



跨国聚焦

先正达屡收并购邀约 最终会“花”落谁家?

减开支,另外在过去两年中,该公司的股价变现也低于同行其他公司。

从孟山都方面来看,收购先正达的理由十分充分——尽快扩大农药业务,以突破近几年在转基因作物和草甘膦产品上存在的巨大争议。

“孟山都作为全球的转基因种子子公司,其农药业务目前只保留了草甘膦品种。但伴随国际卫生组织对草甘膦品种进行的会引发人体癌症方面的评估,导致公司的农药业务遭遇困境。”燕化永乐董事长蒋勤军表示,孟山都是一家具创新意识生物科技子公司,非常具有战略眼光。一旦此番收购成功,二者的种子和农化渠道相互融合,将出现一个更具竞争力的公司。反观国内企业还停留在产品同质、互相模仿、打价格战的阶段,这非常可怕。

的确,在世界六大农化巨头中,唯有先正达是单一的农业公司,其产品线专注于农药和种子,正好能与孟山都形成互补。据悉,先正达对农作物技术的研发投入巨大,这些技术可提高玉米、大豆、甘蔗和谷物等农作物的平均产量。而孟山都则侧重于传统和生物技术种子,去年将研发支出从2013年的15亿美元提高至17亿美元。

为应对反垄断审查

据了解,孟山都此番预计收购先正达将会给其带来很大效益。孟山都曾表示,两家公司的合并将创造一个农业领域的全球领导者,为两家公司的股东创造价值并产生“巨大”的协同效应。

先正达对农作物技术的研发投入巨大,这些技术可提高玉米、大豆、甘蔗和谷物等农作物的平均产量。而孟山都则侧重于传统和生物技术种子,去年将研发支出从2013年的15亿美元提高至17亿美元。

“这笔交易有着清晰的战略逻辑,”一位行业消息灵通人士说。“先正达是在农作物保护领域的唯一可选目标,难怪孟山都在继续围着这家公司转。”

这位人士还指出,其他大型农作物化学品提供商,比如巴斯夫(BASF,DE)、拜耳(BAYER,DE)和杜邦先锋(Dupont Pioneer),被认为不会卖公司,他们多

元化的业务领域与孟山都的关联度较低。

不过这位人士补充称,孟山都都有可能寻求与拜耳和巴斯夫等公司结成联盟,合力展开竞购,以应对“严格的反垄断审查”。

孟山都不会放弃收购

事实上,关于农药市场的进一步整合传闻,一直围绕着六家世界级的龙头企业,目标有拜耳、陶氏化学和杜邦公司。据透露,这几家公司的非正式会谈已经举行过多次,早在金融危机前,先正达公司就考虑过未来的战略发展问题。

据一位接近先正达的知情人士称,先正达并不认为该交易已流产。先正达的主要股东表示,若孟山都将超过400亿美元的初始报价提高至少10%,他们相信交易将会达成。

据了解,除了增添农化产品最新技术外,收购先正达也将使孟山都消除一个正把大把时间和资金投入种业中的竞争对手。在过去几年,先正达在种业领域进行了一系列的收购,例如收购sunfield种子子公司。然而在美国,先正达面对的仍然是由孟山都统治的种业市场。

另有消息称,为避免垄断指责,孟山都还可能与一家业内合伙人联合收购先正达的美国种子业务,“因为这两家公司已被视为美国种子行业的市场领导者。”先正达的发言人说,“孟山都和先正达的业务在很多领域都有竞争。先正达在未对并购后的监管风险获得充分保障前,就向一个竞争对手开放了自己的账本,这显然很疯狂。孟山都的报价清晰,但完全没有这方面的保障。”孟山都战略事务副总裁斯科特·帕特里奇说,孟山都对可能的先正达并购交易没有明确时间表,“反正我们不会放弃”。

业内人士陶连生在接受采访时表示,从业务重合角度看,孟山都收购成功的可能性较巴斯夫大。不管谁对先正达进行了收购,大家看重的是先正达作为农化第一公司的产品线和客户群,而中国的业务整合可能会根据新公司的整体规划来逐步进行,预计在水稻、香蕉、玉米等行业,会发生较大范围的洗牌。



■ 本报记者 胡心媛

最近,“巴斯夫正考虑向先正达发出并购邀约”的传闻在行业内炸开了锅。实际上,早在去年6月,美国农化巨头孟山都拟以340亿美元的价格收购先正达,但该计划被搁置。孟山都公司日前发表声明称,

Uber:与百度合作后 中国市场发展迅猛

日前,优步打车(Uber)欧洲区主管弗雷泽·罗宾森在伦敦表示:与百度合作后,优步在中国市场的发展迅猛。

“在中国本土化程度高低,决定着优步在中国市场的拓展能否成功。”罗宾森在中英企业投资与合作论坛中提出,这一原则适用于所有科技型企业。

“中国的科技型企业竞争异常激烈,国外投资者单枪匹马来中国发展往往面临着失败的命运,而与强大的中国本地公司合作是迈向成功的第一步。”罗宾森解释说。

去年12月,优步打车与百度在北京签署战略合作协议,双方在技术创新、国际化市场、拓展中国O2O服务三个方面展开合作。弗雷泽坦言,公司的经营数据充分显示,合作后优步在中国市场的发展迅猛。

弗雷泽认为国际公司需要让本土团队制定发展战略,“让中国区的经理成为优步打车在中国的CEO,而不是受美国总部的指挥和远程操控。”

“我们与中国当地的工程师密切合作,以提高中国城市地图的准确性。同时,我们努力认识每一个在优步平台上注册的出租车司机,与他们面对面交流,有时一个星期要见几千名司机。”弗雷泽如是解释“本土化”的重要性。

“推己及人,中国企业在海外拓展,也需要类似的本土化思维,并根据当地消费者特点制定公司战略。”弗雷泽说。

微点评:Uber的触角在中国市场已经越伸越长了。

《华尔街日报》将裁员上百人 转型新媒体

据外媒报道,道琼斯公司日前撤掉了《华尔街日报》位于赫辛基和布拉格的两个记者站。《华尔街日报》裁员人数可能超过百人,同时将更多资源调配至数字媒体部门和核心覆盖地区。

道琼斯公司兼《华尔街日报》的总编辑贝克尔在致员工信中表示,作为人员调整的一部分,公司还将在欧洲和亚洲其他地区的通讯社实施裁员。在美国,将裁撤报道小企业消息的团队以及纽约的经济团队,以整合哥伦比亚特区的经济报道业务。

在社交媒体互动、读者数据分析业务方面,该公司将会增加员工人数,以增强在网络媒体领域的的能力。

微点评:新媒体发展的步伐已势不可挡,这一点连国际大报都无法避免了。



宝马在华销量10年内首降 缺乏SUV车型国产化不够

跨国观察

上一部分宝马汽车价格体系混乱。”

一位不愿具名的某券商分析师对上述观点表示认同,他还补充表示,“宝马集团在与华晨汽车的合资公司中收入被大幅缩减,以及政府调查宝马配件定价过高等因素,也对宝马集团在华销量产生了不利影响。”

事实上,目前国内市场上豪华车品牌纷纷加速本土化,这无疑会给宝马在华销量增长带来压力。崔树东坦言,如果宝马不及时投入SUV蓝海、加速国产化进程,那么宝马在华销量还有进一步下滑的可能。

国内豪车市场谁领风骚

随着我国经济增速持续放缓,豪华车销量增长从去年开始就出现滑坡迹象。据资料显示,2014年,宝马集团在华销售汽车45万辆,同比增长16%;奥迪集团销售57.5万辆,同比增长17.83%;梅赛德斯-奔驰销售28万辆,同比增长29%。

2015年以来,豪华车品牌的销量更是整体呈现出“低迷状态”。5月份,中国进口车市场更是出现10年内首次供需双降现象,这意味着豪华车市场在华销量增速放缓也成为新常态。

6月15日,奥迪公司公布:5月份,奥迪在全球范围内共计销售15.39万辆汽车,同比微增1.2%。其中,在华销量4.74万辆,同比下滑1.6%,这也是自2013年2月份以来,奥迪在华销量首次下滑。而4月份,奥迪在华汽车销量为4.53万辆,同比仅微增0.2%。

相比之下,同为德系三大豪华车品牌的奔驰依然保持稳定的增长态势。日前,梅赛德斯-奔驰公布:5月份,奔驰在华销售汽车共计2.76万辆,同比增长19.8%。

崔树东表示,虽然奥迪销量增长率不及奔驰,但是从销售总量上来看,奔驰仍然不足以撼动奥迪在豪华车市场上的冠军地位。“就德系三大豪华车品牌而言,奔驰的基数较低,而宝马销量进一步下滑,相较之下,奥迪国产化彻底有效,所以目前看来,奥迪对于成为豪车冠军稳操胜券。”

同时,他还认为,虽然目前国内汽车市场存在库存压力,整个行业的增长潜力也在下降,但是相较而言,销售去库存的压力更在于国产汽车,而不是进口汽车;更在于中档汽车,而不是豪华汽车。

事实上,豪华车汽车的市场发展与宏观经济密切相关,经济发展带动消费结构不断升级,是豪华车市场增长的基础,而稳定的政治经济环境,将为豪华车乃至整体车市长远发展背书。可以预见的是,豪华车品牌的在华销量将进入微增长时代。

(沈芸)



日前,宝马集团公布了5月份汽车销量数据,BMW和MINI在华销量下降4.2%,这是宝马集团10年以来在华市场销量首次出现下滑。同时,宝马最强劲的对手奥迪在华销量也呈现下滑态势。此外,同为德系三大豪华车品牌的奔驰却保持稳定增长,领跑国内豪车市场。

专家表示,豪华车品牌在华销量将进入微增长时代。

在华销量不佳与诸多因素有关

宝马集团董事罗伯森博士曾于去年年会上表示,从战略角度来说,2014年宝马在全球的销量非常出色,特别是在亚洲、在中国取得了巨大的成绩。中国市场对宝马公司未来的发展来说至关重要,宝马公司未来在中国市场将取得更加出色的表现。

虽然宝马在华的发展战略已进入全面调整期,但事与愿违,国内市场销量依旧“拖后腿”。1月-5月,BMW和MINI在中国汽车销量增长3.0%,其中4月份增长仅为0.6%,而5月份下降4.2%。

这是继2005年1月份以来的10年内,宝马集团在华销量首次下滑。宝马集团新闻发言人表示,宝马汽车销售目前在中国市场承压,因中国经济降温,且政府采取行动抑制豪华车价格,推出平行进口车销售试点,同时公司与中国经销商的关系紧张。

对此,乘联会秘书长崔树东在接受记者采访时表示,宝马集团在中国市场的表现不佳与诸多因素有关。一方面,宝马集团在华市场面临产业结构失衡,缺乏SUV车型再一次成为宝马在华销量增长的巨大阻碍;另一方面,平行进口政策也对宝马造成了一定的干扰。“例如,宝马X3、X5都是平行进口的主力车型,而通过平行进口的宝马汽车其实并没便宜多少,使一批人持观望态度,导致目前市场