

# 资本争战农村供销

2011年01月04日 20:11 来源:《财经》 作者:董璐 姚佳威

欢迎发表评论 字号: T | T

第1页:新合作引资

中央对农业的高度重视,为农村流通市场开拓以及农业产业一体化投资提供了想象空间,流通网点遍布农村,根基深植村镇的供销社系统,更是资本追捧焦点

原计划2010年10月高盛入股北京新合作连锁超市股份有限公司(下称新合作超市)将暂时搁浅。



[和讯年终策划]重塑社会核心价值观将成为未来十年关键

## 一线城市去年房价大涨

- 美各州负债2万亿美元 引中国资金
- 3亿吨垃圾有望开启上亿元投资
- 李克强访西班牙 将签多项大单
- 四万亿投资项目六成完工
- 盘点各国居民买房所需时间(组图)
- 徐晓宇:为何不主张年轻人早买房

《财经》记者从多个渠道获悉,高盛与新合作商贸连锁集团有限公司(下称新合作集团)的谈判已一年之久。新合作集团同时接触的还有美国黑岩(Blackrock)等数家外资PE。新合作集团董事长侯顺利对《财经》记者称,“目前引入新投资者的时机还不成熟。”高盛方面对参股进展未予置评。

刚刚闭幕的中央经济工作会议再次强调“推进发展现代农业,确保农产品有效供给”,这为农村流通市场开拓以及农业产业一体化投资提供了想象空间,而流通网点遍布农村各个角落,根基深植村镇的供销社系统,则更是资本追捧的焦点。

2010年8月,来自俄罗斯资本沃银德克以4000万美元投资新合作超市,获得其40%的股权。

沃银德克董事总经理宋争对《财经》记者表示,中国正在推进城镇化和扩大内需,中国广阔的农村消费市场潜力巨大,盯住中国这一政策趋势,大方向不会错,而依托植根于农村的供销社网络,投资风险将会大为削减。因此,“新合作超市运作顺利,我们也有增资计划”。

## 新合作引资

在中国内地连锁企业中,门店总数最多的不是国美,也不是苏宁,而是中华供销合作总社(下称供销总社)控股的新合作集团,其9万多个门店,几乎占据了农村市场的三分之一。

2002年底,安徽阜阳劣质奶粉事件曝光,农村日用消费品安全成为国务院关注的重要问题之一,要求供销系统重新整合渠道,承担起农村食品安全责任。2003年9月,由中华全国供销总社联合全国供销社系统和知名企业共同投资成立新合作集团,注册资本金5900万元,供销总社占股51%。该集团成为供销总社下属的12家企业之一,时任供销总社副主任的王如珍被任命为董事长。

新合作集团董事长侯顺利介绍，新合作集团业务集中在三四线城市和村镇市场。一方面在县（市）建立直营中心店和配送中心，辐射、带动县以下各类经营网点入网加盟，以“直营带加盟”“小超市、大连锁”的方式形成连锁经营网络，把日用消费品送下乡，把农副产品带进城。另一方面则通过与当地供销社、区域供销社包括民营企业进行合作，建立区域分公司，以“蜂窝式”布局区域市场。

截至2010年11月，新合作集团资产总额37.19亿元，拥有全资子公司5家，控股子公司17家，参股企业2家。各类经营网点9万余个，遍布全国16个省份的800余个县域市场。

由于大股东供销总社属于行政指导单位，资金支持能力有限，新合作在小城镇“跑马圈地”面临资金困局。从国家开发银行、北京市商业银行等金融机构的贷款，无法满足每年上百家新增直营门店的扩张速度。今年新合作先后完成对山东肥城市百货大楼、襄樊康乐福超市等九家超市企业的并购工作，耗资约4亿元。

2007年，新合作集团增资扩股引入江苏悦达南方控股有限公司（下称江苏悦达），暂时缓解了资金压力，而江苏悦达在零售经营方面的经验也令新合作在江苏、安徽市场开拓中一帆风顺。江苏悦达目前持有新合作集团28.18%的股份。

新合作集团内部人士坦言，新合作对于农村市场开拓经验丰富，但对资本运作却是门外汉。因此，从2008年底开始，新合作集团便开始物色精于资本运作的投资者。

“我们是一个偶然的会得知这一消息的。”沃银德克董事总经理宋争对《财经》记者说。作为首个进入中国的投资项目，是否入股新合作曾在沃银德克一度引起激烈争议。当时，沃银德克一些高层担心，现在布局中国三四线城市，甚至农村乡镇为时尚早，尤其地方供销社系统封闭且落后，流通企业的管理和商业精神是否能够植入这一庞大体系？“也许要两三年，也许要十年，如果十年的话，投资也就失败了。”宋争说。

然而，沃银德克高层垂青于新合作超市未来的潜力，因为代表中国未来增长引擎的启动内需和城镇化，新合作均有业务涉及。

中国加入世贸组织以来，商贸流通已经在2004年12月11日度过了三年过渡期。跨国商业企业加快了在中国一二线城市的扩张步伐，近年沿海发达地区、特大型中心城市以及省会城市商业零售业竞争日趋白热化。“像北京、上海等一线城市基本饱和，泡沫程度非常大，但大多数小城镇消费跟大城市还有很大差距，未来的发展肯定是这些地方向大城市看齐。”宋争认为。

尽职调查完成后，宋争得出三个结论：一是中国乡镇消费市场潜力巨大，投资大方向正确；二是新合作集团分公司众多，财务管理需要完善，但没有重大原则性问题；三是管理团队年轻有创业精神，基本实现了公司化运作，不存在国企改制问题。

2009年初，包括高盛在内的数家投资者几乎是同时与新合作集团接触。侯顺利对《财经》记者称，之所以选择沃银德克，一是接触时间最早，二是沃银德克有限合伙人（LP）在俄罗斯有投资零售企业的经验，有助于双边贸易。

2010年3月31日，新合作集团注册成立“北京新合作连锁超市有限公司”，作为公司未来的上市平台，并注入核心超市资产。2010年8月，沃银德克宣布4000万美元入股新合作超市。侯顺利透露，新合作主要利用该笔注资进行并购，新开直营店和配送中心，加强对加盟店的配送能力。

#### 第2页:众资本抢跑

据悉，最近新合作已从家乐福等知名连锁企业引入十余名管理人员，分管新合作超市运营、财务、IT技术、采购等核心业务。

按照新合作集团计划，2011年新合作超市将再次进行增资扩股，股本增加到6亿元。在新合作集团绝对控股的前提下，融资4.9亿元。同时，聘请咨询公司、会计师事务所、律师事务所对公司财务、经营进行梳理工作，并准备上市辅导。



[和讯年终策划]重塑社会核心价值观将成为未来十年关键

#### 一线城市去年房价大涨

- 美各州负债2万亿美元 引中国资金
- 3亿吨垃圾有望开启上亿元投资
- 李克强访西班牙 将签多项大单
- 四万亿投资项目六成完工
- 盘点各国居民买房所需时间(组图)
- 徐晓宇：为何不主张年轻人早买房

“如果新合作超市还需要第二轮融资，价格能够接受，我们不反对其他有影响力的公司进入。”宋争认为，供销社系统里优质资产非常多，通过这个上市平台，可以把很多资源整合进来，没有一家流通企业或者超市能够与之相比。

#### 众资本抢跑

各路PE资本对于入股新合作超市的热情不难理解。城镇化带来的市场潜力，农村地区潜在的消费需求已成各大零售业巨头觊觎的目标。抢滩农村市场的不仅有新合作集团，还有不少区域龙头企业，如山西大商集团、浙江苏果超市等。

2010年2月，北京物美集团也通过收购浙江老大房超市，提升江浙地区农村销售中的市场份额。物美集团董事长助理富宇对《财经》记者表示，物美进入农村市场的战略是，首先选择城市周边的优势区域，逐步扩大网络规模。

而已在中国城市生长多年的外资专业零售连锁企业也将更多注意力转入农村市场。近日，沃尔玛宣布将紧凑型卖场引入国内市场。与沃尔玛目前已有的大卖场不同，紧凑型卖场规模较小，一般采用较廉价的建筑设施，比如使用水泥地面，有的也不提供空调等设施。

沃尔玛国际业务首席执行官董明伦表示，未来在沃尔玛国际业务中“紧凑型大卖场将会更加重要”，其目标群是农村消费者等中低收入人群。此外，在商务部“农超对接”“万村千乡工程”等农村流通市场建设举措中，外资均成为积极的参与者。

2010年10月，美国地平线投资集团公司（HORIZON GROUP USA INC）联手中国邮政，在河南、山东等地开出了农家店。双方计划利用中国邮政的渠道和品牌优势，以及地平线公司资金和管理技术优势，在全国范围建设1万家“百全”连锁超市。

农业部农村经济研究中心产业与技术研究室主任张照新则表示，外资目前对农业产业链的渗透值得关注。外资的最大优势是有资金，有管理经验。但是不擅长处理地方政府关系，而供销社的企业在这方面已经有很成熟的模式，外资往往利用资金参股或控股龙头企业，再进行现代零售业的管理改造。

“农业产业化就是在产业链条上做文章。从养猪、种菜，到食品加工，再到批发市场、连锁超市，外资PE对于中国农村市场的兴趣已经从单一项目，向整个产业链转移。”张照新说。

值得关注的是，中国的物流体系相对滞后，是布局的“洼地”，“谁要是能抢先建立一套相对完善的物流体系，谁就在市场上有更大的机遇。”张照新认为，但是，“遍地开花”的急速扩张的风险值得警惕，“你自己吃多少碗干饭，你自己心里要知道。质量不到位，你虽然抢占了地盘，但是将来人家照样打垮你。”

### 供销社掣肘

供销社系统内在的改制要求，与资本的入股冲动不谋而合。但目前而言，双方的深度合作还面临诸多体制性掣肘。

2009年11月4日，由温家宝总理主持的国务院常务会议原则通过了《关于加快供销合作社改革发展的若干意见》，这意味着供销社系统改革的大幕再次拉开。

尽管已不同于“统购统销”的职能定位，长期封闭的供销系统却仍残留着计划经济时代的部分特征，机构冗员庞大、财务不清、思维相对封闭。上世纪90年代，国务院就对供销系统改革连发三项纲领文件，但整个改制过程依旧推进缓慢。

同时，供销体系内各级人、财、物仍属于分离管理方式，总社对省社只拥有行政指导权，在资产、财务、人员方面均无权限，基层社则有的由供销社经营，有的已转包给个人，“上下两张皮”导致改制困难极大，广大的村镇供销网络实际并没有发挥出应有的规模效应。

在国务院2009年40号文的指导下，2010年2月10日中国供销集团有限公司（下称供销集团）在北京成立。供销集团由供销总社全额出资，注册资本43亿元。旗下拥有中国农业生产资料集团公司、中华棉花集团、中国再生资源公司、全国棉花交易市场、新合作商贸连锁集团、中棉工业公司、中合联投资担保公司等12家专业子公司。

供销集团的有关负责人曾对媒体透露，集团成立后将把下属企业上市作为近期工作重点。除了新合作集团外，中国农业生产资料集团公司（下称中农集团）、中国再生资源公司、全国棉花交易市场都已启动引入战略投资者计划，有望先行上市。

对于国内外投资者来说，这一开放态度无疑意味着巨大的参与机遇。“我们是专注房地产和消费领域的投资基金，现在一线城市已经越来越难找到合适的投资项目，而广大农村市场我们又不熟悉，因此，我们希望新合作超市的项目能够在整个系统层面为我们挖掘出更多机遇，而不仅仅是一个项目机会。”宋争对《财经》记者表示。

2010年6月，中农集团依托化肥核心业务成立了“中农集团控股股份有限公司”。供销合作总社在其中占股51%，[中国平安\(601318, 股吧\)](#)、中国人寿、中海油以及五家基金公司均参与其中。另外一块未来谋求上市的资源是中农钾业。

中农集团董事长肖仲凯在公开场合透露，未来三年内无论两家公司谁先运作成熟，得以在国内或者国外市场运作成熟，得以上市，都会以资产回购的方式，将另外一块核心资产打包进入[上市公司](#)，实现中农集团整体上市。

近年来，中农集团通过直营、加盟和资本联合等多种途径，整合市场资源，在全国20多个省建立了800多个农资配送中心和1.8万多个农资连锁经营店，辐射地域达1200多个县。

尽管供销体系改制有益于改善农村流通现状，但其枝蔓深广的网络和国有背景还是引起了外界对于其垄断的担忧。

不过，张照新认为，供销合作社不同于大型央企，只能说有优势，还谈不上垄断。2009年中国农村社会消费品零售总额突破4万亿元，全国供销总社系统销售额约为1.2万亿元，仅占三成。

2009年，全国农家店网络已经覆盖中国近八成的乡镇和一半以上的行政村，实现销售额近2400亿元。而新合作集团的销售额仅为200亿元，占比不足十分之一。

上一页 1 2

[查看评论](#)

[分享到微博](#)

[打印](#)

[纠错](#)

更多信息请到[《财经》杂志网站](#)

**【免责声明】**本文仅代表作者本人观点，与和讯网无关。和讯网站对文中陈述、观点判断保持中立，不对所包含内容的准确性、可靠性或完整性提供任何明示或暗示的保证。请读者仅作参考，并请自行承担全部责任。