

案例分析：2018年山西汾酒引入战略投资者

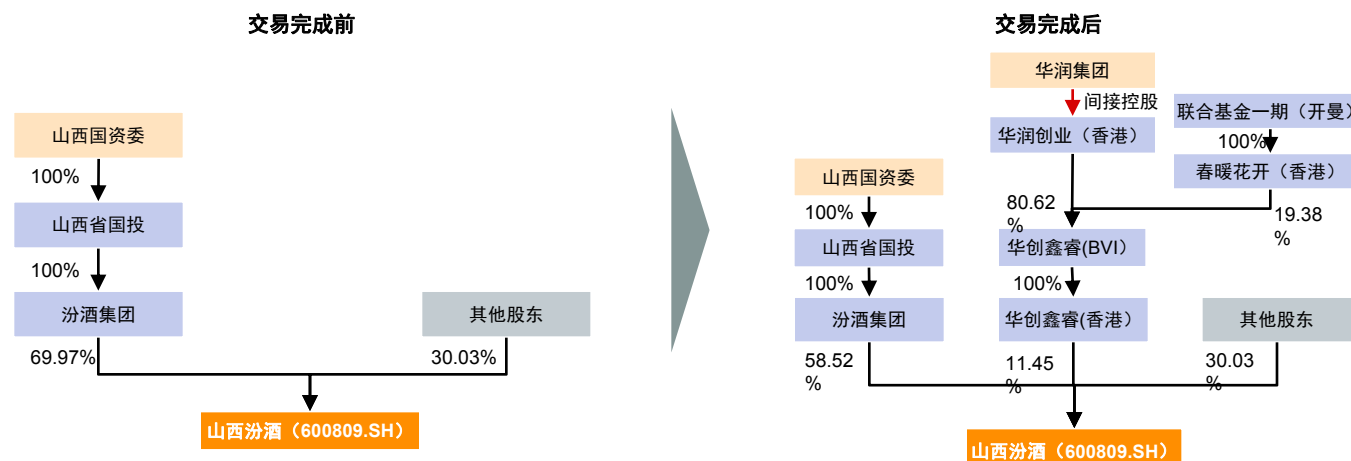
汾酒集团向华润集团非公开协议转让山西汾酒11.45%股权，为上市公司引入战略投资者

引入华润作为战略投资者，使得上市公司改变了一股独大的局面，股权结构和公司治理结构得到显著优化

本次交易也实现了汾酒千年积淀的品牌资源与中国领先的快消品渠道资源的对接，将极大的促进山西汾酒补齐销售短板

同时，该交易为汾酒集团盘活沉淀国有资产，解决历史遗留问题并为汾酒的整体上市的推进带来宝贵的发展资金

交易结构示意图



| 交易概况 | |
|--------|----------------|
| 上市公司 | 山西杏花村汾酒厂股份有限公司 |
| 交易对方 | 华润集团附属境外子公司 |
| 交易类型 | 老股协议转让 |
| 交易规模 | 51.60亿 |
| 转让价格 | 15.98元/股 |
| 转让数量 | 99,154,497股 |
| 中德证券角色 | 独家财务顾问 |

| 交易亮点 |
|--|
| - 战投方和上市公司业务高度契合，战投方有能力为上市公司发展提供持续战略支持 |
| - 双方在合作模式上达成一致，签订股权协议转让的同时厘定战略合作框架，为上市公司在市场营销和公司运营等方面带来显著的协同价值 |
| - 在同类交易中，本交易突破性的采用了非公开协议转让方式，获得了中央和地方两级国资委的大力支持和认可 |
| - 本次交易涉及外商直接投资，交易方案完美解决了外汇资金入境、外汇风险管理和资本项下专项账户未来资金支付等关键问题 |