

超市并购谈妥 “红旗”拿下“红艳”

■ 赵泽宇 李龙俊 邹晶 童星燕

3月18日,红旗连锁发布公告并举行新闻发布会,将以2.38亿元现金收购成都红艳超市有限公司超市业务相关资产。并购完成后,红旗连锁的网点将增加到1700多个,借此壮大在川内二三级城市的发展布局。“红旗连锁并购红艳超市,是我省便利连锁超市并购发展的节点性事件。”四川省商务厅流通业发展处相关负责人表示,“我们鼓励企业根据自己的发展战略,通过并购等手段进一步做大做强。”

谜底揭开

2.38亿元现金收购红艳超市资产

据四川日报报道,3月18日上午,在双方公司高管全体出席的发布会上,红旗连锁超市董事长曹世如穿着一身红色披肩式外套,还俏皮地用手比了个“YEAH”,透露出她的好心情。同日,在A股上市的红旗连锁复牌后立即涨停,停牌近一个月之谜也由此揭开:公司董事会决定以2.38亿元现金收购当地郊县零售商——成都红艳超市有限公司旗下相关资产。

零售业近年来面临调整升级,关店潮、并购潮已然来袭,在成都竞争尤为激烈的便利连锁行业更为明显。在这样的背景下,红旗连锁加速了跑马圈地的节奏。“目前红旗连锁有1600家门店,13000余名员工。此次携手红艳超市后,红旗连锁门店迅速增加到1700多家,公司也将有效地整合门店资源和人力资源,为拓展移动互联网商务打下坚实基础。”曹世如表示,“并购后,预计今年利润在原有基础上还能增长5%~10%。”

近年来,红旗连锁在O2O方面频频发力,与苏宁云商、支付宝、天津渤海商品交易所等开展合作。同时,红旗连锁还自建电子货架、推出IMP(综合营销平台)等。整合红艳超市后,其业务半径将从大成都及绵阳等二线城市辐射到康定、泸定等地区,物流配送能力、网点覆盖区域、商品结构等都将更加优化,其O2O战略也将得到更有利的支撑。

红旗连锁此次并购,无疑为成都便利连锁业带来震动,竞争氛围也愈显激烈。成都市零售商会相关负责人表示,便民连锁近年来均保持两位数以上的增长,预计今年在保持这个增速的同时,可能通过更多的并购、整合,造就区域行业龙头企业。

台前幕后

红艳超市为何萌生退意

近日,红艳超市的创始人张晓宏、朱红艳夫妇双双出席发布会。1993年从温江的一间杂货铺起家,这对夫妇的产业遍布四川、西藏,其创业故事也颇具传奇色彩。如今将自己一手创办、经营的超市资产全部转让出去,张晓宏颇为感慨。

“红旗、红艳,基本上都是同一个时期成长起来的连锁零售企业,为什么就只有红艳发展得很好,上市了?”张晓宏说,“这么多年来我自己也想上市,但是由于企业在综合发展策略上不及红旗,没有成功。”

深刻感受到当前经济环境复杂、零售业竞争激烈,张晓宏为红艳选择了另一条路。“企业要经营,赚钱为最大的目的。在企业非常有价值的时候托付给红旗,对我们的员工、供货商来说都是最好的选择。否则,未来五年中这个企业可能会在市场竞争中加速衰败。”他说。

张晓宏也透露,红艳公司旗下还有酒店板块,同时将军畜牧业和农业,“我们要搞四个大型牧场,每个牧场超过10万亩,主要是养牛羊马。”他还说,转型并不是他对零售业不看好,而是认为“适者生存,任何企业都有机会。”而在谈到此次出售超市资产的时机和价格,他表示,“红艳在最适当的时间做了正确的选择,不存在划不



划算。”

双方敲定

并购仅花一个月

据红旗连锁高管透露,春节前,红艳超市主动找到了红旗连锁,双方一拍即合,春节期间即达成了合作意向;2月25日开市起停牌,3月17日红旗连锁使用自有资金收购红艳超市零售业务相关资产,包括物流配送中心、125家门店及相关设施设备,并于3月17日签署了《资产转让协议》,交易价格为2.38亿元。

为何在众多同行中选择了红艳作为第一个收购目标?其收购有无标准或下一个意向性企业?上市时承诺3年开店2100家的目标能否实现?……红旗连锁发布了复牌公告后,市场上对于此次交易背后的故事猜测不断。

对此,曹世如一一作答。“为啥选择红艳而不是其他品牌,我只想说和红艳的合作更有利于红旗的发展。”她笑答,“收购红艳超市,是检验红旗连锁资本运作能力和管理水平的有效试金石。有了第一步就肯定有第二步,一旦成功整合红艳超市,下一步不排除继续利用资本杠杆走出大成都。”

之所以选择现金收购资产,因为双方都是连锁企业,如果把时间拖得太长不利于公司发展。“应该这么说,资产收购是比较干净和快捷的方法,既然都做出决定了就尽快执行。”

未来猜想

覆盖全省的连锁品牌能否出现

红旗连锁吞下红艳超市之后,网点数量将增加到1700多家,但也仅覆盖成都,并布局眉山、德阳、资阳、雅安、甘孜等少数市州。为何四川没有一家覆盖全省的便利连锁品牌?红旗连锁此举,是否会掀起省内便利连锁并购潮,并进而形成覆盖全省的品牌?“便利连锁是一个薄利的行业,管理半径让便利连锁企业向异地扩张时特别谨慎。”四川喔喔连锁创始人、董事长汤耀华告诉记者。

所谓的管理半径,包括了物流配送、员工管理等方方面面,涉及成本控制。“如果配送中心在成都,你去达州开几家店,只有亏钱的份。所以便利连锁超市通常都在一定的区域内集中布点,以摊薄成本。如果配送时间



3600万吨左右,而不是直接淘汰”。

记者了解到,3月17日,四川省经济和信息化委印

超过2小时,原则上就要另建配送中心,就意味着巨大的支出。喔喔近300家门店也集中在成都中心城区。”

同喔喔一样,乐山三八连锁超市也主要在乐山发展,包括“万村千乡”示范店等近200家网点,覆盖乐山市中区等地。全省各市州,几乎都有各自的便利连锁品牌,门店从几家到几十上百家不等,各占一块山头。

在本地另一家便利连锁企业舞东风总经理王明露看来,这与四川便利连锁的发展水平有关系。“便利连锁超市基本上都是在一个区域做大以后,再向外逐步扩张,不可能一开始就全面撒网。现在川内便利连锁龙头企业,多数在1990年前后起步,时间并不长,异地扩张有一个发展过程。”

红旗连锁也是多年深耕成都,最近几年才向周边市州扩张,上市两年后才有大手笔的收购。

四川省连锁商业协会会长冉立春则表示,便利店到处都有,门槛低,如果本地消费容量有限,异地连锁超市就不会考虑去开店。经济发展快的地方,才能吸引品牌企业异地开店。比如江苏苏果超市、浙江乐邻右舍等。

业内兼并重组

如何继续上演

“红旗连锁并购红艳超市,是我省便利连锁超市并购发展的节点性事件。”四川省商务厅流通业发展处相关负责人表示,“我们鼓励企业根据自己的发展战略,通过并购等手段进一步做大做强。”“接下来兼并重组将非常频繁。”冉立春分析认为。

企业要扩张,除了异地自建门店,收购其他连锁企业是最为快捷的方式。比如红旗连锁上市后,募集资金8.89亿元,截至去年末还有6.48亿元未用,其中超募的2.73亿元完全可以用来支付此次并购款。

与此同时,一些小的区域便利连锁品牌也希望被收购。

绵阳一家小型便利连锁超市负责人表示,目前便利连锁生存压力巨大,一方面是人工、房租成本上升;另外,又面临沃尔玛等大型连锁商超的竞争。与其越做越艰难,不如找机会和大企业联姻。“未来通过兼并重组及自建门店,覆盖全省多数市州的便利连锁品牌是完全有可能出现的。”王明露认为,未来或将形成一两个覆盖全省的大品牌,以及若干覆盖区域的中小品牌并存的格局。

发《2015年全省工业节能减排指导意见》,意见提出,今年全省将淘汰落后产能涉及企业不少于300户,使全省钢铁、水泥、平板玻璃、电解铝等行业产能分别控制在3600万吨、1.5亿吨、4500万重量箱、110万吨。

攀钢集团是中国最大的钢铁生产企业之一,也是国有重型企业,攀钢始建于1965年,依靠其深度开发钒钛磁铁矿资源,在中国钢铁工业中具有独特地位。

自2014年以来,攀钢集团也加快了转型升级,通过持续推进科技创新和产业发展,攀钢已成长为排名全球第一的产钒企业,全球第一家打通钒产业链的企业。

据了解,自2014年以来,攀钢加快落后产能的调整,关闭了一条100万吨的生产线,攀钢内部人士告诉记者,“今年将继续进行产能调整,同时加快产品结构调整”。

四川推进电子商务大发展

2015年力争实现市场交易额超过1.5万亿元

■ 徐臻

3月15日,记者从四川省政府办公厅获悉,为充分发挥电子商务的先导作用,全面推进电子商务产业健康快速发展,日前,省政府办公厅出台了《2015年全省电子商务产业发展工作安排》(以下简称《工作安排》)明确,今年全省电子商务工作将力争全年实现市场交易额超过1.5万亿元,同比增长25%以上;网络零售交易额超过1600亿元,同比增长23%以上,网络零售额占全省社会消费品零售总额的14%以上。

据成都日报报道,值得一提的是,《工作安排》在做强本地平台上也作了要求,明确要围绕优势特色产业,重点在川酒、烟草、鞋类、家具、旅游、农产品等领域打造一批全国领先的行业电子商务本土平台。年内交易额50亿元以上行业本土平台超过15家。同时,结合专业市场,建设区域性、综合性大宗产品交易平台,新增10家以上有实力的机构开展大宗商品交易。开展“川货网上行”,把“天府网交会”打造成展示与销售川货的知名网络平台,促进我省企业扩大营销。年内平台的交易额达60亿元以上,新增入驻企业50000家以上。

在发展移动电子商务方面,《工作安排》明确要加强移动电子商务基础设施建设,提高4G和WiFi在地铁、商场、社区等覆盖率,到2015年底,全省二级以上城市商业中心区域WiFi覆盖率达到60%以上。

同时,四川省还将发展农村电子商务,推动电子商务进农村重点县建设,做好7个国家电子商务进农村示范县工作,开展省级农村电子商务重点县建设,建立10个以上集展示展销、培训服务为一体的县级农特产品电子商务展示中心。

四川能投集团获川化集团管理权

■ 梅婧

川化股份3月17日晚间公告,3月16日,公司从控股股东四川化工处获悉,四川化工与四川省能源投资集团有限责任公司(以下简称“能投集团”)签署了《托管协议》,四川化工将其拥有的川化集团管理权委托给能投集团行使。

来自金融投资报的消息称,据了解,今年年初,四川化工与川化集团签署了《国有股份无偿划转意向协议》和《股份委托管理协议》,四川化工拟将其持有的上市公司14350万股(占公司总股本的30.53%)国有股份无偿划转给川化集团,自协议生效之日起至该股份完成过户登记之前,四川化工将该股份除收益权、处置权以外的其他股东权利委托给川化集团行使。

托管期限为自协议签署起,至经国资主管部门批准能投集团正式对川化集团履行出资人的职责,或国资主管部门批准川化集团的其他方案后终止。

截至目前,四川化工持有上市公司股份14350万股,占公司总股本的30.53%,仍为川化股份控股股东。

值得关注的是,从近年来四川化工的一系列动作可以看出其正在逐步退出上市公司。此前,四川化工持有川化股份2.98亿股份,占总股本的63.49%。2013年年底,四川化工减持2300万股,占总股本的4.89%。2014年9月3日,四川化工再次向四川发展协议转让川化股份7550万股,占川化股份总股本的16.06%,转让总价为3.52亿元,四川发展也由此成为第二大股东。

进入2015年以来,川化股份更是减持动作频频。1月份,公司公布了减持方案,称为深化国资国企改革,促进转型升级,拟于2014年12月29日至2015年12月17日累计减持公司股份数量不超过5640万股,占公司总股本的12%。至此,四川化工持股比例由63.49%下降至30.53%。而如今,公司再次将这30.53%股权的管理权交给能投集团。

梳理四川化工、川化集团、川化股份、能投集团的股权关系,或能从中间窥见四川国资的整合动作。四川化工旗下拥有川化股份和泸天化股份两家上市公司,两者之间同业竞争问题一直未解决。2014年8月,四川化工转让泸天化部分股权至泸天化集团。目前泸天化集团持股比例为39.33%,为泸天化第一大股东。而对于川化股份,四川化工则选择频频减持及股权托管,从目前情况看,其或是为四川发展和四川能投介入资本市场铺路。

公开信息显示,四川能投是四川推进能源基础设施建设,加快重大能源项目建设的重要主体。其拥有电力公司、水电站、风电场、天然气、页岩气、煤层气等多项能源资产。

流合作提供更加广阔的空间,此为“地利”;川台经贸文化交流合作基础扎实、渠道宽泛、联系紧密、互动频繁,特别是各级职能部门重视,全省上下共同参与支持,堪称“人和”。

经过多年融合,川台各方已达成共识:四川是台商投资西部的首选地,而台资企业则在技术、资本、管理制度以及市场开拓等方面有优势,川台经贸合作应当结合自身的优势和特色,扬长避短,创新发展。

在国内经济新常态中,在川台资企业同样面临各种压力和挑战,不少还处于新老台商交接班的时期。如何帮助台资企业把握机遇、克难前行?如何让新一代台商崭露头角、做大事业?这都将是新的课题。四川有关部门和成都市台湾同胞投资企业协会正在和广大台资企业一起努力,调整运作方式,搭建好川台交流合作平台,提升在川台企整体竞争力。今年,四川省将举办2015中国西部海峡两岸经贸交流会、第二届川台农业合作论坛、川台金融合作论坛等大型经贸交流活动,同时将加快涉台园区建设,推动台资企业聚集发展。

攀钢集团:正研究关闭成都180万吨产能

■ 李超

日前,有消息称,攀钢集团成都钢铁今年“将关闭180万吨产能,且炼钢高炉将被彻底关闭”。据经济观察网消息,3月18日,记者从攀钢集团独家证实,集团确实正与成都有关部门对接该事项,但“目前该事项仍在研究当中,尚无定论”。

上述攀钢内部人士分析指出,“关闭落后产能是攀钢进行产业调整的一部分,但攀钢成都的生产线涉及1万多名职工,具体人员安置等事方案仍在探讨。”

值得注意的是,此前外媒报道称,“攀钢成都关闭的产能是2015年四川全省关闭3600万吨产能一部分”,对此,四川省经信委内部人士向记者强调,“这一说法明显有误,四川省的计划是2015年将钢铁产能控制在

■ 胡建

上世纪90年代初,统一、好家乡、龙凤、海霸王等我国台湾食品企业相继到四川投资办厂,揭开了台资企业进军西部的大幕。20多年来,川台经贸合作持续深入,四川已成为西部地区台资企业数量最多、投资额最大、涉台园区最多、经贸文化交流品牌最多的省份。

据中国食品报报道,截至2014年底,全省累计登记注册台资企业1710家,项目投资总额139.54亿美元,利用台资120.29亿美元,而食品一直是台商投资的主要领域之一。

目前,在川台资企业既有富士康、仁宝、纬创等高端制造业巨头,更有为普通百姓所熟悉食品饮料、现代农业企业。你吃的方便面、冷冻食品,统一、康师傅、龙凤、海霸王是台湾的;你买的烘焙食品,旺旺、罗莎、元祖、安德鲁森、85度C蛋糕、浮力森林是台湾的;你喝的饮料,冰红茶、鲜橙多、茶与布朗、都可(COCO)是台湾的;你买的绿色蔬菜,翔生是台湾的……川台两地企业现有农业合作项目

台资食企投资看好四川

已达200多个,四川现有5个涉台园区:成都海峡两岸科技产业开发园、成都新津台湾农民创业园、攀枝花盐边台湾农民创业园、遂宁台商工业园、内江台商工业园,均以食品加工为主导产业。

2014年,四川新增台资企业54家,新增台商投资项目总额15.63亿美元,其中9个食品、农业合作项目投资额达到2.1亿美元,约占全省新注册台资企业投资总额的24.4%。2014年在川台资企业增资扩产达27家,增资额超过7亿美元。据四川省台办提供的消息,四川已连续多年每年新增台商投资均超过15亿美元。

台资企业为何青睐四川?直接原因是成本低、基础好、市场大。一位台资饲料企业高管表示,在四川投资兴业,用工成本节约15%,原料成本比台湾低8%。投资四川江油(台湾)精品农业示范园区的中毅达四川分公司副总经理

张静表示,四川拥有雄厚的农业基础,耕地面积、农产品产量等均位居全国前列,灌溉设备、科技服务都很齐全。成都旺旺食品有限公司总厂厂长张建忠表示,四川的投资环境好,交通便利,运输成本低,相比其他地方,能源价格比较划得来;四川人口多,消费能力比较强,市场很大,可以辐射整个西南、西北地区。旺旺集团2014年再次增资5.1亿元,在四川隆昌经济开发区建设高速无菌管状饮料生产线项目。

四川省台办主任周敏谦则道出了台商视四川为投资热土的深层原因:国家全面深化改革,实施依法治国战略以及两岸关系和平发展,是加强川台交流合作的“天时”;四川作为促进长江经济带和丝绸之路经济带联动发展的战略纽带和重要依托,将在国家实施新一轮西部大开发、加快建设天府新区进程中大展宏图,为川台交