

下调价格降库存 东阿阿胶转型开拓新市场

本报记者 顾宇星

连续九年涨价的东阿阿胶今年一反常态——下调价格。业内人士分析认为,由于市场需求减少,东阿阿胶的经销商在清理库存,导致价格下降。在市场需求逐渐减少的背景下,被部分消费者质疑效果不理想、产品老化的东阿阿胶正在积极调整营销策略,整合营销渠道,开拓新渠道、新市场,并积极拓展新产品线。

在东阿阿胶大药房天猫旗舰店,中国商报记者看到,曾售价为1499元250克的东阿阿胶阿胶块,如今的售价为1349元,降幅为

10.01%;48支20毫升的复方阿胶浆口服液由499元降至449元,降幅为10.02%;180克桃花姬阿胶糕由279元降至175元,降幅为37.28%。

该连锁药店销售人员表示,东阿阿胶虽然降价出售,但其销量并没有提升。目前,大多数阿胶企业都在降价清库存,东阿阿胶此次降价并没有对提高销量起到太大的作用。“东阿阿胶以前经常提价,导致经销商大量囤货,通过控制市场中的阿胶数量来维持高毛利,但目前市场对东阿阿胶的需求下降,经销商便纷纷开始‘甩货’。”

东阿阿胶的窘境在业绩上也

有所体现。今年前三季度,东阿阿胶实现营收28.3亿元,同比下降35.45%;实现归属上市公司股东的净利润2.09亿元,同比下降82.95%。

对于业绩下滑的原因,东阿阿胶相关负责人表示,目前公司正处于调整期,受整体宏观环境以及市场对价值回归预期逐渐降低等因素影响,公司主动压缩渠道客户库存并控制发货,从而对经营业绩产生一定影响。现阶段,公司正在积极调整营销策略,整合营销渠道,开拓新渠道、新市场,并积极拓展新产品线。此外,东阿阿胶还将理性控制库存,拉动终端销售。

对此,保健食品行业专家孔伟向中国商报记者表示,“东阿阿胶降库存的思路没错,但其销量下滑的根本原因是产品老化、功效备受质疑以及消费者的认可度下降。”

据悉,去年2月18日,12320卫生公益热线的官方微博推送了一条名为《过年不值得买之阿胶》的微博文章。该文章表示,阿胶有补血、止血、养颜、安胎、抗疲劳、抗癌等多种功效的光环,但实际上只是水煮驴皮。

医学自媒体丁香医生表示,水煮猪皮、牛皮也能得到类似胶原蛋白,但这种劣质蛋白质在多数国家被视为添加剂,不能因为工序神秘

就觉得其药效好。

食品与营养信息交流中心科学技术部主任阮光锋曾表示,东阿阿胶在宣传、营销上夸大了阿胶的效果。从某种程度而言,商业炒作是导致东阿阿胶多次涨价的重要因素。而孔伟则认为,东阿阿胶产品的升级换代速度较慢,这成为东阿阿胶的“短板”。

东阿阿胶似乎意识到自身“短板”所在,其产品正在向“年轻化”转型,推出了“CHINELLE真颜”“东阿阿胶低聚肽石榴液”等主打年轻人消费市场的饮品。孔伟表示,这些转型产品能否帮助东阿阿胶“恢复元气”尚需市场检验。

直营模式遇发展瓶颈

周黑鸭放开特许经营 能否遏制利润下滑

本报记者 周子冀

作为卤味行业的龙头企业,周黑鸭国际控股有限公司(以下简称周黑鸭)走到了十字路口。近日,周黑鸭在武汉总部举办了广西南宁特许经营签约仪式,意味着周黑鸭特许经营模式正式落地,由此前单一的直营模式调整为“直营+特许经营”模式。

经营模式调整

周黑鸭放开特许经营模式的意图是寻求理念契合的长期合作伙伴,特许经营模式比加盟模式的门槛更高。

中国商报记者了解到,目前,周黑鸭的特许经营模式有两种,一种是针对空白区域市场所选择的区域代理;一种是在已有门店区域选择当地具备一定资源和能力的特许经营商。

周黑鸭相关负责人对中国商报记者表示,周黑鸭放开特许经营模式的意图是要寻求理念契合的长期合作伙伴。周黑鸭的特许经营模式与传统的加盟模式有很大区别,特许经营模式比加盟模式的门槛更高,特许经营商需要达到周黑

鸭的“四新”标准。所谓的“四新”标准是指周黑鸭要求特许经营商满足四大条件:一是具有优质的物业资源、选址资源以保证经营效益;二是具有连锁经营的经验和追求卓越的企业精神;三是具有当地的公共资源、社会资源,为后续经营提供支持;四是满足常规的资金条件,即初始资金高于500万元。此外,周黑鸭的特许经营目前没有单店合作的形式,而是城市的特许经营。

对此,快消行业专家朱丹蓬对

鸭的“四新”标准。所谓的“四新”标准是指周黑鸭要求特许经营商满足四大条件:一是具有优质的物业资源、选址资源以保证经营效益;二是具有连锁经营的经验和追求卓越的企业精神;三是具有当地的公共资源、社会资源,为后续经营提供支持;四是满足常规的资金条件,即初始资金高于500万元。此外,周黑鸭的特许经营目前没有单店合作的形式,而是城市的特许经营。

对此,快消行业专家朱丹蓬对



业内人士认为,终端门店扩张缓慢是周黑鸭采取直营模式的必然结果。数据显示,截至今年上半年,周黑鸭的门店数量仅有1255家,而“卤味三巨头”的另外两家——绝味食品达10598家、煌上煌为3340家。迫于业绩压力,周黑鸭最终选择了放开特许经营。 本报记者 陈文丽/摄

中国商报记者表示,特许经营模式比加盟模式的门槛更高,加盟模式只考察加盟商的资金情况,而特许经营模式对被授权方的品牌运营能力、经营思路、硬件、配套设施等都有一定的要求。不过,即使要求如此严格,如果企业管理体系尚不成熟时就放开特许经营,对品牌的伤害仍旧很大。

特许经营面临挑战

放开特许经营对缓解周黑鸭业绩下滑有所助益,但仍面临质量安全、产能不足等问题,此次调整经营模式能否成功尚需时间检验。

不管是出于“粮草”充足的“水到渠成”,还是迫于业绩压力,周黑鸭最终选择了放开特许经营。在战略执行上,周黑鸭相关负责人表现得较为谨慎。“放开特许经营的第一年,公司需要熟悉和摸索,后续两三年再全面发力。”该负责人对中国商报记者表示。

有业内人士分析认为,此时放开特许经营对缓解周黑鸭业绩下滑有所助益。经过多年的培育,周黑鸭具有较强的品牌辨识度,放开特许经营后能使周黑鸭实现快速扩张,投入产出比也将得到优化。不过,对于一家坚持直营模式17年的企业而言,尝试新的经营策略无疑是一次“大冒险”,在特许经营商管控、利润分配等方面周黑鸭都是“新手”。

深圳中为智研咨询有限公司研究员陈飞龙对中国商报记者表示,周黑鸭采取特许经营与直营结合的模式,后期可能会出现争夺关键区域资源的现象。如果周黑鸭不

让渡核心区域,则难以有效让利特许经营商,特许经营模式必然不可持久;若让渡核心区域,则又会影响周黑鸭自身利润,这一界限很难把握。

陈飞龙补充道,如果处理得好,直营店与特许经营商可以共同获利,从而实现营收与利润的快速增长。但如果处理不好,直营店与特许经营商将会抢夺门店资源以致产生矛盾,反而损害周黑鸭的品牌形象。此外,如果特许经营商在相关区域市场发展迅速,话语权增加,还有可能影响周黑鸭的主导地位。

徐雄俊则表示,周黑鸭放开特许经营面临的挑战是质量安全问题。周黑鸭在放开特许经营后应加强对食品产业链的管理。

朱丹蓬认为,周黑鸭放开特许经营后还面临产能不足问题。虽然目前周黑鸭已经在扩充产能,但仍不充足。在这场全新的“冒险”中,周黑鸭能走多远,尚需时间检验。

高光时刻不再

周黑鸭的毛利率已连续三年下滑,数据显示,2016-2018年周黑鸭的毛利率分别为62.3%、60.9%、57.5%。

在决定“两条腿走路”后,周黑鸭在人事层面也进行了调整。中国商报记者了解到,周黑鸭不仅任用曾在宝洁、欧莱雅任职的张宇晨为新任首席执行官,还邀请拥有20余年麦当劳从业经验的谢军作为特许经营负责人,并组建专门的特许经营管理团队。

周黑鸭为特许经营准备的“粮草”远不止这些。目前,周黑鸭已在多方面进行布局。其中,在产能方面,周黑鸭在河北沧州的工厂去年已经投产,位于广东的工业园也已投产,在江苏南通和四川成都的工业园正在建设中。

周黑鸭相关负责人表示:“实

际上,公司放开特许经营是实现优势互补。周黑鸭具有良好的品牌知名度和运营经验,被授权方则拥有当地公共资源、连锁经验、资金的优势。周黑鸭此时放开特许经营水到渠成,和业绩下滑无关。”

即便如此,外界仍认为周黑鸭的战略转型与其业绩困局有关。周黑鸭此前曾拥有极高的利润水平,但自去年开始周黑鸭出现业绩下滑,净利润被绝味食品反超。外界认为,周黑鸭的直营模式是导致其利润下滑的最大因素。

据悉,周黑鸭的毛利率已连续三年下滑。数据显示,2016-2018年,周黑鸭的毛利率分别为

62.3%、60.9%、57.5%。今年上半年,周黑鸭毛利率下滑至55.9%。

朱丹蓬表示,周黑鸭利润下滑的原因,一方面是因为目前商业租金上涨明显,周黑鸭自建门店模式投入产出比很低,消耗了很大一部分利润;另一方面,周黑鸭对门店当地的政府资源、商业资源等并不熟悉,扩张缓慢。此外,周黑鸭产品价格偏高,缺乏竞争力。

战略定位专家徐雄俊也对中国商报记者表示,周黑鸭利润下滑的根本原因在于终端门店太少,消费者无法便捷地购买产品,加上直营模式需要投入大量的人力、物力、财力,消耗了公司利润。

荣耀抢滩 5G 手机价格战一触即发

本报记者 焦立坤

11月26日,荣耀在北京发布了旗下首款5G手机——荣耀V30系列,这是业内首款全系5G双模手机。引人关注的是,荣耀V30系列的起售价仅有3299元。随着年底的销售旺季的到来,5G手机价格战一触即发。

今年是5G商用元年,过去的四个月里,各大手机厂商陆续有数款5G手机上市。但由于技术原因,目前市面上的5G手机除了华为和荣耀外,都只支持NSA(非独立组

网)单模。主要原因是华为拥有自主研发的5G SoC芯片,而大部分手机厂商仍在等待高通的双模解决方案落地。

不过,华为和荣耀垄断5G双模手机的局面不会持续太久。据了解,下月小米将发布首款支持NSA和SA(独立组网)双模5G手机Redmi K30;vivo也已宣布vivo X30将采用vivo和三星联合研发的双模5G芯片Exynos 980,同时支持NSA和SA。

据悉,荣耀V30系列起步价为3299元(6GB+128GB版),这一定

价与联想此前发布的Z6 Pro 5G版(8GB+256GB版)相同,但是荣耀V30将于12月5日正式开售,要早于联想Z6 Pro 5G版12月12日的开售日期。当时联想激进的5G手机定价策略曾一度引起轰动,但显然联想在市场铺货速度上被荣耀“截和”。

荣耀为何采取这样激进的定价策略?对此,荣耀总裁赵明坦言,荣耀希望通过这样的定价来引爆5G市场。他认为,3000-4000元的价格段是消费者数量最为集中的区间,也是对整个市场驱动力最强

的价位段,荣耀希望通过这样一个诚意的定价进一步扩大5G手机的整体市场。

赵明对荣耀V30系列的出货量很乐观,预计会是千万台级别。而明年除了个别款4G手机外,荣耀新品将全部是5G手机。在他看来,5G手机的真正普及还应该是靠海量的产品。据他预计,明年5G手机的售价将降至2000元以下。

国际数据公司(IDC)中国研究员陈飞龙对中国商报记者分析,目前,各大手机厂商、芯片供应商均期望通过5G手机的降价来获取市

场优势,动摇或打破目前的市场格局。而华为和荣耀由于自有芯片和基带,在供应和成本上确实更有优势一些。在他看来,荣耀V30系列手机的价格的确有杀伤力,不过现在来看,其他采用高通5G芯片方案的手机也正在接近这个价位。

市场研究机构counterpoint研究总监闫占孟对中国商报记者表示,目前,各大手机厂商都在布局5G市场。荣耀V30系列很有卖点,在这个时间节点发动攻势,一方面在抢滩占位,另一方面也挤压了竞争对手的空间。

海南跨境电商进口申报首破10万单

记者从海口海关了解到,截至11月27日,海口海关共监管放行跨境电商网购保税和直邮模式进口申报清单合计10.3万单,海南跨境电商进口申报清单首破10万单,票数已达上年全年监管放行总量的9.5倍,总货值达3800万元。

今年以来,海口海关针对跨境电商业务推出了“先入区、后检测”“抽样后即放行”“跨境包裹通关一站式办理”等一系列通关便利化措施,跨境包裹通关速度不断加快,消费者购物体验不断增强。下一步,海口海关还将积极应对“双12”、元旦、春节等促销高峰,确保跨境电商包裹清关快捷便利;同时,将继续认真贯彻落实国家关于促进综合保税区高水平开放高质量发展的各项措施,不断增强企业和消费者的获得感。

(李佳臣 本报记者 李祥)

湖南临湘着力产业项目建设显成效

11月26日,有“湘北门户”之称的湖南省临湘市迎来了产业项目建设的“井喷”——八个重点项目集中签约或开工,总投资规模达42.7亿元。此次临湘市共签约重点项目5个,开工项目3个,涵盖建材、制造、生物、环保、物流仓储、智能科技及进出口贸易等多个领域。

临湘市委书记谢胜在致辞中表示,工业强市一直是临湘市委市政府的奋斗目标。近年来,临湘市着力项目平台建设,不断优化营商环境,完善“一园三区”基础设施配套建设,与岳阳城陵矶新港口深度融合,牵手创办“临港新兴产业园”,呈现出新兴产业与建筑建材业“两业齐飞”的发展态势,采用上门招商、以“乡”招商、以商招商等方式,围绕优势产业链实施全国精准招商,取得了显著的成效。

(廖晨昊 本报记者 谢作钦)

黄河金三角投资合作交流大会举行

11月23日至29日,主题为“新战略、新机遇、大协同、大发展”的第六届黄河金三角投资合作交流大会暨2019黄河金三角区域高质量发展合作交流大会在北京召开。本次大会旨在进一步加强晋陕豫黄河金三角承接产业转移示范区区域的交流与合作,抢抓北京疏解非首都功能和京企外迁发展的历史机遇,促进区域产业协同,推动区域高质量发展。

会议期间,渭南市、运城、三门峡市、临汾市四市政府共同签署了《晋陕豫黄河金三角区域生态保护和高质量发展宣言》,并围绕高质量发展推介特色资源、主导产业、重点招商项目、优惠政策及营商环境,吸引更多的人才和资源前来投资发展进行了研讨。

(陈倩)

保利威推动在线教育视频化发展

日前,在主题为“教学相长,学以致用”的“GET2019教育科技大会”上,保利威副总裁周鑫表示,5G等新技术正在推动第三波在线教育浪潮的到来。虽然在线视频不能代表在线教育的全部,但视频是在教育的核心元素也毋庸置疑。

目前,围绕着视频的技术有非常多的专有名词,如直播、点播、实时音视频、小班双师等,也有5G、AI、大数据等非常“高大上”的技术。周鑫认为,这些技术看上去非常好,但大部分技术在落地时无法直接被机构所使用。周鑫表示,“当技术的价值逐步释放,教学的效果突破临界点的时候,在线的优势将会淋漓尽致地体现出来。”

(相冰)

梅纳资(上海拍卖有限公司)拍卖公告

受委托,2019年12月18日14:15在上海市宣化路28号舜元企业发展大厦B座502室举行拍卖会,按现状公开拍卖闲置虹缸缸盖线设备一批。

展示:即日起接受咨询,拍卖会资料备案。实地(大连工厂、长春仓库)踏勘时间为2019年12月12日至12月13日,需预约。

保证金截止至2019年12月17日15:00电汇至本公司账户(户名:梅纳资(上海)拍卖有限公司;账号:1001267609216209761;开户行:工行上海市延平路支行)

注意事项:竞买人须于2019年12月17日16:00持有效身份证件,至上海市宣化路28号舜元企业发展大厦B座501室办理登记手续。

咨询电话:021-52828066 13816113626

联系人:王先生

2019年12月3日