

产经资讯

北大医学部携手方正集团 共创社会办医典范模式

本报讯 近日,方正集团与北京大学医学部在京签署战略合作协议,双方将在学科建设、人才引进、人员培养、学术交流、医疗管理、品牌联合等各个方面展开深度合作。

 方正集团董事长魏新表示,与北大医学部战略合作协议的签署,是方正集团发展史上的又一个里程碑,标志着今后方正集团旗下医疗医药产业的发展,将更加紧密依托北大医学部;方正集团也将为北大医学部提供教学、实习和科研平台,实现共同发展。

 众所周知,医疗医药产业是人才门槛较高的产业,目前人才缺乏是阻碍社会资本办医发展的重要原因之一。北大医学部拥有百年历史,培养了大批国际、国内知名医学教育、研究、临床方面的专家。今后,北大医学部的人才资源将为方正集团医疗医药产业的发展提供充足的人才保障,并为北大国际医院集团人才引进、人才培养提供支持。

 另外,北大医学部还是我国最重要的医学创新研究基地之一,拥有诸多在全国处于顶尖水平的医疗技术和完善的科研体系。方正集团与北大医学部合作后,旗下的北大国际医院将纳入北大医学部附属医院管理序列。借助医教研平台,双方还将共同开展医学领域的科研项目合作并深化在药物研发领域的合作。

 此外,借力北大品牌、推动产业发展也是双方合作的另一核心内容,即北大医学部支持方正集团在医疗医药产业板块发展进程中使用“北医”品牌。据悉,此次双方还签署了共建北医健康产业园的协议,整合技术、资本、医药、医疗资源,建立贯穿医药科技企业研发、人才、投融资、市场拓展等环节的创新服务体系,建设国际一流的软硬件环境,探索政产学研介协同共赢的园区运营服务模式,使健康产业园成为辐射全国、具有国际影响力的医疗医药科研服务商。方正集团将支持北大医学部实现首批试点项目平台落地;北大医学部将与方正集团共同建设综合性的医药研发技术平台及医药科研服务体系,为聚集并孵化出一批优质医药产品及企业构建技术和人才基础。双方还将联合申报国家级重点(工程)实验室和重大科研项目,联合开展若干研发项目,共同打造北医健康产业园品牌。(徐 森)

河北柏乡依托汉牡丹 发展花卉种植与旅游产业

本报讯 日前,第二届中国汉牡丹文化节在河北柏乡县拉开帷幕。占地500余亩的柏乡汉牡丹园9大色系上千个品种的牡丹娇艳盛开,全国各地数以万计的游客纷至沓来,赏牡丹、看美景、品文化。

 据了解,在柏乡生长、具有2000余年历史的汉牡丹为中国最古老的牡丹品种之一,被誉为“世界牡丹的活化石”,柏乡县也被中国民间文艺家协会命名为“中国牡丹文化之乡”。柏乡县依托汉牡丹大力发展牡丹栽培种植和旅游文化产业,并于去年创办“中国汉牡丹文化节”。牡丹节期间,吸引了近20万名全国各地游客前来观花旅游,全县创造旅游收入2000多万元,为当地农民创造了数千个就业岗位,带动了全县农业的产业结构调整 and 农民的增收致富。由汉牡丹带动起来的花卉种植和旅游产业,已成为柏乡县带动全县经济发展的支柱产业之一。同时,牡丹节的成功举办也大大提升了柏乡县的知名度,吸引了来自全国各地的众多投资客商前来柏乡投资兴业。今年牡丹节期间,有16个投资项目落户柏乡,总投资额达55亿元。(王革新)

专利拍卖招商公告

 受权利所有人委托,北京金槌宝成国际拍卖有限公司将对下述专利权进行拍卖,欢迎报名参与竞买。详情可查阅我公司网站 www.jcbcpm.com,或致电 010-57110083 索取详细资料。

- 1.一种易于穿脱的方便裤
(ZL201120402077.8)
- 2.一种电动车充电器
(ZL201220473672.0)
- 3.新型胶合式电丝
(ZL201220154839.7)
- 4.一种多功能无尘烧烤炉
(ZL201220482830.9)
- 5.一种治疗中医胸痹心痛的药物
(201210623222.2)
- 6.一种带袋子的鞋子
(ZL201220291363.1)
- 7.阳台箱体式真空管太阳能装置
(ZL201220283311.x)
- 8.阳台座式平板太阳能装置
(ZL201220283312.4)

产经聚焦

高端白酒库存高企 营销体系面临挑战

 在白酒销售淡季的5月,高企的库存越发成为困扰高端白酒经销商的顽疾。

 “降价能抛货都是幸运的,更大的苦恼在于过去的库存卖不完,还得执行合同中每月新增的压货任务。”快速跨入百亿俱乐部的郎酒集团的一位经销商表示,受困于旧疾未去新病又来的还包括洋河经销商,“很多经销商的库存足够消化3年的,已经不能承受酒厂保业绩的压货催命符。”

 与库存高企相对应的是,高端白酒的价格已经在2013年销售淡季接近崩溃。“53度飞天茅台在部分经销商手中的批量出货价已经降到每瓶800元,52度五粮液降到每瓶780元,而10年红花郎的出货价甚至跌至每瓶300多元。”重庆一位同时代理了上述多款高端白酒的经销商冯松宇告诉记者,销售遇困、价格狂跌的后果就是,经销商的货卖不出去,酒厂的货价格压不下来,高端白酒的经销渠道布局或许将在今明两年进行一场大洗牌。

 每年3到7月均为白酒销售淡季,而今年的淡季格外明显。

 “签好的合同执行不下去。”一位高端白酒销售总经理告诉记者,去年每月回款几千万元,从今年3月份开始,每月回款仅有一两百万元。

 贵州茅台一季报披露的信息显示,公司的预收款从年初的50.91亿元,下降为期末的

北京欢乐谷母亲节系列活动受到欢迎

本报讯 北京欢乐谷在上周末的母亲节推出了一系列感恩母爱活动,受到游客的良好评价。北京欢乐谷携手《京华时报》打造感恩母亲节观《金面王朝》活动,转发活动微博并@ 三名好友,即有机会赢取太太口服液礼盒,关注北京欢乐谷官方微信,同样有好礼赠送。

 据了解,5月12日母亲节当天,在北京欢乐谷的欢乐舞台,举办了“感恩母亲节 大声说出爱”主题活动,邀请现场游客上台表

达对母亲的深情,大声喊出对妈妈的爱,现场音量最高的前三名游客,获得北京欢乐谷门票、《金面王朝》演出门票、北京欢乐谷公仔及太太口服液礼盒等惊喜大礼。凭借一首《找个好人就嫁了吧》被人们所熟知的北京欢乐谷明星俱乐部成员刘思伟也来助阵母亲节感恩音乐分享会,为母爱唱响赞歌。

 在音乐和鲜花的海洋中,游客充分感受到了浓浓母爱与亲情。(成 岚)

 28.67亿元,降幅超过40%;五粮液一季度营收在3年后再现个位数增长后,一季度末预收款比期初下降了26.04亿元,降幅超过4成;洋河股份预收款也比年初下降了43.41%。

 酒厂预收款的大幅下滑也直接反映了白酒压货式营销的“副作用”。

 “对经销商而言,除了过去的存货卖不完,还有个更大的苦恼,就是每个月厂家新的计划配额都会如期而至。”冯松宇透露,按照合同,他们每个月的销售任务是50多万元。尽管最近一个多月只销出去8件酒,但是到了月底,还是不得不往厂家打货款,厂家随即发新货。“如果不执行合同,那么厂家将取消经销资格,一旦市场回暖,经销商就失去了再赚钱的机会,现在的情况是经销商不赚钱也要拼命卖货保证资金能流动。”

 据1919酒类直供董事长杨陵江透露,在酒厂依然执行的计划配额制下,一般经销商打款之后,厂家会在约4个月后发出该期款项对应的货,因此,遇到市场萎缩时,经销商们还在销售几个月前的计划配额,否则将会加剧库存压力。

 “经销商的库存之困归根究底就是厂家对市场信息失灵,导致供求失衡。”白酒知名营销专家肖竹青表示,计划配额渠道模式要求经销商无论市场好坏都必须按照事先约定的合同执行计划,这种模式在现在的市场

 达对母亲的深情,大声喊出对妈妈的爱,现场音量最高的前三名游客,获得北京欢乐谷门票、《金面王朝》演出门票、北京欢乐谷公仔及太太口服液礼盒等惊喜大礼。凭借一首《找个好人就嫁了吧》被人们所熟知的北京欢乐谷明星俱乐部成员刘思伟也来助阵母亲节感恩音乐分享会,为母爱唱响赞歌。在音乐和鲜花的海洋中,游客充分感受到了浓浓母爱与亲情。(成 岚)

华泰汽车加快部署海外战略

本报讯 华泰汽车在与伊朗赛帕汽车集团签署合作框架协议之后不久,国际领先的乘用车柴油机制造商意大利VM公司及世界顶尖AT自动变速器制造商德国ZF等公司的高层又高调亮相2013年上海车展华泰汽车展台,引发在场媒体的关注。这预示着华泰汽车的国际化合作进程始终没有停歇,而且华泰汽车的海外市场发展步伐也在近两年明显加快。

 据了解,华泰汽车在深耕国内市场的同时,在海外市场方面也加快了推进步伐。华泰已经与伊朗赛帕签署了“在研发、制造、销售服务、品牌等各个方面建立全面战略合作关系”的框架协议,即将在整车及零部件新品开发上展开全面合作。整车销售和散件组装项目也实现了新的突破,华泰汽车已经在伊拉克、迪拜建立了华泰4S旗舰店,并已经在朝鲜、伊拉克、黎巴嫩、叙利亚等国建立了经销网络。(雪 真)

长城经典系列上市 为消费者创造品质生活



 “行业呼唤经典,消费者需要经典。”如今,葡萄酒已经成为风行世界的潮流饮品,作为一个新兴的葡萄酒大国,消费者迫切期待具有可信赖大品牌之精髓、深厚底蕴和独特风格的历久弥新经典之作。2013年,长城葡萄酒先后在北京、上海、广州、成都四大城市举办“长城经典系列”新品上市发布会。

 长城经典系列以中国葡萄酒市场百元以下主流价位段为市场目标,推出“金标、银标、红标、绿标”四款产品,精选最经典的葡萄品种,传承中国第一支干型葡萄酒的醇正血统,与现代工艺完美融合,是长城历经30年沉淀之扛鼎力作。

欲执百元葡萄酒龙头 长城葡萄酒经典系列荣耀上市

 2012年,中国葡萄酒行业产量138.16万千升,同比增长16.9%,这一年中国市场共消费19亿瓶葡萄酒,人均达到1.06升。在中国葡萄酒消费结构中,100元以上的葡萄酒产品占据了70%以上的市场份额,品牌

品类繁多,产品品质鱼龙混杂。

 1979年,长城葡萄酒建立最早的葡萄酒酒庄,酿造出中国第一瓶干白葡萄酒。之后,又相继酿造出中国第一瓶干红葡萄酒、中国第一瓶传统法起泡葡萄酒,传承了长城基因的经典系列,采用上等的葡萄为原料,经过先进的工艺精心酿制而成。

经典葡萄品种万年经典产区 专业团队酿造长城经典之作

 长城经典系列产自有300多年葡萄栽培历史、素有“花果之乡”美称的昌黎,具有独特的区域性特点,日照、降雨量、昼夜温差、无霜期等都与法国的葡萄酒产地波尔多极为相近。

 今天,长城葡萄酒已经形成全面覆盖高端、中高端以及大众的多元化产品组合,即包括全球酒庄群、小产区酒、大产区酒以及佐餐酒的产品矩阵。连续多年市场占有率第一,产品还相继在巴黎、布鲁塞尔、伦敦等多个国际专业评酒会上捧得最高奖。(舒 畅)

 情况下急需调整。

 高端白酒的动销难题还将直接触动其计划配额的“合同”关系,白酒动销矩阵正在产生一场更接近市场的变化。在知名白酒营销专家铁犁看来,指导厂家生产的风向标是厂家的发货量,而非市场的销售量,因此,经销商的层层囤货突然遭遇市场萎缩之后,便将计划配额渠道模式的“副作用”放大,酿成库存苦果。

 如何根治因压货制造的高增长后遗症?白酒经销商显然早已开始行动。

 “从去年年底开始,我们就基本不从厂家进货,转而从急于处理库存的经销商手里进货,这样既可以保持价格优势,又不至于形成新的库存。”一家知名酒类销售连锁机构的负责人表示,这样的结果将导致高端白酒经销商由酒厂垂直分销的模式转变为多元分销模式相结合。

全球医药贸易额飙升 药企外贸机遇尽在CPhI中国展

本报讯 在全球医药市场格局变化和我国医药内需发展强劲等内外因素的共同作用下,预计今年我国医药进出口贸易额增长幅度将较去年有大幅度增长。在高速增长的同时,中国药企将在特色原料药、生物制药的发展中寻求到新的发展机遇。CPhI China顺势而为,作为出口导向型的展会,无疑为广大制药企业提供了进一步开拓国际市场的绝佳机会。

 6月25日至27日,由中国医药保健品进出口商会和欧洲博闻展览咨询有限公司主办、上海博华国际展览有限公司协办的第十三届世界制药原料中国展(CPhI China 2013),2013世界合同定制服务中国展(ICSE China 2013),2013世界制药机械、包装设备与材料中国展(P-MEC,LABWorld

产经观察

 尽管这样,高端白酒的经销商还会面临部分经销商为了快速回款直接通过电商做低价促销。“现在的仗是越打越乱了。”上述酒类销售机构负责人说。

 据了解,今年年初,郎酒集团曾在其内部会议上宣布2013年战略布局:将变革“事业部+办事处”的“矩阵式营销组织结构”,提出以5大事业部为主体的“准公司制运营模式”新营销方式,即将公司业务分为红花郎、新郎酒、郎牌特曲、老郎酒、流通等5大事业部独立运作,各事业部独立运行、独立管理,全权负责相应品牌的市场运行管理。

 然而在变革尚未取得成功之前,高端白酒的酒厂不得不面对一场可能导致渠道崩盘的危机。白酒营销专家赵军表示,打款压货维持白酒高增长的方式已经过时了,能否即时疏导渠道,维系价格体系将是高端白酒能否维持其江湖地位的关键。(张 明)

 & Innopack China 2013),2013亚洲食品配料、天然原料、健康原料展览会(Fia, Ni & Hi China 2013)将在上海浦东新国际博览中心举办。届时,展会将汇集医药市场最前沿的信息,为来自20多个国家的2500余家参展商、4万余名专业采购商,呈现一个全方位、一站式的制药工业贸易平台。

 作为居亚洲地区规模和层次之首的国际性医药展会,世界制药原料中国展(CPhI, ICSE & BioPh China)举办至今已有十三载,2013年更是被商务部评选为引导支持展会,在2013年医药行业发展势头良好的大背景下,世界制药原料中国展将承载更多业内人士的期望,为促进中国制药行业的对内对外贸易、提升中国制药企业的品牌形象发挥应有的作用。(靳晓楠)

企业动态

宝德推出E5-2400系列双路云服务器

本报讯 近日,宝德推出两款基于英特尔至强处理器E5-2400的服务器新品,分别是双路八核云服务器PR1410R和PR2410R,填补了宝德产品线的空白。其中,宝德服务器PR2410R采用2U标准机箱设计,其两颗4核至8核英特尔至强E5-2400系列处理器,可提供强大的计算能力,帮助用户应对较重的计算压力。该款服务器具有8个内存DIMM槽,最大支持256G1600MHz/DDR3。另外,该产品全面支持SATA3,6Gb,可显著增强I/O性能和可选配

的RAID 5数据保护功能。支持数据直接传输技术,可快速将数据从存储设备直接传输至高速缓存,功耗更低,可靠性更高。

 宝德服务器PR2410R定位于云服务器,通过英特尔可信执行技术为虚拟和云环境提供可靠保护,主要面向有明确专业需求的领域,比如存储应用或者高密度计算应用,高集成度的设计在有限空间内带来强劲的性能表现足以支撑关键任务的运行,满足资源密集型应用的需要,以及客户的各种定制化需求。(海 青)

索尼5年来首次扭亏 2012财年净利430亿日元

本报讯 据索尼近日发布的财报,截至2013年3月31日的2012财年,索尼公司销售收入同比上升4.7%,为68009亿日元(约723亿美元)。营业利润方面,与上一财年亏损673亿日元相比,索尼2012财年盈利2301亿日元(约24.5亿美元)。索尼2012财年实现了430亿日元(约4.58亿美元)净利润,而上年净亏4567亿日元。这受益于日元贬值、业务调整和固定资产出售,但索尼盈利的可持续性仍需观察。

 从各业务板块来看,索尼移动成为索尼全资子公司后,随着智能手机销量大涨,移动产品及通信业务(包括手机、笔记本电脑和平板电脑)已成为索尼最大的业务,2012财年收入同比增长102%,达12576亿日元。金融业务的收入也同比增长15.6%,为10077亿日元。

 索尼的其他业务则出现收入下降。影像产品及解决方案业务,受数码相机收入减少影响,收入同比下降4.1%至7304亿日元;部件业务收入8486亿日元,同比下降17.3%;游戏业务收入7071亿日元,同比下降12.2%。

 值得关注的是,索尼家庭娱乐和音频业务2012财年收入9948亿日元,同比下降22.5%,主要原因是液晶电视销售台数下降。但与此同时,2012财年索尼电视业务的亏损额比上一财年减少三分之二,为696亿日元。

 索尼预计,2013财年索尼的销售收入将增长10.3%,达75000亿日元;营业利润2300亿日元,净利润500亿日元。

 对于索尼如何实现盈利的可持续性,索尼(中国)有关人士向记者表示,平井一夫上任后致力于复兴索尼核心的电子业务。2012财年索尼的彩电业务已经减亏,但仍亏损7亿美元,2013财年索尼彩电业务的目标是实现扭亏。

 此外,2013财年,索尼的手机业务将继续高速增长,创造更多利润;数码影像业务将推出更有力的产品,来提升盈利能力;游戏机业务会推出“云游戏”的新模式;部件业务中,摄像传感器的收入将随着全球智能手机、平板电脑的热销而增长。

 不过,帕勒咨询有限公司资深董事罗清启认为,日元贬值使日本出口恢复,是索尼扭亏的重要原因之一。虽然索尼去年进行了一系列调整,但是还是欠缺真正的拳头产品。索尼彩电要彻底扭亏,仍然有难度。因为“未来的电视将是应用在互联网上的”,索尼必须在操作系统、内容平台、软件平台上有更多突破。

 中国电子商会副秘书长陆刃波则分析说,像索尼、松下、夏普这样的日本家电企业,扭亏具备两个条件:一是日元贬值;二是它们业务调整的力度很大,都决心扭亏,但是否具备可持续的盈利能力还有不确定性。(王 珍)