

面孔



李途纯：资金链断裂败走太子奶

曾经希望把太子奶做成“千年企业”的李途纯，11月21日在转让协议上签下自己名字，那一刻，太子奶时代成为历史。12年时间，李途纯走了一个轮回。从白手起家到“央视标王”，直至“千年企业”的梦想破灭在资本的博弈中，创始人终成出局人。断货、欠薪、停产、逼债、卖股、出局。站在资金链断裂绳索上的李途纯，在“成也资本，败也资本”的时代，结束自己在太子奶的权力与辉煌。交易完成后，作为太子奶集团创始人兼董事长的李途纯，将仅保留“名誉董事长”一职。太子奶集团总裁谭孝傲作为外资方的代理人，全面接管太子奶。

据《东方人物周刊》

施少斌：百事可乐没有洽购王老吉

“广州王老吉药业有4亿元现金，根本不缺钱，为什么要谈合资？”21日，就媒体称百事可乐正和广州王老吉药业股份有限公司的拥有者广州医药集团有限公司就合作事宜谈判，百事可乐可能参股盒装王老吉一事，广州药业总经理施少斌明确给予了否认。不过，在高速增长的业绩背后，广药王老吉谋划上市的脚步并未完全停下来。广州药业某高层称：“与其与百事可乐合作，不如公司独立上市。”而百事可乐一直有强烈意愿开发中国传统植物饮料。今年6月，百事(中国)市场总监麦伟坚首次透露，下一步将开发接近中国传统的植物饮料。

据《第一财经日报》



资料图片

想创业,小额担保贷款最高能贷5万元

合伙经营最多能贷50万,首批贷款本周发放到位

□晚报记者 辛晓青

本报讯 昨日,郑州市小额担保贷款管理中心传来好消息,我市就业困难人员自主创业小额担保贷款上限额度本月正式调

高,调高后的首批贷款资金在本周将发放到位。

按照新规定,凡省会符合条件的登记失业人员、城镇复员转业退役军人、高校毕业生、外出务工返乡创业人员,均可申请小额

担保贷款支持,贷款额度最高由以往的3万元调整为不超过5万元;属于合伙经营或组织起来创业的,可按照人均不超过5万元、总额不超过50万元的标准给予小额担保贷款支持。同时,对符合贷款条件,新招用登

记失业人员达到企业现有在职职工总数30%以上的劳动密集型小企业或集中使用残疾人的企业,根据实际招聘人数,合理确定贷款额度,贷款上限由以往的50万调整为200万元。

生活财讯

水产商囤货,虾蟹身价走高

预计春节前中高档鲜鱼价格将略升,淡水鱼市场整体平稳

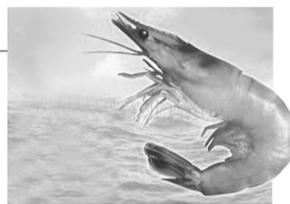
本报讯 随着元旦、春节的临近,不少市民都关心起海鲜鱼类产品的价格。由于每年春节海鲜都会身价大涨,很多吃过“亏”的市民今年提前下手,早早到市场购买螃蟹、对虾等海产品,提前送礼或冰冻储备,使得今年节前海产品市场提前火爆起来。

昨日8时许,虽然天气寒冷,但在纬三路海鲜水产市场,各种新鲜的海货仍是琳琅满目,半斤以上的大闸蟹每斤卖到90元,活虾的价格也比一周前上涨了20%~30%。

“不少水产批发商为在春节期间卖个好价

钱,已经开始‘囤货’了,导致目前市场上大闸蟹等海鲜供应量下降,批发价上涨。”水产经营户刘叶说,由于气温降至0℃以下,目前市场上虾源减少,主要是依靠海南、广东的空运活虾,价格从月初的每斤16元上涨到了每斤22元,而市民常见的带鱼、黄鱼由于水产商前期冷冻囤货较多,因此价格波动不明显。

“不少人都是怕节前涨价才提前买的。”刘叶说,今年提前采购海鲜的市民比往年多了许多,都是前几年在节前买过高价海鲜,现在选择提前采购了。



“往年随着春节的临近,星级宾馆、高档饭店对生猛海鲜的需求量迅速增加,海鲜产品都会逐渐走出涨价行情,不过时间多在节前半个月开始,像今年这样提前一个月就开始涨价还很少见。”市场工作人员表示,由于冬季是鲜活海产品产出的淡季,天气越冷,产量越小,而市场的需求却随着春节临近更趋于旺盛,元旦、春节市场的带鱼、黄花鱼、鲳鱼等部分中高档鲜鱼品种价格将略升,而贝类、淡水鱼市场整体将运行平稳。

晚报记者 李雪

登封市国土资源局
挂牌出让结果公告

挂牌出让时间:2008年9月19日—
2008年9月29日

登政出字〔2008〕09号地,位于登封市卢店镇朝阳路东侧(原登封市印染厂),使用权面积37281.87平方米,无人参与竞买,土地使用权收回,另行组织出让。

登封市国土资源局
2008年12月23日

进军大西南——“西南大战,一触即发”

——300厂家携千万资源,全力支持永乐电器27日陇海路新店开业

据悉,12月27日,永乐电器将悄然准备的千万元资源和300厂家所提供的1300万资源全部倾囊推出,彻底挑战2008年终家电行业最后一战!价格底线,将会带给消费者2008最后的优惠,尽显领袖企业的资源实力。

陇海路店是河南永乐电器在郑州市的第12家门店,根据目前郑州市家电的布局,永乐已经占领了绝对优势,东、西、南、北、中已经完成了一级城市的战略布局,基本对郑州市场形成了覆盖性的布局,形成了一张庞大的网络,意欲一统郑州市场。

永乐意欲一统江山
西南大战一触即发

随着永乐电器陇海路新店开幕时间的临近,300多位厂家代表已经开始陆续秘密和永乐商谈开业政策和促销策略,永乐电器上周也已经筹备了千万元的资金,联手厂家在2008年最后3天里引爆西区家电价格大战。本次开业永乐将以绝对的资源优势和挑战底线的价格打造郑州西南商圈第一家电卖场。业界人士认为,在消费者购物货比三家时,充足的资源更能显示出卖场的实力,再加上近7000平米的卖场面积,全新的卖场设施,优秀的硬件环境,无一不显示出永乐2008年的咄咄逼人。据业界传出的消息说:“大战一触即发,这一周每天神经都绷得紧紧的。”

由于河南永乐在河南市场上的绝对

领导地位,也让众多厂家尝尽了甜头,据几大家电品牌负责人透露,这几年里,每一次永乐的扩张都能给厂家带来巨大的市场回报,这已经成为圈内不争的事实。由于永乐电器强大的策划能力,可以说这几年永乐始终在领跑河南家电市场的一举一动。据永乐方面透露的消息,价格保证优势,商品保持丰富度,服务提升高水准,卖场更换新环境,在日益竞争激烈的市场中得到极好的彰显。

更高水平的服务消费者作为河南永乐不断的追求,不少消费者购买家电时考虑的首位可能是价格,不少消费者认为好东西不便宜,便宜的东西不一定是好货!但是永乐在购物期间,将以多方的保障和第一卖场责任心,并以优势的资源和突破底线的价格,将提供又好又便宜的商品为了现实。

在目前市场格局下,永乐此次的开业必将引起郑州市西南市场更加惨烈的市场份额之争。据业界消息灵通人士透露,除永乐外,其他家电商家在本周内也将磨刀霍霍,但是能否经得起家电巨头的冲击,还很难说。

永乐陇海路店开业盛大庆典中,将会有很多最新上市的家电产品,目前只有在永乐卖场内才能买到。而且价格上绝对以进价销售,所以在绿城的西南区域的消费者可以完全放心。通过大单采购,历时60天的谈判准备,永乐已经把正常进价压缩了将近20%以上,绿城消费者将在陇海路店开业时率先享受到全国最为优惠的价

格。所以说,无论是从价格方面还是品质方面,永乐都做到最好,再加上厂家的高额直降,相信这样的优惠绝无仅有。

家电厂家全力支持

永乐再写“西南家电新坐标”

本次永乐陇海路店盛大开业主要以新品降价和应季商品为主,这是一次全新的家电演绎。上周末,永乐已经联手3大空调巨头进行了冬季大练兵,格力、美的、海尔纷纷拿出看家本领进行了开业前的预演,20、21日2天,永乐电器空调销售异常火爆,仅仅2天的销售份额就已经占到了上周整个郑州市的65%以上,引发了其他众多厂家的激烈反应,永乐电器在21日晚上也已经紧急召开了冷暖空调厂家的会议,商讨开业策略。近期,由于天气急转,骤然变冷,以冷暖空调为代表的应季商品也再次吸引住了老百姓的眼球。根据上周永乐方面的透露,冷暖空调、电暖器、电油汀、浴霸、电磁炉、电火锅、电饭煲、电压力锅等一系列冬季商品已经列入到永乐电器陇海路店开业的一揽子采购计划中,永乐将以最靠近消费者的商品结构作为本次开业的重头戏。

在上一周,空调销售一度火爆,促销狂潮中,空调的跳水促销更是火上浇油,将成为众多家电产品中的最大亮点,永乐方面表示格力、美的、海尔在本周的陇海路开业中,还将拿出更有力的促销计划,再次冲击西南部市场。除空调和应

季商品外,彩电、冰箱、洗衣机3大传统电器也将准备众多的特价、优惠活动、赠品,这些都将是给消费者带来意外惊喜。河南永乐负责人介绍,此次永乐共采购了万余台彩电,其中新品更是占到了彩电总体采购的70%,其中包括顶级高端新品机型。

在永乐电器陇海路店开业期间将放量销售。河南永乐负责人用四个“低”一语道破天机:“其一,永乐是国内几乎所有家电厂家最大的战略合作伙伴,供货价都给得低;其二,永乐采用的是全国集中采购,具备最大的话语权,可以与家电厂家直接谈判,价格当然低;其三,永乐采取的是直购方式,去除了过去销售渠道中众多的中间环节,这也就去除了很多中间费用,价格自然低;其四,永乐有专门的定制、包销、买断产品,价格肯定低。”由此可见,永乐避免中间商而与厂家的面对面接触就是永乐低价的保证,而其采购大单的签订更是给其吞噬郑州家电市场加重了砝码。

本次永乐电器陇海路店开业大典将采取“挑战价格底线”的价格攻势,卖场内商品整体普降40%,全面掀起作为旗舰店庆典的让利狂潮。在为陇海路店单独准备的大单采购中,空调的采购占整体采购的30%,冰洗产品的采购占比为20%,而空调让利将占全部让利份额的38%,另外彩电产品的让利占全部让利份额的26%,可见永乐此次必将改写郑州市场西南区域的新坐标。