

大中华区频频套现 “长和系”资产“西进”

■ 刘娟 报道

在资本市场长袖善舞的投资超人、华人首富李嘉诚，旗下长江实业集团有限公司(00001.HK,以下简称“长实”)、和记黄埔有限公司(00013.HK以下简称“和黄”)(统称“长和系”)连日来从香港到内地接连撤资的重磅举措,正勾勒出更加清晰的“西进”资产大腾挪路径。

据记者粗略统计,按照预期价格顺利进行,“长和系”近期仅转手百佳超市、上海陆家嘴东方汇经中心和广州西城都荟广场这三大业务,套取现金就可超300亿元人民币。企业、物业遍布全球的“长和系”公司,为何此刻单在内地、香港在内的中华区频频套现?这正是最耐人寻味之处。

一叶知秋蝉先寒。有分析师评价李嘉诚此番的接连举动,“李嘉诚以商人的独到眼光,对全球政治、经济格局显然有自己的判断,嗅出了未来经济与政治的变化,密集减持的动作或许还会继续发生。”而借助金融危机,欧洲已在近两年成为李嘉诚家族新一轮资产配置的重点。数据显示,到目前为止,李嘉诚家族约半数公司资产已转移至欧洲,3年累计海外并购额高达1445亿港元。相比之下,在香港,李嘉诚3年内仅有两次参与并购。

叫卖香港内地两地资产

半个月前,和黄一再否认的“广州西城都荟易主”的传闻,成为铁板钉钉的事实。

8月29日晚间,“长和系”两家公司长实、和黄双双发布公告,将各自下属公司分别持有的广州西城都荟广场各50%股权出售,买家均为离岸公司GCREP Acquisitions 22 Limited,两项交易预计将于今年11月29日同时完成,总交易金额为3268亿港元(约合人民币2578亿元)。

这是广州市人民政府在香港招商的首批地铁上盖综合商住项目,总建筑面积88万平方米。据记者了解,早在2004年,西城都荟就已动工,后因招商受阻等多种原因,该项目直到去年底才开业。但经营大半年以来,除了连接地铁的负一层和一楼基本开业外,西城都荟二、三楼不少铺面至今仍然空置。

值得注意的是,西城都荟被“长和系”转手,并不是孤例。8月21日,据上海本地媒体报道,长和系还打算出售其在上海陆家嘴开发的首个写字楼项目—东方汇经中心,叫价约60亿元人民币。记者从现场看到,虽早在2006年10月,“长和系”就以8.32亿元的总价收得该写字楼地块,但历经7年左右的时间,东方汇经项目仍未真正面市,其中主体写字楼部分仍在做外表幕墙施工。而按照长实上海公司副总经理马清芝此前披露的消息,该项目预计在2014年第一季度才能竣工。

对于转手的消息,记者向长实上海公



司进行求证。对方仅简单回复称,“公司管理层对该项目秉持长期持有的倾向,目前没有任何决定,暂无相关信息可更新”。

而日前一场香港新闻发布会上,长实执行董事赵国雄就坦承,不排除有合理出价会考虑出售东方汇经项目。“东方汇经项目很早就传说要转手,开发商是想整栋卖,找了几个意向买家在谈。”服务上海当地甲级写字楼租赁及买卖业务的某中介机构负责人对记者称,潜在买家包括交通银行,以及新加坡资产管理公司ARA Asset Management Limited(以下简称“ARA”)等。

而在两个月前的香港大本营,“长和系”出售旗下经营40年之久的百佳超市,一度把李嘉诚推到了舆论的风口浪尖上,一时间,关于其要“脱港入欧”的讨论甚嚣尘上。据记者了解,和黄财务顾问高盛及美银美林目前正在筛选合格买家,估计有关程序最快9月底前完成。

如若按照预期价格顺利进行,“长和系”仅上述三个项目转手总套现金额就已超过300亿元人民币。此外,除了抛售内地资产,李嘉诚又被曝出通过“左手倒右手”的方式,继续变相减持在港资产,其中长实变相减持嘉湖银座已近70%的股权。

大中华区房产进入高风险期?

李嘉诚是个精明的商人,得以在香港最动荡的年代起家,靠的本领便是准确判断形势,然后低买高卖。但如今企业、物业遍布全球的“长和系”公司,为何此刻单在内地、香港在内的大中华区频频套现?这正是最耐人寻味之处。

“李嘉诚是商人,资本逐利,无可厚非,当初进来内地就是要套利赚钱的。”中房信研究总监薛建雄对记者称,李嘉诚是跨越周期投资的高手,每次都获得过高额利润,曾在2008年金融危机到来之前出售上海静安寺附近写字楼就是很好的案例。

而未来美国QE收缩,亚洲房地产和资产价格都会有剧烈波动,眼下高位套现无疑是谨慎之举。薛建雄称,以出售陆家嘴东方汇经项目为例,目前出售价格合

理,并非低价抛售,从7年前的拿地价8亿元多,到如今的叫价60亿元,扣除建安和财务成本,也有很大的利润空间。而第一商业网CEO黄华军也认为,广州西城都荟的卖价折算后为29万元/平方米,很划算。

但需要警惕的是,李嘉诚选择在现在的时间点退出,潜藏的信号说明他或许已认为中国房地产进入高风险区。有不愿具名的经济分析师对记者指出,李嘉诚曾给自己定下八字戒律“少出风头,不谈政治”,事实上,懂得“不谈政治”的人,才是最懂政商的。李嘉诚以商人的独到眼光,嗅出了未来全球经济与政治的变化。近年来,李嘉诚家族由于长期垄断着香港电力、通讯等基础领域,使得有香港人戏称香港其实是李嘉诚的“李家城”。但近期,香港当局对于反垄断态度的进一步坚决,将令以李嘉诚等为代表的香港富豪财团受到重大冲击。

这也就不难理解,作为香港华裔商人的代表,李嘉诚仍要在香港回归16年后定下“脱港入欧”的发展策略。“这似乎显示,他判断自己处于垄断地位的商业王国,在未来的政经版图中将不能再占据主要位置,如果迟早要离场,不如早点趁价位高抛弃资产。”中山大学行政管理研究中心研究员陈永杰在接受媒体采访时如此表示。

“李嘉诚出售国内资产与国内的政治发展也有一定的关联。目前,国内的领导层更替不久,而新一届领导班子力图改革,与往届的思路观念也存在不同。”房地产专家韩世同分析认为。

在薛建雄看来,按照这样的节奏,接下来,李嘉诚公司不排除会继续抛售在内地和香港的资产,以上海为例,最受关注的真如巨无霸项目中的商办部分,亦不排除转手的可能。但这一猜测是否属实,“长和系”未来在内地的投资策略是否会收缩并逐步转移,记者并未从长和系的采访中获得证实。

半数资产移师欧洲

作为对市场反应最为敏感的商人,李

嘉诚是转向最快的。与在香港、内地收缩战线不同的是,自新一轮金融危机爆发以来,李嘉诚就认定当时的欧洲如同1967年的香港,因而借机在欧洲积极布局,谋求更高的投资回报,“两年内,99%的资产将在53个国家全部都有”,李嘉诚曾如此计划其海外帝国。在最新一轮的扩张中,由于天然气正在成为新的投资天堂,李嘉诚接班人李泽钜以此为契机,近期斥资77.53亿港元收购了英国天然气供应商WUW。收购后,他将控制英国天然气近三成的市场。

至此,长和系已累计耗资1550亿港元将英国水务及电力公司与部分燃气资产收入囊中,一举控制了英国天然气近三成的市场、约1/4的电力分销市场、5%的供水市场。曾有外国媒体称,李嘉诚父子“几乎买下了整个英国”。

梳理长和系投资海外的路径不难发现,李嘉诚侧重投资欧洲早在3年前就已开始布局。除了重磅投资的英国,以色列、爱尔兰、荷兰、奥地利、新西兰、澳大利亚、加拿大等地,都是李嘉诚帝国的身影。据不完全统计,自金融危机爆发以来,长和系总共在国外完成了11笔收购计划,总共涉及金额折合1868亿港元。相比之下,在香港,李嘉诚3年内仅有两次参与并购。

频频布局欧洲,让李嘉诚家族尝到了“甜头”。和黄2013年半年报显示,受惠于英国天然气供应商WUW首次入账收益和欧洲电讯业务持续改善,公司净利润为124亿港元,按年劲升23%。以EBITDA计算,欧洲贡献了集团35%的利润,比香港和内地的利润总和还要高出7个百分点。

长和系“入欧”策略被多家投行看好。据高盛此前的预计,和黄今后3年将可能调动500亿港元进行并购,而成功出售百佳超市,至少可套现30亿美元现金流,这对其重组欧洲的3G业务以及购买欧洲基建资产和电信资产将带来现金支持,“和黄更像是一个买家,集团为了方便未来收购资产,现在也在抛弃一些发展成熟的资产以增强集团财务的灵活性。”

同样,瑞信也指出,和黄2015年盈利有望较2011年翻一番。

恒天然承认毒奶门为污染事件

■ 李静 报道

继恒天然受污染产品被确定不含肉毒杆菌,系“虚惊一场”后,9月4日,恒天然宣布污染发生的主要原因是:有关方面决定将早先的浓缩乳清蛋白(WPC80)产品进行重新加工,而非将其降级处理,并决定使用某项非常规的设备元件。

信息共享疏漏导致检测延误

8月初,恒天然联合客户发起预防性召回之后,首席执行官史毕根思要求开展调查。史毕根思4日表示,预防性召回并非由单一事件引发,而是一系列孤立事件以不可预知的顺序相互作用的结果。

据4日恒天然方面公布的此次运营调查的结论,这次污染发生的主要原因是:有关方面决定将早先的浓缩乳清蛋白产品进行重新加工,而非将其降级处理,并决定使用某项非常规的设备元件。恒天然的某两个业务部门之间出现了一次偶发的信息共享疏漏,导致相关检测有所延误。

恒天然方面表示,该问题未及早上报到首席执行官层面。由于在召回之前不久部分工厂的计算机系统刚刚升级,导致产品追溯耗时较长。

“虽然恒天然在新西兰本土和全球都建立了清晰的产品召回体系,但这次WPC80产品作为原料应用于不同客户的多种产品,导致相关召回涉及面广、情况复杂。”恒天然公司4日披露称。

史毕根思表示,这次事件对恒天然所有的体系都是一个很好的检验。整体而言,恒天然的体系运转良好,但的确也有一些方面有待改进。

将加强危机管理能力

恒天然表示,为防止类似事件再次发生,该公司正在采取一系列改进措施:如改善信息共享,加快上报速度,强化产品召回和供应链管理,同时加强与客户的协作,保证快速有效地对接不同的供应链和追踪相关产品等。

史毕根思表示,恒天然新设了集团全球食品安全与质量事务的总监职位,直接向首席执行官汇报;同时加强了食品安全理事会的管理范围和权限。他称,目前已完成计算机系统升级相关培训,现在的重点是审核恒天然的体系在未来需要如何进一步变革,并加强危机管理能力。

据介绍,本次运营调查结果概要将于下周初公布。恒天然将在董事会独立调查和新西兰政府的两项调查结束后综合所有四项调查的建议和意见制定汇总的行动计划。

达能正考虑追偿方案

尽管肉毒杆菌风波为“虚惊一场”,涉事企业的销售却受到极大影响。

达能集团首席财务官Pierre-André Trisse预计该事业部第三季度的销售额将下滑。达能方面表示,目前正在考虑追索和赔偿的可能方案。达能婴幼儿营养全球总裁Felix Martin表示,达能还没有决定对恒天然采取任何的法律行动。

“第一,我们要评估这个事件对我们业务带来的所有额外开销和损失。这也取决于用户对于我们信心的恢复程度。第二,我们也希望能够得到召回前其他涉事方所做的检测文件。到现在为止,我们还没有得到这些检测结果的文件。”

对于索赔情况另外几家涉事企业娃哈哈、可口可乐、雅培均表示,尚未考虑索赔的事。

对此,北京志起未来营销咨询集团董事长李志起在接受记者采访时表示,企业可以向恒天然去索赔,“我国很多乳企原料的进口是完全依赖于恒天然的,这也造成了恒天然对自己的责任的漠视,依靠在行业里占据了有利的位置,放松了对自身的监管,企业去索赔,有助于保证供需双方话语权的平衡,而不能让恒天然一家独大。”



恒天然涉“毒奶粉”大事记:

- 8月3日 恒天然发布通告,该公司一个工厂生产的浓缩乳清蛋白粉检出肉毒杆菌。
- 8月4日 国家质检总局公布了中国市场进口相关产品的公司名单,多美滋、娃哈哈、可口可乐等公司皆榜上有名。
- 8月5日 恒天然集团召开发布会,全部问题产品将在48小时内召回。
- 8月9日 恒天然集团主席约翰·威尔逊宣布,将开展独立调查。
- 8月28日 新西兰初级产业部发表声明称,实验证明恒天然集团产品混有的细菌并不是肉毒杆菌,不会产生肉毒毒素。
- 9月4日 恒天然公布调查结果,污染原因为将早先的浓缩乳清蛋白产品进行重新加工,而非将其降级处理,并决定使用某项非常规的设备元件。

十年11起并购 零售业或进入“华润时代”

■ 余玥 报道

在将全球第三大零售商Tesco中国市场的131家门店和购物中心纳入旗下之后,华润集团参与竞标李嘉诚旗下百佳超市一事近日又被证实。从2002年全面收购万佳百货开始,在过去的10年时间,华润集团先后吞下了江苏、宁波、天津、西安、无锡、广东等地11家超市品牌。根据Kantar Worldpanel最新调研排名,华润万家和Tesco乐购的市场占有率之和将达到88%,从而超过高鑫零售、沃尔玛,在内地市场份额从第三跃居至第一。

根据中国连锁经营协会和德勤联合发布的《中国零售力量2013》,2012年零售企业上市公司年报数据显示,营业收入和净利润同比分别增长122%和-77%,营业收入增速明显回落,净利润多年来首次出现负增长。与之对应的是,华润2013年上半年零售业务虽然营业额较去年同期增加13.7%,但净利润同比大幅减少63.7%。

在市场低迷的形势下,这个带有国资背景的央企趁行业洗牌之际频频出手,不断扩大内地版图。业界惊呼:中国零售业是否会进入“华润时代”?寡头垄断是否大势所趋?

吃了激素的鸡?

“经济增长放缓,各个零售企业也放慢扩张步伐,这是一个机遇,快速扩张是一个好的选择。”商务部消费经济研究部

副研究员赵萍认为,华润这两年选择的策略,提升了自己的扩张速度。同时,华润的融资能力强,和外资相比较,没有母国市场的压力。许多在华的零售巨头由于母国市场过冬,经济陷入低谷,市场盈利能力明显下降,扩张面临很大压力。

并购一直是华润近年来追赶对手的核心战略。从2002年开始,华润以全面收购万佳百货起步,先后拿下江苏苏果、天津月坛集团、宁波慈客隆、天津家世界、西安爱家、深圳民润、无锡永安、广州宏城、江西洪客隆超市,以及合并英国TESCO乐购。凭借收购,华润零售业务营业额也从2010年的551亿港元,弹跳到2011年的700亿港元,2012年则飙升到835亿港元。

与前期相比,此次并购外资企业,不仅是华润的第一次,在国内的众多零售企业中也是先例。零售行业资深专家、第一零售网总裁丁利国告诉记者,“并购之后,华润可以吸收零售巨头的管理经验,有利于它走向海外市场。因为具备了国际管理经验的董事会和团队,这对竞购百佳,甚至以后去台湾、东南亚等市场都是很好的起步。”

不过丁利国认为,央企华润要真正成为零售业巨头,走市场化、国际化,是必经之路。“华润的经营体制方面会有很大变化。这次的突破在于华润将所有的商业业态,整个零售板块和Tesco合并了。合并以后,所有经营管理权力都落在了合资企业上。”

然而“华润的并购举措只是战略上的

成功”。丁利国表示,并购乐购这一步棋很漂亮,但合并后的董事会能不能高效运作,管理团队是否有包容度都相当考验。“这就像鸡吃了激素一样,一下变得很大,怎么样才能让它还保持健步如飞,而不是让它消化不良。这是华润需要考虑的问题。”

业务整合成头号大敌

事实上,不只外延扩张摊大饼,华润零售板块业态的扩张也相当躁动。记者调查了解到,除传统大卖场、中型超市的华润万家外,该集团还开辟了社区购物中心、高端超市、便利店、个人护理店、酒窖、咖啡店等11个业态。截至今年上半年,其零售网络超过4400家。按照华润万家内部人士的说法,随着租金的上升,零售业选址的物业成本不断上涨,而华润通过不同众多新业态之间的协同发展,以便发挥协同效应和降低成本。

不过,尽管华润通过并购迅速在企业规模和市场份额成为行业第一,但业界认为,收购一个企业对于华润来说并不准,决定华润未来发展的关键在于是否能将已经收购的企业加以整合,形成“1+1>2”的效果。

中外零售企业的“联姻”一直不太顺利。外资企业多年前就试图通过收购中国零售企业快速打开中国市场,但Tesco收购乐购、沃尔玛收购好又多结局都表明,经营管理和企业文化差异成为中外零售企业融合过程中难以逾越的鸿沟。