

在服装业以及运动产品行业逐渐壮大后,李宁将发展触角伸向了运动行业之外!

7 亿进军绿色能源行业 李宁 生意向低碳“跨界”

□ 吴 毅 林之源

4月12日,中西药分销商以及绿色能源企业快意节能发布公告,称李宁拟出资7亿港元收购该公司。本次收购的收购方为李宁公司的主席李宁以及其兄长李进持股的一家公司,总代价报告快意节能发行总价值4亿港元的优先股以及发行3亿港元的可换股债券。

慧眼相中绿色行业

据香港媒体报道,运动用品与节能环保设备,可谓风牛马不相及。不过,金牌运动员出身,又创立了内地最大本土运动品牌的李宁,近日却出人意料地宣布以个人名义,耗资约7亿元入主本地一家创业板蚊型企业。借助这家名为快意(8032)的上市公司,李宁将首次踏足节能环保行业。不过,市场人士则预期,李宁借壳快意再注入私人生意的机会甚高。而在李宁效应下,快意股价12日复盘后最高曾升值两倍。

快意节能表示,收购人拟用作发展现有的绿色能源业务以及其他业务。快意节能公报表示,完成收购后,拟利用李宁的关系网络继续发展该公司现有的绿色能源业务,同时多元化发展其他业务,包括运动相关业务(运动服装、鞋具及设备业务除外)。收购人将维持公司的上市地位。

李宁人脉可助公司拓内地

以7亿元借壳一家创业板公司,成本不可谓不高,有投资银行的企业融资部人士分析,即使主板一家“乾淨”的壳都不过两、三亿元,李宁联同兄长李进,动用了7亿入股创业板公司实在是“大阵仗”,“不过这些钱最终都是流入公司,而非给上一手套现,故此或可判断,李宁未来可能打算用这笔钱去收购一些新业务。”

一直策划快意转型的禹铭“双冯”——冯永祥及冯耀辉,现时合共持约三成股权。“双冯”的左右手李华伦日前称,“李宁在内地有极强的人脉关系,将可以帮助公司在内地的拓展。”不过,他



不讳言李宁入股后,将可能注入不同的业务,“李宁有自己的私人生意,将来他入股后,快意随时可以从事其他的业务。”事实上,在快意日前的公告中,已表明李宁入主后,将同时多元化发展其他业务,包括除运动服装、鞋具及设备外的其他运动相关业务。

与此同时,运动用品公司李宁发言人近日表示,这次入股快意是李宁个人的投资决定;而快意未来虽计划拓展运动业务,但将不会与李宁上市公司经营的范畴有所重叠,强调两者绝不构成任何利益冲突。发言人又解释,大股东李宁未有把其私人运动业务交予上市公司经营,是鉴于公司过往的经验及能力并不适合,亦希望可维持公司业务之稳定及一致性。

倡导环保由来已久

其实,李宁对环保的关注由来已久。去年的4月中旬,李宁公司启动了“关爱生命,关爱地球”运动环保牌,推出了一系列充满诸趣、时尚感的环保运动系列。字样、带出珍惜自然保护动物寓意的斑马纹、豹纹、蝴蝶纹、长颈鹿斑点动物纹饰、大自然中的丰富色彩等设计元素在环保系列产品中清晰可见。简洁易搭的TEE、功能潮鞋、多用背包、帆布腰带、五彩手环等各个系列,夺人眼球。环保这个世界性的公益话题再次被李宁重新演绎,表达了人类倡导关爱地球、珍惜生命、保护环境的永恒主张。

而今年,李宁在环保方面又有“大动作”,作为率先响应低碳服装消费的品牌之一,李宁最近与日本著名的纤维制造商帝人株式会社合作,使用环保的Ecocircle面料推出了全系列的环保服装系列,引起了人们对“李宁低碳概念”责任的侧目。

任何一件衣服,从它还是在地里生长的棉花、亚麻开始,就会消耗资源;再经过漂白、染色的工艺才能变成纱线、面料,历成衣制作、物流和使用后,最终被焚烧、降解,每个生产加工环节都有碳排放发生。

根据英国剑桥大学制造研究所的研究,一件250克重的纯棉T恤在其“一生”中大约排放7000克二氧化碳,是其自身重量的28倍,这还不包括T恤所产生的环境污染。而化纤材质的服装的碳排放量更高。

Ecocircle是日本2002年研制出的一种面料,将回收的聚酯类衣物(制服制品)经过粉碎、化学反应、聚合等步骤制成再生的涤纶纤维面料。它是循环再生系统,可以将废旧衣服中的聚酯纤维进行化学处理,还原出聚酯原料,重新生成新的聚酯纤维来用于新的服装制造。李宁Ecocircletm环保服装系列中,利用Ecocircle系统循环再生的纤维由帝人集团提供。Ecocircle能够大量减少垃圾的排放,可以抑制石油资源的使用,并减少废弃物的产生,在相同条件下,从石油制造出聚酯原料再焚烧相比,能量消耗量及二氧化碳排出量均

可削减80%;3000件服装通过Ecocircle系统回收利用过程中降低的二氧化碳排放量相当于228棵杉木一年吸收二氧化碳的总量。当这种衣服脏了旧了时,穿着者可以把它送回指定回收地点,再次粉碎,制成衣物,如此无限循环往复,一件衣服在轮回中实现“节能减排”。

相关链接

李宁公司

1990年,李宁有限公司在广东三水起步。创立之初即与中国奥委会携手合作,通过体育用品事业推动中国体育发展,并不遗余力赞助各种赛事。

经过20年的探索发展,李宁产品已由单一的运动服装,发展到运动服装、运动鞋、运动配件等多系列并驾齐驱的态势。李宁体育用品有限公司拥有了中国最大的体育用品分销网络。同时,李宁体育用品有限公司的国际网络也在不断拓展,目前已进入23个国家和地区。

1990年-1992年——创立阶段

1993年-1995年——高速发展阶段

1996年-1998年——经营调整阶段

1999年-2001年——二次发展阶段

2002年-2003年——品牌重塑阶段

2004年至今——专业化发展阶段

快意节能有限公司

集团主要从事专利节能环保调节及水暖器材之科研、制造、市场推广及安装业务。此外,本集团也从事制造、市场推广及分销西药及建基于传统中药之草药保健产品。公司董事会主席王一楠,主要持股人冯永祥,公司总部香港九龙尖沙咀棉登径22-26号恒成大厦5楼。

花钱买人气 微博粉丝成网店新生意

□ 冯云云

最近,微博成了明星和很多时尚人群的新宠,很多人以拥有几万甚至十几万粉丝为荣。但你知道微博粉丝也可以花钱买吗?记者近日了解到,随着博客、微博的盛行,网上新近涌现出一些专门出售“微博粉丝”的店,他们以替网站、博客刷人气增加点击量盈利。

微博粉丝也能买

“如果您的微博想多一些人气,就找我吧。专业代新浪微博博文转发,微博博文收藏,提高微博人气度。”近日,一地址在北京的网店,记者看到了类似的店铺宣传语,该店主介绍,该店对外出售微博粉丝,1元可买10个。

据了解,出售微博粉丝的生意是最近几个月才出现的,因为是一项新兴的业务,在淘宝网上,出售微博粉丝的卖家约为21个。记者看到,对外出售的微博粉丝1元10个的价格比较常见,有的网店价格则偏高,记者从一家位于杭州的网店了解到,刷100个以下的1个0.25元,100个以上1个0.2元,店主介绍道,之所以比别的网店价格高,是因为添加的都是高质量个性化名,有个人头像的账号,仿真实性的刷微博粉丝,而不是机械化账号。

同样是粉丝,质量却不尽相同。来自浙江的一卖家告诉记者,在其店内花190元能买1000个高质量永久粉丝,评论20元50条,转发10元100次,“高质量粉丝,就是指每个粉丝自身都拥有四五百粉丝,各类资料完备。”此外,记者发现微博粉丝还有套餐价,以该网店为例,229元可以买1000个微博粉丝,外加500次转帖。

调查中,不少店主表示,一次性购买5000个以上的粉丝,就算是大客户了,对于这种大买家,几乎所有网店都有优惠,有的是赠送一定数量的粉丝,有的则是赠送相同数量的转帖或者收藏。

花钱买人气 做法不可取

采访中,很多人对于花钱买微博粉丝的行为,表示不理解。“以前光听说网店花钱找人刷信誉,这是第一次听说粉丝也有花钱买的,写博客就是为了找乐,干嘛还得为了虚荣心花钱买粉丝呢,再说连粉丝都是假的,网络上还有什么是真的?”在省城一化妆品公司做导购的姜小姐说道。

买者各有所图

真的有人花钱买粉丝吗?调查中记者了解到,这个答案是肯

定的。记者从北京一家对外出售10元1个微博粉丝的店中了解到,该店的微博粉丝一月内已售出341件,还有的店甚至售出上千件。

一位姓段的网店店主表示,玩微博的人都知道,微博被越多的人关注,知名度就越高,有一部分人花钱买微博粉丝是为了满足个人虚荣心,“看别人的博客点击量动辄十几万、几十万,自己却连上万都达不到,就会花钱买几千个粉丝。”

事实上,这只是一小部分人,更多人买微博粉丝却是为了网络营销。“普通人对于自己的博客点击量,还有评论数目不太关注,但对那些用博客宣传自己的网站,推广产品搞网络营销的人来说,花钱买粉丝还是有一定用处的。”段先生表示,通过购买粉丝人气变高,知道这个博客和产品的人就多了,博主会根据网友的需要推销商品,从而获得一定的销售收入。记者采访中了解到,有的品牌会选择一些人气值高的个人博客,做植入广告,而为了吸引这些品牌,会有人买粉丝增加博客人气。

记者了解到,确实有不少知名企业如可口可乐、百思买等成功的在微博上营销产品,戴尔全球副总裁马尼什梅赫就曾公开表示,通过微博,戴尔直接创造了近700万美元的营业额,不少业内人士甚至表示,微博会成为下一个网络营销阵地。

花钱买人气 做法不可取

采访中,很多人对于花钱买微博粉丝的行为,表示不理解。“以前光听说网店花钱找人刷信誉,这是第一次听说粉丝也有花钱买的,写博客就是为了找乐,干嘛还得为了虚荣心花钱买粉丝呢,再说连粉丝都是假的,网络上还有什么是真的?”在省城一化妆品公司做导购的姜小姐说道。

在省城从事网络营销七年之久的孔先生也表示,网络营销给企业带来了许多机会,通过在网上给目标客户群介绍产品信息、促销活动等,也确实能给企业带来直接的效益,“企业把微博当成新的网络营销阵地是必然的,但靠花钱购买点击率作假,不可能赢得真正的客户。”



“绿色生意”渐趋流行

□ 成 然

伴随全球范围内环保浪潮的兴起,绿色和环保成为了企业社会责任的最重要的内容之一,“绿色生意”一词也渐趋流行。尽管目前尚没有权威的定义,但它应该是指一种与生态环境和谐的商业活动。绿色技术和产业的发展有助于人类实现各种环境目标,包括从减缓气候变化到提高能源、资源使用效率。同时,绿色也意味着商机,经济合作与发展组织最新出版的《科学技术与工业记分牌》就

把与环境有关的四大领域——可再生能源、空气污染控制、水污染控制、固体废物处理,列为21世纪最重要的科技、经济增长领域之一。

时至今日,绿色和环保已经不仅仅停留在企业的口号和公关活动中,社会大环境的变化和巨大的市场需求让越来越多企业家相信,企业的经济效益与环境保护效益是可以相互结合的,它们正在把环保和绿色纳入企业的核心战略,思考着如何把绿色转化成生意,以从中获利。

绿色生意没有统一的商业模式,但

是一个基本要求是,企业必须提供绿色的产品或服务。国际上一些知名的企业已经作出了一些有益的尝试。比如,专业制造销售复印机的富士施乐公司,在“废旧产品不是废弃物,而是宝贵资源”的认识基础上,构建了“资源循环系统”,以实现“零填埋”、“零污染”和“零废弃”。1995年该公司制定了产品再生利用方针,在日本国内率先把使用回收零部件的商品投入市场,2000年富士施乐在日本国内实现了零废弃。富士施乐公司社长山本说,该公司在致力于采购、制造和销售全球化的同时,也在致力于“资源循环系统”的全球化。2004年,富士施乐在泰国的“资源循环系统”正式开始运营,负责

韩国、澳大利亚等9个亚太国家和地区废旧产品的回收,2008年回收废旧产品约4800吨。2008年富士施乐在中国苏州建立的“资源循环系统”投入使用,年处理能力为1.5万台设备和50万个硒鼓,当年回收废旧产品200吨。

当然,对于企业来说,绿色生意可能意味着在一定时期内需要更多的成本投入,不一定能立即产生经济效益。富士施乐在日本国内的“资源循环系统”,实现收支平衡用了8年时间。在泰国和中国的“资源循环系统”尚在赤字经营。这说明发展绿色经济、为环境减负、实现可持续发展需要人类付出更多的智慧和力量。

抽身东部“高房价” 温州炒房团转战中西部

□ 赵 晖

从房价疯狂的东部城市出逃,将房产投资的战场转移到中西部城市。这正是许多温州投资客在走的一条投资道路。跟散客相比,他们的投资又多了一些选择,也越来越趋于理性。

迁徙中西部

温州老板刘武民(化名)从今年过年开始,就成为成都当地的“地陪”,陪来自温州的老乡考察成都、重庆的楼市。

他是去年上半年来到成都,原来打算在上海投资一些商铺,在被高价位吓跑之后,就转身去了成都投资实业。

好的机会,并不是每次都会出手。”刘武民向记者透露,今年不少朋友都来成都“找机会”,只有一个朋友买得最多,不过买下了5套房子,这个数字,和温州炒房团在其他城市的战绩,根本不值一提。

这群来自温州的炒房团,和其他人一样,正面临中国楼市最炙热的一刻。

“这两年出手的都很少,从2008年开始,基本都是在做抛售。”曾经是温州炒房团成员之一的陈先生告诉记者,最多的时候,他们手中有的房源超过200套。

温州人多以家族生意为主,炒房也不例外,他们兄弟几人从2000年开始投资楼市,2004年左右,还把在北方的生意撤了回来,专职炒房。

压力非常之大。”陈先生透露,他们手中的房源以上海、杭州、温州等长三角的为主,在2009年,又去武汉投资了10多套房子,这是2008年到现在唯一的一次出手。

重庆中原地产副总经理何伟坚透露,今年曾有3位温州人来重庆寻找房源,手头的资金多达数亿,最终买下了一整栋商住楼。他表示,从去年到今年,来咨询的浙江籍投资客都比较多,但并没有出现像“买白菜”一样买楼的情况。

陈先生告诉记者,不少温州投资客在2003、2004年就曾经去过重庆投资,后来嫌升值步伐太慢,2007年不少投资客都清仓出货,换到一线城市投资。

“可能中西部还有点机会,一二线城市的房价太高了,市场也比较成熟,

升值空间相当有限。”他向记者透露,现在不少投资客又重回二三线城市。

退出“高房价”城市

在这些投资客看来,一线城市显然是现在投资的禁区,除此以外,杭州、温州因为房价太高,同样,“不值得投资”。

中国银行温州市中心支行的数据显示,2009年,温州人从国内外汇入的资金高逾2.5万亿元,汇出资金2.2万亿元,一进一出,尚留近3000亿元。截至2010年2月,温州市存款余额5433.1亿元,同比增长18.2%,比年初新增332.7亿元。

据该支行及有关金融专家介绍,目前温州民间流动资金高达6000亿元。这6000亿元资金到底在哪里涌动

呢?

“我们今年的一个别墅项目,卖得比较好,其中的温州投资客比例非常少。”杭州一家地产公司企业总监周小姐透露,之前还曾联络过不少温州投资客来看房源,但温州人来捧场的并不多。

这和杭州的高价不无关系。以杭州新开的楼盘蓝色钱江为例,均价达到45万元/平方米,大部分房源总价都在1000万元以上。

同样,温州的房价也相当棘手,记者拿到的一份楼市最新行情显示,中央公馆:73000元/平方米;华府天地:61000元/平方米;中瑞曼哈顿:58000元/平方米;香缇半岛:51000元/平方米。没有1500万元,拿不下一套房子。

点就可以拿下了。”刘武民说,1500万只能在上海、温州、杭州买一套好一点的公寓楼,连别墅都买不了。但在中西部投资,可以买下将近10套比较好的房子。

这或许是温州投资客远离的原因。在全国楼市热销的背景下,3月份全国70个大中城市房屋销售价格同比上涨11.7%,其中新建商品住宅价格同比上涨15.9%,涨幅最大的5个城市是:海口64.8%、三亚57.5%、温州22.3%、金华20.9%、广州20.3%。

这些城市,都是投资客去了,又撤退的城市。一个温州的投资客,甚至特意托朋友要了一个在上海的经济论坛的门票,在此之前,他从来没有去过听过此类论坛,尽管在楼市中沉浮多年,这一刻,他还是面临着迷茫。