

海航淡出 维维“接棒”收购贵州醇

各路资本热衷“喝一杯”

□ 李 冰

近日有报道称海航已经放弃收购贵州醇酒厂,此举让维维有了重新洽谈收购的机会。

中投顾问食品行业研究员向健军在接受记者采访时表示:“实际上维维豆奶早就向贵州醇表明其竞购意向,但是由于实力不敌海航,因而从竞购队伍中出局,当前海航退出竞购,为维维提供了重新洽谈竞购的机会。”

“维维最终接手的可能性非常大。”一位知情人士记者采访时表示。

海航淡出 维维“接棒”

对于海航的出局,中投顾问食品行业研究员向健军认为:“其退出的原因大多是因为双方在收购价格方面出现分歧,海航董事会对15亿元的评估价值不予认可。”

而即将接棒者维维集团主业是加工大豆、牛奶类等农副产品,主导产品是“维维”牌豆奶粉,国内市场占有率达85%以上。旗下的维维股份持湖北枝江酒业51%股权,是湖北枝江酒业的控股股东。

据了解,海航收购的目的想借贵州醇的土地搞旅游地产。贵州醇酒厂除了从事浓香型白酒“贵州醇”系列产品的生产销售外,经营领域还涉及到彩印包装、铁路货运、养殖种植、旅游服务等众多行业。其厂址位于贵州省兴义市国家级风景区“万峰林”旁,厂区占地面积6000余亩。相关资产主要包括2万吨基酒、1100亩手续完备的工业用地、窖池、品牌,初步评估价值为15亿元。

据黔西南州经贸局介绍,后来州政府决定对贵州醇的资产进行分类处置:把酒业相关资产之外的资产负债划归贵州省国有企业;把酒业相关资产打包,以债转股的形式引进投资者,解决改制资金。

而贵州醇的改制工作目前已经梳理清楚,需要赔偿安置职工的费用是贵州醇的负债,投资者花钱接手这部分债务后可以进行债转股。经初步估计,2000多名职工的补偿安置费高达10亿元。

所以维维最终能否竞购成功目前来看还不明朗。

向健军对记者表示:“维维集团旗下持有湖北枝江酒业51%的股权,可以说在维维集团早已涉足白酒领域,因而对白酒领域的管理和对该类



型企业的整合拥有一定的经验,贵州醇被维维集团收购或将因为整合难度减小而获得较快发展,白酒业品牌竞争将占主导,行业格局逐步形成,一二三线品牌产品划分将更加明晰,行业将进行品牌竞争的角逐。”

并购潮后会否“崩盘”

近几年来,资本市场对白酒业格外眷顾,外资、风投、产业资本相继进入,其中便包括联想控股收购乾隆醉

酒业板城烧锅酒和武陵酒厂;维维收购枝江大曲;海航收购贵州怀酒;外资轩尼诗从剑南春手中收购文君酒,帝亚吉欧收购水井坊,高盛参股“宋河”等。

而自2003年以来,中国白酒行业已经连续9个年头保持了增长。来自中国酿酒工业协会的数据显示,今年前9个月,我国白酒总产量达71405万千升,同比增长29.2%;白酒行业完成销售收入2483.55亿元,同比增长39.02%。

不过从历史上看,行业名牌的

集中亮相,反映出行业竞争加剧,这加速了行业的成熟时间和集中度。同时,根据经验,紧随其后的往往是行业的低谷调整期。况且,行业成熟和集中是少数快速成长品牌的机会,却是大多数企业的危局。

此外,2010年,股市发起“酒疯”,白酒高达30%的资产回报率位列上市公司各个行业之首,股价暴涨。由于地产受控,资本大量流入,造成行业活跃的同时资产泡沫日重,名酒收藏热、拍卖热就是很好的例证。

【专家说道】

白酒已经华丽变身成为奢侈品、投资品,既然是投资品就存在着暴涨和暴跌。对此说法,著名酒业专家舒国华表示认同,他在接受记者采访时表示:“行业涨跌都是有一定周期性的,从来没有一个行业价格可以一直往天上涨,这是市场的规律,白酒行业今天凭心情全面涨价,大江南北全面加大产能,未来几年将一定有一些企业会为今天的大跃进而倒下。”他同时强调称,我说“倒下”其中包括酒企也必然包括其运作的资本企业。

不再仅仅追求颠覆式创新,而更多地是在别人的创新成果基础上做一些修修补补敲敲打打的改造,或者从外观等非核心技术

“微创新”:中国企业的努力方向

□ 华晔迪

眼下,如果一位创业者认为只有革命性的发现才值得付诸实施,那他很可能被一些创业投资机构所“抛弃”。有企业管理人士指出,在消费者驱动的年代,创新已不再局限于技术上的变革,“微创新”是中国企业努力的方向,忠实用户体验才能令企业赢得用户的心。

近日揭晓的世界经理人“2011中国十大管理实践”中,跟创新有关的实践占据四席,分别为中小企业商业模式创新、微创新、渠道创新和品牌跨界创新,这其中,“微创新”是今年企业管理人士间最热话题,无论大企业还是中小企业,只要谈到创新,都言必称“微”。

“创新,是多数中国企业管理人士挂在嘴边的热词,不过,以往大家说得多,但真正付诸实施或者知道该如何付诸实施的并不多。”环球资源企业事务总裁裴克为说,而近两年,情况有所不同,越来越多的企业从终端用户获得灵感,不再拘泥于追求颠覆式创新,而是将努力放在“微创新”



小米手机是被管理圈中人称道的一个“微创新”案例。

上,体现于解决一个一个个微小的用户需求。

被管理圈中人津津称道的两个案例是奇虎360和小米手机,前者从小处着手,贴近用户需求,不断试错,最终获得用户认可;后者则邀请用户参与开发,集合数十万手机发烧友创意,尽管截至目前,市场上关于二者仍存不少争议,但它们基于用户微小需求践行“微创新”,成功赢得大众关

注却是不争的事实。

世界经理人一项针对616名商界人士所作调查显示,有49.5%的受访者认为中国企业过去20年在创新管理方面发生的最重要变化就是“微创新”的流行,不再仅仅追求颠覆式创新,而更多地是在别人的创新成果基础上做一些修修补补敲敲打打的改造,或者从外观等非核心技术

企业管理者和创业者的选择。

而在众多创业机构眼里,在消费者驱动的年代,创新已不再局限于技术上的变革,“微创新”是中国企业尤其是创业企业努力的方向,忠实用户体验才能令企业赢得用户的心。

创业者柳治从事的是老年人护理用品行业,在很多人看来,这个行业已经品牌云集,市场竞争激烈;柳治则告诉记者,在这个行业摸爬滚打多年,令他发现,很多很多的用户使用细节上的需求尚无法满足;对于大的品牌来说,由于设计、生产已经模式化,难以也不太愿意去事无巨细研究并满足用户需求,而这正是他创业的机会。他已付诸实施的商业计划得到一些创业投资机构的认可。

易观资本高级投资经理张鹏程告诉记者,易观擅长的是观察研究电信、通信、互联网领域,但近年来他们选择支持的创业项目却分布于各行各业,包括房屋装修材料、老年护理用品、医疗监护甚至生物灭蚊等看起来市场已经成熟饱和的领域。在他们看来,中国仍是一个发展中国家,各行各业的改进改善空间依然非常大,

一些改进性的创新甚至细微的改变都可能孕育出巨大的商机。

新生代市场监测机构副总经理肖明超持有同类观点。他认为,与美国等成熟发达国家不同,现有环境下中国企业在高科技领域实现革命性发现创造的可能性较小,更多还处于技术模仿再创新阶段,但在满足用户体验方面却存在巨大的创新空间,近年来于互联网、餐饮甚至连锁酒店业崛起的一批已在美上市的企业走的正是“微创新”之路。

颇值得一提的是,在众多商业人士认识到“微创新”重要性的同时,汇集各家所长的开放式创新趋势日益明显。前述调查显示,63.5%的受访商界人士认为创新正在从单纯的技术创新发展为全方位的创新,60.7%的受访者认为创新的主导者不再局限于特定的团队内部,53.9%的受访者甚至认为创新主导者已不局限于某一个公司及行业内部。

究其原因,裴克为分析认为,一方面,对中小企业而言,由于技术创新需要大量资金和其他资源,不能仅仅局限于技术领域,而应该是全方位的创新;另一方面,由于互联网的兴起与发展,信息的收集变得便捷,为顾客及外部机构参加创新提供了条件。他还认为,企业一线人员处于与消费者直接接触的前线,对市场需求最敏感,也最易产生创新的火花。

光伏行业步入寒冬 内需再造催生机会

□ 辛 华

近日,中国光伏企业再起波澜。12月19日中国商务部网站上发出预警提示,印度可能在一个月对内原产于中国的太阳能电池板发起反倾销调查。此前,欧洲削减太阳能补贴、美国发起“双反”调查已对中国光伏行业造成沉重打击;加上国内光伏行业产能过剩的矛盾日益凸显,一度如火如荼的太阳能光伏行业正迅速进入寒冬。

2010年我国太阳能电池产量达8000兆瓦,占全球产量的50%,而同期太阳能光伏系统新增装机仅为520兆瓦,其余全部用于出口,出口比例高达94%。国内安装率低、出口依存度过高既是光伏行业当前面临的无奈困境,也是未来发展的重要机会。

资本追捧光伏产业

过去数年,我国太阳能光伏行业进入持续爆发增长期,该领域的PE投资规模也不断增长。根据

ChinaVenture投中集团数据显示,2005年至今,中国光伏行业共披露76起VC/PE融资案例,融资总额达到21.21亿美元。其中,2008年共披露16起VC/PE融资案例,融资总额达6.56亿美元,融资企业数量及规模均达到历史最高水平。2011年至今已披露14起案例,融资总额达4.45亿美元。

资本市场方面,2005年至今,共有24家光伏行业企业在全球资本市场实现IPO,累计融资金额为396.8亿美元。其中,17家在美国为主的境外资本市场实现IPO。2010年共有6家企业成功上市,融资总额为11.16亿美元,达到历史最高水平,2011年至今有3家企业实现上市,融资总额达5.44亿美元。

尽管受到资本持续追捧,但近期光伏市场的“寒冬”已悄然来临。今年以来,随着欧洲债务危机加深,德国、意大利等欧洲国家纷纷下调了对光伏产业的补贴。原本占据世界光伏装机70%以上、占中国光伏电池出口80%的欧洲市场需求大幅下降。今年10月中旬,Solar

World等7家美国太阳能电池生产商联名提出申诉,要求对中国出口到美国的光伏电池展开“双反”调查,并征收超过100%的高额惩罚性关税。11月9日,美商务部宣布对中国输美太阳能电池立案,展开针对中国清洁能源产品的首个“双反”调查,尚德、英利等14家国内光伏企业抱团应诉。12月3日,美国国际贸易委员会就美对华太阳能电池倾销和反补贴案做出损害初裁,认定中国输美太阳能电池对美国内产业造成实质损害。如果“双反”成功,欧盟很可能也会效仿跟进,这将给中国光伏行业带来沉重打击。

内需催生投资机会

危机本身也是机遇,市场“寒冬”将加速行业整合,产能与效率较低、管理水平低下、经营理念过时的企业将面临淘汰的风险。这有利于促进整个产业的调整升级,长期来看将推动光伏行业的可持续发展。对此,国家部门也发布了相关政策,促进行业朝着更加有序、健康的方



【战略家说】

向发展。比如《多晶硅行业准入条件》即通过建立行业准入制度,引导和规范国内多晶硅产业健康发展。

除了行业整合,中国光伏行业度过“寒冬”更重要手段是开拓国内市场,摆脱光伏原料和产品“两头在外”的尴尬境地,对此,国家已有明显的政策导向。此外,全国统一上网电价的出台以及可再生能源电价附加提高等,也预示着国内光伏市场即将启动。

ChinaVenture投中集团分析师李玲认为,光伏产业链的两端即多晶硅以及光伏发电系统,未来均存在较大成长空间。其中,作为光伏发电系统核心部件的光伏逆变器具有较大投资价值。目前,全球光伏逆变器行业龙头企业SMA占据了超过40%的市场份额,国内光伏逆变器尚无法打开海外光伏市场。如果国内光伏发电市场能够启动,将给国内光伏逆变器行业带来前所未有的发展机遇。

收购加拿大公司 英飞拓 定位全球市场

□ 矫 月

12月25日晚,英飞拓发布公告称,公司第二届董事会第二十次会议审议通过了《关于深圳英飞拓科技股份有限公司重大资产购买方案的议案》,但是,议案尚需提交公司2012年第一次临时股东大会审议。

据了解,英飞拓决定于2012年1月10日召开2012年第一次临时股东大会,并审议上述收购议案。

7名董事全票通过 拟5.54亿元超募收购

2011年12月21日,英飞拓召开了第二届董事会第二十次会议,7名董事全票审议通过《关于深圳英飞拓科技股份有限公司重大资产购买方案的议案》。

公告称,公司拟通过全资子公司英飞拓国际有限公司(以下简称“英飞拓国际”)在加拿大设立的全资子公司英飞拓(加拿大)有限公司(以下简称“加拿大英飞拓”)以协议收购的方式,以5加元/股的现金对价收购在加拿大多伦多证券交易所上市的March Networks Corporation(以下简称MN)100%股权。

截至公告日,MN总股本为18,021,149加元,Wesley Clover Corporation系目标公司大股东,持有3,153,909股,持股比例为17.50%。

由于这次收购的MN为加拿大多伦多证券交易所(TSX)上市公司,在收购完成前,中国境内具有证券从业资格的评估机构无法出具资产评估报告,且本次收购的交易价格不以法定评估报告为依据,因此,这次重大资产购买不进行资产评估。

收购利于产品线互补

MN是北美地区领先的视频监控厂商,为零售、金融、运输等行业内提供监控及分析解决方案,多项产品市场占有率位居美国或全球前列,其主要客户包括沃尔玛、摩根大通、庞巴迪、沃尔沃等众多著名厂商,北美市场占其收入的70%,并辐射欧洲、拉美、亚洲等全球市场。

申万证券研究报告称,本次收购将在产品线互补完善、制造成本优势、研发技术共享等多方面发挥协同效应,英飞拓收购MN后,将实现渠道全球化扩张和整体解决方案集成。

据了解,此公司拥有14项发明专利、4项设计专利和53件注册商标。英飞拓认为,MN目前的主营业务明确,核心产品在北美及欧洲地区拥有较好的市场占有率和品牌知名度。通过收购目标公司,英飞拓的销售收入和盈利水平预期将得到进一步的提高,有利于增强持续经营能力,从而为股东带来更高回报。

英飞拓独立董事认为,本次收购有利于产品优势互补,拓展国际市场,发挥规模经济优势,进一步提高综合竞争力,有利于公司的长远发展。本次收购方案符合公司发展战略,符合公司和全体股东的整体利益。

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 总经理: 楼金

地址: 海口市国际商业大厦12层

电话: 0898-66775933

传真: 0898-66700763