

2 热点透析 Hot Dialysis

各有所需 双汇收购美国史密斯菲尔德获批

■ 陈爱平

美国食品公司史密斯菲尔德当地时间6日宣布，中国双汇国际71亿美元收购史密斯菲尔德的交易已获得美国外国投资委员会批准。这起引起全球瞩目的收购案，究竟将对全球及国内的食品行业带来何种影响？

收购促成双汇全产业链

双汇国际5月29日宣布将以71亿美元收购史密斯菲尔德。根据公告，双汇国际以每股34美元的现金并购史密斯菲尔德所有发行在外的股权。交易完成后，史密斯菲尔德将退市，成为双汇国际全资子公司。

在7月10日美国国会举行的听证会上，史密斯菲尔德首席执行官拉里·波普当时在听证会上表示，该项收购旨在满足中国持续增长的猪肉需求，有助于美国向中国出口更多猪肉，也可帮助美国农业扩大生产和增加就业。美国政府的放行预示着这笔标志性的跨国并购交易有望在未来几个月完成。

中金公司分析师乔洋认为，史密斯菲尔德从上世纪70年代开始就涉足并引导了美国生猪屠宰和养殖产业的整合，通过持续的规模化并购和部分自建，成就其美国规模最大的肉制品企业的地位。这对于正处于快速规模化阶段的中国生猪屠宰行业而言有借鉴意义。

东方艾格农业咨询公司分析师马文峰认为，双汇可能借此机会最终形成从生猪养殖、加工到市场营销的全产业链，未来国内食品行业的并购可能会比较频繁。

各有所需实现“双赢”

作为美国的“猪肉大户”，斯密斯菲尔德却在2013年显示出疲态。该公司于9月6日发布了最新的2014财年第一财季报告，



尽管在该报告期内公司销售额达到34亿美元，同比增长10%；但公司净收入由2013财年同期的6170万美元，下滑到当期的3950万美元。

此前分析机构指出，在几近饱和的美国市场，史密斯菲尔德并不会有多大空间；而国际市场才是公司最重要的盈利点。财报显示，史密斯菲尔德鲜猪肉业务在该报告期亏损6140万美元。拉里·波普指出，公司的国际业务和鲜猪肉业务遭遇了较大的瓶颈，在鲜猪肉销售淡季的同时，对日本、中国、俄罗斯等主要国际市场出口量也下滑。

而双汇国际控股的双汇发展在近日公布的2013年半年报中称，实现营业收入203.07亿元，同比增长10.82%；实现归属于母公司股东的净利润16.90亿元，同比增长64.95%。

尽管营收、净利润实现双增，但双汇发展也在半年报中提到，受产品结构调整、渠道开拓及网点建设进度的影响，上半年产销量与年初披露的年度经营计划相比存在缺口。双汇发展同时结合下半年及后期国内外宏观经济形势和行业形势，对2013年经营计划进行调整，其中屠宰生猪量及产销肉制品量都有所减少。

市场影响几何？

中信建投食品行业分析师黄付生认为，并购完成后，双汇旗下企业可获得史密斯菲尔德美国猪肉的上游资源，从而有能力大量进口美国高品质、安全的猪肉来满足国内市场对高档产品不断增长的需求。亦有观点认为，收购案并不会马上影响上市公司业绩，但对于双汇国际控股的双汇发展是长期利好的。并购后，双汇发展更方

双汇为中国企业赴美投资开新局

■ 王宗凯 高攀

中国双汇国际公司与美国食品公司史密斯菲尔德6日晚联合宣布，两家公司之间的收购交易获得美国财政部牵头的外国在美投资委员会批准，竖起了继去年万达收购AMC后中国企业“走出去”的又一里程碑。双汇国际5月29日宣布将以71亿美元收购史密斯菲尔德，这笔交易将成为迄今中国企业规模最大的一次赴美投资。分析人士认为，美国政府批准双汇收购史密斯菲尔德的原因有三：首先，美国需要外国投资促进美国经济增长和就业。当前，美国经

济依然在低速复苏，失业率虽有下降，但仍居7.3%的高位。其次，农业并非敏感领域，如果连这笔交易也不批准，将大大削弱外国投资者对美国市场的兴趣。最后，双汇承诺保留史密斯菲尔德管理层和员工，获得劳工组织和地方政府支持。

反观过去几年中，美国外国在美投资委员会频频以国家安全为由阻挠中国企业在美并购，伤害了投资者的赴美热情。2005年，美国拒绝中海油收购美国优尼科石油公司；2008年，美国叫停华为收购美国信息技术企业3Com；2012年，美国阻止三一集团关联公司罗尔斯在美

收购风电场。美国国会在去年下半年更是声称华为和中兴的通信产品威胁美国国家安全，劝阻美国企业不要与这两家公司合作。现阶段来看，美国政府的“绿灯”，预示着双汇与史密斯菲尔德的并购交易有望在未来几个月内完成，也有助于缓解中国企业对赴美投资可能遇阻的疑虑。

美国咨询公司罗迪厄姆公司研究员蒂洛·哈内曼认为，中国如今已是全球第二大经济体，未来还有可能超过美国，而中国企业的海外投资才刚刚起步，预计今后还将有大量投资进入美国市场。去年，中国企业对美投资高达65亿

美元，比前一年增加17%。然而，中国在美国投资规模仅相当于西班牙，远低于英国、日本和法国，与美国一年吸引的外国直接投资总额2500多亿美元相比，中国的份额还有很大增长空间。

更重要的是，中国企业赴美投资带去的不仅是资金，也有助于加深美国民众对中国的认识，避免因受某些政客误导而产生偏见。两周前，中国大片《一代宗师》在AMC影院等诸多美国院线上映，观众评分与《速度与激情6》等美国大片不相伯仲。也许几年后，双汇火腿也将走上美国家庭的餐桌，一改美国人对中国食品安全的刻板印象。

着眼绿色科技 追求品牌梦想 一汽锡柴康威产品西南市场推介会在成都举办

■ 建忠

9月9日，以“威力升级，雄‘芯’飞扬”为主题的一汽锡柴康威产品西南市场推介会在成都隆重举行，140余位来自西南六省（云、贵、川、渝、桂、湘）的整车厂、经销商领导齐聚一堂，共同见证了一汽锡柴隆重推出的康威4DX工程版EGR国三系列（4102工程版升级款）和康威4DW工程版自吸系列（490升级版）发动机的强劲气势。

一汽锡柴在西南地区有着一定的市场基础，其旗下的奥威、康威、恒威三大品牌系列发动机在西南六省都有着亮眼的表现。而一汽锡柴与西南地区的渊源，却远远不局限于市场的层面，从我国第一批无人值守电站耸立在西南地区的崇山峻岭，到如今无数精品引擎飞驰在西南地区的崎岖山路，一汽锡柴与西南地区始终有着紧密联系。也正是因为这样的原因，一汽锡柴对西南市场历来格外重视。此次推介会的两大主角——康威4DX工程版EGR国三系列和康威4DW工程版自吸系列发动机，就是一汽锡柴在充分考量了西南市场的特殊性后，针对西南市场特别研发而成的精品动力产品。

“我们根据西南六省的特殊属性，不仅在产品上为西南地区量身定做了这两款发动机，更是在服务和政策上不断创新，为开拓西南动力市场做好了充分准备。”一汽锡柴销售公司总经理李欲晓满怀信心地说。

澎湃动力

据一汽锡柴研发部副部长唐口介绍，康威4DX工程版EGR国三系列和康威4DW工程版自吸系列发动机，从设计、油耗、质量等方面都充分考量了西南市场的特殊性，是当之无愧的“西南地区专属动力”。

针对西南地区山路多、爬坡能力要求高的特点一汽锡柴对康威4DX工程版EGR国

三系列和康威4DW工程版自吸系列发动机进行了有的放矢的研发升级，使得两款动力产品的低速扭矩得到了提升，爬坡的动力需求得到了极大满足。其中，针对康威4DX工程版EGR国三系列产品，一汽锡柴首先改进了其燃烧室形状结构，采用工程版专用压缩比18，使得该发动机最大扭矩达380N.m，高出同行7%；其次，专用工程版PM泵和R801调速器的配备，使得康威4DX工程版EGR国三系列产品的喷射压力、低速扭矩得到大幅提高，1200转时低速扭矩提高14%，1000转时低速扭矩提高26%，满载时各档动力性平均提高10%，满足各类工程用车的低速大动力需求；最后，一汽锡柴还改进了康威4DX工程版EGR国三系列产品的曲轴前端结构和皮带轮结构，从而使得该发动机的传递扭矩更大，动力输出更可靠。

绿色科技

升级后的康威4DX工程版EGR国三系列和康威4DW工程版自吸系列发动机产品，动力更为强劲的同时，节油性能也得到了相应的提升。

其中，4DX工程版EGR国三系列动力产品，采用专用加强直列泵，喷油压力更高，雾化率更高，燃烧更充分；同时，通过强化机体、缸盖、缸垫等主要零部件的强度，提高爆发压力，燃烧更经济；此外，一汽锡柴通过对该款发动机的燃烧室、进排气道、缸盖三孔位置等核心技术的改进和应用，使得该款柴油机进排气系统、燃烧系统国内领先，燃烧更彻底；最后，采用奥地利AVL整车动力传动系统仿真软件，对整车匹配进行计算、分析和优化，动力匹配最优、整车综合经济性更好。一系列升级手段的实施使得该款发动机的经济性显著提高，据唐口副部长介绍，与同类产品相比，该款发动机空载省油3-5%，满载省油10%-15%。



而对于4DW工程版自吸系列动力产品，同样地，一汽锡柴一方面对其燃烧室、进排气道、缸盖三孔位置等核心技术的自主研发升级，另一方面强化其呼吸器功能，大大降低低长期低速运行情况下的机油消耗，从而使得该发动机的燃烧系统更为先进，油耗节省率达3-5%。

精益体系

作为国内服务品牌化运作的先行者，一汽锡柴于今年五月发布了以“精湛”、“精益”、“精诚”为核心价值的服务品牌“精‘芯’服务”，在业界取得了良好的反响。据一汽锡柴季一志厂长助理介绍，一汽锡柴针对西南地区，“精‘芯’服务”同样量体裁衣，推出了一系列贴心的服务政策。

在配件方面，一汽锡柴对西南地区通过实施配件垫底，加快调件速度。为了做好服务站配件储备，提高服务及时性，一汽锡柴在西南市场服务站实施配件垫底政策，目前已取得不错成效，后续还将根据产品投放情况和服务需求继续追加服务站配件垫底。

在配件网络方面，一汽锡柴进一步完善西南地区配件网络，提升配件保障能力。

在技术培训方面，一汽锡柴加大了对西

南服务队伍的培训力度，全面提升西南服务团队的服务技能。

在硬件支撑方面，一汽锡柴向服务站提供不同平台产品服务专用工具，提升服务站维修效率和正确性，使得服务团队的维修能力得到了极大的增强。

此外，一汽锡柴还针对西南市场推出了特殊的服务政策，以求最大限度降低西南用户成本，其中包括对西南地区配件经销商不作销量要求，直接给予最优惠政策，降低用户的使用成本等一系列举措。

“我们将以‘精湛、精益、精诚’为导向，持续提供管理、资金和智力支撑，通过专业的人员、专业的设备、专业的培训、专业的技能，提供最专业的服务，获得用户的最大满意；以最快速度、最优的网络、最优的成本，保障大家最大利益。”季一志最后总结道。

正如李欲晓所言：“如果我们在产品上做到了领先，在服务上做到了一流，那么，我们在市场上，也必然会独占鳌头，斩获骄人的业绩。”有了高人一筹的产品品质和领先业界的服务水准，一汽锡柴康威4DX工程版EGR国三系列和康威4DW工程版自吸系列发动机产品在市场上的表现，让人充满了期待。

【上接 P1】

“中国梦”与技术开发公司的光荣与梦想

经济效益的不断增长，给员工带来了实惠，职工年收入逐年增长。自1992年公司成立至2011年，为地方解决了500多人就业岗位；上缴地方财政的各种税金达6亿元；各种捐款、捐物、扶贫、助学等资金上千万元，为地方繁荣发展做出了突出贡献。

记者：只有当企业树立长远的企业梦想，依托全体员工将个人梦想与企业梦想有机结合，才能为实现“中国梦”做出更大贡献。那么，技术开发公司20年的开拓发展，最大的宝贵经验是什么？

胡本均：技术开发公司的快速发展积累了许多宝贵的经验：一是必须坚定不移地坚持党中央、国务院和省委、省政府、省国资委及茅台集团的正确领导，始终胸怀祖国、牢记使命，服务国家和地方经济建设，才能确保企业不断向前发展；二是必须坚定不移地坚持“发展是硬道理”，把发展作为兴企强企的第一要务，积极探索具有技术开发公司特色的发展之路，才能不断开创企业发展新局面；三是必须坚定不移地坚持深化改革开放，强化精细化管理，艰苦奋斗，团结拼搏，不断提升现代管理水平，才能引领企业持续改进、不断创新、不断实现跨越；四是必须坚定不移地坚持文化扬企，不断提升企业文化软实力，才能使企业在激烈的市场竞争中始终立于不败之地；五是必须坚定不移地坚持改善民生，把员工利益实现好、维护好，发展好，统筹兼顾，正确处理多方关系，勇于担当社会责任。2012年经济指标大幅度增长，完成生产量同比增长33%；销售量同比增长32%；营业收入同比增长50%；自营业利润同比增长23%；实上缴税金同比增长35%；利润总额同比增长34%。

记者：技术开发公司是一个富于梦想的企业，20年的创业发展，创造了非常优秀的业绩。那么，面对2013年，国际国内形势对白酒产业的发展构成了一定的影响，行业危机逐步显现，您将如何应对？

胡本均：公司全体员工在茅台集团公司的关心指导下，本着“管理从紧、执行从严、营销从细、服务从速”的精神，在市场拓展、品牌建设、产品升级和企业管埋上取得一定进展。下半年任务重、工作紧，必须确保各项重点工作的完成，我认为首先要转观念、抓机遇，努力推进公司历史性跨越。要紧紧抓住贵州白酒产业实现跨越式发展的大好机遇，牢牢抓住仁怀市直接接受省委、省政府管理对本地经济社会发展带来的机遇和挑战，把力量凝聚到发展上，确保公司2013年方针目标的顺利实现。第二要抓工期、赶进度，加快推进各项工程项目建设。根据集团公司“做大做强技术开发公司”的要求，要紧紧抓住大力发展柔和酱香型白酒生产和提速上下游产业发展的大好机遇，按照“主业强企，配套产业带动，投资拉动”的战略部署，加快推进在建、拟建工程项目建设，早投入、早竣工、早产出，实现“一业为主，多元发展”的战略目标。第三要建网络、抓市场，提高产品市场竞争力。要把销售工作作为重中之重，要加强市场调研力度，找准产品的市场定位，根据公司的销售现状和市场情况制定切实可行的销售方案，争取市场推广的低成本运行，有效降低销售费用；加强现有市场的维护工作，及时清理不良客户；在市场的开发上要做到精耕细作，发展一个成功一个；要针对不同市场，开发个性化产品，利用客户的网络资源和影响力，提高公司的知名度和产品竞争力。第四要明分工、抓成效，做好各项基础管理工作。公司员工人数在去年基础上增长了近一倍，各项管理工作要上一个新的台阶，要以崭新的精神面貌和工作作风投入到紧张的工作中。第五要严要求、强责任，进一步加强生产管理，确保食品安全管理。要始终坚持“以人为本，以质求存”的质量方针，以提高产品质量，确保食品安全为重点，开展生产工作，确保出厂产品100%合格。第六要重安全、抓落实，确保安全生产方针目标的实现。坚持不懈深入贯彻“安全第一、预防为主”的方针，切实做好“十防”工作，做到安全事故“四不放过”，确保全年无一起安全事故发生。第七要善培养、储人才，提高人力资源管理水平。要以改革为动力，以创新为主线，进一步加大人才资源开发力度，加大培训投入，为公司快速、持续、稳定发展提供强大的动力。

记者：企业是实现“中国梦”的重要平台，鼓励员工用发展眼光看待问题，通过实干精神将个人价值与梦想的实现与企业梦统一起来，您能不能分享一下技术开发公司的未来发展蓝图？

胡本均：技术开发公司在实现企业梦想的同时，注意凝聚企业内部力量，将员工梦想融入到企业梦想中。技术开发公司描绘了宏伟发展蓝图：2017年，实现营业收入40亿，其中包装及其他上下游产业要实现销售收入20亿元以上。2013年，是公司发展的关键机遇期，要求全体员工深刻把握发展机遇，坚定必胜的信心，围绕主线、突出重点，全力以赴做好各项工作，为圆满完成任务目标而奋力拼搏。