

2.55 亿控股河南五谷春酒业 五粮液进军华中地区

■ 夏芳

五粮液“走出去”战略随着并购企业浮出水面而逐渐清晰。

7月7日,五粮液发布公告称,公司与北京和君咨询有限公司、信阳市发展投资有限公司、淮滨县楚风咨询服务有限公司共同对“河南五谷春酒业股份有限公司”进行增资。同时,五粮液将购买淮滨县财政局所持“淮滨县五滨咨询服务有限公司”100%股权。

这也是五粮液在继去年并购河北永不分离酒业后,又一次出手并购外地酒企。

五粮液股份公司副总经理彭智辅接受采访时表示,“走出去”是五粮液的长期战略,未来不排除并购省外其他酒企。

布局华中市场

根据五粮液发布的公告显示,公司与合作方在河南省信阳市共同签署《关于河南五谷春酒业股份有限公司之投资协议》、《关于淮滨县五滨咨询服务有限公司之股权转让协议》。公司出资 5546.77 万元对标的公司增资,认购标的公司 41410082 股股份,约占标的公司增资后总股本 11%;同时,公司将出资 19967.57 万元购买“淮滨县财政局”所持“五滨咨询公司”100%股权,该公司持有五谷春酒业公司总股本的 40%。

而通过本次投资,五粮液将合计出资 2.55 亿元,直接及间接持有五谷春酒业约 51%股份。

对于此次并购事件,五粮液集团董事长唐桥接受采访时表示,五粮液早在 1998 年就与淮滨的乌龙酒业建立了密切的合作关系。本次战略合作是五粮液抓住行业转型之机,实施“走出去”战略,深化布局中部市场,拓展新的经济发展增长点的又一实质行动,

未来,白酒行业间的并购案例会越来越多,白酒市场有可能会重蹈啤酒和饮料行业寡头垄断赢家通吃的局面,而拥有核心根据地市场的区域名酒将成为一线名酒厂家并购的首选对象。



各方将充分发挥自身优势,做强做大五谷春酒业,为区域市场的广大消费者提供更加优质、安全、物美价廉的名优产品。

信阳市市长乔新江则表示,五粮液与五谷春酒业开展深度合作,进军河南,布局华中地区市场,符合五粮液高瞻远瞩的战略发展规划,也给信阳经济社会发展带来了重大机遇。通过合作,把五谷春酒业打造成集现代化管理、先进制造技术、先进企业文化、广阔营销市场于一体的现代化白酒生产企。

而作为联合联合增资方的北京和君咨询有限公司副总裁林枫对于此次投资河南五谷春酒业表示,五粮液与五谷春能合作也是基于一定的渊源,因为双方有多年的合作关系,企业文化相近,因此,才有了今天的合作。

林枫表示,北京和君咨询跟投五谷春,未来也会在产品营销、渠道开发方面给予指导,而五粮液并购五谷春后,在提升五谷春产品质量和品牌的同时,五粮液其他系列产品也会在五谷春渠道内一块销售,对双方来说是

双赢的。

区域龙头将成并购对象

在业内人士看来,当前白酒产业结构的调整,需要业内龙头企业在全国范围内走出来,实现行业优质资源的互补整合。未来,白酒行业间的并购案例会越来越多,白酒市场有可能会重蹈啤酒和饮料行业寡头垄断赢家通吃的局面,而拥有核心根据地市场的区域名酒将成为一线名酒厂家并购的首选对象。

据了解,河南五谷春酒业股份有限公司位于信阳市淮滨县。公司拥有一级酿酒师、省级白酒评委在内的各类工程技术人员近 100 人,年商品酒生产能力 3.2 万吨,旗下的“金谷春”白酒已成为信阳当地认知度很高的中高端品牌,拥有成熟的消费市场和稳定的渠道网络。

资深酒业专家肖竹青表示,五粮液收购地方酒厂五谷春代表着一线酒厂大举进攻三

线地级市、乡镇市场战役的打响,原来依托县乡级酒厂将面临生死考验。

在肖竹青看来,县级酒长在品牌力,营销团队与人才队伍营销能力以及食品安全信任感方面无法与一线酒厂抗衡,当今白酒业全面进入抢市场份额的残酷竞争,未来白酒市场有可能重蹈啤酒和饮料行业形成寡头垄断的局面。

事实上,在行业调整期内,白酒企业抢占市场份额的竞争态势十分激烈,一些酒企不惜推出价位较低的高品质酒来抢占市场份额,因此,县乡镇市场的竞争也进入白热化。不过,以低价抢占市场与通过并购来获得市场份额相比,有实力的企业还是选择并购企业。

肖竹青表示,低价抢市场虽然立竿见影,不过从长远来看,并购当地优势白酒企业,对重组方的可持续发展是长线利好,而且啤酒行业的成功并购整合也说明了这一点。“未来,拥有核心市场份额的地方名酒企业将成为一线酒企并购首选对象”。

鲁泰 A 投资 1000 万美元缅甸设服装加工子公司

鲁泰 A 日前公告,公司拟在缅甸投资成立“鲁泰(缅甸)有限公司”,主要从事服装加工业务,该投资可充分利用当地劳动力成本较低的优势,有效降低服装加工的生产成本,

提高公司服装加工业务在国际市场的竞争力。

鲁泰(缅甸)有限公司注册资本 100 万美元,总投资 1000 万美元。生产规模为年加工

衬衫 300 万件的能力。

公司表示,此次投资可充分发挥公司在色织面料方面的优势,规避国内劳动力成本持续上升的困扰,发挥东盟地区相对较低的

劳动力资源,提高公司服装加工方面的国际竞争力和盈利能力。

(腾财)

佐力药业 1.5 亿投百令片 欲分食发酵虫草制剂市场

华东医药的明星产品“百令胶囊”去年销售额超过了 10 亿元。如今另一家上市公司也想从中分一杯羹:日前,停牌将近一个月的佐力药业宣布,将使用超募资金投资青海珠峰冬虫夏草药业有限公司(以下简称制剂公司) 51%股权,而制剂公司主要生产百令片。

日前,佐力药业公告表示,为丰富公司的产品品质,提升公司未来发展潜力和盈利空间,公司于 7 月 4 日与珠峰虫草药业、制剂公司共同签署投资协议,公司拟使用超募资金中的 1.5 亿元投资制剂公司,其中以现金方式受让制剂公司 31.94% 股权,收购金额为 7000 万元;以现金方式对制剂公司增资 8000 万元。本次股权及增资完成后,佐力药业将持有制剂公司 51% 的股权。

制剂公司的母公司珠峰虫草药业于 2008 年 7 月 21 日取得食药监局关于“百令片”的生产批文,2013 年设立制剂公司,并将其生产百令片的生产线及相应员工转入制剂公司,同时将其制剂车间做制剂公司的生产经营场所。



百令片系发酵冬虫夏草菌粉制剂,菌粉所用菌种为蝙蝠蛾被毛孢,其理化指标和药理药性天然冬虫夏草十分接近,可用于肿瘤科、呼吸科、肾科、中医内科、内分泌等领域。由于野生冬虫夏草稀缺且价格昂贵,无法

满足普通消费者需要,因此具有替代作用的发酵虫草制剂百令片市场前景十分广阔。

2011 年至 2013 年,珠峰虫草药业的百令片销售收入分别为 1177.13 万元、2576.84 万元以及 4925.48 万元。制剂公司于 4 月 23 日

取得相关证书后,百令片的生产经营相关业务正逐步从珠峰虫草药业转入制剂公司。

记者发现,同样为发酵冬虫夏草菌粉制剂的“百令胶囊”,则是另一家上市公司华东医药的明星产品。2013 年,华东医药的“百令胶囊”单品种销售超过 10 亿元,该公司于今年 3 月底开始投资建设年产 1100 吨发酵冬虫夏草菌粉生产基地,目标产能将可支持实现 20 亿元制剂产品的销售规模。

此次投资也意味着,佐力药业由此前的以乌灵系列单一品种为主要支撑的情况得到改变,而“百令胶囊”销售额的飞速增长,也为佐力药业的“百令片”带来了想象空间。

为此,佐力药业表示,百令片与乌灵系列产品同属药用真菌发酵制药行业,在行业属性、生产工艺、产品结构上具有高度的相似性。本次交易完成后,佐力药业产品结构将得到进一步优化,在药用真菌发酵领域同时拥有“乌灵”、“冬虫夏草”两大系列产品,符合公司的长期发展战略。

(每经)



袁仁国:“五项修炼”推动白酒行业发展

当前白酒行业危机重重,在发展过程中长期积累形成的最突出问题是不平衡、不协调、不可持续。那么,白酒企业如何走出兴衰起伏的循环,实现企业可持续发展呢?

对此,茅台集团董事长袁仁国认为,要想确实推动白酒行业可持续发展,必须做好“五

项修炼”。

首先,加速结构调整,推动行业整合,促进中国白酒产业升级。随着我国市场经济建设的逐步深入,中国白酒业现仍处于典型的“三多、一小”状态,三多是指“品牌多、厂家多、代理商多”;一少是指“产业小”。加速结构

调整,推动行业整合,促进产业升级是目前中国白酒业的当务之急,同时也是行业发展的必然趋势。首先,激烈的市场竞争是加速器。其次,中国白酒业在市场建设上的需要。第三,宏观产业政策有推动作用。

其次,履行使命,注重质量提升,关注食品安全,坚持诚信经营,营造中国白酒行业良好的竞争环境。中国的白酒,特别是名优白酒企业应该肩负起行业使命和时代责任,将中国白酒这一民族品牌打造成世界名牌。在当食品安全问题已经成为全球性挑战矛盾的历史背景下,中国白酒企业应该更加注重产品质量提升,关注产品质量安全。食品安全问题不只是经济问题,更是社会问题。我们白酒业要切实树立起“诚信经营”理念,为消费者提供高品质的产品、高品质的享受。

再次,建设生态文明,加强环境保护,探索循环经济建设,开创中国白酒行业发展新途径。白酒的生产是一个依赖于生态环境资源的产业,环境与白酒业的发展息息相关,白酒行业要加强环境保护,加强节能减排、降耗,加大生态文明建设力度,保障企业与合作的和谐发展。

第四,彰显以酒文化为核心的软实力,加速企业文化建设,推动文化战略,实现中国白酒发展新突破。中国白酒是继中国四大发明之后的第五大发明,是中国几千年文明史的缩影,是具有强烈个性化色彩的消费品,其消费意义完全超越本身作为饮料食品所具有的内涵,其文化因素为消费者所创造的价值是顾客追求的真正目的。

最后,加强品牌整合,参与国际竞争,做大做强做久白酒业民族品牌。经济全球化势不可挡,中国融入国际市场的步伐进一步加快,越来越多的国际知名企业品牌也迅速参与到中国市场的竞争中,不断对中国白酒业带来剧烈的冲击和挤压,中国酒业必须在这种激烈的挑战与机遇中努力审视和调整自身的发展轨迹。不断加强品牌整合,才能高效地参与国际市场竞争,光大民族品牌,进一步做强做大做久。

袁仁国指出,如今,中国白酒所面临的竞争与挑战正变得越来越激烈和复杂多变,未来必将是一段充满希望和挑战之路。中国白酒只有历经持续不断的创造磨砺,坚持走可持续发展道路,才能在国际国内市场的竞争中脱颖而出。

(文轩)

筑巢鑫和 引凤来栖 成就您创业的梦想

邛崃鑫和中微创业园欢迎您

四川·邛崃鑫和中微创业园 地址:四川省邛崃市临邛工业园司马大道D段 邮编:611930 网址:www.xinhesy.cn 全国招商电话:4008326898

中国惟一满族传统酿酒工艺品牌

道光廿五

辽宁(集团)集团满族传统酿酒有限公司 网址:www.daoguang.com.cn 销售热线:0416-3883835

力帆股份首推定增 拟募 17 亿加码新品及汽车金融

日前,力帆股份发布了自 2010 年上市后的首份定增预案,公司拟通过此次发行募集不超过 17 亿元,资金将用于汽车新产品研发、融资租赁公司增资等 4 个项目。

公告显示,力帆股份拟以不低于 6.04 元/股的价格,向不超过十名的特定投资者非公开发行不超过 2.82 亿股。公司控股股东、实际控制人及其控制的企业并不在发行对象之列。此次发行预计募资不超过 17 亿元,拟用于投资汽车新产品研发、融资租赁公司增资、信息化建设、以及补充流动资金 4 个项目。

其中,汽车新产品研发项目预计投入募集资金 8.2 亿元,用于新款中级轿车、小型城市 SUV、紧凑型城市 SUV、七座城市 SUV 的开发,以及混合动力技术的研发。据力帆股份预测,该项目研发完成后,预计可于 2017 年实现营业收入约 105 亿元,净利润约 4 亿元。

同时,力帆股份拟使用 3.3 亿元募集资金增资力帆融资租赁(上海)有限公司(以下简称融资租赁公司)。融资租赁公司于今年 6 月份成立,位于上海自贸区。力帆股份及其子公司力帆国际分别出资 3400 万、1.36 亿元。力帆股份拟通过该公司打造全产业链,深度切入销售、售后服务、二手车处置等环节。据预测,项目完成后,可实现营业收入约 3 亿元,净利润约 0.8 亿元。

此外,力帆股份拟分别使用 0.5 亿、5 亿元募集资金,对企业现有的信息化体系进行一次大的改进,以及补充公司流动资金。

力帆股份表示,公司实施此次非公开发行,旨在进一步增加资本金,加大公司对汽车新产品的研发,丰富产品结构,提升产品质量和品牌口碑。同时,增资融资租赁公司还有利于增强公司资本实力及盈利能力,降低公司的财务风险。

(每经)

天通股份定增募资 20 亿 加码大尺寸蓝宝石晶片项目

6 月 27 日,天通股份公布非公开发行股票预案。公司拟以不低于 9.66 元/股的价格,向包括公司股东天通高新集团有限公司在内的不超过 10 名特定对象,发行不超过 2.1 亿股股份。

募集资金总额预计不超过 20 亿元,拟投入智能移动终端应用大尺寸蓝宝石晶片投资项目,生产蓝宝石晶体、晶片以及相关窗口材料产品。其中智能移动终端应用大尺寸蓝宝石晶体项目(银川)投资额 109114 万元,拟使用募集资金 60000 万元;智能移动终端应用大尺寸蓝宝石晶片项目(海宁)投资额 143552 万元,拟使用募集资金 140000 万元。

天通股份称,上述项目将配置先进的生产设备,部分核心装备例如长晶炉等将由公司自己设计和生产。此次募集资金投资蓝宝石晶体材料将为我国蓝宝石晶体材料上游产品提供更加广阔的发展空间,也为蓝宝石晶体材料的下游产品提供更加完美的配套产品。

目前,市场预计随着 iPhone 6 尺寸扩大、采用更快的处理器,将会搭载蓝宝石屏幕。除了 iPhone、苹果系列可穿戴设备本身巨大的出货量之外,苹果对市场的引领效应将极大程度上提升市场对 4 寸及以上大尺寸蓝宝石材料的需求,蓝宝石晶体、晶片以及蓝宝石窗口材料将出现供不应求的局面。鉴于此,公司在过去蓝宝石投资积累上进一步深化布局,将在宁夏银川低成本地区设置大尺寸蓝宝石晶锭生长基地,并在技术和服务成熟区域浙江海宁扩大后端晶片加工生产线,以便积极应对未来蓝宝石材料爆发性增长需求机遇。

公司同时公告称,公司拟投资年产 360 万片蓝宝石晶片扩产项目,项目总投资 56209.84 万元。该项目主要利用天通生产基地现有厂房和部分公用设施,引进自动贴片机、陶瓷盘清洗机、单面研磨机、抛磨机、平坦度检测仪等生产和检测设备,并配套国产长晶炉、多线切割机、真空退火炉、粘棒仪等生产设备,投入年产 360 万片蓝宝石晶片扩产项目。公司预计该项目达产后年均销售收入(不含税)为 69353.85 万元,年均税后利润为 13116.88 万元,税后内部收益率 35.3%,税后投资回收期 4.80 年。

此外,为打造国家级战略性新兴产业材料产业基地和中国最大的蓝宝石生产研发基地,公司拟与银川高新总公司在银川经济开发区共同投资创立天通银厦新材料有限公司,新公司注册资本为 8500 万元,其中公司以货币方式出资 4500 万元,占注册资本的 52.94%。

(顶尖)