

接连出手豪掷 270 亿 洛阳钼业海外“扫矿”

66 在大宗商品仍处周期性底部之际,洛阳钼业选择以连续收购海外资产的方式,快速扩充自己的全球矿业版图。洛阳钼业 5 月 16 日公告,公司拟通过香港子公司 CMOC Limited,斥资 26.5 亿美元现金,约合 173 亿元人民币,购买 FMDRC 的 100%股权,以此控制全球储量最大、品位最高的铜、钴矿区之一。而这已是 5 天内,洛阳钼业启动的第二笔百亿级跨国收购。

对此次交易,洛阳钼业表示,更为多元化的金属产品组合有助于公司成为国际一流的大型矿业企业。

布局全球最大铜、钴矿区

本次交易的实质是通过收购实现对 TFM



的控股,而 TFM 所拥有的 Tenke Fungurume 矿区是全球储量最大、品位最高的铜、钴矿区之一,也是刚果(金)国内最大的外商投资项目。

据公告,作为卖家的 FCX 全称自由港麦克伦公司,为纽交所上市公司。截至 5 月 11

日,FCX 市值为 136 亿美元,是全球最大的铜业上市企业,其总部位于美国。标的资产 FMDRC 则是 FCX 间接控制的全资子公司。FMDRC 间接持有位于刚果(金)的 TFM 的 56%股权,TFM 所拥有的 Tenke Fungurume 矿区是全球范围内储量最大、品位最高的

铜、钴矿区之一,也是刚果(金)国内最大的外商投资项目。本次交易的实质即为洛阳钼业通过收购上述交易标的来实现对 TFM 的控股。

目前,Tenke Fungurume 矿区已探明的铜、钴经济储量分别为 376 万吨和 51 万吨,基于目前的开采规模,其经济储量服务年限约为 25 年。此外,该矿区探明和控制的铜、钴资源量(不包括经济储量)分别为 1309.8 万吨和 132.2 万吨,未来发展潜力巨大。

2014 和 2015 年,TFM 的铜产量分别为 4.47 亿磅和 4.49 亿磅,钴产量分别为 0.29 亿磅和 0.35 亿磅,至于销售产出比则基本接近甚至超过 100%。

洛阳钼业表示,收购完成后,公司的铜业务将得到加强,成为世界重要的铜生产企业;此外,因上述矿区钴的储量及现有产能均位居世界前列,随着未来电动汽车用锂电池和超级合金的高速发展,钴业务将成为公司重要的利润增长点。因而,此次收购将为公司在未来带来较为健康稳定的盈利和现金流水平,同时随着公司资产配置和金属产品的多元化,经营风险可被有效缓和。

弱市中大手笔出海收购

前期收购的 AANB 是全球三大钽矿石生产商之一,AAFB 拥有目前巴西品位最高的五氧化二钽矿资源,矿山服务年限至少为 46 年。

记者注意到,就在 5 天前,洛阳钼业刚刚宣布,拟通过子公司 CMOC Limited 以支付现金的方式收购英美资源集团旗下位于巴西境内的钽、磷业务,交易价格为 15 亿美元,其中钽业务整体对价为 6.85 亿美元,磷业务整体对价为 8.15 亿美元。

据方案,洛阳钼业上述收购标的包括:AAFB、AANB 的各 100%股东权益,AAFL 的钽销售业务等。其中,AANB 是全球三大钽矿石生产商之一,AAFB 拥有目前巴西品位最高的五氧化二钽矿资源,矿山服务年限至少为 46 年。

综上所述,短短数日间,洛阳钼业“出海”收购所耗资金已高达 41.5 亿美元,约合 271 亿元人民币,而截至 3 月 31 日,公司的资产总额仅 329.8 亿元,所有者权益则为 180.32 亿元。

因此,在交易资金来源方面,洛阳钼业也坦言,交易规模较大,公司拟通过债务融资的方式筹集其中的部分资金。

在收购公告中,洛阳钼业频频提到的行业背景或是其大举出海扩张的原因之一。公司表示,目前海外优质的矿业资源估值处于历史较低水平,国际矿业公司的生产经营受到一定打击,发展受到一定限制,纷纷通过出售资产来改善自身财务状况。预计未来行业持续低迷会加速推进企业间的兼并重组,这也为国内大型矿业集团在行业阶段性周期底部进行战略性海外资源收购提供了有利时机。(邵好)

中晋系实控人徐勤亲证“庞氏骗局”

站在汤臣一品 1200 平方米的顶层复式寓所里,徐勤能看到自己公司“直属三部”所在的未来大厦近在咫尺,也能看到不远处“直属一部”所在的金茂大厦,以及更远处董事会所在的环球金融中心 70 楼。隔着黄浦江,还能遥望外滩分公司所在的中山东二路 8 号。

更远一些,还有位于会德丰广场大厦、嘉里中心二期的静安分公司,银泰中心大厦的北京分公司……这些分布在城市最繁华地段顶级商务楼里的 340 余家公司,构成徐勤金光闪闪的“中晋系”版图。

然而,几乎一夜间,“中晋系”忽喇喇似大厦倾。

4 月 4 日,徐勤在虹桥机场准备出境时被警方截获。

4 月 5 日,“中晋系”高层陆续被全部控制。

5 月 13 日,包括徐勤在内的“中晋系”35 名高管和业务经理因涉嫌非法吸收公众存款罪被检察机关批准逮捕,由公安机关依法执行。

据调查,“中晋系”多家公司累计向 2.5 万名投资者非法吸收存款近 399 亿元。截至案发时,未兑付金额达 52 亿元,涉及投资者 1.28 万余名。

徐勤亲口向记者证实:公司运作模式就是吸收新投资人的资金归还旧投资人的本息,维持公司的运作及自己的奢侈生活。看似运营繁盛的庞大“中晋系”,不过是他一手包装的“画皮”,实则早已千疮百孔。

自制高大上形象“包装”公司

徐勤坦言,很清楚这种募集资金的方式其实是非法集资。

“中晋系”企业向投资者营造的形象,不仅全在最繁华地段最好的商务楼里,工作人员全都光鲜亮丽、收入不菲,而且拿出私募基金牌照。

“中晋系”对外募集资金的方式主要是以“私募股权投资基金”的名义。但按照证监会《私募投资基金监督管理暂行办法》,个人投资私募基金限制颇多:单只私募基金的投资金额不低于 100 万元;个人金融资产不低于 300 万元,或最近三年个人年均收入不低于 50 万元。

然而“中晋系”的理财产品 5 万元即可购入。在“中晋系”未兑付的 52 亿元中,投资金额小于 100 万元的投资人约 1.26 万人,投资总金额约为 40 亿元。

法律还规定,合伙型、有限公司型基金投资者累计不得超过 50 人。“中晋系”正是为突破这一限制向更多人募集资金,陆续成立多达 220 余家“合伙企业”。一般每个“合伙企业”吸纳 48 名投资者,另两个名额属于“中晋系”自身,每个基金募集总额达 1 亿元。数额庞大的流动资金并未通过银行托管,几乎全部流进“中晋系”自己的资金池。然而,公安部门查证,整个“中晋系”220 余家销售理财产品的“有限合伙企业”中,仅有一家到证监部门备案。

“包装”是徐勤常常提到的词。他坦言,公司租赁高档场所办公是为了撑场面,让别人觉得公司实力雄厚,以便更好地开展资金募集。而不少投资者直接从业务员晒出的豪车名表中见识了这家公司的“身价”。

据徐勤回忆,公司按照不同产品类型,向每个客户经理支付 4%—400%比例的佣

据调查,“中晋系”多家公司累计向 2.5 万名投资者非法吸收存款近 399 亿元。截至案发时,未兑付金额达 52 亿元,涉及投资者 1.28 万余名。中晋系实控人徐勤亲口向记者证实:公司运作模式就是吸收新投资人的资金归还旧投资人的本息,维持公司的运作及自己的奢侈生活。看似运营繁盛的庞大“中晋系”,不过是他一手包装的“画皮”,实则早已千疮百孔。

金,平均佣金比例约 12%—13%,逐步演变成将一个产品利率打包给客户经理,由客户经理自行决定给客户固定回报,余下就是客户经理的提成佣金。为了奖励客户经理,徐勤也是“大手笔”,负责“中晋系”采购的陈亮回忆:“头一年奖过 10 辆 MINI,第二年就是 10 辆法拉利。”

“我研究过法律。很清楚这种募集资金的方式其实是非法集资。”徐勤坦言这些做法不仅是为“包装”公司形象,也是为了打法律“擦边球”。“中晋系”试图用私募基金的合法形式向社会不特定公众募集资金,以规避被认定非法集资;通过支付销售人员佣金,规避直接向客户承诺固定回报。甚至客户需要跟“中晋系”签订 4 份合同,合同中不注明投资回报,也是为了规避非法集资行为:“这些年我一直试图回避违法,但违法怎么能回避?”

造“内循环”式无源发展之路

“中晋系”旗下部分产业公司虽有一定收入,但均为亏本经营。

一些投资者执着地相信“中晋系”与那些出问题的金融平台不同,因为“中晋系”货真价实地投资了 120 余家“产业公司”,2015 年 10 月起还细分为信息技术、金融、房地产、贸易和服务五大“产业条线”,控股两家“上市公司”,是真正有“实业”的金融投资平台。

然而警方在查证这 120 余家公司时发现,绝大多数几乎空壳,仅 10 余家公司有“漂亮的业务记录”,但营业额却明显不符。

陈亮讲述了这些“产业公司”的运作过程。以“中晋系”从事信息技术的羽泰信息公司为例,该公司本身不具备任何研发能力,陈亮在外找到一家同样从事信息技术的第三方公司,与羽泰公司签下 100 万元的合约,号称购买羽泰公司的产品;同时“中晋系”的母公司国太控股将与这家公司再签一份 110 万元的“采购合同”;“实际上两个合同的买卖都不需履行,国太控股出合同金额 10%—20%的钱给第三方公司,做个流程出来,贴钱给羽泰公司增加业绩,‘讲故事’给投资人听。”

采用这样的方法,“中晋系”虚增了“产业公司”经营收入 8.45 亿元,实际为此向外支付 1.48 亿元:“整个过程就是‘中晋系’的‘内循环’。”

“中晋系”旗下部分产业公司虽有一定收入,但均为亏本经营。以开设在外滩 5 号

的中晋博物馆为例,销售纪念品总收入 330 万余元,但国太公司仅房租、物业费用就高达 2200 万元:“这也就是做给投资者看的,毕竟除了报表,还要有点看得见的东西。”

而所谓“控股”的两家香港上市公司——中国创新、中国趋势两只股票皆被业内人士称为“仙股”——价格极低、成交量极低,几乎没人交易。这样的股票往往只需 3—5 亿资金即可拉动。以“中国创新”为例,中晋系以每股 5.6 分港币买进,通过自己对冲将股价炒高,实际并无盈利,主要是让投资人感到“中晋系”的“投资眼光独到”。

警方调查发现,“中晋系”的资金几乎全部在内循环。由“合伙企业”吸纳公众资金至国太控股,国太控股再用资金包装“子公司”、股市对冲,几乎没有任何投资盈利渠道。投资者的本息来自新投资者的资金。徐勤亲口承认:“我们从资金运作模式来说就是‘庞氏骗局’。”

“中晋系”不具备“造血”能力

徐勤曾粗略统计,一天支出约 500 万元,这些钱全部来自投资者。

今年 4 月 5 日,就在徐勤出境被警方拦截后一天,中晋合伙人微信号还发布消息称:中晋一期基金 50 亿完成募集,共募集资金 52.6 亿元。不少投资人感到不解:“中晋系”看上去发展态势良好,警方为何此时出手?

据上海市公安局经侦总队介绍,有人举报“中晋系”涉嫌非法吸收公众存款后,他们就着手调查,发现大量投资、实体经济虚构,“中晋系”并不具备“造血”能力。

此外,警方在调查中也发现,近期“中晋系”已在香港建立相关渠道,“中晋系”高层人士出现异动。4 月 4 日徐勤试图出境,警方果断采取措施,终止徐勤的“吸金计划”,也防止了更多的投资者陷入。

“有人以为募集资金 52.6 亿元是我们账面上有这么多钱,其实是我们负债 52.6 亿元。”徐勤坦言,以当时资产状况肯定不可能兑付这么多钱,“中晋系”旗下经过包装的“产业公司”几乎没有可能在境内通过 IPO 上市融资,他唯一的救命稻草就是到香港试图“借壳上市”:“我们在香港找了三家公司,想看看能不能侥幸通过审核,变现后还给客户。但香港联交所审核很严格,上市后是否真能套现也不好说。”

案发前,徐勤曾粗略统计:包括办公场所租金、员工奖金及佣金、经营日常开销每天支出约 300 万元,投资人本息每天支出约 200 万元,“一天支出约 500 万元,每月就是 1.5 亿元,这些钱全部来自投资者。”

案发后,公安部门迅速对涉案公司及高管的银行资金、房产、车辆等资产扣押、查封、冻结,全力展开追赃挽损工作,以最大限度减少投资人损失。

目前已经查扣的涉案车辆、游艇,公安部门使用办案经费专门租赁室内场地,定期保养维护,使其始终保持良好状况,以利于这些资产后续拍卖处置时尽可能减少折损。隔着铁窗,徐勤说——

金融风险必须畏惧

“‘中晋系’实际控制人徐勤非常神秘,对外从未公布其年龄、教育、从业背景……”这是网上对于徐勤的描述。短短 5 年时间,“中晋系”快速崛起,引起一些投资人浮想联翩。

警方调查,徐勤 1981 年出生,上海人。

父亲是上海一家运输公司的普通工人,母亲是一家托儿所的保育员,均已退休。前妻徐某和现任妻子殷某,都来自普通工薪阶层。徐勤向记者证实这些情况:“我们家和政府没有任何关系。”

1999 年高中毕业后,徐勤入伍服役,2008 年回到上海,在沪上某三甲医院基建规划科任科员。当时,徐勤自学金融知识,但没有参加任何资格考试:“我想我是一个金融爱好者。”

2011 年 9 月 1 日,他带着向家人、亲友和 4 个合伙人凑来的 500 万元资金,租下金茂大厦 31 楼一间办公室,注册上海中晋财务咨询有限公司。以承诺月利率 2%的方式,“小打小闹”拉住第一批投资人。直到 2012 年 6 月,他才正式从医院辞职:“我认为我可以离开体制创出一番事业。”

短短 5 年,徐勤站在财富之巅。上海地标性住宅汤臣一品,徐勤买了 3 套,却租住在同一小区另一套面积 1200 平方米的顶楼复式楼,每月租金至少 20 万元,加上司机、佣人和厨师等服务人员,他和妻子一个月生活开销就是 50 万元。

直至案发时,这套豪宅仍在装修中:进门大厅有一处喷水池,侧面一个 7.8 平方米的笼子装修成热带风格,曾是他养孔雀的地方。另一侧摆放着两辆爱马仕自行车,总价约 20 万元。警方在徐勤家搜查时曾发现,成捆的欧元、美金和人民币塞在纸袋子里,被随手摆在窗边。

客厅有一幅占据一面墙的落地壁画,徐勤和妻子及“中晋系”高管站在葡萄园中。徐勤回忆,这是案发前不久,他们去考察这个葡萄酒庄,打算以 1000 万美元收购。当问及收购原因时他回答:“就是便宜啊!”

“去欧洲,去南极,哪怕去香港,都是包机,都是住当地最好的宾馆的总统套房。”陈亮咄咄嘴,他曾经帮徐勤购入一辆全球限量 8 台的布加迪威龙,全部开销逾 4700 万元,而徐勤购买的豪车总价达 1.48 亿元:“在我们看来,真是神仙一样的日子。他本人也说,就算明天死了,也值。”

不过同样的话,徐勤却说,自己的意思是“我对不起投资者,就算明天我死了,我也没话可说。”

徐勤为公司取名“中晋”,特别是注册“中晋 1824”的商标,曾让许多人以为他与山西有关。徐勤告诉记者,这只是因为自己自学金融时得知晋商票号“日升昌”是中国第一家票号:“想把晋商票号的传统继承下来。”

按照徐勤的设想,自己想搭一个资金中介平台,通过从社会募集的资金放贷给优良的、有较好盈利能力的项目,自己赚利息差价。然而募集到资金后,他很快发现始终找不到好的投资项目来覆盖资金利息。他还曾试图自己培养“种子企业”,但挑选的一批项目一年后没有一个能达到考核指标。

被日升昌视若生命的品质——“诚信”,并没有如徐勤所说传承在“中晋系”身上。

随着投入越来越多,徐勤说自己已经有了变现退出的念头:“有一万多投资者,几千名员工,我感受到压力,对于钱我已经没有享受的感觉了。”

“希望通过你们告诉像我一样的人,请他们尽快停止。金融风险必须畏惧。”隔着铁窗,徐勤说,如果有一天还能够回归社会,他希望做一个普通人,一个好父亲:“这就是最幸福的事情。”(简工博)

河南人大副主任刘春良到华英公司调研

■ 本报驻河南首席记者 李代广

5 月 9 日至 11 日,河南省人大常委会党组书记、副主任刘春良在潢川县调研脱贫攻坚工作期间,深入华英公司了解企业在产业扶贫、带动当地农民脱贫方面的有效做法和成熟经验。潢川县委书记赵亮、华英公司董事长曹家富等陪同刘春良先后参观了种鸭五场、禽类加工六厂、华姿羽绒服公司和产品展示厅,并举行了座谈。

在座谈会上,曹家富董事长介绍了华英公司的产业带动模式以及“十三五”发展规划。刘春良说,多年来,华英公司坚持走“公司+农户”的产业化发展模式,累计带动 10 多万农民脱贫致富,走出了一条产业链条齐全、企业发展健康、农户收入稳定的产业扶贫、脱贫、稳贫之路,为我们当前扶贫工作提供了一个可复制、可推广的成熟模式。

刘春良希望华英公司在“十三五”期间,将“1338”战略做扎实,继续稳步发展,我们也将将在政府工作中继续给予支持和帮助,共同为地方经济发展做贡献,为地方百姓谋福利。

倡导孝道感恩 弘扬传统美德 母亲节：茶博会选送一份健康茶礼

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

在第五届四川国际茶博会最后一天,主办方举办了一场“母亲节感恩茶会”,并呼吁所有人都在母亲节来临之际,给妈妈敬茶,说一声“妈妈辛苦了,请喝一杯茶!”通过敬茶活动,倡导孝道感恩,弘扬传统美德。

这场由成都市琢育国学院艺术团组织的母亲节感恩茶会暨文艺汇演,在茶博会活动区举行。上午 10 点,50 多个 3 岁-9 岁的孩子,和他们的老师、妈妈是这场活动的主角。身穿茶服的孩子们为观众表演了声律启蒙、国学书法、古筝、武术、国画等中华传统文化艺术,精彩的舞台表演赢得观众不停喝彩。最后,一群小朋友通过茶艺表演,给妈妈敬上一杯茶,感恩妈妈辛苦教育,敬茶活动把感恩茶会推向高潮。

在母亲节这一天,茶博会四大展馆针对市民朋友开始全面优惠促销,600 多家参展企业 3000 多种茶叶、上万种茶具茶服生活美器,欢迎市民朋友选购。本届茶博会绝大部分参展企业都是生产厂家,厂家直销省去了中间商环节,节约了成本,因此参展茶叶和茶具等商品都比市场上便宜四-六成。不少企业更是厂家经理站台,优惠政策多多,团购更加优惠。

记者在现场看到,不管是四川优质绿茶、优质花茶、优质正山红茶,以及云南普洱茶、云南滇红茶、湖南安化黑茶、广西六堡茶、安徽祁门红茶、福建正山小种红茶、福鼎白茶、武夷山大红袍和台湾高山乌龙茶等中国好茶,还是斯里兰卡红茶、老挝古树茶和茶深加工产品等,很多茶叶都打出了最后一天优惠促销的牌子。

茶具、茶服、生活器、玉石珍玩、沉香、古典家具等茶事用品,也开始以母亲节为卖点优惠促销。日本柴田陶器、韩国银器、印度香、缅甸玉、越南沉香和红木、尼泊尔佛事用品、霁红釉故宫国宝复烧、河南钧瓷、潮州壶、龙泉青瓷、景德镇瓷器、宜兴紫砂、福建根雕、台湾茶服,哪一款都值得来逛一逛。

给妈妈选一份茶礼,在母亲节这一天,来世纪城新会展 3-6 号馆参加茶博会的茶友和客人如潮。