,第二集团在大品类上采取与第一集团的跟随战略,在部分细分产品做差异化的竞争,努力迈向全国,与第一集团形成角逐全国市场之势;而大量地方性品牌则构成了乳制品行业中的第三集团,主要集中在区域内细分市场,集中力量做好当地市场,在重点产品力争重点突

破,做强细分领域。

骑士乳业就是目前乳品行业第三集团中极具特色的企业之一,公司从创立至今23年一直专注于乳品行业,形成了一条从饲草种植、奶牛养殖、乳制品生产及加工、终端销售的全产业链,拥有一个20000亩的农场,两个大型现代化奶牛养殖基地(公司农场与牧场形成了整套的机械化应用,公司人均管理农场土地800亩,处于行业内领先水平)、日处理鲜奶400吨的加工厂(终端方面主打零添加型酸奶制品、成人奶粉、巴氏奶等奶制品),形成了一条完整的产业闭环,既有利于熨平行业的周期波动,又可以做到产品质量全程可追溯,同时种植与奶牛生物性的资源可以进行生态互补,实现良性的生态循环。

图:全产业链格局

公司目前正处于大发展的时期,正在建设的后续牧场,将使现有的养殖能力在未来2-3年内提升一倍以上,预计到2018年将形成10000头奶牛的养殖能力。公司主要牧草种植与奶牛养殖基地位于鄂尔多斯达拉特旗展旦召苏木地区,是不可多得黄金奶源产地,同时该生产基地人口密度较低、人地矛盾不突出,有利于公司快速扩大牧场的规模。

同时公司是一家创业型企业,从单

一生产型做到全产业链布局,一点一滴都是依靠自身打到现在,创业团队一直非常稳定,专注于乳制品行业,23年来已经积累了丰富的行业经验,厚积薄发,已经呈现出典型的加速发展态势。同时,新三板上市解决公司最大的资本瓶颈问题,对于公司的发展将是一次质的飞跃,借助上市后的平台,公司可快速整合区域内的中小企业,输入公司先进管理的能力形成合力,同时上市后股权关系清晰有利于公司在战略资本层面上加强合作,公司有望在区域内迅速扩大规模、形成优势。

“一链一圈”深化顶层战略 地缘优势脱颖而出

● 深化“一链一圈”战略 合理布局深化区域战略纵深

骑士乳业最大的投资亮点是采用了一“链一圈”的发展战略,其中“一链”指乳制品的纵向产业链,形成牧草种植、奶牛养殖、乳品加工、终端零售的全产业链发展,纵向一体化有利于熨平行业周期性的波动,在目前国内高端奶源仍然比较匮乏的情况下,能够掌握上游优质高端奶源的企业对于不断实现产品结构升级、驱动盈利的提升无疑具有极大的优势。公司一直是蒙牛高端有机奶源的供应商(主要用于特仑苏等高端市场),随着自身销售能力的增强,下游市场的开拓,已经逐渐摆脱对蒙牛采购的依赖,今年上半年来自蒙牛的采购占比已经降至36.03%,对比上市前的七成左右,公司自身的闭环效应愈加明显,在当前奶业波动较大,上下游不平衡的格局下,公司纵向一体的发展战略无疑业绩稳定性更高。

另外,骑士乳业所形成的完整产业链更加有利于生态的维护,农场为牧场提供奶牛所需的优质饲草,牧场为乳业提供优质牛奶,牧场的奶牛粪便腐熟发酵还田,实现良性生态循环,从源头上更有利于控制品质和减少病疫发生的概率,同时维护了生态平衡,是国家鼓励的生态农业发展方向。

“一圈”指的是公司800公里销售

半径,深耕区域内的企业,公司所在包头市已经做到了市场占有率领先,去年公司又相继开始了西安、银川、天津市场的布局,目前已覆盖到青海、宁夏、陕西、山西、河北、北京、天津等区域,以中心城市带动周边区县,形成了区域覆盖、重点突破的格局,覆盖人口接近一亿,市场容量接近50亿,潜在市场容量200亿左右。

在终端策略上,公司主打“零添加”的酸奶系列、巴氏奶和成人奶粉,其中“零添加”酸奶系列采用国内一流的浓缩发酵及封装工艺,酸奶口感浓郁细滑,适应现代社会对健康环保的需求,从投放市场以来,取得了年均40%以上高速增长;奶粉由于运输半径不受限制,目前在全国范围内销售,主打成人奶粉市场,结合互联网营销和大宗团购市场,正在成为公司放量的一个产品种类。

未来公司计划通过收购各地优秀地方品牌,进行模式输入,采取多品牌运作,以求与蒙牛、伊利等全国性品牌形成差异化竞争。骑士乳业将采取多品牌运营,生产和销售低温奶、巴氏奶及相关产品,两者从品牌运作、产品结构上存在差异,随着人们对食品安全、口感等指标认识的提高,低温奶在营养水平、安全性、口感等更具有优势,能满足广大消费群体的需求,也可使得公司与蒙牛伊利形成差异化竞争。

● 公司地理位置得天独厚 有利于整合区域奶业

骑士的有机农场和有机牧场就坐落在库布齐沙漠腹地的鄂尔多斯达拉特旗展旦召苏木,库布齐沙漠是中国第七大沙漠,长400公里,宽50公里,这里气候干旱,沙丘连绵,方圆百里,没有工业区,远离污染源,阳光照耀下的炽热沙子,形成天然的病毒隔离带,是一块难得的有机净土。更重要的是,从上世纪80年代开始的生态治理和开发,如今的库布齐沙漠出现了成片的植被茂密、水草丰美的绿洲。

2009年起,骑士乳业通过购买、租赁的方式,在展旦召苏木成功经营土地20000亩,组建成立了骑士农场,种

植紫花苜蓿、青贮玉米等奶牛养殖所需的优质牧草。经过几年的艰苦努力,终于在沙漠土层上实现了苜蓿和青贮玉米的种植技术、田间管理、收贮、质量、产量的重大突破,不仅满足了自己牧场的牧草需要,还可向市场提供优质苜蓿干草。

更为重要的是,骑士牧场周边有大量可供拓展的土地,在平原地区,机械化作业高于人工工作效率10倍以上,加上当地人口密度不高,有利于公司进行区域内资源的整合,在未来5-10年内,骑士计划经营流转土地10万亩,进一步扩大草业种植规模和提高效益。目前骑士农场的作业完全实现了机械化,只有20多名农场员工却拥有多台世界先进的纽荷兰、克拉斯等牧草收割机械,在三天之内就可完成800亩的苜蓿收割、晾晒、储存任务,骑士农场的紫花苜蓿每年一般可以割到四茬,独特的地缘优势有利于公司上游规模的快速做大。

● 创业型企业文化 业绩弹性高

公司有良好的创业文化,主要管理层多年一起建设公司,专注于主业乳品的发展,对于乳业的坚持和企业文化独树一帜,主要创业团队为70后,正处于事业发展的黄金期。公司从小做大,目前正处于发展的爆发期,在行业“拐点”(从常温奶过渡到低温奶)的当下,利用行业上下游波动的机遇,公司有弯道超车的机遇,近两年由于国外低价奶源的冲击,部分乳品企业经营困难,为公司提供了不可多得的并购良机,公司利用自身一体化的优势,可有选择性地行业低谷期尽快完成布局,未来公司的发展将进入一个持续的高速发展期。

我们认为,骑士乳业集合了“天时”——乳制品行业特别是以酸奶、巴氏奶为代表的低温奶高速发展的阶段;“地利”——占据行业不可复制的黄金奶源带;周边地区养殖能力亟待整合;“人和”——公司创业企业文化团队有能力、有决心成就事业。在新三板上市后,骑士乳业解决了发展的资本瓶颈,即将迎来高速发展期,公司当前规模较小,业绩弹性大,具备十倍以上的成长空间。(CIS)