

新闻分析

春运客流为何年年攀高

- 城市的农民工增加
- 春节出游异地过年
- 企业不景气, 农民工有时间回家
- 在外的人赶回家与父母兄弟团聚

2009年春运11日拉开帷幕。据预测, 全国客流量将突破23亿人次, 达到23.2亿人次, 比去年春运多出3.5%的客流量, 比2001年春运增加6.6亿人次的客流量。春运客流为何年年攀高?

资料显示, 我国春运呈现旅客运输量直线上升的趋势。2001年, 全国春运共运输旅客16.6亿人次, 2002年上升到17.4亿人次, 2003年突破18亿人次, 2004年接近19亿人次, 2005年突破19亿人次, 2006年突破20亿人次; 2007年突破21亿人次, 2008年突破了22亿人次, 今年将突破23亿人次。

许多旅客对“人次”的概念不太清楚。交通运输部公路局副局长徐亚华解释说, 人次的概念是, 旅客乘一次车, 统计为一个旅客人次。比如, 一个旅客从北京回老家, 来回都要先坐火车, 再坐客运汽车, 在计算时, 就统计为4人次。“人次”既体现了出行的人数, 也能看出人们乘了多

少车次。春运中, 以一个人乘4次车计算, 今年等于全国有5.8亿人回家过年。

徐亚华分析认为, 春运人数年年创新高的最大增加客流是农民工。资料显示, 我国城市化正以每年提高1个百分点的速度发展, 城市化发展每提高1个百分点, 农村将向城市释放1000万人的劳动力。

“政府去年出台了《劳动合同法》, 加大了对务工人员获得工资权利的保护, 农民工能及时拿到工资。加上受金融危机影响, 一些企业不景气, 农民工有时间、有资金回家过年, 这是客流增长的又一原因。”中国人民大学公共管理学院副院长许光建教授说。

“今年工资拿到了, 单位活不多, 正好回家过年。”在六里桥客运站汽车站, 一位候车的农民工对记者说。他已经两年没有见到自己的孩子了。

许光建分析认为, 随着人民生活逐步走向富

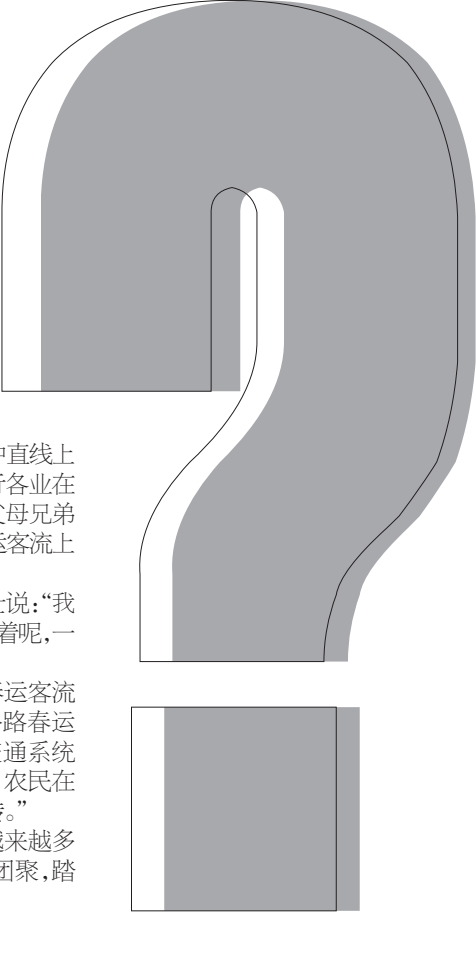
裕, 对精神需求的满足将在百姓消费比例中直线上升。政府部门人员、企业人员、学生等各行各业在外工作的人, 纷纷携妻带子返回老家, 与父母兄弟欢聚一堂。探亲流近年直线上升, 这是春运客流上升的第三个因素。

在北京机关工作的河北石家庄白女士说: “我‘十一’回家了, 春节还要回去, 父母在家盼着呢, 一家春节团圆是父母最大的心愿。”

春运中旅游人流持续增加, 是推动春运客流上升的第四因素。徐亚华分析说: “在公路春运中, 近几年短途旅游客流直线上升, 是交通系统运力安排的重点, 乘车的人多数是农民。农民在春节期间开始走出家门, 在附近景点转转。”

伴随着百姓生活从温饱走向富裕, 越来越多的人在具备了经济实力后, 将为了亲情团聚, 踏上春节回家的旅程。

新华社记者 林红梅



印尼一渡船沉没 200多人失踪

据新华社1月11日电 印度尼西亚官员11日证实, 一艘载有260多人的渡船在印尼西部海域沉没。除少数船员和乘客获救外, 其余船上人员失踪。

当地海事部门官员陶菲克·布卢说, 这艘渡船10日下午从苏拉威西岛出发, 前往东加里曼丹省的三马林达, 但中途遭遇风暴天气, 当地时间11日凌晨4时左右沉没。船上载有250名乘客与17名船员。

“那里有一场热带气旋, 掀起大约5至6米高的巨浪,” 印尼交通部长尤斯曼·斯亚菲·贾迈勒通过电话告诉路透社记者, 跳下渡船的人生死未卜。

印尼交通部一名发言人说, 18名乘客获救, 救援活动正展开。

美联社援引获救乘客西亚哈鲁丁的话报道, 他和其余17名乘客当时分别处于3个救生筏中, 所幸附近海域的渔民及时发现, 才将漂流中的他们救起。

美联社说, 印尼拥有1.7万座大小不一的岛屿, 人口2.35亿。船只只是印尼人的主要交通工具。然而, 印尼海上交通长期存在超载和安全监管不力现象, 海难事故平均每年夺取数以百计的生命。

沈阳冰雪节开幕



为期35天的沈阳国际冰雪节1月11日在沈阳棋盘山风景旅游开发区拉开帷幕。本届冰雪节的主会场设在沈阳棋盘山冰雪大世界和关东影视城, 将传统的冰雪狂欢与盛京灯会、关东庙会联合推出, 令游客在体验冰雪游戏、欣赏雪雕冰灯的同时, 也能领略关东传统年俗风情。图为游客在沈阳故宫大政殿为模本的大型冰雕前游览。

新华社发

聚焦巴以战争

国际社会反应

中国呼吁 双方遵守第1860号决议

杨洁篪外长11日应约与联合国秘书长潘基文通电话。

关于巴以局势, 杨洁篪说, 日前安理会通过了第1860号决议, 这再次表明国际社会对立即停火、缓解加沙人道危机、促进地区和平与稳定的强烈愿望。当务之急是有关方面切实遵守决议, 一要立即实现停火, 以军从加沙地带撤离。二要尽快缓解加沙人道危机, 特别是

确保对加沙人道救援不受干扰, 联合国机构人员安全得到切实保障。中方将继续为缓和加沙局势、缓解人道危机、推动停火复谈作出自己的努力。潘基文对此表示完全赞同, 并表示他即将访问加沙地带, 希望此行能为促进局势缓和、缓解人道危机, 确保安理会第1860号决议得到执行发挥积极作用。



法国10万民众反战游行

法国内政部对媒体宣称, 1月10日全国共有130个城市约12.3万人走上街头举行游行, 抗议以色列军队在加沙的军事行动, 呼吁巴以双方尽快停火。图为支持巴勒斯坦的示威者在法国巴黎举行的反战游行上卧倒示威。

新华社发

哈马斯拒绝国际部队

阿巴斯当天在埃及首都开罗会见埃总统穆巴拉克、胡斯尼·穆巴拉克, 并与埃方官员商讨加沙地带停火事宜。他在随后举行的新闻发布会上说, “希望在加沙地带驻扎国际部队”, 以监督加沙停火, “保护巴勒斯坦人”。

包括哈马斯在内的巴勒斯坦武装派别同日在叙利亚首都大马士革

均据新华社电

以色列警告 拟将战争升级

目前已有854名巴勒斯坦人丧生、3500人受伤

据加沙地带急救部门消息, 以色列军队10日继续军事打击加沙地带, 共造成至少31人死亡。

巴勒斯坦急救部门在加沙地带的负责人哈撒内说, 以色列空军和地面部队10日的军事打击共造成31人死亡、60多人受伤。截至目前, 以军的军事打击已造成854名巴勒斯坦人

丧生, 其中包括270名儿童, 另有3500人受伤。

以空军10日在当地散发传单, 发出拟将战争升级的警告。

以空军空投的白色传单宣称, 以军即将开始进入“战争的新阶段”。

传单用阿拉伯语写道, “以色列国防军在加沙地带的军事行动拟升级”, 接下来将增加在

哈马斯火箭弹发射指挥官丧命 曼西之死=绝望征兆?

以色列国防军10日证实, 巴勒斯坦伊斯兰抵抗运动(哈马斯)在加沙地带负责火箭弹发射的指挥官阿米尔·曼西当天丧命于以军空袭。以军将曼西之死视作哈马斯军事力量的“绝望”信号之一。

曼西是哈马斯下属主要武装派别卡桑旅高级官员, 负责这一武装组织加沙地带火箭弹发射行动。根据以军说法, 曼西过去几周策划了针对以色列境内的数十起火箭弹袭击。另外, 他还与黎巴嫩真主党联系密切。此外, 空袭还造成曼西两名随从受伤。

这名官员称, 哈马斯武装组织高级指挥人员一般不会出现战斗最前线, 但曼西亲自发射火箭弹的做法可以被解读为哈马斯军事力量处于“严重绝望”中。

“我们已经知道, 整个(火箭弹发射)队伍已经被摧毁,” 他说, “他们(武装人员)害怕出来战斗, 这就是曼西亲自出马发射火箭弹的原因。”

这名官员还援引情报机构统计说, 以军本月初发动地面攻势以来, 已经造成300多名哈马斯武装人员死亡。这种形势下, 以军将继续加大对加沙地带北部的包围。

宝酒演义·集结号

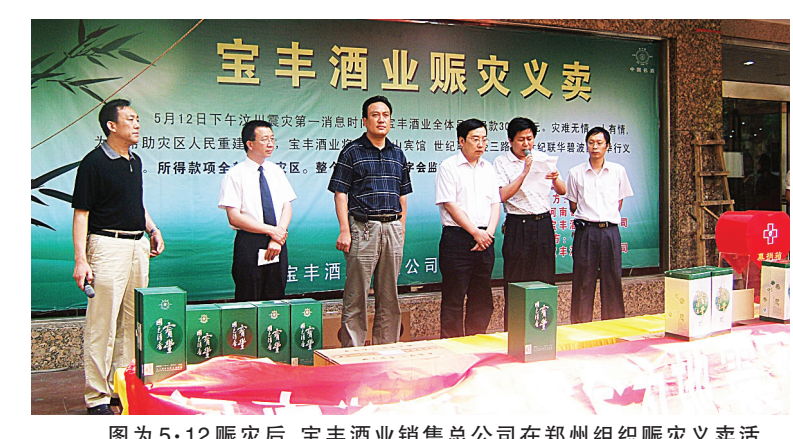
尽管是外行, 但是凭借王杰士成功运作浩石集团多年的经验, 以及对宝丰酒业的长期关注与了解, 他对当时宝丰酒面临的多重困境十分清楚: 资金问题、管理问题、营销问题……

在最短时间里, 王杰士完成了宝丰酒遗留问题的处理, 理顺了债务关系。同时果断采取了几个措施, 以从容进行接收工作: 冻结资金, 避免陷入混乱; 理顺产权关系, 完成过户, 成为名副其实的东家; 对外则安抚广大经销商, 以免引起市场恐慌。

随后, 王杰士点燃了“新官上任”的三把火, 在一系列问题的处理上, 显得坚决而果断。

2006年6月份, 王杰士点燃了上任后的第一把火: 整顿生产系统。王杰士认为, “白酒企业要想驶入发展的快速通道, 必须要有足够的原酒储量, 这是最根本的前提条件。否则在市场复苏、产销量迅速提高的情况下, 如何从源头上保证产品固有的质量与风格?” 当年的7月至9月间, 王杰士将主要精力放在了生产系统的整顿与改造上, 为扩大原酒生产产能和生产规模, 迅速在酿造系统恢复到18个生产班组。截至目前已经有50个班组, 原酒储量也由原来的3000多吨扩大到目前的10000余吨。据了解, 从王杰士接手宝丰酒业至今, 平均每个月都有数百万元的资金沉淀到原酒生产上。

第二把火是行政管理系统上的调整与完



图为5·12震灾后, 宝丰酒业销售总公司在郑州组织赈灾义卖活动, 此前, 宝酒人已经在厂部组织捐款30万元。

善。从2006年7月份开始, 王杰士整合了内部管理和运营机构, 迅速完善内部管理体制, 除独立的销售总公司外, 最终形成了“四部一办四中心”的内部管理架构: 办公室, 财务部, 企管部, 供应部, 仓管部; 生产调度中心, 新品包装开发中心, 勾调中心和质检中心。清晰界定了部门职能分工, 极大地推动了内部管理效能的提升。

第二把火尚有后温, 第三把火就已点燃: 激活营销系统。

首先是对市场和渠道进行梳理。根据当时宝丰酒的市场现状, 王杰士提出了“夯实基础, 做强区域; 积蓄后劲, 稳步扩张”的市场战略, 和“铁篦梳理, 清除盲点; 全面织网, 深入挖潜; 坚壁清野, 弥补短板”的市场模式, 即首先从根据地市场平顶山进行激活, 激活的前提是整合。即“产品分治, 高低分开; 渠道整合, 全面下沉”的市场操作思路。

在此之前, 整个平顶山地区宝丰酒业的

销售网络以乡镇和城区小店为主的, 则配置中低档产品。这样做的目的只有一个, 让不同的经销商在各自最熟悉的渠道发挥出最大的优势, 完成对不同渠道的深度覆盖。通过“高低分开”, 有效避免了经销商之间的交叉经营, 迅速理顺了各级渠道关系。

其次, 王杰士提出了“渠道下沉”概念。在此之前, 宝丰酒业的市场管理比较粗放, 管理触角仅仅到一级经销商, 而对其分销渠道、覆盖范围、客户资源和终端网络都缺乏有效的监管。“渠道下沉”理念的提出, 就是让公司能够在及时了解和掌握一线的市场信息, 并在第一时间做出反应, 从而使渠道管理变得精细、有序。经过逐步的调整和整合, 宝丰目前在平顶山地区目前已经有20多家经销商, 平均每个县市三到四家。由于采取了“产品分治”与“高低分开”策略, 各经销商之间并不存在利益冲突。

另外, 在中秋和国庆双节期间, 王杰士对整合后的在平顶山市场进行了一次大规模的“实物返点”促销活动, 以充分刺激平顶山当地的经销商的信心。

由于很长一段时间, 宝丰酒在当地市场没有做过大规模的促销活动, 经销商与公司的合作可以说进入了疲惫状态。而本次促销活动以订货会的形式, 针对经销商及其下线渠道进行了大规模的“渠道压货”, 从而极大地提高了经销商与公司的合作信心, 也充分调动了当地经销商的热情和积极性, 当月销售额即突破1400万元。在相当程度上重振了渠道信心, 也让公司内部广大员工看到了宝丰酒在根据地市场迅速复苏和提升的希望。

整顿生产系统, 强化内部管理, 重塑市场形象三大举措, 让职工恢复了信心, 也充分认识到新的主人是有信心要把酒厂做好的。而从外界形象上来说也是一个很好的体现: 浩石集团是脚踏实地的来运作宝丰酒的。

三把火点燃了宝丰酒人的激情, 也让大家看到了希望, 用当地的话来说就是“宝丰酒厂的烟圈开始冒烟了”, 已陷入半瘫痪状态的宝丰酒, 如睡狮初醒, 奔向一个新的时代!

酒祖伏羲, 已经成为宝酒人奉敬的偶像

