

斥资430亿美元 经过七轮延长要约

看中国化工与先正达如何修成正果

■ 本报记者 张凡

随着瑞士先正达与中国化工在5月5日共同宣布先正达股东已接受中国化工的收购要约,此举意味着这一斥资430亿美元的中企目前最大规模的收购案已不存在任何障碍。这再次印证了全球并购界流行的一句话“成为行业巨头的最快捷径就是并购行业巨头。”

自2015年以来,全球农化市场持续低迷,但从该行业的并购形势来看,却并未呈现出大量的大鱼吃小鱼的情形,而是形成了强强联手的态势。世界农化行业巨头巴斯夫、先正达、拜耳、陶氏、杜邦、孟山都等都会传出并购或者被并购的传闻,国际农化市场进入洗牌期。因此,这起并购案引起了市场和监管者以及媒体的重点关注。从中国化工与孟山都的竞争,到各国监管机构的批准和股东的同意,这起并购案已经经过七轮延长要约,终于迎来落幕,殊为不易。

媒体最早披露出中国化工洽购先正达的时间是2015年11月,中国化工对其估值约420亿美元。先正达以存在监管风险为由拒绝了 中国化工的收购提议。而早在2015年5月,当时全球最大的种子及农化公司孟山都就对先正达发出总价为

450亿美元的收购要约。但先正达一直以存在反垄断监管风险为由拒绝此项要约。此后,虽然孟山都作出了促使先正达剥离种子业务和部分重叠农化业务等努力,并一度将收购价格提高到470亿美元,但经过数度谈判后,孟山都最终还是放弃了收购先正达。在此情况下,中国化工坚持不懈,并将收购报价提高到约430亿美元,并在2016年1月,使先正达董事会投票通过支持与中国化工进一步谈判。但该公司一股东团体以“将先正达卖给中国的国有企业,有可能使公司丧失独立性”为由反对并购。经过多轮博弈,中国化工与先正达终于在2016年2月达成协议。

众多观察人士分析中国化工之所以能够击败孟山都,成功与先正达这牵手的原因,归结于以下四点 第一,中国化工430亿美元的收购价格极具竞争力 第二,先正达不愿意让竞争对手孟山都一家独大、垄断全球农药市场,而中国化工则可为先正达在与孟山都的竞争中提供强有力的后援 第三,先正达十分看好占据全球三分之一农药市场的中国;第四,中国化工保证在收购后,保留

先正达现有的管理团队,还会学习先正达先进的技术和管理体系,使两家公司的协同效应发挥到极致。先正达首席执行官John Ramsay曾表示:“这笔交易将帮助我们维持并扩展市场地位,同时大幅度提高我们种子业务的潜力。交易将最有效地确保我们继续为种植者提供不同选项,以及正在进行的不同科技和作物平台的研发投资。”

在相关国家的监管审批方面,并购专家、香港某上市集团副总裁、总法律顾问张伟华在接受《中国贸易报》记者采访时指出,该案在安全审查方面并没有什么阻碍,在反垄断审查方面,中国化工做了一些资产剥离的计划来满足监管的要求。“中国化工按照符合国际交易惯例的方式跟监管机构进行了有效的沟通,同时还提供了让监管机构能够接受的方案和监管机构能够接受的资产剥离的购买方。这种做法值得中国企业学习。”

据张伟华透露,美国联邦贸易委员会要求中国化工将其旗下ADAMA美国的三类植保业务卖给加利福尼亚州的美国农化公司AMVAC,以减轻该交易给美国农药

市场带来的竞争损害。而欧盟认为,中国化工旗下的ADAMA和先正达在欧洲市场合并会给相应市场带来损害,因此中国化工承诺 将旗下ADAMA的一些农药业务进行剥离 将先正达旗下的一些农药业务剥离 剥离ADAMA正在进行研发的29项农药和ADAMA谷物植物生长调节剂的重要业务;一并剥离上述剥离业务相关的无形资产。

“中国化工董事长任建新的决断力还是挺强的。在中国化工送出资产剥离大礼包之后,美国与欧盟批准了这笔交易。由此看来,不断在全球并购的中国企业所面临的反垄断监管风险已经越来越大了。”张伟华说。

经过拜耳与孟山都、杜邦与陶氏益农的合并之后,中国化工与先正达的合并,将使全球农药行业形成拜耳与孟山都、中国化工与先正达、杜邦与陶氏益农、巴斯夫的四强竞争格局。更为重要的是,这笔交易的交割将使中国获得世界领先的农化及种子技术,提升中国粮食安全的保障力。因此,有媒体曾这样评论这起并购“这是一宗不仅符合公司利益,更符合国家利益的并购。”

● 投资环境

《哈尔滨市外商投资负面清单》对外公布实施

《哈尔滨市市场准入负面清单草案(试点版)》(《草案(试点版)》)和《哈尔滨市外商投资负面清单》5月1日正式对外公布实施。

《草案(试点版)》包括禁止类17个行业,93种情况744项,限制类22个行业225种情况842项;《哈尔滨市外商投资负面清单》包括禁止类12个行业36项,限制类涉及14个行业65项。这标志着哈尔滨市将成为黑龙江省第一个实行负面清单制度城市。此举是哈尔滨市行政审批制度改革的重要里程碑,将开启市场准入的新纪元。

(《黑龙江日报》)

孟加拉将投资5亿美元 建设28个科技园

《每日星报》5月7日报道,孟加拉ICT国务部长帕拉克表示,为实现2021年信息通讯产业盈利50亿美元的目标,孟政府将在未来两年投资5亿美元在全国建设28个高科技、软件和IT产业园,旨在发展IT产业基础设施,开发人力资源,加强数字联通,完善相关政策,改善ICT产业营商环境,加快推动数字孟加拉建设进程。所需资金将来自世行、亚洲开发银行、印度政府贷款和孟政府财政。

孟政府于4月底批准建设库尔纳、吉大港、巴里萨尔、考克斯巴扎尔、达卡、锡莱特等12个科技园,总投资达179.64亿塔卡,其中154.4亿塔卡将由印度政府提供贷款,剩余资金由孟政府承担。孟高科技园区管理局(BHTPA)负责建设的达卡哈西娜软件科技园预计于6月份建成,项目造价24.8亿塔卡,可容纳1万名IT人员。

(驻孟加拉国经商处)

缅甸暂停 外资银行设立分行

缅甸《七日》5月4日报道 缅甸中央银行副行长瑟昂博士表示,目前已有13家外资银行在缅甸设立分行,允许其对外国企业人员提供部分银行服务,但基于保证缅甸金融市场的稳定和国家的展以及简化程序的需求,将暂停外资银行在缅甸设立更多分行。缅甸国内的企业家表示,自2014年外资银行在缅甸设立分行以来,至今未给缅甸国内企业提供优惠贷款。同时由于其国内银行贷款利率较高,缅甸经济项目的资金很少有从该国银行贷款的情况。瑟昂博士对此表示,政府计划降低原13%的贷款利率,但由于持续通货膨胀,目前暂时还无法实施。

(驻曼德勒总领馆经商室)



5月7日,山西太原,银行工作人员正在清点货币。当日,中国外汇储备迎来三连增。中国央行公布数据显示,截至4月末,中国外汇储备达30295.33亿美元,较3月末上涨204.45亿美元,超出市场预期。中国国家外汇管理局有关负责人指出,4月末外汇储备规模的环比增幅达0.7%,为连续第三个月出现回升。

中新社记者 张云 摄

中阿合作借‘一带一路’东风

■ 本报记者 刘国民 实习记者 杨翔宇

5月2日,外交部部长王毅在北京同阿联酋外交与国际合作部部长阿卜杜拉共同主持两国政府间合作委员会首次会议。5月4日,中国阿拉伯交流协会、叙利亚驻华大使伊马德·穆斯塔法在京向中交集团、大唐集团、中冶集团、中国水电等企业介绍了叙利亚重建中的机遇。

借“一带一路”国际合作高峰论坛即将召开的东风,中国与阿拉伯国家的交流合作进一步紧密。2016年1月发布的《中国对阿拉伯国家政策文件》曾指出,中阿共建“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”,构建以能源合作为主

轴,以基础设施建设和贸易投资便利化为两翼,以核能、航天卫星、新能源三大高新领域为突破口的“1+2+3”合作格局,加强产能合作。

这份政策文件为“一带一路”建设在阿拉伯国家的具体实施指明了方向,其效果也得到数据支持。商务数据 displays,2016年,中国对阿拉伯国家非金融类直接投资流量11亿美元,同比增长74.9%。中国社科院西亚非洲研究所所长杨光告诉《中国贸易报》记者,落实“一带一路”倡议是中国对阿拉伯国家投资快速增长的重要原因。在对阿拉伯国家投资上,未

来国内企业“走出去”的机遇会更多。杨光解释,“2016年,中阿几个大项目一实施,直接投资额明显提高,这是看得见的成果。”2015年末,中国—阿联合共同投资基金设立,基金总规模100亿美元,投资方向为传统能源、基础设施建设和高端制造业、清洁能源及其他高增长行业。2016年5月,中国—阿曼(杜库姆)产业园签署了投资协议,通过5年的建设,中国企业将对该工业园区投资107亿美元,开发石油炼化、轻重工业、物流仓储等多种业务。

各种项目落地,中国企业“走

出去”的机遇增多。阿拉伯国家光伏、风能等清洁能源资源丰富,在阿拉伯国家的能源发展规划里占有重要的地位;在阿联酋、沙特阿拉伯这种资金比较充裕的国家,对“智能城市”建设等环保类项目投入力度较大。“‘一带一路’提供的机会对于中国企业来说,是比较全面和丰富的。”杨光说。

值得一提的是,中国贸促会会长姜增伟于4月17日至26日率企业家代表团访问巴林、约旦和黎巴嫩,国内在基础设施、能源矿产、轻工、机械、金融与投资等行业领域内知名度较高的一些企业随团参

访。中国贸促会还发布了《中资企业在阿联酋经营指南(2016)》。这份指南也显示,仅以阿联酋为例,境内就有4000多家中国企业。其中,国有企业和机构约有40家,覆盖能源、建筑、物流、金融、航空、交通等行业;民营企业则主要从事贸易、会展、旅游、餐饮等行业。在阿联酋发展的中资企业大都选择直接投资建厂或设立办事处的模式,不会选择收购、兼并当地企业。这份指南认为,一方面,中国企业享受着当地环保高标准的压力;另一方面,中国企业投资当地新能源等产业有较大的发展空间。

美国基建对中国投资说‘你好’

■ 李梦达

最热门的投资方向。”JLC基建投资基金发起人约翰逊说:“我们正要从基础项目做起,重建美国。”约翰逊向在场中国记者透露,他今年10月要去中国谈项目。

谈到吸引中国资本和技术的重要性,论坛上嘉宾们的发言多次以“中国”为标杆。勒弗拉克提到中国,最大的工程公司,中国的,最大的铁路公司,中国的,但在美国的大型基建项目里几乎找不到它们,现在是在对它们说‘你好’的时候了。”

由特朗普总统任命的基础设施委员会联合主席史蒂芬·罗斯在论坛上强调,“PPP(公共私营合作制)是个合适的模式”,特朗普政府欢迎公共资金和私人资金投入美国基础设施,并相信他们的经营效

率将高于政府。而在这盘大棋布局的过程中,吸引中国资本技术加入美国基建计划已经成为共识。纽约与新泽西港口管理局执行董事帕特里克·弗耶(Patrick Foye)曾表示,未来10年纽约地区将有320亿美元的投资计划,将寻求民资的合作,期待中国企业参与投标。他说:“最重要的考量因素不是资金实力,而是工程建设能力和创造力。”

特朗普近日提出的“雇美国人、买美国货”言论,有观点认为将对中国投资美国基建的前景蒙上阴影。对此,美国中国总商会会长、中国银行美国地区行长徐展表示,“雇美国人、买美国货”并不要求企业的所有人或投资者必须是美国人。事实上,中国资本在美国已经解决了大量的美国人就业问题,拿中国银行本身来说,在美国90%的雇员是当地人。

基建投资的障碍更多还在于美国政府固有的体制机制。这一点从中国驻美国大使崔天凯在论坛开始

时的致辞中就可寻到端倪。崔天凯在讲话中向美方提出三个“希望”——希望美国政府能解除民用高科技产品对华出口管制,放宽石油、天然气等领域出口限制,避免对赴美投资的中国公司进行过度安全审查,希望加大对省州经贸合作的支持力度,希望美方为中国公司投资美国基础设施建设提供更多便利。

虽然史蒂芬·罗斯在论坛上强调特朗普认为“PPP是个合适的模式”,但现实情况是,美国基建公私合营仍然在起步阶段,僧多粥少、缺乏立法仍然是最大的障碍之一。参与多项美国基础设施项目建设的中建美国有限公司总裁袁宁对媒体表示,尽管去年中建美国在美国桥梁承包商中排名已经跻身全美前十,但他们从十年前就专门准备的1亿美元至今仍无项目可投。“前几年,每年基建PPP项目能够完成竞标的才不到10个,而目前只有40个州有公私合营立法。”

除了公私合营本身的立法,相关的投融资法规也需要变得更加灵活。目前,中国对美国总投资额已超过1000亿美元,单去年就增加了1000家赴美企业,增加速度非常可观。但相比于中国企业已经覆盖美国98%选区,所有中资银行在美国却总共才有22个网点。徐展表示,美国金融监管机构应移除对中资银行增开网点的种种阻碍,并一视同仁对中资银行发放投行牌照,以更充分支持中国企业和中国资本投资美国基建。

中国企业和资本加入特朗普新政倡导下的美国基础设施重建计划已是大势所趋,正如“魔术师”约翰逊的合伙人雷诺兹在论坛发言中畅想的“抱大腿”愿景:“如果能够把中国的钢铁、铁路、建工等方面的优势整合起来,甚至加入中国倡导的‘一带一路’倡议,在资源进口方面更好地合作,那么美国未来几十年的建设发展前景将非常美好。”

● 评投论足

编者按 本周的关键词是“强强联手”。三家一流中企与德美老牌企业在制造业领域的并购,虽是“南北合作”,却没有“拯救”的戏码,有的只是高手并肩作战的酣畅。一方面说明目前顶尖中企已经有实力与发达国家携手互补,另一方面也说明中国这个巨大市场蕴含的机遇令西方企业心动。经济全球化势不可挡,市场间的相互渗透也是大势所趋。

郑煤机5.45亿欧元参与收购博世发电机电子公司

德国博世集团5月2日与中国财团签署并购协议,向中方出售博世集团下属起动机与发电机等电机领域子公司(简称“SG”)及其各分部。根据博世集团当天发布的新闻公报,参与此次并购的中国财团由战略投资人郑州煤矿机械集团(简称“郑煤机”)和财务投资人香港崇德投资基金组成。郑煤机当天在港交所发布公告称,并购价格为5.45亿欧元,交割后将拥有SG控股不少于86.16%的权益。

【点评】郑煤机之前主要从事煤炭装备和液压支架研发生产,被认为是中国最大的液压支架制

造商。现在煤炭企业的日子并不好过,郑煤机也在积极转型。2016年3月,郑煤机以3.37亿美元收购了6家国内汽车零部件公司股权,正式进军汽车零部件行业。一方面,汽车零部件制造所用的锻造技术能够降低液压支架的生产成本;另一方面,郑煤机本身的先进的铸造、机械加工、零部件组装技术也能够提升汽车零部件生产制造的自动化和智能化水平。博世集团是德国最著名的老牌工业巨头之一。随着中德在装备制造领域合作的深化,相信未来类似的并购不会鲜见。

楚天科技1.5亿欧元参与并购德国Romaco集团

4月28日,楚天科技股份有限公司(简称“楚天科技”)及其控股股东长沙楚天投资有限公司、湖南澎湃股权投资管理服务有限责任公司,总计斥资1.5亿欧元(约11亿元人民币),联合并购德国Romaco集团75.1%的股权。这一收购亦成为迄今全球制药装备领域规模最大的并购案。

【点评】又是一起中德在装备制造领域合作的案例。楚天科技是中国最大的制药装备供应商,Romaco是世界医药装备行业的一流企业,是世界顶级医药包装

机械及自动化方案提供商。前者精于水剂类制药装备,后者精于固体类药物领域,二者互补,楚天可以进一步铺开自己的产业链,行业地位也将跃居世界一流。随着人口老龄化的发展、民众对健康的重视、商业医疗的发展,医疗产业在中国成为一片巨大的蓝海,甚至有人称其为“下一个房地产市场”。Romaco想要深入中国市场分一杯羹,与中企合作无疑是最经济的一种做法。而楚天也可以利用Romaco在欧美发达国家的商业联系,走向新的市场。

巨星科技拟1.25亿美元收购美国Arrow公司

杭州巨星科技股份有限公司(简称“巨星科技”)5月3日晚间公告称,公司与Masco Corporation于近日就受让Arrow Fastener公司100%的股权事项签署了《股权购买协议》。公司拟通过全资子公司美国巨星工具公司购买上述股权,合计交易价格1.25亿美元(最终根据营运资金进行调整)。

【点评】Arrow Fastener是世界五百强企业马斯科(Masco)旗下的全资子公司,成立于1929年,主要产品有射钉枪、铆钉工具和胶枪等,其中Arrow T50型钉

枪堪称“美国工具的标志”。作为一家制造业企业,Arrow官网的界面设计和用户交互做得相当惊艳,细节可见企业之运营有方。巨星科技也不是吃素的,它是亚洲最大、世界排名前六名的手工工具企业。两家公司的产品并不完全一致,没有直接竞争关系;Arrow想走进中国,巨星想进入北美,二者通过并购中一能拓展产品,二能拓展市场。另外,很难得的是,比起大型制造装备,靠着扳手、钳子、螺丝刀等“小五金”,巨星也开拓出了一片国际“大市场”。(整理、点评 耿园)