

济南人春节花掉 11 亿 超市和饭店成消费阵地

一个春节长假,济南人花掉多少钱?钱都花到了哪里?记者 25 日从济南市商务局了解到,该部门重点监测的 19 家商贸流通企业实现销售额 11.1 亿元,同比增长 13.2%。其中,超市百货和饭店成为消费主阵地。

百货超市成消费主阵地 电子产品仍然抢手

济南市商务局相关负责人介绍,春节期间监测的 10 家百货超市零售企业实现销售额 11.02 亿元,同比增长 13.2%。其中,蔬菜、水果、糖果、副食商品等传统年货热销,同时,绿色健康类商品成为热点。天然食品、保健品礼盒、时令水果成为人们购买礼品、馈赠亲友的首选。

除了食品,济南人大部分的花费放在了服装、化妆品、珠宝首饰上。今冬气温偏高,各



商场专柜在春节前就陆续将春装上市,商家的上市促销力度也比往年大,吸引了许多追求时尚的顾客添置新衣;化妆品、珠宝首饰推出满减、打折等促销活动,促进了消费者购买。

另外,大屏幕智能手机、平板电脑及苹果全系列电子产品仍是抢手货,豆浆机、电烤箱、电炖锅、料理机等提升生活品质的小家电更是孝敬父母、看望亲朋的首选礼物。节日期间旅游、购物、健身、休闲、美容、娱乐、交友等

见证茶文化旅游节 推动名山茶产业发展

今年 3 月 12 日,第十一届国际茶文化研讨会暨首届蒙顶山国际茶文化旅游节将在四川雅安市名山区开幕。自 2004 年起,这一盛会已经持续举办了十年,成为推动四川雅安名山茶产业、旅游业融合发展的重要举措,名山区茶人借旅游节平台,加快发展,受益匪浅。蒙顶山脚下的茶马古城内,有一位茶人曾志东,自 2004 年开始投身茶产业,一晃也是 10 年,他的自我成长,正好见证了茶文化旅游节对名山茶产业的推动和发展。日前,笔者走访茶人曾志东,了解了曾志东创业之路。

茶乡氛围 萌发创业之路

2003 年正是名山茶业蓬勃发展的时候。曾志东,名山区前进乡人,年时 30 岁,家里以种茶为生,周围大多数朋友也都在种茶、做茶,

自然而然,曾志东谋生了进军茶产业的想法。“我身边的朋友大多数都在做和茶叶有关的事,我多多少少也受到了一定的影响。”曾志东说,“但是我要做茶,就要和别人不一样,我要成立自己的公司。”与旁人相比,曾志东更有自己的主见,不一味地跟风种茶,而是自己创立公司,以公司的方式去加工、批发、销售茶叶。2004 年,他以 100 万的注册资金注册了雅安市蒙山顶上茶业有限公司,并参加了首届雅安文化旅游节展销会。

心志坚定 公司蒸蒸日上

俗话说,凡事开头难。“十年以前,在注册这个公司的时候,客商并不多,茶的产量也不大,每年这个茶销售量的产量大约在 3000 斤左右,和其他的大公司那是不能比的。”曾志

东说。在没有客源的情况下,想把公司顺利经营下去,是很不容易的。幸好,2004 年,首届雅安文化旅游节开幕,通过旅游节的展销会,曾志东结识了不少新客户。

“做事情不可能一帆风顺。十年以前,茶叶做出来后,质量好,但是没有客商。曾经 2005 年做出来的茶叶,两年没卖掉。但是,通过参加政府举办的旅游节、展销会,不断地接触新客户,茶叶的外销量逐渐在提升。”曾志东说,如今,其公司每年茶叶销售量已达到三万斤左右,客商也在增多。省内,德阳、绵阳、广元等地都有公司的老客户;省外,在西安、江苏、浙江等地,也常有公司主动来洽谈业务。

如今,在茶马古城,曾志东已有自己的形象店——“顶上茶”。这是茶马古城第一家开业的店铺。同时,公司在蒙顶山建有生态茶园基地,建起了加工厂房。

从茶文化中探寻沉静的快乐

“我觉得人生每一个过程,包括泡茶每一个过程,都是修为自己的一个过程,哪怕一盏茶,也融合了人生百味……”在位于西街工坊的禾境茶书院,茶艺师冷雪与公益大讲堂“才艺七天乐”的学员们一同分享了茶文化的奥妙。

与前几日的课程相比,茶艺是一个全新的艺术门类,让学员们感受到跃动之后的沉静。在灯光、茶具的衬托下,禾境茶书院四处萦绕着一种浓郁的茶文化气氛。在泡茶的间隙,茶艺师为学员们讲述了茶文化的历史和茶叶的分类,并教大家如何用心去泡一壶茶。学员王延涛说:“今天才知道,茶有粗、精之分,从开门七件事‘柴米油盐酱醋茶’,到皇官贵族文人墨客,都离不开茶。”

与学员交流之后,茶艺师巧手把盏,为学员们安静地做起了茶艺表演。举手投足间,透露出这位 80 后茶人对于茶深深的喜爱。此情此景感染了在场的每一位学员,喜爱饮茶的市民刘赞诗说,品茶已经成为她生活的一部



分,而通过本次学习,则提升了她对于茶文化的理解。“正如哲人所言,人生如茶,清茶洗心,

各项时尚活动丰富,也带动了相关商品的热销。

高档餐厅“放下身段”揽客 年夜饭讲究经济实惠

节日期间监测 9 家餐饮企业实现营业额 739 万元,同比增长 7.7%。随着商务接待类餐饮锐减,不少高档餐饮店“放下身段”,转变营销方式,拓展新渠道,推出不同档次、不同层面的经济实惠的家宴和新菜品,最大限度满足市民不同层次的消费需求。

其中,年夜饭套餐价格基本稳定,一般在 800 元至 1600 元左右。据统计,除夕年夜饭和初一到初五的其他餐饮消费预定时间提前,节前一周,包房年夜饭基本订满,部分经营规模大、设施档次高的餐饮企业同时接受零点大厅年夜饭预定。

(张娜)

会节搭台 做大做强受益匪浅

曾志东说,自己的邻居在外地工作,她的老板看到名山举办蒙顶山国际茶文化旅游节的消息,得知名山出好茶,专门安排她回名山,在自己店铺选购了大量上好的蒙顶山茶。春节前,春茶采摘工作已经开始,正月初二,曾志东就早早地上班。目前,他已为 10 多位外地客户备好了上千斤蒙顶甘露。

“今年,蒙顶山茶的外销行情较好。”在谈到春茶销售情况时,曾志东喜上眉梢,“我们能做得这么好,全靠政府每年都举行茶文化旅游节,给我们引来了不少外地客商。特别是近年来,旅游节把成龙请来了,又举行了订货会、开城仪式,蒙顶山茶的知名度和美誉度大幅度提升,茶叶外销一点问题都没有了。”(山茶)

鲁酒混改启幕 景芝 6741.2 万元转让 100%股权

记者 25 日从山东产权交易中心获悉,山东景芝集团有限公司(以下简称“景芝集团”)近期分两次披露了转让该公司 100%股权的信息,转让价格为 6741.2 万元。这是继老白干和沱牌舍得等酒企推出改革方案之后,又一个进行股权改革的老牌酒企。

披露信息显示,景芝集团两大股东为安丘市华安国有资产经营有限公司和安丘市旅游局,分别持有景芝集团 76%和 24%的国有股权,并分别以 5123.31 万元和 1617.89 万元的底价挂牌转让,总受让价格为 6741.2 万元。

转让信息规定,意向受让方须承诺受让股权后向景芝集团及其下属企业提供人才、技术支持,推动地方酿酒产业发展。同时,意向受让方或其主要经营团队具备大型白酒企业经营管理经验的,同等条件下优先。

对受让方条件要求苛刻,是因为景芝集团为山东景芝酒业股份有限公司(以下简称“景芝酒业”)的第二出资人,出资比例为 33.54%,仅次于内部职工股的 48.48%。而随着景芝集团的股权转让,景芝酒业也将进入改革阶段。

而值得注意的是,在转让公告重要信息披露的“管理层拟参与受让意向”一栏中,一家名为安丘远景投资管理合伙企业的公司有意受让此次被转让的景芝集团全部股权。业内专家分析表示,很有可能是景芝集团管理层想要引进酒业经销商,一方面对内激励,另一方面进行利益捆绑。酒业专家蔡学飞表示,“白酒行业正在面临产能过剩的寒冬,在国企改革的大背景下,酒企通过重组或混改等手段来转嫁风险。而这个阶段的改革有一个特点,就是地方政府是改革方案的主要推手,这将带来整个白酒行业的新布局”。

(齐琳 赵秀静)

京津冀联手布局粮食流通

日前,北京市粮食流通工作会议召开,市粮食局负责人表示,北京将推进粮食安全市长负责制,并力争及早实施“粮安工程”建设规划。

北京市粮食局负责人介绍,北京粮食产需缺口扩大的态势仍将持续。2014 年,全市粮食产量下降到 63.9 万吨,自给率下降到 10.7%。

上述负责人表示,本市将以京津冀协同发展为契机,加快粮食流通产业布局调整,按照粮食的流向、流量规律,合理规划粮食流通产业布局,巩固和发展本市在河北的小麦收购基地及成品粮储存加工基地。

同时,推动延庆、密云和河北北部地区玉米收储转化;利用本市在天津油脂加工基地和港口物流基地发展省间粮食物流;推进大兴、顺义两个粮食物流产业园建设,提高产业的集聚度和园区的带动效应。

(陈养)

众筹或将成为定制酒的又一出路

众筹一词在过去几年差点“被玩坏了”。互联网众筹,通常是指项目发起者利用互联网的社交网络传播特性,集中多种小额公众资金的一种融资方式。报告显示,截至 2014 年底,中国奖励类和股权类众筹平台总数已达 116 家,一年新增平台 78 家。其中股权类众筹平台增势迅猛,由 2014 年 1 月份的 5 家增至年底的 27 家。

相比于其他渠道,众筹方式具有鲜明的特点,项目必须在预定时间段内达到或超过目标金额,项目发起人在筹资项目完成后为支持者提供事先承诺的回报,回报方式为实物或服务。

相比于国外众筹项目发起人比较重视过程和享受经历,国内的众筹项目则简单直接很多,甚至更加看重短期的利益回报和产品使用。项目参与者们更加关注的是产品物流的速度,付费之后所能得到的报酬。

而这些符合中国国情的特征似乎也为部分产品提供了更好的变卖渠道和利益空间,比如房地产项目、金融项目,还有我们要重点讨论的酒类产品项目。

在酒行业,众筹的兴起也仅仅是从去年开始的,而其中较为成熟的则有济南阁老贡酒业与社群品牌理想国共同推出的“靠上酒”和中粮绍兴黄酒参与的首个个人众筹项目“巨刚众酒”。

据了解,“靠上酒”累计销量达 5 万瓶,正处在第二期众筹中。对于第二期众筹情况,“靠上酒”联合创始人、阁老贡酒业总经理胡锡虎表示十分满意:“靠上酒的第二期众筹比较理想,目前已经完成众筹目标 3 万瓶。”

无疑,更多的以中小企业开启的这种灵活性的众筹模式正在培养一种新的商业思维,因为酒企面对的市场再也不是由厂商思维主导,而是由消费者主导,众筹无疑将助推酒企聚焦,并吸引不同的消费群体。

对于今后酒行业众筹模式的发展,或许会有以下变化。

第一,众筹项目开始兼顾线上线下的融合,绕过经销商渠道直接面向终端消费者,强调产品的线下体验和文化传播。

尽管众筹很热,但对酒行业来说,还没有到热的程度,大家也都是抱着试一试、玩一玩的心态在做,无论是众筹的参与企业,还是资金规模,对整个酒行业来说都是“小儿科”。

不过,严格说来,以往白酒行业比较热衷的窖藏酒、封坛酒等销售模式其实也算众筹的模式之一,通过封坛酒活动来套住公司核心经销商和大的团购客户,只不过这种单纯的产品众筹项目并没有切入互联网端口——也就没有直接面向终端的消费者群体。

在今后,这种众筹的形式肯定会发生变化,因为行业内所谓的“封藏大典”活动真的已经被玩坏了,甚至有经销商向记者诉苦说,他名下的企业封坛酒足有 30 多坛,涉及十几个品牌,而很多的认购酒都是“迫于面子和合作需要”。

显然,所谓的封坛定制在有效稳定品牌价值的同时,实现了产品的高溢价。但是从互联网发展对消费影响的角度来看,酒类众筹的方向应该是类似于“燃点白酒”和“巨刚众酒”这样接地气的方式——让一线的消费

者乐在其中,真正是为了一款酒或者一次体验而参与进来。结果就是他们既是众筹者,也是消费者。

燃点白酒 CEO 赵晓朴也表示:“相比于传统酒水销售,众筹购酒让消费者感受到不一样的消费体验,建立了全新的消费者模式和生态。目前,尝试众筹项目的多是中小企业,相比于大企业更具有模式操作上的灵活性和针对性。随着众筹模式的不断演变和成熟,未来将有更多酒类众筹项目出现在消费者面前。”

第二,众筹的规模和辐射范围会继续扩大,“小米步枪”之后会有“飞机大炮”。

目前,在很多行业领域,越来越多的大型公司开始把目光投向众筹模式,探索这一模式如何帮助其进行市场调研和市场推广,以及快速把新产品导入市场。这些机构采用众筹融资的好处不仅在于通过众筹平台吸引额外的资金,还将原本应由公司内部做出的决定放到民主的决策平台上。

显然,伴随着酒行业众筹的兴起,更多的大企业也开始加入进来。洋河股份承担的“移动互联柔性生产模式”即是智慧生产典型的代表。这一生产模式是通过互联网实行“预售”模式,在生产一个商品前,先接受消费者的个性化定制,再下单生产。

还有一个例子就是京东创始人刘强东的宜宾之行,据悉,京东和五粮液的深度合作将在 2015 年正式开始,而双方提出,2015 年京东将上线五粮液产品众筹项目。五粮液方面也表示,“众筹卖酒”是提出了一个合作方向”,是“值得探讨”的一种模式。

(尹贵超)

●为进一步加强药品、保健食品和医疗器械广告的监督管理,规范广告发布秩序,海南省食药监局本月曝光了 13 起违法药品、保健食品、医疗器械广告黑名单。被曝光的 13 起违法广告刊登日期为去年 12 月,分别涉及保健食品、处方药、非处方药、医疗器械四大类别。其中,保健食品 3 起,分别是威海南波湾生物技术有限公司的蒸眼明叶黄素、江西康宝医药生物科技有限公司的菌王 1 号口服液、云南千年铁皮石斛开发有限公司的千年铁皮枫斗软胶囊;处方药 1 起为广东华天宝业集团有限公司的广恩堂腰椎丸;非处方药 8 起,包括大理白族自治州中药制药有限公司的白族哮喘宁、重庆灵方三帆生物制药有限公司的黄金点、陕西白云制药有限公司的金沐方、河南时珍制药有限公司的脾胃双补丸、西藏昌都光宇利民药业有限责任公司的甘露酥油丸、北京同鹤药业有限公司的气血双补丸、呼伦贝尔松鹿制药有限公司的马龙养血胶囊、西安阿房宫药业有限公司的曹清华牌慈辛除湿止痛胶囊;医疗器械违法广告 1 起,为乌兰察布市乔氏伟业医疗器械有限公司的明目八味眼贴。

●贵州省食药监局公布 2015 年 2 月份流通环节食品抽样检验结果,共抽检食品及食用农产品 474 批次,主要涉及 9 大类,其中酱油不合格率 19.6%,腊肉不合格率 6.25%,米粉、面条不合格率 4%,香肠不合格率 2.08%。抽检的九大类食品包括肉制品、调味品、粮食加工品、速冻食品、茶叶及相关制品、糕点、糖果制品、蔬菜、水果。抽检合格的食品及食用农产品包括:预包装茶叶 49 批次、糖果 51 批次、速冻米面制品 45 批次、食醋 51 批次、葡萄 37 批次以及辣椒、西红柿 48 批次。贵州省食药监局已依法责令质量不合格的食品下架、停止销售,并立案调查,同时提醒消费者,凡购买到不合格食品的消费者可凭购物小票(或其他有效票据)和食品外包装向销售单位退货。

●北京市食药监局日前公布羊年首批下架食品黑名单,共有 10 批不合格食品全市停售,其中有 6 批次来自锦绣大地农副产品批发市场。卜蜂莲花超市成府路店也因为销售的一款土豆干二氧化硫超标而上榜。执法人员在锦绣大地农副产品市场发现的不合格食品包括开胃丝、罗汉笋尖、泡豇豆、糖水山楂罐头、麻辣香干和红油豆角,不合格项目涉及甜蜜素、糖精钠和色素等一些“不得检出”的成分,还有的食品检出防腐劑亚硫酸盐和苯甲酸超标。另外,卜蜂莲花超市成府路店销售的、标称肇东思膳源食品加工有限公司生产的“思膳源”土豆干,二氧化硫残留量实测值是标准值的 4.3 倍。在对不合格食品进行公示的同时,北京市食药监局也提醒市民,凡已购买不合格批次食品的消费者,可凭购物小票和外包装向销售单位要求退货。

●记者从黑龙江省畜牧兽医局获悉,2015 年黑龙江省畜牧兽医工作将强化动物疫病防治各项措施落实,切实保障养殖业生产安全、动物源性食品安全和公共卫生安全。黑龙江省将继续开展高致病性禽流感、口蹄疫等动物疫病强制免疫,切实做到“集中免疫全覆盖,日常补免保常态”。做好强制免疫疫苗的采购供应和发放工作。坚持“外堵内防”,抓好边境地区动物疫病防控,健全外来动物疫病监测制度和突发疫情应急处置机制,查清边境线内 3 公里、5 公里、50 公里范围生猪养殖量、分布及消长动态,做好应急准备。做好常见多发动物疫病基础免疫工作,按计划开展炭疽病新老疫区和沿江河湖泊地带、地势低洼区域易感性畜免疫接种。强化炭疽高发季节炭疽疫情监测和流行病学调查。加强猪腹泻性疾病、猪丹毒、圆环病毒病等疫病监测,掌握当前流行状况,指导基层防治工作开展。实施小反当兽疫消灭工作计划,通过采取监测净化、移动控制等综合防控措施,达到非免疫无疫状态。同时,修订完善突发重大动物疫情应急预案,完善应急工作程序,加强应急预备队建设和应急物资储备,适时举办应急演练,提高应急处置能力。

●为切实加强食品、药品监管,保障人民群众饮食用药安全,让市民过一个欢乐、祥和、安全的节日,2 月份以来,包头青山区市场监管局多次组织食品药品安全、市场监管专项检查活动。截至目前,青山区已检查大中型餐饮服务单位和中小学托幼机构食堂共计 197 户次,开展小作坊专项整治行动 2 次,对学校周边等重点区域的 27 家食品加工小作坊进行监督检查,责令限期整改 7 家。巡查食品生产单位 26 家次,对 14 家食品生产小作坊下达责令整改通知书,责令限期整改。检查大中型超市 20 处,农贸市场 9 处,集贸市场 2 处,各类食品经营者 3600 余户。其中,检查乳制品经营者 740 户次,肉及肉制品经营者 260 户次,米、面、食用油经营者 253 户次,酒类经营者 780 户次。下发责令改正通知书 3 件,规范索证索票 11 户,解决消费者投诉 1 起。检查涉及 GSP 认证药械经营企业 81 户,对存在问题的企业下达了整改通知,处理了 3 起举报案件。

(编者整理)