



消费资讯

华夏长城坐拥黄金产区 树立中国葡萄酒专业坐标



作为新中国第一瓶干红葡萄酒的缔造者,华夏长城葡萄酒凭借中粮集团世界500强企业实力、优良的产区资源和满载的国际赞誉,不仅得到市场的广泛认可,更赢得了国家领导人的信赖和期

待。近日,原国务院副总理吴仪女士在考察华夏长城昌黎产区时表示:“中国葡萄酒行业要走精品化、规模化和国际化并重的酿酒之路,而华夏长城为中国葡萄酒行业树立了很好的榜样。”

1988年,华夏长城选址已有400余年葡萄栽培历史、素有“中国酿酒葡萄之乡”的黄金产区——昌黎。东临渤海,北依燕山,西南挟滦河,世界公认的北纬40度葡萄黄金生长带珍稀的条件让华夏长城的每颗葡萄集尽天地精华。优越品质也得到了市场积极反响,成为长城葡萄酒最为畅销产区产品之一。

华夏产区作为长城葡萄酒最重要的

国内产区之一,率先引进国际名种,更在这个国内最大的酿酒葡萄基地实现了基地区域化、品种优良化、管理科学化和种植模式国际化;并严格遵循中粮集团全产业链管理模式,打造“从田间到餐桌”的一条龙可追溯控制体系,确保每一瓶摆上百姓餐桌的长城葡萄酒都是真正好酒。

至今,华夏长城已成为拥有3大系列30余个品种的中国葡萄酒驰名品牌,并多次获得国内外专业评酒会大奖。吴仪女士也不禁赞赏华夏长城:“你们为中华百年圆梦做出了贡献,也让世界了解了中国葡萄酒。”她更寄语华夏长城,只要沿着规模化、精品化、国际化的路线走下去,“中国酿造”就一定会屹立于世界美酒强国之林。

(梅琳)

“信用证”助企业获2000万元订单

两个月前,一位日本客户带着2000万元的婴儿车订单找上门来,这让广东省佛山市明盛家具厂的老板肖润明喜出望外。在竞争激烈的家具行业,自动找上门的订单非常罕见,也可以说是不正常的。

肖润明很快发现了问题所在:“对方要求用信用证结算,这和我们以前做的都不一样,我从来没见过信用证,也不知道怎么做,现成的单竟然接不了!”谈判一时陷入僵局。

原来,这位日本客户之前已经在佛山找了很多家企业,货品质量都没问题,价格也公道,谈不拢的正是结算方式,没有一家企业能使用信用证结算。眼前的肥肉难道就这样飞走了?肖润明急忙向朋友打听信用证这个“新”东西。凑巧的是,深圳市一达通公司正在佛山推广信用证结算外包服务,在其帮助下,明盛终于签下了这个大单,信用证结算由一达通代理完成,还通过一达通获得了银行的信用证融资。

外贸交易环境变化 小企业急需金融护航

“公司从2005年开始做出口生意,这些年基本都是几个稳定的客户,也涨过几次价,但利润还是在下降。”据肖润明介绍,进口的木材和工人工资都在涨价,我国的家具行业与东南亚国家相比,已经没有成本优势。“一般不敢随便接新客户,稍有不慎就会亏本。”他说。

实际上,出口型小企业的生存环境

近年来越来越恶化。人力成本和资源品价格大幅攀升,人民币持续升值,融资困难等问题导致小企业利润下滑,经营风险加大,陷入了“有单不敢接”的境地。业内专家指出,出口贸易涉及融资、付款、保险等多种金融服务,在以前成本优势巨大的时候,这些并不重要。在吃了近30年的人口红利、成本红利、环境红利后,如今竞争激烈、利润微薄的市场环境,国际买家对国内卖家的付款条件越来越苛刻,中小企业如果能获得足够的金融支持,竞争力也会随着提升。有近20年外贸经验的魏强深有感触:“就以简单的结算方式来看,当前国际贸易交易结算超过50%采用信用付款(L\C、O/A),而这种方式在中国中小企业对外贸易中还不到10%,海外买家和经销商为此承受的巨大的商业压力,包括支付风险和资金压力,这与当前市场形势完全不符合,海外买家只有在价格上狠狠的打压中国产品以及抬高海外销售价格来抵御和缓解压力,而如果中国的制造企业能够使用信用保险和贸易融资等金融服务,则可以大幅度缓解当前的成本上涨以及难接订单的压力。”

银企合作有心无力“第三方”或成人之美

“把小企业融资等金融服务完全寄托在银行身上显然是不妥的。表面看来,缺少具有针对性的融资工具是中小企业贷款难的症结,但深层次原因更在

于银行中小企业信贷管理制度的落后、社会信用体系的缺失和小企业生存环境的恶劣。而在目前情况下,以银行一家之力实难有作为,亟需引入第三方根据中小企业的的经营模式,进行金融创新,开发新型的融资产品和模式。”某银行界人士强调,“第三方的作用有消除信息不对称、控制风险和提高小企业竞争力。”

这笔信用证结算的流程是这样的:日本客户在当地银行开出信用证,受益人为一达通(一达通帮助融资)——一达通垫付30%货款给明盛家具厂用于备货——明盛家具厂负责备货并制单——委托一达通报关装运发货——一达通负责审单并交单给中国银行——由中国银行审核后寄给日本客户的银行——开证行付款——一达通收到货款扣除垫付付款利息后支付给明盛家具厂。在费用结算上,一达通收取整个贸易融资金额月息1.5%的融资费,将余额返还给明盛。这实际上是明盛通过一达通间接向银行进行了信用证融资。

“贸易金融中最关键问题在于风险控制,实际上这种服务很少能落实到小企业甚至是微小企业身上。”魏强说,小企业贸易金融存在小、散、乱的问题,银行很难贴身服务,通过中介平台集约化,将无数中小企业需求打包给银行,同时利用IT平台控制企业货物、资金流向,成为银行的监控者,将贸易风险降到最低。

(赵莹)

全城热恋权威解析钻石产地 切勿盲目崇“洋”

近期,在食品行业、高档家具行业等陆续爆出伪洋品牌或洋品牌质量问题的消息。事实上,这个情况在钻石行业也普遍存在。

全城热恋董事长万子红表示,由于中国消费者群体对洋品牌和洋货的盲目青睐,加之商家利用普通消费者对钻石的一些误解大做文章,使很多消费者在购买时钻石饰品时非“南非钻”不买,并

要求商家出示钻石的产地证明等,给钻石的正常消费带来许多负面影响。南非钻石并不一定是最好的钻石,钻石价格也是由其“4C”品质分级决定的。

专家称,钻石是元素碳的纯净单质,不论是产自南非,还是来自俄罗斯、澳大利亚、博兹瓦那、纳米比亚,甚至中国的瓦房店,其组成结构都是相同的。消费

者在选购钻石的时候,应该把重点放在钻石的“4C”品质分级上,才能发现称心如意的钻石。专家最后强调,一些商家通过标识“南非钻”、“比利时钻”等,以此来提高钻石身价,误导消费者。如有商家自诩自己的钻石是“南非钻”,消费者可要求其出具相关证明,来保障自己的合法利益。

(郭雅)

手机嘉年华引爆2011沈阳国际手机博览会

2011中国(沈阳)国际手机博览会将于9月16日至18日在沈阳辽宁工业展览馆隆重举行。作为中国手机产业的一次年度盛会,本届展会将在展商结构、展区划分、展会组织等方面力求突破,以顺应国内智能手机和3G移动互联网的发展,将实景展现互联网与手机的高速融合趋势。展会中将通过举办产业峰会、手机风云榜、摄影比赛等配套活动,为展商和观众创造更多的交流与合作机会,更为鲜活地展现行业技术角度呈现沈阳手机产业的高速进步,为东北手机市场的进一

步发展创造更多可能。

本届展会上,将以举办手机领袖峰会的形式,邀请来自国家工业和信息化部、辽宁省政府、100位国内最具影响力与号召力的手机业界领袖以及国际知名企业CEO等人士出席,从行业角度探讨整个手机产业的可持续发展战略,为沈沈新区及手机产业园的发展提出规划建议和方向。展会将揭晓“中国手机风云榜颁奖盛典”的评选结果,届时,最受欢迎手机评选等多种奖项必将成为焦点。同时。为了让观

颠覆传统服务观 奥克斯空调售后服务注入品质DNA

2012新冷年刚刚开始,奥克斯就在南昌发布会中将“品质战略”提升到企业最核心的战略高度,首次开创性地提出了空调业全新的品质标准:空调品质应该包含设计研发品质、制造管理品质和售后服务品质,完全颠覆了以往谈空调品质只关注生产制造环节的原有标准。业内人士认为,奥克斯将品质DNA注入到服务中,无疑会给消费者带来更具品质的售后服务体验,同时也将给整个空调行业带来一种全新的发展思路。

打造5A服务直通车

据奥克斯空调售后服务经理刘炎军介绍,实际上,奥克斯空调多年来一直非常重视售后服务,秉持“用户在我心中,服务在我手中”的服务理念,不断健全售

后服务体系,在行业内创造性的提出了5A服务直通车体系,所谓5A服务直通车,指的是A级安心(6年包修、10年免检)、A级快速(6个24小时承诺)、A级专业(4项严格标准:安装标准、管理标准、言行标准、维修标准)、A级规范(3清洁:空调清洁、地面清洁、墙面清洁)、A级关怀(全国服务热线)。

首创电话自动报修系统

为了让品质DNA进一步融入到售后服务之中,奥克斯空调在服务层面又进行了诸多升级。奥克斯将售后电话印在了空调机身和遥控器上,消费者可以极为方便地找到电话号码。同时,奥克斯还独创性地建立了电话自动报修系统,消费者拨打了售后服务电话之后,可直接选择自助报修选项,按照提示音操

作,即可完成全部报修流程,且报修的处理情况均会以短信的形式直接发到消费者的手机上,透明化的信息让消费者放心无虞。

健康空调走下乡

为积极响应国家的家电下乡政策,奥克斯不仅为农村市场提供健康系列产品及服务,还开展“健康空调”培训活动,向空调使用并未普及的农村消费者讲授正确的空调选购及使用方法,例如:选购空调应注意哪些事项?长时间在空调房工作、学习会产生哪些危害?空调环境下出现鼻塞、头昏、打喷嚏等不良症状应该怎么处理?帮助农村消费者正确认识并健康使用空调,更直接地把健康、低碳的生活理念传达到每一个消费者。

(陈烨)

中小企业如何应对“钱荒”

今年以来,CPI指数的不断攀升使得通胀预期持续扩大,央行不得不收紧银根并通过提高存款准备金率等多种手段回收市场流动性,与此同时,银行间市场流动性也急剧收紧,部分地方商业银行甚至出现停止贷款的现象,在银根紧缩的大环境下,中小企业的资金链面临着严峻考验,这种情况甚至比2008年全球金融危机时更加严重。分析人士指出,除了现金流短缺外,企业自身资金管理体系不完善也是导致“钱荒”加剧的重要原因。

从目前来看,国内中小企业对于资金管理缺乏必要的认识,导致企业在管理体制及信息系统建设方面不能满足现代企业竞争的要求,这主要体现在以下3个方面:首先,资金使用效率不高。由于缺乏完善的资金管理体系,内部资金闲置与短缺无法调节,导致中小企业财务费用居高不下。其次,对于闲散资金缺乏有效管理。虽然银行存款会带来一定的收益,但是,货币贬值的速度可能会超过其存款利率,从另外一个方面来讲,企业所持资金面临贬值的风险。再次,缺乏统一的财务资金调控制度。由于企业内部信息不顺畅,导致企业的决策者难以及时、准确、全面的掌握各分公司的资金信息,无法实施有效地管理、监督及控制。企业所处宏观和微观环境的持续变化,促使企业必须通过技术手段实现管理转型,除了基本的账实相符外,企业的财务管理还需要考虑到风险控制、投融资管理、盈利能力等多方面的要素。正是由于中小企业在资金管理方面的缺失,使其成为阻碍企业可持续发展的关键要素,面临更加严峻的金融环境。

(杨欢)

美国留学可多渠道入读名校

鲲鹏(丰禾)留学中心由业内一流的留学精英组成,每位专家拥有成百上千的成功案例,尤其擅长美国和加拿大的高端留学申请,不但从业经验丰富,责任心强,业务水平高,而且擅长解决留学签证中的疑难问题。

鲲鹏(丰禾)留学中心从众多成功案例中归纳总结出入读美国名校的几种途径:一、做好充分准备,完整展现自己闪光点,直接申请名校。二、美国名校的有条件录取,良好的缓冲与过渡。三、先选择学费低廉的社区学院,两年后转入美国名校。

鲲鹏(丰禾)留学中心拥有业内一流的

留学专家,尤其在美国和加拿大一流名校的申请上经验非常丰富,擅长高端留学申请。无论是顾问还是文案专家,他们都具有很强的责任心和极高的业务水平,解决过众多疑难案例,每位专家都拥有成百上千名学生的成功案例,严谨的工作风格和处处替学生着想的态度,赢得了众多客户的好评和称赞。鲲鹏全力打造行业内的全明星队伍,提供超值一流的VIP服务,让大家用最短的时间、最便捷的方式、最安全的途径成功取得签证,为留学申请的顺利通过保驾护航。

(彭玉)

弘毅携手好帮手 共创汽车电子新时代

近日,中国最大的股权投资机构——弘毅投资2011年会在上海召开。在今年的年会上,弘毅投资为其优质合作伙伴颁发了“弘毅企业家奖”,位于广东佛山的好帮手电子领导管理团队集体获奖,更是引人注目。

据iSuppli预测,2012年,中国汽车电子销售额将从2009年的160亿美元增长到206亿美元,届时,中国将超过美国成为全球第一大汽车电子市场。弘毅投资早就发现了中国汽车电子市场的巨大潜力,并开始积极寻找行业中具备领袖型和极具发展潜力双重特点的合作伙伴——中国汽车电子第一品牌好帮手电子进行合作。成立于1998年,致力于成为中国“博世”的好帮手电子一直专注于汽车前后装市场,打造汽车电子集成产业链。目前,好帮手电子已经建设成为拥有专业研发团队,6家子公司及汽车电子产业基地、汽车电子创意产业园,分支机构遍布全球,年产值近30亿元的专业化企业。旗下“卡仕达”、“科骏达”等品牌也成为众多消费者喜爱的汽车电子品牌,市场份额一直处于领先地位。

经过几年的接洽,今年年初完成一期注资2.17亿元,弘毅投资对于中国汽车电子行业发展前景以及广东好帮手电子的发展潜力充满信心。弘毅投资相关负责人表示,好帮手电子管理团队不仅对行业和企业的发展有着独到、深刻的见解,而且通过不断学习,能够将最新技术迅速转化成企业生产力,未来发展的前景值得期待。“我们会全力巩固好帮手电子在行业内的领先地位,最终实现社会、企业和投资者多方共赢。”好帮手电子总裁罗大军表示,在资金之外,弘毅还为好帮手电子带来与国际接轨的管理思维和体系,协助好帮手电子拓宽和强化了上下游产业链建设,造就可持续发展的核心竞争力。在双方的亲密合作下,好帮手电子将进一步推动国际化和集团化发展战略,更加高效地参与全球竞争。对此,有业内专家指出,在行业趋势整体看好的形势下,弘毅投资与好帮手电子的战略合作,为中国本土汽车电子企业的发展模式提供了样板,有望推动中国汽车电子行业的整体发展。

(李小楚)

中乌农业合作前景广阔

由乌克兰农业部主办,乌驻华使馆和乌克兰农业发展有限公司承办的答谢酒会日前在乌克兰驻华大使馆举行。与会的乌中政府部门和企业代表,就乌克兰农业优势、双方合作前景以及其他问题进行了细致的交流。

乌克兰农业政策与粮食部部长普里夏日纽克(M.Pryshazhnik)接受记者采访时表示,同为世界农业大国,中国和乌克兰双方充分认识到乌克兰丰富的粮食产出和农业生产的巨大发展潜力,而中国在农业技术、资金和市场方面具有优势,两国农业发展具有很大的互补性,开展互利互惠的战略合作有着广阔的前景。

乌驻华科斯基科大使认为,中国国家主席胡锦涛今年6月对乌克兰的成功访问,全面提升了乌中关系,确定了农业是乌中合作的重点领域。乌中源远流长的友好合作以及双边关系的稳固发展,为两国包括农业的各领域合作奠定了基石。欧亚两大农业大国的战略合作,将对地区和世界的粮食安全产生积极影响。乌克兰是欧洲乃至世界的粮食及部分农产品主要出口国。乌克兰农业政策与

粮食部部长普里夏日纽克访华期间,由乌克兰政府主导成立的大型农业企业乌克兰国家食品与粮食公司(State Food and Grain Corporation of the Ukraine,简称GCU)尤为引人注目。该公司根据政府的授权,承担主持国有农业资产优化重组的重任。在GCU召开的乌克兰农业项目推介会上,包括中粮集团和中国供销集团在内的30多家中国农业及相关领域知名企业到场。GCU公司在会上推出了雄心勃勃的农业发展计划,希望能够在乌克兰找到全方位立体合作的战略合作伙伴。

在代表团访问期间,企业平台发挥了重要的推动作用,这成为两国农业合作中的亮点和特色。以对接乌中双方合作伙伴为已任的乌克兰农业发展有限公司,为双方搭建起精准高效的沟通平台,有力促进了一系列合作意向的达成。未来,随着合作计划的推进,乌克兰农业发展有限公司还将继续承担起乌中农业领域的定向合作洽谈对接,以及系列项目的沟通及落实工作。乌克兰农业发展有限公司宣布,将于今年9月组织中乌代表团,赴乌克兰进行实地考察。(兰娟)