

去年销售同比跌25% 郎酒曝离职潮

官方不予置评,称库存消化趋稳,今年再冲百亿目标

郎酒集团酿酒部门现千人离职潮?有媒体一纸调查又将去年压力重重的郎酒的现状摆在公众的视野中。对于这股基层员工的离职潮,一位知情人士向记者表示确有人离职,但昨日郎酒在面对记者咨询时仅表示暂未有官方回应。

值得关注的是,在去年的去库存运动中,郎酒集团抛出了82亿元销售额的成绩单。然而今年,其却抛出了100亿元的大计。在2014年白酒行业将更冷的行业预期中,这匹昔日黑马的百亿目标能否完成仍有众多未可知之数。

渠道补贴费用降库存

据媒体透露,今年春节过后,郎酒集团二郎酒基地出现离职潮,各个生产部门都有人离职,以酿造部门最多。员工称离职人数比例高达30%,人数约1000多人。据称,工人的离职和薪水有关。去年,伴随着酒厂效益下降,一线工人的年终奖大幅下降,不少人看淡郎酒集团前景。

对于这股离职潮,有业内人士认为,比如发酵、培曲等酒厂生产系统典型的重体力活,年轻人不愿意干,白酒行业的确有招工难的趋势。昨日郎酒在面对记者咨询时仅表示暂未有官方回应。

在今年2月,泸州市委、市政府专题听取郎酒工作汇报时,郎酒集团公布的2013年的销售数字是82亿元,实现产值140亿元,位居酱香型白酒第二位。而记者在郎酒官网集团新闻一栏见到,2012年郎酒的销售收入是110亿元。

对比2012年的数据,在掌门人汪俊林仍无回应的消息、遭遇白酒行业寒冬的大背景下,郎酒去年的销售情况看着尚算不易。不过知名的白酒营销专家王传才向记者表示,82亿是郎酒集团的销售收入,房地产业务的营收也包括在里边,郎酒去年销售收入估计在60亿元左右。

如果郎酒按60亿的销售来看,这意味着2011年销售额一度高达60亿的红花郎去年出货情况大幅下滑。去年,郎酒将营销体系变革为红花郎、新郎

酒、郎牌特曲、老郎酒、流通这五大部门,以分散对红花郎的依赖。事实上,去年郎酒销售的亮点或转向红花郎外的其他产品。

郎酒总经理付饶在去年下半年曾对媒体透露,去年上半年流通事业部的产品小贵宾郎(俗称“歪嘴郎酒”)光在四川就完成2亿的销售,2013年销售可突破10亿元。

红花郎去年销售的下滑并不难理解。过去几年渠道“压货式”的销售模式让郎酒的库存压力在去年集中爆发,消化库存是郎酒2013年最迫切需要解决的问题。知名白酒营销专家铁犁表示,经过去年一年的消化,郎酒的库存压力趋于稳定,但鉴于今年白酒行业还在调整阶段,郎酒的库存问题还不可能在短期内完全解决。

而王传才则向记者透露,为了消化库存,去年郎酒在终端释放了很多利好。“比如原来红花郎的价格定得比较高,郎酒出了很多渠道政策,比如给经销商补贴库存消化的费用等。”王传才表示。

郎酒集团近年销售额

2009年:35亿

2010年:58亿

2011年:103亿

2012年:110亿

2013年:82亿



政府“托底”助郎酒解困

在去年郎酒集团82亿销售收入的基础上,在上述泸州市委、市政府会议上,郎酒集团今年要努力完成百亿销售收入的目标也被首次提上桌面。

对于这个目标,铁犁认为有着郎酒在困难时期要鼓舞士气的考量。但王传才则指出,鉴于去年的库存消化,现在有些经销商已经开始补货。其认为,郎酒今年的市场估计会有恢复性的增长。

事实上,郎酒背后泸州市委、市政府悄然“托底”影子已经慢慢显露出来。在前述的泸州市委、市政府专题会议上,泸州市委书记蒋辅义指出,郎酒要明确目标任务、明确市场定位、明确协调机制,努力完成百亿销售收入目标任务。而泸州市市长刘强更指出,市、县部门要全力以赴,积极支持郎酒发展,主动帮助解决问题和困难。

有业内人士向记者表示,已经看到当地政府有意着手稳定郎酒团队、提供一些实际的资金支持。“这种支持包括财税政策、金融政策等。”该人士表示。

黄丽嫦 南都供稿

李东生:转型互联网,5年再造TCL

TCL集团2013年净利同比增长126.7%

TCL集团昨日对外发布未来5至10年转型战略,宣称将以“智能+互联网”与“产品+服务”的“双+”模式开启其转型互联网之路,在产品技术与经营及商业模式方面进行彻底的革新。与此同时,TCL集团发布2013年财报,报告期内实现营业总收入853.2亿元,同比增长22.9%;净利润28.9亿元,同比增长126.7%。

“双+”新模式

“TCL将彻底摒弃传统,通过引入互联网思维,实施‘双+’构建新的商业模式,实现在互联网时代战略转型突破。”TCL集团董事长、CEO李东生表示。

TCL集团昨日对外发布最新经营转型战略——“智能+互联网”与“产品+服务”的“双+”战略。TCL方面称,此次新战略以互联网思维全面构建了

TCL集团的转型和新商业模式,“意味着TCL集团未来5至10年的互联网化先锋之路正式启程”。

产能增长、市场需求饱和,价格战愈演愈烈;产品性能同质化严重,消费电子产业发展面临瓶颈;传统家电企业盈利能力遭遇互联网跨界新商业模式的挑战。上述种种是TCL不得不面

对的危机,TCL选择了自我革命。

按照“双+”规划,TCL集团将在5年内实现全球智能终端主流厂商,智能电视、智能手机全球前三;来自产品与服务的利润贡献各占50%;公司价值增长超越销售收入增长,5年实现市值超千亿等战略目标。此外,还将5年内达到“双1亿”用户群,即1亿家庭用户+1亿移动用户。

用户是核心

“消费电子企业互联网转型,究其根本是经营用户。”对于这一战略规划的解读,李东生如是说。按照规划,TCL“双+”转型战略的核心是从经营产品为中心转向以经营用户为中心,其中“智能+互联网”是以互联网思维规划极致体验的智能产品和服务,在集团技术和经营方面进行重大转型;“产品+服务”则是重构互联网时代创新商

业模式。在李东生看来,最终将建立起满足战略转型的开放、协同、融合的业务流程和组织体系。

最新进展是,TCL将联合酷友的电子商务、客音服务公司、速必达物流和多媒体的地面体验店专卖店,“组建一个新的O2O公司”,李东生称,这个公司在未来2至3个月内会正式运行。

2013年TCL集团的财报无疑加大

了李东生的底气。本月24日,TCL集团发布2013年财报,2013年公司实现营业总收入853.2亿元,同比增长22.9%;净利润28.9亿元,同比增长126.7%。华星光电2013年实现满产满销,通讯业务智能手机转型升级见成效——对于业绩的大幅增长,TCL认为上述两个因素是主要原因。

汪小星 南都供稿

人力资源和社会保障部注册职业资格
《注册企业风险管理师》
2014年报名学习开始
管理风险、驾驭未来,引领中国
企业走入风险管理新时代!
咨询电话:0371-65688291 0371-65896831
官方网站:www.cermedu.com 国家职业资格工作网:www.osta.org.cn

脑瘫义诊 慈善救助
郑州市第一按摩医院
电话:0371-67680770 18638742479

“股民余额宝” 颠覆A股流动性格局

据悉,“股民余额宝”华宝添益(511990)规模持续增长,目前已经超过183亿元,相比2013年底55.35亿元的规模增长127.65亿元,增幅达230%。此外,今年以来截至2月24日,华宝添益累计总成交金额达7922亿元,日均成交达到24亿元,继续位居沪深两市流动性第一;

华宝添益还自去年12月9日起先于股票实现了“T+0回转”交易,买入的基金份额当天就能卖出,日内可以无限次地反复买入、卖出,这一交易机制与权证同理,只不过二级市场交易价格比权证稳定得多。