

被统一抛弃 今麦郎上市梦破碎

■ 胡志毅 报道

近日,有媒体报道称今麦郎方面表示统一已将全部资金撤走,且正在与其他公司谈合作项目。今麦郎方面的突然发声也被视为统一与今麦郎合作的正式破裂。

自 2006 年合作以来,今麦郎饮品推出市场,然后其市场表现一直不佳,各大一线城市已难觅今麦郎饮品踪影,无论从市场占有率还是经营情况,今麦郎饮品的表现都差强人意。

此次退出也被认为符合一向有出售不良投资股权行为的统一集团的一贯作风。而统一的退出对今麦郎饮品的发展产生怎样的影响,接盘者是谁无疑是市场关注的焦点。

一资深业内人士向记者透露,当初统一与今麦郎合作饮料是为了将公司单独上市。而如今,今麦郎饮品显然无法达成预期目的,上市梦破灭。

被统一抛弃

今麦郎饮品公关部日前向媒体“放风”称,统一已将资金全部撤走,且正在与其他公司谈合作项目。而对于撤资问题,统一企业中国新闻发言人杨寿正则闭口不谈。今麦郎的此次表态也被业内看做是统一和今麦郎合作的正式破裂。

事实上,统一的离开早在去年就已显露端倪。

2012 年 12 月 11 日午间,统一企业中国控股有限公司发布自愿性公告,称公司正在与多名潜在买家进行磋商,建议出售今麦郎饮品 47.83%权益。公告一度引起市场热议。

12 月 19 日,今麦郎方面不得不对事件作出正面回应,表示统一出售股权一事,双方已达成共识,未来接手的股东也将对今麦郎的发展产生更好的促进作用。然而,事件最终却在沉默中收尾。

数月过去,接盘者迟迟没有出现,统一在上述公告后也再未有任何消息传出。查询统一企业关于出售今麦郎饮品股权事宜的相关公告,也只发现 2012 年 12 月 11 日的拟出售公告,最终出售情况仍无结果。

近日,今麦郎方面的突然发声使得事件再起波澜。



对于统一的出售行为,中投顾问食品行业研究员梁铭宣认为,更多的是基于自身投资收益考虑,统一企业于 2010 年成立专门的投资管理公司,目的在于获取高额的投资收益,然而今麦郎市场表现一般,拉低统一企业的整体投资收益率,因此统一决定出售今麦郎股份。

事实上,出售今麦郎饮品股权并不是统一集团首次处理合资公司的股权。统一企业一向有出售不良投资股权的行为,此次出售符合其一贯作风。而统一此次出售今麦郎饮品的背后是该企业近几年在中国大陆的股权投资的大幅动作。

一位业内人士告诉记者,股权投资一方面是为了获得较大的经济利益,另一方面是希望拓展统一在民生消费相关产业领域的业务,扩大其经营范围,加快公司在大陆的扩张步伐。目前,统一的业务主要集中在方便面、饮料、乳制品等领域,此举也是统一致力于大陆投资业务的规划之一。

上市梦碎

一位资深业内人士向记者透露,统一和今麦郎合作做饮料的目标是使今麦郎饮料单独上市。本来今麦郎是要借助统一的力量发展进军饮料行业的,但今麦郎饮品的发展显然远未达到统一的预期,上市梦破灭。

今麦郎与统一的合作始于 2006 年

初。2006 年 2 月 19 日,今麦郎投资有限公司与统一企业(中国)投资有限公司共同出资设立今麦郎饮品股份有限公司。厂址选在了北京水质最好的密云水库之畔,占地 203 亩,公司注册资本达到 992 亿元,主要从事饮料产品研发、生产和销售。统一与今麦郎两个竞争对手的联姻在当时赚尽眼球。

在发布会上,范现国公布了媒体关注的今麦郎饮品股权结构的最终签约情况:今麦郎饮品总投资额 18 亿元人民币,注册资本 6 亿元,华龙日清、统一企业各投资 3 亿元,分别占有 50%的股权。同时,范现国将出任该公司董事长职务。

由于没有做饮料的经验,2006 年进入饮料行业伊始,今麦郎饮品只能依靠统一企业的工厂,施行代加工生产,而且限于产能,全国仅 9 家代工厂,市场覆盖仅 10 个省、直辖市。而直到 2007 年,今麦郎饮品才投资 16 亿元在全国同时开工建设 10 家工厂,产能达到 45 亿元。

相比于华龙和日清的成功合作,统一和今麦郎之间的关系却颇为微妙。

梁铭宣告告诉记者,统一在与今麦郎的合作中一直扮演着投资者的角色,并未介入今麦郎饮品的日常经营与管理工作。经营、研发、生产等均由今麦郎自建团队负责。也正是由于没有实现产品、渠道等资源的共享,今麦郎饮品的市场表现一直差强人意。其发展水平远不能与康师傅、统一等相比,市场也多集中在二三线城市。

同时,今麦郎饮品和统一之间由于产品口味、包装规格、产品价格、渠道等均相差无几,两者之间的竞争不可避免。

公开信息显示,今麦郎饮品的冰红茶和冰糖雪梨已经成为饮料公司的明星产品,销量增长很快,2012 年其销售收入预计是 32.5 亿元,利润在 6%左右。

市场表现低迷

在钓鱼台国宾馆举行的今麦郎饮品股份有限公司成立新闻发布会上,踌躇满志的今麦郎饮品掌门人范现国同时向媒体表示,今麦郎饮品会在当年实现 10 亿元的销售额,而且要在三年内拿下茶饮料 20%的市场份额。范现国也在以实际行动践行着当时的豪言,赶在夏季饮料销售旺季来临之前,范现国就把今麦郎的茶饮料铺向

了全国各地。

然而,市场反应却远不如范现国预想的那么乐观,今麦郎饮品 2006 年的销售额仅为 0.57 亿元。

今麦郎当年的主打产品是矿物质水、冰红茶、冰绿茶、菊花清茶、茉莉清茶、桂花清茶。重点无疑放在了茶饮料之上。然而,在今麦郎上市之前,传统茶饮料市场早已被娃哈哈、康师傅、统一等瓜分,产品品类繁多,同质化严重。

面对市场压力,今麦郎将主打产品定为三种清茶,试图对市场进行细分。然而,康师傅清茶早在 2005 年就已经上市,今麦郎清茶饮品不但没有为今麦郎开出细分市场,反而给人以跟风之感。

有饮料行业分析师向记者表示,今麦郎进入的饮品市场其实是一个半成熟的市场,一来其中的利润空间已经越来越小,二来这个市场已经形成一定的品牌垄断,比如水市场的娃哈哈、乐百氏、农夫山泉、怡宝、益力等,茶饮料市场的康师傅、统一、雀巢、脉动等,这种市场情形很难支持今麦郎在一线城市的强势进入。

目前,各大一线城市已难觅今麦郎饮品的踪影。根据欧瑞咨询公司的数据显示,在软饮料市场,今麦郎占有率在 0.1%-0.2%之间徘徊,2011 年的市场占有率为 0.2%,这一数字远低于康师傅、可口可乐、娃哈哈等主要竞争对手。可口可乐、康师傅、娃哈哈同期的市场占有率分别为 15.1%、14.4%和 6.7%。

事实上,今麦郎饮品在市场上的地位,远不如在其方便面市场。此前统计数据显,以销售额占比计算,今麦郎方便面市占率是国内第三,仅屈居于康师傅(57%)和统一(15%)之后,达到 8.8%。

与此形成鲜明对照的是,统一在中国的饮料市场风生水起。

公开资料显示,2012 年统一仅茶饮料一项收益就接近 60 亿元,主力品牌统一冰红茶和统一绿茶合并收益增长 17.5%。另外有数据显示,2013 年上半年即茶饮料市场持续衰退,整体茶饮料销售额较去年同期下降 8.7%。但统一企业中国今年上半年茶饮料收益较去年同期上升 10.8%,市场占有率由 2012 年上半年 21.2%大幅提升至 24.7%。

此外,统一在果汁饮料的市场占有率也超过 15%。

绿地借壳金丰投资不及预期

■ 大智慧通讯社/文

10 月 15 日,记者从熟悉金丰投资(600606.SH)的权威知情人士处了解到,绿地集团借壳金丰投资的谈判,已经进入到最后注入资产内容的阶段。但金丰投资停牌数月,在外界看来,这一进展并不如预期,而且其中的变数似乎正在增加。

该人士称,目前了解的情况看,相关借壳事宜,至今并未完全敲定是绿地集团旗下房地产业务借壳上市。

金丰投资董秘办一位内部人士也于周一晚些时候回应称,目前关于绿地集团借壳上市具体资产的内容并不知情,一切都需要等重组方案出台之后才能确定。

另一方面,刺激投资者神经的是,绿地集团已经拥有香港上市平台,尽管绿地旗下资产庞大,但香港平台意外开始注入绿地在内地的房地产资产。

绿地香港控股(00337.HK)10 月 2 日公告,绿地香港控股有限公司与母公司绿地集团签订协议,拟以 1.46 亿美元的代价向母公司购入位于杭州的一地产项目股权。

该公告还显示,本次绿地集团注入香港上市平台的项目为其与旭辉控股集团(00884.HK)共同开发的杭州奥体博览城项目,绿地持股该项目 50%股权。

据此前媒体的报道,绿地集团原本将注入香港上市平台的是酒店业务及海外业务。但是公开资料显示,本次注入香港上市平台的杭州奥体博览城项目,是一个集文化、商贸、旅游、居住、演艺、美食、休闲、度假、购物等功能的大型城市综合体项目。

至此,绿地集团地产业务借壳金丰投资一事似乎蒙上一层不确定性。

不过,到目前为止,在不少业内人士看来,绿地集团将地产资产注入金丰投资依然是可能性最大的一个选项。

有券商房地产研究员与上海一家私募某操盘手均表示,首先,绿地购买的大部分地产项目均在内地;其次,地产业务在绿地集团业务中占比最大的业务,如果绿地借壳金丰投资的案例是上海国资委主导的话,将地产资产引入 A 股市场相比让其流入香港股市来得更容易掌控。

金丰投资 14 日晚间公告称,目前,公司控股股东上海地产(集团)有限公司正在与绿地集团及其有关股东接洽、商谈重大资产重组事项。本次重大资产重组事项正在研究之中,交易各方对重组方案正在进行协商探讨。金丰投资股票将继续停牌。



中国重汽

SINOTRUK

WEERO

威冻工程勇士

军工品质

可靠保证





中国重汽 服务品牌

Service Brand of SINOTRUK

一线服务热线: 400-6012806

Service hotline: 400-6012806

地址: 山东省济南市槐荫区济南路583号

Address: No.583, Jiyin Rd., Huaiyin District, Jinan, Shandong, China

服务热线: 0531-85582806 400-6012806

Service hotline: 0531-85582806 400-6012806

网址: www.sinosptruck.cn

Website: www.sinosptruck.cn