

# 首富“变心”：营商环境遇拷

■ 韩丛 报道

2013年12月31日,李嘉诚再次抛售内地房产,以30亿元的价格出售南京国际金融中心。截至2013最后一天,短短半年时间内,李嘉诚已抛售内地资产达6次。此外,李嘉诚家族的抛售行动不仅涉及内地,还有香港,且在2014开年之初仍在继续。外界纷纷认为,1月中旬小巨人李泽楷抛售北京盈科中心也正是授意于父亲李嘉诚。

李嘉诚这边在出售内地、香港资产,那边却在大批收购欧洲资产。仅2013年上半年,就完成四宗海外并购共耗资2487亿港元。英国媒体称,李嘉诚这是要并购“整个英国”,身为精明的商人,从李嘉诚过去一年的“变心”举动来看,显然他已对全球政治、经济格局有了自己的判断,嗅出了未来经济与政治的变化趋势。于是,就连万科董事会主席王石也在微博表示,“精明的李嘉诚先生在卖北京(备注:应为广州)、上海的物业,这是一个信号,小心了!”

尽管李嘉诚自称并不会从内地、香港撤资,因自己对香港和祖国有深厚感情,且转移的资产只涉及一小部分。但仍不能逃离外界揣测,因为以往无数事实证明:看一个企业家的策略变化,要看他做了什么,而不是看他说了什么。有的人做了也不一定说,有的人说了也不一定做。如此一来,首富李嘉诚对香港、内地“变心”也并不是空穴来风。综合以往报道来看,李嘉诚过去一年间“增外减内”除却商人的“在商言商”,更有可能的一点便是对内地和香港两地营商环境的预判与担心。

2013年底,正值外界猜测纷纷喧嚷之



时,被指“变心”的李嘉诚特地接受媒体专访指出,“说长和系‘撤资’是一个大笑话”。他解释称,地产是我们的核心业务之一,但集团收租物业所占比例不高,因此,一切地产买卖都是正常的商业行为。

从和黄财报中也可看出,出租商业地产近年来赚钱能力明显不如能源等新的业务。资料显示,从2010年至今,李嘉诚家族约半数的公司资产已转移至欧洲。这其中,欧洲地区占比高达96.75%;尤其是在英国,在连番收购之下,目前的李嘉诚已经掌握了英国30%的电力供应、7%人口的供水、25%的天然气。

然而,就算李嘉诚的澄清言论有再充分的商业数据来佐证,却依然隔不住外界

诸多猜想。有分析认为,如今与欧洲地区的营商环境相比较而言,香港、内地已大不如前:内地方面,商业地产招商难、销售难、开业难、经营难等问题日益困扰业主是一方面原因。此外,更多分析认为,李嘉诚“撤资”行为显示当前中国企业的营商环境已陷入恶性循环状态。无独有偶,就连娃哈哈集团宗庆后的女儿宗馥莉,也曾表示让其倍感头疼的是要花费太多精力去“跟政府打交道”,当媒体问及难道要把企业整个搬到国外去吗?宗馥莉反问“真是有可能,你知道李嘉诚都已经搬出去了,为什么我以后不可能搬出去呢?”

香港方面,最让李嘉诚家族不安的是,舆论不知什么时候起出现一种反资本

主义倾向,部分媒体文章反复展现对李家极不友善一面。香港社会以往对李嘉诚的追捧已开始转向,市民支持码头工人罢工抗议直指李嘉诚便是一例。有说法认为,李嘉诚考虑到“身后名”,于是在晚年之际开始谋划资产转移一事。此外,李嘉诚的“撤资”行为,也可能与其子相关,毕竟资产好继承人脉难传承,在如此商环境之下,李氏家族提前行动选择未来更适合的营商环境也属正常。

不过,现在如果您还看不明白,也无妨。当年,巴菲特抛售中石化股票,大家都不明白,后来石油大跌,才明白,然后不得不佩服老巴。如今,李嘉诚抛售大陆、香港两地资产,如果不明白,到时候就明白了。

# 比亚迪低调“潜行”

■ 曹东辉 报道

“家庭消费一旦启动,比亚迪分分钟就可以造出特斯拉。”2013年年中,比亚迪公司总裁王传福在股东大会上“藐视”特斯拉的豪言,又一次让人们把目光焦点对准了这位汽车界狂人。

实际上,比亚迪从没放弃过利用电动车搅局乘用车市场的“野心”。在王传福看来,电动车技术将是其所带领的比亚迪改写现有汽车竞争格局的法宝。当大洋彼岸的特斯拉横空出世,将直不温不火的电动车市场点燃之后,早已蓄势待发的比亚迪自然借势而起,以此为发展寻找新的突破口。

一度被讽为山寨的比亚迪,这次却选择不再跟风,走自己的路。虽然目前国家的政策对私家新能源车的推广更加有利,但在王传福看来,国内电动车私人消费市场尚未完全启动,而特斯拉的小众高端模式也不适合比亚迪。因此依然坚持以“公共为主”的新能源汽车推广销售策略。

比亚迪的改变不仅仅是这些。比亚迪老总王传福一改“狂人”本色,即使新车的上市仪式上,都没有出现在发布会现场,为这款战略车型呐喊助威。更大的改变还在于,比亚迪大胆的引入了新的营销模式。在“秦”上市的现场,比亚迪开始不再只宣讲一些晦涩难懂的技术,而是转向更接地气儿的秦的外观、性能等。当天,整个发布会的演讲者——比亚迪汽车总经理侯雁的演讲风格也让人不由得联想起了很多IT类公司的领导人,除此,比亚迪在去年10月底还策划了一次“秦跑六国”的直线加速擂台赛,找了32款包括超跑、轿车、SUV在内的市场上主卖的车型与秦进行加速对比,并且还在网上搞了一场竞拍活动,竞拍对象是销售老总侯雁的座驾。更难得可贵的是,比亚迪也致力于培养自己的“油粉”。

另外,2013年比亚迪将销售量目标订为50万辆,而对比2012年比亚迪汽车总销量已达到了456万辆的现状,新增46量的销售目标,让不少人表示不解。对此,王传福表态:“宁可飞得慢一点,也不愿再摔跟头了。”

由此不难看出,比亚迪准备以沉默和低调的姿态来迎接新的起点是区别以往的变化。目前电动车市场并不明朗,中国高端消费市场还没形成,而以“公共为主”为主攻方向难免会对政策形成一定依赖性,进而产生很大的不确定性。比亚迪除了低调的姿态,必须要确立更为稳健的增长模式,从追求增长速度向追求增长质量、追求更有内涵的增长方式上进行转变。

当然,比亚迪正在努力改变着,在竭尽全力的抓住电动车这一新兴市场机遇,希望如同苹果借助智能手机时代到来一跃登顶一样,成为汽车行业的全球新巨头。但现在我们看到的似乎还只有不成熟的模仿和刻意的低调,显然我们有理由对比亚迪有更多的期待。

# 苏宁从追者赶到引领者

■ 东静 报道

京东国美苏宁三大巨头的电商大战,相信大家都很熟悉,从2012年8月15日,京东刘强东在微博上发布“京东大家电三年内零毛利,所有大家电保证比国美、苏宁连锁店便宜至少10%以上。”,三大巨头的价格战正式打响。消费者看到这个信息,当然很兴奋,纷纷疯狂购物,几天大战下来,大家打扫战场后,都拿出了喜人的销售数据。

时间过了一年,到了2013年,京东商城副总裁闫小兵宣布8月12日到18日,京东举办家电品类上线5周年庆,不再提价格战,“怕再被人利用炒作”,国美和苏宁也表态将不会宣扬价格战,价格战逐渐偃旗息鼓。

然而价格战的停息并不意味着三大巨头线上线下之争已结束,其实,是新的格局是悄然形成,其中变化最大的当属苏宁。在目前电商业竞争抢行业前三的比拼中,苏宁易购被业内称为2013年最“勤奋的追赶者”。

在“技术服务”和“物流配送”两大困境下,董事长张近东放手一搏,全面加码电商业务。2013年2月21日,苏宁电器更名为苏宁云商集团,并成立了线上电子商务、线下连锁平台和商品经营三大经营总部,电商业务正式回归集团,这证明了苏宁向电商倾斜的决心。其中,开放平台成为苏宁的重中之重,其线下连锁店面和易购网站均对外开放。

数据显示,2013年上半年中国B2C网络零售市场,排名第一的是天猫,占50.4%份额;京东商城紧随其后名列第二,占20.7%,较2012年上半年略有提高;而位于第三位的苏宁易购则达到5.7%,与2012年上半年相比提高了54%;国美电商仅排名第八,占1.7%。从数据中可以看出,2013年,苏宁电商的成长是迅速的。

苏宁进行“去电器化”的改革,并大力发展线上线下融合,此番大“手术”,彰显了苏宁意欲整合线上线下全线资源的庞大野心,张近东加速电商发展的心情更是溢于言表。通过云商战略,张近东实现了线上线下“两条腿走路”,线上线下“通吃”。

# 家族内讧牺牲者

■ 曹东辉 报道

2013年12月12日,在被羁押32个月,曾经的真功夫“大当家”蔡达标迎来了被判14年的判决书。

当年的蔡达标绝对是商界的风云人物,曾一度风光无限。在他的带领下,真功夫从小镇国道边的小蒸品店,一举发展成拥有遍布全国数百家直营店的餐饮连锁巨头,他本人也连续4年登上《胡润餐饮富豪榜》。而这一切发生时,他才刚刚步入不惑之年,正踌躇满志为真功夫上市做准备,其时蔡被人被外界普遍认为前途将无可限量。

然而,一场变故让这一切戛然而止。在2006年,蔡达标实际上就与结发之妻潘敏峰结束了婚姻关系,只是出于对全局的考虑,夫妻二人选择引而不发。然而接下来的纷争并没有就此打住还是接踵而至。:夫妻反目,兄弟成仇,对簿公堂,进而演变为公众所熟知的蔡达标与潘敏峰两个家族间旷日持久的“战争”。

实际上,相较之纷争的另一主角——其妻弟同时也是真功夫创始人之一潘宇海的性格江湖外向,蔡达标虽然文化程度不高,但却显得有点儒雅,相对内敛,对员工也很随和,喜欢谈战略。蔡达标曾表示他很崇拜刘邦,因为刘邦在战争初期,还只有屁滚尿流、望风远遁的份儿,可就这么一个亭长出身的小人物,最终开创了西汉基业。显然同为草根出身的他,有和刘邦一样的志向。然而蔡达标显然忽略了一点:刘邦之所以能一统天下,开辟大汉四百年基业,与足智多谋、性格狠辣、有抱负有韬略的吕后,从始至终的帮扶是密不可分的,可见有一个稳定的后院,不可一个贤内助对于成就霸业是多么重要。

另一方的潘敏峰如今告倒了蔡达标,潘家也实现了对真功夫的有效管控,那她“会幸福么”,显然不会。面对女儿“妈妈,面对今天这个结果,您得偿所愿了吗?您现在是不是很幸福”的质问,身心俱疲的潘敏峰无限感慨的

表示:“如果让我再选择一次,当年我们的五金店倒闭的时候,我们不去投靠我弟弟,或者我们‘公一份、婆一份’打两份工,说不定能平静地过小日子”,“现在想想,我宁愿从未这么有钱过。”可惜万事都没有如果一说,这一场纷争注定没有赢家。

庆幸的是,真功夫的快餐生意还在进行,人们还可以去品尝它“蒸”出来的美味,只是蔡达标被捕的事会不会彻底改变真功夫未来的命运?不得而知。直到到现在真功夫到底姓“蔡”还是姓“潘”,尚无定论。在董事长一职上,蔡春红手中的董事长委派书,这是她坚定不移的证词,然而潘氏一家却牢牢掌握了管理权。

这一持续数年的纷争给当下历经几十年终于发展壮大的中国家族企业都敲响了警钟。中国的商业生态环境已经发生改变,从思维理念、管理模式到股权分配制度等等,都已经愈发与世界接轨,而家族企业必然要经过这一蜕变。

# “二次创业”的突破口

■ 蔡文达 报道

很多人认为东星集团已没有未来,但2013年8月份东星集团总裁、东星航空创始人兰世立的出狱,却又激发了新的想象:东星集团及其核心人物兰世立能否东山再起,成为外界关注和探讨之热点话题。

兰世立,这位曾在20多个行业里玩转自由、获取财富、敢想敢干、不循常理出牌的湖北首富,刚刚出狱不久。关于兰世立及东星航空一案,2013年的外界争论始终未中断:东星航空如今的失败究竟是因为兰世立这位民营企业家“狂傲”不谙民航业特殊性,还是因为赌性太强“玩大了”?兰世立出狱是否能够谋得东星集团的再次崛起?

如今,关于东星航空被停飞、重整失败等原因,依然是个谜。东星航空一案至今被学界、业界视为新一轮国进民退、政商关系的讨论也仍在继续。东星集团,则沦为一个困守在湖北钟祥乡间、年营业额仅400万元的小公司。至于东星能否通过官司赢回“属于自己”的逾40亿资产也不好断言,加之如今的敏感身份与“狂傲”个性……所有的一切对兰世立和东星而言似乎都在说

明:东山再起虽有希望,但仍需突破层层重围。

新年伊始,兰世立宣布自己计划在春节后复出。兰世立在钟祥景区内经营权归属案前夜接受采访,称其复出业务除原有的优势旅游产业外,可能还将涉及互联网方面的业务,万科集团董事会主席王石、信中利资本董事长汪潮涌、当当网CEO李国庆等商界名人均将给予资金支持,且“筹资金的规模是超出你的想象,具体金额就不好透露了。”

出狱之后的兰世立并没有闲着,除却与商界朋友会面共商东山再起大计之外,兰世立称东星已有一些新的项目在做,且是一些让大家感到很惊喜的项目。此外,兰世立称,很多东星集团的老员工已陆续回归,其中包括大概200多名中高层管理人员已经,正集中精力开展新项目。目前,东星集团的官司仍在进行中,兰世立也在精心规划着。业内普遍认为,广泛的商界人脉,再加上有望追回的数十亿元资产,使“狂人”兰世立的“翻身仗”看起来还是有希望的。兰世立则称“东星应该不会让你们失望的”。

兰世立虽有壮志豪情与深厚商界资源,却不能不承认自己将要面对的难题——如何将东星集团的资产再次夺回与盘活、如何找准“二次创业”的关键

突破口。曾经,随着兰世立的入狱,东星集团的大部分资产或被贱卖、或被收回,继而被多方蚕食殆尽,身处铁窗之内的兰世立可谓眼睁睁看着东星集团被当作“唐僧肉”一样瓜分却无能为力。如今,案件虽然发回重审,但最终能否胜诉仍难预计。如果追回数十亿资产,兰世立就可以高枕无忧的“二次创业”吗?恐怕摆在他面前的还有“市场”和“自己”两大难题。关于兰世立复出业务的突破口与着力点,至今并没有明确透露。

在此之外,兰世立的“狂人”形象与高调做派是让外界更为担心的因素:“如果再给我十八年,我仍将无怨无悔地再按原路走一次”,让外界了解了兰世立东山再起之决心;身陷囹圄之中,兰世立通过“绝笔遗书”、控告状等形式寻求“自救”与“陈情”,并在狱中坐镇指挥起诉民航中南局及当初的融资方融众集团,让外界领略其善打感情牌之智慧;出狱后兰世立对东星失败称“只是遇上了歹徒而已,你自己就是最好的见证者!”依然难掩其“狂傲”。

针对上述兰世立言论,有外界评论认为,如果只是在遇到困境之时将一切问题归咎于外界,不从自己身上找原因,兰世立将难免再栽跟头。

# 联想控股 恋上现代农业

■ 韩丛 报道

布局之变,可谓柳传志领导下联想控股在2013年的一个重要标签。在2010年涉足农业板块之后,联想控股集团集团董事长柳传志不再只是那个做电脑的IT大佬,2013年联想控股在农业领域的探索已初显成效。

2013年5月份卖蓝莓后,联想控股旗下佳沃品牌开始卖猕猴桃了,且产品还开启了不一样的“柳桃”营销路。2013年11月12日下午,联想控股高级副总裁陈绍鹏一脸笑容站在镜头前,叫卖着即将上市的“褚橙柳桃”水果组合。“褚橙”是曾经的云南烟王,红塔集团原董事长褚时健二次创业的成果,“柳桃”则是柳传志麾下的联想控股“涉农”后推出的又一款水果产品,两位“企业家”均在晚年致力于农业,“褚橙柳桃”这一组合产品很快成为被市场炒作的热词。

如果大佬涉农只是会改变营销方式,那就大错特错了!一个外行人做农业,引来外界对联想控股这步棋的质疑,柳传志对此解释说,“农产品安全问题大家都很关心,我们希望能够能够在农业行业里凭着自己的诚信,凭着我们的努力,带动更多的企业,保证食品安全。”可是,联想控股在农业领域的尝试,真的只是出于责任意识吗?显然不是!联想控股是市场导向下资本正常的逐利行为,是大手笔的一项长线投资。

自2009年联想控股确定将现代农业视为核心业务之一,2010年正式成立农业投资事业部以来,掌门人柳传志便披露了联想的农业投资路线图:“先从水果起步,逐步进入肉类、杂粮等项目,最后是粮食,最终打造一个统一的品牌。”过去一年媒体报道显示联想的布局谋略更为清晰:涉足农业,关乎联想控股整体上市计划布局,在展望联想控股上市时,柳传志将农业板块比喻为“二级火箭”,上市之后会带来利润。

截止到过去的2013年,联想控股在蓝莓和猕猴桃两个项目上的投资已超过10亿人民币。2013年底柳传志表示,“农业是联想控股长期投资的项目。以后如果有好的水果项目,我们还会跟进。未来5年还将投资20亿~30亿元。”

联想的布局除却科技方面部分优势之外,其涉足农业的并购大动作也并非外界所能模仿。除了团队快速的做事风格,最值得一提的是,联想资本方面的优势在几次并购中展现无疑,而几次大手笔的并购资金,全部来自联想控股这个强大后盾。

2012年10月,联想收购青岛沃林蓝莓果业有限公司。随后,其用一年时间,投资25亿元在山东、辽宁、四川、湖北等地建成总面积逾15万亩的规模化蓝莓基地。2013这一年收购动作颇大:2月,联想在成都收购了四川中新农业科技有限公司,改造成中国最大的猕猴桃种植企业。随后,又在智利收购五家种植企业……截至2013年底,联想已有了自己的规模化、跨地域、国际化的种植园。

毋庸置疑,以联想为代表的大资本采用全产业链布局,产销协同,正在改变中国传统的小农经济形态,资本为农业带来的大变革确实正在发生。