

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒

引领中国酒界传媒
权威性·指导性·专业性·唯一性·信息性·服务性

今日12版

2017年7月15日 星期六 农历丁酉年 六月二十二 第155期 总第8906期

营运专线:13980606808 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:王聪 责编:袁红兵 版式:黄健

国内统一刊号:CN51-0098 邮发代号:61-145,61-85

全年定价:250元 零售价:5.00元

酒道·酒界要闻
Alcohol arts



封面人物
cover person

人物名片

文光会,福建金丰酿酒有限公司董事、总经理。

出生于1976年,1997年毕业于分配到贵州省水城矿务局。2001年夏天,加入华泽集团金六福后,从此开启了白酒行业生涯。后来,成为中国白酒行业的资深职业经理人。

作为中国白酒行业的资深职业经理人,文光会对中国白酒有着独到而具有深度的专业理念。他从最初基础销售开始逐步通过多渠道、多形态市场的运作锤炼,先后成长为区域经理、省区经理、大区经理、自主运营商、集团营销总监、销售公司总经理直到今天的企业总经理,从营销板块过



白酒行业“老兵”文光会

渡到全面操持企业营销、生产、行政、战略、公共关系、财务运行、投资、研发等后台体系建设工作,可谓经历了行业里多工序、多岗位洗礼锤炼,是为数不多的一名全才。

日前,文光会荣获2016年度龙岩市十佳工业经济人物大奖。该奖由福建省龙岩市经济和信息化委员会、龙岩市工商业联

会、龙岩市企业与企业家联合会联合邀请有关部门领导、学者、资深媒体人士共同组成的评选委员会选出。

作为有着15年一线操盘经验的白酒行业“老兵”,文光会现为福建金丰酿酒有限公司董事、总经理。他凭借独到的品类慧眼,在白酒回暖期看到了米香的战略机

会,启动了具有行业使命价值的新金丰战略,使得金丰酿酒这个福建老牌酿酒企业发生了质的改变。他主导提出的金丰三大战略和八大工程,让金丰酿酒离福建首家白酒上市公司的目标更加接近,也加速了福建龙岩“中国米香型白酒之乡”发展进程。(吴鸣)



酒业周刊 | Wine weekly

中欧专家聚昌吉把脉葡萄酒产业

近日,第二届中欧葡萄酒与葡萄酒技术研讨以及葡萄酒品鉴会和观摩活动在新疆昌吉州举行。来自中欧知名的葡萄酒与葡萄酒业专家、天山北麓葡萄酒生产企业代表等,就昌吉州葡萄酒产业发展进行了葡萄酒品鉴和“把脉”。

按照去年出台的《新疆昌吉州葡萄酒产业发展规划》,到2025年,昌吉州将建成20万亩高标准酿酒葡萄种植基地,建成各类葡萄酒酒庄135个,完善、新建万吨酒庄达到10个,优质葡萄酒年产量达到13万升,创建自治区知名葡萄酒品牌20个,使“天山北麓”产区成为具有新疆风土特征的国内知名葡萄酒产区。(于兮)

山西世界酒文化博览会在京举行新闻发布会

7月12日,由中国酒业协会、吕梁市政府主办,汾阳市政府、山西汾酒集团承办的2017山西(汾阳·杏花村)世界酒文化博览会,在北京举行新闻发布会。

此次文化博览会将于9月27日到30日举办。在此期间,将举办多项活动。主要包括开幕式、巡馆、汾酒2017封藏大典、“诗酒文化”摄影书画展、世界酒文化高峰论坛、汾阳文化艺术汇演、“迎老乡邀客商兴吕梁”招商引资座谈会等。(山晚)

2017中国低度白酒发展高峰论坛将在成都召开

盛夏盛事,由中国酒业协会主办、宜宾五粮液集团承办的“2017中国低度白酒发展高峰论坛”定于7月28日在四川成都召开。

论坛将围绕“低度白酒品质提升”和“低度白酒与理性健康消费”主题,以专家演讲、对话交流形式展开深入研讨。

据悉,“2017中国低度白酒发展高峰论坛”规模空前,届时将有百余家生产企业,上百家业内主流媒体参与盛会,参会总人数将达到300人次。(王戟)

上半年常州进口葡萄酒业务显著增长

2017年上半年,常州进口葡萄酒业务显著增长。记者从江苏常州检验检疫局获悉,2017年1-6月份,常州共进口51批葡萄酒,货重266吨,环比分别增长360%和350%。

进口葡萄酒的品质趋于平稳,根据风险监控平台要求,2017年上半年常州局抽取了5个葡萄酒样品送实验室进行防腐剂和重金属在内的全项目检测,抽检合格率达100%。(张怡)

福矛酒业打造“酒+工业旅游”新模式

“我们集团将酒文化+旅游紧密结合,致力打造集生产、生态、文化、旅游于一体的现代工业园区,让厂区变景区,到工厂看风景。”

日前,作为福建省首批“观光工厂”之一的福矛酒业集团董事长蒋国兴说,集团从2月底开始,在已投资上千万的基础上,再投资200多万元拓宽旅游通道、建设酿造体验馆,并组织专家对酒文化进行系统的挖掘整理,着力打造“酒+工业旅游”发展新模式。(陈刚周 魏剑生)

二线酒企掀起“抢钱”大战

夏芳

进入夏季三伏天,本应该是啤酒的天下,然而,却被白酒抢占了风头。以茅台、五粮液为首的高端白酒市场销售异常紧俏,部分城市更是一瓶难求,价格高涨已是不争的事实。在它们的带动下,二线品牌的次高端产品及地方名酒高端产品也开始追逐涨价,于是,在炎炎的夏日中,国内白酒业迎来涨价潮。

然而,经历过4年深度调整的白酒行业,一线名酒量价齐升给次高端品牌到底挤出多大的生存空间?在一片涨声中整个白酒行业是否迎来上涨通道?

名酒上涨为次高端酒留空间

来自证券日报的报道称,据记者了解,截至目前,53度飞茅台的市场价稳定在1300元/瓶以内,而这也是茅台控价下的结果。另外,五粮液的市场价格也回归到900元/瓶左右,集团新董事长李曙光的上任,为五粮液量价齐升更是注入了力量。

正是因为一线白酒五粮液及贵州茅台市场价格走强,为次高端白酒的价格上涨带来了巨大空间。于是,加入到涨价潮中的白酒企业也越来越多。

据记者了解,水井坊于7月10日向全国省级总代理商发出了“关于产品价格调整的通知”。通知显示,水井坊将对主力高档及中高档产品典藏、井台及臻酿八号出厂价分别上调15元/瓶、10元/瓶和10元/瓶,其他产品如晶莹装等价格也有所上涨。

对于此次涨价的原因,7月12日,水井坊相关人士对记者表示,“我们在给经销商的通知中已有提到,此次涨价主要是源于固定资产更新、人力资源及税收等各方面原因导致公司综合运营成本不断攀升,对水井坊的经营绩效带来挑战所致,此次价格调整将不晚于今年8月10日进行。”

然而,水井坊在夏季提价并非个案,据记者了解,泸州老窖在2017年半年度经销商大会上宣布,从7月1日起提高30年38度、43度、60年全品项制单泸州老窖价格10元/瓶。

另外,洋河股份将海之蓝、天之蓝每瓶上调2元,梦之蓝系列则上调10元/瓶-30元/瓶。



瓶。郎酒更是在一周内两次调价,将旗下红花郎等产品价格上调20元/瓶-100元/瓶。

在业内人士看来,以茅台、五粮液为首的高端白酒市场销售量价齐升,为其他品牌酒价格上涨提供了空间。而此次大面积的酒厂提价的背后,与包材、人工等成本上涨有直接关系。

贵州茅台相关负责人对记者表示,茅台承诺的事情不会变,仍是不提价。另外,在8月底,市场上茅台缺货的现象将会得到缓解。

事实上,1299元/瓶是茅台的价格红线,在夏天缺货也是不争的事实,而盘子较大的五粮液,目前市场上也处于缺货状态,市场销售价格也在850元/瓶-900元/瓶之间。李曙光在经销商会上曾表示,五粮液将稳定出厂价,逐步推高批发价,令经销商今年可以实现10%-15%的毛利润。

淡季涨价酒企来“抢钱”?

彼时,在2012年,白酒行业进入黄金十年的巅峰之际,白酒行业也曾掀起一波涨价潮,而贵州茅台和五粮液成为当时白酒的价格风向标,他们上涨其他品牌必将跟风涨价。

如今,国内白酒行业再次掀起涨价潮,而这次涨价是在行业深度调整后,并且在炎炎夏日掀起了一股涨价潮,那么,白酒行业是否整体迎来上涨期?白酒行业的调整是否全部结束?

近日,山东温和王酒业集团总经理肖竹青接受记者采访时表示,白酒提价是有两个原因造成的,一方面是动力机制:目前整个市场份

额向强势品牌集中,企业敢提价,说明其市场渠道的存货非常少,在供不应求的供需关系下,酒企才敢于提价,如果渠道塞满了货,酒企是不敢提价的;另一方面,白酒企业今年面临着成本的压力,今年在新一轮的环保力度下,国内很多造纸厂、瓶子厂相继被淘汰,纸和瓶子价格上涨也导致了酒企成本的上涨,因此,酒厂对产品提价也有成本上的压力。

但是,并非所有的酒企都会对产品进行提价,“涨价不仅仅考验着酒企品牌的号召力能被消费者接受,还要看其市场基础是否牢固,市场销售处于良性的酒企才敢涨价。”肖竹青告诉记者。

同时,肖竹青还表示,淡季提价也是酒企抢钱的技术型手段,每个代理商不是经营一个品种的酒水,酒厂在提价前,都会通知代理商在某个时间点打款会享受什么样的价格,超过这个时间就不会享受老价格,因此,酒厂在白酒销售旺季到来前选择提价,是想把经销商手中的钱吸干,只有吸干了,代理商就没有多余的钱去进其他的竞品,这也是白酒行业中一个“抢钱”的惯例。

在业内人士看来,虽然白酒行业经历了4年的调整,但是,并非所有的酒企都迎来上涨通道,除了一线白酒企业市场表现强劲,次高端白酒享受一线酒企量价齐升的红利,以及地方龙头酒企的属地消费效应外,其他大部分酒企的日子并不好过,特别是规模在几千万元及几亿元的酒企,他们依然面临生存危机。



“原酒大王”结盟“最强大脑” 酒业进入新一轮品牌竞争

周显彬

7月9日,雨后的宜宾高县。在这个不起眼的川南县城,22位中国白酒业咨询界的“最强大脑”齐聚高洲酒业,共赴中国酒业品牌论坛。多数参会专家形成共识,“酒业深度调整的后期阶段,一批具有扎实核心竞争力的优秀酒企,正走在爬坡发展的关键阶段,也有机会改写现有的酒类品牌格局。”当天,云酒·中国酒业品牌研究院也在论坛现场举行了揭牌仪式,高洲酒业也成为品牌研究院首位深度合作的品牌酒企。

正值全省贯彻落实四川省委第十一次党代会精神,全面深入推进供给侧结构性改革的重要时刻。面对来自五湖四海的业界大咖们,作为论坛承办人的高洲酒业董事长杨永祥这样介绍自己的“品牌观”——推进高洲酒业品牌建设,要完成属于自己的品牌建设;补齐原酒白酒企业的短板,我们要引进创新思维;发展绿色共享经济,用最好的酒,最优惠的政策来引进合作伙伴!打造产业链上的良性生态。

据了解,6月份高洲原酒销售接近5000吨,这是从2013年以来的新峰值。有业内人士告诉记者,从平均值来看,高洲原酒最近的月出货量已经直逼其作为“原酒大王”最巅峰的时期。

品牌已经上升到了国家发展战略,6月10号成为首个中国品牌日,一个月后这场白酒行业的品牌论坛与国家品牌建设的大潮相互呼应。哪些企业拥有破茧成蝶的机会?在当天的中国酒业品牌论坛上,白酒业的智业大佬们纷纷表达了自己的观点——

喝酒的人在减少,但是白酒市场的价值在增加。上海博纳睿成营销管理咨询有限公司董事长史贤龙认为,这标志着市场结构和供给模式正在改变,喝酒人愿意承受的价格更高了。

数据显示,去年白酒行业有6200亿的规模,增长率为3%,19家白酒行业上市公司的增长则达到13%。对此,和君集团副总裁蔡林枫认为,“白酒行业现在是进入了第二个发展阶段,前一个黄金十年我们说的是消费的红利,现在进入了第二个红利叫竞争的红利。”

“新的时代,品牌的价值空前重要。”北京美思美营销机构董事长陈崖枫相信,当前是白酒行业新的发展窗口,也是品牌建设的机会。

实现线上线下融合

找链酒科技

区域代理商招商中

联系人:郭先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayafeng@lianjiutech.com
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份
GARTCHEE
中国白兰地文化推动者

股份代码:880051

www.gartchee.com

免费400服务热线
400-090-8939

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意愿担任“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808