

“吞食”全球最大猪肉商,还需过美监管部门审批和低估交易质疑两道坎——

双汇收购案尚存变数

本报记者 王伟 央广经济之声记者 刘楠

双汇国际控股有限公司和美国史密斯菲尔德食品公司最新联合公告,双方达成一份最终并购协议,双汇国际将以71亿美元约合人民币437亿元,收购史密斯菲尔德已发行的全部股份,同时承担史密斯菲尔德的净债务。如果交易顺利,史密斯菲尔德将退市,成为双汇国际全资子公司。

作为双汇集团和上市公司双汇发展的母公司,双汇国际掌握着中国最大的肉类加工企业,而成立于1936年的美国史密斯菲尔德食品公司,目前已经成为全球规模最大的生猪生产商和猪肉供应商,在全球12个国家开展业务。对这桩并购的初衷,双汇国际主席万隆曾表示,他看重的是良好的技术、品牌。

据了解,整合过程中,双汇国际承诺,保持史密斯菲尔德的运营不变、管理层不变、品牌不变和总部不变,承诺不裁减员工、不关闭工厂,将与美国生产商、供应商和农场继续合作。

从双方营收来看,这可以说是一桩“蛇吞象”的交易。2012财年,双汇国际旗下上市公司双汇发展营收397亿元人民币,

而史密斯菲尔德是131亿美元,约合803亿元人民币,净利润3.6亿美元。但不容忽视的是,包括鼎晖、高盛、新天域和淡马锡等知名财务投资者都是双汇国际股东,合作伙伴还是相当显赫的。

业内分析,还有一个门当户对的地方在于双方都有苦衷:2011年瘦肉精事件让双汇品牌一度被阴霾笼罩,而史密斯菲尔德依靠并购快速增长,因全球经济危机陷入亏损一度濒临破产,2010年净亏损1亿美元,但仅仅一年后,又实现了5.2亿美元的净利润。公司面临业绩起伏和收购后难以协调的问题。

值得注意的是,这次并购能否顺利依然存在变数。双汇要筹集交易资金,交易要美国监管部门审批,另外这笔交易还面临估价过低的质疑。根据协议,双汇国际将按照每股34美元以现金收购史密斯菲尔德所有已发行股份,较史密斯菲尔德公告前最后一个交易日收盘价溢价约31%。

不过美国证券行业专业律师事务所鲍尔斯—泰勒有限合伙企业最新声明,这远低于分析师之前估算的每股48美元的史密斯

菲尔德企业价值,已经联合前美国证券交易委员会律师创立的律所,对交易展开调查。

记者就此咨询中伦律师事务所高级合伙人杨挽涛律师。“在美国,律师事务所可以对跨国并购展开调查。”杨挽涛表示,美国对于市场管制是很少的,一个律师事务所如果认为这样损害了股东的权益,不管他自己愿意做第三方调查,或是委托股东作为股东代理人提出做一个股东权利上的保护,这种可能性都有。

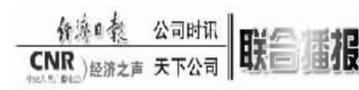
美国方面律所声明,调查将关注史密斯菲尔德公司股东是否在计划的交易中获得足够的补偿,交易是否低估了史密斯菲尔德的股票价值,董事会在同意接受收购之前是否尝试过获得更高的每股报价。在杨挽涛律师看来,保护中小股东的活动在美国更活跃。

“因为在美国股东保护权益还是非常

活跃的。”杨挽涛说,有人应该卖48元,现在34元就卖,这个决定是不是合适的,这个价格是不是公允的,这种调查有没有股东授权,差异会很大。

杨挽涛表示,如果能委托到一个股东作为股东的代理人,股东有的权力,不管要查什么账,查什么信息,或者提议、要求董事会要考虑什么问题,他都可以代表股东去行使,如果是没有股东授权,纯粹只是为第三方,至少在权力上来说是更弱的。

据了解,在美国律所的声明中,还邀请有兴趣了解更多详情甚至是加入行动的史密斯菲尔德股东,和两家律所取得联系,并承诺所有后续行动对股东本身都是免费的。对外经贸大学经贸系副教授崔凡分析,可能这起并购伤害了小股东利益,律所才会发起调查,胜诉以后才收钱,这在美国并不少见。



(更多内容敬请关注中央人民广播电台经济之声每天16:00—20:00播出的天下公司节目)

看公司 Company Watch

富士康的苹果危机

李易

从第一代iPhone和第一代iPad开始,富士康俨然就是苹果的“御用”代工厂,而私下里,苹果创始人乔布斯和富士康创始人郭台铭的关系也早已超越普通意义上的生意伙伴。某种程度上讲,他们两个人彼此成就了对方的江湖地位。不过当乔布斯离世之后,这种牢不可破的革命战友关系似乎已经开始松动,越来越多的迹象表明,乔布斯的接班人、苹果现任首席执行官库克正在把越来越多的代工订单交付给富士康以外的代工厂。

最近,业内风传和硕将成为苹果廉价版iPhone的主要代工制造商。其实自从2011年开始,和硕就已经开始悄悄地为苹果代工iPhone了,而从去年开始,iPad mini的部分订单也已经流入和硕的囊中。和硕的悄悄崛起似乎意味着富士康垄断苹果代工订单的时代开始走向终结,当然库克和郭台铭也是相识多年的老朋友了。苹果转移代工订单绝对不是拍脑袋决定的,去年富士康为苹果代工iPhone5完美的金属外壳,结果出现了令人遗憾的划痕,自那时起,苹果就已经意识到要分散代工风险,同时由于来自三星和其他竞争对手不断的挑衅,苹果也决定要扩大其产品线。

另外在发生一系列员工自杀事件之后,富士康不断改进工厂条件,增加员工福利导致其规模成本优势也在逐渐弱化,对于精打细算的库克来说,这有可能也是其考虑分流富士康代工订单的一个因素。

上述一切,郭台铭肯定明了。事实上富士康也正在大力开发新的客户,在代工业务外寻求多元化经营。据了解,富士康在大陆市场已经开发了一些新客户,比如乐视网智能电视代工订单,小米、华为智能手机代工订单。另外值得注意的是,截至3月30日第二财季,苹果出现了10年以来第一次利润下滑,当季利润下滑了18%,首次影响富士康第一季度的收入锐减了19%,显而易见,当库克在考虑分流富士康代工订单以分散风险的时候,郭台铭难道就不需要考虑所有鸡蛋都压在苹果一个篮子里的风险吗?不过,在富士康以往各种转型升级尝试之中,理想方向似乎还没有出现,时间已证明无论是自有品牌,还是分售渠道,对富士康来说都是一条不归路。

在我看来,富士康依然坚定不移地坚持其代工路线,但是其代工业务的层次与内涵亟待升级,假设富士康除了替客户进行硬件的制造及组装之外,还可以为客户定制应用程序,甚至构建云计算支撑体系等软件服务,那么富士康一定会在后苹果时代迎来更大的成功。



银联供应链新签10家快递企业

本报北京5月30日讯 记者王信川报道:银联供应链综合服务平台与EMS、顺丰、申通等10家快递企业,今天在北京签署战略合作框架协议。根据协议,这些企业将依托银联供应链综合服务平台开展代收货款、资金清分、结算,企业内部资金归集,物流信息管理和跨境电子商务快件支付结算等业务。

据悉,银联供应链综合服务平台由中国银联与中国快递协会联合打造,通过物流、信息流、资金流多流合一的一体化服务平台,为供应链上下游各企业提供支付管理、账务管理以及供应链信息协同综合服务解决方案。

青橙推出C2B手机定制模式

本报上海5月30日电 记者李浩国报道:国内手机厂商青橙今天在沪发布全球首款用户定制手机,力图以C2B模式,打破国外手机品牌的包围圈。

所谓C2B定制手机模式,就是手机厂商从用户需求开始作为出发点来生产手机,打破手机单一外观走天下的模式,实现手机的个性化选择。青橙CEO王迅表示,青橙定制手机针对的是每一个用户,用户不仅可以挑选手机外观、硬件、服务、配件等,还可以根据自己的喜好增改应用。

邮储银行北京分行助力小微企业

本报讯 记者刘晓峰报道:截至目前,邮储银行北京分行累计为中小微企业发放贷款近3.7万笔,超过150亿元,笔均不到40万元,为北京2万余家小微企业提供金融服务,缓解了京郊地区农户和小微企业贷款难矛盾。

据了解,在5月启动的“第二届小微企业金融服务宣传月”活动中,邮储银行北京分行组建百余支小微企业金融服务小分队为科技类、电商类等六大类的小微企业提供上门服务。目前,北京分行单笔最高额度50万元的“好借好还”小额贷款和最高授信额度2000万元的小企业贷款已成为北京分行服务小微企业的拳头产品。

东光供电公司技术创新增效

本报讯 河北省东光县供电公司积极践行“节约型技术创新”企业理念,鼓励员工大力开展技术创新,取得一定成效。今年以来,公司共收集职工技术创新成果36项,其中16项已得到推广应用。

针对在生产经营中遇到的实际问题,公司先后出台职工技术创新活动实施方案和奖励办法,建立降本增效的长效机制,并通过搭建技术创新平台,合理转化创新成果。比如,该公司通过自主研发的管理系统,采取高损台区普查等周期性检查手段,能有效减少电量损失,截至目前已节约电力运维资金40余万元。(苑杰)

本版编辑 孟飞

首款红旗H7量产车型上市

本报北京5月30日讯 记者杨忠阳报道:中国第一汽车集团公司今天在京举行红旗H7上市发布会。此次推出的红旗H7共有3.0T和2.0T两个排量的5款车型,匹配6速手自一体变速箱,售价29.98万元-47.98万元。一汽集团董事长徐建一表示,作为红旗H平台首款量产车型,红旗H7将同时进入公务用车和个人市场,与奥迪、奔驰等国际豪华品牌展开竞争。红旗H7的上市标志着一汽集团红旗复兴战略迈出重要一步。

作为我国民族轿车工业的一面旗帜,红旗承载了几代人的情感与梦想。2008年一汽集团启动“红旗复兴”项目,誓把红旗品牌打造成中国自主品牌高端轿车标杆。一汽为此整合了集团最优质的资源,累计投入研发费用52亿元,项目团队达到1600人。目前已开发出L、H两大系列红旗整车产品,其中L型主要定位于豪车、礼宾车,H型定位于公务用车细分市场,形成了可覆盖C、D、E级高级轿车的发展基础。

一汽轿车销售有限公司总经理张晓军告诉记者,在提高产品竞争力的同时,一汽红旗把服务竞争力也提高到战略高度。目前红旗已在北京、上海等九大核心城市建设了红旗城市展馆——“红馆”;同时,为保证客户获得高品质服务,红旗已在“红馆”所在城市建成10家红旗专属服务中心。据悉,红旗H7上市后,还将有12家“红馆”建成,26家红旗专属服务中心开业,从而覆盖全国30多个省会城市和直辖市。



上海乐购大卖场将关闭

5月30日,即将关闭的大卖场内的收银台绝大部分已停止运行。

英国特易购(TESCO)集团在上海市南京西路上开设达10年之久的乐购大卖场即将关闭。上海百货连锁、超市卖场连锁等多重业态密布,到2012年底,营业面积在6000平方米以上的国内外品牌大型卖场有近200家,网点密集度全国最高。业内人士分析,同业竞争加剧、租金攀高、人力成本增加,加上网络购物的兴起,上海实体连锁零售正面临巨大压力。 新华社记者 陈飞摄

2012年中国机械工业百强和汽车工业三十强出炉

显示产业集中度提高,大企业作用突出,民企活力不减

本报成都5月30日电 记者刘瑾报道:中国机械工业联合会、中国汽车工业协会30日在四川自贡公布了2012年度中国机械工业百强、汽车工业三十强名单。

据统计,2012年机械百强占机械规模以上企业总数的0.15%,从业人员平均人数占7.65%,但主营业务收入占全行业的12.14%,利润总额占10.17%。汽车30强

占行业规模以上企业总数的0.25%,从业人员平均人数占26%,但营业收入却占56.04%,实现利润总额占40.39%。同时,三峡水利、核电、西气东输、南水北调等重点工程中,一批关系国计民生、国家安全的重要设备,以及汽车中的轿车、重型载货车等产品,全部由大企业生产。

中国机械工业联合会执行副会长蔡维慈介绍说,2012年蝉联百强榜首的中国

机械工业集团有限公司主营业务收入达2121亿元,比上年增长11.73%,排名世界500强346位;徐州工程机械集团有限公司主营业务收入1012亿元,比上年增长16.11%,位居百强第二位;上海电气(集团)总公司主营业务收入917亿元,继续居于百强第三位。

据介绍,2012年汽车30强企业排名前4位的企业营业收入都在2000亿元以

上,其中上汽、一汽、东风、北汽位列前四名。

中国机械工业联合会会长王瑞祥表示,在经济下行、需求不足的市场环境下,这些企业增长势头继续向好。百强机械企业中有63家企业主营业务收入保持增长,其中30家企业以两位数增长,有的达到60%以上。机械企业超千亿元企业从一家升为2家。超千亿元的企业企业从2003年的一家增加至2012年的7家。从盈利增速看,去年机械行业、汽车行业各有近50%的企业盈利水平同比不同程度增长,7家机械企业增速超过100%。同时,行业生产集中度不断提高,大企业作用更加突出,民营企业活力不减。

软件企业为何“扎堆”退市美股

陈静

国内最大的软件外包服务公司文思海辉上周宣布收到买方联盟的私有化提议,它并非第一家可能从美国退市的软件巨头。就在这一消息传出的一周前,同样在软件业赫赫有名的亚信联创也宣布私有化消息,而在去年,经纬国际、宇信易诚、千方科技、普联软件先后主动从纳斯达克退市。

在美上市的国内软件企业为何“扎堆”私有化?根本原因是因为股价低迷,甚至出现了与公司经营情况和基本面相差甚远的情况。究其原因,过去两年多时间里的“中概股”系列造假事件,再加上香橼、浑水等机构恶意做空,使得美国投资者对于投资中国企业存在悲观情绪。对于已经赴美上市的国内企业来讲,股价低迷也使其在二级市场的再融资显得很不“划算”。

私有化之后的路怎么走?寻求新的资本市场支持显然是最容易想到的一步棋。从目前的大环境来看,尽管国内资本市场重启IPO尚未有具体时间表,但“回归”仍将是软件企业资本运作的重要方向,毕竟随着三网融合、移动互联网等新业务的推进,国内对软件企业的未来有更为清晰的认识,因此对软件行业的整体估值较高,再上市可以用更少的成本换取更多的融资额。从行业整体来看,国内上市的软件企业2012年平均市盈率达32倍,其中甚至不乏如万达信息、博彦科技等市盈率超过50倍的企业。

不过,对于软件企业来讲,私有化又并非仅仅是再次上市这么简单,它意味着企业能够进行更加自由灵活的管理,从而为转型争取时间和机会。对属于劳动密集型的

软件企业来说,随着人力成本的逐渐上升,以往停留在产业“金字塔”底端的国内软件企业,转型已迫在眉睫。以文思海辉为代表的软件外包型服务企业为例,有市场研究机构数据称,去年我国软件外包行业平均人工成本上涨5%-7%。

从转型的方向上来看,软件企业需要通过自主创新来提升产品的“含金量”,同时从销售商向服务商转型,并且提升对国内市场的重视程度,更深入地与国内生产企业、运营商和互联网服务提供商合作。而这些都需要企业对未来发展的路径有更高的控制力,才能在转型所需的创新动作会对短期内的财务报表产生影响时“不为所动”,从这个角度上来说,私有化显然将使软件企业在业务拓展上具有更大的资金灵活性。



过去两年里,“中概股”系列造假事件,再加上香橼、浑水等机构恶意做空,使得美国投资者对于投资中国企业存在悲观情绪。对于已经赴美上市的国内企业来讲,股价低迷也使其在二级市场的再融资显得很不“划算”。