

开栏语

时间跨入2015年,中央“八项规定”、“六项禁令”出台已超过两年,全国8万多人受处理——铁腕治吏、官场震荡。各地传出自中央出台“八项规定”以来,与三公消费有密切关联的行业迎来“寒冬”的消息。

在“八项规定”的转折点上,临沂经济、各行业又发生了哪些变化?面对巨变,各行各业的企业、商家,如何调整思路,谋求转型?即日起,本报开辟《新规之变·新常态》专栏,通过新政下的一个个行业缩影,展现这股新风带来的变化。

“八项规定”出台两年多

临沂白酒行业企暖回升



每逢岁末年初,便到了白酒销售的黄金季节。但自2012年年底中央出台“八项规定”后,高端白酒行业进入了漫长的业绩“寒冬”。而在临沂,经过两年的磨砺,通过调整策略、发挥优势、转型升级,无论本土酒企,还是销售企业,基本都已走过“寒冬”。

文/片 本报记者 刘遥

相关新闻

全国50多家星级酒店主动请求降星

政府常务会议不再入驻、营业收入大幅下滑、客流量持续低迷……中央八项规定出台两年多来,在狠刹奢侈之风背景下,国内不少高档星级酒店经营遭遇寒冬,有的五星级酒店甚至陷入了破产清算的境地。

记者近日奔赴浙江、河北等地的高档星级酒店进行调查,并采访了国家旅游局和中国旅游饭店业协会相关负责人,一探当前国内高档酒店业真实现状。

地处慈溪市逍林镇的雷迪森广场酒店2013年底被授予五星级酒店,是宁波市22家五星级酒店中挂牌较晚的一家。宁波市旅游协会有关人士透露,由于当时投资方对高档星级酒店盈利能力盲目乐观,原定“三星”却改建成“五星”,最终酿成了苦果。

经记者核实,雷迪森酒店因资不抵债于2014年12月已开展了破产重组方案,但尚未成功。负责该酒店破产清算的宁波威远会计事务所主任王年成告诉记者,当时这家酒店总投资2.6亿元,现对外债务达4.5亿元,一年仅支付利息就达2300多万元,“压垮这家酒店的主要是投资决策失误”。

如今这家五星级酒店的前老板已经跑路。雷迪森之困,只是高档酒店这个巨大行业处境艰难的一个缩影。

国家旅游局副局长吴文学表示,部分地区高档酒店扩张过快,“高大上”供给与大众化的需求存在脱节,加之当下“从俭、从简”的政风和社会风气,使困扰高档酒店业的结构矛盾凸显出来,行业经营效益呈现较为明显的下滑态势。

我国现有约1.35万家星级酒店,其中五星级酒店850余家,四星级酒店2400余家。数据显示,2012年星级酒店曾实现50多亿元的行业利润,2013年全行业却吞下了超过21亿元的巨额亏损。

中国旅游饭店业协会会长张润钢表示,2014年中国酒店业基本延续了之前的态势,收入、利润持续走低,“两年来亏损最多的是大量依赖高端政务消费的饭店,行业整体效益出现断崖式下降。”

另据中国旅游饭店业协会工作人员介绍,在开展2014年度星级酒店评定工作时,全国范围内共50多家星级酒店主动“降星”,像北京锦江富园酒店就直接放弃了五星级酒店资格。

据新华社

酒企

轻舟已过万重山,走出“寒冬”

白酒业的“寒冬”不是光靠说出来的。有心人会发现,原先2000多元一瓶的茅台降到了千元以下;开在闹市区的酒行不知何时歇业了;走进超市的白酒区,货架上“买一赠一”“买一赠二”的标签眼花缭乱,几乎所有品牌的白酒都在搞促销。

“白酒行业的风暴席卷了整个产业链的上下游,酒企、经销商、零售商,当然,还有消费者。”山东沂州酒业有限公司董事长张西深

坦言。过去的10年,曾是白酒行业的“黄金年代”,“三公”消费在某种程度上确推高了白酒价格。而在2013年,“八项规定”出台后的第一年,这有着60多年悠久历史的酒企也遇到了空前挑战。

不过,机遇与挑战并存。两年来,沂州酒业迅速调整策略,实行差异化营销战略,以收藏、纪念和订制酒为经营主线,并借本土优势的东风将中低档产品瞄

准广大农村市场,收效显著,眼下,已是“轻舟已过万重山”。

事实上,临沂的白酒企业在这场因政策动荡带来的风暴中,打了一场漂亮的“翻身仗”。26日,记者从临沂市物价局获悉,2014年全市烟酒零售额达到40亿元,增长了19.6%。而去年全年,临沂白酒企业的产值就达21.9亿元,增长了15.6%,两组数据均跑赢了GDP。

经销商

“八项规定”令市场重新洗牌

面对“八项规定”,白酒经销商也叫苦不迭,一位不愿透露姓名的临沂市大型商超负责人表示,现在茅台、五粮液、剑南春等品牌的销量比往年明显下降,白酒区的高档酒专柜门可罗雀。26日,记者也发现,高档酒专柜的营业员和附近的收银员聊着天,似乎都挺清闲。

“‘八项规定’只是个导

火索,白酒行业转型升级是大趋势。”顺和酒行董事长马龙刚如是说。众所周知,这些酒类连锁门店的利润主要来自于团购,“八项规定”后,机关事业单位的团购骤减,也给这家15年历史的销售企业带来巨大变化,最直接的影响就是销量下降,利润下降,份额减少。

不过,如今,这已经是过去的事了。“新《交通法》

对酒驾、醉驾约束,人们的意识也从拼酒、酗酒向健康养生理性转变,市场变化的信号,都给了我们重新洗牌的机会。”马龙刚开始在O2O上做文章,线上线下两条线,实体店反倒成了体验店,在物流配送上也抢时间先机。就在1月25日,顺和酒行的第78家加盟店开张了,被迫的转型升级,却让企业尝到了变化的甜头。

消费者

喝酒以前是工作,现在是生活

13时不是购物高峰期,不过,26日,记者在罗庄区沂河路与沂州路交会处一家大型超市的白酒区发现,茅台、五粮液等高档白酒和中低档白酒都成箱地摆在了走廊显眼处,而把酒整箱往回搬的人真不少。

销售人员告诉记者,中高档白酒调整价格后,团购的仍不少,只是群体从机关事业单位变成了企业。以泸州老窖8年陈酿为例,仅位于蒙

山大道一家建筑企业,去年中秋节来团了140箱。“企业客户也认可价位合适,酒品可以,牌子值得信赖的白酒,”该销售人员称。

“以前喝酒是工作,是应酬,现在喝酒是生活。”徐先生是一家私企的员工,一次买了3箱53°的茅台飞天酒,每瓶的价格不到900元。“以前遥不可及的高档酒变成了中高档酒,给职工发福利也倍儿有面子。”徐

先生说,这些酒用来给职工年终发福利是个不错的选择。

无独有偶,市民刘先生退休多年,多年来一天两顿小酒不断。“八项规定”前有机关单位上班的老朋友请客,必上好几百元的高档酒,现在宴请都是自己掏腰包,常喝的还是贵人道、温和等临沂本地酒,“平价、实惠,还不上头,我看不比高档酒差。”

专家分析

阵痛是暂时的,变化调整才能逆袭

中央八项规定出台两年,曾经公款消费的“重点领域”深受冲击,打击公款吃喝的举措令高端白酒行业的冲击尤为明显。临沂大学商学院教授朱建成认为,白酒行业业绩的下降,最终影响的是整个行业的产业结构调整 and 人们的消费观。

“高端酒水等奢侈消费,应该是国家发展、人们财富水平达到一定高度的结果,因公款消费将其推到

最高点,其实是畸形的、不健康的。”在朱建成看来,现在国家通过“八项规定”等各种禁令,逐渐使白酒行业进入了一种正常状态。

“高档白酒的销量下滑、利润下降、股价下跌等等,其实都是产业结构调整与变化带来的阵痛,平民化路线、大众化消费和更好的服务是白酒行业未来的发展方向。”朱建成表示,酒文化历史悠久,临沂

本土也有口碑与市场俱佳的酒品牌,他们在这场变革中挺住了、“逆袭”了,都是自身主动适应市场求变的成果。

而酒作为大众交往的一种方式,行业的变化反过来也将影响人们习惯的改变。“比如‘开车不喝酒,喝酒不开车’,已经逐渐成为大家的共识,这都是变革所引导的好的一面。”朱建成分析说。

八项规定下的临沂白酒行业

1、一组数字:

数字:去年,全市烟酒零售额达到40亿元,增长了19.6%;白酒企业产值达21.9亿元,增长了15.6%,两组数据均跑赢了GDP。

结果:打赢一场漂亮的“翻身仗”。

2、企业应变之策

调整策略,实行差异化营销战略,以收藏、纪念和订制酒为经营主线,借助本土优势发展;转型升级,线上线下两条线经营。

3、市民有话说

以前喝酒是工作,是应酬,现在喝酒是生活。高档酒变为中高档酒,给职工发福利也倍儿有面子。



商超的白酒区价格明显下调,但走量依旧不少。

Advertisement for 'CHALIE CHALIE' (查理王男装) featuring a cartoon character and text: '男人梦想 一穿我享', '档次高、款式新、折扣低', '临沂万博弘品牌服饰广场1F85# TEL: 0539-3113669'.