

郎来了,说中国经济“冰火两重天”

著名经济学家郎咸平昨日做客合肥

星级记者 宛月琴/文 李超钰/图

红酒、盛宴、麻辣经济观点。昨日,著名经济学家郎咸平来到合肥,参加合肥欧堡万国酒庄酒业联合体成立的论坛活动并发表演讲,纵观中国现阶段的宏观经济,剖析中国经济困局。一个小时的时间,他主要分析了中国经济“冰火两重天”的现状和原因,演讲中依然秉承了其一贯犀利的风格。



开讲前宣布“课堂纪律”

乳白色西服、灰色西裤,戴着眼镜、头发花白,郎咸平快步走上主席台,与观众们打招呼,台下一片掌声和欢呼声。开场之前,郎咸平首先向大家宣布了“课堂纪律”,关闭耀眼的舞台灯,不许录像不许录音不许发微博写他的观点。

制造业正面临危机

郎咸平一上场就“爆料”:中国经济正面临“冰火两重天”的境地,冰的是楼市、股市,火的却是以奢侈品、高端汽车、收藏品等为代表的高档商品。郎咸平直言“中国经济生病了”,而这个病就是制造业面临的危机。

郎咸平认为,我国将制造业的3大环节:研发设计、渠道物流,以及关键的零配件让给欧美,失去了控制制造业的定价权,而失去定价权后,必将产生制造业危机。

“以iPhone为例,苹果掌控着第一个环节研发设计,第二个

买黄金不如买房产

谈到投资,郎咸平提起房地产,他提到,“在美国,股票的保值性要强于房产,美国的股票年增值率能达到7%-10%,美国股票长期一定看涨。”

而在中国,情况却正好相反。“中国房地产的保值性要强于股市。”在为现场投资者支招时,郎咸平还讲了一个“四合院

的故事”。

演讲中,每每讲到精彩处,随口冒出“哎哟喂”的感叹。信手拈来一堆经济学数据,仍是郎咸平的一贯风格。在演讲进行到40多分钟后,他脱去了西服外套,“赤膊”上阵,并笑称昨日的演讲让他“很激动”,引起听众一阵笑声。

环节渠道物流,一个iPhone可以替苹果创造360美元的价值,美日韩硬件厂商掌控第三个环节,可以为它们创造187美元的价值。但中国的富士康,一个iPhone只创造65美元的价值。苹果拿到的是我们的60倍,美日韩的硬件厂商拿到的是我们的30倍,一个没有定价权的中国制造业创造的价值是全世界最低的,如果扣掉所有的成本是否可以赚钱都是未知数。”郎咸平说,这导致了中国制造业的利润江河日下。

的故事”。

民国初年,1两黄金可以买2亩良田,而5两黄金就可以买北京一个四合院。但是100年后的今天,一公斤黄金等于30万元人民币,却只能买到北京四合院的半个厕所。“黄金适合短期炒作,长期投资的话,房地产的增值空间要比黄金好。”

国内首个酒业联合经营体昨日在合肥挂牌 进口葡萄酒遭遇“中部时机”

记者 任金如/文 李超钰/图

五月的合肥,空气中还有一丝暑意。

而昨日,在合肥高新区1912街区的一家地下酒窖里,一场中国进口葡萄酒市场的“剧变”正在上演——欧堡万国酒业联合经营体、欧堡万国资产(金融)管理服务中心、西北农林科技大学葡萄酒学院·欧堡万国培训实习基地,同时在这里揭牌,这标志着国际葡萄酒已到了真正进入中部省份市场的时机。

缘起:拉菲的两百万“漏洞”

这是目前国内唯一的具有专业性、协作性、紧密型的经济合作联盟实体,谈到欧堡万国酒业联合经营体,欧堡万国酒庄董事长陈毅勇给出如此结论。

与葡萄酒结缘完全是个偶然。2010年中秋节,他买进了200箱进口葡萄酒作为礼品馈赠给亲友,很快就有三个朋友打电话过来。“他们每个人都想要我代购50至100瓶红酒送给客户。”陈毅勇回忆当时的情景时

说,“他们的理由很简单,购买高档白酒成本太高,200多元一支的进口红酒,既有品位,又送健康,价格还合理。”陈毅勇从中嗅出了商机,2010年他迅速出手,投资8000万元在合肥成立了欧堡万国酒庄,开始了他的进口葡萄酒生意。

但火爆的葡萄酒市场里隐藏着一条庞大的造假链条。年初的一条有关拉菲的报道显示,拉菲的年产量最多为24万瓶,

中国市场能够分配到5万瓶。但业内人士估算,在中国,拉菲每年的消费量竟然超过200万瓶,差不多是年产量的10倍。这两百万的“漏洞”是谁在填补?

为了规范行业市场,陈毅勇决意要建立进口葡萄酒联盟。他的联盟在正常运营时,将会有4万件日存量,从而成为国内最大的葡萄酒集成运营商,这让他们有资格、有能力对市场上的不良行为说不。

现状:欧堡欲从上下游“清理”

省会合肥就有30多家葡萄酒酒庄,而作为这十分之一的欧堡,能凭一己之力完成这看似绝不可能完成的“梦想”吗?

目前,陈毅勇已经开始谋划内地城市的市场布局,欲从上下游开始市场“清理”。

按照他的计划,在安徽、河南、江西等省选择一些地级市,每个市设两个二级小酒庄,从而形成

以合肥为中心,周边为辐射的欧堡联盟体系,并以此体系为基础,打响欧堡的品牌之路。欧堡万国已经在郑州等地设置了酒庄。

他的计划是,选择80家有特色有信誉的进口商作为核心盟员,通过建立规范、专业的葡萄酒销售渠道,与欧堡万国酒庄形成一个联合体,从而尽快占领进口葡萄酒二、三线城市市场,促进市场走上健康轨道。计划在三年

内发展特许加盟和直营酒庄150个,形成系统的、规范的连锁销售网络。

为了更好地供应盟员及特许加盟商,提供简单快捷的信贷支持和金融服务,以及发展销售渠道所需要的拓展资金支持,由欧堡万国公司与商业银行、中盈盛达投资集团、私募红酒基金产品等金融机构共同组成“欧堡万国资产(金融)服务中心”。

目标:消费者资源“一个不放过”

国内对于葡萄酒的认知,与国外相比还存在很大差距,中国诗酒文化协会方文钧副会长如是说。中国葡萄酒年产量105万吨,进口葡萄酒产量达到36万吨。进口葡萄酒的竞争已经从对产品终端市场的竞争,延伸到对消费者资源的竞争,西北农林科技大学葡萄酒学院院长王华如是说。

为了给消费者和行业从业者都“洗洗脑”,昨日,由欧堡万国公司与西林大葡萄酒学院、法国波尔多葡萄酒学院共同合作,在欧堡万国公司设立“葡萄酒培训实习基地”也正式挂牌成立,计划招收学员进行有偿培训和实习,发给侍酒、品酒、司酒等职业证书。业内评价这是针对目前国内葡萄酒行业的专业人才的奇缺现状,满足欧堡万国公司专业人才需要,以及社会高档宾馆与酒吧、国内葡萄酒经营行业的专业人才需求的“妙招”。

而昨日中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员在“总结陈词”中认为,进口葡萄酒发展迅猛,流通领域急需相适应的相应模式和龙头企业。他分析协会配合国家商务部制定的第一流通行业酒类流通

规划,核心内容鼓励酒类流通的创新,其中,流通模式的创新是非常重要的内容,希望欧堡万国联合经营体成立,对于中国进口葡萄酒流通模式,对整个中国流通模式的探索和创新。

