

## 点亮酒类运营新梦想

——专访五粮迎宾酒总经理顾玉辉

<< P4

“犇牛”轮胎提示您收看——

本期导读 Highlights

### “机器换人”的魔力

劳动力成本持续增长和用工难是企业选择“机器换人”的重要原因。我国劳动力成本年均增幅在 10%—20%，高危、繁重、特种作业用工荒和低端劳动密集型企业用工荒成为机器人计划遍地开花的原因。

<< P2

### 正泰人才观： “企”无人则“止”

尽管近几年中国经济增速整体有所放缓，但正泰的人才队伍和员工规模依旧逆市保持稳健增长势头。

<< P3

### 2.55 亿控股河南五谷春酒业 五粮液进军华中地区

五粮液股份公司副总经理彭智辅接受采访时，表示，“走出去”是五粮液的长期战略，未来不排除并购省外其他酒企。

<< P5

### 胡明：多重身份 成就华谊的资本操盘手

身处喧嚣与光环无处不在的传媒娱乐业的第一品牌公司——华谊兄弟，CFO 胡明始终保持极其冷静与理性的资本操盘手心态。

<< P6

### 央行： 灵活运用多种货币政策工具

下半年央行货币政策仍将坚持总量稳定、结构优化原则，可能加大使用定向工具的频率。

<< P7

### 会计服务 “走出去”谋求国际化

会计是国际通用的商业语言，经济全球化势必要求会计国际化，会计国际化势必要求审计国际化，这就要求中国大型事务所顺应形势，把国际化作为自身发展的战略抉择。

<< P8

**犇牛轮胎**  
中国力量  
山东皓宇橡胶有限公司  
网址: www.haoyuxiangjiao.cn

**KANGNAI 康奈**  
WWW.KANGNAI.COM

iPhone, android 手机扫描二维码下载安装  
企业日报微信公众平台二维码  
企业日报社手机客户端 APP——太阳码二维码

本报常年法律顾问为闫永宁律师  
手机:13609110893

## “产品为王”再度归来 ——评说中国酒企在调整期如何跨越



■ 谭儒

中国酒业犹如脱缰的野马一直驰骋无疆，奔腾飞跃。渠道为王、品牌为王、模式为王、文化为王，王者各领风骚。然而，时至马年，酒业这匹“野马”被勒住了缰绳，踏步而行，进入了深度调整期。在深度调整期，酒企立马感觉到，曾经沾沾自喜的渠道、管理模式不那么好使了，强势的品牌已不再绝对强。于是，一些酒企开始远跳，一些酒企在迷茫中开始思考：中国酒业究竟要调整到了何种地步？什么才是中国酒企兴起的王道？

中国白酒品牌观察员谭儒认为，中国酒业的调整已取得阶段性的成果。“产品为王”时代业已到来，酒业将由“渠道为王”、“品牌为王”、“模式为王”、“文化为王”向“产品为王”跨越。

### 产品——时代的旗帜

曾几何时，酒业的“渠道为王”、“终端为王”理念甚嚣尘上，做酒的人有一种普遍的逻辑，那就是，即使你有最好的酒，有最好的广告，但如果你的消费者无法买到，那你就无法完成销售，自然无法得到应该得到的利润。因此，谁掌握了销售终端，谁就是市场的赢家。于是，沿着这条思路前行，酒企发展的灵

魂就是渠道建设，他们一直苦苦探寻着应该选择什么样的营销模式，抑或选择什么样的终端。是选择代理模式还是自营制？是选择零售模式还是批发模式？是选择超市、商场、酒店、便利店、专卖店，还是选择批发档口、集成店、卖场、城市综合体？是选择点位销售、会议销售，还是选择展会销售、加盟连锁？是选择线上还是线下销售？似乎，唯有渠道赢天下。

然而，十八大召开后的一夜之间，“产品为王”时代气息扑面而来，在“实干兴邦”、“喊破嗓子不如甩开膀子”的“务实风”吹拂下，许多酒业人士发现，酒业进入微利时代，靠忽悠和“技巧”赢得消费者的时代已经过去，时代进入了一个新的轮回，产品才是这个时代的旗帜。

第三次工业革命开创了伟大的互联网时代，互联网时代开启了一扇产品直通消费者的大门，只要产品好，通路不成问题。销售排名第一的淘品牌韩都衣舍，从“代购”到“研产销一体”转型，每天开发 100 款新品，每个季度新款数量超过 12000 款。韩都衣舍一跃成为淘宝网服饰类综合人气排名第一网店和国内电子商务的领头羊。

阿里巴巴研制出“支付宝”产品，构建了国内领先的独立第三方支付平台，一下子将互联网电子商务带入了前所未有的新境界。仅仅一年多的时间，1 亿用户增长到 3 亿用

户。马云研制了互联网金融产品余额宝，也仅仅用了一年多的时间，规模就超过 2500 亿元，客户数超过 4900 万户。

小米在 3 年间爆炸为市值 100 亿美元的公司，中国白酒品牌观察员谭儒惊讶无比，虽然谭儒并不是雷军的粉丝，但对小米产品产生了浓厚的兴趣，买了一台小米盒子回家试试，发现通过小米盒子在电视上免费观看网络电影，电视剧特爽，很长时间都泡在玩小米盒子上。

一款或几款炫到极致的产品，就能让一个企业在行业中旗帜般熠熠闪耀，这样的事例举不胜举。在这个时代。没有这个炫到爆的产品，一切都是空谈。酒业也是这样，纵观茅台、五粮液、稻花香、劲牌、洋河、郎酒等等那些驰骋纵横在酒市场发光的品牌，哪一个没有丁、年份酒、水立方酒，迎宾馆酒，劲牌的劲酒，稻花香的清样酒、珍品六号、珍品二号、珍品一号，洋河的蓝色经典系列，郎酒的红花郎系列等等，在市场上都是火爆的产品，深受消费者喜爱。

### 大单品时代的内涵就是产品为王

为什么红牛饮料，统一老坛酸菜面，六个核桃单品都能卖出 40 亿元？为什么一个营养

快线、一罐王老吉能卖出 200 亿元？为什么特仑苏牛奶改变了牛奶市场格局？这些大单品时代的内涵到底是什么？毫无疑问，今天的中国食品业已经跨入大单品时代。

大单品时代明摆着一个道理——产品为王。茅台可以用依靠茅台酒年销售额 402 亿元，五粮液可以凭借着五粮液酒登上 630 亿元酒业年销售之冠，劲牌能依靠小瓶劲酒实现年销售收入 66.92 亿元，稻花香依靠稻花香清样酒、珍品六号 50 亿元的成绩步入中国白酒，名不见经传的关公坊能依靠关公坊白酒收入突破 20 亿元……实际上实践已经预告，中国酒业产品为王的时代正在向我们极速奔来。

有人说，核心大单品是酒企穿越调整期的战略基石，那么，什么又是核心大单品的基石呢？中国白酒品牌观察员谭儒断言，酒企在“优胜劣汰”残酷竞争生存下来（定有优质的基因，那就是产品。 （下转 P2）

传递价值 成就你我  
**芙蓉王** 文化头条新闻  
湖南芙蓉王文化传播有限公司

人财时评 Observation

## “机器换人”如何影响就业

■ 杨峰

7 月 2 日，浙江省义乌市副市长洪建文在 2014 中国义乌国际装备博览会新闻发布会上表示，浙江省目前全面推进机器换人、腾笼换鸟、空间换地和电商换市战略，预计 5 年内全省 3.6 万家规模以上企业完全实现“机器换人”，力争每年投入不少于 3000 亿元。

不只是浙江。目前，沿海地区很多遭遇招工难的企业，也在力推“机器换人”。“机器换人”将给就业带来怎样的影响？

很多企业之所以要用机器换人，是为了缓解招工难，节省人力成本。表面上看，这将带来机器跟人抢饭碗的局面，在很大程度上给就业带来负面影响。事实未必如此。

“机器换人”是一个形象的说法，指的是通过现代技术变革，推动产业升级或新兴产业涌现，从而解放更多劳动力。实现“机器换人”，离不开制造机器人；机器人造好了，更离不开操作机器人的人。因此，“机器换人”本身就蕴含着大量就业机会。

同时，技术的更新，产业的升级，将制造出大量的就业岗位和创业机会。比如，近年来，网络销售风起云涌，大大冲击了实体店和传统零售业。一方面，它必然导致商店的生意不好做，销售人员裁员；但另一方面，网上商城吸纳了大量就业人员，网店创业让更多人当上了老板，就业也随着迅速崛起。并且，网络销售并不能完全替代线下销售，二者可以互补。实体店依然有生命力。

如同招工难倒逼一些企业提高员工待遇，招工倒逼“机器换人”也将大大改善一线劳动者的工作环境，减轻其劳动强度，甚至提升其社会地位。一些农民工将告别苦、脏、累、险的活儿，转身成为操作机器人的新型产业工人。以焊工为例，他们通过操作焊接设备或焊接机器人作业，跟传统焊接完全是两种截然不同的劳动方式。这种新型焊工，就不再是蓝领，而成为准白领。

从历史上看，蓝领和白领的区分，本就是“机器换人”的产物。工业革命之前，企业生产基本上皆靠人力，无所谓蓝领和白领之分。工业革命完成了从工场手工业向机器大工业过渡。在很多行业，机器取代人力，越来越多的劳动者离开生产一线，走进办公室，成为白领。现

在，一个人到商场卖东西，不会被称为白领。但他进了京东、入了当当，坐在办公室里操作电脑完成顾客的订单，就是典型的白领。

很多大学生毕业后，不会到商场卖东西，但每年都有大量高校毕业生开办网店。从这个例子看，“机器换人”可以在一定程度上化解就业结构性矛盾。近年来，沿海很多企业招不到农民工，而大学生又不愿意去。“机器换人”之后，很多机器是通过电脑操控的，必将吸引大量高校毕业生。

“机器换人”对劳动者技能水平提出了更高要求。不管是掌握传统技能的人升级自身本领，还是新入行的人学习新技能，都需要“充电”。这无疑给职业技能培训提供了大显身手的机会。

**苏通丝绸**  
http://www.stjsc.cn 服务热线: 0513-84889999  
苏通杯全国财经好新闻大赛

**GMO 迈能**  
GMO 搪瓷承压式  
多能源储热水箱  
www.gmoworld.com  
电话: 400-880-6155

做食品就是做良心 —— 杜诚斌  
**德记绿色食品**  
方便米饭  
肉食食品  
下饭菜

**中国国家队指定供应商**  
双汇 开创中国肉类品牌  
双汇产品我们放心!