

投资3亿,喜之郎低调入股神华 果冻“调味” 李永军要让煤炭“更可口”

果冻大王与煤炭大亨的结合,也一度引发外界对喜之郎转型的种种猜测。对此,有分析称,李永军在赌持续低迷的煤炭业有望复苏,但更多业内人士表示,喜之郎集团旗下现金流和盈利能力都很强,选择投资二级市场上某些看好的上市公司股票,也是比较正常的投资行为!



稿件撰写 何天骄

从40万到60亿,果冻大王李永军造就了喜之郎传奇,如今,20岁的“喜之郎”正面临着成长的烦恼。

年初的明胶事件拖累了果冻行业的高速发展,按照行业内估计,整个行业销售额下滑可能在30%左右。作为行业的领头羊,喜之郎在行业步入寒冬之际,斥资逾3亿元入股国内最大煤炭企业——中国神华。

◎果断的“大王”

极少见到本人,也很少见诸报端,李永军行为处事极其谨慎、低调。在下属看来,李永军务实、胆大、讲义气,这也符合上世纪沿海企业家的一贯作风。

技术出身的李永军不仅谙熟果冻生产技术,也对果冻市场营销颇具心得。

1990年左右,果冻开始风靡,曾经在一家果冻食品厂工作的李永军看准机会,放弃食品厂升职为高管的机会,凑了40万,果断下海经商,并于1993年成立喜之郎。由于进入行业较晚,李永军面对的是众多果冻品牌林立的格局,羽翼未丰的喜之郎脱颖而出的难度可想而知。

跟娃哈哈等很多成功的企业相仿,喜之



年销售额已经达到60亿元人民币。

◎成长的烦恼

从一开始,喜之郎瞄准了儿童果冻市场,包括名字也非常迎合儿童的喜好,随着喜之郎果冻的畅销,李永军又瞄准了年轻消费者,推出喜之郎QI、水晶之恋将喜之郎由儿童品牌扩张到成人品牌。

然而,喜之郎与水晶之恋两者之间的差异性不明显,产品大同小异,目标消费群重叠,造成自我竞争,而更重要的是,由于喜之郎儿童休闲食品的形象深入人心,给想改变定位进入其他市场的喜之郎带来困难。

相关营销专家表示,由于喜之郎的品牌限制在休闲食品,品牌延伸面临困境。这也给喜之郎转型带来困难。“这些年,喜之郎一直专注于比较小众果冻、海苔、奶茶等领域。这些行业没有强有力的竞争者,喜之郎做到行业龙头后迅速掌握了市场定价权,维持了公司高毛利的境况,最高时果冻毛利率接近80%,也给公司带来巨大的现金流,这么多年来,喜之郎极少向外界寻求资金支持以及谋求上市,就是有巨大的现金流支撑。”上述前企业中层透露。

一方面企业转型受限,一方面现金流充裕,如何更好利用这笔现金流困扰着李永军。

据知情人士透露,企业步入正轨后,李永军几乎很少在公司露面,经常外出考察,寻求投资机会,他曾想投资奶粉等相关行业,但是迫于奶粉行业外资林立竞争激烈,李永军放弃了这个念头。受做果冻行业的影响,在李永军看来,要么不做,要做就要做到行业领先,并且有高毛利。

这样的要求显然很难寻找大的投资项目,最后选择进入奶茶、海苔等竞争不甚激烈且高毛利的行业,也成功做到了行业龙头地位。

企业阅读 | Qiye Yuedu

投资,还是长线较“稳妥”!

跟许多企业一样,随着企业高速发展到一定阶段,喜之郎也面临宏观大环境的起伏影响以及自身转型之困。

之前,喜之郎大量现金躺在银行睡大觉!直到近期,中国神华的三季报披露,喜之郎是其十大流通股股东之一。对于告别黄金十年、恰处行业低谷的煤炭行业而言,业内人士分析称,喜之郎此举更像是一种长线投资。

据了解,此前喜之郎还入股了兖州煤业、长城电脑等公司,主要集中在大型国有企业,投资策略偏保守。

推进科技创新 提升发展质量 第十四届中国国际高新技术成果交易会隆重开幕

方式。

本届高交会将全面展示我国创新驱动发展、科技促进贸易等方面的成果,突出展示高新科技领域的先进技术与产品,为中外企业合作交流搭建平台,创造更多商机,为推动科技进步与创新,促进中国经济发展方式转变和世界经济繁荣做出新的贡献。

本届高交会由商务部、科技部、工信部、国家发改委、教育部、人力资源和社会保障部、农业部、国家知识产权局、中国科学院、中国工程院和深圳市政府共同举办,设9个展馆,包括“高新技术成果交易、高新技术专业产品展、中国高新技术论坛、super-SUPER专题活动、人才与智力交流会、不落幕的交易会”等六大板块。除了汇集我国所有省、自治

区、直辖市、计划单列市以及香港、澳门、台湾的“全家福”之外,还有北京大学、清华大学、香港科技大学等26所高校组团参展,而“海外高新技术成果展”则有来自美国、德国、俄罗斯等19个国家的28个团组参展。

本届高交会自主创新色彩浓厚。在国家发展和改革委员会专馆,博奥生物有限公司展示世界上第一张,也是国内外首张政府批准用于临床的遗传性耳聋基因检测芯片,以及通过对人体基因组的检测,对疾病风险进行预测和评估的爱身谱个体遗传检测技术;在中国科学院举办的“感知中国”技术产品专题展,集中展示中国科学院深圳先进技术研究院的下肢助行外骨骼机器人和基于三网融合的家庭健康管理系统等战略性新兴产业项

目;特别是工信部首次在国家级展览会上设立“TD-LTE专题馆”,集中展示TD-LTE在系统设备、芯片、终端、测试仪表、业务应用等全产业链的创新科技成果。商务部、科技部、农业部也都全方位、多角度地展示我国自主创新成果。

中国国际高新技术成果交易会1999年诞生,已成功举办了十三届,在国内外科技界和产业界产生了巨大的影响,已成为我国高新技术领域对外开放的重要窗口和高新技术成果产业化的重要平台,成为实现产业转型升级和推动科学发展的重要载体。本届高交会将于11月21日结束,总展览面积超过11万平方米,参展商近3000家,预计有超过50万人次的观众入场参观。

▶▶▶▶▶ [上接A1版]

黄宏生 倡导创维“狼性文化” 坦言:要借鉴美的“接班”模式

三网融合多屏互动技术的发展,特别是互联网技术与传统消费电子的结合,让创维在智能手机、平板电脑等领域具备了新的发展机会。另一方面,中国家电行业已经开始具备完整产业链的后发优势。

日系消费电子巨头在全球范围的撤退也让创维获得了不错的发展机会。仅仅在中国市场上,8月份以来日系品牌占有率下降明显,创维的国内市场销售同比就增长了28%。不出意外,本月25日的半年报将成为创维数码(HK00751)上市后最好的一份半年报。

按照黄宏生的规划,创维海外业务今年将继续保持50%以上的增幅,到2015年有望实现百亿元的收入。而创维布局的白电、LED

照明和核心部件,以及重新启动的智能手机和平板电脑业务也将带来100亿元的销售收入。

在所有的业务中,黄宏生最为看重的依然是彩电业务。他认为,在3D电视之后,智能云电视、超高清电视等新的技术产品随着成本下降将快速普及,这都将推动电视行业的规模提升,这将给创维创造机会。

值得注意的是,创维彩电连续多年保持行业内最高毛利率和利润率,都是因为它在中高端产品领域的占比是行业最高。今年8月以来其他国产彩电企业由于32寸销售占比过高而出现销售单价下滑,而创维彩电单价却同比提升了500多元。

视界延伸 | Shijie Yanshen

接班 拟考虑借鉴企业家营运模式

对于创维集团的未来,黄宏生强调将更加重视适合创维的投资控股型管理模式。自称已经知天命的黄宏生虽然也将自己的儿子调入企业进行基层工作,按照他的说法是磨练一下自己的儿子。

与美的集团创始人何享健面临的问题一样,黄宏生的儿子也不愿意接班。于是他告诉记者:“对于很多家族企业来说,现在已经很流行创始人仅拥有部分股权,将企业交给企业家运营的模式。美的集团的接班模式也给我们提供了一个思路。”

老总话道 Laozong Huadao

八十岁学吹打

□文/刘鹏凯 画/何兵



1、小车在飞驰,我迷迷糊糊闭目养神。“叮……铃”手机响了,打开一看,原来是一条短信。



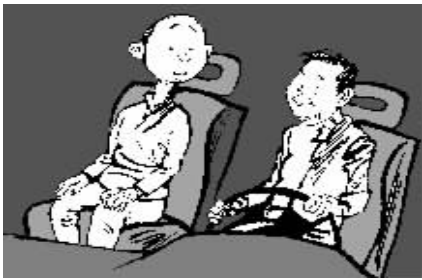
2、看着短短的两行字,我简直不相信自己的眼睛,赶紧告诉驾驶员小周:“咱们大老陈八十岁学吹打,居然也会发短信了,真是天方夜谭。”



3、“厂长,你前天不是讲他短信不会发,迟早要被淘汰吗?”原来那天,大老陈和小周同住一个房间,他让小周教了大半夜。



4、我心里暗自发笑。为发短信这个事情,大老陈讲了一百二十个理由,什么年龄大了,五笔字型学不会,键盘太复杂,手机费用高等等,如今呢,居然只用一个晚上就学会了。



5、真得佩服大老陈他不认输的精神。我思忖片刻,赶紧给大老陈回复短信,祝贺他与时俱进,学有所成。



6、大老陈的短信告诉我,要想取得成功,必须挑战自我。干什么事,只要我们不放弃,哪怕八十岁学吹打,奇迹总是能创造出来。
(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

遗失公告

四川布莱克经济文化咨询策划有限公司营业执照正、副本(注册号:5100001814648);国、地税税务登记证正、副本(税号:510107740022838)遗失作废。

西部当选 雄厚资金

成功千万里 融资零距离

雄厚资金支持各类项目融资借款,两百万起贷,可免抵押,个人、企业不限,地域不限,手续简单、审批快、利率低、放款迅速。

电话:028-68000368

协办单位:

海南亚洲制药有限公司

董事长 楼金

总经理:

地址:海口市国际商业大厦12层

电话:0898-66775933

传真:0898-66700763