

· 微博声音 ·



■ 丁世忠

姚巨人是中国篮球的传奇!在这个年龄退役实属无奈之举。退役或许也是个好事,让他有更多的精力用在商业领域,或许能成就另一个传奇!

——安踏董事局主席兼CEO

网友评论

Cujunz: 作为球迷,虽然理解姚明的退役,但一时还是无法接受没有姚明的日子。

陈涛-V: 他能做下一个李宁吗?



■ 李开复

每个人眼中都有一个不同的乔布斯。我眼中的乔布斯:1、有魅力,表达能力强,善于展示和演讲;2、独到的前瞻能力和影响力,一眼就看到问题本质;3、重视人才,鄙视笨蛋;4、激情无人能比;5、在屡次失败后,懂得改变或抑制自己的坏习惯,能从失败中走出来。大家说一说,你眼中的乔布斯是什么样的?

——创新工场董事长兼首席执行官

网友评论

王利芬: 远离华而不实的东西。他每年不参加任何论坛会议,平时也没有多少社交活动。喜欢独处,我行我素,追求极致,眼中不揉沙子。

栏目主持:李冰 图片为资料图片

· 速读 ·

国航接收首架波音777-300ER

为增强国际市场竞争能力,国航加大了远程宽体客机的引进力度。日前,国航引进的波音777-300ER全新机型抵达北京。该架飞机将执飞北京至广州、上海、深圳等航线。

“波音777-300ER的首次加盟,将使国航的机队更加壮大,也符合国航未来的发展需求。未来5年,为了全面提升在国际市场的竞争力,国航将进一步优化机队结构,加大引进宽体客机的比例。”国航副总裁贺利表示。据悉,目前,国航(不含子公司)拥有波音5个系列客机共158架,占国航机队总数的60%。

我国首届国际酒博会落户贵阳

记者日前获悉,由商务部和贵州省人民政府共同举办的“中国(贵州)国际酒类博览会暨2011中国·贵阳投资贸易洽谈会”将于8月18日举行。这是我国举办的首个国际性酒类博览会。

据相关负责人介绍,之所以将酒博会选址贵阳是因为贵州产茅台酒在行业中处于龙头地位,对酒类产品具有极大的号召力。截至目前,已有新西兰、法国等10多个国家的50多家酒类企业和国内400多家企业报名参加“酒博会暨投洽会”。

北京棒哥高调推出
不含荧光增白剂洗衣液

在洗衣液深陷荧光增白剂疑似致癌漩涡之际,来自北京中关村的高科技研发中心——北京棒哥精细化工研究中心,日前高调推出了不含荧光增白剂的新型洗衣液。

棒哥彻底摒弃了在洗衣液中添加荧光增白剂的传统遮盖增白技术,而代之以新型的核心BMC技术。BMC因子独有的特性既安全又无害,彻底解决了传统洗衣液中荧光增白剂残留的毒素危害。据悉,在国内液洗产品领域,棒哥是第一家采用BMC技术的高科技型日化企业。

本报记者 肖玮/整理

原酒加入投资交易行列

可能拉低白酒业入门门槛

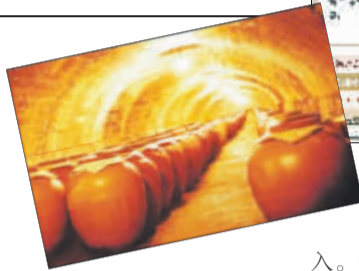
继各大品牌白酒相继登上拍卖平台,将原本作为消费品的酒水性质上升为一种投资产品之后,白酒原酒也开始进入网络交易平台,试水网络竞卖。业内认为,此举使得原酒选购不再只限于专业机构和收藏家的小范围,而开始转向公众和个人投资者,这将开启酒类营销的新模式。



泸州老窖 启动原酒交易

日前,泸州老窖国窖1573大坛定制原酒正式通过北京产权交易所旗下的网上竞价平台金马甲网上产权交易平台进行公开交易。而此次限量发售的原酒为8万坛,每坛2.5升,发售价格为6900元/坛。按底价计算,这一项目的总交易额高达5.52亿元。但是此发行规模相较于泸州老窖50亿元的年销售额,并不算太大。泸州老窖集团总裁张良对媒体表示:“目前还是种尝试,还没有进一步长远的规划。”

业内人士表示,目前白酒行业竞争激烈,原酒交易的出现不仅推动了整个营销体系的升级,也为企业带来了新的盈利增长点。原酒一般是指储存在仓库里的大坛酒。市场上卖的瓶装白酒一般是由原酒勾调,再经过多道工序程序最终生产而成的。



原酒交易 从黄酒推广至白酒

据金马甲总裁樊东平介绍,除了泸州老窖,目前还在与酒鬼酒、山西汾酒等商谈这一交易模式。他说:“这种网络交易形式为国内首次。由于没有中间环节,这种网络交易形式兼具消费、收藏和投资的功能。”

事实上,原酒交易这个模式已经在黄酒行业得到一定程度的推广,如古越龙山就已经推出原酒交易,会稽山也推出了酒庄销售的概念,但在白酒行业这种交易还是首次。中投顾问指出,近年来,白酒行业的蓬勃发展已经吸引

了包括高盛、联想等资本纷纷进入。传统白酒企业也不断加大自身宣传力度和拓宽销售渠道,企业之间的竞争不断升级。从产品、渠道到品牌,有利于发展的任何细节企业均虎视眈眈。泸州老窖采取这种网络交易模式,可能正是想开拓新的营销模式。

原酒交易 或降低白酒业门槛

传统的白酒交易一般要经过批发商、经销商等层层渠道,而此次原酒网络交易并不存在中间环节,不仅大大提高了投资效率,挖掘了原酒收藏价值,进一步开拓了高端客户市场,对整个白酒行业的投资收藏也是一个创新。

有业内人士认为,目

前对白酒厂商而言,无论是进行公开拍卖还是原酒竞价交易,更多的都是被当成一种营销手段。“与国外相比,国内白酒金融化才刚刚开始,国内大部分白酒厂商还没有意识到金融手段的作用。但这是个大趋势,未来会有越来越多的白酒品牌参与其中,其规模也会越来越大。”

另外,也有白酒业内人士表示担忧,称白酒利润高是众所周知的。现在原酒进入了交易市场,可能会引发很多其他行业进入白酒领域,通过购买原酒,开始生产白酒。届时,原本就很混乱的白酒市场将会更加无序,也会给监管带来更多的困难。

本报记者 李冰
销售网站截屏

为提高产能阻击对手

华润雪花收购区域酒企几近“疯狂”

刚以8.7亿元大手笔拿下江苏大富豪啤酒49%股权和上海亚太啤酒100%股权的华润雪花日前再次对外宣布,全资收购河南商丘蓝牌啤酒公司。业内人士分析称,雪花近期疯狂收编各地“散兵游勇”的中小啤酒厂,主要是为了完成其“用5年时间再造一个华润雪花”的目标。

资料显示,自从今年1月份高调收购河南奥克啤酒郑州、漯河、安阳3家工厂后,雪花在全国市场的收购步伐越走越快;2月份通过整合江苏三泰啤酒,获得其商标使用权

和营销渠道;6月份又投资3亿元拿下北方绿色食品股份有限公司清河墨尼啤酒分公司80.1%的股权,并成立分公司。进入7月份,雪花的收购速度更是令其他行业巨头难以望其项背,甚至沦为“看客”。

雪花先是一举收购江苏大富豪49%的股权和上海亚太100%的股权,日前又全资吞并河南蓝牌啤酒。此外,金威啤酒二股东今年3月份出售其所持金威啤酒21.37%股权时,雪花则第一时间对外宣布将大手笔接收。虽然最终被金威啤酒大股东“截和”,但是其对金威股权的

觊觎可见一斑。另外,年初还曾有传闻称,雪花还在洽购秦皇岛公牛啤酒,不过至今尚未得到雪花方面的确认。

其实,经过去年一年各大啤酒企业“史无前例”地争先抢购,啤酒行业可供收购的资源已经越来越少,行业的并购速度也逐渐放缓,各巨头都开始回归到了自建厂的发展时代。但是从市场情况来看,雪花却是一个特例,这半年来几乎每个月都有其收购的消息或是传闻传出,似乎每一起啤酒业的传闻中都有雪花的影子。

业内人士分析称,虽

然雪花在产量上已经跃居国内啤酒行业的老大,但是其“先铺销量,后提利润”的发展思路和“要用5年时间再造一个华润雪花”的发展目标,决定了其近期仍将会以提高产销量作为主要任务。该人士表示,虽然雪花今年以来收购的啤酒厂称不上是优质资源,但是对于雪花抢占和巩固局部区域仍存在重要意义,不仅可以整体上提高自己的产能还可以阻击竞争对手抢占市场。另外,其再建一个雪花的目标,必须通过大量的收编中小企业来完成其产量的积累。

本报记者 李冰

中国茶·张一元
CHINA TEA ZHANGYIYUAN
400-850-8851
地址:北京市西城区前门内大街77号7层
网址: www.zyy388.com