

山东一企业研发出“稀土电池”

# 小轿车充次电能跑800公里

本报济南11月5日讯(记者 杨传忠) 困扰世界新能源汽车发展的电池瓶颈有望被山东一国企彻底打破。记者11月4日从淄博市政府获悉,截至11月2日,经过连续9个月超60万公里的公交车试验运行,淄博一国企研发的非对称性大动力稀土电容电池,各项指标均已超过国家2015年的动力电池发展规划,小轿车试验单次充电可跑800公里。

11月4日,在淄博市136路公交

车积家村终点站,记者看到几辆公交车正在充电桩前充电,15分钟便能充满。这条线路是2月2日开辟的,采用了一种全新的电容电池技术。淄博市政府专门从交通运输局、公交、供电公司抽调人员,对新型公交车电池进行测试。“到11月2日,该线累计行驶里程超60万公里,充电1.65万次,平均每公里电费仅1元钱。目前从各项实测数据看,这种由淄博自主研发的非对称性大动力稀土电容电池,各项指标远远超过

国家2015年的动力电池发展规划。”淄博国有控股的国利新电源科技董事长韩世幸告诉记者。

“经9个月的测试,电池容量未出现普通镍氢、锂电池的衰减现象,续驶里程基本没有减少。”该新型电池技术研发人、从事电池行业30余年的石志水介绍说。据介绍,目前使用该种类型电池的大巴车充电一次已经能连续行驶300公里以上,远超国内外其它新能源汽车。“在此基础上经不断改进,我们

在实验室已经研发出了超级电容电池,小轿车充电一次的续航里程超过800公里,而且在零下20多摄氏度电池可以正常供电,这是前所未有的。”石志水介绍说。此外,稀土电容电池制造成本仅有锂电池的一半,在经济性以及安全性上也有极大优势。

目前,稀土电容电池已经着手市场化运作,据悉国利新电源科技的目标是,到2014年达到100万只以上,实现销售收入超过20亿。

**多家银行争推手机专属理财**

高收益率成卖点

本报济南11月5日讯(记者 桑海波) 相较同期同类产品更高的收益率,通过手机便可以随时随地购买,如今,越来越多的银行通过推出手机银行专属理财产品,既拓展了理财产品销售渠道,也推广了手机银行业务。

“今日手机理财,期限55天,年化收益率4.3%,5万起”。这是市民韩女士收到的来自银行的服务信息,相比之前投资的中短期产品不到4%的收益率,这款产品对韩女士产生了更大的吸引力。招行济南分行一理财师告诉记者,这款产品是招行面向手机银行客户群体发行的专属理财产品。“此前已经推出过多期,咨询购买的客户数量很多”。

其实,推出手机专属理财的银行不止招行一家。早在今年2月份,工商银行就在国内率先推出手机银行专属理财产品,大受热捧。今年8月底,建设银行也推出了首期手机银行专属理财产品,首期产品客户认购规模近4.37亿元。股份制银行也争抢这块新业务,比如,民生银行在开通手机理财功能同时,近期也推出了专属理财产品。

更高的年化收益率是手机专属理财产品的卖点。比如,以招行在售产品为例比较,一款期限60天的人民币理财产品,收益率只有3.8%,期限只有55天的手机专属理财收益高出了0.5%。

**齐鲁银行引入德国小微信贷技术**

本报济南11月5日讯(记者 桑海波) 近日,齐鲁银行与德国储蓄银行国际合作基金会签约开展小微企业信贷技术合作。

双方签约后,德国储蓄银行国际合作基金会将通过招聘与挑选合适的业务人员,运用成熟、标准化的方式培训营销人员及培训师,制定小微企业业务信贷手册,为广大小微企业客户开发独特金融产品等多种流程化的形式和渠道,帮助齐鲁银行快速建立起标准化、先进性的小微企业服务架构和流程。

省城银行业人士称,在传统业务市场激烈竞争,利率市场化接踵而至的急速倒逼下,城市商业银行的转型迫在眉睫。小微企业市场以其交易活跃、市场感应能力强等特点,成为亟待开发的丰富资源。

**福田诸城奥铃汽车厂产销两旺**

本报讯 全球最大的轻卡生产基地——福田汽车诸城奥铃汽车厂10月共完成产量24140辆,日均产量突破1000辆,工厂正式进入生产旺季。工厂主要产品时代汽车十月份共完成销量22101辆,同比增长11.8%。按照工厂的订单接收情况,11月份时代汽车产销预计将突破2.9万辆,继续保持旺盛的销售势头。

(杨树林)

# 500亿方便面市场日资隐现

部分省内品牌只销往三四线城市

文/片 本报记者 崔滨

同样都是卖一块面饼、两包调料的方便面,品牌不同、规模各异的企业间,境况千差万别。眼下,来自台湾的康师傅和统一联手把持了国内500亿方便面市场的半壁江山,今麦郎、白象等内地品牌只能在后奋力追赶。即便如此,在拥有500亿元市场的方便面领域,来自日本的资本正逐渐渗透,作为面条的创造者,中国人正不得不接受面对日资横行的方便面市场。

## 康师傅与统一把持市场

5日的大润发和家乐福超市里,骤然变冷的天气,让不少市民选择备下几包方便面作为应急食品。而当他们走进方便面销售区时,无论是过道边的堆头还是货架上最显眼的位置,都是康师傅和统一品牌的方便面,尤其在碗面、桶面等方便面高端产品的货架上,康师傅和统一两个品牌更是几乎占据了全部的销售位置。

而在两家品牌的夹缝里,则是今麦郎、白象、五谷道场等内地品牌,无论是产品种类还是摆放位置,都无法和两大品牌“叫阵”。

值得注意的是,虽然在五连包和桶面等产品的价格上,白象、今麦郎、五谷道场等与康师傅和统一的差距并不大,部分产品还要略高于两大品牌。但如果看“性价比”,就会发现内地品牌走的还是“物美价廉”路线。比如康师傅和五谷道场的五连包装方便面,虽然在家乐福的定价都是11.5元,但是康师傅的面饼重量只有85克,而五谷道场则有98克。

5日,在省城长清区以及在淘宝网上经营方便面批发的两家经

销商,都告诉记者从他们的发货量看,康师傅和统一的方便面走量,差不多相当于其他内地品牌的总和。

## 四强中三家现日资身影

和济南方便面市场的情形一样,整个国内方便面市场,都已经变成几大巨头分割的局面,而且,来自日本的资本,逐渐开始控制中国的方便面市场。

公开数据显示,2011年,中国的方便面销量为483亿包,销售额在500亿元左右;康师傅目前占据超过40%的市场份额,白象集团占据17%左右的份额,今麦郎也是17%左右,统一能占据15%左右的份额,剩下的70到80家的方便面企业占据约10%的份额。

但令人担忧的是,在排名前四位的方便面企业中,已经有三家被日资进入。其中,1996年2月在香港上市的康师傅,其公司第二大股东为日本三洋食品株式会社,占股比例达到33.18%。另一家来自台湾的方便面巨头统一集团,其背后也有日资的身影;而日本日清株式会社在2004年也参股了今麦郎食品,持股比例接近50%。

## 省内部分品牌只供三四线城市

相比康师傅、统一方便面进入中国内地后的突飞猛进,本土品牌方便面近10年来则节节败退,本土企业已经由800余家减至80多家,其中就包括我省当年风行一时的龙丰牌方便面。

现在,龙丰、内丰、鲁宝、宋元等山东方便面品牌大多已烟消云散,只剩下青援等寥寥几家方便面企业苦苦支撑。青援食品公司人士5日告诉记者,现在青援方便面已经退出了山东和河北等的一线城市超市,只在三四线市场做渠道销售。“方便面属于快消品行业,广告宣传对销售的效果非常 important,包括不同的季节、新口味



在济南某超市,康师傅方便面占据货架主要位置。

新产品的推广,都需要大规模的广告投放,但现在我们已经很少打广告了。”青援食品公司负责品牌宣传的王姓工作人员告诉记者。

# 茅台酒民间囤货2万吨

价格下跌致众炒家“被套牢”

本报讯 2011年底,茅台酒价格最为癫狂的时期,白酒二级经销商杨宁(化名)以每瓶1800元的进货价批了近100箱茅台酒。岂料,仅仅不到一年,如今茅台的零售价也早已在1800元之下,更不用说批发价已降至1300元左右。看见市场形势不妙,杨宁现在急于出手手头的茅台酒,但即使1300元也无人接手,只能在手中“套牢”。

事实上,和杨宁有同样遭遇的茅台酒投资人并不在少数。在10月15日于福州举办的一个酒业论坛上,现场嘉宾透露,很多资金是在茅台批发价高达1900元时接的货,到年中批发价降至1300元左右的时候,快绷不住要“斩仓”了。茅台酒的价格在明年还能重回2000元之上吗?

民间囤积2万吨

2006年—2011年,茅台酒持续大幅涨价使囤茅台的酒商和投资客赚得盆满钵满。然而,今年以来,茅台酒终端价及批发价都有了大幅度的下跌,这是人们始料未及的。

“众多投资客囤积待涨的心理致茅台酒社会库存长期高企,而今年底到明年,随着投资人的逐渐理性,茅台酒终端价格将继续回调,回归1500元以内的理性价格。”资深白酒流通业内人士王万全告诉记者。在王看来,茅台酒的理性价格为1200—1300元。

王万全透露,按照业内的共识,茅台酒的社会库存或达到茅台酒一年的供应量,约300—400万箱,若加上经销商的渠道库存,或达茅台酒两年的供应量,约2万吨。

记者查阅贵州茅台往年年报发现,5年前的2007年茅台白酒产量为20214.4吨,其产能在今年释放,扣去

系列酒的量,则今年茅台主品牌酒供应量不到1.5万吨。按照酒类咨询专家铁犁估算,茅台的社会库存及经销商库存也约2万吨。

“茅台酒价格是否会继续下行关键要看明年3、4月份后,如果届时其价格依然坚挺,则茅台挺过艰难期,如明年经济形势依然不见好转,投资客大量抛售库存,则茅台价格体系将极其危险,终端价极有可能会跌至1200元上下。”铁犁分析称。

## 又一轮“郁金香泡沫”?

有分析人士指出,茅台多年来巧妙利用价格杠杆稳固其地位。在终端和渠道上,茅台通过控量保价、断货提价等手段不断制造产品稀缺的态势,进而作为提价理由,拉开与二线品牌的差距,变产能劣势为产品稀缺优势。同时,茅台还通过炒作

陈年酒价格等手段,以给消费者造成茅台具有较高收藏和投资价值的印象,以此佐证其高端形象。

“一听到茅台酒要扩产到5万吨,我头都疼了,这些产能以后大量释放到市场上,茅台酒可能直接就跌到800元了。”盛初咨询董事长王朝成在近日的一个论坛上表示。在他看来,高端白酒的关键在稳价控量。他透露,9月提高出厂价后,茅台酒批发价有所回升,但节后就再未见回升甚至开始下降。

贵州茅台2011年年报显示,计划到2015年,茅台酒基酒产量达到45000吨,系列产品产量达到60000吨。比2011年的茅台酒及系列产品基酒39532.62吨高出不少。

“茅台炒作泡沫涨到一定程度早晚要破的,当年的荷兰郁金香球茎市场就是血的教训。”一位投资界人士表示。据《理财周报》