

今年和巴菲特吃顿午餐要掏100.01万美元

去年是3456789美元



美国东部时间6月7日19点30分落槌,巴菲特慈善午餐拍卖会结果让投资者跌破眼镜。今年巴菲特午餐会最高竞价为100.01万美元,较去年的345.6789万美元缩水71%,为2008年以来的最低价。

巴菲特午餐机会从2000年开始拍卖

在7日竞拍的最后时刻,几位竞拍人突然发力,最终创出新高,而此前叫价则一直在几十万美元附近。

这个从2000年开始的午餐拍卖,称得上

两名中国人曾经拍得共餐机会

拍卖使得中国人接近投资大师的机会变得切实可行。2006年以62.01万美元赢得午餐的段永平,是步步高电子公司的创立人,他向巴菲特请教了手握巨资却不知如何投资的问题;2008年“中国私募教父”赵丹阳以约211万美元拍下午餐,和巴菲特从期货聊到公司管

理,之后其手中的股票价格便神奇蹿涨。赢得竞拍的人将和巴菲特约定,在纽约曼哈顿知名的史密斯和沃伦斯基牛排餐厅共进午餐,同时胜出者还能邀请最多7位朋友一起参与。按照巴菲特立下的规矩,午餐会上除了买卖个股的投资问题之外,其他均可以畅聊。

凤凰

数语

海关总署8日发布的数据显示,5月份中国外贸出口1827.7亿美元,同比增长1%,增速比上月回落了13.7个百分点。海关总署

分析认为,5月份当月中国外贸进出口同比增速大幅回落,一方面是对港套利贸易基本得到遏制,内地与香港贸易快速回落;另一方面,受国内经济放缓、外部需求低迷、企业经营成本居高不下、人民币实际有效汇率上升、贸易环境恶化等多因素综合作用。

据新华社电

2013年空调业进入“变频技术创新”和“消费者实际使用需求”完美结合的全新竞争阶段。作为中国空调行业领导者美的主打的“新节能”系列空调,创新推出ECO节能运行模式,实现了“一晚1度电”的超级节能效果,引领行业节能水平迈向“全直流变频”时代。

引领“全直流时代”美的空调力推“一晚1度电”节能科技

三大0.1变频核心技术 “一晚1度电”开创技术里程碑

据美的家用空调事业部研发中心主任李强介绍,该系列产品以高能效制冷系统和“0.1Hz精控科技”为支撑,具备0.1W超低待机功耗、0.1Hz超低频率运行、±0.1℃恒温精控三大核心技术,把一个夜晚8小时睡眠周期内所需的制冷耗电量以最经济模式运行,最低控制在1度电以内。一个夜晚,一台空调,1度电,就可以让用户享受一个清凉舒适的夜晚。

美的以创新科技为驱动力 不断引领空调产品升级

2012年6月,美的主推的87个型号全直流变频空调全部入围新一轮节能惠民工程,且成为全国首家通过了“空调长效节能评定”。这标志着美的全直流变频空调在节能性、舒适性、可靠性等方面获得国家权威和市场的充分认可。

中国家用电器研究院总工程师刘挺表示:“在我国空调行业从‘定速’向‘变频’时代迈进的过程中,美的空调为带动整个

空调行业技术水平、能效水平、产品功能、消费观念等方面的进步,和产业的转型升级做出了有目共睹的贡献。”

坚持消费实际体验

美的把脉行业技术发展方向

美的通过“一晚1度电”节能科技,从技术创新、提升消费者使用体验和促进行业升级进步等三方面,进一步让中国家电企业摆脱价格战、概念战、促销战等低层次的市场竞争,从而引导行业走入有实际使用价值、真正为消费者服务的良性竞争上来。

回顾美的变频空调的成长历程,从180度正弦波直流变频、到超变频控制、再到环保冷媒切换,再去年率先提出“全直流升级”口号。再到今年,美的如此高调推广“一晚1度电”ECO节能科技,势必对整个空调行业的产品格局形成新一轮的巨大冲击。2013冷年的变频产品竞争,格外值得期待。

朱江华

中国酝酿对欧盟豪车启动反倾销调查

中国与欧盟之间的贸易争端或将扩大到豪华汽车领域,据英国媒体报道,中国酝酿对欧盟豪车启动反倾销调查。

两名知情的欧洲消息人士表示,中方正考虑向布鲁塞尔方面递交针对从欧盟进口的豪华汽车的正式申诉。不过德国驻欧盟大使馆发言人迈克尔·盖斯勒表示,柏林方面尚未接到有关中国要提出申诉的正式确认。

还有一名欧盟官员表示,他们尚未接到中方有关豪华汽车的任何正式文书。不过,他承认布鲁塞尔方面越来越担忧中欧贸易争端变得失控。

豪华车销售旺盛,使中国成为全球汽车制造商的一个关键增长型市场。德国品牌宝马、奔驰和奥迪在中国豪车市场居于领先地位。意大利的保时捷、法拉利也看好中国不断壮大的富豪阶层和不断上涨的薪资。中国也是英国品牌捷豹路虎近期全球销量飙升背后的推动因素。

6月4日晚,欧盟宣布对中国光伏产品分阶段开征关税,随后的6月5日,商务部紧急启动对欧盟葡萄酒的双反调查程序,被外界解读为是应对欧盟临时反倾销税的“反击战”。

综合

优惠套餐价格比单点的总价还要高 假期就餐谨防优惠套餐有猫腻

本报讯 端午小长假即将来临,商家各种促销活动早已准备就绪等待消费者的到来。不过近日有消费者反映,在一些餐厅就餐时,点了份优惠套餐,可后来才发现这所谓的优惠套餐并不优惠,优惠套餐的总价竟然比单点每份单品所花费的金额总价还要高。为此,郑州市工商行政管理局、郑州市消费者协会联合发布消费提示,提醒广大消费者在就餐消费时谨防以下三个猫腻。

猫腻一:虚标原来价格,然后以打折优惠的形式做促销,吸引广大消费者的眼球。

提醒:消费者在消费时要询问清楚原来的价格,保存好有效消费凭证,必要时,让商家把原来的价格标注在有效消费凭证上,以免日后发生消费纠纷时无据可查。

猫腻二:以优惠套餐的名义吸引消费者,实际上优惠套餐的价格比其中各单品总价还要高。

提醒:消费者在消费时一定要仔细辨别,面对任何优惠信息,要保持理性思维,仔细对比单品价格,详细询问套餐所含单品,理性消费,比对优惠套餐总价和单品价格,再作消费决定。

猫腻三:优惠套餐,减价也减量。商家促销的方式多种多样,打着降价的幌子减少用餐的分量。

提醒:消费者在消费前最好先了解商品的基本信息,发现和原先的商品基本信息有不符的情况,要谨慎消费。

郑州晚报记者 李丽君

苏宁 CSR 实践获认可 再次荣膺“金蜜蜂”奖



近日,2012“金蜜蜂企业社会责任·中国榜”在北京隆重发布,苏宁云商集团凭借系统完善、切实有效的企业社会责任战略与履行以及在“供应链金融服务”领域的突出成就,在继前年入选之后再次获评“金蜜蜂企业”荣誉称号,成为国内零售行业唯一获奖代表。

该评选活动由国内CSR权威咨询机构《WTO经济导刊》主办,迄今为止连续发布6次,已经成为国内CSR领域标杆性评选活动。今年共有320多家企业参与案例选送、评选,最终26家国内外著名企业最终获评“金蜜蜂企业”称号。主办方表示,以“金蜜蜂”意指CSR评选亦有特殊涵义:蜜蜂采蜜、酿蜜,供自己生存、人类享用的同时为植物传粉,促进了植物的繁衍,也为自己带来了更多的花源;这种与自然界和谐共生的生存模式是地球上可持续生存发展模式的典范,所以主办方以“金蜜蜂”称号授予那些具备可持续发展模式的优秀企业。

在零售领域深耕细作的同时,苏宁亦在积极履行企业社会责任,将责任与公司发展战略、日常运营紧密融合。苏宁总结经验建立起符合中国零售行业与自身特点的企业社会

责任模型,确立了基于“阳光使命”下的价值使命、共赢使命、服务使命、员工使命、环境使命、和谐使命,以此推动自身企业社会责任实践。在当前“店商+电商+零售服务商”的“云商模式”下,苏宁以“服务”为运营核心,“服务”消费者、供应商、员工、社区/社会等利益相关方,将企业发展与社会责任履行很好地相融合。

苏宁通过吸纳就业、缴纳税收、慈善公益等方式回馈社会,截至当前累计纳税超200亿元,直接解决就业18万,在抗灾救民、扶贫就弱、捐助教育、环境保护等领域累计捐赠8亿多元;在前不久的“雅安地震”中,苏宁第一时间捐赠500万元现金,并采购200万元的救援物资、调动自有物流车辆送往灾区,投入抗灾救援工作。苏宁还是国内首个发布CSR报告的零售企业,迄今已发布5份,已经成为社会各界全面深入了解苏宁的窗口,每年发布之日备受各方期待。

苏宁的“供应链金融服务”还作为优秀社会责任实践案例入选活动主办方编撰的《2012金蜜蜂责任竞争力案例集》。如案例中所述,苏宁正是围绕自身与供应商之间的贸易行为,利用供应链平台上的结算、订单、库存、日常交易详单等数据,通过闭环运作,形成供应链、物流、金融的高效融合,帮助供应链上下游企业解决货款账期问题,从而推动整个产业链的健康发展。

此前,在中国社会科学院发布的《2012企业社会责任蓝皮书》中,苏宁的社会责任发展指数名列民营企业前五强,这也从侧面说明了苏宁在履行企业社会责任领域取得的成效得到了社会认可。

樊无敌