

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,从前几年的情况来看,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中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。

高端白酒价格创新高

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、五粮液为代表的中高端白酒价格稳中有降。

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位置。

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中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、五粮液均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、五粮液这些酒企相对经销商非常强势,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,对在酒仙网、中酒网等电子商务平台上购买的贵州茅台酒、茅台王子酒、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。

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,但是可以从其经销商处拿货,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,最终形成对茅台等酒企原有销售渠道体系的冲击。

万兴贵认为低价是电商平台冲击传统零售业的主要策略之一,酒类电商平台要生

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。”

铁路暑运:打通服务“最后一公里”



70岁的江其修(右)是河南商丘人,已经是第二年乘坐“枸杞专列”回家了。

本报记者 刘静雅

记者从铁路部门获悉,自7月1日全国铁路暑运拉开帷幕以来,中国铁路总公司坚持从旅客、货主最关心的具体问题抓起,下大力气解决服务“最后一公里”的问题。暑运以来,截止到8月21日,全国铁路累计发送旅客37776万人次,日均高达740.7万人次,同比增长14.1%。8月16日,铁路暑运单日客流首次突破820万人,达到827.7万人,创历年暑运单日客流量新高。

“定制”列车助力“枸杞客”返乡

8月20日11时35分,随着汽笛长鸣,800多名采摘枸杞的农民工带着回家的激动心情,乘坐着呼铁局特别为他们“定制”的专列,缓缓驶出公庙子车站,向河南驻马店进发。8月16日开行的首趟专列,已经将2000多名采摘枸杞农民工送回了家乡。

70岁的江其修是河南商丘人,今年已经是第二年乘坐“枸杞专列”回家了。他告诉记者,今年乘农闲时间,摘了40天枸杞,搞一斤一块一,一共挣了2000多元,“还顺带旅了游”。初二学生杜淑婷也是第二年坐专列了,她暑假出来摘枸杞,挣了2000多元,妈妈也挣了2000多,她觉得“枸杞专列”“挺好的,服务态度也好”。

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,年产出枸杞干果实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,每到这个时候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190米的防护栏,形成“安全缓冲区”,保证乘客有候车处。

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、救心丸等防暑降温和急救药品。

为了保证农民工走得、走得、好,担当此次专列任务的包头客运段精心研究制定餐食品种、价格、口味,免费为农民工旅客赠送矿泉水,提供质优价廉的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、整洁的列车上乐得不拢嘴。她告诉

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,情况并没有太大的好转,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,五粮液目前已经开始对其营销渠道进行变革。比如开始扶持区域大经销商,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为头疼的问题。

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。

“三项整治”确保施工旺季作业安全

本报讯 8月下旬以来,辽南地区雷雨天气逐渐减少,主汛期即将结束的同时,沈阳铁路局大连电段也迎来施工检修作业的黄金季节。为保证“迎九施工”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和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,考核处罚发生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,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)

上半年我国农产品加工业增速放缓

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”为重困职工子女圆梦大学梦

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”活动资助仪式。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,辽南地区雷雨天气逐渐减少,主汛期即将结束的同时,沈阳铁路局大连电段也迎来施工检修作业的黄金季节。为保证“迎九施工”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和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,考核处罚发生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,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 日前,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主桥顺利合龙。

据悉,该桥地处世界上淤泥质流量塑性最大的软基区,岩层强度高,造成钻孔时间长、成孔难,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履式可调导向架、自由吊挂定位系统、提梁架等新设备,成功解决施工难题10余项,而且填补国内多项技术空白。截至目前,该项目申报国家专利14项,获得国家发明专利和实用新型专利授权8项,QC成果《大直径超长钢筋笼自由吊挂定位系统》荣获全国工程建设优秀质量管理小组一等奖和安徽省优秀QC小组一等奖。

(李旭 闻敏生 黄伟光)

搭建新载体让服务打实

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”,加强协调故障研判与检修的协同,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16.7%。

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。(司徒杰)

红色义工助力文明城市建设



日前,来自嘉兴供电公司的红色义工们,提着喷水壶、小铲刀等工具来到嘉兴市中心,义务去除主路上两旁的水电杆、配电箱等电力设备上的“牛皮癣”,为嘉兴文明城市建设助力。

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、学雷锋服务等各类义工服务活动累计达50余次,不断为社会传递正能量。(朱燕杰)

福州文化产业驶上“快车道”

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

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。

工信部公布第三批移动通信转售业务试点企业

本报讯 (记者孙喜保)8月25日,工业和信息化部向6家民营企业发放了第三批移动通信转售业务试点批文,截至目前共有25家民营企业先后获得批文。获得第三批试点批文的企业有:贵阳朗玛信息技术股份有限公司、深圳市中兴通讯科技有限公司、用友移动通信技术服务有限公司、中邮世纪(北京)通信技术有限公司、北京世纪互联宽带数据中心有限公司和银盛电子支付科技有限公司。

工信部相关负责人此前称,鼓励和引导民间资本进入电信领域是推进电信运营体制改革的重要举措。通过鼓励民间资本进入电信业,有助于促进电信业改革转型升级,有助于激发电信市场竞争活力,有助于进一步繁荣信息通信市场。向民间资本开放移动通信转售业务就是其中最核心的一项。

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。而在这方面我国还有很长的路要走。

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。

■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发理。

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一个障碍,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,全国各地政府更是推出各种措施来救市,此时铁总取消立户管理,像是众多救市措施中力度较大的一项。

据记者了解,今年开始,我国煤炭产销量持续下降。前5个月,全国煤炭产量14.96亿吨,同比下降1.8%;其中,5月份3亿吨,同比下降2.28%,降幅比4月份扩大1个百分点。

“立户管理”取消或缓解煤企经营压力

全国煤炭销量14.26亿吨,同比下降2.2%;其中,5月份2.86亿吨,同比下降2.49%,降幅比4月份扩大1.2个百分点。

与之相对应的煤炭库存居高不下。到今年5月全社会库存已经持续30个月在3亿吨以上。5月末,煤炭企业库存9500万吨,是历史最高水平;重点发电企业库存煤7507万吨(6月10日存煤7608万吨,可用23天);主要港口存煤4850万吨,比年初增加1055万吨,增长27.8%(6月20日,北方主要下水港秦皇岛、曹妃甸、京唐、天津四港存煤量2047万吨,比年初增长51%;南方主要进口港广州港存煤320万吨,防城港存煤近600万吨)。

在价格持方面,也没有表现出强劲反弹,持续下滑。6月22日中国煤炭价格指数为

145.7,同比下降17.3点,比年初下降16.1点,比历史最高点(2008年7月)下降77点,降幅34.6%。秦皇岛5500大卡动力煤价格降至520元/吨~530元/吨,比年初下降110元/吨,同比下降95元/吨,炼焦煤价格比年初下降150元/吨~200元/吨,同比下降100元/吨。

面对铁路市场如此低迷,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数量的保证金,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。