

大疆‘偏科’ 无人机‘王者’频遇挑战

■ 本报记者 姜业宏

日前,研究机构BI Intelligence发布的一项无人机市场预期指出,2021年,消费无人机出货量将达到2900万架,复合年均增长率为31.3%。同时,企业级无人机出货量将达到80.5万架,复合年均增长率为51%。

“王者”大疆‘偏科’了”

据国外媒体报道,市场研究机构IDC的一份报告预测,2018年全球机器人和无人机解决方案的支出总额将达到1031亿美元(约合6525亿元人民币),而工业机器人解决方案将占机器人支出的最大份额(超过70%),其次是服务机器人和消费级机器人。

前瞻产业研究院发布的《2018年—2023年中国无人机行业市场需求预测及投资战略规划分析报告》数据显示,目前,我国大约有200家无人机企业,但拥有核心技术的不足10家,绝大部分企业并不具备自主研发的能力,更多只是对无人机进行组装。

在我国无人机市场上,入局者并不少,但鲜有像大疆这样成功的

企业,拥有消费和商业无人机市场70%的份额。3DRobotics曾是大疆在消费级无人机领域中的最大威胁,2015年,其针对大疆‘精灵’推出了“大疆精灵杀手Solo”。但两年后,3DRobotics便有些力不从心,为了避免被市场淘汰,只能选择与大疆合作。

作为无人机领域中的“霸主”,大疆的发展并非一路畅通无阻,虽然其在消费级市场上仍旧无人能敌,但在企业级市场,如安防、教育、警用等领域中,影响力远不如消费级市场。一些曾经被大疆压制的企业渐渐成为其他细分领域中的霸主,对大疆产生威胁,如派诺特在教育领域中比大疆占有更重要的位置。

消费级市场进入红海

我国市场上,用于航拍、娱乐的消费级无人机占据主导地位,根据《2018—2024年中国无人机产业市场发展需求调研与投资商机分析预测报告》,消费级无人机市场份额占到了94%,市场进入红海期。然而消费级无人机使用场景有限,单次

使用成本高,用户体验欠佳,且企业获益较少。

与此同时,被贴着高价标签的消费级无人机市场正在向廉价玩具无人机发展,以提供娱乐使用为主。这促使无人机制造商竞相降低成本。无人机市场正在扩大,针对消费者和商业市场等不同领域的新型号往往重叠。此外,为了在外型上更加美观与方便携带,企业不断缩小无人机尺寸,但这样带来了续航时间短、稳定性不强等问题。

炸机事件频发,是无人机市场上普遍存在的另一大问题。大疆、零度智控、派诺特、小米等都发生过炸机事故,这是由于技术不完善所引起的。

在消费级无人机市场竞争越来越激烈之时,杀入企业级市场似乎是国内企业最为明智的选择。

商用无人机占主导份额

IDC报告预测,全球无人机支出将在2018年达到90亿美元(约合570亿元人民币),其5年内的复合年均增长率预计可达29.8%。其间,企业级无人机市场将迎来爆发。

◆ 出海记

联想与日本新生银行合作 引进设备满足结算需求

本报讯 日媒称,日本新生银行和联想集团的日本法人将展开合作,推动引进访日中国游客常使用的‘微信支付’。双方将在日本中小餐饮店和零售店设置联想的低价平板电脑,通过专用APP进行结算。力争2019年夏季之前在1万家店铺引进。

报道称,顾客下载新生银行集团旗下的信用交易公司Aplus的专用APP,即可通过微信支付结算。从中国游客的银行账户扣除的货款经由Aplus转账给店铺。

据报道,在中国,微信支付和支付宝等智能手机结算正在普及,但在日本,能使用的场所仅限于大城市等。

报道称,另一方面,访日游客正在扩大至日本地方城市,如果结算基础设施完善,日本各地的中小店铺的盈利机会将增加。新生银行和联想将发挥引进费用低廉设备的优势,扩大包括地方在内的日本全国的使用需求。为了支持微信支付以外的智能手机结算,还将不断改进系统。

(参考)

潍柴动力近14亿港元 增持德企凯傲股权

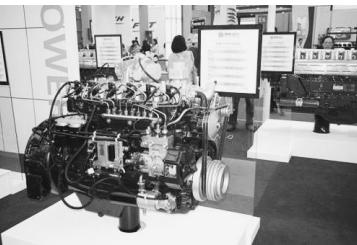
本报讯 港媒称,潍柴动力目前宣布,集团已通过巴克莱银行,从二级市场增持德国上市非全资附属KION Group AG(凯傲)205.4万股股份,对价约为1.5亿欧元(相当于约13.74亿港元)。完成后,公司所持凯傲股权由约43.26%增至45%。

据了解,2012年9月3日,山东重工集团旗下潍柴动力公司与德国凯傲集团在济南签署战略合作协议,凯傲集团将林德液压业务相关资产、人员和合同等剥离,成立独立的法人实体“林德液压公司”,潍柴动力以7.38亿欧元收购新公司70%的控股权和凯傲集团25%的少数股权。该交易于德国当地时间2012年12月27日在威斯巴登成功完成。

德国凯傲集团是世界顶尖的工业叉车制造商之一和液压技术全球领先者。通过此次交易,潍柴动力进入了全球领先的叉车和高端液压领域,这有助于其产品结构的调整和产业的全面升级。其中,凯傲集团下属的林德液压资产是本次并购活动的核心内容。

资料显示,潍柴动力2012年入股凯傲后多次增持凯傲股票,现已成为凯傲最大股东。

(辛华)



尽管近年来在全球日益严格的监管环境等因素影响下,中国企业跨境并购挑战重重,但汤森路透发布的并购报告显示,今年上半年中国跨境并购份额达766亿美元,同比增长46%。其中,能源和电力行业占中国跨境并购41%的市场份额,总额达315亿美元,同比增长386.8%。

(何西)

海外并购 中外企业均可技术互补

■ 晏澜菲

“当前中国企业走出去处于飞速发展阶段,拓展欧洲市场迫在眉睫,一些海外公司和资产的优秀技术、品牌可以互补,最终实现共同发展。”近日,江苏浩欧博生物医药股份有限公司(以下简称HOB公司)财务总监李淑宏在接受采访时表示,企业在走出去过程中会遇到一些问题和困难,但为谋求更高效的发展,走出去是中国企业的必然选择。

HOB公司是一家主要从事变态反应源(即过敏)、自身免疫、传染病、早产诊断等诊断试剂和仪器的研发、生产和销售的高新技术企业。此前,根据公司战略发展需求,

完全分离。由此产生的文化差异导致公司在作重大决策时需反复多次商议,因此拖慢了项目进度。“这是长期历史原因导致的文化习惯差异,我们无法评判孰是孰非。”李淑宏说,两国企业在技术和商务层面虽然存有差异,但并不存在过于突出的矛盾,问题更多表现在管理、策略实施方面。由于双方最终诉求是一致的,在合作过程中,为了达到双赢局面,双方均作出了一定程度的妥协,只不过沟通过程比较缓慢。

在李淑宏看来,从文化差异角度出发,相对而言,对欧洲新设企业的并购更容易一些。跨国并购还需

要考虑异国原管理层的管理理念与诉求,将技术与战略合作相结合,最终达到一个相对的平衡点。

在HOB公司的这场并购活动中,法国企业对新平台技术有迫切需求,需要更新产品以活跃市场,这正是中方企业的技术优势,法国企业“伴随诊疗”的新业务正逐年增长,HOB公司认为中国市场对该技术的需求将日益增长,可以与中方企业形成技术互补。

与此同时,中方企业有意从法国入手打开欧洲市场,且并购是最快速最有效的商业手段,法国的高昂成本也促使法方企业有意将基础工作转

移至中国,降低成本,提高收益。

李淑宏表示,这是一个双赢的结果。目前,中法企业应在技术和商务层面加强人员交流互换。在技术层面上,中方企业对产品、技术人员贯彻执行高标准要求,值得法国企业的人员学习,同时中方技术人员亦会赴法交流学习,在商务层面上,两国企业则需要就产品口径、推广特色、展会举办、财务工作等进行沟通商议,达成一致目标。

事实上,中国企业在欧洲市场并购成功的案例并不多。对此,李淑宏建议,先寻找渠道,再由中方企业提供后续服务或许是个不错的选择。

巨星的实业扩张路径

■ 包慧

国际化的掌门人

主营业务为手工工具的巨星科技为什么看上这个做存储设备的瑞士公司Lista?

“手工工具行业有很多细分品类,我们并购目标都是细分领域第一品牌。”仇建平概括了其并购的核心标准,同时表示,智能化是未来发展的核心竞争力,未来公司还会持续关注智能、制造领域的并购机会。2016年底,巨星科技斥资约2亿元收购了Leica公司旗下的激光智能产品领军企业PT公司。

“Lista简直就是一只下金蛋的鸡,机会来了当然要拿下。”仇建平笑着比喻,它是欧洲工作空间和存储设备市场的第一位,客户包括宝马、空客、荷兰皇家航空、BOSCH和ABB,以及瑞士信贷和大英博物馆等。2018年一季度销售收入同比增16.46%,净利润同比增72.61%。Lista管理层预测2018年销售超7亿元,净利润有望超过1亿

元,收购价格只有约12倍市盈率。

56岁的仇建平是上世纪80年代的西安交大毕业生,讲一口流利的英文,不仅能够直接在海外并购中担任主谈判人,更连投行都不需要了。巨星的多次跨国并购都由仇建平率公司的并购团队实施,并未聘请国际投行作顾问,以并购Lista为例,节省了数千万元投行费用。

Lista只给了巨星一个月的尽职调查期。

“欧洲公司的财务很透明,公司给出的财报数据和中介的审计报告一分钱都不差,反倒是环保审核等方面花了大力气。”仇建平说。

掌门人的“国际化”让巨星科技也有全球化的视野。这家创立于26年前的国内手工工具龙头企业,此前收购了Goldblatt、PONY等多个海外手工工具品牌,是亚洲最大、世界排名前四的手工具企业。

并购的核心逻辑 产业跨境

巨星入主后将协助Lista扩大

在欧洲的市场份额,并考虑将品牌引入中国本土化经营。

巨星在一年前斥资8.6亿元将美国百年品牌Arrow公司收入囊中,协同效应已经显现,今年前5个月Arrow公司营收同比增速超过20%。仇建平预计5年内就能收回全部投资。

巨星生产的手工具产品绝大部分出口,主要市场在欧美地区。谈到有可能发生的贸易战,仇建平认为初期对巨星科技的影响不大,“手工工具、机械工具等这类产品,美国本土早已不生产了,主要是从国外进口。”据巨星科技公告显示,美国拟对中国进口的产品增加关税的清单中,涉及公司相关产品。所涉及产品2017年的对美贸易出口金额为920.8万美元。2018年度截至2018年6月15日,涉及的产品对美贸易出口金额为336.07万美元,占公司总体对美出口金额的比例不足3%。

仇建平表示,Arrow在美国的生产基地将有效对冲本次额外征收关税的影响。但若贸易战扩大,对巨星这样市场在全球的企业,需考虑在墨西哥、泰国和越南等地设生产基地。

仇建平强调,海外并购尤其需要关注的是法律风险,比如环保、专利等官司。所以巨星可以节省投行费用,但法律、财务、税务和审计等费用仍然是必须的。

仇建平介绍,比如按照瑞士的法律,谁污染谁负责,所以还需要对这些工厂所在土地的地下污染做调研,并要求对方付给巨星300万瑞士法郎做环境污染处理费,多的部分巨星承担,少的就是赚的。

踩准汇率的波动方向也让巨星的收购款项上折合少付出了1亿元人民币,“交割的时候去兑换大概多换了1亿元人民币,这就完全是汇兑的收入,相当于收购价又打了个折。”仇建平说。



◆ 市场前沿

VR/AR 技术将革新建筑行业

世界经济论坛近日发布的一份报告显示,包括3D打印、增强现实(AR)和虚拟现实(VR)在内的数字技术可以在10年内为全球建筑行业节省高达1.7万亿美元的资金。

该报告强调了将革新一系列行业的新数字技术,并说明了产业相关者无法忽视这些新技术带来的变化。

报告指出的领域包括商业信息建模、3D打印无线传感器、数字测距和自动设备。报告还注意到机器人技术、人工智能和云技术所带来的影响。

建筑行业未来指导委员会成员、合并承包商公司经理Aref Boualwan(阿雷夫·布瓦旺)说:“报

告中确定的三种未来方案是富有前瞻性的,报告分析了多个当前的大趋势,以及如何建立未来世界的不同版本。这些前景将在虚拟世界中建立,帮助我们为新兴趋势做好准备。”

阿雷夫·布瓦旺进一步评论说,近年来这一领域的变化步伐非常快:“无线设备、云和实时协作,3D扫描/打印以及增强现实和可视化等计划。近年来,我们看到数字技术彻底改变了全球产业,从社交媒体到电子商务和数字移动公司。但直到最近才开始在工程和建筑行业出现数字技术,这是未来的发展方向。本报告将帮助整个行业的公司做好充分准备。”

中企为拉美企业并购重要投资者

联合国拉丁美洲和加勒比经济委员会(拉加经委会)日前发布报告说,中国企业已成为拉美企业并购领域重要投资者。

这份名为《2018年拉丁美洲与加勒比地区外国直接投资》的报告日前在墨西哥首都墨西哥城发布。报告指出,2017年中国企业在拉美共完成15次并购交易,金

额达180亿美元,成为该地区企业并购的最大外国投资方。报告还指出,中企对拉美投资在巴西表现突出,2017年巴西全年最大的20个并购项目中,中国企业参与了5个。中国商务部数据显示,2017年中拉贸易额近2600亿美元,中国是拉美第二大货物贸易伙伴和第三大出口市场。

《中国硅藻泥行业价值白皮书》发布

近日发布的《中国硅藻泥行业价值白皮书》系统阐述了硅藻泥的产品功能和技术应用等内容,从发展现状入手,深度剖析了硅藻泥行业所面临的发展机遇和重大挑战,并从技术和市场角度展望行业发展前景。

随着中国城市化建设进程加快,参差不齐的涂装材料导致各地家装污染严重,政府随之出台系列限制溶剂型涂料和鼓励支持水性涂料的政策法规。硅藻泥作为涂料行业的新材料,集使用性、装饰性、功能性、环保性于一身,且被列为“十三五”期间重点培育的支柱产业,成为未来涂料市场可持续发展的一大趋势。

中国硅藻泥协会秘书长朱厚举分析:“硅藻泥企业无论是产品还是管理、销售还是服务都将由粗放型向精益型靠拢,实现产品与营销齐步走,唯有重视产品本身,凸显品牌化、精益化、互联网化、定制化等多重功效,方能顺利转型,抓住发展机遇。”

蓝天豚绿色建筑新材料有限公司董事长童彬原表示:“经过数十年的努力,我国硅藻泥行业已经取得了阶段性的发展成果,但目前并没有一个完善的标准体系能够规范行业行为。希望借白皮书能够填补行业空白,推进整个硅藻泥行业的可持续发展。”

(本报综合报道)