

白酒企业面临渠道创新挑战

■本报记者 孙喜保

本来在中秋节之前，白酒都是销售旺季，从近几年的情况来看，价量齐升应是正常情况。但这个中秋节来临之际，以茅台五粮液为代表的高端白酒价格继续呈现下降趋势，尤其在一些电商平台上，更是纷纷打出低价促销活动。

高端白酒价格创新低

记者在北京市的一些商超采访时发现，实体店的价格目前还比较稳定，还以53度飞天茅台为例，几乎都在每瓶1000元以上。只不过，许多店家都有了更为灵活的策略，比如分为零售和团购，后者价格更为优惠。据记者了解，在北京市场，零售价格依然保持在每瓶1000元以上，但是团购价格已经降低到每瓶900元左右。

中秋来临之前，全国各大城市情况基本如此，以茅台、五粮液为代表的高端白酒价格中有降。

在上海市场上，53度飞天茅台在专卖店、商超等渠道的零售价格也基本维持在1000元左右，团购价格在900元左右。据一位经销商介绍，目前价格相对稳定，销量提升，而且临近中秋国庆两节，经销商出货情况还可以。

与实体店略有不同的是，在电商销售平台，高端白酒的价格继续全面下探。仍以最有代表性的53度飞天茅台为例，各大电商的促销价格几乎都降到900元以内，为最近几年之最低。

记者从酒仙网、天猫、也买网等知名电商平台看到，53度飞天茅台的促销价格均在每瓶900元以内，有的甚至降至859元。相比于最为火爆的2012年，当时价格甚至超过2200元如今该产品的价格已经下跌了一大半。

去年春节之时，高端白酒价格就经历了

一次下调，在电商平台上，53度飞天茅台首次降到每瓶1000元以内。当时就有业内人士分析，价格已经见底。中国酒业协会白酒分会秘书长宋书玉在接受本报记者采访时就曾表示，高端白酒已经到了一个比较合理的价位。

从目前的价格来看，这个调整期似乎还在继续，尤其是在以低价为主要竞争策略的电子商务平台上，高端白酒价格继续下探的可能性依然存在。

不过在一些业内人士看来，电子商务不仅销售了价格较低的高端白酒产品，而且还可能冲击以茅台为代表的高端白酒形成多年的价格体系，促使这些企业采取措施，积极应对，以维护其价格和利润。

电商冲击其价格体系

目前，茅台、五粮液都有自己的产品指导价，53度飞天茅台的指导价依然是每瓶1159元。

国内酒业专家万兴贵在接受本报记者采访时称，国内众多电子商务企业的低价格毫无疑问会冲击茅台、五粮液的价格体系。

在此前白酒的“黄金十年”内，茅台、五粮液这些酒企对经销商非常强势，其指导价令行禁止，经销商不敢违背，更不敢随意降价，尤其在卖方市场的背景下，加价销售行为非常普遍。那时，经销商打打麻将、喝喝茶就可以赚钱。但如今形势完全不一样了，在“三公”消费受阻的影响下，“高端白酒市场已经变成了纯粹的买方市场，消费者说了算。”万兴贵说。在这种背景下，电子商务的加入无疑会对高端白酒的价格体系带来影响。

茅台集团也确实感受到了来自电商的压力。近日，茅台集团在其官网发布公告称，近期有消费者反映，在对酒仙网、中酒网等电子商务平台上购买的贵州茅台酒及其系列产品，公司不承担产品质量问题，不提供相应的服务。

有分析人士认为，这些电商平台，虽然不能从茅台集团获得货源，但是可以将其经销商拿货，这将导致一部分经销商通过电商平台冲击其它经销商业务，最终形成对茅台、茅台迎宾酒等茅台相关系列产品的真伪存疑。

“前述电子商务平台2014年度与我公司没有业务合作关系，其进货渠道无从知



图为两家电商53度飞天茅台价格。本报记者 杨登峰 摄

晓，如存在侵犯茅台知识产权的情形，我公司将依法维权，敬请广大消费者给予大力支持并进行监督。”茅台集团显然在反击这些电商的低价。

茅台与电商的冲突从年初就已经开始，早在今年3月份，茅台就发布声明除茅台官方运营的三个网络电商平台，其余网络渠道购买到的贵州茅台酒及其系列产品，公司不承担产品质量问题，不提供相应的服务。

一些经销商为了消化库存、提高业绩，以保住自己的经销商资质，就只能寻求电子商务的帮助，为酒仙网、也买网这些并非茅台、五粮液的经销商提供货源。”万兴贵说。

“说到底还是市场形势变了，已经由过去的卖方市场转变成了买方市场。”

存，它必须用更低的价格吸引用户眼球，吸引流量，这就必然会冲击酒类品牌原有的价格体系。

而长期以来茅台、五粮液因为“生意兴隆”，在渠道建设方面并没有投入太多，尤其是其忽视了电子商务这一块。凭借着多年形成的“关系渠道”，躺着赚钱。但是在“三公”消费受阻后，其经销商原有销售网络几乎瘫痪，新的销售渠道没有打开，整个渠道销售出现了比较大的问题。

“一些经销商为了消化库存、提高业绩，以保住自己的经销商资质，就只能寻求电子商务的帮助，为酒仙网、也买网这些并非茅台、五粮液的经销商提供货源。”万兴贵说。

“说到底还是市场形势变了，已经由过去的卖方市场转变成了买方市场。”

文化出口重点企业；福建省文改办最新发布的2013年度省文化企业十强和2014年度省文化产业十大重点项目福州市分别占7个和6个。

此外，还有一批后起之秀正在加快脚步向“大哥”前进的方向追赶：中国船政文化城已完成项目总体概念性规划和旧址保护与发展的详细规划的编制工作，并启动船政衙门修复等项目建设；福清永鸿文化

本报讯（记者吴锋思）今年上半年，福州市文化产业实现增加值124.2亿元，同比增长13.2%，占全市GDP比重的6.2%。据了解，近年来，福州市着力项目、龙头带动，推动产业集群与融合，不断加快技术创新步伐，促进了文化产业的健康发展，文化产业在全市经济社会发展中的重要产业功能日益凸显。

今年7月16日，第六届动漫节在深圳举

福州文化产业驶上“快车道”

旅游城已完成方案设计，文创产业集群、剧院、电影院和动漫城等项目105亩用地已竞得……

一些文创项目还积极实施走出去战略。如今年以来市委宣传部等已先后与台湾文化创意产业联盟、中华两岸连锁经营协会等台湾知名文化创意产业机构以及北京国龙联盟投资公司、省内文化产业龙头企业等就推进闽台（福州）文化产业园长乐拓展区项目的规划建设问题作深入对接。

办，中国十大卡通金奖出炉，福州神画时代原创的形象“逗逗虎”勇夺一席，这也是福建省动漫界有史以来第一次获此项大奖。去年，神画时代完成原创动画制作产量17296分钟，原创制作量位居全国第一。

据了解，目前福州有一批文化产业的明星企业，今年1月，福州市获评国家级文化和科技融合示范基地，全市国家级文化产业园区数量达到5个；全市7家文化企业（全省14家）被商务部确定为2013年~2014年国家

内蒙古自治区巴彦淖尔市乌拉特前旗先锋镇素有“中国枸杞第一镇”的美誉，年产出枸杞干果5000多吨销往全国各地。每年夏季枸杞成熟时，当地的劳动力就显得捉襟见肘。为此，每年6月份，来自安徽省、河南省、陕西省、宁夏回族自治区等地约3万名农民工涌入先锋镇采摘枸杞。

这些“枸杞客”的特点是零星来，集中走，每到这个时节如何回家成了农民工最发愁的事。为了助力“枸杞客”顺利返乡，呼铁局于8月16日、20日分别开行两趟公庙子——驻马店L124/1次“枸杞专列”。专列单程运行1757公里，运行时间为27小时13分，全程票价96元，便宜又舒适，是枸杞农民工回家的首选。

为了方便农民工旅客购票，呼铁局包头车务段职工提前深入先锋镇13个村的田间地头，张贴公告，喇叭广播展开营销，并送票到农民工手中。

列车开行当日，公庙子站发送人数达到2000人以上，对于这个平时日均发送40人的四等小站来说是一个天文数字。为此，包头车务段制定了“分期分批售票、分块分车厢候车、分片分工包保”的运输组织方案，在站前广场划分了16个临时候车区，搭建了6个防雨棚作为重点旅客候车区，并在临时候车区旁边制作了两道长19米的防护栏，形成“安全缓冲区”，保证乘客有序候车。

8月中旬，天气炎热，包头车务段在站前广场和站台增设2个饮水保温桶、免费提供矿泉水，配备了30个小喇叭、30把遮阳伞、200把塑料凳，以及藿香正气水、人丹、风油精、救心丸等防暑降温及急救药品。

为了保证农民工走得舒心，担当此次专列任务的包头客运段精心研究制定餐饭品种、价格、口味，免费为农民工旅客赠送矿泉水，提供优质价廉的10元盒饭。同时由机关骨干担当列车乘务工作，做好车厢卫生清洁工作。

“舒服、干净又便宜，这样的好事儿还真有！”一位家在驻马店的53岁农民工旅客坐在舒适、整洁的列车上乐得合不拢嘴。她告诉

记者，来的时候很折腾，花了一天两晚，在北京转的车，现在回去不用转车，只要一天一夜，“过几天还要去新疆摘棉花呢。”

重构营销体系势在必行

在这种背景下，重构营销体系已经成为高端白酒乃至整个白酒行业的重要内容。

在万兴贵看来，目前在整个白酒行业，许多企业都面临着“生存”压力，即便那些大的酒企，也不得不施展浑身解数，以求在这轮调整期中生存下来。

从去年开始，各大酒企的经营状况都出现了恶化，经营利润大幅下滑。今年以来，情况并没有太的好转，许多上市酒企的半年报纷纷公布，许多企业经营情况仍在恶化。

实际上，为了应对危机，一些有先见之明的企业已经开始改革。据了解，五粮液目前已开始对其营销渠道进行变革。比如开始扶持区域经销商，给予其更大的权力。这样的做法首先将有效地保证价格体系的稳定性，其次通过规模来积累总利润。五粮液目前控制高端酒价格下滑的方法主要是在每个区域内，重视并扶植大商，给大商家保底，让其做分销和流通。

其它企业也在各自采取措施，以扩大自己的营销能力。比如汾酒就以高薪在全国公开招聘营销人才，以期在营销方面扩大战绩。西凤酒与中酒网展开合作，通过定制酒的方式扩大销量；一些其它酒企也纷纷与电商平台开展合作。

当然，如何处理传统经销商和电商的关系，成为茅台、五粮液这样的高端白酒企业最大的头疼的问题。

有分析人士认为，利用电商将是白酒企业重构销售渠道的一个新课题。电商不只是传统渠道的补充，它是对传统销售渠道体系的一场革命。从长期趋势来看，要适应整个电商的发展必须重构企业的销售渠道体系，建立能适应消费者及电商平台的新渠道体系。同时要重点解决的就是与经销商的利益共生问题，形成利益攸关的共同体才能形成合力。

上半年我国农产品加工工业增速放缓

本报讯 记者近日从农业部农产品加工局获悉，今年上半年，受国内经济缓中趋稳、下行压力较大等因素影响，我国农产品加工工业总体增速放缓，但仍保持平稳运行，增长的后续动力比较充足。

1~6月，规模以上农产品加工业增加值同比增长8.6%（扣除价格因素），增速比一季度上升0.1个百分点；实现主营业务收入86310亿元，同比增长10.0%。三大食品行业中，食品制造业主营业务收入增长较快，增速为12.7%。

另外，企业利润增速小幅回升。上半年我国规模以上农产品加工业实现利润总额5404亿元，同比增长6.8%，增速较一季度回升0.5个百分点；主营业务收入利润率为6.3%；每百元主营业务收入中的成本为82.7元，低于工业3.2元。分行业看，除酒、饮料和精制茶制造业之外，大部分行业的利润总额较去年同期有所上升。（喜子）

“金秋助学”为重困职工子女圆大学梦

本报讯 8月20日，太原铁路局太原工务机械段在段机关院内举行了“金秋助学”活动启动仪式。段领导为55名即将跨入大学校门的职工子女赠送了旅行包、辞海、成语词典等生活和学习用品，并为3名重困职工子女每人发放助学金5000元。

据介绍，6年来，太原铁路局太原工务机械段严格落实铁路总公司“帮扶救助”要求，始终关注贫困职工家庭子女的求学问题，“金秋助学”活动坚持开展。活动开展以来，共为226名新入学的职工大学生子女赠送了生活和学习用品，为其中34名重困职工子女提供了10万余元的帮助，不仅使一大批家庭经济困难的职工子女顺利走进了大学校门，完成了学业，也使广大职工家庭感受到了企业的关怀和温暖。（郝永平）

“三项整治”确保施工旺季作业安全

本报讯 8月下旬以来，辽宁地区雷雨天气逐渐减少，主汛期即将结束的同时，沈阳铁路局大连供电段也迎来施工检修作业的黄金季节。为保证“金九银十”施工旺季中的人身安全，该段扎实开展防范意识、作业行为、安全隐患“三项整治”，筑牢人身安全防线。

据了解，该段组成七个检查整治小组，对职工安全防范意识及安规等内容掌握情况进行全覆盖抽考，对34名安全意识不强、岗位风险掌握不清的人员进行强化培训，考核处罚犯有惯性两违问题的职工45人次。确定材料器具状态、现场防护措施、登高作业安全等三大项14个整治点项，目前已发现、整治各类可能影响人身安全的问题25件，有效排除了安全隐患。（梅雪峰）

宁波铁路枢纽新大桥顺利合龙

本报讯 目前，由中铁四局二公司承建的国内首座特大跨度铁路钢—混结合梁斜拉桥——宁波铁路枢纽新建北环线甬江左线特大桥顺利合龙。

据悉，该桥地处世界上淤泥量流塑性最大的软基区，岩层强度高，造成钻孔时间长、成孔困难。该项目部成立科技攻关小组，开展新结构、新技术、新工艺的研究，先后自主设计研发了步进式可调导向架、自由吊挂定位系统、提梁门架等新设备，成功解决施工难题10余项，而且填补国内多项技术空白。

据了解，铁路货运组织改革实施至今，激发出了巨大活力，“敞开受理”“实货制”“一口价”“门到门”等惠民措施，有效激活了货运市场，将改革的红利传导到经济社会运行的诸多环节。目前，全路“门到门”运输办理站已达到2066个，其中具备接取送达服务能力的车站972个，基本覆盖了全国大中城市。

7月以来，铁路部门创新零担货物组织方式，加强跨局零担组织，构建零担货物快运网络，提升铁路在零散白货市场的竞争力，打造快捷、高效、优先、安全的货运快运列车。

这些快运班列不仅办理大宗和整车运输业务，还为几吨甚至十几公斤的零散货物和小批量货物提供综合物流服务，满足中小企业灵活分散的运输需求，也为物流企业提供了安全便捷的绿色物流通道。

北京铁路局开行环绕京津冀南部和北部地区的南环、北环货物快运列车各一列，覆盖京津冀地区140多个市县以及山东省、山西省的部分县市。货主可在京津冀区域的292个货物快运办理站办理货运业务。

南昌铁路局每日在南昌至福州间双向开行1对城际快捷货运班列南昌至福州间货运快运班列，实行“客车化”开行，客户在白天组织货物、装车，次日清晨即可卸货、配送。

他们还组织党员服务队对20户工业园区客户开展“用电上门诊断”服务，为企业解决用电难题42个。（司俊杰）

搭建新载体让服务实打实

本报讯 近日，安徽淮北供电公司结合党的群众路线教育实践活动整体部署要求，该公司积极开展群众用电满意度工程，大力实施城区配网和农村电网“低电压”改造，解决部分地区供电“卡脖子”问题，大力打造城区“十分钟缴费圈”，拓宽客户缴费渠道，10个营业厅实现银联POS自助交费，市县电费交费网点增至900个。积极推广支付宝网上缴费等新型缴费方式，全方位满足客户缴费需求。加强停电计划性、应急抢修及供电设施运行维护管理工作，推广“带电检修”和“零点检修”，加强配调故障研判与抢修的协同，抢修人从接单至到达现场平均时间由48分钟降至36分钟，配网抢修效率提升16.67%。

面对煤炭市场如此低迷，取消铁路运输立户管理有利于减少煤炭企业的资金占用，降低经营开支，为煤炭企业经营减轻了不少负担。

在铁路实行立户管理，立户的煤炭企业必须向铁路部门缴纳较大的保证金，无疑增加了煤炭企业的运输经营费用，增加了经营开支。取消了立户管理，就可以减少资金占用，降低物流成本。”李朝林认为。

据悉，由青年志愿者组成的“红色义工”志愿者服务队自今年初成立以来已经开展无偿献血、义务维修、学雷锋服务等各类志愿服务活动累计达50余次，不断为社会传递正能量。（朱鑫燕）

钢铁业利润增加难掩产能过剩之忧

（上接第5版）

吴溪淳认为要化解中国的钢铁产能过剩，可以借鉴北欧地区的钢铁工业经验，优化钢铁结构。历史上，北欧地区瑞典、挪威、芬兰的钢铁工业曾非常发达，他们通过环保、法律的手段来限制钢铁工业的发展，限制钢铁企业的排放、用水、土壤污染等，从而实现了钢铁工业的结构性调整。目前，北欧的钢铁企业大多只生产特殊钢，并且进行了细致的分工。而在这方面我们还有很长的路要走。

有专家称，中国钢铁工业的调整，预计还要花10~20年的时间才能完成。

不过一个令人欣喜的现象是，上半年，我国钢铁工业完成固定资产投资2375亿元，同比下降7.08%，是全国19大行业56个子行业中投资降幅最大的行业。整个行业的扩张冲动已经开始停止。

“立户管理”取消或缓解煤企经营压力

■本报记者 戴明阳

从8月20日起，中国铁路总公司（以下简称“铁总”）要求所属各单位取消任何形式的铁路运输立户管理，进一步实现货运敞开受理。

煤炭市场营销专家李朝林认为，此项措

施对煤炭行业来说无疑是个很好的消息。

李朝林接受本报记者采访时表示，铁总此举有利于完善市场经济体制，打破了铁路部门依靠垄断地位给完善市场经济体制人为设置的关卡。

据记者了解，所谓立户管理，是指要想通过铁路运输大宗物资必须在铁路部门备案立户，才能提报货运计划。铁路运输立户管理是历史遗留问题，是计划经济的产物，已经严重

阻碍了市场经济的发展和市场经济体制的完善，铁路立户管理的取消，又消除了完善市场经济发展的障碍，这无疑有利于市场经济体制的完善。

李朝林认为，此举不仅打破了垄断制度，更是降低煤炭物流成本。

而铁总在此时取消立户管理也是颇有深意的。自2012年开始，我国煤炭行业结束“黄金十年”，煤炭价格更是一路狂跌