# 五粮液百亿销售计划暗藏危机

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-06-09

*第一篇：五粮液百亿销售计划暗藏危机五粮液百亿销售计划暗藏危机（feisuxs www.feisuxs）去年，销售收入首次被茅台超过的五粮液开始发力，五粮液百亿销售计划暗藏危机。“在2024年79.3亿元销售收入的基础上，今年公司要实现20...*

**第一篇：五粮液百亿销售计划暗藏危机**

五粮液百亿销售计划暗藏危机（feisuxs www.feisuxs）去年，销售收入首次被茅台超过的五粮液开始发力，五粮液百亿销售计划暗藏危机。“在2024年79.3亿元销售收入的基础上，今年公司要实现20%以上的增长，白酒销售收入要突破100亿元。”在4月3日的股东大会上，五粮液(SZ.000858)股份公司董事长唐桥对广大投资者说。他表示，按照发展规划，到2024年，五粮液集团要实现销售收入1000亿元，其中主业要实现销售收入200亿元以上。要实现今年100亿元的白酒销售计划，五粮液不仅要稳固高端白酒的龙头地位，还要变身“多酒种酒业大王”。因此，唐桥的这一规划包括：继续推行“1+9+8”战略，今年上半年推出酱香型白酒，打造“六和液”品牌争抢中端白酒市场等一系列措施。然而，百亿销售计划却暗藏危机，因为和五粮液血肉相连的经销商，在金融危机冲击实体经济下，已面临利润下滑大考。经营五粮液：零利润甚至亏本百亿白酒销售计划，五粮液是重中之重。去年，五粮液的销售收入就占了股份公司销售收入的70%以上。“尽管因经济危机高端白酒受到影响，但五粮液的市场并没有下滑那么厉害。”4月14日，五粮液品牌事务部(通称“五品部”)内部人士告诉记者，唐桥在2月说高档酒销量下滑60%-70%，指的是有些厂家打出的“高端概念酒”。他表示，和去年五粮液的供应量一样，今年1万吨，因此，市场上的五粮液依然供不应求。到目前为止，五厂家已收到预付货款12亿元，年前甚至高达20亿元，到现在才把去年经销商订的货发完。|“今年五粮液要在去年60亿元利润的基础上，增加5亿元利润。我们不仅能达到，还有多的利润。”他说。他解释，利润主要来源于去年8月，五粮液提了一次价，每瓶五粮液出厂价提了50元。“因此，现在发的货执行的都是提价后的价格，所以今年不用再提价，利润也出来了。”事实上，由于经济下滑，五粮液厂家已从预付货款保证了利润，但严冬早已击倒经销商，经营五粮液的利润大大摊薄，有的甚至亏本。“今年压力特别大。”4月10日，重庆市渝中区德诚酒业有限公司总经理何介林在电话里向记者诉苦，|“由于五粮液供应量不大，销量下滑是不明显，但零售价已下调了30-50块钱，因此，厂家涨的那50块钱等于没涨。”“从五粮液的零售价来看，经销商可赚的价差是很可观。但实际情况是，由于经济危机影响，五粮液大量走的是团购价和批发价，价差就低了。比如52度五粮液，厂价每瓶469元，我的进货成本算起来有480元，卖给团体和批发才480元，基本是没有利润甚至亏本啊！”他说。“但卖茅台酒就不一样了，价差大，茅台酒厂对经销商的利益考虑好得多，销售工作计划《五粮液百亿销售计划暗藏危机》。现在53度茅台厂价438元，尽管团购和批发价也在降，但仍在500-600元间波动，经销商最少有110元的价差。即使压货压一年，经销商也有赚头！”他说。除了价差小，他表示，五粮液还有压货给经销商带来的资金压力。货款是每个月打，但3个月才发货，再加经销商进货后平均库存1个月，4个月的资金利息没了，这都加大了经销商的成本。·对此，多年做五粮液的扬中市沈姓经销商也深有体会。他表示，在华东，名酒主要是五粮液，但现在高端市场不好，名酒的价差没了，经销商也不敢花大资金进货。去前年，他分别打了300万元左右的货款，今年打了100万元的货款后就不敢压货了。“名酒专卖很困难啊！”他感叹。除了价差减少和资金压力大，销售渠道的混乱也让经销商雪上加霜。何介林坦陈，就拿团购来说，酒店、餐馆等和五粮液专卖店签订了供货协议，但往往形同虚设。目前出现的酒类综合性公司也和酒店、餐饮签订了协议，后者出钱买断，只能买前者提供的酒。酒类综合性公司大可以从糖酒公司和商超进货，扰乱了价格体系。正是由于上述原因，地处中部的江西新余市新安糖酒有限公司总经理余飞龙也表示，由于消费档次下降，目前五粮液价格在1000元以上的酒销量比去年减少了40%，几百元的五粮液因终端价格下调，加之走团购，经销商的利润更薄了。六和液成救命稻草?既然经营五粮液已薄利甚至无利可图，不少经销商把宝押在了六和液上。六和液是为了完成百亿销售计划，五粮液去年底推出的中档产品。五粮液副总经刘中国曾在推广会上说，目前，国内高端白酒价格整体上移，终端零售价均突破了500元大关，使得“中端”价位区间市场潜力巨大。六和液价位在300-400元之间，填补了当前白酒市场中高档价位的空白。这是继五粮液前几年砍掉大量低端子品牌后，首度向中端市场发力。记者了解到，六和液不是贴牌，而是由五粮液厂家生产，归属五粮液五品部管。五粮液对该品牌的重视，可见一斑。4月9日，广西翠屏酒业市场部经理张明波在电话里告诉记者，他们于去年12月，拿下了六和液的广西一级批发商。作为新品牌，经销商的利润空间在其次，主要考虑到代理五粮液的大品牌，有利于树立行业地位，并扩大自己的销售网络和渠道。但他不得不承认，今年，在400元价位的中档酒，郎酒才是五粮液该价位最大的竞争对手，其次是泸州老窖。“在重庆市场，中端白酒的竞争激烈堪称全国之最。”何介林称，由于重庆离“川酒、”黔酒“市场近，郎酒、泸州老窖、老酒坊、茅台集团的习酒均把此作为重点目标，今年白酒甚至推出”买一送一“，五粮液压力就更大了。在200-300元价位，五粮液的系列酒尽管品种多，但剑南春、郎酒为代表的”八大名酒“早就占尽先机。今年，随着国家对公务接待费用的控制，商务白酒消费标准的下调，多年耕耘中端市场的郎酒集团迎来了前所未有的机遇。中国食品工业协会副会长马勇说，去年，郎酒销售收入突破20亿元，首次进入全国白酒销售前10强。今年1-2月，郎酒实际销量同比增长70%。4月14日，郎酒集团有关人士告诉记者，3月底，价位在400元以上的郎酒还提了20%的出厂价。早在3月糖酒会上，郎酒集团董事长汪俊林说：”郎酒集团已决定放弃在全国收购地方酒厂的计划，专心发展自有品牌，2024年是郎酒最有机会的一年。“泸州老窖同样是中端价位的”元老\"。今年3月，泸州老窖总经理张良在经销商大会上表示，将继续推进国窖1573和特曲酒的双品牌战略，特曲近期也可能提价。对此，五粮液五品部内部人士称，从去年12月到今年3月，六和液已有上亿元的销售收入，但作为后来者，攻下白酒中端市场，五粮液尚需时日。扬中沈姓经销商就持观望态度。他表示，六和液的代理正在谈，不一定做。因为华东和西南市场还不同，在华东，如果没有60%以上，甚至刚开始100%的价差，经销商基本没有赚头。

**第二篇：“德正系”百亿贷款危机**

“德正系”百亿贷款危机

(2024-06-24 14:56:23)

“德正系”在青岛当地的贷款风险敞口共计百亿元，暴露了大宗商品重复质押贷款及第三方监管缺位的诸多问题 财新《新世纪》 记者 吴红毓然

青岛港（06198.HK）是座历史悠久、且多次被国务院确定为重大典型的特大型国企港口，今年6月6日在香港上市。“德正系”是近年来扩张迅速的民营矿业集团，陈基鸿及其弟陈基隆为实际控制人。后者将铝锭、铜锭存放在青岛港，以仓单质押贷款。两家企业的关系突然被2024公里外的青海西宁反腐案引爆。

“德正系”以德正资源控股有限公司为核心，旗下企业庞杂，包括青岛德诚矿业有限公司（德诚矿业）等主要公司，还投资了青岛港少数股权。近日，陈基鸿因案涉西部矿业（601168.SH）前董事长毛小兵案被司法调查，消息传出后，引发了青岛金融机构恐慌。

根据陈基鸿之舅被调查时提供的银行授信名单，目前“德正系”在青岛当地金融机构总授信额度为148亿元，涉及银行18家，其中进出口银行40亿元，中国银行21亿元，工商银行、农业银行、建设银行及民生银行10亿元左右，当地城商行如日照银行、恒丰银行各在七八亿元左右，其他股份制银行如中信银行、兴业银行、招商银行等，各在五六亿元左右。

青岛当地18家中资银行和6家外资银行以及境内外若干贸易商、合作伙伴、担保公司，均卷入了“德正系”与青岛港的\*\*之中。

财新记者从有关债权银行获悉，当地监管部门根据银行具体上报的实际用信（即贷款）数据统计，“德正系”目前的风险敞口总共约为百亿元，这对于青岛金融界是可以引发地震的数字。

目前中行、民生银行已牵头成立银行债权人委员会，专门处理此事。“想抢资产的多，可挽救的办法少。”一位大行人士表示。

一位大行相关人士告诉财新记者，“德正系”存放在青岛港的铝锭库存约为10万吨，但中资行手里一共拿到的仓单数，已经接近30万吨。这意味着，仓单被重复质押了3倍。再加上其他贸易商及外资行手中仓单，实际倍数显然更大，按照伦敦金属交易所三个月期货铝价计，每吨报价约1.15万元，那么逾20亿元“人间蒸发”。

一位青岛金融监管人士告诉财新记者，目前银行的信用风险确实较大，但最重要的信息在青岛港手里，不仅银行被动，连监管部门也很被动。6月19日，青岛港董秘办人士对财新记者回应，目前仍在协助公安机关调查，且出问题货物比重很小，若有消息会第一时间公告。风暴中心

据财新记者了解，青岛港主要是查融资铝，部分涉及融资铜。

目前，青岛港已冻结相关仓库，正在核实仓单，看到底被重复质押或虚开了多少。银行、贸易商等均无法落实货权。6月18日，中信资源（01205.HK）发公告表示，青岛法院在执行查封令时，未能对公司存放在青岛港约12.34万吨氧化铝进行查封。按市价计，这批氧化铝近3亿元。

一位银行风控部门人士指出，单凭所有权文件，尚难界定权责。如果货权在中信资源手上，青岛港则存在严重欺诈嫌疑；但如果中信资源只有应收账款，而非货物本身，公司应自行承担交易对手风险。

万向资源亦为货主，但反应没有中信资源激烈。5月下旬，万向资源已停止青岛业务。

一位接近万向资源人士表示，公司已与青岛港大港分公司联系，确认所持仓单均为真实，但由于青岛大港分公司已经封闭，无法提货与交易，对业务造成了一定影响。财新记者了解到，外资行纷纷以青岛港开设虚假仓单为由，向法院提起诉讼。中资行也向法院提出冻结查封德正资源等公司财产的申请，并抢着与青岛港签订“正本”仓单，以做资产保全。

关于仓单反复质押或仓单造假，这类操作性风险在融资矿业务中时有发生。一位大行人士表示：“以大宗商品重复抵质押融资是中国企业的常见手法，以至于可部分影响到全球大宗商品价格，比如铜价。”

风暴的中心往往最为平静。除了6月6日上市当日的公告，青岛港再无任何回应。6月6日公告表示，5月31日，青岛港大港分公司收到相关公安机关的函件，称其正在调查一宗指称欺诈案件，涉及一名货主以第三方货运代理的名义，储存于大港分公司的若干铝及铜产品。公安机关要求大港分公司协助调查，特别是协助盘点涉及的金属产品。6月3日，大港分公司接获法院的协助执行通知书，按货主的申请，查封涉及调查的金属产品。

有关银行表示，货主为德诚矿业，第三方货运代理是青岛恒通进出口公司，但范围不止如此。工商资料显示，青岛恒通进出口公司于2024年底成立，注册金1000万元，尤利明和黄进彦分别出资800万元、200万元。主营业务为销售氧化铝、铝锭、电解铜等，及货物进出口、技术进出口。

外资银行最先反应。南非标准银行6月5日表示，已启动对青岛港相关仓库涉嫌违规操作的调查，将与中国有关部门共同合作，目前尚无法确定潜在的损失规模。渣打银行称：“具体到在山东省的大宗商品融资，我们正在和客户紧密合作。”但因仍在调查过程中，目前不予评论。

点击见大图

一位大行国际部人士表示，对于贸易融资，银行应确认有货、严格控制货权，需要每月定期核库，仓单要经监管方确认、并经过质押登记，才能开仓单质押，但银行基于对大公司客户的信任，也会放松这些程序。一旦第三方监管出问题，贸易真实性就可能落空。“有色金属一般来讲有对冲机制，就怕重复质押，这是银行及第三方监管本身风控的问题。”他说。

一位银行人士坦言，只要到现场看到质押仓单库存低于该机构总库存，就觉得放心了，并未认真盘点货权。

“这种事并不新鲜，只是这次金额巨大。”曾任山东银监局局长的周忠明对财新记者表示，仓单质押需要反思这种依赖第三方监管的业务模式。第三方监管在利益诱惑下，存在被收买的可能，也可能仅是玩忽职守，过分迷信第三方监管，把监管机构要求、银行自身风控不当一回事，就容易出问题。

周忠明还指出，银行往往会忽视，国企也会出事。此外，银行需要对贷款企业的违约能力、真实担保能力做好尽职调查。百亿贷款

银行人士强调，百亿元“德正系”授信最后有多少会变成不良贷款，要看资产质量的问题有多严重，要看当地政府处置力度，以及是否追究青岛港作为第三方的监管责任。目前，银行是以合同违约追究青岛港责任。

一家债权银行人士透露，6月13日之前，债权人曾集中前往德诚矿业所在地，讨论债务化解方案，但由于合作伙伴施救态度消极，并无实质性进展。“6月已有一笔贷款逾期，7月还有若干贸易融资业务，存在无法按期归还风险。”一位大行青岛支行计财部人士透露。

6月17日，财新记者获知，青岛市政府正在积极协调债权人、监管机构与陈家负责人见面协商，中行、民生银行为债权人代表。同日，青岛银监局要求银行再次排查风险敞口，18日各家银行上报数据。截至记者发稿时，并未统计出最新数据。据债权银行表示，这次摸底的数据低于148亿元。“每天数据都在变。”多位相关债权人士表示。

青岛银监局将这一数据通报给各金融机构要求排查，数据扩大为157亿元。但银行人士认为，究竟哪些企业属于“德正系”，还在不断认定中。而“德正系”在全国范围内的贷款规模又有多少，目前也没统计完毕。现在“德正系”在青岛当地的实际用信为100亿元。“银行还在排查„德正系‟全国各地关联公司授信情况。”一位大行相关人士表示。

“德正系”在青岛属于比较大的优质民营企业，其交易对手也多为国企、央企。“„德正系‟的所有业务我们都做。”前述计财部人士直言。复杂的是，拿仓单质押做授信的银行不多，很多授信全是基于“德正系”关联公司的信用保证。

“德正系”核心公司德诚矿业已为诸多银行总行级的重点客户。财新记者从权威渠道获知，截至6月3日，仅德诚矿业在18家银行信贷余额共计71.75亿元，包括贷款13.35亿元，贸易融资8亿元、保理2.8亿元、承兑汇票19亿元、信用证25.56亿元、保函3亿元。

工商局资料显示，德诚矿业成立于2024年10月，注册资本8.5亿元，实际控制人为陈基鸿、陈基隆，主要从事批发有色金属、金属材料等。2024年实现销售收入116亿元，净利润3.56亿元，总资产66.74亿元，净资产27.49亿元。

内蒙古鄂尔多斯羊绒集团、山西煤炭进出口集团均为德诚矿业的担保公司，也是其业务重要合作伙伴。银行表示将争取追加这两家公司的担保贷款。相关监管人士透露，目前担保方会直接承接一部分贷款。

6月14日，鄂尔多斯（600295.SH）表示，公司大股东内蒙古鄂尔多斯羊绒集团持有的4.2亿股流通股（占公司总股本的40.70%），由中行山东分行和中信银行青岛分行申请，被青岛市中级人民法院司法冻结两年。同日公告又称，6月13日，中行山东分行向法院申请解冻4.2亿股。陈基鸿的投资

据德正资源内部人士透露，陈基鸿因投资西部矿业被调查。另有青岛当地金融机构人士称，陈基鸿被带走的时间点与西部矿业前董事长毛小兵被查很接近。陈基鸿被带往兰州，采取监视居住的措施配合调查，目前通话仍受限。

西部矿业曾创造了资本市场神话，一批公司在上市前入股，获得高送股，大大摊薄了入股成本，西部矿业上市后被爆炒到60多元，第二大股东安瑞盛套现近20亿元，该公司在西部矿业的股份，正来自陈基鸿关联公司的转让。

4月24日，中央纪委监察部网站公布了青海省委常委、西宁市委书记毛小兵被查的消息。毛小兵入仕前曾长期担任西部矿业集团和西部矿业董事长，其被查与西部矿业有关。在他被查之前，曾担任中国新纪元有限公司董事长兼总经理的江彪也因入股西部矿业而被调查。消息人士称，西部矿业调查的涉及面比较大，陈基鸿作为曾经较大的股东被查，并不意外。

陈基鸿在西部矿业投资上究竟获利多少还不得而知，但这些年德正资源在矿产投资上大幅扩张，在陈涉案后引发银行担忧。“德正系”在内蒙古与中电投有合资项目，在深圳还有家合资的深圳市霍煤鸿骏铝业贸易公司。

“德正系”以德正资源控股有限公司为核心，覆盖全国多省区，如青海、新疆、广东、湖北等。德正资源法人代表为陈基隆，该公司于2024年9月23日注册，资本金为3.7亿元。其股东为青岛佳欣置业有限公司和上海迈德经济发展有限公司，分别持股22.30%和77.70%。

青岛佳欣置业有限公司注册金1000万元，为陈基鸿个人100%控股。上海迈德经济发展有限公司的注册金9000万元，陈基鸿通过青岛佳欣置业持有上海迈德95%的股权，剩余的5%的股权由陈基隆以自然人的形式持有。

陈基鸿与陈基隆参股的企业较多，参股比例从50%到1%不等。财新记者查阅工商资料发现，“德正系”直接或间接参股的企业包括：阳新亿利碳素有限公司、青岛拓远物流有限公司、青海佳合铝业有限责任公司、河南永威安防股份有限公司、青岛锦绣盛世置地有限公司、青海银行等，涉及有色金属、投资、房地产、国际贸易等诸多领域。

陈基鸿发家于化隆先奇铝业有限责任公司。工商资料显示，该公司注册于1999年7月，由德正资源出资1.07亿元，青岛佳欣置业有限公司出资565万元，主要经营铝锭、氧化铝、铝制品加工、销售等。

中电投蒙东能源集团法人代表为刘明胜，1999年注册，资本金33亿元，股东为中电投及内蒙古霍林河煤业集团。1999年底，中电投蒙东能源集团与德正资源一起出资成立中电投霍林河煤电集团铝业股份有限公司。

2024年7月，阳新鸿骏铝业有限公司成立，资本金1亿元，德正资源与陈基隆分别持股80%、20%，法人代表为陈基隆。2024年，湖北鸿骏成为西部矿业第二大股东。西部矿业为青海银行第三大法人股东。

2024年，内蒙古霍煤鸿骏铝电成立，注册金33亿元，法人代表刘明胜，三大股东为中电投蒙东能源集团、新加坡大陆咨询有限公司、德正资源，分别持股17亿元、12亿元及4亿元。新加坡大陆咨询有限公司亦是陈基鸿的公司。

2024年6月，内蒙古鄂尔多斯投资控股集团及德正资源各出资2.5亿元，成立内蒙古鄂尔多斯鸿骏投资，法人代表王林祥。同年10月，青岛锦绣盛世置地成立，法人代表为陈基隆，资本金1亿元，由陈基隆、刘国红、青岛锦绣前程房地产开发有限公司分别出资4000万元、3000万元及3000万元。青岛锦绣前程房地产公司由郭程、郭宇控制。

一位大行人士表示，“德正系”外地的关联公司贸易融资方式不是很正规，多采取转口贸易套利，没有真实贸易背景，将贷款套现之后，资金又多投向了房地产。该行觉得“德正系”关联公司风险难以管控，于2024年底退出了广东、新疆等地业务。

**第三篇：哈药制定百亿销售计划**

哈药制定百亿销售计划（feisuxs www.feisuxs）发表于2024年01月17日17：38阅读(loading.)评论(0)分类：创业路上举报哈药制定百亿销售目标哈药制定百亿销售目标盯准“直销”3年内不求利3亿元启动资金，3年内不求利润，直接使用价值152亿元的哈药品牌，显示了哈药集团欲将直销业务打造成公司支柱的决心，哈药制定百亿销售计划。天狮中国原总裁、已经受聘担任哈药集团顾问的郑凤强日前告诉记者，哈药集团已经制定了未来8到10年直销业务销售100亿元的目标，但自己的主要任务并非操盘手，而是帮助哈药和直销界尽快互相了解。作为国有大型股份制公司，哈药集团在2024年实现了年销售额100亿元的目标，但如何进一步提升业绩，一度成为困扰哈药集团决策层的主要问题。在经过一番研究后，生物工程、疫苗和直销被确定为三大支柱产业。“随着近几年直销行业的规范，国家政策的支持，最受益的还是真正务实的大企业，于是，直销将成为哈药业绩增长的突破口。”郑凤强说。2024年8月，哈药集团在商务部直销行业管理信息系统上发表申牌声明；2024年11月，哈药集团正式获得商务部批准，由此成为医药界首张直销牌照，但在随后的一年多时间，哈药集团却陷入了沉寂，在直销市场上没有任何动作。“其实这期间哈药集团一直在和理论界、实战界广泛接触，在对业务模式进行规划，作为一个龙头企业，涉足任何一个新领域都会非常谨慎，销售工作计划《哈药制定百亿销售计划》。目前，直销板块已经提高到与哈药三精、哈药六厂平起平坐的位置，3亿元启动资金比2024年安利的2024万美元还要多，3年内不作利润要求更现实了哈药的长远打算。”郑凤强说。据悉，哈药集团计划利用3至5年时间，进入到内资企业的排头兵序列；然后再用3至5年时间，成为国内企业的排头兵，实现销售额100亿元的目标。“实际上，目前除了安利公司以200亿元销售额一枝独秀外，其他直销企业离100亿还有很远的距离，像天狮集团也才只有二三十亿的销售额，实现100亿的目标意味着稳居国内市场三甲。”“我是一座桥，不是操盘手”曾任安利中国高级业务营运经理、天狮集团中国区总裁、百亮超市(国际)集团全球副总裁等职的郑凤强，一度被誉为“中国直销行业最具潜力的CEO”，但此番却是以顾问身份出现在哈药集团，此举引发了坊间许多猜测。“我只是一座桥，不是操盘手。我的主要作用在于帮助哈药这样的传统国企尽快了解直销行业，同时也让直销界了解国企。具体而言，一方面工作是迅速磨合，尽快确定业务模式，力争通过半年时间开始正式营业；另一方面是将直销业和传统企业的优势结合起来，使哈药也具备品牌忠诚度高和拓展速度快的特点。”郑凤强说。郑凤强指出，直销业正面临法制化的好时机，从2024年立法时引发了颇多争议，到今天社会对待直销已经平和了许多，哈药集团这样的龙头企业在这个时候介入，无疑会促进行业的进一步规范，其在区域代理、会议营销、连锁、业务员等领域积累的营销经验，将对直销界现有的销售模式产生巨大冲击，甚至会催生一个新的直销运营模式。“之所以这样说，是因为哈药做直销并不是采用职业经理人的方法，而是用自己培养的人才来亲自操盘，辅以专业人士的帮助，这些人多年来在医药国企形成的思维方式，必然会对今后的工作产生较大影响。”

**第四篇：半年销售过百亿 森林城市热销揭秘**

半年销售过百亿 森林城市热销揭秘

作者： 王明 | 发表时间：2024.08.29 刊发于总2175期《中国经营报》[房地产]版

8月18日，在香港举行的中期业绩发布会上，碧桂园对外首次披露了碧桂园的海外巨无霸项目——森林城市开盘以来的销售状况。据碧桂园集团总裁莫斌介绍，从3月6日开放以来，不到半年时间，森林城市推出货量127亿元，销售已经超过100亿元。不论是去化率还是利润率水平，都要远超国内项目。

当前，森林城市吸引了中国、马来西亚、新加坡、日本、韩国、印度、印尼、中东、欧美等国家和地区的诸多客户。8月25日，《福布斯》刊发英文报道称，碧桂园森林城市“在靠近马来西亚与新加坡边境的地方进行开发，吸引了两国很多富有的投资者。”

森林城市热销背后究竟藏着什么样的秘密？

中产的投资标的

在3月6日的森林城市项目全球开放仪式上，马来西亚首相纳吉亲临项目现场，宣布了森林城市获批免税岛政策。与此同时，新马第二关口也单独设立森林城市专属绿色通道，平均通关时间仅需10秒/人。据碧桂园方面人士透露的信息，在中马两国的政策之下，森林城市开放的这半年以来备受国际市场及客户的欢迎，项目近600个地下车位现在常常无法满足到访的顾客需求，森林城市的热销已经成为当地房地产市场中最靓丽的一抹风景之一。

这个采用分层立体城市规划理念、建筑外墙长满了植物的绿色项目正在吸引大批投资客的前往。来自广东中山、从事保健美容护肤品行业的蔡景俊就是森林城市的第一批业主之一。

“我从今年3月接触到森林城市项目的信息，4月份和6月份两次飞赴马来西亚森林城市考察，森林城市怡人的环境和设计理念让我对这个项目充满信心。” 8月25日，已经在森林城市购买了3套洋房用于投资的蔡景俊告诉笔者，作为一个有国家政策扶持和参与的重点项目，绿色环保、智能的设计理念以及产城融合的规划设计无论是在国内还是国外都没有先例，这将会吸引大量的就业和居住人口。

虽然蔡景俊有着多年在加拿大的海外留学工作经历，但事实上在买入森林城市项目之前，其一直对海外投资置业保持谨慎的态度。“欧美房地产市场相对成熟，投资回报并没有那么高，相比之下，森林城市投资门槛要低很多，适合国内大部分中产阶层投资。”在蔡景俊看来，这个位于马来西亚与新加坡之间唯一的经济特区——依斯干达经济特区，距离新加坡仅一桥之隔，但是房价仅为新加坡四分之一的绿色项目，极具投资价值。

森林城市永久地契产权、零遗产税的政策优势，正在逐渐成为像蔡景俊这样的高净值人群配置全球资产的一个理想选择，业主完全能通过房产实现财富的安全有效传承。马来西亚平稳的政局、中马之间紧密的经贸合作关系也可以让投资马来西亚的投资者们吃下定心丸。

不可否认，过去10年，中国大城市的房产一直是全球最优秀的资产之一。但对于高净值人群来说，考虑的不仅仅是国内的投资，还要考虑在全球范围内的资产配置，这无疑是资产保值增值的可靠渠道之一。“不要把钱放在一个篮子里”，根据《胡润百富》发布的《海外置业趋势报告》显示，有高达80%的受访中国高净值人群有海外投资需求。

显然，对于投资者而言，安全和稳定是最需考虑的一个前提，而投资回报则是投资的重要标准。“我在中山也投资有多套房产，但在国内一线城市还没有投资，一方面是机会的错失，二来现在一线城市房子的投资门槛也提高了很多。”蔡景俊告诉笔者，选择森林城市，一个很重要的考量就是其投资回报率。

由《全球房地产指南》公布的2024年数据显示，马来西亚租赁投资回报率达到4.57%，远高于中国内地的2.66%、中国香港的2.82%和新加坡的2.93%，而地处依斯干达经济特区的森林城市项目，租金回报率更可以高达6%~8%。“就如投资10年前的深圳，”像蔡景俊这样的投资者们喜欢用这句话来形容森林城市的投资潜力。

一口气买6套房的业主 投资者们看到的是森林城市的洼地价值，而在自住需求的客户眼中，森林城市秀美的自然环境以及设计理念也具有难以代替的吸引力。

作为碧桂园海外战略中的最高代表作，森林城市被认为是碧桂园董事局主席杨国强的梦想家园。他曾说过：“我有一个梦想，能有一座城市，那里的生活非常安全，没有车辆在地面穿行，建筑外墙都长满植物，到处都是公园，大家在那里可以晒太阳、跑步、游泳。”

杨国强所描述的一切都将在森林城市中得以呈现：这里地处全球最宜居地带，气温介于21℃~32℃之间，常年蓝天白云，内有水系萦绕，外有数十公里海岸线。项目的四大岛屿环绕近800亩天然海草区，毗邻生态湿地、世界第二大红树林保护区，空气清新、水质纯净。整座城市布满垂直绿墙、空中花园和屋顶花园，目之所及皆是森林，先进的分层立体交通设计理念让这座城市地面皆是公园，没有车辆穿行。

“森林城市得天独厚的自然环境和绿色建筑理念是不可复制的，欧美国家完全不具备这样的条件。”森林城市业主、来自上海的许波芬告诉笔者，其本人也从事建筑设计行业，因为家庭关系，其每年都会往返新加坡数次探亲度假，去年她开始关注森林城市项目，碧桂园的设计理念令其叹为观止。2024年3月，森林城市全球开放之后，许波芬一口气在森林城市购买了6套洋房、别墅，兼顾投资和自住需求。“2024年交楼之后我打算移居到森林城市，这里的空气、海水质量，感觉世界上再也找不到第二个同样的地方了。”对国内大城市病有深刻感受的许波芬已经开始规划自己的退休生活。在她看来，无论是新加坡还是澳洲、欧美城市，在宜居环境上都难以与森林城市媲美。

宜居养生，气候环境只是一方面，为了将其打造为全球向往的宜居乐土，碧桂园在森林城市的医疗资源配套上也投入了重金。目前，亚洲知名健康管理机构台湾美兆集团已与森林城市签署合作备忘录，计划2024年入驻。

作为少数由政府大力推广医疗旅游的国家之一，马来西亚一直致力于将医疗或健康检查与旅游结合。森林城市所在的依斯干达特区，在马来西亚的规划中是一个世界级的医疗旅游中心。根据规划目标，到2024年末，特区内将有至少25家政府及私立医院，可以吸引邻近国家人士到柔佛州寻求医疗服务，周边新马两国的丰富医疗资源足可以保障森林城市业主未来的养老生活需求。

根据全球生活网站公布的“2024全球退休指数”，马来西亚在全球最适宜退休生活的国家中排名第四位，在亚洲则排名第一。其中，马来西亚在生活成本、融合度、娱乐配套、医疗等方面的得分名列前茅。

“新加坡和马来西亚我有很多亲戚和朋友，华人也很多，饮食习惯、交流和沟通完全不会有障碍。”许波芬认为，与欧美国家相对较难适应的文化相比，地处马来西亚的森林城市显然会更适合国人投资居住。

马来西亚的留学热潮

而对于有教育资源需求的自住客户来说，森林城市也能给予业主孩子一个不一样的未来。

权威统计数据显示，近十年来，马来西亚都是国际学生选择深造的热门地点，这里每年保持着超过16%的学生人数增长率。截至2024年12月31日，马来西亚拥有135,502名来自全球160个国家的国际学生。这里沿袭英联邦教育，升学出路宽广，剑桥IGCSE课程、IB课程可供选择，证书受各国普遍承认，可以为国际学生通往欧美大学开辟道路。

目前，森林城市已签约引进了美国历史最悠久的沙特克圣玛丽学校，打造从幼儿园到高中的全龄国际教育，学校计划于2024年开学，可以为业主子女入学提供绿色通道，且学费普遍低于英美澳等国，甚至比国内私立学校便宜。

沙特克圣玛丽学校建立于1858年，是美国中西部地区最古老的大学预科学校之一。学校提供AP课程以及各种艺术课程，包括戏剧、舞蹈、声乐和器乐。学校致力于给学生最好的教育，强调最大程度的运用学生的优点来发挥学生的潜力。另外，此校有全国知名的体育运动团队如曲棍球、足球和溜冰，这些与严格的大学筹备课程一起使Shattuck-St.Mary\"sSchool显得非常独特。

据了解，森林城市项目还将继续引入英国、中东等国家的国际学校，携手特区政府，引进国际科研中心等。按照马来西亚政府的规划，在碧桂园森林城市所处的新马特区将建设3所大学城，包括16所高校和科研机构，其中10所已完成，包括英国纽卡斯尔大学、英国雷丁大学、英国南安普顿大学、美国莱佛士大学和吉隆坡大学等著名学府。计划建设11所国际中学，其中10所已建成。这意味着，在这里既可以享受森林城市内部的教育资源，也可同步享受新马的顶尖教育。

在大学教育方面，碧桂园森林城市可以为业主子女提供双向选择。一方面可以利用背靠马来西亚、毗邻新加坡的地理优势，在15~35公里范围内十几所著名大学可以选择。沿袭英联邦教育体系，双联课程丰富，前几年在马来西亚进修，后一两年转向欧美名校就读，毕业可获欧美名校学位证书。相比美国留学一年的生活费加学费约为30万~35万元，留学马来西亚的费用在6万~10万元之间，大幅节省了留学成本。

另一方面，业主子女也可以通过华侨生联考直接考取国内名校，森林城市已与上海心叶教育签署华侨生项目合作协议，将在马来西亚旭阳中学设立海外教学基地，为森林城市业主子女提供华侨生课程。

“我自己很早就注意到了华侨生联考，我认为换一种途径，让子女能够读上国内的名校，这种投资也是值得的。”一名来自江苏南京的森林城市业主认为，投资不止是房产的升值，投资下一代的教育，也是很划算的“投资”。

新马的富有投资者

事实上，碧桂园森林城市先进的造城理念、前瞻性的规划设计吸引的不仅是国内投资者和自住客户，还包括马来西亚、新加坡、日本、韩国、印度、印尼、中东、欧美等国家和地区的买家。

8月25日，《福布斯》刊发英文报道称，“森林城市由碧桂园与柔佛苏丹控制的一家公司共同开发，项目地址位于马来西亚。该项目在靠近马来西亚与新加坡边境的地方进行开发，吸引了两国很多富有的投资者。”

来自马来西亚、从事进出口贸易生意的Joslyn就是森林城市的业主之一。其告诉笔者，森林城市项目受到马来西亚政府的支持，柔佛州政府控股公司——柔佛人民集团EDSB在其中也有股份，这让森林城市在当地也有巨大的影响力。“其绿化理念和立体分层的交通体系是马来西亚本地其他项目所不具备的，这已经对本地的房地产开发项目构成了良性竞争”。

2024年6月，受森林城市优美的自然环境和绿色理念所吸引，综合考虑了本地的一些其他项目之后，Joslyn说服家人，购入了森林城市一套48平方米的洋房公寓，打算退休后与丈夫、孩子一同在此颐养天年。

为了方便新马当地的客户，碧桂园修建的专属跨海高速路桥即将在今年10月通车，这将快速连通新马海关大桥，使得森林城市业主往返新加坡更加便捷。按照当地政府规划，新加坡大士西地铁沿线也预计在2024年通车，站点临近新马海关大桥，地铁可直接换乘巴士直达马来西亚。

如今森林城市的居住配套正在日益完善：交通中心、国际会所、滨海商业街区、沙滩公园已建成投入使用，高星级酒店也将很快开业，便捷的交通和城市配套正在吸引越来越多的马来本地人成为森林城市的业主。

**第五篇：星河湾进军白酒业 销售目标做百亿**

星河湾进军白酒业 销售目标做百亿

相比房地产严厉的宏观调控，白酒业真的没有天花板？目前，星河湾集团董事长黄文仔表示，星河湾将进军白酒业，销售目标是2024年销售额超百亿元。据称，星河湾有大量的原酒储量，仅目前在建的酒库库容量便高达30万吨。

在黄文仔的日程表里，公开进军白酒业是在2024年，但真正高端酒市场的强大需求，以及市场对稀缺资源的需求使得整个计划提前了近3年时间。黄文仔获得的白酒行业数据是，2024年全国白酒产量同比增长30.7%，“百亿俱乐部”增至茅台、五粮液、洋河、郎酒、泸州老窖5家。同时，在股市低迷背景下，白酒股依然亮丽。专家预计，2024年，白酒企业销售收入将达8700亿元，利润将达1550亿元，年均增长率将分别超过25%和30%。

日前，星河湾老原酒品鉴会和招商会在星河湾酒店举行，星河湾老原酒旗下1980、1983、1985、1987四款酱香型白酒产品正式亮相。据称，产品价格在2024元至15000元区间。“圈层营销不仅适用于豪宅的销售，更适用于高端白酒的销售，几乎所有的高端白酒都将圈层营销视为核心的营销手段。据统计，星河湾房地产的业主，身价过亿者超过万人，且这个消费群体对于星河湾品牌的忠诚度远比大家想象中的夸张。星河湾老原酒的销售模式将沿用豪宅的销售方式，这显然是一条有别于传统白酒的营销之路。”星河湾酒业公司相关负责人称，将通过在各省级市场与大型平台式合作建立联营酒庄、通过星河湾酒窖、传统酒水渠道区域代理等方式进行渠道布局。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找