

天山生物受累境外扩张 跨界收购保壳

本报记者 党鹏 成都报道

对于面临退市风险的新疆天山畜牧生物工程股份有限公司(以下简称“天山生物”,300313.SZ)来说,似乎曙光已经来临。

2018年1月3日,天山生物发布系列公告,对公司收购新三板企业大象股份(833738.OC)的“大肉牛战略”受困

为实施“大肉牛战略”,天山生物收购澳大利亚亚拉克家族拥有的明加哈牧场资产组合70%股权。而公司业绩出现下滑和亏损正是受累于这一公司。

天山生物2015年年报显示,当年营收2.47亿元,但是净利润亏损近3600万元,同比下降2090.95%。2016年年报显示,公司当年营收约3.75亿元,但净利润约为-1.4亿元,同比大幅下滑291.56%。

2014年,天山生物开始研究并实施“大肉牛战略”:拟以畜牧育种为基础,形成“引种、养殖、育肥、屠宰加工、销售服务”全产业链的肉牛产业,并着力打造“上游控制养殖资源、中游控制加工生产、下游控制流通渠道”,实现产业链联动的商业运营模式。

为此,当年7月,天山生物以1.5亿元的价格,收购澳大利亚亚拉克家族拥有的明加哈牧场资产组合70%股权,并开始大规模进行引种。近3年,该公司已经成功引进2.4万头安格斯种群。当时,公

跨界收购“蛇吞象”

在2017年上半年,天山生物营收不足8000万元,而大象股份为2.78亿元,此次收购被业界称为“蛇吞象”。

面对退市压力,天山生物在止亏的同时,不得不启动曲线保壳的措施。

2017年8月15日,历经3个月停牌之后的天山生物,披露重大资产重组预案,公司拟作价24.36亿元并购新三板挂牌广告公司大象股份100%股权,从主营冻精和肉牛到跨界户外广告运营。

资料显示,大象股份于2015年10月16日正式在新三板挂牌登陆,是一家专注于户外广告领域,以交通系统媒体运营为核心的户外广告媒体公司。目前,公司地铁媒体广告业务已拓展至武汉、成都、西安、沈阳四大全国二线省会城市。此外,大象股份在新三板挂牌后共融过3次资,募资

主业遭碾压或让壳

活牛价格下不来,牛肉价格上不去,因此短期内天山生物的主营业务很难突破困局。

实际上,天山生物“大肉牛战略”,正在遭受市场的碾压。根据公司2016年年报称,“受育肥养殖成本高、屠宰分割生产线没有形成规模、高端肉品的销售占比低、营销推广费用高等因素影响,致使肉品销售价格同比下降16.58%,价格倒挂严重,造成毛利率同比降低15.34个百分点,严重影响了公司盈利水平。”

“虽然国内牛肉市场总量达到4000亿元,但是行业处于散而小的状态。”上述裴先生解释说,目前国内前十大肉牛屠宰企业,每家年屠宰量也就两三万吨,总计30万

相关事宜进行了全面的公告。本次跨界收购事项,由证监会在2017年12月20日审核通过。数据显示,2015年、2016年天山生物已经连续两年亏损,在2017年上半年利润转为375万元,但其营收不足8000万元。而大象股份在2016年的营收就高达5.99亿元,2017年上半年为2.78亿

元。因此,此次收购被业界称为“蛇吞象”。

对于正在实施“大肉牛战略”的天山生物来说,其业绩亏损主要是源于境外业务所致。与此同时,天山生物正在遭受国内牛肉市场的“碾压”,乃至肉产品销售出现价格倒挂现象。就公司未来战略如何调整,截至《中国经营

报》记者发稿,天山生物告知因董秘于舒玮出差未能回复。

“这个跨界收购属于资源互补,算是补强,从整个品类的组合,或者行业的组合方面还是不错的。”食品行业专家朱丹蓬告诉记者,主要因为天山生物的产业结构、品牌高度和整个市场布局都出现了瓶颈。

2014年以来,天山生物还收购了呼图壁县天山农业发展有限公司、天山农牧业发展有限公司、宁夏美加农生物科技有限公司等企业,总计耗资2.62亿元。此外,公司还建立了西北、内蒙、黄淮平原等三大繁育养殖基地。但这些收购都未能让公司利润实现增长,却将公司推向退市的边缘。

实际上,为了“大肉牛战略”,的养殖企业都面临高成本的问题,已然影响到最上游的育种业。

为了减少亏损,天山生物不得不停止境外引种,“澳洲公司经营模式调整为以代牧为主,致使公司种畜销售收入同比减少94.46%。”由此,其澳洲子公司在2017年上半年同比减亏2582万元。

实际上,为了“大肉牛战略”,的关联交易、业绩承诺补偿、涉及诉讼等相关问题。此外,问询函还问及天山生物的收购资金来源等细节。

记者注意到,在2017年8月,大象股份公告称,因涉及关联交易、违规担保等,大象股份及董事长陈德宏、董秘陈万科均被处罚。而且,陈德宏本人还涉及14起诉讼。

1月3日,天山生物就上述问题再度进行了全面阐述。根据公告,本次交易标的资产为大象股份96.21%的股权,交易价格23.7亿元,其中现金对价支付金额为5.77亿元,此外将发行股份115624607股,以对价支付剩余收购款项。

生物品牌和市场的因素,其价格出现倒挂也是正常现象。“现在在很多屠宰企业日子过得都很艰难。”裴先生说,一方面活牛价格下不来,另一方面牛肉价格上不去,因此短期内天山生物的畜牧业主营业务很难突破困局。

就此,有证券分析人士认为,虽然天山生物选择两条腿走路,但不排除未来企业会把重心放在户外广告上面,因此与其是收购保壳,不如说是“让壳”。

就此,公司未对此做出回应。根据公司公告称,本次交易完成后,天山农牧业仍为上市公司控

前仍没有实质性进展。

萝卜产品作为涪陵榨菜重点打造的单品,近年来销量增长迅猛,该项目被暂停无疑会对其营收产生一定影响,尤其是东北地区作为其布局全国市场的重点,近年来营收呈现不断下滑态势。品牌营销专家路胜贞表示,东北是涪陵榨菜的重要市场之一,但一直以来其表

时表示,此次暂停主要是因为环保问题。不过,在路胜贞看来,项目被暂停,除了环保问题外,不排除企业与当地主管机构在税收、土地征收手续上有一些实际困难还没有完成。

作为涪陵榨菜优化产业结构重要一环的项目,暂停无疑会对公司的“进一步发展”产生影响。公司



收购大象股份后,不排除未来天山生物会把重心放在户外广告上面,因此与其是收购保壳,不如说是“让壳”。

记者注意到,大象股份在2017年上半年收入同比增长17.18%,但由于大量新地铁线路资源开始运营拖低毛利率,净利润同比下滑超过50%。为此,在此次收购中,大象股份股东承诺2017年至2019年,扣非净利润分别不低于1.4亿元、1.87亿元、2.15亿元。

西南证券研究员朱会振认为,一方面大象股份拥有跨区域、跨媒体的优质户外广告媒体资源,能够为天山生物带来持续、稳定的收入和利润来源。另一方面,公司能够凭借大象股份的宣传渠道为自己牛肉产品打开疆外市场,加速市场开拓进度,发挥协同效应。

路胜贞认为,集团领导层可能对游牧主导下的产品结构走向出现游离,对游牧推行的年轻化、产品西化和“美式工厂”以及拓展西式快餐策略的耐心逐渐退减。尤其是2016年至2017年,双汇发展销售呈现连续性下跌,加重了资本方及公司董事长万隆的不信任。

诸多因素导致马相杰成功上位。在2011年双汇发展经历“瘦肉精”事件重大打击之际,马相杰成为

瞄准中下游市场

2017年年末,双汇发展母公司万洲国际举行的反向路演活动上,万隆提到,公司将限制养殖业发展,大力发展屠宰业和深加工。

在某养殖场担任生产经理的唐先生告诉记者,养殖业投入成本高,风险较大。“养殖行业集中度最低,前十名占比不足10%。双汇发展在养殖业摸索多年后发现,还是发展好中下游核心业务有更多利好。”冯永辉提道。

双汇发展之所以决定限制养殖业的发展,从现阶段来看,似乎是因为其解决了肉源的问题。路胜贞告诉记者,双汇发展通过收购美国生猪屠宰企业史密斯菲尔德,掌握了美国的进口猪肉主动权。除此之外,双汇发展对上游生猪供应单位的控制力也在加强,不需要像此前那样以养殖来保证下游中游生产需要。发展屠宰业可以集中精力对产品进行分类加工,有利于加大效率节约市场成本。

一直在进行产品结构调整的双汇发展,在2017年前三季度,屠宰生猪1009万头,比2016年同期上升13%;鲜冻肉及肉制品外销227.8万吨,比2016年同期上升4.7%;前三季度,肉制品行业营收171.53亿元,屠宰行业实现营收224.36亿元,屠宰板块几乎占了整体营收的60%。冯永辉向记者表示,猪肉制品的消费量大概占10%的市场份额,主要与商业活动,户外活动的增加和经济形势有关。鲜肉占猪肉市场的70%,其中冷鲜肉占比约20%,这主要和城镇化进程和高超的发展有关。

“目前,冷鲜肉和猪肉制品上升空间比较大,尤其是冷鲜肉。双汇发展通过杀国内的猪满足国内的鲜猪肉消费需求。通过大量进口猪肉,满足国内对猪肉制品方面的需求。”冯

高管变动频繁

双汇换帅谋转型

高管变动频繁

双汇换帅谋转型

本报记者 顾莹 孙吉正 北京报道

经历了过去一年猪价震荡下跌后小幅回升,2018年的猪肉市场仍将继续牵动肉类企业的神经。河南双汇投资发展股份有限公司(以下简称“双汇发展”,000895.SZ)试图通过换帅来做出战略调整。

2017年12月27日,双汇发展决定聘任马相杰为双汇发展总裁,接替前任总裁游牧。新任总裁马相杰,1972年出生,曾任双汇集团技术中心高温产品研发与工艺技术管理技术员。而前任总裁游牧是双汇发展的元老,曾任双汇集团销售公司销售部长。他在2001年进入双汇,从业务员做起,2007年成为总经理。在2010年~2012年期间,带领团队创造了双汇历史上的“黄金增长期”。

高管变动频繁

2017年12月27日,双汇发展决定聘任马相杰先生为双汇发展总裁,接替前任总裁游牧。新任总裁马相杰,1972年出生,曾任双汇集团技术中心高温产品研发与工艺技术管理技术员。而前任总裁游牧是双汇发展的元老,曾任双汇集团销售公司销售部长。他在2001年进入双汇,从业务员做起,2007年成为总经理。在2010年~2012年期间,带领团队创造了双汇历史上的“黄金增长期”。2015年上任双汇发展总裁一职后,就开始进行从高温肉制品向低温肉制品的转型。任职期间,双汇发展主要有两大转型重点:一是从中式产品向美式产品包括美式培根、火腿、香肠等转变。二是从“食品”到“食材”转变,包括加大对西式快餐的供货。

但是,从双汇发展2017年的业绩增长看,其业务的主要贡献还是冷鲜肉板块。在游牧任职期间,冷冻肉和冷鲜肉的业绩增长较快,大幅度领先于高温肉制品(罐头、火腿肠等)和其提倡的低温肉制品(美式香肠、火腿、培根等)。

路胜贞认为,集团领导层可能对游牧主导下的产品结构走向出现游离,对游牧推行的年轻化、产品西化和“美式工厂”以及拓展西式快餐策略的耐心逐渐退减。尤其是2016年至2017年,双汇发展销售呈现连续性下跌,加重了资本方及公司董事长万隆的不信任。

诸多因素导致马相杰成功上位。在2011年双汇发展经历“瘦肉精”事件重大打击之际,马相杰成为

瞄准中下游市场

2017年年末,双汇发展母公司万洲国际举行的反向路演活动上,万隆提到,公司将限制养殖业发展,大力发展屠宰业和深加工。

在某养殖场担任生产经理的唐先生告诉记者,养殖业投入成本高,风险较大。“养殖行业集中度最低,前十名占比不足10%。双汇发展在养殖业摸索多年后发现,还是发展好中下游核心业务有更多利好。”冯永辉提道。

双汇发展之所以决定限制养殖业的发展,从现阶段来看,似乎是因为其解决了肉源的问题。路胜贞告诉记者,双汇发展通过收购美国生猪屠宰企业史密斯菲尔德,掌握了美国的进口猪肉主动权。除此之外,双汇发展对上游生猪供应单位的控制力也在加强,不需要像此前那样以养殖来保证下游中游生产需要。发展屠宰业可以集中精力对产品进行分类加工,有利于加大效率节约市场成本。

一直在进行产品结构调整的双汇发展,在2017年前三季度,屠宰生猪1009万头,比2016年同期上升13%;鲜冻肉及肉制品外销227.8万吨,比2016年同期上升4.7%;前三季度,肉制品行业营收171.53亿元,屠宰行业实现营收224.36亿元,屠宰板块几乎占了整体营收的60%。冯永辉向记者表示,猪肉制品的消费量大概占10%的市场份额,主要与商业活动,户外活动的增加和经济形势有关。鲜肉占猪肉市场的70%,其中冷鲜肉占比约20%,这主要和城镇化进程和高超的发展有关。

“目前,冷鲜肉和猪肉制品上升空间比较大,尤其是冷鲜肉。双汇发展通过杀国内的猪满足国内的鲜猪肉消费需求。通过大量进口猪肉,满足国内对猪肉制品方面的需求。”冯

技术出身的马相杰的上位,反映出双汇想从以美式培根、火腿、香肠等西式产品向中式产品的结构转变。

除此之外,双汇发展在全产业链上的重心也在发生转移。双汇发展负责人曾公开提到,将限制公司的养殖业发展,转向发展屠宰业和肉制品加工。搜猪网首席分析师冯永辉告诉记者,养殖行业成本高,风险大,经过多年摸索后,双汇调整重心将更有利于其发展。

针对记者提出的采访问题,双汇发展相关负责人表示,请以双汇官网最新发布的公告为准。

高管变动频繁

2017年12月27日,双汇发展决定聘任马相杰先生为双汇发展总裁,接替前任总裁游牧。新任总裁马相杰,1972年出生,曾任双汇集团技术中心高温产品研发与工艺技术管理技术员。而前任总裁游牧是双汇发展的元老,曾任双汇集团销售公司销售部长。他在2001年进入双汇,从业务员做起,2007年成为总经理。在2010年~2012年期间,带领团队创造了双汇历史上的“黄金增长期”。2015年上任双汇发展总裁一职后,就开始进行从高温肉制品向低温肉制品的转型。任职期间,双汇发展主要有两大转型重点:一是从中式产品向美式产品包括美式培根、火腿、香肠等转变。二是从“食品”到“食材”转变,包括加大对西式快餐的供货。

但是,从双汇发展2017年的业绩增长看,其业务的主要贡献还是冷鲜肉板块。在游牧任职期间,冷冻肉和冷鲜肉的业绩增长较快,大幅度领先于高温肉制品(罐头、火腿肠等)和其提倡的低温肉制品(美式香肠、火腿、培根等)。

路胜贞认为,集团领导层可能对游牧主导下的产品结构走向出现游离,对游牧推行的年轻化、产品西化和“美式工厂”以及拓展西式快餐策略的耐心逐渐退减。尤其是2016年至2017年,双汇发展销售呈现连续性下跌,加重了资本方及公司董事长万隆的不信任。

诸多因素导致马相杰成功上位。在2011年双汇发展经历“瘦肉精”事件重大打击之际,马相杰成为

高管仍在企业做一些其他事情。

“当企业业绩出现问题时,会出现高管频繁调动的现象。双汇发展也不例外,2017年上半年业绩不理想,高层人员调动是意料之中的事情。”中国品牌研究院研究员朱丹蓬告诉记者。

双汇发展2017年第三季度业绩向好没能弥补上半年营收和利润的双降,综合来看,2017年前三季度的业绩仍不理想。相关财报显示,2017年1~9月实现营收372.70亿元,同比下降2.82%;净利润为31.51亿元,同比下降3.85%。

冯永辉告诉记者:“受猪肉周期和市场波动影响,2017年上半年猪肉价格下跌严重,依靠进口猪肉的双汇发展没能展现太多优势。”

路胜贞在接受采访时提到。

相比肉菜市场售卖的热鲜肉和冷冻肉,超市里卖的冷鲜肉营养价值更高。据悉,发达国家冷鲜肉的市场占有率高达90%,中国则为30%左右。在路胜贞看来,双汇发展对高温食品和低温食品的依赖性在降低,双汇发展决策层认为高温肉制品业务遭遇了天花板,冷鲜肉需求稳定,所以更倾向于依托营收稳定的冷鲜肉板块的发展来带动整个产品群的发展。技术出身的马相杰上位,占有年龄和对产品的把握优势,应该能反映出双汇的这种变化。

在餐饮习惯升级的大背景下,低温肉制品同样被看好。“不过,低温肉制品的核心竞争力还不够强,产品的同质化也比较高。双汇发展在面向同类企业如雨润、金锣等产品的竞争时,不能低估。”朱丹蓬补充道。

市场竞争加剧,双汇发展选择让曾经掌舵冷鲜肉板块的马相杰统领大军,除了看重冷鲜肉的高营收占比,应该也考虑过低温肉制品的高盈利能力。申万宏源研报显示,肉制品消费需求从2016年起开始回暖,消费升级大趋势下,低温是未来发展方向。屠宰则贡献主要收入,肉制品业务贡献公司主要利润。

对于2018年猪肉市场行情的判断,冯永辉认为仍存在不确定性,在政策的影响下,产能发生了转移。加上正值疫情多发季节,开春后才能定论。而在路胜贞看来,2018年中国猪肉市场价格除了2月~4月可能会有所上扬外,到5月后基本呈现平稳下行态势,基本不会出现大的动荡。原因是一旦国内出现不足,进口会弥补这个缺口。