

# 全球并购行业趋势 - 2022年上半年回顾及下半年展望

消费品市场



2022年7月



pwc

普华永道

# 目录

## 消费品市场

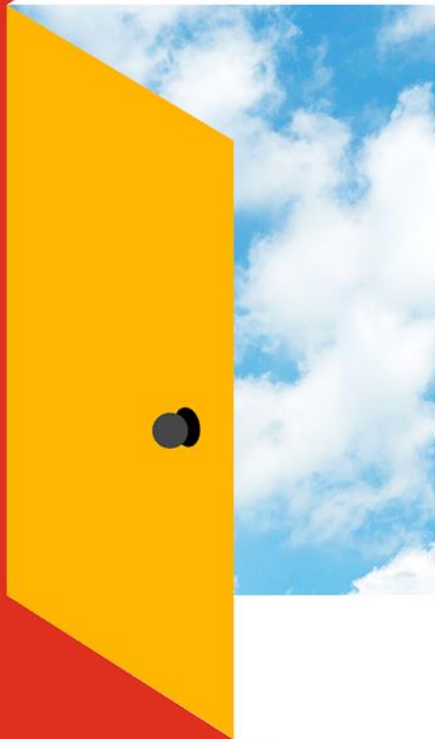
- |         |    |
|---------|----|
| 1. 整体趋势 | 3  |
| 2. 细分领域 | 5  |
| 3. 联系人  | 10 |





1.

整体趋势



# 不明朗的经济前景对消费者信心和支出的影响，将会进一步影响2022年下半年的并购活动



与 2021 年创纪录的交易水平相比，2022年上半年全球宏观经济形势和地区政治动荡削弱了消费者信心，导致并购活动疲软。然而，随着企业开始转变商业模式，并为未来的增长重新定位，我们认为消费者偏好的变化将为并购交易持续创造机会。

健康消费、养生和美容、宠物用品、杂货和电商等热门细分行业在疫情期间仍实现了快速增长，吸引着并购交易参与者的兴趣。然而随着各国封控区的逐渐解封，更多的消费支出正在从商品转向服务。同时通货膨胀也在影响全球消费者的支出决策，不同于主食等的刚需类食品和必需品，耐用品和非必需品类别的需求将会减少。

投资者面对更加难以分析的历史数据，以及不明朗的未来预期。需要更多的数据来支撑估值，例如未来市场的需求规模、定价策略、成本控制策略和利润率。因此，并购交易过程需要更长的时间，且投资审核将会更加严格。

截至2022年年底，公司分拆和资产剥离、供应链和物流、在线平台和电商等主要领域将持续推动全球并购交易市场。此外，2022年上半年的一系列事件，促使全球市场萌发了一些新的投资主题和热点。

## 2022年下半年展望

尽管各国消费者支出前景存在不确定性，但行业领头人专注于价值创造，全球市场上用于消费品行业并购交易的资金充足，我们乐观地认为，对消费品行业资产的需求将使 2022 年下半年全球并购交易处于健康水平。

“对于消费市场的并购交易者来说市场前景广阔，因为通货膨胀预示消费者购买力将会降低，但企业仍需在市场竞争中调整其商业模式，以满足不断变化的消费者偏好，这将使并购交易成为其整体战略的关键部分。”



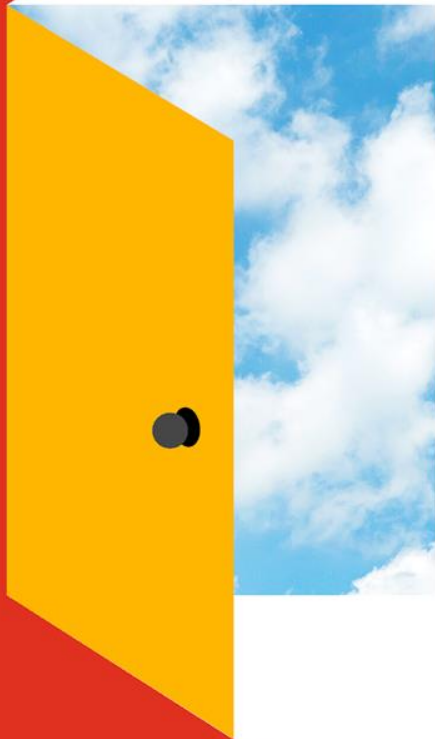
Neil Sutton  
普华永道全球消费市场行业交易服务主管合伙人，中国香港地区

扫描二维码  
查阅英文  
版本全文



2.

细分领域



# 部分地区电商和快送商务面临增长阻力、全球供应链危机持续



## 部分地区电商和快送商务面临增长阻力

许多在疫情之前没有网购经验的消费者被其便利性及较强的选择性所吸引，在解封后仍会继续网上购物。但随着全球通货膨胀推高商品价格，对生活成本的担忧正促使消费者重新评估他们的购买渠道，会更多地关注商品价格并在线下实体商店寻找更廉价的选择（特别是在高性价比零售连锁和折扣杂货领域）。根据美国人口普查局的数据，疫情前的网上支出为占比 11%，在 2021 年达到 16% 的峰值，在 2022 年下降至 14%。我们认为全渠道零售销售模式将变得更加重要并继续发展壮大。在普华永道 2022 年 6 月的全球消费者洞察脉搏调查中，高达 81% 的受访者表示，他们在过去六个月中至少通过三个渠道（例如实体店、电脑网购、手机网购）购物过。

从网购向实体店的转变导致电商和快送商务（“fast commerce”）的估值下降，该下降趋势在过去两年中快速增长的超快杂货配送上尤为明显。在增速低于预期且充分竞争的市场中，已出现整合趋势，并购交易将不可避免，未来几个月也可能出现纾困类并购或重组。

在欧洲和美国，在过去的 6-12 个月里，大量快送商务初创公司被竞争对手收购。投资者不愿为急需资金的企业提供流动性，导致多家初创公司只能寻找买家或申请破产。长期而言，行业内头部企业凭借其广泛的消费者覆盖面和充足资金，更有能力在快送领域占领先机，而其余企业需使其运营模式更加多样化才能继续生存。



## 全球供应链危机持续

供应链危机是由封控、特殊事件和需求模式的快速变化引发的，随着不稳定的国际局势的持续，这些供应链危机事件将持续发生，加剧了全球供应链紧张。这包括特定原材料和能源供应的中断，以及大多数大宗商品的投机和更严格的出口管制。供应链的紧张导致管理层对包括并购在内的其他战略的注意力被分散。不稳定的国际局势导致许多跨国消费品公司在股东压力下调整他们在局势动荡地区的业务。一些公司已经采取了行动，暂停销售，关闭商店，甚至完全撤出。与动荡地区有业务的企业的投资受到了负面影响。





# 资本可用性 & 估值、ESG 作为价值创造的源泉



更广泛而言，全球化放缓促使企业决策者重新评估其整体风险状况、调整供应链。预计将在 2022 年下半年出现垂直整合和其他平衡供应链的活动，例如收购关键供应商、提升运营效率（例如选择离终端市场更近的地区或国家进行生产）以及探索现有模式的潜在替代方案。

## 资本可用性 & 估值

- **资本市场**：尽管各国经济形式存在不确定性、全球资本市场持续收紧、债券发行量持续减少，但仍有资本在关注并购交易机会。随着多国 IPO 市场活跃度大幅下降，SPACs 的数量明显低于 2021 年，寻求退出方案的公司可能会寻找替代方案，例如寻求风投资金或非公开出售。

- **私募股权**：资金规模创历史新高，全球私募股权继续在消费品市场表现活跃。2022 年下半年，预计私有化交易将会增加 — 私募股权将会被估值较低的零售企业所吸引，从大型企业购买一些品牌（这些大型企业持续剥离非核心资产以优化投资策略）。我们也预期较低风险的交易类型会更受青睐，例如补强型收购和结构化交易。
- **企业**：全球一部分企业已经建立了风险投资部门，以投资初创企业，包括新兴或科技型企业等有前景的领域。同时，越来越多企业采用合伙或合资企业的方式来接触线上模式，以及探索非同质化代币（NFT）和元宇宙等新兴领域。我们还预计，随着财务压力迫使财务薄弱的企业寻求外部资金支持，投机的交易机会将增加。





## ESG 作为价值创造的源泉

“绿色消费”是致力于具有积极社会影响的购买决策的趋势。这种消费潮流的兴起正在重塑商业模式，并引导各国企业重新调整投资组合，以包含更多以可持续发展为核心的企业。企业决策者也在关注产品采购、包装和回收等方面，以在价值链中寻找机会、为股东创造价值的方法。例如，一些杂货零售商收购了废品处理公司，或与包装公司合作以减少、再利用垃圾，回收废料。这些行动不仅有助于他们履行 ESG 的承诺，也有助于他们在价值链中具有战略意义的环节占领一席之地，并降低材料稀缺性导致的成本风险，例如一些可回收再利用的材料可降低材料采购成本。





# 3. 联系人



# 联络我们

## 叶伟奇

普华永道中国购并交易服务主管合伙人

+86 (10) 6533 2199  
waikay.eik@hk.pwc.com

## 黄耀和

普华永道全球跨境服务中国主管合伙人  
普华永道中国购并交易服务市场主管合伙人

+86 (21) 2323 2609  
gabriel.wong@cn.pwc.com

## 钱立强

普华永道中国交易战略及行业主管合伙人

+86 (10) 6533 2940  
leon.qian@cn.pwc.com

## Neil Sutton

普华永道全球消费市场行业交易服务主管合伙人

+852 2289 1831  
neil.w.sutton@hk.pwc.com

## 叶永辉

普华永道中国消费市场行业交易服务主管合伙人

+852 2289 1892  
waldemar.wf.jap@hk.pwc.com

## 张炯

普华永道中国购并交易服务合伙人

+86 (21) 2323 3120  
ken.zhang@cn.pwc.com

[www.pwccn.com/zh](http://www.pwccn.com/zh)

本文仅为提供一般性信息之目的，不应用于替代专业咨询者提供的咨询意见。

©2022 普华永道。版权所有，未经普华永道允许不得分发。普华永道系指普华永道网络中国成员机构，有时也指普华永道网络。

详情请进入[www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure)。每家成员机构各自独立，并不就其他成员机构的作为或不作为负责。