

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9月23日 星期六 农历丁酉年 八月初四 第215期 总第8966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

快手

封面人物
cover person

| 人物名片 |

韩宇, 山东济宁心心酒业董事长。2013年年底, 作为“少帅”接管心心酒业。其多年来在父亲老董事长韩法轩身边耳熏目染, 对心酒情有独钟。

记录了了不起的中国人

韩宇: 无限真情满酒道

最近, 心心酒业被郑重推举为“山东老字号”。心心酒业董事长韩宇坦言, 当年心心酒业兼并创建于1949年的济宁酿酒厂, 开始创造济宁酒业新的生活。这需要勇气和力量。

韩宇深悉, “中国酒道”与华夏文化紧密相连。声远楼、太白楼两大心酒品牌的

复出, 则属心心酒业开掘酒道、造福桑梓, 并邀大众酒民共飨佳酿的酒业盛举。

如今, 同走一条路, 一条酒香天下、货畅其流的路, 一条酒香心诚的人间真情路。心酒得以大行其道, 香赢天下, 则是与消费者同行一路、间或属于殊途同归的结果。

韩宇认为, 有两样东西能拓宽人生的

道路。第一是理想。理想就是希望心酒穿越辽阔的地平线走向远方, 走向每一个有人群的地方。让那些地方“自古圣贤皆寂寞, 唯有心酒留其名”。

第二是良心。就是我们要做好事, 永远做好事, 对得起自己、对得起别人、对得起

社会。人的一生应该是奋斗的一生, 奋斗就要坚韧不拔。坚持下去的事情, 就有成功的可能, 坚持就是力量。心酒人不缺这种坚持的韧性。酒道坚韧, 考量着心酒人脚步的坚实。一路酒道花开艳丽, 一路真情酒香沁人。(王哉)

白酒走旺冲击葡萄酒市场

■ 林琳

据国家统计局最新数据, 2017年1~8月, 全国葡萄酒产量同比下滑9.3%; 8月全国葡萄酒产量同比下滑11%。临近国庆节、中秋节“双节”, 葡萄酒市场促销力度增大, 业内人士认为, 原因是“淡季”积累了大量库存, 而白酒走旺更冲击了葡萄酒市场。处于“青黄不接”阶段的全国葡萄酒市场在中秋旺季后会不会情况更差? 行业盘整重塑能否给明年葡萄酒市场带来新的机会?

据国家统计局最新数据, 2017年1月~8月, 全国葡萄酒产量达63.2万千升, 同比下滑9.3%; 8月全国葡萄酒产量达8.9万千升, 同比下滑11%。中国副食流通协会副秘书长杨征建告诉记者, 中国葡萄酒产量确实早已出现下行趋势: “从龙头企业的报表中其实可见一斑, 要不利润微增, 要不亏损, 肯定是产量在往下走。”不过, 杨征建认为这并不代表着未来的葡萄酒产量一定会呈现越来越少的趋势。

葡萄酒市场疲软影响产量

葡萄酒产量为啥会下滑? 杨征建用“疲了”来形容市场的现状: “一个是宏观经济的影响; 二是行业处于盘整重塑阶段, 正在进行结构性调整, 改变结构性过剩问题; 三是渠道出现扁平化发展的变革。”

在中国食品产业评论员朱丹蓬看来, 中国葡萄酒行业正处于青黄不接的阶段: “中国葡萄酒处于低端阶段, 而进口葡萄酒两极分化, 要不极为高端, 要不鱼龙混杂, 大多数消费者不具备甄别优劣葡萄酒的能力, 因此在整体认知、价值上很难区分。”其次, 他认为在品类竞争方面, 葡萄酒处于劣势: “我们可以看得很清楚, 进入下半年, 大部分消费者倾向于选择白酒, 而年轻人则更可能选择啤酒, 葡萄酒跟两边‘斗’都不讨好。”

有业内人士告诉记者, 很多消费者对国产葡萄酒还不够了解, 因此容易产生“看不上国产葡萄酒、买不起进口大品牌酒、看不懂进口杂牌酒”的印象, 因此干脆不选择葡萄酒, 喝自己更了解的白酒或啤酒。



部分酒商只求出货不备货

杨征建认为, 因为“双节”因素, 葡萄酒市场多少能出一些货, 但是估计整个市场在“双节”过后还会有所回落。记者走访市场发现, 超市、商场专柜的葡萄酒促销力度加大, “买一送一”“一口价”极为普遍。一位正在选购商品的顾客告诉记者, 明显感到这个时候买葡萄酒很划算: “对于我们外行人来说, 在大型超市购买的葡萄酒相对有保障, 重点就是考虑性价比了。”

有酒商透露, 这个“淡季”造成了比较普遍的库存现象, 目前只求出货, 不考虑备货。不过杨征建从市场了解到, 有个别商家却“逆市”操作, 考虑大量备货, 目标是为了抢占市场份额: “他们认为, 葡萄酒的消费并没有大幅度下降, 但大大小小的酒商越来越多, 分流了消费力。所以在整个酒类渠道的资金流不佳、处于高度竞争的阶段, 谁抢到了酒行的备

货份额, 谁就是王者。”不过, 朱丹蓬透露, 不少酒商把资金“压”在了白酒上, 导致没有足够的资金投入葡萄酒市场。

另外, 从进口葡萄酒逐年大幅度增长的趋势看, 其与国产葡萄酒的差距正在拉近。目前, 每年进口的葡萄酒在20万吨以上。

| 专家观点 |

葡萄酒行业近年或难有大改观

面对国内葡萄酒消费相对疲软、进口啤酒咄咄逼人的形势, 朱丹蓬认为行业 and 消费者目前的状况都制约了整个葡萄酒行业的成长, 但在明年之后, 随着中国国产葡萄酒产业结构的提升, 以及外购庄园的“进口葡萄酒”在市场上的影响力的提高, 可能使整个局面有所改观: “当然不要期待在一两年内就有很大的变化, 至少还要再等待2~3年。”



酒业周刊 | Wine weekly

石泰峰调研宁夏葡萄酒产业发展情况

9月19日, 宁夏回族自治区党委书记、人大常委会主任石泰峰调研全区葡萄酒产业发展情况, 并召开座谈会, 强调要坚持市场化发展方向, 走创新发展、融合发展、品牌发展之路, 把宁夏葡萄酒产业做优做强。

石泰峰先后到西夏王酒业、德龙有机葡萄生态产业园、酷悦轩尼诗夏桐酒庄和宁夏国际葡萄酒交易博览中心, 了解种植基地、酒庄建设、生产经营和市场营销情况。座谈会上, 自治区葡萄产业发展局汇报了全区葡萄酒产业发展情况, 部分酒庄负责人和国际酿酒师、酿酒专家代表围绕打造品牌、拓展市场、产业融合、对外合作等作了发言。(马晓芳)

京东与四川商务厅携手推出“川酒出川”计划

9月20日, 京东集团与四川省商务厅正式签署《“互联网+白酒”战略合作协议》。根据协议, 双方将加速川酒品牌在电商互联网大潮下的战略布局, 同时在资源整合、市场营销、品牌培育、大数据、技术等方面给予四川本地白酒品牌全面助力, 共同促进四川白酒产业优化升级, 推动“川酒出川”计划。

据悉, 此次签约旨在帮助川酒抢占“互联网+白酒”的战略发展先机。根据协议内容, 双方将在川酒品牌打造计划、川酒超级品牌日活动、川酒大数据合作项目及川酒防伪溯源合作等方面全面展开合作。(唐快)

世界白酒圣地特色小镇落户古蔺

近日, 四川省泸州市古蔺县人民政府与深圳善泽实业控股有限公司就“世界白酒圣地特色小镇”项目正式签约。通过项目建设, 双方将整合和集聚各方面资源, 推动古蔺县经济文化及白酒产业的发展。

据介绍, 该项目位于天府茅溪赤水河畔, 占地约9平方公里, 旨在依托白酒产业, 提炼中国白酒文化精髓, 打造带动周边产业发展并与旅游业相结合的特色小镇。深圳善泽实业控股有限公司董事长李凤强表示, 古蔺的地理位置具有唯一性及不可复制性。希望更多的人参与到弘扬传统白酒文化的事业中来。(周显彬)

联想控股转让酒便利股份

酒便利近日发布公告称, 联想控股将其持有的公司335.78万股股份全部以协议转让的方式转让给佳沃集团, 交易价格为11.25元/股。佳沃集团官网显示, 该公司创立于2012年, 是联想控股旗下的现代农业和食品产业投资平台。目前已经在饮品、水果、动物蛋白和品牌包装食品等领域建立了领先的全球化产业平台。(证时)

西凤酒海被认定为文物

近日, 从陕西省宝鸡市凤翔县文物旅游局传来喜讯, 西凤公司12个西凤老酒海被认定为一般文物, 西凤酒酿酒遗产旧址整体被认定为县级文物保护单位。这是继2007年西凤酒酿制技艺被列入陕西省首批非物质文化遗产名录后, 对西凤酒文化保护的再次补充和完善。

从今年上半年开始, 西凤公司依据国家文物管理法规, 会同凤翔县文物旅游局组织有关文物认定专家组, 对3座酒库109个酒海和原柳林镇“复兴生”老作坊酿酒遗址进行了文物保护分析论证。(唐快)

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。

凡有意承担设立“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

实现线上线下融合

找 链酒科技

链酒
股票代码: 838713.OC

区域代理商招募中

联系人: 邢先生

联系电话: 13241123699

企业电话: 400-6368-919

邮箱: nayaifeng@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