

# 镇江增力华茂高考季全城钜献



又到欢欣毕业季节,最舍不得除了同窗之外,还有谆谆教诲的恩师,桃李芬芳时,镇江增力华茂商贸发展有限公司隆重推出感恩系列。多重惊喜,以表莘莘学子

感恩之情,给您留下一段温馨、难忘的回忆……

公司现推出如下活动:  
 购42度双沟红牡丹酒 208元/瓶,买1瓶赠同品种光瓶品鉴酒1瓶(每桌限1瓶)。  
 购42度双沟金牡丹酒 428元/瓶,买1瓶赠同品种光瓶品鉴酒1瓶(每桌限1瓶)。  
 购42度双沟喜庆版8年窖藏酒 198元/瓶,买1瓶赠本品1瓶(每桌限1瓶)。  
 购42度双沟喜庆版10年窖藏酒 238元/瓶,买1瓶赠本品1瓶(每桌限1瓶)。  
 我司同时推出了购牡丹酒赠红酒或赠国内3日游等系列宴促销活动。  
 活动规定:1.消费者凭身份证、准考证等有效证件及酒店订单复印件提前申请。2.促销赠品经增力华茂公司市场部核查通过后按实发放。3.现款结算,享受旅游促销的概不退货。  
 咨询热线:88805119 85089909 增力华茂地址:解放路359号(原省商站)。

## 中澳自贸协定生效后 葡萄酒牛肉奶粉将更便宜

中澳自贸协定生效后将给我国百姓生活、企业投资和出口带来哪些影响?

### 赴澳签证审批更简单

在中澳自贸协定下,葡萄酒、牛肉、乳制品、龙虾和鲍鱼等农水产品的自由化将丰富国内市场结构,使消费者有更多的选择机会,并享受价格上的优惠。

在服务领域,澳方承诺自协定生效时对中方以负面清单方式开放服务部门,成为世界上首个对我国以负面清单方式作出服务贸易承诺的国家。

“以前,澳大利亚对中国企业的投资有审查,协定签订后,负面清单的开放管理将使中国企业对澳大利亚投资更加便捷和自由。同时也有更多的中国企业愿意去澳大利亚投资,并由此辐射对南太平洋地区的投资。”商务部贸易研究院研究员李健说。

在投资领域,双方自协定生效时起将相互给予最惠国待遇;澳方同时将对中国企业赴澳投资降低审查门槛,并作出便利化安排。此外,协定签订后,澳大利亚签证审批流程也将变得更便宜、更简单,大大方便了两国

人民到对方国家出游、工作与学习。

汇丰银行(中国)有限公司行长兼行政总裁廖彦建说,预期未来将有更多民营企业参与对澳的经贸活动,投资行业将更广泛地扩展到服务、旅游、食品、农业与基建等领域。

### “中国制造”增加对澳出口

在货物领域,双方各有占出口贸易额85.4%的产品将在协定生效时立即实现零关税。减税过渡期后,澳大利亚最终实现零关税的税目占比和贸易额占比将达到100%。

李健说,我国是澳大利亚第一大货物贸易伙伴,第一大进口来源地和第一大出口目的地。零关税将利好我国优势产品的出口,比如电子产品、纺织服装、箱包、农业机械设备等。

中澳两国一直互为重要的贸易投资伙伴,双边经贸关系发展迅速,贸易和投资规模持续扩大。2014年,中澳双边贸易额1369亿美元,是2000年的16倍。

据《青岛日报》

## 止跌回升 进口葡萄酒市场重现“再增长”

进入中国市场4年后,“法国最老酒企”宾德杰思开始加速扩张市场,近日宣布新推两大“别致”系列产品,定价在100元-300元和300元-600元区间。这由此也释放出信号,进口高端葡萄酒开始向大众消费市场倾斜。

### 进口红酒回升

“进口葡萄酒市场已走出低谷,市场规模开始从谷底反弹。”上海酒类流通协会名誉会长卢荣华对记者表示,进口葡萄酒整体市场也逐渐趋向理性消费,应对其回到“再增长”轨道抱以信心。

此前,受国内经济增速放缓等因素影响,不少进口高端葡萄酒在华遭遇滑铁卢,但经历一年多的调整期后,普通消费市场的刚性需求成为新型增长点。

数据显示,2014年中国的进口葡萄酒总量达到3.83亿升,上升1.59%,出现“止跌回升”迹象。而今年前两个月,葡萄酒进口便达到7931.5万升,同比增长23.7%。

“别致”系列独家代理商北京佰香醇酒业董事长戎日

宽也认为,在经历了两年行业的收缩和调整期后,中国进口葡萄酒消费市场即将迎来一个“再增长”阶段。

### 年轻中产阶级成新增长点

面对中国进口葡萄酒市场格局变化,宾德杰思全球营销总监马里恩说,中国的“中产阶层消费”正在形成,并且这种稳步增长的新需求将成为中国市场“再增长”阶段的主要动力。

“越来越多的年轻消费者,在生活、消费观念上趋同大众富裕阶层,总量可能达到5000万人以上。这构成了未来5-10年中国进口葡萄酒的主流消费市场。”戎日宽认为。

宾德杰思为此从根本上改变了传统的分销模式,不再依赖大规模经销商铺货转移库存,而是着力于细分城市、区域的经销商,借助渠道下沉打开市场;与品牌代理商一起,降低库存风险、提高产品周转率。 据《新京报》

## 金六福创始人 吴向东被曝 将收购酒鬼酒

日前,记者从知情人士处获悉,金六福创始人吴向东将收购酒鬼酒股份有限公司(以下简称“酒鬼酒”)。

### 实现上市规划

作为金六福的创始人,吴向东在2006年3月创立华泽集团,现已发展成为国内专业从事酒类酿造、生产、营销及品牌打造的集团公司,旗下拥有15家酒类生产企业和一家连锁管理股份有限公司华致酒行。

白酒分析师肖竹青表示,吴向东的华致酒行曾经上市审批夭折,这次他收购重组上市公司酒鬼酒将实现其上市的计划。

此外,有消息人士表示,吴向东收购酒鬼酒的说法并不准确,酒鬼酒近日完成定向增发,吴向东华泽集团旗下的湖南湘窖酒业是其股东之一,但并不是控股股东。而白酒分析师晋育峰并不这么认为,他表示,吴向东不会简单地参与酒鬼酒的定增,他有可能借助酒鬼酒

这样的上市公司将华泽集团的湘窖酒业注入酒鬼酒,进而整合湖南其他酒业。也就是说吴向东极有可能收购酒鬼酒,而不仅仅是成为其股东之一。

### 酒鬼酒深陷窘境

根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定,酒鬼酒由于最近两年(2013年及2014年)连续亏损而被交易所实行退市风险警示,股票简称也变更为\*ST酒鬼。虽然在2015年的一季度财报中酒鬼酒实现了利润转正,同比增长了将近100%,但是为了能够避免被退市,顺利“摘帽”,酒鬼酒必须通过调整来重整业务。

在此之前,2014年11月30日,酒鬼酒发布公告称,酒鬼酒的第一大股东中皇有限公司的母公司中国华府贸易发展集团公司整体并入中粮集团有限公司。这样一来,中粮集团就成为酒鬼酒的实际控制人,持有31%的股份。

据业内人士分析,中粮集团在介入酒鬼酒之后,虽然在白酒板块一直都有动作,但是中粮集团并没有将太多的精力放在酒鬼酒上,导致酒鬼酒在更换大股东之后,在市场运营方面并没有太大的起色。

### 白酒行业将迎并购潮

2015年3月全国“两会”期间,吴向东在接受媒体采访时就曾表示,经过几年的调整,白酒行业已经处于底部区域,迎来了并购的合适时机,华泽集团会在适当的时间积极参与酒企的改制。

此外,据可靠消息称,曾经在五粮液营销历史与吴向东齐名的营销奇才韩经纬昨日投资2.28亿元控股山东白酒十强温和王酒业集团。此番吴向东出手收购酒鬼酒和韩经纬投资山东温和王酒业被视为白酒业进入并购高潮期,也被视为中国酒业触底反弹已经开始的符号。

据《北京商报》

