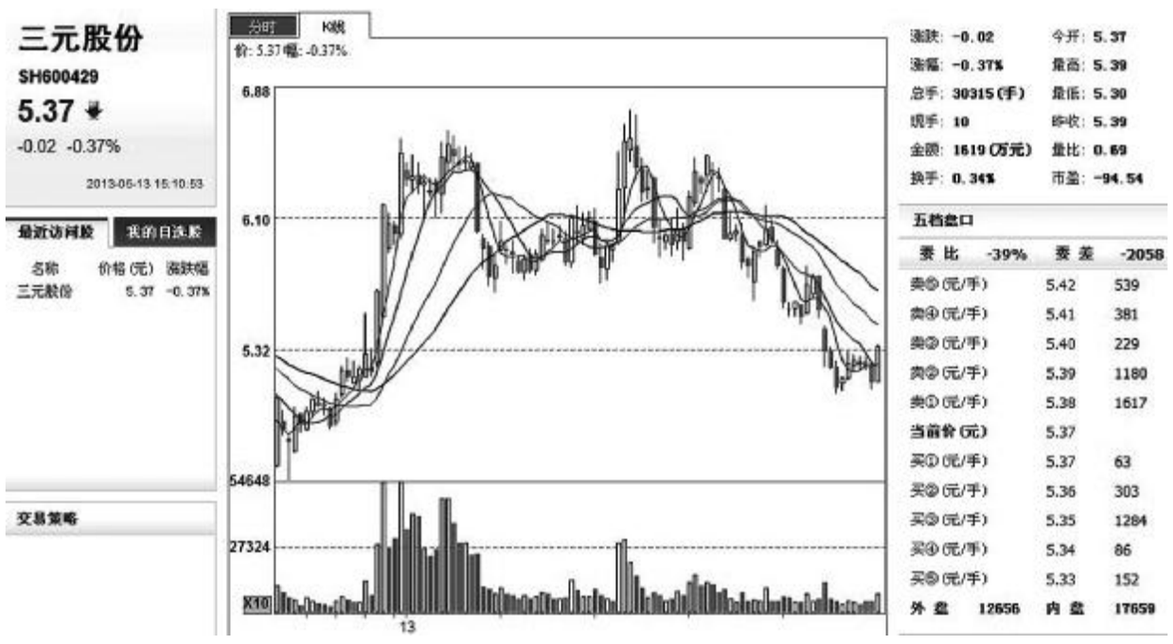
收购全线失利 三元盈利大幅跳水

太子奶被新华联和三元重组,这桩看似‘强强联合’的重组案,随着新的管理团队的进驻,原高管团队相继离开,本来就发生巨变的太子奶更是面临重重困境。

本报记者 **陈青松**



两年前,三元股份重整太子奶时,对其重整前景,便有两种截然相反的声音。

如今两年时间悄然过去,无论是对三元股份还是“太子奶”,似乎仍处在“磨合”的阵痛中,状况胶着,前景不明。

2013年一季度,三元股份盈利大减354.8%。

三元股份再陷整合难题

财报显示,三元股份在报告期内营收9.40亿元,实现归属于上市公司股东的净利润-1254万元,较上年同期盈利相比,大减354.8%。

对于亏损原因,三元股份解释称,原料成本尤其是原料奶价格上涨,人工成本上涨,市场投入加大以及投资收益大幅下降,导致公司2013年一季度亏损。

不过,与之相应的却是,同处于乳业的伊利、光明等乳业巨头成绩斐然。

据公开数据显示,伊利股份2012年实现营业收入419.91亿元,净利润为17.17亿元,同比增长近10%;光明乳业2012年实现营收137.75亿元,净利润3.11亿元,同比增30.89%。

针对三元的解释,有业内人士指出,三元股份出现亏损,主要原因可能还是受累整合三鹿奶粉不利,再次整合太子奶后仍然情况不佳。

时光回溯到五年前,因三聚氰胺而倒下的三鹿被三元股份“蛇吞象”拥入怀中,然而三元对原三鹿的整合并不理想,三元的奶粉并没有做成预期的目标,三鹿奶粉曾经的市场和渠道并没有被三元成功接管。不仅如此,因重整还导致公司连续两年业绩亏损。

石家庄市奶业协会副秘书长刘亚男此前接受媒体采访时表示,三元接手之后没有用好三鹿工厂。原三鹿的工厂没有全额生产,有些房子还被出租做连锁酒店和KTV。

还没有来得及消化“三鹿”,三元又迫不及待地张开大嘴,跨地域跨产业收购太子奶。

不过,业内多数专家认为,在三鹿还没整合好的情况下又去整合太子奶,不仅需要一个长期的时间和过程,而且免不了要经历“阵痛”。

东方艾格高级乳业分析师陈连芳非常不看好三元重组太子奶,“当年在政府的撮合下,三元收购了三鹿,时间过去了近3年,三元还没有把三鹿这个烂摊子弄好。这次收购太子奶,要不是政府部门有特殊的考虑,就是三元的决策出现了巨大失误。”

乳业专家王丁棉更是认为,三元股份管理能力有限,接手三鹿这个包袱之后现在又去接手太子奶,“都快成破产企业收购专业户了”。

近日,重整后的太子奶发布数据称,2012年公司累计实现销售各类产品3.5万吨,销售额同口径同比增长17%,高于同行业酸性饮料6%的增长率,利润同口径同比增长58%。

“太子奶早在2006年时年产量就为24.4万吨,比之现在的产量多约七倍。”太子奶销售部相关人员向《中国企业报》记者介绍。

记者详细比较相关数据后发现,太子奶从1996年投放市场以后,一直在乳酸菌奶饮料市场中保持产量、销量、市场占有率的遥遥领先,市场占有率一度达到72.8%。太子奶自2001以来,销售额以每年100%的速度递增,仅用5年销售额便从5000万增长到将近20亿元。

如今,无论是产销量还是市场占有率,太子奶目前的业绩与以前根本无法相提并论。

市场变化翻天覆地

“现在的太子奶,与两三年前的太子奶已经有了天壤之别。”一位接近太子奶的人士丁元(化名)感叹道,“无论从乳酸菌行业本身、还是太子奶企业本身,都发生了翻天覆地的变化。”

丁元向记者介绍,近几年太子奶所处的乳酸菌行业发生了巨变。上世纪90年代末太子奶首开中国乳酸菌饮料行业先河。其起步之时,除普通白奶外,国内乳酸菌市场基本处于空白,没有形成真正的竞争。太子奶正是抓住了这个高速发展,竞争并不激烈的行业,从而取得了巨大的成功。但随着近几年乳业的高度竞争,原来只是在白奶行业纵横驰骋的蒙牛、伊利、光明等大品牌看到了乳酸菌行业的发展趋势和其中蕴含的巨大商机,相继推出自己的乳酸菌产品。

如今,全国大小超市的食品饮料区域,以乳酸菌为特色、号称“每瓶含300亿乳酸菌”的味全和“每瓶含100亿酸酸菌”的养乐多以及蒙牛、伊利、光明、达能各家的乳酸菌产品争奇斗艳,各显其能,让这个原来曾经不被重视的行业竞争达到白热化,太子奶面临的竞争环境今非昔比。

丁元称,目前除了太子奶、养乐多等最早的乳酸菌饮料品牌外,国内其它大品牌几乎都已经全部涌入这个市场。

据尚普咨询发布的《2011—2016年中国活性乳酸菌饮料市场分析调查报告》显示,随着消费者健康意识的增强,乳酸菌饮料越来越受到市场的青睐。世界乳酸菌饮料的产量大约为400亿美元,而我国乳酸菌饮料年产值只有25亿元。乳酸菌饮料市场存在巨大发展潜力。

中国农业大学教授、中国乳制品协会科学技术委员会首席专家南庆表示,中国乳酸菌饮料市场发展潜力非常巨大,且营养保健、安全可靠、利润丰厚,赢得消费者的青睐,这也正是后来三元、三鹿、伊利、蒙牛们大举进军乳酸菌饮料市场的根本原因。

“不过,更重要的是太子奶自身问题。”丁元进一步解释,“太子奶被新华联和三元重组,这桩看似‘强强联合’的重组案,随着新的管理团队的进驻,原高管团队相继离开,本来就发生巨变的太子奶更是面临重重困境。”

上述太子奶销售部相关人员告诉《中国企业报》记者,太子奶被重组后,原太子奶核心营销骨干从营销总监到省经理、区域经理、重要业务员流失殆尽,最少达八成以上。不仅如此,有的在太子奶工作多年,十分熟悉乳酸菌行业的销售骨干还到太子奶的竞争企业任重要职位,诸多因素使得渠道大大萎缩,营销一直陷入低迷。

“太子奶原有株洲、北京、湖北等多个基地在生产,现在重整后只剩下株洲一个基地。”丁元介绍,“产品要运往全国,尤其是北方地区,会大大增加运营成本。”

“我个人认为,在重整太子奶上,目前来看三元并不成功。”丁元表示,“三元原是立足北京市场、主打巴氏奶的区域乳品企业,而太子奶的主要销售区域在全国农村市场,两者主打的产品和针对的区域、消费群体并不相同,如果以一线市场的思维操作二三线市场,三元免不了要走许多弯路。”

就三元股份重组太子奶后的相关问题,《中国企业报》记者多次拨打三元股份董秘王钤电话,但一直处于无人接听状态。

高成本治理下的土壤修复难题

目前土壤修复有可能出现,在花费了大量资金对污染土壤进行治理后,土壤污染消失了但却丧失土壤功能变成“陶瓷”的现象。

本报记者 **陈玮英**

预防土壤污染终于开始立法了,“早在1995年,我国出台土壤环境质量标准时就提出这个法,希望通过法律保障更有效地保证标准的执行,但时至今日一直没有出来。”广东省生态环境与土壤研究所研究员陈能场告诉《中国企业报》记者,“很期待,希望能早点出台。”

“但是目前还处于框架阶段,一切还都没有定论。”一位参与起草《土壤环境保护法》(草案)的学者向《中国企业报》记者透露,“还在专家及相关部门层面进行讨论,有专家提出将重心放在保护层面,保护已有的土壤。”

“有行业专家介绍说,目前土壤修复有可能出现,在花费了大量资金对污染土壤进行治理后,土壤污染消失了但却丧失土壤功能变成‘陶瓷’的现象。”上述与会者解释说,也就是事后治理成本太高,花了很多钱不一定达到应有的效果,“但肯定还会涉及治理和预防。”

治理成本百倍土地成本

北京律师董正伟此前向环保部申请公开土壤污染数据,在环保部的行政复议决定书中称,全国土壤污染状况调查数据信息应当向社会公开,待核定数据后向社会公布。对此,有解读称,“因为污染过于严重,因此难以公之于众。”

“严重性可能是一方面,主要是目前的调查精度不足以评判目前土壤污染的状况。”陈能场认为,还有,数据一旦公布,如果没有详尽的解释,没有深入浅出的专业语言转化成大众语言,可能会引起民众误解。

2006年,全国范围内首次启动土壤污染状况调查,由当时的环保总局和国土资源部联合启动,启动经费预算达10亿元。

这一调查结果一直不被众人知晓。2010年6月,环保部网站发布的一条《2009年全国土壤污染状况调查工作综述》显示,“目前各地正在进行数据审核和分析。”综述最后称:“该项目完成后将掌握全国范围的土壤污染现状、污染范围、主要污染物和污染程度,为土壤环境管理奠定基础。”

在2011年公布的调查综述中称,完成了《土壤保护战略研究报告》,组织开展了土壤污染防治立法调研,起草了《土壤污染防治法》文本草案及法律条款编制说明;提出了中国土壤环境保护标准体系框架建议,形成了《土壤环境质量标准》修订草案。

对比涉及土壤的这两部法的名称,之前的更注重“防治”,而目前的似乎偏重于“保护”。

上述学者表示,结合国外已有实践,预防成本相对治理成本低很多,有一个比方,污染之前土地的成本是1的话,那么污染之后,防止污染扩散以及防止污染造成后果的成本是10,而污染蔓延开来后治理完成则需要达到100。

激励保护严惩污染

“希望这个法能早点出台”,已经在业内达成共识,“但是这将是以国务院条例的形式出台还是以全国人大常委会法律的形式出台,目前还尚不可知。”上述学者表示,国外一般都是以法律的形式出台。

我国在水污染、大气污染、海洋环境、固体废物方面都有相应法案,但是在土壤污染方面却是一片空白,而目前我国土壤污染的形势则极为严峻。中投顾问环保行业研究员侯宇轩表示,如果出台相关法案,一方面是相关部门对污染企业就有了处罚的法律依据,可以有效杜绝企业肆无忌惮地造成土壤污染;另一方面则有利于划分已有污染的责任主体,对治理已有污染有一定的指导作用。

“如果以法律的形式出现,那惩治的力度也将更大。”上述与会者告诉记者,现在很多法律都很明确,不能让违法者在违法当中获利,绝不能“违法成本低、守法成本高”,他透露,与会者普遍认可加大处罚力度,罚则力度将比之前大很多。

“而如果在化肥、农药等使用上比较合理,那么国家可能会给予一些相应的激励机制。”上述与会者表示,也就是说,对土壤保护得好会有事前环节的激励,否则由土地使用权人进行治理是很难治理得起的。

“本着造成污染的,污染者负担的原则。”上述与会者告诉记者,如果期间土地易主,那将出现连带责任,因此在土地交接时要进行土地检测。如果事后出现土壤污染纠纷就以检测报告为基准,进行责任划分。

与会专家学者也考虑到,如果企业实在没有能力进行治理,那么将实行托底的方式。

一个是通过基金的方式,基金来源主要是高污染行业的缴税。上述与会者解释说,有能力治理污染的由企业自行解决治理费用,没有治理能力的则由所在行业出资治理,而治理费用就从这部分由政府掌控的基金中出。“这样就没有把治理的成本再摊到老百姓头上,实现行业内部解决”。

“当然,只是针对高污染企业收取的税,这部分税可能是从已收取税费中刨除,也有可能是单独收取。如果不是单独针对高污染企业收取税收,所有企业都收取,那又将由全民负担,这显然是不公平的。”上述专家直言。

同时,业内人士指出,要随时监测污染随时治理,监管部门切实负起责任,而不是收税后放任污染,这个情况已经为历年官方行为证实。国家立法对监管部门要有硬性要求。

还有一种可能是强制保险。上述与会者表示,类似汽车交强险的形式,对土地造成污染的企业,可能以买责任保险的形式,如果造成土壤污染了,企业不能承担,那么将由保险公司承担。