

太子奶资本市场再出大手笔

由太子奶集团联合花旗银行共同举办的“国际金融资本与中西部发展高峰论坛暨太子奶集团与国际银团战略合作新闻发布会”于2007年9月12日在上海香格里拉酒店隆重举行。

签约仪式也在今天举行，由花旗银行牵头的银团，包括星展银行、荷兰合作银行、比利时联合银行、华商银行和大众银行在内的六大国际银团宣布向太子奶集团提供5亿元的信用贷款。

这是太子奶集团继今年年初，成功地完成向高盛、摩根、英联等国际投行巨募7300万美金后的又一惊世之作。作为一家身处中西部地区的民营企业，作为一家从事传统快速消费品行业的中小型企业，太子奶集团屡受国际资本的青睐，这也引起了业内人士的高度关注。

对此，太子奶集团董事长李途纯先生解释说：“太

子奶之所以备受青睐，是基于三个基本事实：一、中国的人口基数非常的大，人们对物质生活的要求也在迅速提升，消费升级的趋势非常明显，所以快速消费品行业的前景非常良好，国际金融资本自然非常关注；二、太子奶在中国乳酸菌奶饮料市场，十年来销量遥遥领先，处于绝对龙头的地位。如今虽然面临越来越严峻的市场竞争，但其在该领域的霸主地位短期内还无人能够撼动；三、中国乳业市场的发展，正在发生格局上的根本变化，普通奶的消费量呈下降趋势，而乳酸菌奶的消费量已经呈直线上升趋势，乳酸菌奶——这个在国外乳业市场占据绝对份额的产品，正在中国进入发展的临界点。”谈及此处，李途纯兴致勃勃，侃侃而谈。

此次花旗银行和太子奶的合作，是近年来在中西部地区安排的最大的一笔银团融资，也是外资银行在

中国全面开放人民币业务后首次把人民币银团贷款扩大到中西部。

“花旗银行非常重视中西部地区的发展，也非常有兴趣在这些地区拓展金融业务，并帮助这里的优质民营企业解决融资问题。我们衷心地希望我们与太子奶的合作能够给中西部地区的企业提供信心和动力，也热切地期望能够和这些地区的优质企业进行深入地接触，共谋发展”。花旗银行(中国)有限公司行长黄晓光强调。

目前，太子奶集团正在向国际证券市场发起强有力的冲击。此次和花旗银行牵头的银团的合作，更将为其平添几分信心和豪气。“太子奶集团将在任何适合地点、任何合适时间、任何合适的证券股票交易市场，自己认为时机成熟时上市”，太子奶集团董事会秘书姚欣透露。

刘金林

大自然惊艳转身 剑锋直取强化地板

近日，中国实木地板的领军企业大自然木业，突然向全国宣布将大举进军我国强化木地板领域，强势推出子品牌“大自然第一空间”作为其战略布局的重要棋子，这昭示中国强化木地板即将迎来又一个暴风骤雨的竞争时代。据悉，大自

然此次染指强化复合木地板市场，背后有国际资本的直接推动，这也是国际资本在中国木地板行业的一次重大战略布局。世界最大的木地板运营集团美国阿姆斯壮(ARMSTRONG)与大自然木业强强联手，投入巨资在江苏昆山建立世界一

流的实木复合地板生产基地。大自然木业现在在实木地板市场的领先地位非常巩固，同时进入强化木地板市场有利于大自然更大更强，大自然战略目标是3年内进入世界行业前三强，成就世界品牌。

王欢

“打造了Rain的JYP 让你成为最耀眼的明星

三星电子联手韩国JYP经纪公司在中国国内挖掘“第二个Rain”，同时，加强高端MP3市场开发力度。

本月9日，中国三星电子对外宣布，本月10日至12月22日，该公司将联手韩国JYP经纪公司、新浪网等公司，在中国国内举办全国大规模网络明星选拔大赛。由于此次活动是由世界第二大MP3企业三星电子与韩国最大娱乐公司JYP娱乐、中国大型门户网站新浪网等三家“强强联手”举办的一次大型活动，必将对今后中国MP3市场版图的重新划定产生极大的影响。

此次网络明星选拔大赛分为“我是歌手(Audio

Star)”和“我是演员(Video Star)”两大领域，采用网上与线下等方式，分初赛期线预赛、复赛期线上决赛、线下总决赛四个阶段实施。

最终获得比赛冠军得主将获得2008年三星MP3中国国内宣传大使的资格，冠军得主的作品则会放入三星MP3MP4新品内作为视频范例。同时，还提供三星MP3、数码相机、韩国旅游等奖励。由于因向世界推出歌手“Rain”、“god”等世界级明星而成名的韩国JYP娱乐在参与此次活动，并将为冠军得主提供“明星培训”机会，届时将能够在中国国内热衷于追

求明星梦的年轻一族中产生不小的反响。对此，三星电子相关人士表示，“通过此次大赛，预计会有数百万中国网民访问该活动区，我们也将因此而收到数万件参赛作品。”刘金林



“信任”公益广告央视热播 支付宝建立网络诚信体系

“相信有爱，相信有真，因为信任，所以简单。”十一黄金周期间，一则以“信任”为主题的60秒公益广告每晚在中央电视台2套黄金时段播放。

与日前众多演艺明星诠释的“迎奥运、讲文明、树新风”系列公益广告相比，这条由阿里巴巴集团旗下支付宝公司策划和协助拍摄的“信任”为主题的公益广告，走的是亲切平实的“平民”路线，片中大部分演员都是支付宝的员工。目前已经有人将这条广告上

传到优酷、土豆等视频网站，发布不到10天的时间，已吸引了超过2万多名网友在线观看。

支付宝“信任计划”建立网络诚信体系

“我们希望通过更多商家加入到该项计划，以此来营造诚信的互联网环境。”支付宝相关人士这样评价“互联网信任计划”。今年8月，支付宝公司在京正式启动“支付宝互联网信任计划”，该计划是旨在改善互联网信任环境的大型公益活动。

同时，支付宝公司发布了国内首个“互联网信任标识”，超过4700万支付宝会员和32万企业用户将陆续插上“信用标签”。计划启动当天，包括绿森数码、网龙、骏网、神州风采、上海药房、卡易售、淘票网、爱波网、北京商旅信通在内来自网络游戏、数码通讯、商业服务、机票等行业的诸多知名企业纷纷加盟该计划，在其主页上贴上“支付宝信任商家”的信用标签。支付宝总裁陆兆禧表示：“网络经济发展到如今数百

东菱“一壶水”诠释“精致生态”

白金(银)镶钻、设计名师，这些演绎时尚的名词，正在一台电水壶中酝酿。

为迎接第一亿台电水壶下线，东菱不惜重金邀请多位设计名师，打造国内首款概念版电水壶。目前，该概念版电水壶设计方案全国有奖竞猜活动正在火热开展，参与竞猜就有机会获得万元大奖。

据悉，至2007年11月，

东菱电水壶10年累计产量将超一亿台。此前，东菱电水壶已连续六年全球占有率第一。全球15亿家庭，平均每15户中，就有一户使用东菱产品。一壶水的“精致生态”正在全球扩展。

10多年来，东菱一力推行的西式小家电精品策略，以及东菱电水壶“健康饮水”的品牌与产品理念，以“一亿台”这样耀眼的数字，

证明着自己的巨大成功。

东菱集团国内营销总经理彭光顺介绍，东菱集团始终专注于全球小家电市场。2006年，公司主营业务收入突破40亿元，成为饮誉全球的厨卫小家电市场的重要制造基地。

刘金林

(具体活动详情请参见东菱网站 <http://www.donlim.com>)

美特斯邦威规模最大旗舰店落户上海

日前，美特斯邦威规模最大旗舰店正式落户上海。这一由国内休闲服装领导品牌美特斯·邦威打造的超大型旗舰店，坐落在上海市中心商业圈南京东路上，面积超过9000平方米。而最引人注目的是，除了时尚卖场外，店中还拥有国内独一无二的美特斯邦威服饰博物馆展区，消费者在享受时尚购物的同时，还能领略中华传统服饰文化的风采。“南京东路旗舰店的落成，是美特斯邦威发展史上最具有里程

碑意义的事件。”上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事长、总经理周成建表示，“这个意义不单属于美特斯·邦威，对于整个民族服饰产业，也是一件非常有价值的大事。”随着南京东路旗舰店的开业，美特斯邦威在全国已拥有2000家专卖店，在国内休闲服饰领域独占鳌头。

“到2010年，乐观预计可以实现全系统销售收入达到

100亿元。”上海美特斯邦威服饰股份有限公司董事长、总经理周成建表示，“南京东路旗舰店的落成，实现与国际一线品牌同台竞争，是美特斯·邦威走向世界的重要一步。”刘金林



三大因素决定“有胆”饮水机退市

9月12日，经国家发改委批准，“速热式饮水机”行业标准正式立项启动，宁波沁园集团有限公司继获得《冷热水饮水机》国家标准牵头单位、“净水器及其系统标准化工作组”组长单位之后，再次成为“速热式饮水机”制定牵头企业。

在启动大会上，专家们的评论体现了饮水机行业的发展趋势：“未来两年内，无胆饮水机必定成为市场主流产品，而有胆饮水机将逐渐淡出人们的视线。”

饮水机自上世纪80年代进入中国市场以后，经过20多年的发展，已经成为国内水家电行业举足轻重的产品，其所拥有的方便、廉价等优点也已获得了消费者的认可。但是，有关专家认为，技术落后、市场混乱、不符合消费者新需求是决定有胆饮水机退市有三大因素。

由于行业门槛相对较低，截至2006年，市面上在销售的有胆饮水机品牌大约500多个。根据国家质检

总局公布的质量抽查结果显示，饮水机抽样合格率为65.6%。饮水机内胆超过3个月不清洗，就会滋生大量细菌、残渣甚至红虫，附着在热胆的内壁上，溶入这种“添加剂”的水进入人体后，会引起消化、神经、泌尿和造血系统病变，甚至引起早衰。从节能角度看，有胆饮水机又属于家庭耗电大户。“健康、节能、环保”是二十一世纪三大国际主题，也是代表了最时尚的消费潮流。刘金林

科技创新回归取暖器行业竞争核心

据有关部门统计，目前我国市场共有室内加热器生产厂商500多家，这些厂家的产能总和已经远远超出了市场的需求总量，市场的饱和度使得整个取暖器行业利润逐步下降，市场竞争趋于白热化状态。在激烈的市场争夺中，凭借优势的资本与技术实力，先锋、美的、艾美特三个品牌逐步占据了主动，成为左右行业发展的三股主导力量。

业内普遍认为，拥有强大品牌资源的美的堪称小

家电行业的一线品牌，其旗下拥有“国家质量免检产品”等众多荣誉称号和“冕系列暗光取暖器”等高端技术产品，最重要的是，其产品的集团化优势使得品牌已经深入人心；而作为比较早进入小家电行业的艾美特，始终坚持着自己的产品高端定位，以精致和专业作为品牌诉求，凭借其入行较早的不断积累，也颇受消费者的青睐。

2007年4月，全国家用电器标准化技术委员会室内

加热器标准化工作组在浙江省慈溪市正式成立，这标志着先锋电器已经拥有了行业领先的科技研发能力同时，一个基于行业标准化的“新温暖时代”呼之欲出。

全国家用电器标准化技术委员会室内加热器标准化工作组的人员认为，未来的取暖器将向着更为安全和健康的方向发展。从目前上市的取暖器产品来看，2007年的冬季市场应该是一个以比技术、比“温暖”为主题的竞争局面。王欢

后付款”的服务，吸引了相当数量的网购一族购买珠宝。该站负责人徐伟表示，“顾客选择通过支付宝付款的方式，收货验收后支付宝才将款项打给我们，将顾客购买钻石等珠宝的风险降为零。支付宝是一个让人信任的平台，我们对电子商务一直是持有乐观的态度。”

阿里巴巴集团董事局主席马云认为，社会责任一定要融入企业的核心价值体系和商业模式中，才能行之久远。支付宝总裁陆兆禧表示：“从公司成

立之初，支付宝一直是作为诚信、中立的第三方机构，起到保障货款安全及维护买卖双方利益的作用。经过四年来的发展，支付宝忠实记录了会员的交易状况，同时也积累了大量用户的信用记录，这些记录也引起多家银行机构的兴趣，工商银行、建设银行都准备将其作为向企业提供信贷融资的参考依据。我们同样希望这些‘信用档案’可以在营造互联网信任环境中发挥作用。”刘金林