

策划词 | CEHUACI

从2010年延续的涨价接力棒递给了饮料行业。源于水果、食糖及包装材料、原料、运输等成本压力,娃哈哈旗下主打产品果汁牛奶饮品营养快线传出涨价消息。有媒体报道称,百事可乐、康师傅、汇源果汁、三得利等其他部分饮料均有涨价趋势。据介绍,饮料类商品的价格上涨传导至销售终端至少要两个月,因此即使供应商现在调价,春节前也不会显现在终端零售市场上。记者在各大超市的调查也证实了这一说法。但青岛各大卖场销售的汇源果汁部分单品上调了价格,让此前一直疯传的果汁即将涨价的传闻落了地。



饮料提价 “刮风”还是“下雨”?

□ 本组稿件采写 苗娜 苑菲菲(除署名外)

营养快线或领跑

近日,娃哈哈旗下主打产品果汁牛奶饮品营养快线传出涨价消息,称“在2011年订货会召开后,娃哈哈已对旗下的饮料产品调整了价格”。

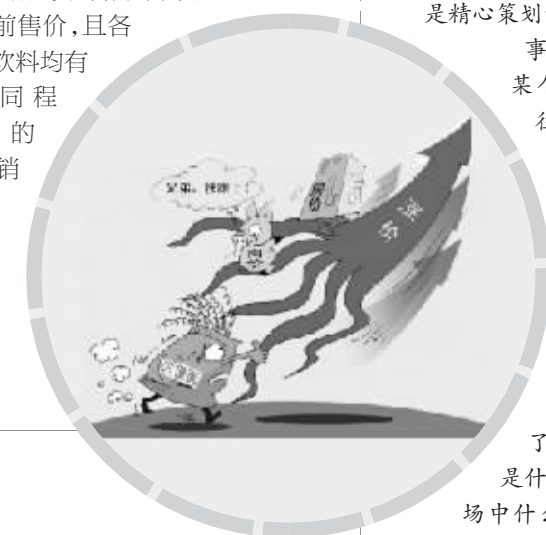
尽管该消息未获得官方证实,但记者从某大型超市采购部获悉,娃哈哈确实已向各地经销商及超市采购部发出涨价通知,“但我们的是全国采购,目前总部仍在就价格问题与厂家协商,因此具体涨幅还未传达到各城市。”据了解,目前超市销售的营养快线价格在39元至45元间,预计上调幅度不会超过1元。



与此同时,该负责人向记者证实康师傅已非正式表达了涨价意向,但具体时间和幅度还未确定。有媒体报道称,百事可乐、康师傅、汇源果汁、三得利等其他部分饮料均有涨价趋势,而某些城市主要饮料产品近日也降低了促销力度。对于涨价原因,据渠道商透露,主要是源于水果、食糖及包装材料等成本压力。

据上述采购部负责人介绍,饮料类商品的价格上涨传导至销售终端至少要两个月,因此即使供应商现在调价,春节前也不会显现在终端零售市场上。“更何况

对销量较好的产品,零售商都会提前备货,以应对春节供应。”记者在各大超市看到,营养快线、果粒橙、果缤纷等饮料并未高于此前售价,且各类饮料均有不同程度的促销活动。



汇源果汁 饮料涨价传闻落地

来自中国网的消息称,近日,青岛各大卖场销售的汇源果汁部分单品上调了价格,让此前一直疯传的果汁即将涨价的传闻落了地。1月12日,记者采访了解到,受原料、运输等成本上涨压力,部分果汁品牌均透露出涨价的迹象。业内人士预计,在春节促销期结束后,涨价潮或将显现。

“这个果汁前几天还是12块5毛钱,今天怎么变成13块2毛了?”12日上午,在香港中路家乐福卖场中,购买果汁的市民发现,汇源果汁旗下1升装的100%橙汁将零售价从此前的125元调整到132元。汇源果汁促销人员告诉记者,



除了橙汁之外,汇源果汁旗下还有2个单品将在1月中下旬调整价格。“大概上涨1块钱左右,幅度差不多是10%。”而近期市场传言,

娃哈哈拟对旗下包括营养快线在内的部分饮料产品调整价格。而此前,可口可乐也传出2011年要提高美汁源等果汁品牌价格的消息。虽

然事后可口可乐中国官方出面澄清该消息来自美国总部,并不针对中国市场,但涨价传闻并未平息。

记者从大润发、沃尔玛等岛城多家大型卖场了解到,目前上述品牌都有部分产品在搞春节特价促销。大润发超市饮料区工作人员告诉记者,“过了这个节日促销季,不少品牌的果汁都得涨价。”“我们最近的确是收到了部分品牌饮料的提价通知。”青岛某大型卖场的有关负责人表示,由于春节临近,目前这些果汁都在抢占市场搞促销。此外,各卖场都有一定的存货,因此果汁价格的上涨在终端市场还未有大范围的体现。

评论 | PINGLUN

是“预期”还是“预谋”

□ 黄水牛

春节临近,又是饮料消费的黄金期,综观饮料市场的大品牌几乎都在涨价的名单之内,百事可乐率先涨价1元,对中国13亿人口的大国来说,饮料涨价1元乘以人口数字后依然是个天文数字,收入远远抵过了涨价的理由——含糊其辞、模糊不清的“巨大的成本压力”。

饮料的利润究竟有多大,通常很少引起舆论关注。曾经有人感叹,中国首富的第一阵营中“有靠卖瓶装水发达的”,比起那些互联网业界的首富们靠“忽悠”和“运气”获得资本来说,更加令人觉得不可思议。

作为一个传统的暴利行业,饮料行业接过了“从2010年延续的涨价接力棒”是人们无聊的“价格预期”还是有预谋的涨价,根本不需要思考后再来回答。

此前,处于舆论风暴中的高档白酒涨价风潮也是先打着成本的旗号涨价,其后又“何患无辞”地用“消费身份论”赋予涨价行为社会化的符号意义。在资讯高度发达的当下,网友们披露的国外唐人街的高档白酒价格后,那些涨价的理由都轰然倒塌了——涨价成为一场闹剧,但却

是精心策划的预谋。事实证明,舆论关注某个商品涨价的预期往往不是空穴来风,价格管理部门的价格预警机制还不如普通消费者的焦虑和预感更准确。春节前对饮料涨价在生产商看了是再合适不过的市场窗口期了,至于涨价的理由是什么,完全可以看市场中什么因素最适合拿来借做借口,只要策划得好,消费者能做的就是逆来顺受——谁家过年不得喝点饮料呢?

其实,只要稍微留意一下,超市里的价格标签的设置栏里通常都有价格部门的戳记,还会有物价员的印章,已表明消费者可以放心购买,无论是质量还是价格都是得到管理部门的认可。

就在人们忐忑地看着饮料涨价消息的同时,《人民日报》也刊发了一篇关于《2011物价走势如何看》的文章,更有意味的是,文章配了一张照片,照片说明是:“陕西西安的一家餐馆挂出‘免涨’牌,以过去量价的餐食,吸引了不少顾客。”

连载 | Lian Zai ⑧

国美之战

——公司股东博弈的中国启示

□ 韦桂华 著

才的匮乏,也不是市场的萎缩与技术的落后,而是不确定性。一切确定的东西他或许都能搞定,都能摆平,但他永远无法搞定与摆平的,就是不确定性。不确定性是强势的企业领导者最恐惧的,也是最不愿意提及的。

因为,他们的眼中,从来就没有不确定性。这也是强势企业领导者的悲哀!

这突然的变故,陈晓始料未及。他最快捷的反应,就是放弃辞职的念头,选择坚持。坚持,成为陈晓的责任、义务,这不仅是为了自己心中的那个梦。“在这样的时点上,我们都没有办法考虑更多的问题,只是说如何能够去挽救公司,使公司能够存活下去,我们想的就是这么简单。”

也得承认,正是这天降的机遇,让陈晓能够像当年反问黄光裕“谁是老三”那样,挺直腰杆向自己强大

而脆弱的内心叩问:“世界属谁?”

黄光裕的雄心路人皆知。2007年,黄光裕对国美的发展做出规划:未来5年内,国美将成为全球最大的家电连锁企业之一;未来10年内,将成为全球第一、最优秀最受人尊敬的家电连锁企业。

“黄光裕的成功,得益于他的胆识、眼光和控制能力。”作为一个草根老板,黄光裕16岁便开始闯天下,从一无所有,到攫取、利用、借用,再到掌控和嫁接一切有利的资源,黄光裕奇迹地成就了家电连锁霸业。但遗憾的是,黄光裕把自己当作一个商业帝国的皇帝,在残忍的生存与商界斗争中,陷于原罪的泥沼和商业的陷阱之中难以自拔,丧失了对自己的控制能力。

2008年11月17日,黄光裕涉嫌犯罪被拘;11月28日,陈晓临危受命任代理主席;2009年1月18日陈

晓任国美电器董事会主席。已经决定纵身悬崖的陈晓,骤然间被命运之神拽回,坐上了黄光裕曾经的宝座:国美董事局主席,继承了黄光裕的“权杖”——黄光裕此前授予国美电器董事会的全部权力。

深谙权力奥妙的陈晓非常清醒,黄光裕虽身陷囹圄,但他的灵魂还在,并已植根于国美员工之心。黄光裕仍是国美第一大股东,这年头还是靠资本说话。更重要的是,黄光裕旧部在国美拥有至高无上的权力,关键岗位全部控制在黄氏旧部手中。而自己呢?什么也没有。

GE公司全球兼并与收购业务发展总经理罗德·赫曼指出,决定并购成败的关键,是人的因素、战略及财务上的合理性。这一切,需要时间来打磨。

国美的稳定是第一位的。这一个思考,符合政府、金融、制造商、投资者、消费者和社会大众的共同愿望,也符合黄光裕的雄心与陈晓的野心。然而,没有国美这个平台,“心”安何处?

创维、物美为国美提供了危机处理的模板。国美委托来自华平投

资的非执行董事孙强及三名独立董事组成董事会特别行动委员会,监控并评估调查对公司财务及运营状况造成的影响,并就调查而采取的行动向董事会提供建议。国美与供应商、银行以及员工进行了一次又一次“同舟共济”的内部通气。

2009年2月27日,国美在京郊的九华山庄举行为期3天的全国性的千人规模年会,TCL董事长李东生2006年写的《鹰的重生》,被参会人员反复提起。陈晓在演讲中告诉国美人士:“各方的信心正在逐步恢复,包括上海的银行现在实际上已经恢复融资,很多银行已经开始恢复信心。”

在回答《中国企业家》关于“国家要求银行不要为难国美”的求证时,王俊洲说:“我觉得政府需要一个良好的、稳定发展的企业,这是一个趋势。拉内需促发展,零售业首当其冲,这个不会有什么疑问。国美是全国第一大零售商,不单单是家电。我们在保内需促发展时,也尽到我们的责任,我想这一点政府也会支持我们。”

受伤的翅膀,开始轻轻扇动,国美渐渐拥有重新飞翔的力量。(待续)

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

“精益狂人”擎起中国精益标杆

目前在金华,包括大明、万里扬、今飞、力霸皇在内的很多企业已经开始走上精益管理的探索之路,或推行“5S”精益管理改革,或建立并实施ERP管理系统以实现高效管理,或实行精益订货方式,或导入正以转变生产模式,或自建商贸体系深耕区域市场,一场向精益管理变革迈进的风潮已经在浙中西民营经济界悄然掀起。

精益管理助民企华丽变身

从创业之初的“敢拼”转变为市场经济环境下和资本时代的“巧拼”,金华民企开始更多地

把目光聚焦在管理环节。“正是本着对贯彻精益生产的执着,大明成功地度过了金融危机,且在销售额相对降低的情况下利润仍然增长。全体员工因此也深受鼓舞,更加坚定了走精益道路的信念。”大明铝业董事长虞小鸣说,“企业要靠管理创新提高竞争力,从‘粗放式管理’向‘精细化管理’转变,企业要有自己的一套系统化的高效管理标准,以精细化管理的意识、持续改善的手段,推进企业规范化、标准化、系统化管理,树立消除浪费的意识,导入精细化管理的理念,实现工作效率和企业效益的提高,提升核心竞争力。”

中国制造业以强劲的势头继续保持高速发展,企业领导越来越重视精益管理模式。金华的汽摩配行业是最适合进行管理创新的行业。调查显示,超过66%的中国制造业开始用各种方式做精益改善,希望通过精益管理来改善公司的运营绩效。目前实施精益1-2年的内资企业数量已经超过外资企业,占到全部数量的67.5%。事实上,全面推行精益管理系统,并提升到企业战略层面才是中国民营企业的取胜之道。

出席颁奖盛典的浙江大学管理学院常务副院长吴晓波,翻阅了由大明铝业创办的中国民企第一份精益实践读物《大明精益报》后高兴地告诉记者:“浙江的民企最有活力,精益生产在浙江很有发展空间。民企的一个特点就是老板说了算,但是老板‘怎么说’是个大问题。精益管理模式被实践证明是21世纪中国制造业最佳的管理模式之一,它会帮助更多中国民企,实现从中国制造到中国创造的华丽转变。”

大明铝业正在建设一幢新厂房,这里将成为真正的中国民企精益生产基地。持续改善是精益管理的生存法则,要求持续不断地投入。经过改良的全产业链精益管理,其目标是打造以客户为中心的组织及执行体系,实现价值流(生产与营销一体)、信息(管理系统)和文化(观念与行为)的全方位改善。

【链接】

“长城奖”是中国制造业史上第一个由第三方平台发起,并经过严肃、客观和公正的评审而诞生的奖项,旨在鼓励那些热爱挑战与变革并孜孜不倦地将毕生精力都投入到卓越工厂运营的决策者,以此推动以精益为代表的卓越制造管理体系在中国的传播。长城奖拥有最强大和权威的评审团,由30多位拥有20年精益经验的总经理、总监以及业界专家组成。

启事

兹有刘亮认购华府金沙房屋票据遗失,有:
162050.00(2008-0021450)
77000.00(2008-0016961)
540000.00(2009-0016286)
23.00(2009-0017432)
210.00(2009-0017431)
-296.81(2009-0017429)
3513.13(2009-0017433)
80.00(2009-0017430)
11681.30(2009-0017428)
394.38(2009-0017434)
联系电话:13518438009



2008, 黄氏入狱, 天赐陈机

上天终于垂怜陈晓, 赐给他机会。

2008年11月17日,雄心万丈的黄光裕突然锒铛入狱。入狱之际,黄光裕无奈将大权托付给陈晓,希望他能够带领企业平稳度过危机,并按照既定的战略部署继续往前走,成为全球家电零售第一巨头,成为受人尊敬的公司。

一个强势的企业领导人,所面临的