



金帝巧克力4连亏 卖厂还是转代工



中粮上市公司中国食品半年度报告显示,截至2015年,金帝所在的休闲食品板块是唯一下滑的板块——其上半年贡献营收1.98亿元,销售额同比下滑9%,仅占整个中国食品集团板块1.3%。与不断上涨的饮料、酒品、厨房食品等同门业务相比,这样的成绩可谓糟糕。

记者注意到,休闲食品板块包含金帝、美滋两大糖果品牌,持有人均为中粮金帝。但从2011年开始,该板块连续“4连亏”,截至2014年共亏损4.5亿元,直到今年上半年仍然没有任何好转迹象,按照金帝2500万美元注册资金折算,相当于其在4年内亏掉2.8个工厂。

同时,金帝在中粮内部的利润率持续负数,其为中粮贡献的营收也由高峰期的3.1%一路下滑至1.3%。

长期被边缘化还要逆向输血

金帝一位中层人士向记者透露,由于销售终端市场和渠道的逐渐萎缩,金帝原本庞大的工厂里多条生产线处于闲置状态。

金帝食品华东区一位负责人还称,2012年,中国食品在对营销渠道进行多次调整后,原金帝的营销模式出现了明显问题:原有大区销售团队仅负责金帝巧克力单品类的销售,但改革后团队除巧克力单品外,还要承担起中粮旗下酒、粮油的铺货跟营销,不少人选择离开。“这种跨行业的营销,很大精力倾斜向粮油、酒类销售,巧克力不像以前受到重视。”

“金帝在中粮内部长期处于边缘化地位,获得的营销、渠道等资源配套也最差。”中国食品商务研究院研究员朱丹蓬认为,金帝的收入贡献率连年下滑,在中粮集团内部获得的支持相对薄弱,集团也不会输出太多资源去重新激活表现差劲的金帝食品,“反过来金帝还要为中粮旗下的饮料、酒品输血,贡献渠道营销资源,长期以来形成恶性循环。”

转型卖地悬而未决

与持续亏损、被边缘化相比,外界传出的

金帝卖厂则是个更糟糕的消息。据多家媒体报道,金帝深圳工厂已进入出售流程,其收购方指向中粮集团旗下房地产开发板块的大悦城。更有报道称其已开始剥离工作,未来中粮金帝食品有限公司所在的深圳工厂将全部搬迁,工厂所在地有望开发成大悦城商业综合体。

全国企业信用信息网信息显示,金帝工厂位于深圳市北环路梅林工业区梅秀路1号,处于梅林工业区板块。但记者近日在中国土地网、深圳市规划和国土资源委员会网站上查询发现,金帝所在工厂的地块并没有相关的资产转让成交信息,也并未被纳入进2014-2015年城市单元(工业改商用)更新改造计划之中。这也意味着,金帝工厂所在的地段尚未进行实质性启动。

对中粮而言,将以金帝为代表的拖后腿的板块转让给大悦城,盘活商业地产变现,是一笔划算的交易。但在金帝内部,长期以来还有着另一种考虑。

记者在金帝一份内部文件上看到,2014年4月,金帝对工厂组织架构进行了大幅度调整,取消生产质量中心、计划储运中心等核心部门,同时增设B2B业务部,其职责是“探索确定”金帝工厂B2B业务的发展模式,并具体落地实施B2B业务方案。

这个被金帝内部寄予厚望的B2B业务,正是代加工模式的转型。金帝一位中层人士透露,从今年年初开始,工厂方面开始频繁和外资食品巨头接触,寻求来料代加工的合作模式,希望“多元化发展,早日盘活生产线盈利”。

金帝也对外释放出寻求合作的信号。在金帝内部刊出的一条消息称,今年5月底,亿滋亚太区原料采购负责人曾带团到金帝工厂,参观检测中心、技术中心和材料仓库,就B2B业务合作双方进行了深度沟通并规划了业务合作方向。“亿滋找到了金帝工厂B2B业务在亿滋亚太区域全面拓展的机会点,双方希望在多产品、多领域展开广泛合作。”(任敏)

财经动态

葛洲坝中标170亿元重大合同

中国葛洲坝集团公司日前宣布,公司于12月28日收到西安市临潼区秦汉大道建设有限公司发来的《成交通知书》,公司中标秦汉大道临潼段(东段)、骊渭路及周边配套工程、控制区内的拆迁安置及土地一级开发项目,项目中标金额为170亿元。

根据公告,上述项目工期分别为:西安市秦汉大道临潼段(东段)工程项目、西安市临潼区骊渭路市政工程项目建设工期约2年;秦汉大道临潼段(东段)沿线拆迁安置区项目建设工期约3年;控制区内土地一级开发项目建设工期约5年;项目采用投融资+设计施工总承包+政府付费的模式,总体一次性招标,按单项工程分步实施和分期付款。

东方园林中标11.5亿元生态综合治理PPP项目

东方园林产业集团日前宣布,公司于近日收到齐河县住房和城乡建设局(招标人)发来的《成交通知书》,确认公司为齐河县生态综合治理PPP项目的中标人。项目位于山东省德州市齐河县,项目计划投资额约为11.50亿元,占公司2014年度营业收入的24.57%。

根据公告,该项目包含4个子项目,包括齐河晏城街道原大魏村废弃村址生态改造工程、群众文化活动中心、高新区国道309以南区域涉水项目及齐鲁高新区科技孵化器项目。项目合作期限10年,其中建设期2年,运营期8年。公司表示,该项目签订正式合同并顺利实施后,将对公司2016年度及以后年度的经营业绩产生积极的影响,同时将为公司后续PPP项目的开拓和合作提供更多的经验。

许家印施展资本腾挪财技 恒大地产王国版图疯狂扩张

临近岁末,恒大地产董事局主席许家印今年以来“一手圈钱、一手圈地”的战略思路已被他演绎到极致。

该集团日前接连发布的3条公告显示,恒大从香港富豪郑裕彤旗下的新世界发展和周大福两家公司旗下子公司分别签订多笔转让协议,以总计高达204亿元的代价,接盘位于北京、上海、青岛、成都、贵阳的多个地产项目。

这是恒大今年第N次从香港富豪手中接盘内地资产,涉及在港上市公司包括信和置业、华人置业及中渝置地等,所动用资金粗略统计高达约600亿元。

几乎在同一时间,以郑裕彤为代表的几大富豪,又反过来认购恒大地产发行的15亿美元永续债券。若干交叉的买卖,使得看淡内地楼市或陷入经营困境的港资富豪得以从直接的地产运营业务中轻松抽身,通过持有恒大债券获得固定回报;而恒大则借机跑马圈地扩大旗下地产版图,大有向行业老大逼宫之势。

(本报综合报道)

新官上任头把火

泸州老窖突发“涨价令”

近日,泸州老窖博大酒类产品公司对旗下众品牌运营商连续下发内部红头文件,称上调其产品价格,并要求经销商对下游各级分销商和分销渠道产品价格作相应比例上调。

2016年元旦、春节将近,各品牌酒企是否会赶在节日“高歌一曲”,齐声涨价?业内人士表示:“节前涨价已成常态,除2012、2013年处于观望状态,现今每到节前,酒价几乎都会有所调整。”

泸州老窖本次上调价格产品包括头曲红色经典V10铁盒、V12,购货价格上调10%;经典贰曲酒传统酿造66、88、99,购货价格上调5%;头曲红色经典珍藏,购货价格在公司统一标准初始价格基础上上调10%。

记者查阅资料发现,上月底,泸州老窖发布《关于泸州头曲产品市场治理的十条意见》,宣布上调泸州老窖头曲系列产品,上调幅度为20%;本月1号,精品头曲、老头曲、六年头等也进行相应提价。短短两月,泸州老窖动作频频,奏起节前涨价曲。

“新官上任三把火,集团原总裁张良接任董事长,肯定会有大动作,包括公司战略和产品的调整等。”《国家名酒评论》杂志社社长孙延元认为,泸州老窖此番涨价与人事变动有关。

本月4日,泸州老窖下发通知,暂停向各合作电商平台供应主序列产品;日前,泸州老窖发文明确“严禁部分专卖店客户将泸州老窖系列酒用于置换、抵押、抵债,以此避免市场出现低价抛货及窜货现象。”

一系列强硬动作背后,关乎到泸州老窖的战略定位。今年8月,泸州老窖曾发布《关于泸州老窖品牌战略调整的通知》,不仅对带有“泸州老窖”

(头曲、二曲除外)字样品系产品的价格进行了调整,还对接下来的“大单品”理念及“国窖”、“泸州老窖”为主力品牌的“双品牌塑造”战略管理等进行具体规定。

孙延元向记者透露,泸州老窖过去因采用业外人士运作产品的特殊商业模式,导致产品线规划混乱,并引发较为严重的置换、抵押行为;几千个大大小小的品牌搞到消费者一头雾水,新上任班子确实应该好好梳理品牌,走“大单品”路线。

在2015年终,几大酒企纷纷提出涨价计划,主要是基于2015年全年任务完成后的信心。根据18家白酒上市公司的前三季度财报,12家企业实现了营收和净利润增长,其中2014年同期亏损严重的酒鬼酒和水井坊在第三季度也扭亏为盈。

(庞倩影 顾嘉诚)

顺丰不顺申通不通 为啥

从气温上看,今年的冬天其实并不太冷。但是,快递行业却有一种要“过冬”的感觉。因为几乎在同一时间段,快递行业两大巨头顺丰和申通都遇到了麻烦。

可是,从中国物流行业以及网购的发展看,快递行业和网购应该是一片欣欣向荣才对。

近日国家邮政局发布数据,2015年1月至11月,全国快递服务企业业务量累计完成182.5亿件,同比增长48.1%,业务收入累计完成2456.2亿元,同比增长34.9%。预计整个2015年,中国快递业务量将突破206亿件,继续稳居世界第一。

2015年12月27日,全国商务工作会议提供的数据显示,2015年网络零售额预计达到4万亿元,位居世界第一。

两项数据显,国内网购和快递服务都很火爆。可为何,快递企业却给我们一种冰火两重天的感觉呢?

尽管网购火爆,尽管快件总量增长,但快递行业前景并不乐观。尤其是部分快递企业的前景不妙。

原因之一:快递平均单价降低,快递企业面临盈利压力。我们看一个份国金证券2015年12月28日发布的数据:2015年1-11月,全国规模以上快递业务量累计完成182.5亿件,同比增长48.1%,业务收入累计完成2456.2



流网络体系。”

如此看,快递企业既面临同行竞争的“内忧”,又面临电商自建物流冲击的“外患”,怎么能不难?

原因之三:快递思维的转变,互联网企业开始与快递企业合作,不能转型、不能“傍大款”的企业面临危机。

综合以上两点,目前的形势下,传统的快递思维肯定行不通了,互联网思维下的快递转型势在必行。大数据的运用,冷链、仓储与互联网的结合,这都是未来

的趋势。而目前的部分快递企业,脑筋好像还没有转过弯来。

而与此同时,互联网企业纷纷入股快递企业,给那些没有被纳入势力范围的快递企业造成巨大的压力。

财大气粗的互联网大鳄来了,那没有纳入互联网大鳄版图的快递企业,没有转换思维的快递企业,自然就面临困难了。

顺丰不顺心,申通不通畅,快递行业真的要过冬了。确切地说,是部分快递企业真的要过冬了。(钟营)

互联网金融可解小微企业资金之渴

自互联网金融元年2013年开始,互联网金融在近两年里始终保持着爆发式增长趋势,特别是P2P的高收益与高风险更是牵动千万人的心。到今年11月底,全国共有平台企业3769家,累计融资额达12314.73亿元,但问题平台数也高达1157家,涉及投资人15.7万人,投资金额82.7亿元,加上最近累计融资额高达728亿元的e租宝事件不断发酵,在主张和看淡互联网金融两大阵营争论过程中,更多的人看淡互联网金融,尤其是P2P行业,互联网金融与实体经济关系话题再次被推至风口浪尖。

在江苏省互联网金融协会秘书长、南京财经大学中国区域金融研究中心首席研究员陆岷峰看来,互联网金融提振实体经济必须且可行,互联网金融将是小微企业的资金主要集成供应方。

陆岷峰基于30年商业银行高管从业经验,从四个层次论证了他的观点:

其一,资金仍是绑缚小微企业快速成长的裹脚布。当前的实体经济持续处于疲软状态,“十三五”战略目标实现依赖于实体经济成长,而实体经济重要关联指标中低速增长将成为新常态。

其二,传统金融彻底解决小微企业融资困境既有制度难关更有技术

难题。一方面,小微企业贷款难与商业银行难贷款一对矛盾长期存在。另一方面,小微企业贷款的成本高、风险大、管理难,特别是银行与小微企业的信息无法对称,导致传统金融机构与小微企业貌合神离,难以从根本上解决融资困境。

其三,互联网金融将成为小微企业资金供给集成供应方。互联网金融既有债权融资,也有股权融资,包含P2P、众筹等多种融资模式,能够给小微企业提供种子期—初创期—成长期—扩张期的全流程、全方位融资服务,最主要的大数据建设,解开了P2P与小微企业融资难的死扣,最终将可成为真正意义上的小微企业资金集成供应方。

其四,全面实现互联网金融驱动小微企业发展需要同时开启四大动力源。一是政府出台政策推动;加大扶持互联网企业优惠政策力度,实施大数据国家战略,建立健全征信分享政策、行业环境打造政策。二是互联网金融企业内在驱动:坚持规范经营、规模效应、规避风险、规范发展。三是小微企业创新驱动:明确市场定位,完善财务体系,提高信息规范透明,加强技术创新能力。四是外部环境建设发动:社会服务机构创新主动、改善舆论环境、法律环境,给予支持、理解与包容。(杨亮)

第二届廉政行为理论论坛暨廉政文化展映式在京举行

本报讯(记者 季春红)近日,由中国行为法学会廉政行为研究会组织举办的第二届廉政行为理论论坛在京召开。

论坛由国防大学宣传部原部长、中国行为法学会廉政行为研究会副会长郝广保主持。中纪委副书记张军、中国行为法学会会长江必新作重要讲话。

会上,与会嘉宾和专家分别就《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》的理解和“四个全面”战略布局下的反腐倡廉,从党的组织建设、作风建设、纪律建设、依法依规治党、政治生态建设、意识形态建设、反腐败斗争与国家安全的关系、权力运行监督机制等不同的角度作了精辟阐述。

大家一致认为,党的十八大以来,以习近平同志为总书记的党中央加大反腐力度,取得了阶段性成果,深得党心、军心、民心。只要全党认真贯彻党的十八大五中全会精神,把思想统一到全会精神上来,坚持全面从严治党、依规治党,深入推进党风廉政建设和反腐败斗争,深入反腐败斗争成果,健全改进作风长效机制,着力构建不敢腐、不能腐、不想腐的体制机制,着力解决一些干部不作为、乱作为等问题,积极营造风清气正的政治生态,保持敢于担当、奋发有为的精神状态,就能实现干部清正、政府清廉、政治清明,为经济社会发展提供坚强政治保证。

书名:《智能制造:未来工业模式和业态的颠覆与重构》

内容推荐:智能制造已经成为全球经济增长的新热点,如何通过智能制造商业模式的竞争成为全球工业的领跑者?如何通过流程创新增加产品的附加值,形成强有力的核心竞争力?如何实现智能制造条件下的经济转型?如何利用互联网、物联网、大数据等进行市场态势的观察和判断?这些对于面临工业转型升级的智能制造企业来说至关重要。本书从大量的企业实践案例入手,对这几个问题进行解读,通过分析制造业所面临的挑战和机遇,以期建立智能制造环境下的新商业模式和新价值生态链。

作者简介:奥拓·布劳克曼(Otto Brauckmann),多年来,在多家制造业企业从事制造执行系统的引进、安装及咨询工作。作为资深的商业模式和先进制造业技术领域的权威,他以独特的经济视角和对制造业市场进行深入研究分析,对未来制造业的商业模式和行业经济趋势作出了市场预测。

