

亚航失联客机残骸确认“现身”，多具遗体打捞出水

# 习近平向印尼总统致慰问电

国家主席习近平30日就亚洲航空公司客机失事致电印尼总统佐科表示慰问。

习近平表示，惊悉亚洲航空公司印尼分公司QZ8501航班12月28日在从印尼泗水飞往新加坡途中坠毁，造成包括印尼籍乘客在内的大量人员遇难。我谨代表中国政府和人民，对贵国遭遇这起不幸事件表示深切同情，对航班上所有遇难者表示沉痛哀悼，对遇难者家属表示诚挚慰问。

## 客机残骸确认“现身”

印度尼西亚国家搜救中心30日宣布，搜救人员当天在中加里曼丹省附近海域找到亚航失联客机的残骸并发现6具遇难者遗体，已经捞起3具。

印尼国家搜救中心当天举行新闻发布会，宣布上午10时许至下午1时50分之间在搜寻海域发现客机紧急逃生舱门等物品及遇难者遗体。按印尼空军指挥官阿古斯·德维·普特兰托的说法，发现残骸的地点在中加里曼丹省庞卡兰布翁镇西南大约105海里处，位于亚航客机与空中交通管制塔台失去联系时的方位坐标偏东南10公里处。

与印尼国家搜救中心提供的遗体数字不同，印尼海军发言人马纳汉·西莫朗基尔30日晚些时候说，一艘印尼军舰已



12月30日，一架执行亚航失联航班搜救工作的印尼空军直升机在印度尼西亚加里曼丹岛停靠。

新华社发

经从发现漂浮物的海域打捞出40多具遗体，这一数字还在不断增加。

## 搜救因天气原因暂时中断

印度尼西亚搜救人员30日表示，由于天气原因，亚航QZ8501客机搜救打捞工作暂时中断，待情况允许时将再度展开。

印尼国家搜救中心负责人亨利·班邦·苏利斯提约说，由于坠机海域天气条件不佳，海浪高达2到3米，搜索行动短暂中断。“一旦海浪高度下降，我们将借助船上灯光继续搜索和打捞工作。”

## 寻找“黑匣子”成重中之重

按照程序，在找到残骸后，这起空难的调查工作将随即启动。除客机残骸外，找到记录飞机最后时刻细节信息的“黑匣子”将成为下一步搜寻工作的重中之重。

除黑匣子外，调查人员还需借助空难发生时的天气云图、客机制造和保养记录以及飞机起飞前和起飞过程中的地面数据记录等“事实性信息”来综合分析事故原因。航空专家先前认为，恶劣天气很可能是导致亚航客机失事的罪魁祸首。

此外，调查人员还会对可能影响飞行安全的人为因素展开调查，包括机组人员和乘客的表现、背景以及航空公司管理层一些可能引发飞行故障的决策等。客机坠毁地点的图片和视频也将成为调查重要的信息来源。通常情况下，空难调查将持续数月甚至数年。

## 亚航客机再遭“惊魂”

亚洲航空公司旗下两架客机30日分

别在菲律宾和泰国发生冲出跑道事故和返航事件，但没有造成人员伤亡。

菲律宾民航管理局官员30日说，亚航一飞龙航空公司一架从菲首都马尼拉飞往菲中部城市卡利博的客机当天傍晚在卡利博国际机场降落时冲出跑道，事故未造成人员伤亡。这架空客A320客机载有153名乘客和6名机组人员。

另据《曼谷邮报》30日报道，亚航FD3254航班当天上午从曼谷廊曼机场飞往泰国东北部孔敬府，起飞不久即返航回到廊曼机场。亚航泰国公司官员塔萨蓬表示，返航原因是飞行员听到行李区发出异响，因此决定返航进行安全检查。

报道说，经过检查，这架A320飞机被认定没有故障，约一小时后重新起飞，随后安全抵达孔敬机场。（综合新华社电）

从神秘失踪的MH370，到在乌克兰东部冲突地区坠毁的MH17，再到最近失事的亚航QZ8501，2014年——

# 航空业历尽劫波

2014年似乎是一个“航空灾难年”，从神秘失踪的MH370航班，到在乌克兰东部冲突地区坠毁的MH17航班，再到最近失事的亚航QZ8501航班。重大航空事故频发，加上离奇的情节和媒体放大效应，不禁会让许多人担心，今年空难是不是有点太频繁了？航空旅行还安全吗？

## 并非航空史上最黑暗一年

有关航空安全的统计数据显示，2014年并非近代航空史上最黑暗的一年，而且全球航空依然安全。

据总部设在日内瓦的飞行事故档案局统计，2014年是过去80多年来空难次数最少的一年。

飞行事故档案局统计，2014年全球已经发生111起空难，其中包括失联的亚航客机，而上一次全球年度空难次数只有111次还要追溯到1927年。

## 死亡人数情况严峻

虽然2014年空难次数不算高，但从死亡人数来看，情况较为严峻。截至目前，今年已有1158人在各类空难中丧生。

根据飞行事故档案局的统计，如果失联亚航客机上162名乘客和机组人员难以幸免，那么，今年空难致死人数将增至1320人。2014年将成为2005年以来空难死亡人数最多的一年。

按照航空安全网的统计，2013年共有265人在航空事故中丧生，由此成为1945年以来最安全的航空年份。

美国有线电视新闻网报道，近年来，全球航空安全记录稳步提高，而这大好趋势在2014年得到终结。

## 空难频发确实“奇怪”

回顾今年发生的空难，尤其是MH370和QZ8501航班的离奇事件，确实让不少专家感到不解。毕竟，这两架客机都装备有现代化的航空技术。

美国国家运输安全委员会前负责人彼得·戈尔兹说：“这很奇怪，并不常见……但我们还不知道真实情况。”

## 坐飞机依然安全

事实上，空难一旦发生，就会立即成为各路媒体关注的头条，这无意会放大空难给人们造成的心理冲击。然而，总体而言，乘坐飞机依然安全，每年空难死亡人数要远远低于死于交通事故的人数。

世界卫生组织2013年说，每年约有124万人死于道路交通事故。而飞行事故档案局的统计显示，空难死亡人数最高的年份是1972年，共有3346人死于空难。

根据国际民用航空组织的统计，2011年，全球商业航班次数已经增至3000万，乘坐飞机的旅客不断增加。

虽然2014年空难死亡人数创下近年来的新高，但戈尔兹认为，同全球每年庞大的飞机乘客相比，这一数字所占比例依然很低。（新华社供本报特稿）

责任编辑 曾楚禹 肖雨娟



12月30日，失联客机乘客家属祈祷。新华社发

## 中国互联网白酒第一品牌诞生——

# “三人炫”84天销售破7000万 酒仙网树互联网定制酒标杆

12月9日，酒仙网电子商务股份有限公司（以下简称“酒仙网”）与泸州老窖股份有限公司（以下简称“泸州老窖”）在北京举行了“泸州老窖三人炫突破一百万瓶庆典暨贺岁新品上市”发布会，中国酒类流通协会秘书长刘员、酒仙网董事长郝鸿峰、泸州老窖股份有限公司副总经理孙跃及各界媒体嘉宾人士共三百余人见证了此次盛会。

发布会现场，酒仙网董事长郝鸿峰透露，三

人炫单品的销售额已经突破7000万元。从新品首发到销售量突破100万瓶，由泸州老窖和酒仙网联合推出的互联网定制产品三人炫只用了84天时间，创造了白酒行业的“销售奇迹”。

借庆典之机，酒仙网和泸州老窖还联合宣布，将在新年期间推出三人炫贺岁版——“金羊送瑞”，新品在12月9日起开始在酒仙网接受预订。

在整个白酒行业仍然深受调整期困扰之

时，白酒新品三人炫的异军突起引起了社会的广泛关注。中国酒类流通协会秘书长刘员表示，三人炫的大卖不仅仅是属于泸州老窖和酒仙网的成功，对全行业都有着重要启发意义，它标志着具有大数据优势的酒类电商能够给产业链上游酒企更多产品开发上的支持，使产品更加贴合大众消费者。而在酒业调整期，酒企和酒类电商的关系应当重塑，两者的合作面远大于竞争面。



## 84天售酒100万瓶

84天，100万瓶销量。酒仙网披露的数据显示，三人炫在短时间里已经从年内推出的众多白酒新品中脱颖而出，成为2014年最大的“黑马”。

在发布会现场，酒仙网对外详细披露了三人炫销售的细节。

据酒仙网三人炫项目负责人介绍，在酒友的大力追捧下，三人炫曾一度脱销。8月26日，三人炫作为酒仙网独家网络平台销售的专销产品在全国首发，售卖十分钟即突破1000瓶，48小时突破4万瓶，产品快速售罄。在补充货源后，9月17日，三人炫第

二波销售开启。至9月20日，“三人炫”创造出了72小时销售14万瓶酒水的纪录。此后，三人炫的单日销量基本稳定在1万瓶以上。而在双十一当天，三人炫的单品销售额在酒仙网所有商品中名列第五。

郝鸿峰表示，准确的产品定位、超高的性价比和消费者的口碑宣传至关重要，这些因素是三人炫成为中国互联网白酒第一品牌的关键所在。

泸州老窖集团总裁张良则以“非常愉快，远超预期”评价此次与酒仙网的合作。他表示，酒仙网敏锐的产品定制能力和强大渠道推广能力为销售的成功打下了坚实的基础，未来双方还将进一步深化合作力度，在互联网领域多做文章。

## 互联网定制产品浪潮初现

目前，白酒行业仍处于调整期，触底反弹时刻还远未到来。

国家统计局的最新数据显示，2014年1—10月，全国酿酒行业在饮料酒中，白酒总产量1003.89万千升，同比增长4.54%；但10月份单月的白酒产量为111.39万千升，同比下降2.49%。这意味着，白酒企业营业收入和净利润下滑的势头影响，全行业的产量正在开始缩减。

与此同时，行业格局也在悄然发生改变，长久以来的公务团购市场已经被大众消费市场所取代，消费者的体验被放到了越来越重要的位置。对

细分市场偏好的洞察以及追求产品的个性化、高性价比已经成为行业趋势。

“因为有着数百万会员，还有庞大的交易规模，酒仙网更了解特定消费群体的购物偏好，能够在产品上给厂商更多有价值的建议。另外，酒仙网的电商模式能够将渠道成本降到最低，使超高性价比成为可能。这两点使得酒仙网在开发互联网定制产品上具备独特的优势，三人炫只是其中的一个标杆案例。”郝鸿峰表示，今年以来酒仙网已经进行了一系列类似的探索，开发了包括厚工坊型男系列、汾酒集团封坛原浆、仰韶小陶、唐王宴等一

系列互联网定制产品。

郝鸿峰同时透露，未来一个月左右时间内，酒仙网还将陆续推出与沱牌舍得、酒鬼酒、国台等酒企合作生产的互联网定制白酒，与更多酒企一道发掘互联网带来的电子商务红利。

“互联网定制产品的消费群体聚焦、渠道费用低廉，拥有传统产品不具备的价格优势和良好的推广效果，又不会扰乱酒企线下价格体系，是能够带来多赢结果、值得酒企和电商企业大力去开拓、潜力巨大的领域。”刘员表示。

## “酒企——电商”合作生态或将被全面重塑

业内人士表示，泸州老窖和酒仙网的合作将开启酒企和电商合作的新时代，未来，产业链上下游的关系将被全面重塑。

此前，仅仅作为销售渠道的电商企业附加价值小、只有以低价让利消费者

的方式来博取行业注意，加上酒类电商份额仅占酒水零售份额的1%，很难获得上游酒企的尊重。因此，在双十一期间，甚至出现了五大酒企联合封杀部分酒类电商的戏剧性一幕。

刘员认为，类似三人炫这样的互联网

定制产品的成功表明，酒企和电商之间的关系可以更融洽，只要善于挖掘共赢点，双方可以一起赢得更大的市场，促进行业的繁荣。因为具有大数据优势的酒类电商能够给产业链上游酒企更多产品开发上的支持，使产品更加贴合大众消费者，而

这也是酒企在当下迫切需要的。

“目前，酒类电商占整体酒水销售的份额在不断增长，已不容酒企们忽视。更重要的是，酒类电商现在可以扮演的角色已经不只是普通的销售渠道而已。”刘员说。（文耀）

·新常态 新发展·