

“中国自贸·波兰”贸易 + 金融商务恳谈会在成都举行

■ 本报记者 唐勃

2016年3月11日下午,由“中东欧国家·中国”进出口商业协会(简称CEEC协会)主办,中国自由贸易商协会联盟四川分会承办的“中国自贸·波兰”贸易+金融商务恳谈会在成都召开。

会议首先由中国自贸四川分会秘书长邓祥福致欢迎辞,他逐一介绍参会嘉宾,并就中国自贸四川分会的建设情况进行了说明,他还详述了与波兰罗兹省、罗兹市互访合作的思路及打算;接着波兰共和国驻成都总领事馆卡夏总领事介绍波兰国情以及驻成都总领事馆开展工作的情况,并就今后与四川分会、四川企业、CEEC协会的合作愿景进行了详实的解说。随后,波兰罗兹省及罗兹市政府驻成都代表处阿丽梅主任介绍罗兹省、罗兹市情况。

据了解,波兰共和国位于欧洲东部,面积321677平方公里,人口3750万。而罗兹是波兰第二大城市,罗兹省首府,位于波兰中部。

之后,四川三鑫中茂科技有限公司总经理、中国自贸四川分会副秘书长张景强发言,他指出,贸易平台公司的作用和服务功能不可小觑,希望在此方面加强合作与交流;成都猎鹰派企业管理顾问有限责任公司董事长、四川分会副秘书长彭万友代表CEEC协会提出了在成都设立代表处的打算;最后,成都味精厂有限责任公司董事长汪永杰代表四川企



业发言,表达了四川企业通过这一平台与窗口走出去的信心与决心。

相关人士认为,波兰驻成都总领馆、罗兹省及罗兹市驻成都代表处与中国自由贸易商协会联盟及其四川分会的恳谈互访,通过交流、沟通增强了相互了解和友谊,达成了共识,为今后双方的商务合作奠定了良好基础。

据了解,CEEC协会于2014年6月正式成立,注册地在波兰首都华沙,法定代表人为泽西博士。其成立的目的是促进贸易和经济

合作、鼓励中小企业发挥业务合作中的积极作用,并致力于建立交流与沟通的平台。为进一步促进中国和中东欧国家之间的合作,在2014年12月塞尔维亚贝尔格莱德举行的中国和中东欧国家的政府首脑和中国愿景与行动的第三次会议上,通过了共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路即“一带一路”的决议。

随着2013年3月成都直达波兰罗兹的物流通道——“蓉欧快铁”开通,成都市与中

东欧的“心理距离”在逐渐缩短。始发于成都青白江集装箱中心站、直达波兰罗兹的“蓉欧快铁”是一条与古丝绸之路基本重合的现代货运新通道,线路全长9826公里,目前已成为全国运行速度最快、最稳定的中欧班列,为实施国家西部大开发战略,促进西部地区与中亚、中东、欧洲的经贸往来架起了一条稳定、快捷、安全的陆上货运大通道。不仅如此,蓉欧快铁欧洲转运中心波兰保税仓库享有税收优惠的政策,到欧盟货物可以运抵之后缴税,其价格优势与地缘政策优势由此可见一斑。2015年4月28日,成都市第十六届人大常委会第十五次会议表决通过了关于同意成都市与波兰罗兹市建立友好城市关系的决定。可以预见,成都市与罗兹市在经贸、教育和物流等领域开展的合作将日益紧密深入,合作前景十分乐观。

“中国自贸·波兰”贸易+金融商务恳谈会在友好而愉快的氛围中结束,参会各方均表示,此次会议有益且具有建设性,双方将以此为契机,细化所达成的共识,并尽早形成双方认可的可施行的细化方案,在国家“一带一路”建设中发挥应有的桥梁与纽带作用。波兰作为CEEC协会的成员支持国,与四川和成都的经贸合作将取得双赢的效果,实现让“川企川货进波兰、波企波货进四川”的目的,共享“一带一路”和“16+1”新机遇,CEEC协会和中国自贸四川分会将与波兰罗兹进行深度合作以共谋发展。

(蒋东航 周兰武)

房地产新一轮涨势 会否全面开花

——以广东惠州房地产市场为例

年初,由易居中国发布的《2016年度全国房地产市场报告》指出,楼市政策风暖,市场向上,引起市场广泛关注。

这一预测在广东惠州新年楼市发展过程中得到验证。今年的楼市延续着去年四季度的翘尾行情,截至2月底,2016年惠州楼市已经实现237.6万平方米的成交数。在市场交易带动下,没有了年终业绩压力的开发商也悄然提价,楼市量价双双反弹。

这是否意味着新一轮的楼市上涨周期即将到来?记者就此与多名惠州行业专家进行探讨。

房价如何发展? 稳中有升,警惕虚高

无论是2014年的低迷楼市,还是2015年的回暖市场,各式优惠策略搭配下,市场的低价走量都让置业市民印象深刻。但不同的是,随着去年中以来,市场交易量的持续放大,楼市价值也得到一定程度上的恢复,房价也呈现出稳中微增局面,在国家统计局去年的分月房价变动中,惠州表现稳定。

然而,随着去年底中央密集发声去库存。以及年初以来,央行等部门活跃的刺激政策再度发力,楼市呈现出稳涨的势头。具体到市场,在记者走访过程中,多个项目的集中提价则尤为让购房市民关注。

具体到当前市场看涨的声音,惠州楼市专家、世联行资源策略中心总经理胡光宇则认为需要警惕。在密集的政策刺激下,市场确实面临着众多利好,但这与惠州房价是否会上涨并无必然关联。供求关系还是最主要的,惠州总体而言还是存量市场,供需关系没有变,房价自然难上涨。对于楼盘提价,胡光宇说,年初的市场,开发商没有业绩压力,提高销售价格也有利于购房者树立信心,更多地还是为后续推货蓄力。

市场仍在转型,潜力地块有限

2015年惠州楼市交易不乏亮点,但在土地交易环节则难觅亮色。根据公共资源交易信息显示,全年累计超过100宗地块遭遇流拍,成交地块则为117宗,总交易金额48.3亿元,环比下跌44%。

进入2016年,随着暖市行情进一步稳定,交易量的攀升是否会刺激开发商的拿地热情?对此,惠州市嘉盛美业地产经纪公司首席分析师陈锦祥直言可能性不大。虽然现在的市场转暖,但行业转型还在持续,部分开发商仍处在自身布局的优化进程中,不大可能贸然拿地,而是会精细化规划既有土地储备的开发。

供需生态恢复,营销多样化

毫不夸张地讲,2015年的房地产市场除了属于开发商,同时也属于中介机构。在互联网+思维的推动下,电商平台如雨后春笋,占据了惠州楼市营销的大半壁江山。

依托惠州近1000家分布于各个区域的中介门店,以及数以万计的经纪人,在电商搭建的行销平台下,全城范围内拓客。部分楼盘甚至推出全民经纪人,用高额成交佣金吸引线下拓客。

不同于以往的行业营销模式,中介拓客直面消费者,这也带来了可观的市场销售。很长一段时间内,开发商从试水电商逐步演变成依赖,直至完全离不开。楼盘一旦暂停电商拓客,项目销售即陷入泥潭。

(张峰)

白酒行业年终“大考”成绩单发榜 洋河 2015 年业绩增幅继续领跑同业

近日,洋河股份披露业绩快报:公司2015年实现营业总收入160.46亿,同比增长9.36%;实现净利润53.74亿,同比增长19.22%;报告期内每股收益3.57元。在已公布的白酒上市公司业绩快报中,洋河的营收和净利润增幅遥遥领先。

过去一年,洋河股份营收、净利润增速处于行业领先水平,也远超年初规划的5%目标。不仅进一步巩固了行业第一阵营的地位,更是为整个行业的触底反弹、全面复苏做出了重要贡献。那么,洋河实现高增长的背后,有哪些关键性因素?

“双核驱动”战略卓有成效

2015年初,苏酒集团(洋河股份)提出了“双核驱动”战略。所谓“双核”就是一个主业、一个新业;主业是以现有白酒业务为主的传统产业;新业是围绕颠覆性创新,开辟新领域的新业务。

据苏酒集团董事局主席张雨柏介绍,新业主要包括:一是以健康体验为核心的技术革命;二是以互联网为核心的商业模式创新;三是以资本为手段的产业重组和资源整合。

在“热情拥抱新时代,双核驱动新发展”的企业战略引导下,洋河股份一手抓存量,通过持续创新实现主业增长;另一手抓增量,通过颠覆性创新实现新业务爆发式增

长。由此,民生证券研究员王莺曾预测,“洋河2015年主业销售有望实现正增长,新业务发展思路清晰,有望成为新增亮点。”

从一季报、半年报、三季报来看,洋河股份白酒主业稳健发展。据安信证券研究员苏铖分析,洋河2015年主力产品——蓝色经典系列全面增长,全国化超级单品海之蓝占比进一步提升……省外销售增速大大快于省内,全国化比重进一步提升。

在新业方面,洋河股份历经五年时间研发,于2015年推出了一款颠覆性健康白酒——洋河微分子酒。该酒最大的特点是“多快好省”,即微量成分多、饮后醒酒快、健康功效好、尽兴更省心。一经推出,便受到行业的广泛关注以及消费者的追捧。同时,企业积极组建互联网团队,周密运作“洋河1号”、“宅优购”等电商平台,深入推进互联网转型。据了解,目前“洋河1号”已布局全国100多个城市,去年销售规模超过3亿元;而在京东、天猫官方旗舰店,洋河的产品销量一直稳居白酒行业前三。

创新 + 执行 = 竞争力

除了正确的战略指导,洋河股份在执行力和创新力上,也受到行业内的广泛点赞。据平安证券研究员分析,洋河2015年净利润大幅增长,主要得益于“公司团队能力优秀,有思想,能落地,中档酒和省外市场驱动

销售稳健增长。”

自2003年推出绵柔型白酒——洋河蓝色经典以来,洋河的创新一直是行业的一面旗帜。2015年,从推出健康型白酒“洋河微分子酒”,到中秋、春节促销“扫二维码得红包”,再到“互联网+”,洋河的创新全面开花。

正如中泰证券研究员胡彦超所言,一个企业如果在制度创新、产品创新、渠道创新等方面基础工作扎实,且走在行业的前列,将长期具备较好的竞争优势。

像大企业一样思考,像小企业一样行动。除了持续的创新力,洋河还具有高效的执行力。据调研市场的著名投资人董宝珍介绍,洋河的市场人员和处于全国各地的代理商“同吃同住”,他们和基层代理商站在同一个柜台背后,深入到最基层的终端专卖店,且基本是常驻基层。

董宝珍认为,这种酒厂直接参与到渠道每一个环节,深入到最前沿终端的做法,所锻炼起来的执行力优势,是抵抗行业冲击、调整的最重要保障。

强大的创新力和执行力,铸就了洋河一流的营销网络和竞争优势,其未来的发展被多方看好。中泰证券研究员胡彦超坦言,“随着洋河省内外市场渠道的下沉,更多成熟市场的崛起,以及营销模式的创新发展,未来2—3年洋河依旧可以保持较快的增长。”

(张逸尘)

内蒙古牧诺食品科技有限公司



公司位于赤峰市红山绿色食品加工产业园区,是蒙东地区规模最大的集奶糖、奶茶、奶食品专业科研、开发、生产、销售为一体的综合型企业。主要生产奶糖、奶茶、奶制品。生产的“牧诺”系列产品,主要品种有奶糖、奶茶、奶条、奶贝、奶块、奶屹、提子奶豆。公司自成立以来,形成了完善的管理控制体系,生产操作严格按QS标准执行,有效地保证了产品整体质量。企业的成立和发展带动了赤峰市就业,促进了市区经济的发展。

本公司诚招代理商、经销商

公司地址:内蒙古赤峰市红山区文山镇农畜产品加工园区

公司电话:0476——8173111、8173222

公司网址:www.munuofood.com

官方微博:http://munuofood.weibo.com/

联系人:崔先生 手机:18947665777



她说:别人在做广告,我们在抓教学,别人在降价,我们在抓质量,别人在营销,我们在做品牌,别人在思考,我们已经在路上,总之一切为了办好学校。

(高彦庆)