

来真的了，2017年全面放开食盐价格



10月9日，国家发改委官方网站发布了关于放开食盐价格有关事项的通知，通知表示将于2017年全面放开食盐出厂、批发和零售价格，由企业根据生产经营成本、食盐品质、市场供求状况等因素自主确定。

通知称，根据《国务院关于印盐业体制改革方案的通知》(国发[2016]25号)精神，现就放开食盐价格有关事项通知如下：

一、全面放开食盐价格。自2017年1月1日起，放开食盐出厂、批发和零售价格，由企业根据生产经营成本、食盐品质、市场供求状况等因素自主确定。各地要抓紧开展相关工作，确保食盐零售价格如期放开。

二、确保食盐市场供应稳定。各地要做好改革前后政策衔接，细化改革措施，抓紧建立完善食盐储备体系，研究制定应急预案，确保食盐安全稳定供应。食盐生产经营企业要切实做好食盐调度和配送工作，完善企业储备制度、保持合理库存，切实保障食盐市场特别是边远贫困地区和经济欠发达的边疆民族地区普通食盐稳定供应，做到不断供、不脱销。

三、保持食盐价格基本稳定。各地要加强食盐零售市场特别是边远贫困地区和经济欠发达的边疆民族地区价格监测，注重研判预警，当食盐市场出现异常波动时，要及时采取投放储备等有效措施，保持食盐价格稳定。特殊情况下可依法采取临时价格干预或其他紧急措施，防止普通食盐价格异常波动。同时，要加强食盐价格监督检查，充分发挥12358价格监管平台的作用，及时受理举报投诉，依法查处哄抬价格、串通价格、囤积居奇等不正当价格行为，切实维护食盐市场秩序。消费者可通过12358价格监管平台举报价格违法行为。价格放开前，食盐生产经营企业要严格执行政府定价的相关规定，为改革创造良好市场环境。

四、做好边远贫困地区和低收入群体保障工作。各地可根据当地实际情况，灵活选择政府补贴运费或直接补贴贫困人口等方式，保障边远贫困地区和经济欠发达的边疆民族地区人口能够吃得上、吃得合格碘盐。要按照已经建立的社会救助机制，确保低收入群体不因放开食盐价格而降低生活质量。

五、加强宣传解读。食盐是生活必需品，与群众日常生活关系密切。各地放开食盐零售价格时，要加大宣传和政策解读力度，稳定社会预期，消除模糊认识和片面理解，阐明食盐价格放开后，政府将采取多种措施稳定食盐市场和价格，营造改革良好氛围。

与此同时，自2017年1月1日起，《国家发展改革委关于提高食盐出厂(场)价格的通知》(发改价格[2009]3094号)同时废止。

国家发展改革委就放开食盐价格答记者问

为贯彻落实国务院印发的《盐业体制改革方案》有关精神，近日，国家发展改革委发出通知，决定自2017年1月1日起，全面放开食盐出厂、批发和零售价格。就社会关心的问题，记者采访了国家发展改革委相关负责人。

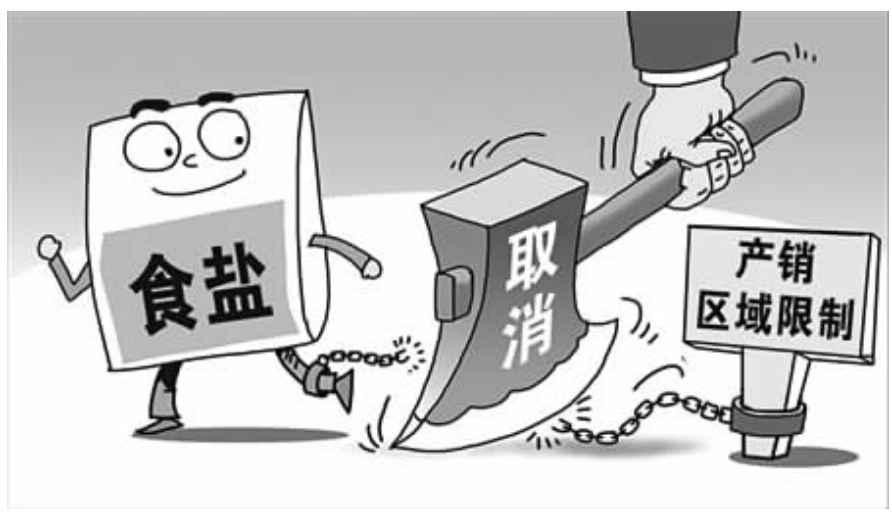
问：放开食盐价格的背景是什么？

答：我国盐资源十分丰富，盐行业多年来产大于销。2015年我国原盐产能11345万吨，消费量为8876万吨，其中食盐消费量仅为1000万吨左右。同时，我国食盐市场供应主体较多，登记注册的盐业生产企业有300家左右，盐业流通企业有4000多家。

今年4月，国务院印发《盐业体制改革方案》，决定推进盐业体制改革，完善食盐专营制度，打破食盐生产企业只能销售给指定批发企业、食盐批发企业只能在指定范围内销售的规定，允许食盐生产企业进入流通和销售领域，食盐批发企业开展跨区域经营，全面建立起竞争性市场结构，食盐价格具备放开条件。因此，按照盐业体制改革方案的统一部署，国家发展改革委决定自2017年1月1日起，全面放开食盐出厂、批发和零售价格。

问：食盐价格放开后，国家将采取什么措施保障食盐市场和价格基本稳定？

答：我国盐资源十分丰富，食盐市场供应主体较多，实施盐业体制改革方案、放开食盐价格后，总体上看，食盐市场供应有充分保障，普通食盐价格不会出现异常波动。国家也将采取多种措施切实维护食盐市场和价格基本稳定。一是保障市场供应。要求食盐生产经营企业做好食盐调度和配送工作，切实保障食盐市场特别是边远贫困地区和经济欠发达的边疆民族地区普通食盐稳定供应，做到不断供、不脱销。二是建立健全食盐储备体系。建立由政府储备和企业社会责任储备共同组成的全社会食盐储备体系，其中政府储备不低于本地区1个月食盐消费量，企业储备不低于正常情况下1个月的平均销售量，遇有



九三基地丰收，谱写从田间到舌尖新篇章

都道天凉好个秋，九三非转基因大豆种植基地迎丰收。恰逢祖国67岁生日之际，九三粮油工业集团于2016年10月7日在九三集团非转基因大豆种植基地上完成了一幅秋收大美画卷，让更多人了解到一颗黄豆到一滴豆油的生产过程，领略从田间到舌尖的独有生态魅力。

“非转”源头有保障，好豆油来自沃野良田

为实现从农田到餐桌健康的全程守卫，九三集团瞄准黑龙江省北安农垦局丰厚的大豆资源。建设农场位于北安市境内，世界三大寒地黑土核心地带，拥有耕地面积30.12万亩，土壤属淋溶黑钙土，耕地呈弱酸性，PH值在5.3-6.1之间，有机质在7.2-9.8%之间，土质肥沃，地力均衡。无任何工业污染的原生态环境为非转基因大豆种植创造了天然土壤。

得天独厚的自然资源优势，农业生产全程实现标准化，基地建设规模化，吸引了龙头企业的关注，今年5月22日，九三集团与北安农垦分局建设农场签订了20万亩种植非转基因国产大豆采购合同。标志着九三集团食用豆粕产品在原料收购上由散收向订单收购迈出了历史性的突破。

“企业+基地”发展模式，实现全程质量可追溯

九三集团非转基因大豆基地建立后，九三对基地的监督管控做到精益求精，从基地的环境、土壤、大豆品种、肥料、农药的使用；病虫害的防治；基地种植人员培训；田间管理档案；产品的采收等各个生产环节都制定了严格的标准，实现全过程、全作物、全方位标准化生产管理。严格按照绿色、有机生产操作规程进行全过程监督管理，真正实现了九三集团食用豆粕从原料种植、到收储，再到生产加工的全过程质量可追溯管理控制，保障非转基因原料供给安全。

飞“阅”黑土地，全民庆秋收

10月7日当天，九三基地的员工、专家和农民朋友一起见证了十几台大型现代化大农机在万亩大地上的秋收与整地场景。参观者在观景平台上可以远眺蓝天白云，豆田里的“九三”字样，近观豆荚摇铃，机车收获。在收割机的轰鸣和低空飞行中领略秋收的大美画卷。九三集团非转基因大豆种植基地2016年自产非转基因大豆经过筛选-除杂-破碎-蒸炒-压榨-成油几道工序后将化成一桶桶九三非转基因大豆油。无数人的辛勤努力换来金秋收获的喜悦，更换来千家万户餐桌的食品安全与健康。

九三集团依托这片黑土地，造就了“从农场到家庭”、“从田间到舌尖”的上下游无缝连接，保障了食品安全。作为民族企业的九三集团，坚守“非转”事业三十余年，越来越多被赋予“九三”精神的非转基因种植基地正在蓬勃生长，九三产品正逐步走出东北，走向一带一盟，融入世界。九三集团将守护更多人舌尖上的营养安全与健康，谱写非转基因大豆及大豆产品从田间到舌尖的崭新篇章。



●九三非转基因大豆种植基地



●九三集团先进的生产设备

白酒供应链企业竞逐资本 线下终端凸现整合大潮

2000家门店，覆盖近30个省份。9月26日，酒仙网宣布将正式联合全国10家酒类供应链企业，成立酒仙联合供应链公司，以期打造中国酒业供应链超级航母。

作为新三板酒类供应链企业，酒仙网虽然在今年上半年仍亏损7155万元，但并未停止其扩张的步伐。目前，酒类供应链企业借力新三板，竞逐资本市场已蔚然成风，包括酒仙网、1919、酒便利、网酒网等平台先后挂牌新三板，中酒网也因被“青青稞酒”控股而间接上市。

借助资本之手，酒类供应链企业正在加速整合线下门店，酒仙网大规模的整合已然掀起浪潮。而1919今年目标是发展到1000家门店，直营店是直营店的5倍。由此，部分市场已然出现酒类销售门店趋于饱和状态，竞争激烈。

“酒类连锁考量持续发展的动力有两个决定因素，一是发展模式，二是单店盈利能力。”长期观察、研究烟酒店业态的九度智力集团董事长马斐认为，未来行业内还会出现专门以整合烟酒店、构建新型专业酒类连锁为核心的组织或企业，以庞大的门店数量和销售额谋求进入资本市场。

资本推手

9月22日，四川省酒狐科技有限公司在深圳前海股权交易中心敲钟挂牌，成为首家登陆新三板的“酒文化”运营商。

据悉，酒狐科技是一家创新的酒水品牌和文化产业运营商，以“酒+文化创意+互联网”为核心商业模式。主营业务是特色酒类产品研发、销售和服务，以及酒文化产业的开发运营。公司以“经销+直销”和“线上销售平台与线下实体店”相结合的方式销售。

“此次成功登陆新三板，将会充分利用好资本市场平台，运用多种资本工具，助力企业快速健康发展，明年股改后启动新三板挂牌，将酒狐科技打造成为具有强劲持续增长力的优质公司。”酒狐科技董事长彭作权表示。作为新型酒类供应链平台，对资本市场的竞逐始于2014年8月，1919酒类直供在新三板挂牌。随后，酒类流通的行业变局开启，酒仙网于2015年10月在新三板挂牌，直至今年9月5日，酒便利正式挂牌新三板，成为河南第一家登陆新三板的酒类连锁企业。由此，已经有多家酒类流通企业相继登陆新三板或新三板，成为资本的新宠。

根据公开资料，刚刚登陆新三板的酒便利之前已经完成了两轮融资：第一次是在2015年5月，酒便利获得光大证券1095万元A轮融资；2016年1月，联想控股对酒便利进行增资，投资1.2亿元，另斥资1.06亿元收购了酒便利部分老股东所持有的股份，总计2.26亿元。挂牌后，该公司宣布将加快在中国市场的扩张速度。



●9月26日，酒仙联合供应链管理(北京)有限公司成立发布会于北京雁栖湖畔正式举行。



●酒仙网董事长郝鸿峰在发布会上。

酒仙网在新三板则具有强大的融资能力，截至目前，其7轮融资已经高达14亿元，成为酒类供应链企业融资的领跑者。2015年酒仙网实现营收21.92亿元，今年上半年则实现营收12.07亿元。虽然目前仍是处于亏损状态，但其在全国线下和线上的战略布局正在大规模推进。

针对目前挂牌新三板的酒类供应链企业大多处于亏损状态，中国白酒专家杨承平认为，亏损是暂时的，线上线下结合的新型酒类流通趋势良好，现在只是一个发展阶段，“白酒流通行业出现新的趋势，企业主动迎合，资本迅速跟进，共同推进行业的变革，这是市场经济成熟的表现。”

整合互补

据悉，2016年7月15日，酒仙网发布对外投资公告，酒仙网拟与10家公司共同出资设立控股供应链公司。时隔两月，酒仙联合供

应链公司正式宣告成立，标志着酒仙网正式深度布局供应链，联合国内数家连锁酒商共同发力。

据不完全统计，11家股东公司门店数量超2000家，覆盖全国近30个省份，年销售额达数十亿元，服务酒友近2000万。其中包括武汉永利行酒业、安徽亿发久糖酒超市连锁、湖南购玖、山东顺和酒业、南京荣民商贸等区域性酒类流通企业。

“没有永远的敌人，只有永远的利益”，马斐表示，酒仙网和11家企业的联合再次说明在大的竞争环境下，需要的是整合和资源互补，这是发展的必然，也是市场净化的必然，“相信通过竞合，为了发展的更稳固和健康，行业里应该有更多这样的合作出现。”

记者注意到，1919酒类直供也正在加快整合。按照1919的规划，今年底门店总数将达到1000家，2019年底将达到6000家。1919

今年半年报显示，截止到6月底，1919在全国已开门店730家，覆盖全国349个城市。开业门店中直营店121家，直管店609家，直管店数量为直营店数量的5.03倍。

但是对于酒仙网成立酒仙联合供应链的模式，1919酒类直供相关负责人表示，“线上与线下的整合并非简单的线上加线下。真正的O2O是需要线上与线下高度统一，需要门店直管，需要强大的信息系统来支撑。”

就此，酒仙网表示，一方面，公司将在供应链终端部分借助酒仙网固有上游资源，与上游酒企协调整资源，包括打造定制产品和标品采购，并将产品共享给股东企业。此外，酒仙网也将开放自身技术资源与股东企业共享，包括后台运营管理、线上网络推广等方面的技术支持。

挤压终端

随着以1919、酒便利、酒仙网等为主的新型酒类供应链企业在线上 and 线下的同时发力，尤其在各大城市加速布局线下门店，已然出现部分市场专业烟酒店数量增多，趋于饱和状态，竞争相对过剩的格局。

有专业媒体机构统计，目前成都市区烟酒店的数量1万家左右，含连锁超市的门店总数量在1.2万家左右，2015年至今关闭数量已经超过500家。2016年合肥市烟酒店数量大约1.2万余家，与2015年相比有所减少；其中规模型烟酒店有6000-8000家。郑州市区的烟酒店在2014年顶峰时期2万多家，如今还剩1.2万余家，死亡率高达近40%。

“我对这一数字较为认可。”杨承平表示，以酒水竞争激烈的河南和安徽市场为例，传统门店的死亡率甚至更高。比如河南市场是1919和酒便利的重镇，两家企业已然短兵相接。

深耕于河南白酒市场的马斐介绍，1919在河南的门店数量已经超过100家，有一部分就是原来的烟酒店转型加盟而来。但之前1919出现了河北门店被砸、吉林门店因低价促销与经销商产生冲突的现象，“在这种冲击下，部分烟酒店业主可能会选择妥协并加入到这些专业连锁体系中，而另外一部分会奋起反抗，组成联盟或者联合成立类似专业连锁机构，以对抗1919、酒便利的冲击。”马斐说。

就此，杨承平认为，这种冲突与摩擦是正常现象，因为1919、酒仙网等线上和线下的整合，颠覆了传统的门店销售模式，必然会发生冲突，但是无法改变互联网+酒水流通所带来的行业发展趋势。

“1919因模式的创新，获得大众消费者的认同，触动了同行的利益，难免会出现这样的情况。但是这是无法逆转的，与其抵触，不如接受现实，进行改变。”1919酒类直供相关负责人如此表示。(党鹏)