

双汇跨国收购获批 法律障碍不容忽视

■本报记者 陶海青

被称为中国企业对美最大的跨国收购案,双汇国际控股有限公司(以下简称双汇国际)收购史密斯菲尔德公司案在审批过程中一波三折。最近,终于取得进展。

近日,美国外国投资委员会宣布,批准双汇国际以71亿美元收购史密斯菲尔德公司。

“史密斯菲尔德是全球规模最大的生猪生产商及猪肉供应商,收购案无疑要受到美国外资投资委员会以及美国司法部与联邦贸易委员会的反垄断法审查。此次交易被通过,意味着双汇的跨国收购业务跨越了一道坎。”山东普正律师事务所创始合伙人司维静在接受《中国贸易报》记者采访时如是说。

司维静认为,在双方公开的协议中,交易最终完成需要满足一系列条件,审批通过后,还要面对一个主要障碍,即能否获得史密斯菲尔德股东大会的通过。另外,这次并购涉及食品安全、史密斯菲尔德的品牌价值以及美国农业出口等问题,因此收购是否成功,有待观察。

不容忽视的法律障碍

事实上,早在今年6月中旬,两家公司就向美国外国投资委员会提交了收购申请。

7月初,美国密苏里州州长尼克松否决了州议会关于允许外国人购买农田的9号议案,此举被外界认为是为双汇收购案审批设了一道坎。

根据美国衣阿华、密苏里等至少8个州

的法律规定,海外投资者不能拥有这些州的土地,规定禁止海外企业或政府以养殖或种植为目的拥有美国土地。而史密斯菲尔德恰恰拥有部分密苏里农田,这成为此项交易面临的法律障碍,法律规定美国中西部州对双汇收购案拥有追索权。

另外,一些反对这笔交易的政治家或农场主引用有关土地法规,要求两家公司履行一些复杂的法律程序,导致交易变数陡增。

显然,因斯密斯菲尔德拥有养猪场、农田、处理猪粪的泻湖以及其它农用地,双汇国际很可能会官司缠身。

遭美方大股东屡屡反对

除了法律障碍外,此收购案还受到美方大股东的极力反对。

9月3日,史密斯菲尔德食品公司的大股东公开呼吁其他股东抵制收购案,令这一备受关注的收购案前景扑朔迷离。

总部位于纽约的投资基金Starboard Value LP,拥有史密斯菲尔德大约5.7%的股权。该基金公司称,有意在9月24日的股东大会上投票反对收购协议。

事实上,这并不是Starboard第一次公开表示反对。

早在6月中旬,该公司就曾发布公告质疑收购的投资回报率,反对这笔交易。当时,Starboard致信史密斯菲尔德董事会,希望该公司进行资产分拆,而不是被双汇国际收购。

Starboard一直坚称,双汇国际每股34美元的出价,是对史密斯菲尔德公司价值的“严

重低估”。如果把该公司分拆成生猪生产、猪肉加工和国际业务3家公司后再出售,获得的收购价将比双汇国际目前提出的价格高出29%至64%。为此,这家基金公司请来两家中介机构研究分拆方案,以便分拆后出售。

对此,司维静认为,从目前状况看,Starboard拥有的5.7%股权不占压倒性优势。因此,仅仅Starboard一家的反对,不足以否决董事会通过的收购协议,但Starboard的“搅局”可能引发更多的股东投反对票,导致双汇收购案不确定因素增多。Starboard下一步怎么做,有多少投票权,是否采取法律行动,是否会对收购协议提起诉讼等都将是并购案顺利通过的羁绊。

第三方买家隐现

与此同时,潜在买家提出更高报价,令收购案再起波澜。

根据协议,史密斯菲尔德不可以主动寻求更高的报价,但它能对高于双汇国际报价的主动竞标作出回应。

6月8日,泰国正大集团董事长谢国民表示,正大集团将视情况继续参与竞购。除了正大集团之外,巴西肉类加工企业JBS也曾准备提出收购报价。

据彭博社透露,Starboard与黑石集团和美国泰森食品集团等也有频繁的接触。

对此,Starboard表示,已有其他出价更高的公司有意收购史密斯菲尔德,但该公司需要更多的时间来准备收购方案。

9月3日,Starboard再次发出公开信称,目前已收到第三方买家对史密斯菲尔德资

产的书面投资意向中,其分拆后的三个业务部门均有买家看中,其报价高于双汇国际给出的价格。据这家基金公司估算,史密斯菲尔德全部资产价值为90亿美元至108亿美元。

值得一提的是,Starboard还在信中一再要求推迟召开临时股东大会。

根据收购协议,9月24日的临时股东大会一旦通过双汇收购提议,那么此后即使出现更高价的要约收购,董事会也不能考虑。

司维静认为,Starboard此举意欲争取更多的时间抬高出价,为收购案获得股东大会通过设置障碍。

微点评:近年来,中国企业收购美国公司屡屡受挫。从华为中兴并购案在美遇阻,到三一集团风电收购交易被叫停,其理由都是美国担心交易威胁到国家安全。但此次的收购主体是双汇国际,这是一家私营公司,收购的业务也不是令美国敏感的高科技项目,此案获美许可已是一个积极的信号,获得股东大会通过或许只是时间问题。

下期预告:

临时股东大会能如期举行吗?如果被延期,其真正原因是什么?如果按时召开,大股东之间将进行怎样的舌枪唇剑?双汇国际将如何破解美国的法律障碍?如何降低收购风险?收购案的背后正在进行着怎样的利益博弈?业内专家将对此做深度解读。

本期说法

法律干线

互联网金融监管
将成为常态

本报讯(记者 李红阳)日前,第二届金融街论坛在北京举办,央行副行长胡晓炼首次透露互联网金融将成金融监管部际联席制度的五大监管方向之一。此前,国务院于8月20日正式批复同意了建立金融监管协调部际联席会议制度,由人民银行、银监会、证监会、保监会、外汇管理局作为成立单位,建立综合化监管机制,有利于更好地防范金融集团内部的风险,消除监管盲点,恢复金融稳定。

随着互联网、电子商务、电子交易等技术的飞速发展,互联网与金融的相互融合和渗透日益深化,2013年互联网金融更是大热,发展态势如火如荼。像P2P网贷平台,天弘基金与支付宝合作推出的余额宝,阿里巴巴等电商企业设立小额贷款公司等都是典型的例子。

作为新型的金融模式,互联网金融可谓横跨多个行业和市场,交易方式多种多样。央行此次发声表明,行业监管正在提上政府日程,“野蛮生长”下乱象丛生的互联网金融将朝着更健康更正规的方向发展。

然而,在政策环境利好的前提下,也应该看到互联网金融这种“不见面、不审查、无抵押”的快速贷款模式在提高资金使用效率的同时,也让贷款风险居高不下。某些游走在网贷灰色地带的互联网理财平台,陆续被查处。

人人聚财是一家网贷公司,该司CEO许建文表示,尽管公司专注做平台,只提供金融信息服务,经营很规范,但也希望相关部门尽快介入,规范行业,实施长期监管,这样既可排除对外界互联网金融的非议和猜忌,也可避免互联网金融业务的无序发展,维护公平竞争环境。

前不久,央行展开了互联网金融发展有史以来最大规模的一次政府调研,国务院也已宣布同意建立由央行、银监会、证监会、保监会、外汇局组成的金融监管协调部际联席会议制度,并首度确立央行的牵头地位。据悉,网贷记录将被纳入央行征信体系,并允许网贷公司查询,央行将对相关细则进行研究后将上报国务院。

随着互联网金融的不断深入发展和规范,可以预见,一个良好、崭新的互联网金融生态将逐步形成,它必将深刻地改变中国金融体系及人们的消费习惯。

新年度棉花收储启动

本报讯 国家发改委向中国储备棉管理总公司发出了《关于启动2013年度棉花临时收储的通知》。9月9日,市场棉价已经连续5个工作日低于国家公布的棉花临时收储价20400元/吨。根据收储预案规定,决定从9月9日开始,启动2013年度棉花临时收储。这同往年相比,足足“迟到”了9天。

记者了解到,从2011年度收储以后,国内棉花市场价格一直低于国家收储的价格,所以导致了在以往的年度企业积极交储现象的出现。目前,市场上棉花价格大约在每吨19100元左右,相较于国家收储价格,每吨低了1000多元。

卓创资讯的监测数据显示,目前国内棉厂开秤率接近10%,自本月中旬开始,开秤率将大幅上升。“开秤率只是代表企业开始收购棉花,跟加工率还不太一样。”卓创资讯分析师孙立武表示,当前棉厂开秤率始终在低位徘徊,整个棉花加工行业观望氛围浓厚,导致目前开工率不足10%,而往年同期开工率都在15%至20%,同比低5%左右。随着棉花收储细则的公布,加工企业有望告别观望,逐步提升开工率。(张晶)

各地新能源汽车补贴价或统一

补贴金额

都是统一的



插图设计/高阳文

本报讯 据悉,国内新能源车的新补贴政策已制定完毕,不日将正式出台,其中,统一各地补贴金额成为最大亮点。

据中国投资协会能源发展研究中心理

事长张杰公开透露,新版补贴政策有四大亮点:一是补贴将以汽车功率作为标准,不再像原来那样按车型来划分;二是新的补贴政策将延续到2015年,持续确定的政策

在投资业内人士看来,补贴新政的出台将明显刺激新能源汽车的销售。排除新能源汽车产业配套不完善的影响,补贴新政尤其是全国性销售补贴政策将会明显提升新能源汽车的市场竞争力。对比此前8个月内新能源汽车销售的萎靡状况,新政出台后可能会出现销售井喷。

安信证券研究员欧阳宇称,补贴新政最直接的受益者应该是新能源整车厂家,尤其是国内市场的龙头企业比亚迪和安凯客车。不强制地方政府给予补贴规定,可以打破地方区隔。以比亚迪为例,以后比亚迪不必为了在某地获得新能源汽车补贴而投资设厂了。另外,补贴政策从少数试点城市拓展到全国,能够极大地增强新能源汽车的市场竞争力。

(商武)

今日普法

对新兴产业的发展来说至关重要;三是新政策将不再强制要求地方政府给予补贴,原先补贴只针对试点城市,新政策将扩大到全国,且标准统一。

欧盟LED能效标准实施 出口企业成本提高

■本报记者 王熙

近日,欧盟发布的《LED照明产品最新能效规定》(以下简称新标准)正式施行,此后出口到欧盟的LED照明产品须符合新的能效标准要求。

据统计,2012年,我国LED灯具出口额达到58.7亿美元,同比增长30.52%,出口灯具数量达到4.87亿套,依旧呈现快速增长趋势。

与此同时,去年,国内LED灯具出口亚洲、欧洲和北美洲三大洲金额总和接近全球出口额的90%,其中对欧洲市场出口占据我国LED灯具出口1/3以上,为最主要的出口市场。

冲击中小企

据知情人士透露,在未来3年内,新标准将被分为3个阶段实施(2013年9月1日、2014年9月1日和2016年9月1日),输欧的LED照明产品标准要求将分阶段依次提

高。其中,在2014年第二阶段时能效指数规定为0.2,是我国国内现行标准的2.2倍。

利亚德光电股份有限公司人士对《中国贸易报》记者表示,这对于LED照明产品企业来说无疑是一次冲击,“现在我们国家LED产业发展水平不均,中小型企业遍布国内二三线城市以及乡镇地区,很少具备对欧盟出口的能力。国家出台一系列政策来扭转这种小作坊式的经营方式,整个行业的发展状况正在逐步转变。”

“国家从去年就陆续出台一系列的政策,谨防LED产能过剩,这也是有关部门在意识到行业乱象存在后做出的调整。欧盟最新的能效标准出台,对国内LED生产企业来说门槛将变得更高,也间接促使市场竞争变得更为规范有序。具体而言,对LED大公司的影响不会很大,因为他们本身技术标准就比较高;而对于部分小厂,特别是以牺牲品质换取价格优势的小厂,其出口会受到影响。”广东省半导体光源产业协会副秘书长赵飞说。

更有分析人士指出,要想达到欧盟能效新标准,企业的相关出口业务生产成本至少要提高20%至30%。对于尚处产业发展初期的LED照明产业来说,那些没有技术、产品和市场优势的企业将面临退出市场。

利亚德上述人士介绍,新标准实施后,单个产品的达标认证和抽查费用就须增加1万元左右。然而对于LED产业来说,除非企业掌握先进的技术,否则产品的利润率很低,这对于小企业来说是一笔不小的费用。

“一直以来,我国LED在产品封装上占优势,但在产品研发及芯片制造等方面还远赶不上欧美等发达国家。”赵飞说。

近年来,境外不断出台的技术壁垒给我LED出口产业造成重大影响:一是出口企业风险增加。技术标准的逐步提高导致我出口产品被通报率不断上升,二是企业成本上升。

开辟新市场

记者从中国贸易救济信息网上获悉,以出口欧盟产品为例,2013年1月至6月,欧盟通报涉及我国照明产品出口异常的案件就有54起,其中LED灯19起,占通报灯具总量的35.18%,同比上升23.61%。

有业内人士建议,国内LED灯具企业应警惕国际贸易摩擦风险。随着LED灯具出口逐年快速增长,同行业之间恶性低价竞争日趋激烈,国际市场在趋于饱和后势必对我国LED产业采取反倾销、反补贴等贸易制裁手段,应引起我国LED生产企业的警惕。企业应加强核心技术建设,认真研究国外市场的相关法律、法规及标准,做好贸易摩擦的应对工作;建立国外认可的检测实验室,降低检测费用和企业生产成本;积极开拓拉美、非洲、中东及东南亚等新兴市场,减少对欧美市场的依赖。

记者管窥