

聚焦

1月8日,迪尚集团宣布与韩国AVISTA公司展开全方位的合作。这是中国企业首次成功收购韩国服装上市公司。在纺织服装业整体遭遇寒冬的境况下,收购国外品牌能否为企业发展另辟蹊径?

服装企业首购韩企求“突围”

本报记者 暴媛媛

在去年11月中旬,迪尚集团就通过购买AVISTA公司38.96%的股份,成为该公司的最大股东。消息一经公布,即在韩国业界引起了强烈反响,AVISTA公司股票连续3日涨停。这是中国企业首次成功收购韩国上市公司的典型案例,也是中国服装企业在实施国际化战略的道路上的积极探索。

业内人士认为,此举将提高企业在韩国的竞争力,并将助力其进一步扩大国内市场份额。收购成功不仅可以使双方联手应对风

险,共同开发市场,还可使双方在营销渠道拓展、生产基地建设、服装设计研发、人才及资源共享等方面加大合作。从目前来看,收购有利于迪尚集团进一步优化全球布局、提升研发设计能力、加快品牌多元化步伐。

业内人士表示,不论是借助营销渠道,把国产服装卖到韩国去,还是将韩国品牌引进国内市场,企业的国际化眼光和对经营布局的追求都值得肯定。在纺织服装业整体业绩下滑的境况下,企业需在有效抗击风险基础上更加重视经营的谋篇布局。

联手应对风险

1月8日,迪尚集团与韩国AVISTA公司在韩国首尔共同举行战略合作发布会,双方将在营销渠道拓展、生产基地建设、服装设计研发、人才及资源共享等方面展开全方位的合作,计划2020年实现销售额1万亿韩元,约合56亿元人民币。

跨国收购各有初衷

国内企业收购国外服装品牌并不鲜见。近些年,国内曾出现过一波服装品牌收购潮,比如,山东如意收购日本成衣品牌瑞纳、七匹狼收购肯纳等。

业内专家认为,“走出去”、提升知名度以及构建多品牌战略是企业实施收购战略的主要用意,其目的是做大做强企业。

目前,已经有越来越多的企业认识到,仅凭劳动力和低成本生产优势,国内服装很难进入国际主流服装市场,要获得更大市场份额,需要强有力的品牌支撑,最快的方法莫过于收购国外品牌。“借船出海”自然成为不少企业收购国外品牌的常用方法。另一种收购需求则是,借力并购完成品牌群体的建设,增强企业整体的抗风险和盈利能力。

业内专家表示,国内企业更多看重的是这些品牌拥有的设计和商品企划能力,如果这些资源与国内企业手中的资金、市场有机结合,或许真能达到市场预期外的共赢效果。



绘图 薛红伟

品牌建设任重道远

收购还是自创品牌,这是中国企业需要直面的问题之一。

中国企业拥有不错的资金能力和广阔的内需市场,但在商品企划和品牌打造方面尚有欠缺,品牌建设是国内纺织服装企业向高端发展的最大瓶颈。韩国服装企业在设计水平方面领先一步,这让中国企业看到了商机。

“品牌建设不会一蹴而就,必然会经历从零做起。”中国纺织工业联合会会长王天凯表示,未来10年,品牌建设仍将是纺织业面临的课题。对于选择自创品牌的企业来说,在确定市场定位的基础上对产品精耕细作,能够避免收购国外品牌带来的品牌定位约束,一旦品牌获得市场认可,将获得比收购品牌更大的市场价值,但选择自建品牌的确要付出更多努力。专家建议企业应根据自身情况进行选择,既不跟风又不错过时机,通过对品牌的有效掌握,实现企业利益的最大化。

新闻眼

平安深发展完成整合上线

最大金融并购案收官

本报记者 殷楠

从1月14日起,用户在网络登录深发展银行时,将直接转到平安银行的官方网站。至此,原深圳发展银行股份有限公司和原平安银行股份有限公司完成整合上线,平安银行420多家网点的1900多万零售客户、20多万公司客户,开始在相同的业务系统上办理、享受统一的产品和服务,这标志着我国最大的金融并购案顺利收官。

客户业务不受影响

“深发展与平安银行合并了,我的深发展银行卡怎么办?”王女士是深发展的老客户,对于两行业务的整合她心存疑虑。

“银行卡相关业务不会受到影响,贷款后续业务还款安排也保持不变,持卡人可以在两行任意网点间转账汇款。”面对王女士的疑问,平安银行相关负责人表示,原深发展的卡折将独立使用,客户可持卡进行卡下账户交易,或者持折进行折下账户交易,账户及资金不受影响。此外,对于客户所持有的原深发展存折,平安银行将免费为其更换为平安银行新版存折,还将发行新版平

安银行借记卡,原平安银行和原深发展银行借记卡可正常使用。

“原两行客户将享受统一的网点、自助设备、网上银行、电话银行、手机银行等服务渠道,不过个人网银业务有些变化。”这位负责人介绍,目前原深发展个人网银升级为平安一账通网银,原深发展个人网银用户首次登录平安一账通网银时需要升级操作。由于平安一账通采用数字证书和手动动态密码安全工具,原深发展个人网银动态口令编码器和刮刮卡用户需前往平安银行任一营业网点升级个人网银安全工具。

这位负责人表示,随着业务系统整合上线顺利完成,该行所有网点将通过该系统为原两行客户提供各项金融服务,这使得原两行的产品、服务、定价、客户权益、流程实现了真正意义上的统一。

分业监管下的混业尝试

打造综合金融服务集团一直是中国平安的发展战略,随着银行“更名”、系统整合收官,全新的平安银行作为中国平安旗下重要的业务板块开始扬

帆起航。

“目前保险利润还占到平安集团利润的三分之二,未来5年,我们希望非保险利润能够增长到占比50%,10年之后,也许保险、银行和投资利润能够三足鼎立。”中国平安集团总经理任汇川说。

对于未来银行的发展战略,平安银行董事长孙建一表示,将在综合金融上构建出有别于同业的发展模式,以实现更高发展速度,并将以建设最佳商业银行为目标,集中精力专注于贸易融资、信用卡、小微金融3大战略业务的发展,借力平安集团旗下的约7000万个人客户、200余万公司客户以及50万销售队伍不断深化改革与创新,实现银行业务可持续健康发展。

“平安作为一家民营企业,通过资本市场的力量、通过并购的市场行为,形成一个涵盖资产管理、证券、银行、信托、保险在内的品种齐全的金融控股公司是有益的尝试。不过,在我国分业监管格局下,其他金融机构是否会通过类似的市场行为来实现混业经营,我持谨慎意见。”有业内人士如此表示。

建筑装饰行业首次实现跨国收购

金螳螂收购美国HBA70%股权

作为中国建筑装饰行业第一家上市公司,经过20年的发展金螳螂已成为以室内装饰为主体,融幕墙、家具、景观、艺术品、住宅集成等为一体的大型装饰集团,并连续10年获得中国建筑装饰百强企业第一名。

金螳螂总裁杨震介绍,通过本次强强联手,金螳螂将利用HBA的全球布局开拓国际业务,完成从“中国顶

级”到“世界领先”的跨越。同时,本次并购将帮助公司打造出拥有3000人的全球最大室内设计团队。

目前,中国建筑装饰行业正迎来自身发展良机。数据显示,2012年中国建筑装饰行业总产值达2.6万亿元,同比增长12%。但要引领行业进一步发展壮大,中国还需要打造更多的行业领军企业乃至国际化企业集团。

公司数字

8.4亿条

中移动免费务工短信促就业

本报讯 记者徐涵、实习生雷巧香报道:人力资源和社会保障部与中国移动近日共同宣布,双方合作开展的12582惠农就业信息平台目前已累计发送免费务工信息超过8.4亿条,有效缓解了务工信息不对称的问题。

据悉,自2010年起,人力资源和社会保障部与中国移动合作开展“春风行动”,12582是中国移动为务工人员就业而专门推出的系列服务。目前,12582有效信息量达3491万条,其中岗位信息累计录入639万条。

300户

新疆扶持成长性中小企业

本报讯 记者齐文汇报报道:今年,新疆维吾尔自治区将制定出台《自治区扶持小型微型企业发展的实施意见》,重点培育扶持300户成长性中小企业做强做大。

新疆计划在15个地州(市)组建中小企业综合性服务机构和创业基地,中小企业担保机构担保总额达到200亿元,新认定中小企业公共服务平台10家以上。同时,继续实施银河培训工程,为中小企业提供企业战略管理、市场营销、质量管理和人力资源开发管理等培训服务。

100万辆

东风日产骐达销量创新高

本报讯 东风日产TIIDA骐达车型国内累计销量日前突破百万辆大关。作为东风日产最重要的战略车型之一,TIIDA从上市到百万辆销售业绩仅用时7年。

据东风日产市场销售总部副部长杨嵩介绍,2011年,新一代TIIDA上市,仅仅8个月时间,累计销量就突破了10万辆大关,成为中国两厢车月均销量最高、突破10万辆销量最快的大众车型。(陈思思)

22项

中钢邢机再添技术专利

本报讯 记者李予阳报道:中钢邢机去年共获得国家知识产权局授权专利22项,自主创新能力得到提升。

据介绍,2012年中钢邢机面对比往年更为严峻的市场考验,紧贴市场全面提升科研技术开发水平,成功研发了大型锻造高速钢轧辊、新型热轧系列高速钢工作辊、中板工字钢轧辊等多项新产品。特别是锻造高速钢轧辊的研制成功,标志着我国轧辊制造技术实现新的突破。

本版编辑 董庆森 王轶辰

电子邮箱:jjrbqybd@126.com

Lenovo advertisement for Lenovo Pad A2207 and A2109, featuring the movie 'The Grandmaster' and actor Zhang Ziyi.