

连涨好几年的洋奶粉终于降价了

国产奶粉也在跟进 “价格战”之火蔓延到“乳源争夺战”



3月6日,长沙某超市内,婴幼儿奶粉纷纷挂出降价、特价促销的标牌。

记者 唐俊摄

逢春必涨,成为近年来洋奶粉行业的一条“潜规则”,但是,今年这一规则刚抬头便被打破。

日前,美素佳儿奶粉刚刚以推新产品升级名义提价10%,掀起业界对婴幼儿奶粉又将涨价的猜想,但是这一猜想被多美滋的一声降价所遏制。3月4日,多美滋公司宣布,最新升级配方奶粉不仅不提价,还将大幅降价,最高降幅接近18%。

多个品牌奶粉降价

多美滋的降价行为引起连锁反应。3月5日,记者在走访长沙市场时发现,多个品牌奶粉正在降价促销。以沃尔玛黄兴路店为例,该超市有近10个品牌的奶粉正在打折促销,优惠幅度大多在10%以上。不光洋奶粉,国产奶粉也加入了降价阵营。

乳业专家王丁棉认为,多美滋的降价很难引起奶粉业的大面积跟降,但是至少在短期内很难涨价。他告诉记者,据目前的市场状况,今年9月份之前应该不会有企业敢跳出来涨价,预计国庆至元旦这一段,压抑的涨价因素会爆发,会出现一波涨价潮。

对国产奶业影响有限

从去年下半年以来的国内乳业市场整顿进入关键时期,此次多美滋引领的奶粉降价潮是否受到了国内乳企的倒逼呢?

王丁棉认为下这种结论为时尚早。他认为,国内婴幼儿奶粉企业要想跟外资企业抗衡,至少还需3-5年的时间。目前就市场总量来看,外资前十位的婴幼儿奶粉企业总量便接近200亿元,国内乳粉企业全加起来总量大概在250-280亿元,而整个市场容量应该在650-680亿元,国产奶粉在品牌信誉和消费者信心构建等方面,还有很大的可提升空间。

■三湘华声全媒体记者 肖祖华

行业观察

奶源投资热高烧不退

自去年原料奶供应紧张以来,下游乳企掀起了奶源争夺战与牧场投资热。房地产企业上海鹏欣集团在投资乳业尝到甜头后,再次“跨界”收购海外奶源:新西兰新莱特牧场(Synlait-Farms)。据一位接近鹏欣集团的知情人士透露,目前关于该收购的所有程序几乎已经走完,并且该牧场提供的奶源主要供应中国市场。

在中国食品商务研究院研究员朱丹蓬看来,随着国内对原奶需求的不断增长,企业对奶源的关注不断在提高。“对中国奶企来说,未来企业间的差异化竞争主要体现在奶源上,控制越多的奶源就意味着企业更具备优势,得奶源者得天下。”

最新动态

首批乳粉“新证”发放

国家食品药品监督管理总局新版《婴幼儿配方乳粉生产许可审查细则》(以下简称《细则》)实施后的首批乳粉生产许可证已向部分企业发放。

飞鹤乳业已于3月2日拿到乳粉生产许可证,是首批“合格换证”企业之一。此外,伊利于2月底前获得新乳粉生产许可证,蒙牛乳业也获得了最新的乳粉生产许可证。

而《细则》规定,在2014年5月31日前,国内128家婴幼儿乳粉企业必须重新申请并取得乳粉生产许可证,拿到许可证的企业可以照常生产经营婴幼儿配方奶粉,而没有拿到这一许可证的婴幼儿奶粉生产商则将陷入被洗牌出局的风险之中。

■据《每日经济新闻》

价格对比

小安素2斤减40元,原价为329元,降价幅度6%;

金领冠2、3段罐装产品任意2罐减60元,降价幅度16%;

惠氏	雅培	圣元	伊利	贝因美
金装幼儿乐900克,原价178元每罐,现价148元每罐,降幅16%;	优博2、3段罐装产品任意2罐减40元,降价幅度在10%以上;	满300元减50元,冠军宝贝每罐售价180元,降价幅度14%。		

(数据来自单一卖场,具体价格以各商家实际发布为准)



光纤入户“最后100米”重重遇阻

长沙旧小区10%以上住户申请,即可免费升级

“到去年底,长沙主城区已经全部完成了光网改造,实现光纤到楼,但就是入不了户,卡在了最后100米。”3月6日,在长沙市光纤入户推进会上,长沙市工信委信息化和通信局局长肖逸指出,今年将着重加大光纤入户工作,逐步推进“宽带中国”战略。

“对老百姓而言,接入光纤网就相当于从4车道发展到20车道。”湖南移动有关人员介绍,光纤入户可以获得20M以上的网速,这意味着下载一部高清电影从过去的大半个小时变成眨眼间的事。

据了解,我省从去年9月正式执行光纤到户国家标准,要求新建住宅必须实现光纤到户,对旧小区要实行光纤到户改造,但工作推进不尽如人意。

“到去年底,长沙六区三

县市1300个旧小区经过了光网改造,实现光纤到楼,覆盖率达140万户,但光纤入户仅30万户,按照全市300万户家庭来算,普及率仅10%左右。”肖逸透露,为什么光纤使用普及率这么低呢?

长沙某通信运营商相关负责人告诉记者,由于小区的光纤改造需要重新布置线路,因此物业部门阻工现象严重,往往要收取高额入场费,运营商的成本压力可想而知。

在肖逸看来,光纤入户最大的阻力就是市民对光纤网的认识不够。他分析,除了担心穿墙打洞影响装修外,居民主要认为现有的2兆或4兆网络基本也能满足需求,“随着未来智慧城市、智慧家居等现代信息化的推进,现有的网络肯定无法匹配的。”

■三湘华声全媒体记者 杨田风

释疑

问:对于旧小区居民来说,该如何办理光纤入户?

答:居民可以先了解,光纤是否已经到楼,如果已到楼或到门口,就可以直接向任一家运营商申请接入。如果光纤没有到楼,也可以联合小区其他业主向运营商申请。如电信就启动了“点亮光小区”活动,只要申请用户不低于小区总住户的10%,电信公司就会免费上门升级。

——通信运营商相关负责人解答

湖南电信近3年投50多亿用于宽带升级

今年中国将大幅提升网速,深化流通体制改革,促进物流配送、快递业和网络购物发展,这也将加速释放十几亿人的消费潜力。这一重大利好消息是国务院总理李克强5日所作的政府工作报告透露的。

记者获悉,湖南电信正积极承接国家宽带中国战略,全面提升湖南宽带网络能力,三年来累计投资53.5亿元用于宽带网络升级,目前已完成近600万户光纤入户建设,已实现城市大部分区域、1163个乡镇以及发达乡村的光网覆盖,光网用户数达到200万户,其中2013年新增用户达65万户。同时,湖南电信加快普及我省

农村宽带,2013年,湖南电信新布放光缆近1万多皮长公里,完成1526个行政村通宽带,88个农村中小学通宽带。

湖南电信相关负责人告诉记者,2013年9月,湖南又全面启动了卓越宽带计划,实施宽带第三次大提速。全省已有近万家庭用户使用100M宽带。依托光网,全省智慧城市的智慧政务、智慧产业、智慧民生各项信息化应用蓬勃推进,信息消费快速拉动。

据了解,近年来,湖南电信通过大力实施“城市光网”和农村“光进铜退”网络改造工程,全省城区20M覆盖达到89%,乡镇100%通宽带,村通宽带达到93%。湖南电信作为省内最大的宽带基础业务运营商,率先组织实施百兆宽带大提速,对促进湖南信息化与工业化、城镇化的深度融合,将产生深远影响。

■三湘华声全媒体记者 杨田风



经济信息

明察暗访探“虚实” 国美服务创行业最高标准

随着315消费者权益日的临近,消费权益、服务质量等问题再一次受到社会各界人士关注。作为国内最大的家电及消费电子零售企业,国美在28年的发展历程中,始终以消费者需求为导向,努力创新服务举措,为消费者提供优质、

完善的客户服务,满足每一位消费者的购物需求。

明察暗访探“虚实” 国美多次获得行业嘉奖

目前,国美已连续两年在“最佳客户服务评选”活动中,获得“中国最佳服务创新奖”。在中国最佳

客户服务评选活动中,评选机构主要采取明察暗访的形式进行,通过服务热线、网上渠道、实体服务等在内的多个服务渠道进行服务实力评估,涵盖了服务响应、服务规范、业务解决能力三大范畴的30多项指标,是评价企业服务水平的权威标尺,具有极高的品牌价值。

创新举措 构建完善客户服务体系

国美不仅拥有专业完善的服务团队,重要的是已形成一套完善的客户服务体系,在新ERP系统平台的基础上,实现了送安维全程可视化、诉求动态支持、智能知识库等一体化管理;通过供应链、物流链、信息链、服务链的有机协同,将用户需求转化为服务升级的真正动力。

对于售后退换货问题,国美本

着“可换可不换,以换为主;可退可不退,以退为主”原则,推出了快速退换货服务。同时,凡在购买家电时对产品质量和安全、售后服务有异议的,国美将按消法相关规定先行赔付给消费者,通过先行赔付顾客损失后补充流程为原则,加大服务终端授权及快速响应速度,构建完善的客户服务体系,全面提升用户满意度。