

北京开元中国金币经销中心全国首发“中国共产党成立九十周年纪念章”

红色藏品市场 聚集升值空间

□ 何 轼 文 / 图

2011年4月19日,位于北京西城区金融街丰融国际大厦的中国金币北京零售中心,由中国金币总公司发行、北京开元中国金币经销中心总经销、深圳国宝造币有限公司、上海造币有限公司铸造的12个品种“中国共产党成立九十周年纪念章”面向全国首发。据悉,这是目前中国金币品牌旗下唯一以纪念中国共产党成立为题材的产品。记者看到,现场挤满了先睹为快的收藏爱好者,他们准备捷足先登抢购几套,主办方不得不请来保安维持秩序。

高额回报激发投资冲动

“大规格金银纪念章发行量少,投资升值潜力大,撇开黄金、白银等贵金属原料价格猛涨的因素,以近年来发行的生肖、建国六十周年等大规格贵金属金银纪念币、章、条等的投



收藏者说 | ShouchangZhesuo

以另一种方式记录一段历史

□ 张曼玲

红色藏品承载着收藏者对革命年代的情感。收藏爱好者收藏红色物品,不单是一项收藏活动,更是一项非常有意义的爱国主义行动。收藏爱好者进行红色收藏的过程,实际上也就是传承历史的过程。收藏爱好者将红色资料收藏、汇总起来,其实就是以某种方式记录下来了一段历史;优秀的民族都不会忽视以收藏的方式,将历史一代代地传承下来。

我非常喜欢毛主席的著作及相关的革命书籍,这是我进入红色收藏领域的重要原因。我从上个世纪80年代开始进行红色收藏。当时收藏红色藏品的人非常少,更多的收藏爱好者偏好明清瓷器、字画、古玩等。我觉得“一窝蜂”都去弄古玩,难以买到好藏品,所以就开始了“众乐乐不如独乐乐”的红色收藏生涯。

当时很多人都不理解我,为什么不跟着大家一起收集古玩、瓷器。一方面是他们没有认识到红色收藏的价值;另一方面是我认为古玩的仿品太多,辨别真伪较难,对一个刚刚入门的收藏者而言门槛太高。

我收藏红色藏品30多年来,不仅满足了个人兴趣爱好,也学到了很多知识。如,我在古玩市场买到一本毛泽东选集,回家后就要认真研究这本书是哪个印刷厂印刷的,是在何种情况下出版的,当时有没有特殊的历史事件发生等。

的确,从事红色收藏的过程,也是一个学习的过程。为了透彻了解每一件藏品,我家中仅工具书就有1000多册。我平时很少休闲娱乐,把主要的精力都放在了整理藏品和学习相关背景知识上。建议年轻人可以适当购买一些红色藏品。一是红色藏品具有一定的增值空间;二是在收藏的同时也增长了见识,学习了相应的历史知识。



▲4月19日,“中国共产党成立九十周年纪念章”面向全国首发,图为发布仪式现场。

资收益与回报来看,不仅涨幅巨大,且远高于其他常规资本运作的投资回报,我看好这些‘红色藏品’的升值空间。”面对新机会,收藏家廖先生迫不及待赶到首发现场。

“尽管在中国人民银行近日公布的2011年贵金属纪念币发行计划中,收藏者没能看到期盼中的‘中国共产党成立九十周年纪念’金银币获准发行,但同主题的金银纪念章等贵金属收藏品将由我们中国金币总公司发行。本次金银纪念章图案经过了中共中央文献研究室科研管理部权威审核。”据中国金币总公司相关负责人介绍,“本套纪念章由中国金币总公

司相关机构精心策划,是目前中国金币品牌旗下唯一以纪念中国共产党成立为题材的产品,在北京首发后,其将在全国其他中心城市陆续投放。该套纪念章共计12个品种,其中金章4种,银章6种,铜章2种。

据介绍,这次发行的“中国共产党成立九十周年纪念章”采用了金、银、铜材质制作,分为圆形章、扇形章、喜字形章、徽章章章。

政治热情带动投资热度

“没有共产党就没有新中国,我们投资收藏这套纪念章,一是借此记

取共产党为中华民族崛起所做的伟大贡献,对那些为中国革命的胜利流血牺牲的先烈深切缅怀。同时,贵金属金银纪念章投资收益很高,用这个理财自己心里也踏实。”一位接受采访的收藏者如此表示。

北京开元中国金币经销中心相关负责人介绍说:“中国共产党成立九十周年纪念章”整体特点在于注重“造境”与“创意”,纪念章正面图案为纪念建党九十周年的标志性图案和喜庆配图;背面图案分别展现了中国共产党成立九十年来历程、重大事件和所成就丰功伟绩及欢庆场景的图案,所有图案都经过了中共中央文献研究室科研管理部权威审核。纪念章采用高端的铸造工艺,其质量、工艺、技术标准均严格按照金银币生产工艺标准执行,采用了高浮雕、镜面、喷砂、彩色移印等铸币工艺,镜面平整,图案清晰。

北京开元中国金币经销中心相关负责人透露,此次发行的“中国共产党成立九十周年纪念章”产品均配有中国金币总公司董事长、总经理联合签发的水印防伪鉴定证书,进一步保障了产品的收藏价值。产品上市当日,便引发各界的强烈关注,市场购买踊跃,成为贵金属收藏市场的一大亮点。

【相关链接】

红色藏品行情看涨

2011年注定是一个红色收藏年——中国共产党成立九十周年和辛亥革命100周年,这两大主题促使有关红色收藏品被更多的收藏爱好者关注。其间,随着国际贵金属市场的持续升温,贵金属红色藏品的收藏、投资更呈现出空前热度。

值得注意的是,红色藏品可供选择的空间正在急速增长——一些散落民间的单品受制于数量少、价格高而成为“少数人的游戏”,相反,一些批量发行的革命题材贵金属纪念章、纪念币等受到收藏市场的热烈追捧,成为红色收藏的新生力量。

本次由中国金币总公司面向全国首次发行的“中国共产党成立九十周年纪念章”就是此类藏品中的代表作。对于此次首发,业内人士分析认为,无论从其题材号召力、机构权威性、工艺先进性、发行稀缺性来看,都是一款真正的集投资性与收藏性为一体的贵金属产品。

携手巴西石油 中化股份欲以市场换资源

中化股份日前与巴西国家石油公司(下称“巴西石油”)在北京签署战略合作备忘录。双方将在油气上下游领域开展全面合作,合作范围涵盖巴西海上陆上油气田勘探、开发和生产项目,以及石油产品的销售合作。专家指出,中化股份携手巴西石油,意在以贸易优势和国内外市场渠道换取巴西丰富的石油及铁矿石资源。

中化集团一位高层透露,中化股份目前仅与巴西石油签署了备忘录。

中化集团在与巴西石油的合作中主要作为投资方而非作业者,意在获得更多石油资源满足国内需求并进行石油转手贸易。因此双方于去年5月达成协议,中化股份以30.7亿美元的对价收购这一名为Peregrino区块40%的权益,并于今年4月14日完成该笔交易。

分析人士指出,中国对进口石油的依存度正在加大,近年除了与厄瓜多尔、秘鲁、哥伦比亚和阿根廷签署石油合作协议外,又与委内瑞拉和巴

西签署大型石油合同,中国为多个此类石油项目提供资金以拓展其在拉美的地位。

而石油贸易是中化集团的传统优势业务,其与全球主要石油公司和相关金融机构在石油进口、转口和风险管理方面保持着长期稳定的战略合作。公司依托长约及现货采购海外原油以满足中国国内市场需求,同时向东南亚、欧洲及北美等地区的炼厂转口销售。

另据上述中化集团高层透露,中

化股份携手巴西石油,除在石油领域谋求更多合作外,作为中国历史最长、业务最为多元化的国际资源品贸易公司,中化集团也想通过双方合作获得巴西铁矿石的更多进口份额。

有石油行业专家表示,由于中化集团是国内包括中石油、中石化等屈指可数的几家具备原油进口资质的企业之一,且在国内石油市场上份额甚少,因此双方合作有利于巴西石油获得对华进口份额。

(李毅)

“清样”盛装亮相

稻花香产品升级成效显著

在2011年全国糖酒会上,稻花香酒业股份有限公司携高端产品“清样”盛装亮相,引来与会客商的一致关注和阵阵好评,这也标志着稻花香的产品升级战略取得了显著成效。

笔者在糖酒会现场看到,稻花香展厅内人头攒动,来自全国各地的经销商络绎不绝,位于展厅最醒目位置的“清样”酒成为当之无愧的主角,其时尚而大气的包装引来与会客商们仔细欣赏的目光,在品尝之后,更是对其出众的品质赞不绝口,现场就向

稻花香工作人员详细咨询稻花香产品的具体情况。“我在中央电视台看到了稻花香的广告,对这款清样酒很感兴趣,它的包装、品质和品牌定位都很符合高端市场的品位需求,这次来糖酒会就是希望能在现场与稻花香具体商谈合作。”一位来自陕西的经销商如是说。

对此,稻花香酒业营销公司总经理王心高表示,通过在央视等强势媒体进行清样广告的重金投放,在武汉冠名周杰伦演唱会,在襄阳举办高端

品鉴会,在湖北开展VIP客户拜访等一系列全方位、立体化的强势传播,稻花香品牌迅速向高端延伸,其内涵和号召力也大大提高,结构性增长日益成为稻花香发展的核心力量。

“2011年,稻花香一方面将从战略上规划产品的结构性升级方案,使其形成高端、珍品、年份等几大特色系列,势必在三年内将稻花香完全升级为中高档产品形象。”王心高具体介绍说,首先,把珍品系列的主导地位在全国市场进一步凸显,以一号为龙头,带动二号和三号稳步推进;其次,将原来的中低价位产品进行大区整合,对同系列同价位产品进行大幅精简,规范产品类别,缓解生产和供

给矛盾,同时,针对条件成熟的区域,稻花香酒业将成立高端白酒运作专班,大力推广以清样为代表的高端白酒系列,为整体品牌提升做好带头作用。

据了解,位于重庆涪陵区的稻花香生产基地将于今年7月份竣工投产,全部工程完成后将实现年产优质白酒5万千升,为其高端化进程提供新的硬件支撑。随着当前白酒消费结构上移,在稻花香冲击“百亿”目标的过程中,势必要通过产品升级来提升高端市场份额,进而完成品牌的全国化高端占位,高端白酒品牌阵营或将由此迎来新格局。

(肖承厚 赵鹏 张觅)

国美重归“狼性” 线上线下齐燃战火

“陈晓战略”大修正,全年开店480家,国美开启史上最大开店潮

进攻!进攻!摆脱了陈晓的治理模式,国美眼下正急速地回归黄光裕时代的“狼性”。4月20日,国美推出了新的电子商务平台,放言抢食网购市场;4月19日,国美宣布今年开店480家,是其发展史上开店规模最庞大的一年。两天之内,线上线下齐点狼烟,在今年“五一”来临之际,中国家电连锁行业的战局陡增变数,而这将不再只是国美与苏宁之间的实体战争。

“双网”卡位 左右手互搏

去年7月,国美斥资4800万元收购了库巴购物网80%的股份,国美电器副总裁牟贵先出任库巴网董事长。如今国美再开自身的商务平台,如此布局让人疑惑。对此,王俊洲回应称,国美电子商务和库巴,就像

是左右手的关系,双方都将受益国美物流、采购、人力资源等的支持,“但国美电子商务与国美的关系更密切一些”。很显然,国美网购平台“左右手互搏”的状况不可避免,或许对于国美来说,库巴网更是其冲击网购市场的平台,左右手互搏的同时也有双管齐下狙击对手的卡位功能,这可能是其选择同推两个网站的主要意图。

“目前家电产品网购平台并未触及到电子商务的本质。”国美电器总裁王俊洲在接受羊城晚报记者采访时表示,电子商务的本质不在“电子”,而在于“商务”,其竞争力不在于“网店”,而在于“供需链”,网络时代的电子商务是定制经济。“到2014年,国美电器电子商务目标达到200亿-250亿元规模,占据中国电子商务B2C市场15%的份额。”王俊洲称。

全线反攻 两月开店总数超去年

事实上,国美双网卡位要搏杀的,是包括老对手苏宁在内的一千网企。2010年2月,苏宁电器推出了网上销售平台,年度销售目标是10亿-15亿元,京东商城、淘宝电器城等对手也风生水起。而此前国美商城进展并不算非常顺利,对于将电子商务首度放到了战略高度的国美5年计划来说,并购库巴、重推电子商务平台是全线反击的重要举措。

在苏宁提出了要将广东打造为第二根据地的说法后,广州国美总经理高集群4月18日告诉记者,“我们接到的开店任务是今年新增40家门店,现在公司内部说法是门店扩张和

单店质量要并举,全面反击。”

从今年3月陈晓离开后开始,短短两个月内,国美已新开门店16家,几乎相当于去年全年的数字,“我们的目标是到年底广州地区门店数量上升到150家。”高集群表示。

在与供应商的关系方面,国美的狼性也在恢复。2010年年报显示,其来自供应商的收入为21.67亿元,而同期苏宁电器这一收入则超过30亿元。高集群表示,“国美放宽与供应商的合作条件,但对手并没有放松,所以国美需要更加强势一些,该属于国美的就一定要拿到。”陈晓时代,国美与供应商关系温和;而黄光裕主张“以我为主”强势处理厂商关系,这是双方的一个较大的差别,也是国美风格转变的重要风向标。

(吴江)

中石油中石化 中断对部分 民营加油站 成品油批发

表明石油供需紧张的情况已进一步加剧

在中石化宣布暂停成品油出口之后,记者21日从中石油内部人士处证实,中石油、中石化已减少甚至中断了对部分民营加油站的成品油批发。分析人士指出,在暂停成品油出口之后,石油巨头开始减少对民营加油站的成品油批发,表明石油供需紧张的情况已进一步加剧。对此,国家应该出台针对性政策,缓解供需矛盾。

供需紧张加剧

由于国际油价涨势凶猛、未见放缓,再加上我国成品油消费需求增加,使得我国成品油供需进一步紧张。与此同时,高油价也带来了巨大压力。4月21日数据显示,纽约商业期货交易所(NYMEX)6月原油期货周三上涨3.17美元,报111.45美元,盘中交易区间为107.96-111.66美元。洲际交易所布伦特原油期货跳涨2%,接近每桶124美元。

“石油巨头做出这种决定,显示当前石油供需状况已进一步紧张。”信达证券分析师对中国证券报记者表示,到了5月份,由于居民出游较为频繁,交通运输压力加大,石油供需状况可能会更加紧张。

那么在供需进一步紧张的情况下,我国是否有可能出现类似于2008年的大规模“油荒”呢?对此专家给予了否定的答案。“从以往经验来看,目前油价供需紧张可能是局部性的,距离油荒为时尚早。”中石油内部人士对中国证券报记者表示。

“历史上曾经有过三大石油巨头停止成品油出口,以及减少甚至中断对民营加油站成品油批发的情况,2008年国际油价曾经一度上涨至140美元,许多加油站出现了民众排队抢油的状况。但是目前来看,我国油价的供需紧张还没有达到那么严重的地步。”信达证券分析师表示。

金银岛成品油分析人士称,从中长期来看,原油继续震荡上行,地方炼厂生产压力与日俱增,主营单位汽柴价格高企,市场刚性需求逐渐增强,不排除短期局部“油荒”再现的可能。而北京由于“孤岛”效应,是全国唯实施京标四的地区,油价比周边高很多,因此不会出现“油荒”现象。

应出台针对性政策

“石油石化行业是政策性行业,事实上国家政策的变动对我国石油供需和价格有很大作用。”中石油内部人士指出。

中信证券石油石化分析师殷孝东建议,如果石油供需进一步紧张,国家应当制定针对性的政策,包括增加石油进口等。

“在国际油价高企的情况下,增加石油进口对石油企业来说会消耗很大的成本,产生一些压力,但是米再贵也要吃饭,石油再贵也得进口。”中石油人士表示。

作为一个石油消费大国,我国有巨大的石油消费需求,而自身的供应已经非常紧张,据了解,2010年,我国石油对外依存度已经增至55%。

如果进口成品油对企业盈利产生很大影响,国家有可能再度启动对石油企业的补贴。据了解,2008年4月份油荒时期,中石化曾经获得政府补贴123亿元,其中49亿元计入公司2007年补贴收入,74亿元计入2008年第一季度补贴收入。(吴焱)