

白酒行业“寒冬季” 饮料巨头“入酒巷”

娃哈哈在下一盘什么样的棋

■本报记者 王群

近日一则关于饮料巨头娃哈哈进军白酒业的消息引发了业内外的广泛关注。有媒体报道,娃哈哈集团已与贵州省仁怀市人民政府签订了白酒战略投资协议,先期投入150亿元入驻贵州仁怀市白酒工业园区。

“饮料大王转行酿酒了!”

这一消息在行业内外掀起了不小的波澜,同时也有很多人对娃哈哈的这一举动产生质疑和担忧。

进入2013年以来,受政策及市场等因素影响,白酒行业目前正处于“低迷状态”,诸多白酒企业也无奈进入“寒冬期”,面临量价齐跌的困境。根据国家统计局公布的数据显示,2013年上半年,我国白酒行业收入增速、营业利润率等数据均呈现下降趋势,1月至6月收入2402.1亿元,利润399.1亿元,增速较去年同期分别大幅下降18.2%和54.5%。在行业整体“低迷”的背景下,诸多白酒企业的日子都不好过。相关数据显示,2013年上半年13家白酒企业预收账款为82.10亿元,与去年同期相比,降幅超过五成。而白酒行业的领头羊贵州茅台近日更是遭遇重挫,其中两个交易日市值蒸发178亿元,股价也创近三年最低。

而就在这种情形下,娃哈哈集团却逆势出击,投下重金涉足白酒行业,怎能不引起外界关注。更有意思的是此前娃哈哈集团董事长宗庆后也曾对媒体发出“白酒行业哪怕有机会我也不进去”的言论。那么娃哈哈集团此次为何要“明知山有虎,



娃哈哈不仅做了格瓦斯,还要进军白酒行业。 吕有齐/东方IC

偏向虎山行”,宗庆后这一“出尔反尔”的跨界举动到底是一时投资冲动,还是运筹帷幄。

娃哈哈到底在下一盘什么样的棋?

据贵州省人民政府网站信息显示,今年7月6日,娃哈哈集团董事长宗庆后曾到贵州仁怀市就投资建设环境进行考察,并先后前往仁怀市南部新城开发建设现场、坛厂配

套产业园区及茅台酒厂制酒车间、包装车间、国酒文化城等地进行实地考察。当时,宗庆后曾明确表示,娃哈哈集团看好仁怀发展前景。他同时指出,仁怀应整合小酒厂,发挥资源优势,提升品牌附加值的发展策略,加快转型发展。

很显然,娃哈哈集团此次涉足白酒行业并非“无准备之仗”。从目前来看,娃哈哈极有

可能会成为整合仁怀白酒资源的“操盘手”,同时也会利用仁怀的资源和环境等优势为自身的未来发展找寻新的发展契机。

尽管娃哈哈集团此次是“有备而来”,仍有很多人对此存有疑虑,娃哈哈在白酒领域可谓“新手”,在短时间内娃哈哈能否“把酒酿好”,尤其是在当前国内白酒行业如此低迷的发展态势之下,如此激烈的竞争环境之中,娃哈哈又能否胜任这一“操盘手”的角色,迎来新的发展机遇。

事实上,目前中国的饮料行业历经多年的高速发展,略显乏力,且同质化现象较为严重,这也使得越来越多饮料企业都在探寻多元化发展的路子。

而娃哈哈集团在多元化经营方面一直是“先行先试”,也积累了不少跨界经营的经验。

其中,2002年,娃哈哈集团进军童装行业,2010年宣告娃哈哈爱迪生奶粉正式上市,2012年,娃哈哈集团筹建娃哈哈商业股份有限公司,而在今年7月17日,娃哈哈又开始在中国零售业领域大规模扩张。

但有业内人士认为,即使娃哈哈在多元化经营方面经验丰富,但娃哈哈集团在此时进军白酒行业并不是一个好的时机。目前国内的白酒行业正处于深度调整期,无论是产能还是品牌都处于过剩状态,白酒行业未来发展空间有多大实在不易估测。

但也有人对此持不同的看法,另有业内专家指出,娃哈哈集团在主业疲软的情况下布局多元化值得肯定,而此次进军白酒行业并非“无准备之仗”。从目前来看,娃哈哈极有

略体现。

而且从资产价格的角度看,酒业正处低迷期,价格比较低,投入成本也会相对较低,娃哈哈集团在此时投资会有不小的利处。另外,从长远来看,中国的酒业在经历调整期之后,将会加快转型升级,走向正常健康发展的道路,在“寒冬”之后迎来新的“春天”,娃哈哈集团此举可谓“着眼长远”。

毕竟中国作为一个传统的白酒消费大国,白酒消费的历史悠久,而且确实存在大批的固定消费者。

目前酒业的低迷也有着各种深层次原因,一方面各大白酒企业的市场定位并不全部针对普通消费者,而是将大量的精力公关公务市场,并展开大规模的营销。央视每年的广告招标,白酒企业大肆投放广告即是最好的例子。在这种情况下,各家酒业不愿意将更多精力放在琢磨普通消费者的消费心理上,致使这部分市场没有被充分开发。而一而公关公务市场受到限制,整个行业自然受到很大影响。

另一方面,近年来我国的酒业进入了疯狂扩张期,许多企业盲目扩大产能,导致了产能过大过剩,行业陷入低迷期不可避免。

作为国内的饮料大王,娃哈哈转行做白酒,若真能够潜心下行,针对消费者的需求,开发出适合消费者的产品,不仅能为企业的多元化经营开辟一条路子,还能为整个白酒行业带来转机。

有评论称,不管宗庆后在酒业最后能否成功,其多元化的思路都值得肯定。

易讯包销乐视TV

本报讯(记者于冠尼)9月23日,乐视旗下乐视致新与腾讯达成合作,腾讯旗下易迅网将通过“集采、包销”方式销售乐视TV超级电视X60,腾讯微信、QQ空间等平台将为乐视TV进行推广。

据介绍,易迅网即日起可以接受预定乐视超级电视X60,9月26日正式发售,这是易迅网首次拓展第三方电子商务渠道,此前,主要通过乐视自己的线上平台,以及线下国美进行销售。

在营销上,乐视和易迅网还将联合推广乐视超级电视,腾讯QQ空间、微信等平台将为乐视超级电视进行商业化推广。易迅网家电副总裁梁红生表示,“互联网+高清智能大屏”的新组合可以保障用户获得完善的售后服务。

此外,QQTV版已进驻超级电视,用户可通过QQ,在超级电视上远程视频。未来,易迅网TV客户端以及腾讯其他应用也将会入驻超级电视。

第二届中国国际门窗节举行

本报讯(记者罗娟)第二届中国国际门窗窗节9月21日至23日在河北高碑店市中国国际门窗城举行,活动几乎汇集了世界最前沿的门窗设备制造、五金配件、型材、技术系统、玻璃、密封材料、刀具、产成品等门窗上下游全产业链的精华。

主办方透露,当日现场观展人数超过1.5万人,比上届多出一倍。并有德国、美国、意大利、奥地利、比利时、日本等14个国家的200余名企业家代表莅临现场抢分“蛋糕”。

目前全球门窗幕墙行业唯一的长期展会,每年举办一届的中国国际门窗节,已成为门窗幕墙领域国际化的创新产品、新技术、新设备集中发布平台。

围绕“让建筑更节能,让生活更美好”这个主题,本届门窗节首次引入“建筑部品优选品牌产品技术博览会”,展品种类比上一届增加四倍。

2013中国节能门窗产业发展论坛、2013全国钢木门窗行业年会等四大主题峰会同时举行。

盘锦大米河蟹进京展销

本报讯(记者戴明阳)日前,盘锦市人民政府在中国农业展览馆召开“2013盘锦大米河蟹(北京)展销会新闻发布会”。据介绍,该展销会9月28日将在中国农业展览馆举行。展销会上,盘锦大米、盘锦河蟹等名优特新农产品集中亮相,涉展产品达100多个系列400多个品种,展出面积达3000平方米。

盘锦大米和河蟹是盘锦乃至辽宁农业领域最具含金量的拳头农产品之一。盘锦大米是全国米业中唯一获批的“国家地理标志产品”,“盘锦河蟹”也被国家工商总局批复为“地理标志产品”。

盘锦市相关负责人表示,此次展会为

盘锦农副产品深加工企业搭建一个平台,为盘锦优质产品品牌推广打开了新的窗口。今后,盘锦市将进一步加大推广力度,让好产品销售范围更广,让盘锦的品牌更亮丽。

新浪微博联手海信推广空调

本报讯(记者于冠尼)通过微博私信就可远程控制空调开关机、调整温度、湿度设置。9月23日,海信空调携手新浪微博在京发布两款跨界智能空调终端产品,开辟物联网市场。据悉,该产品已经在北京、上海、广州、济南等主要城市完成布局,国庆节期间,用户即可体验、预订。

记者在在现场看到演示,这款通过自身的电源线(电力载波技术)就可联网的空调,用户可以用智能手机直接扫描空调机身上的二维码,加关注为微博“好友”,通过私信的交流方式与其对话,随时了解家中温度、湿度等各项指标并发出智能指令,而“听话”的空调无条件履行主人发出的任意“指令”。

今年上半年,新浪微博已在物联网服务领域进行布局。新浪微博副总经理郑伟称,此次与海信合作发布智能产品,可提升用户对家电产品的操作效率,未来,社交平台与家电厂商新的跨界合作将会越来越多。

(上接第5版)

如何缓解“奶荒”一再来袭?

“牛奶降价—杀牛倒奶—奶荒—牛奶涨价—奶农买牛—牛奶过剩降价—再杀牛倒奶”的循环近年来已经发生过多次,每一次都给奶农、乳企、消费者带来了伤害。

专家认为,应通过提高牛奶规模化养殖程度,保护奶农积极性等方式,稳定和扩大生产。同时从规范生鲜牛乳、复原乳使用,加强奶源监测和监管等方面着手,保障市场供应稳定,安全,防止“奶荒”一再来袭。

秦俊福说,发展壮大牛乳养殖是稳定我国乳业的基础,有关部门要通过加大对大型挤奶厅、奶牛福利场所等标准化建设的投入,组织奶农积极投入合作社养殖,提高国内奶牛规模化养殖程度。

向健军则认为,生鲜牛乳价格大幅波动使养殖户利益受损,破坏了国内生鲜乳的稳定供应。“国家应该制定收购指导价,使收购价格覆盖养殖成本,保障养殖户利益,保护奶农养殖积极性,防止‘奶荒’来袭。”

“奶荒”短时间内难以解决,一些乳企为了保护产品市场,会在部分乳制品中使用口味和营养与生鲜牛乳相近的复原乳替换。”中商流通生产力促进中心乳业分析师宋亮说,复原乳使用必须规范,乳企必须在包装上对用量、来源等情况进行标示清楚再销售。同时,还要加强奶源地、牛奶品质等方面监管,确保牛奶质量安全。

企业缘何敢用“瞎果”?

■本报记者 孙喜保

汇源在安徽的分公司,日前被《21世纪经济报道》曝光使用“瞎果”(腐烂水果)作为原料生产饮料,陷入了“瞎果门”。被该媒体曝光的还有安德利和海升,三家均是上市公司,在国内饮料行业也名声较响,都涉嫌在生产过程中,大量使用“瞎果”。

在国家三令五申严厉打击食品质量的大背景下,几家企业为何还胆敢如此?

表面看来,利益熏心应该是这些饮料企业的最直接动力。

以一吨不到500元的价格,从小商小贩手中收购“瞎果”,然后加工成饮料,再以高价推向国内外市场,可以预见,企业的利润自然丰厚。但这些钱却是以消费者的健康为代价,说是黑心钱,一点不为过。

从媒体报道的内容来看,企业对“瞎果”的使用并非偶然,而是有备而来。这些涉事企业,对于外界的防范也着实“到位”,一切“闲杂人等”都没有机会进入厂区,无法知道身在围墙之中的果汁是如何生产出来的。

企业居然敢这样明目张胆大肆收购“瞎果”,当地相关部门难道就能够对此熟视无睹?

报道显示,在事发当地,许多老百姓都对

涉事企业的这种“昧良心”行为心知肚明,以至于他们对这些企业生产出来的产品“敬而远之”。难道当地政府部门就没有察觉吗?

这背后也许有更多的原因,比如当地政府招商引资的压力。

被媒体所曝光的三个县,一个在苏北、一个在皖北,还有一个属于山东,这些地方均属农业大县,经济本就不发达,在这种背景下,当地政府招商引资的压力很大。再加上当地又是水果主产地,因此一旦能够吸引汇源这样的企业前来投资,必将成为当地很重要的税收大户,在监管方面难免出现一些放松。

而饮料行业监测标准的缺失也是这些“带病”水果能够顺利出生的重要因素。据了解,在果汁饮料行业,目前标准几乎处于空白状态,一些腐烂水果的病菌本就不在检测范围之内。这些企业采用“瞎果”当原料,也就不足为奇。

为进一步说,即便企业使用“瞎果”的做法被曝光,能带来多大的损失,也未可知。

最典型的例子,莫过于当年牛奶中添加三聚氰胺,当时,国内几乎所有的乳品企业都卷入其中,给多少婴幼儿带来了永远的病痛和遗憾。但那时境况,又有哪家企业因此而倾家荡产?相反,在经过一段时间的调整和公

关后,这些涉事企业反而更加红火。

还有在国内火腿肠行业曾如日中天的双汇,居然在生产过程中大量使用对人体有害的“瘦肉精”生猪肉当原料。但是在地方政府和企业的积极公关下,涉事企业并没有得到应有的惩罚。

还有不久前被曝光添加塑化剂的白酒企业酒鬼酒,虽然被证实确有其事,但企业受到的处罚力度也远远不够。

而这些产品都事关消费者身体健康甚至生命。

在欧美市场发达的国家,一旦发现企业有不诚信行为,往往会被罚得倾家荡产,尤其在事关消费者健康的食品领域。毕竟,如果市场和监管部门无法对这些违法企业处以重罚,尤其在当前国内食品安全形势严峻的背景下,那么一些不法企业就有足够的动力去“违法”,去获得“暴利”。

三鹿奶粉暴露了整个乳品行业的黑幕,双汇让火腿肠行业备受争议,酒鬼酒导致白酒行业都蒙上了“塑化剂”的阴影,现在,汇源等三家企业因为使用“瞎果”被媒体曝光,但中国还有那么多家饮料生产企业,不知道中间还存在多少黑暗。

但愿这只是一个孤立事件,而不是整个饮料行业黑幕的冰山一角。

北京铁路局积极备战国庆黄金周运输

通过加开临客、图定列车实施车辆加挂、动车组重联等措施,保障运力充足;通过延长售票时间、增加售票窗口、运用好电话和互联网售票等,最大限度地方便旅客购票;通过加大对候车室、天桥、地道、站台、车门等关键部位的

巡视密度,增加疏导力量,全力做好旅客乘降组织;通过整备机车车辆,搞好车上服务设备整修,提供质量良好设备,确保旅客出行安全。同时,铁路公安继续开展“秋风”行动,维护良好站车治安秩序。

有利弊,也都有市场需求,但在互联网领域开展借贷业务,风险监控是一个绕不开的话题。

对此中国电子商务研究中心主任、中国互联网金融研究中心研究员曹磊指出,正因为互联网金融平台突破了金融原有的空间和时间,所以P2P企业一定要做好信息对称和风险监控,才能保证互联网金融稳定持续发展。

正因为P2P平台具有一定的风险性,所以为了有效降低风险,需要对贷前、贷中、贷后严格审查,其中贷前、贷中显得尤为重要。尤其是信用贷款模式,风险更高。

P2P平台目前较大比例业务是没有任何担保或信用贷款性质,这种平台的风险相对比较高,违约率也比较大。

商务部数据显示,我国企业每年因信用缺失导致的直接和间接经济损失高达6000亿元。虽然国家级信用平台已经在酝酿建立,但具体信息尚不对公众公开。诚信成本过高是影响民间借贷可持续发展的一个重要因素。

事实上,网络借贷的不规范性导致诚信缺失现象频发,淘金贷、尤易贷、安泰卓越、众贷网、城乡贷等一大批上线的网贷公司的倒闭对行业发展带来负面影响。

因此有业内人士建议,P2P网贷平台应该深耕小微金融,创造出有利于自己的生长环境,抵押贷款等创新稳妥的措施,有利于规范整个行业的有序经营,也才能更好保证每个参与投资者的获利。

P2P网贷模式如何控制风险

组成部分的互联网金融业态。

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇也认为,“央行重申民间借贷合法性,民间借贷是正规金融的有益补充。”

实际上,随着红岭创投、万惠投融、人人贷、陆金所、拍拍贷、联合贷等一批知名P2P网贷平台兴起,网络理财与借贷逐步进入大众视野。

有数据显示,截至2012年末,全国规模以上P2P贷款服务平台超过200家,估计2012年全年P2P行业贷款规模在500亿~600亿元,比上年增长300%以上,可统计P2P线上业务借款余额将近100亿元,投资人超过5万人。

无论从机构数量还是交易金额来看,网贷行业已初具规模。

中国电子商务研究中心主任、中国互联网金融研究中心研究员曹磊表示,P2P网络借贷服务业在中国迅猛发展,此类民间性“类金融”业态作为正规金融的有益补充,近期首度得到了央行的认可。在保证借贷安全的前提下,P2P网络借贷服务将帮助闲置资金者

投资理财,从而使小微企业、个体创业者和居民等资金需求群体受益。

两种主要模式

据了解,目前,国内P2P平台运营模式主要可以分为两大类:信用借贷和抵押借贷。

其中人人贷则是信用贷款模式的一个典型代表。人人贷平台主要针对用户为信用良好但缺少资金的大学生、工薪阶层和微小企业主等,帮助他们实现培训、家电购买、装修和兼职创业等需求。此类借款人无需提供贷款抵押物,只需要通过了解其身份信息、银行信用报告等,来确定他们的贷款额度以及贷款利率,然后,中介机构将这些信息提供给资金出借人,由他们双方直接达成借款协议,资金出借人获取贷款利息。

这显然是一种将非常小额的贷款聚集起来借贷给有资金需求人群的一种商业模式。它的社会价值主要体现在满足个人资金需求、发展个人信用体系和提高社会闲置资

金利用率三个方面。

而联合贷则是抵押借贷模式的代表。

今年