白酒企业咋转型

业内人士认为，应主动了解消费者需求，推出性价比更高的产品

本报记者 王轶辰

聚焦

春节向来是白酒销售的旺季，但今年春节期间白酒市场却着实经历了一场“寒冬”。白酒行业在10年的高速增长后，有驶入“慢车道”迹象，以茅台、五粮液为代表的高端白酒销售的低迷表现让一些投资者望而却步。

是进是退，是短期调整，还是行业拐点，这成为当下白酒企业必须面对的问题

旺季不“旺” 囤酒客“却步”

“跟去年同期相比，今年春节的销量几乎下降了一半，日子不太好过了。”河北的一位茅台经销商齐先生对记者诉苦，销量下降不说，价格也大幅下滑，就拿最具代表性的53度飞天茅台来说，起零售价格与2012年相比降低了30%。

来自四川的五粮液团购经销商徐建峰向记者表示，以往一到春节，上门订货的客户络绎不绝，要求加货的电话更是从早接到晚。今年情况反了过来，在降价的基础上，他们还得主动打电话去问客户要不要。

记者在北京各大烟酒店调查时，一些营业员主动表示，“真想买的话，价格还可以商量，多买两瓶可以给个批发价。”

说起白酒销量下降的原因，齐先生认为，禁酒令、白酒塑化剂、“三公消费”限制等多重因素，导致了2012年下半年以来白酒市场的低迷表现。

“前几年茅台高昂的价格和囤酒炒作不无关系。”齐先生告诉记者，投资者买高不买跌，之前茅台只涨不跌成为囤酒的重要原因。现在行情不好，抛货在所难免，而囤酒客集中抛货又进一步拉低了酒价。

囤酒牟利在白酒行业早已不是秘密。在前两年53度飞天茅台疯狂涨价时，便涌入了诸多投机客，齐先生便是其中之一。

在2008年，齐先生看到了茅台稳定的上升空间，以500元左右的价格囤积了几十箱茅台，2009年以800元左右的价格卖出一部分。看到利好后，2010年又以1200元的进货价囤积了几十箱，2011年又以1700元的价格卖出，获利颇丰。

“囤酒客的心理都一样，低位时多囤点，期待下一个高度可以多赚点钱。不过去年价格一下子跳到2100多元，进货也要1700元，价格虚高得有些过了，自己也就再没敢囤货。”看到今年一些囤酒客赔本抛货“出逃”，齐先生很庆幸自己的理智。

短期调整 提供转型机会

“对于短期集中抛货不必过于敏感，抛货也是经销商回笼资金的需要。茅台该卖还得卖，自己不会因为高端白酒价格一时低迷而将重心转移到中低端白酒上。”齐先生说，一方面，自己要保证高端产品的存量；另一方面，拿到茅台这类高端酒的经销权十分不易，不会轻易破坏与厂家的关系。

面对3月份之后即将到来的传统白酒销售淡季，齐先生仍表示充满信心，“厂家也指着经销商过活，经销商有难，厂家不会见死不救，应该会有新的销售调整。”

实际上，白酒企业很清楚目前的市场困境。贵州茅台集团董事长袁仁国早已对外表示，2013年茅台力争实现销售额18%的增长，销售计划由500亿元下调到416亿元。五粮液则在今年1月底公布，将2013年营收增长30%的目标降低为20%。

“过去10年，白酒行业的高速增长就是依靠涨价这个固定套路得以实现的，白酒单纯的商品属性转变为了金融属性，投资者将其当成金融投资产品。”和君咨询副总裁、酒水事业部总经理林枫认为，从定向角度看，价格下跌大势所趋，抛货也属正常；从定量角度看，影响是阶段性的，对白酒业不会产生毁灭性打击，随着厂商销售政策和目标的调整，白酒业将逐步回归正轨。

林枫表示，行业内产能过剩风险和塑化剂风波是白酒此轮调整的主要原因。在行业波动的背景下，目前还不能说迎来了拐点，但这次的短期调整对酒厂来说是转型机会。“很多企业都主动下调了增速，去年收入规模的增长速度为26%，今年我们预测会在15%左右。”林枫说。

“白酒企业应借此机会改革旧有的营销、管理模式，下沉渠道，增强市场反应能力，主动去了解消费者的需求，尊重消费者。在产品上，也应当将虚高的价格适当回调，推出性价比更高的产品。”林枫说。

如何看中国家电业前景

编者按 本报1月23日刊发《要为中国家电企业担心吗》报道后，引起社会热议。近日，方太集团董事长、总裁茅忠群致电本报记者，就此话题阐述观点，敬请关注。

创新是“王道”

方太集团董事长、总裁 茅忠群

目前，中国家电行业整体水平还处于低技术水平、大规模生产、低附加值的产业链下游阶段。中国距离家电强国还有不少的路程要走。我认为，不断创新是做强中国家电业的“王道”。

以方太的实践来看，创新应该有三个层面：第一个层面是产品创新，这是企业生存的根本。没有好的产品过去可以生存，但将来一定不能生存。第二个是管理创新，仅有好的产品，没有科学的管理，企业是不能长久生存的。第三个是文化创新，它是企业永续经营的法宝。

产品创新，最重要的是创新人才、创新机制和创新投入。这些年，方太一直把产品创新能力视为第一要务，我们成立了行业内第一个国家认定的企业技术中心，截至2012年底，我们专利数量达400多项，发明专利数58项。管理创新包含的内容比较多，第一是公司治理，我们提出方太是一家现代化的家族企业，里面包含了几个特点，一是家族控股，二是管理层中没有一个家族成员，三是管理采用现代化的管理系统和方法。第二是管理系统，比如说人力资源管理系统、研发管理系统、全面质量管理系统、供应链管理系统、销售管理系统等等。第三是创设激发型管理机制，努力让员工自发地工作。方太作为非上市公司也设计了内部股份制，而且做到了全员持股。

文化创新，主要包含了文化的理念、制度、物质、行为等创新，理念里面的核心内容是使命、愿景和核心价值观。方太文化创新要让员工有归宿感，让员工感受到“家的感觉”，让全体方太人追求物质和精神的幸福。企业的核心价值观是人品、产品、企品，三品合一。我们总结了五步法，即教育强化、制度固化、领导垂范、奖惩有力、坚持到底。

（本报记者 郁进东整理）

公司数字

1793吨

晨光辣椒红销量占世界五成

本报讯 记者雷汉发、通讯员韩德华报道：2012年，河北曲周县晨光生物集团主打产品辣椒红销售量达1793吨，占全球的50%，连续5年保持世界第一。

辣椒红是以红辣椒果实为原料，采用科学方法萃取、分离、精制而成的天然色素，产品为深红色油状液体或粉末状，广泛应用于食品、医药、化妆品、饲料等行业。据悉，晨光生物科技集团公司是世界最大的辣椒红色素生产供应商，拥有多项具有国际先进水平的辣椒红连续生产工艺技术，以及一整套规模化、连续化、自动化的辣椒红生产线，生产的油溶辣椒红、水溶辣椒红、粉状辣椒红、超临界辣椒红等，具有色泽鲜艳、着色力强、清新自然等特点。

77.72亿元

长客股份居国内地铁市场首位

本报讯 记者李己平、通讯员李宁报道：统计显示，中国北车长春轨道客车股份有限公司在2012年国内地铁中标金额达到77.72亿元，市场份额高居首位，在北京、重庆、上海、深圳等高端市场优势突出。

据了解，在国内市场上，目前“长客制造”地铁车辆已经覆盖12个城市、40多条城轨地铁线路；在国际市场上，长客股份再度中标巴西针对2014年世界杯和2016年奥运会采购的地上电动车组，合同金额达23亿元，开启了中国城铁车辆特供世界杯的历史，同时创造了中国城铁车辆首次在境外服务奥运会纪录。

2012年度企业年检3月1日启动

新华社北京2月27日专电 （张晓松 钱成） 2012年度企业年检将于今年3月1日开始，截止日期为6月30日。企业有特殊原因不能按期参加年检的，应在年检结束前提交延期申请。这是记者日前从国家工商行政管理总局了解到的。

凡在工商总局登记的企业，应先通过登录工商总局内资企业网上年检系统填报相关信息，然后到工商总局企业注册大厅年检窗口申报材料。

申报年检应提交的文件包括：年检报告书；企业指定的代表或者委托代理人的证明；营业执照副本；经营范围中有属于企业登记前置行政许可经营项目的，需提交加盖企业印章的相关许可证件、批准文件的复印件；年度资产负债表和损益表；以及国家工商行政管理总局要求提交的其他材料。

此外，一人有限责任公司、上市股份公司和从事金融、证券、期货的公司，从事保险、创业投资、验资、评估、担保房地产经纪、出入境中介、外派劳务中介、企业登记代理的公司，注册资本分期缴付未全额缴齐的公司，以及三年内有虚报注册资本、虚假出资、抽逃出资违法行为的公司，还应提交审计报告。企业有非法人分支机构的，还应提交分支机构的营业执照副本复印件。已进入清算的企业只提交年检报告书。

截至去年底，全国实有企业1366.6万户，其中实有内资企业1322.54万户。

这是大同煤矿集团塔山循环经济园区一角（2月26日摄）。同煤集团由于长期大规模超强度开采，给矿区生态环境造成极大破坏。如今，同煤集团以塔山循环经济园区为试点，探索出一条“黑色煤炭、绿色开采，高碳产业、低碳开采”的发展道路。据了解，高科技和非煤产业是同煤集团“十二五”发展的着力点。到“十二五”末，同煤集团的煤炭产业和非煤产业比例将达到6:4，而这个4，主要来源于循环经济。

新华社记者 詹 彦摄

微讯

秦川机床进军汽车制造业

本报讯 记者暴媛媛报道：近日，陕西秦川机床工具集团有限公司旗下秦川设备成套服务公司与上海汇众汽车制造有限公司签署了现代制造服务业务合作协议，协议内容包括多台EMAG数控立式车床再制造、汽车制动盘U型生产线上车削智能制造单元的开发及刀具配送。此举标志着秦川设备成套向“系统集成商”和“工厂服务商”转型迈出了坚实的一步，也标志着秦川机床工具集团有限公司以新的业务模式成功进入汽车制造行业。

秦川设备成套总经理刘朝辉表示，该项目的开展，从业务模式到服务的下游领域，在机床工具行业都具标志性。同时，借助项目的成功签订，秦川集团作为上海汇众的合格供应商顺利进入汽车制造行业。

天津港迎来首艘豪华邮轮

本报天津2月27日电 记者武自然报道：荷兰籍“福伦丹”号豪华邮轮25日靠泊天津国际邮轮母港。这是天津港今年迎来的首艘国际豪华邮轮，从而拉开了天津港新一年邮轮新航季的序幕。

为迎接今年首艘到港邮轮，天津国际邮轮母港公司不断提升软硬件服务水平，为邮轮旅客营造更加安全、便捷、舒适的进出港环境。预计天津港全年接待邮轮近90艘次，进出境旅客、船员近40万人次。其中，天津母港航线计划运营74艘次，同比增加55艘次，进出境旅客约25万人次，进出境船员近10万人次，均创历史最高纪录。

山东电力发布社会责任报告

本报济南2月27日电 记者王金虎、通讯员张志伟王倩报道：山东电力集团公司26日发布2012年社会责任报告，这是该公司连续4年对外披露履责实践与绩效。

2012年以来，山东电力把履行社会责任作为转变企业发展方式的关键，在确保安全可靠供电的同时，自觉服务生态山东建设，全年通过接纳省外来电、新能源发电、降低线损等举措，共节约标煤1940万吨，减排二氧化硫7.3万吨、二氧化碳5400万吨。此外，他们还积极参与社会公益活动，涌现出淄博供电公司“善小”、枣庄供电公司“代理妈妈”等一大批富有特色的公益品牌。

广西电网承建老挝项目运营

本报讯 记者童政、通讯员毛雨贤报道：记者近日从广西电网公司获悉，由广西电网送变电建设公司承建的广西电网首个老挝境内电力项目——老挝沙耶武里省农村电气化工程全面运营。据了解，该项目惠及69个自然村8000多户家庭5.1万人。

据了解，该项目是广西电网公司在老挝境内实施的第一个电力工程项目，工程总投资1094万美元，建设资金主要来自中国政府提供的优惠贷款。工程新建了4条22千伏线路约265公里、400伏线路约117公里，安装变压器54台、变电容量4330千伏安。近年来，广西送变电建设公司全面开拓东南亚市场，以良好的信誉、过硬的工程质量和优质服务赢得了多方赞誉。

天津银行：

当好“雪中送炭”人

本报记者 武自然

2011年至今，天津银行已累计为千余家科技型中小企业发放贷款150多亿元，其中为269家“科技小巨人”企业发放贷款超过40亿元，贷款额度占天津市贷款总量的25%，扶助企业数量和金额均名列天津银行业榜首。作为天津本土金融机构，天津银行将企业发展融入地方建设，在助力科技企业成长同时，实现了银企的双赢。

2010年，天津市实施“科技小巨人”成长计划，天津市科委联合多家银行搭建科技型中小企业融资服务平台，重点培育一批拥有自主知识产权的科技型中小企业，并助其成长为年销售收入超亿元的“科技小巨人”企业。天津银行坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务市民百姓”的经营定位，在重点支持天津大项目、楼宇经济的同时，积极主动为本地科技型中小企业提供全方位金融服务，为一大批企业及时解决了融资难题。

近日，记者跟随天津银行金融服务小分队来到位于天津市东丽区的傲绿农副产品集团。当问起企业发展近况时，董事长景君高兴地告诉记者：“企业这几年发展不错，销售收入增长到2亿元，规模扩大了好几倍，2012年还被评为天津市百家优秀科技小巨人企业。感谢天津银行多年来的信贷支持。”

傲绿农副产品集团成立于2000年，是集种植、生产、加工、销售和进出口为一体的生态农业科技型中小企业。天津银行主动与企业取得联系，派遣金融服务队会同担保公司深入企业调研，开展金融服务对接，并制订融资扶助方案。景君说，“银行和担保公司调研后，我们就申报了贷款，没想到第3天就拿到了2年期500万元的贷款，对企业来说，真是雪中送炭。”

针对科技型中小企业技术先进、缺少资金、发展潜力大的等特点，天津银行为此推出了多种专门服务。2011年，天津银行成立了科技型中小企业贷审委员会，按照一企一案的原则专门审贷，并对下属支行明确提出“调查分配不过夜，审查核实不隔天，调查报告不过夜”的要求，将原来一个月的审批工作缩减至10天。同时，依托设立在天津23个区县、功能区的中心支行和分行网点组成金融服务小分队，分10多个批次深入千家企业调研对接，开展金融服务，实现银行扶助网络与企业的无缝对接。

本版编辑 董庆森

电子邮箱：jjrbqybd@126.com