

中国金币总公司发行“龙年生肖纪念章”

# 生肖章收藏市场热推“龙年概念”

□ 何 航 文 / 图

辛卯飞逝，壬辰将至，2012年将是中国特有的生肖龙年。提前反应向来是收藏品领域的一贯作风，于是，不少收藏者和钱币经销商都已将目光转向了“龙年概念”。日前，为满足国内钱币爱好者的收藏需求，中国金币总公司发行了“龙年生肖纪念章”。据悉，新推出的“龙年生肖纪念章”项目，是中国金币总公司继虎年生肖喜金喜银章、兔年生肖纪念章之后的第三度发力，该项目由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。

龙腾盛世，金银贺岁。今年来的黄金白银市场暴涨，已经让不少投资者尝到了甜头，而老投资阵营获利艰难，敏锐的投资者们已然在寻找新的投资热点。中国金币总公司发行的“龙年生肖纪念章”突出了“龙”概念，龙是中华民族的“图腾”，把贵金属打造成具有中国特色的生肖纪念章不仅在艺术领域享有独一无二的收藏价值，更在投资领域拥有不菲的保值空间。



图为 20g×5 喜银套装

## 从虎章、兔章到龙章的价值飞跃

据市场相关专家评价，市场对中国金币品牌下的“龙年生肖纪念章”面市充满信心。他介绍说，本次发行的纪念章共计22个品种，其中金章9种，银章10种，铂金章3种。形制分为喜字形、圆形，采用99.99%纯金、99.9%纯银、99.9%铂金打造而成，均限量发行。全套产品质量工艺标准按照金银币标准执行，采用了镜面、喷砂、彩色移印等造币工艺，镜面平整、雕刻精美、图案清晰，内容丰富细腻。

值得一提的是，由北京开元中国金币经销中心经销的“龙年生肖纪念章”不仅采用高纯度金、银、铂铸造，其图案设计也代表了国内的最高水平，尤其是形制上的创新更彰显了其吉祥寓意。“龙年生肖纪念章”通过“喜”字的外形，将中国特有的喜文化与生肖文化相结合，寓意在龙年将“喜悦”与“喜事”通过共同分享、相互传递的方式，达到“喜传天下”的目的。对此，业内专家表示，喜字在我国节日中应用最为广泛，诸多成语以喜为题，表达祝福和愉快心情。“开门见喜迎新春，喜上眉梢好运来”。喜金喜

银章礼含喜临门之意，寓意喜从天降。纪念章集喜庆、祝福之意，是礼尚往来的诚意之品。

因此，有收藏界权威人士戏称，这套“龙年生肖纪念章”是从虎章、兔章到龙章的价值飞跃，将在收藏界掀起“龙腾盛世”的大观。

## 贵金属纪念币章谁主未来？

金币收藏家葛祖康在他的一篇博文中说：“中国30多年改革开放积聚起来的财富，需要一个稳定的收藏投资品种，事实证明，去年投资中国现代金银币章中的老、精、稀品种，收益普遍高达2至3倍，所以收藏投资贵金属金银币章是一个风险较小，收益较大，有稳定收益的较好投资品种。”

葛祖康分析认为，去年中国贵金属收藏投资的大好形势，是在盛世收藏的大环境主导下，贵金属币有限的资源和不断扩大需求的影响下，收藏投资者和社会上有识之士的积极参与下，导致了市场价格不断刷新，有很多品种都创了历史价格新高。而贵金属币的快速增值也带动了贵金属

属纪念章的价值回归，迅速扩大了贵金属纪念章在社会和收藏界的影响，使很多人了解了贵金属纪念章的文化性、艺术性和收藏投资的价值。

然而，面对金银章收藏投资乱象丛生、鱼目混珠的市场现状，投资者需要有一双慧眼来仔细甄别。拒绝假货的有效办法就是，看它的发行权威性、数量的稀缺性、材质的稀有性、高度的艺术性、文化的广泛性和民众的亲和性，这些都决定了它是否具备真正的投资收藏价值。

据北京开元中国金币经销中心负责人介绍，“龙年生肖纪念章”由中国人民银行直属中国金币总公司发行，其产品不仅有着严格的发行量限制，国家造币厂的工艺保证，而且艺术收藏价值极高，是中国金币品牌下重要的收藏和投资品种。

据介绍，“龙年生肖纪念章”产品采用了个性化、礼品化的包装，采用多种形式相结合的精致包装，其中喜金喜银章包装采用抽拉式胶盒，小巧精致，部分金、银章采用了实木包装盒，造型庄重典雅；套装品种采用了实木彩印的展示板，在现代文化气息中透露出浓浓的喜庆气氛。

等特点。本次通过验收，标志着我国具备了生产±800千伏直流工程用极线隔离开关的能力。一举打破了跨国公司长期以来在这个领域的垄断。填补了我国在特高压技术上的一项空白。锦苏工程将成为首次使用我国具有自主知识产权特高压直流隔离开关的工程。

(孟繁祥)

# 平高集团 800 千伏直流隔离开关通过国考

最近，从河南平高集团传出喜讯，由他们自主研发成功的800千伏直流隔离开关，在锦屏—苏南特高压直流输电工程一次性通过直流场极线816千伏直流隔离开关国家电网公司组织的专家评审验收。

在验收现场，专家验收组认真听取了平高产品设计方案、技术特点、生产计划、质量管控汇报，见证了操作试验，一致同意产品通过验收，可以满足工程生产需求。

800千伏直流隔离开关是我国百

万伏市场上急需的高端产品，为了早日把这种产品研发出来，平高集团成立了专题攻关小组，在公司内部流动资金非常紧张的情况下拨出专款全力开发新品，力争三年的艰苦攻关终

于研发成功，并顺利通过了各项试

验。该开关采用双柱单臂折叠插入式结构，支柱绝缘子以三角固定支撑，抗震性能良好，动、静触头具有自密封结构，额定电流6300安，机械寿命3000次。它具有共用静触构，结构紧凑、占地面积小、动作平稳、操作灵活

等特点。本次通过验收，标志着我国具备了生产±800千伏直流工程用极线隔离开关的能力。一举打破了跨国公司长期以来在这个领域的垄断。填补了我国在特高压技术上的一项空白。锦苏工程将成为首次使用我国具有自主知识产权特高压直流隔离开关的工程。

(孟繁祥)

专注家电 18 年 “以人为本”

# 四通整合资源筹建雷风集团

□ 特约记者 方令航 文 / 图

日前，来自浙江省金丽衢市场的近千名家电经销商汇聚一起，参加四通家电“建业18周年”庆典。简朴隆重的会议上，四通家电公司董事长黄海明向十大优秀员工颁奖，表彰他们在企业发展中付出的辛勤汗水。

## 企业发展人为本

从2003年开始，四通家电在金华市场正面对抗苏宁，加上之后的国美、五星、永乐等等，四通在与这些外来大鳄的比拼中不断成长，打赢了一场区域家电与全国连锁正面交锋的本土保卫战，市场占有量遥遥领先。叶伟清是四通家电公司的营销总监，很难想像，这样一名女孩子，竟然每

年负责着数亿元的家电采购任务。十年前叶伟清刚参加工作，从营业员开始，一步一个脚印，成长为独当一面的家电营销精英。与叶伟清一样，四通企业各部经理都是自己培养、表现突出的储备干部，这些人员自进入四通以来便一直接受四通的企业文化熏陶，其思路、工作手法都秉承稳重踏实的四通作风。四通家电前进的每一步，都引领着行业向更先进的商业模式发展。从龙游到衢州，从衢州到金华，四通的版图扩张，更是服务水平和经营理念的扩张，本土航母、平价消费已经成为四通家电的品牌形象。经过18年的外引内育，四通培养出一大批家电产业人才，成为浙中家电企业的“黄埔军校”。

随着金华消费中心城市地位的确立，金华家电行业也面临全新的升

级课题。预计2011年金华市区家电IT行业销售将突破10亿元，而与家电市场增长相伴而行的家电服务业，无论服务收入还是服务利润的增长速度都将超越家电市场的增长速度。特别是电话和网上销售带来的服务业务、增值服务、延保服务等新兴服务，

将有令人瞩目的快速增长。

金华市副市长黄小杭代表市政府，对四通家电的发展和做大做强的雄心表示祝贺。他说，四通家电作为

金丽衢家电行业的“带头大哥”，要进一步培养人才转型升级。

## 从四通家电到雷风集团

作为浙江乃至中国家电流通行业的区域代表，黄海明带领四通人扮演着行业发展的“终结者”角色，他开创了家电流通领域的“四通模式”。四通专注家电18年，在这个行业创新的舞台上，长袖善舞的四通成长为

从管理到渠道形成集群的竞争力，如今在雷风集团的舞台上，已然排列出西门子、海尔、格力、海信等国际阵容，在未来竞争中一同走向双赢。

四通家电公司整合现有资源筹建雷风集团：5年内将在金丽衢开设50家四通家电直营（连锁）店，实现集团公司年销售额超20亿。四通家电也由过去传统的家电销售公司转型为服务公司雷风集团，赢利手段从过去的依靠差价，转变为依靠线下的包括物流、制造在内的一系列服务。

雷风集团是国家商务部、财政部鼎力扶持的服务业创新项目，具有建立家电交易市场信用体系、提供第三方担保支付、缓解中小企业采购难题等方面的创新功能，它将以华为基地创新家电贸易新模式，在流通领域突破现有多级贸易局限，从根本上改变厂家与顾客之间的沟通、交易方式，为家电厂家提供安全高效的销售渠道和全程交易环境，解决广大县市中小企业商家多年面临的采购环节多、费用高、品牌少之难题。

点评：

合同法第四十五条规定，“当事人对合同的效力可以约定附条件。附生效条件的合同，自条件成就时生效。附解除条件的合同，自条件成就时失效。”

“当事人为自己的利益不正当地阻止条件成就的，视为条件已成就；不正当地促成条件成就的，视为条件不能成就。”

市场主体对此应有所了解，在订立合同时妥当设置所附条件，以更好地实现合同目的。

(成青法 张俊 朱新朝)

点评：

合同法第四十五条规定，“当事人对合同的效力可以约定附条件。附生效条件的合同，自条件成就时生效。附解除条件的合同，自条件成就时失效。”

“当事人为自己的利益不正当地阻止条件成就的，视为条件已成就；不正当地促成条件成就的，视为条件不能成就。”

市场主体对此应有所了解，在订立合同时妥当设置所附条件，以更好地实现合同目的。

(成青法 张俊 朱新朝)

国药准字H46020636

**快克**  
复方氯酚烷胺胶囊  
一天一粒防流感  
一天两粒治感冒  
请在医生指导下购买和使用  
海南亚洲制药生产  
海南快克药业总经销

2011年第三季度亚洲豪华住宅市场平均资产价格，出现自2009年第一季度以来的首次环比微跌——

# 中国一线城市豪华住宅价格出现下跌

□ 本报记者 何沙洲

根据仲量联行最新日前发布的亚太住宅指数报告显示，2011年第三季度亚洲地区监测内的豪华住宅市场平均价格较上季度微跌0.2%，而上季度这一数据为增长1.6%。亚洲豪华住宅市场的平均价格季度环比增幅在2009年第三季度达到7.4%的峰值后，增速逐步放缓。仲量联行负责人告诉记者，本季度是亚洲豪华住宅市场自2009年第一季度以来，平均价格首次出现季度环比下降的状况。

2011年第三季度，亚洲豪华住宅市场销售活动持续遇冷，由于经济发展前景不明朗，加之部分国家政府继续采取紧缩政策，该地区绝大多数的豪华住宅市场新开盘住宅项目数量和销量均出现下降。本季度，在亚洲地区的八个主要豪华住宅市场中，仅有雅加达和孟买的豪华住宅价格出现上涨，新加坡、曼谷和吉隆坡与上季度持平，而大中华地区的三个一线城市则出现下跌，包括香港、北京和上海。

今年第三季度，受更严厉的信贷紧缩以及市场人气走弱的影响，香港豪华住宅售价环比微跌0.6%（2011年第二季度为增长7.3%）。但是，在截至2011年第三季度末的12个月内，香港豪华住宅市场仍是所有被监测市场中资本价值表现最强劲的市场，同比增幅约为23%。尽管新加坡优质豪华住宅市场租金微幅下调，但其平均资产价值连续第五个季度保持平稳。

在中国，受住宅市场限贷和限购政策的持续影响，一线城市的住宅销量不断下滑，上海豪华住宅资产价值季度环比下降0.9%，而北京则在同期下跌了3.4%。

仲量联行认为，大中华地区和新加坡的豪华住宅售价可能已经到达此轮周期的峰值水平。未来12个月内，由于开发商可能推出更多的价格优惠措施，并在近期推出价格相对不高的楼盘，中国大陆市场的豪华住宅售价可能进一步走低。预计在2011年底和2012年香港和新加坡的豪华住宅售价也将下降，其主要原因是预期中的租金回调以及投资者人

气走软。但是，预计东南亚市场将更具抗跌性，海外工作人员的汇款将使马尼拉的住宅购买需求受到支撑，而经济发展强劲将对雅加达的住宅销售市场构成强有力的支持。

仲量联行新加坡住宅项目销售部总监David Neubronner针对新加坡住宅市场表示：“尽管过去几个月间住宅销量放缓，但我们预计由于基本面强劲，住宅售价仍将保持平稳。通常在每次全球危机中，总会存在不确定性，而这恰恰创造出众多的商机。那些寻求财富保值安全港的境外投资者将继续将新加坡视为一个颇具吸引力和可靠的投资目的地。”

针对印尼住宅市场，仲量联行印尼项目营销（住宅）部总监Luke Rowe指出：“消费者需求持续保持强劲以及资源行业看涨，将推动印尼住宅市场持续增长。尽管其他地区经济发展前景变化莫测，但印尼住宅市场的资产价值仍不断上扬。从中长期来看，预计印尼豪华住宅市场将继续看涨。”