

## 重组丰联酒业只剩一步之遥 老白干酒通过 反垄断部门初步审查

■ 唐快

10月12日晚间,已停牌9个月的老白干酒发布公告称,收到商务部反垄断局出具的《不实施进一步审查通知》称,“根据《中华人民共和国反垄断法》(以下简称《反垄断法》)经初步审查,现决定,对河北衡水老白干酒业股份有限公司收购丰联酒业控股集团有限公司股权案不实施进一步审查,从即日起可以实施集中。”

根据《反垄断法》规定,对申报的经营者集中进行初步审查,作出是否实施进一步审查的决定,并书面通知经营者。在作出决定前,经营者不得实施集中。反垄断执法机构作出不实施进一步审查的决定或者逾期未作出决定的,经营者可以实施集中。

老白干在公告中表示,本次重大资产重组事项尚需获得国有资产监督管理部门对资产评估报告的备案,公司股东大会的批准和中国证监会的核准后方可实施。

自1月20日老白干发布重大资产重组停牌公告以来,一直备受业界关注,业绩增长速度也得到了较大推动。2月22日,核心消息人士曾对记者透露,衡水老白干正在与丰联酒业洽谈并购事宜,或以14、15亿的资金整体收购丰联旗下四家酒厂。3月17日,河北衡水老白干酒业股份有限公司发布公告称,拟通过发行股票的方式收购丰联酒业100%的股权。4月下旬,老白干收购丰联酒业,接管丰联名下四家地方酒厂,进一步巩固其在河北市场的优势地位。

从目前披露的双方合作信息来看,交易完成之后,丰联酒业旗下4家企业将继续保持独立运营。另外,双方签署承诺书,老白干要求丰联酒业2017至2019年累计实现1.8亿净利润。6月29日上午,在2016年度股东大会上,老白干首度回应并购后运营思路,收购4家公司,收入占比是八成,丰联继续管理三家公司三年,再完成交接,收购成功后老白干直接接管板城。



## 洋河着力企业 战略发展业务打造 星得斯葡萄酒又添“新丁”

■ 张紫尘

最近,洋河股份与智利第一大酒业——干露集团(Concha y Toro)强强合作,共推出“星得斯·树藤”及“星得斯·1520”两个系列共计8款新品。

此次新品选用智利中央山谷的优质葡萄为原料,将传统制造工艺融入现代酿酒技术,延续了智利葡萄酒一贯的卓越品质与优良口感,加之公司严格的品控及运输要求,完美地继承了星得斯品牌“品评最高分、储运最苛刻、市场最受欢迎”的“三最”特色。

同时,两个系列新品中的数字也别具深意:“1520”代表智利开始种植葡萄的时间,其中,1520(7)、1520(5)、1520(3)、1520(1)括号中的数字表示葡萄酒来自不同的酒窖,酒窖代号的数字越小,说明葡萄酒的品质越好;而树藤系列产品主要原料来自不同的葡萄种植园,等级自上而下,树藤20、树藤15、树藤10、树藤5的数字代表葡萄种植园中树藤的平均年龄。

两个系列新品一经推出便引爆市场,上市两个月以来,葡萄酒事业部秉承公司分产品、分渠道、分客户的可持续发展销售思路,严格甄选经销商,通过圈层营销及大型品鉴会的举办,让其迅速获得广泛好评,使得星得斯品牌效应及知名度再创新高。

作为国内白酒领军企业,洋河股份早在2012年就开始尝试葡萄酒运营,并将其列入企业战略发展业务。企业采用品质、品牌双管齐下的方式,即进口葡萄酒做自己的品牌,除了在质量上保证原装进口外,在营销方案、定价策略、风格口味上进一步迎合中国消费者,着眼为企业未来打造新的经济增长点。

## 独家协办

中国食品工业协会  
酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王  
酒类研究设计院

四川省广元市  
酒类技术研究所

电话  
[0839]3600888  
[0839]3602639

# 白酒热背后:升级、联盟与混改

■ 王一

今年上半年,白酒板块以36.8%的绝对正收益跑赢大盘26个百分点。其中,贵州茅台的股价突破500大关,五粮液、泸州老窖等名优酒企的股价增幅也超过50%。

如同资本市场一样火爆的还有商品市场。相关行业数据显示,在今年上半年,规模以上白酒企业共生产白酒683.5万千升,同比增长6.6%;销量685.3万千升,同比增长6.48%;规模以上白酒企业完成销售收入3275.47亿元,同比增长13.68%;实现利润总额492.94亿元,同比增长23.5%。

本轮白酒行业复苏始于以茅五为代表的中高端酒,随着飞茅、普五价格的提升,次高端白酒也实现较快发展,但很明显并不是所有的白酒企业都这样好运,从整体看,如今行业整体呈现挤压式增长状态,马太效应明显。

### 产品结构升级

相关数据显示,今年上半年,19家白酒上市公司实现营业总收入825亿元,同比增长20%,除皇台酒业、金种子酒以及青青稞酒外,其余酒企的营业收入均较去年同期有所增长。

在今年春糖会上,盛初咨询的董事长王朝成表示,现阶段白酒行业呈现“价涨量跌”的量价分离态势。从目前的情况来看,茅台、五粮液、泸州老窖等名优酒企已着手拓展其高端酒产能,白酒行业产品结构升级或更加明显。

由于本轮白酒行业复苏的主要动力为大众消费,在消费升级的影响下,行业复苏始于高端白酒,飞茅、普五等高端白酒的增长为次高端白酒的增长提供了很大的发展空间。但与上一轮白酒上升期不同的是,如今的白酒行业进入挤压式生长阶段,不少生产低端白酒的中小企业仍旧面临着严峻的生存压力。

与“黄金十年”相比,如今名优酒企的适应能力更强。各地纷纷实行的“禁酒令”对名优酒企的销量影响有限。国泰君安研报显示,本轮白酒复苏主要靠大众消费驱动,三公消费只是营业外收入。袁仁国曾公开表示,目前茅台酒的公务消费已降至1%。

今年上半年,国税局发布最新白酒消费税征收管理工作通知:自今年5月1日起,白酒消费税最低计税价格核定比例由以前的50%-70%统一调整为60%。

太平洋证券食品饮料行业研究员黄付

## 白酒景气度攀升 环球佳酿密集投资并购酒企

■ 林志吟

白酒涨价高潮下,行业的并购动作似乎被淹没。而四川“会展大王”邓鸿在异军突起成立环球佳酿酒业有限公司(简称“环球佳酿”)后,频繁投资收购,从而进军白酒行业。

据第一财经日报报道,近日,环球佳酿在茅台镇投资并购的消息不脛而走。据悉,环球佳酿投资成立的酒企是贵州省仁怀茅台镇一九一五酒业有限公司(简称“一九一五酒业”),同时,收购的销售公司是贵州省仁怀市茅台镇一九一五酒业销售有限公司(简称“一九一五销售”)。两家公司的注册资本分别是3000万元、100万元。

国家企业信用信息公示系统显示:环球佳酿持有一九一五酒业70%股权,持有一九一五销售51%股权;两家公司的法人代表皆是环球佳酿的总经理张家豪。

作为白酒行业的新丁,环球佳酿今年4月份公开在市场中亮相。4月24日,环球佳酿与泸州市政府壹玖壹玖酒类平台科技股份有限公司举行项目合作签约仪式,签约项目总投资达80亿元。根据协议,环球佳酿拟在泸州建设中国酱酒文化主题公园项

## 以名酒的责任与担当引领白酒行业竞合发展

■ 茅报

9月28日,在山西世界酒文化博览会期间,茅台、汾酒、泸州老窖、洋河、五粮液等十七大中国名酒企业相聚“中国名酒·杏花村论坛”,在中国酒业协会的牵头下,达成了“中国名酒·杏花村共识”。中国酒业协会理事长王延才,集团公司党委书记、副董事长、总经理李保芳,股份公司副总经理、销售公司董事长王崇琳等十七大名酒企业相关领导出席论坛。论坛由中国酒业协会副秘书长宋书玉主持。

王延才在论坛上作《共同开创“六位一体”白酒新时代》主旨发言,号召中国各白酒企业要借此机会研究中国白酒产业新时期的发展思路,并提出“六位一体”概念,即:产业社会化、一体化、区域化、集群化、智能化、国际化六位一体。

王延才表示,究竟是各酒企新时期发展的新趋势,只有整体市场做大了,各酒企才能有更大的发展空间,白酒新时期的发展需要中国名酒的引领,十七大名酒企业要身先士卒,做中国白酒的典范,引领整个白酒产业健康发展。

李保芳对王延才提出的“六位一体”表示非常赞同,随后从白酒行业如何凝聚“共识”,以及如何形成“合力”这两个方面深入分析,呼吁各酒企不仅要做好行业看,还要带着行业干,要以名酒的责任与担当,引领



生在研报中指出:消费税主要影响中低端白酒的盈利能力,对高端白酒的影响有限,“一方面,高端酒的净利率普遍更高,因此消费税提高相同比例,对净利润增速的影响要低于中低端白酒;另一方面,高端白酒品牌力更强,消费者经济水平更高,相较于中低端白酒提价空间更大,更有可能通过提价方式消除消费税影响”。

### 竞争与合作

除行业升级影响外,茅台、五粮液等白酒巨头们纷纷在各个价格带布局,泸州老窖更是通过梳理产品线确立五大单品,横跨高中低价格带。100-200元价格带是很多二三线酒企以及地方龙头酒企的主要生存价格带,竞争尤为激烈,但无疑,实力雄厚的白酒巨头可以为其在这一价格带的发力提供更多真金白银上的支持。

值得注意的是,如今的白酒企业变得愈加开放。去年年底,贵州茅台邀请大量媒体参加其经销商大会,有业内人士向记者感叹:“这是之前从来没有过的。”

白酒企业之间的联系也在不断增加。此前酒企“搞推荐、做市场,各自为政,单打独

斗”,企业之间甚至形成了恶性竞争的态势,相互排斥,捉对厮杀。但随后的行业调整使企业认识到了这样的恶性竞争并不可取,自去年以来,茅台先后走访泸州老窖、洋河、郎酒等企业,四川白酒代表团也于今年2月到访茅台。9月下旬,茅台、五粮液、泸州老窖以及郎酒在沈阳举行峰会,“旨在打造全新的合作模式,联手开拓东北市场,全面实现川黔两省酒业产业升级”。

四家企业在会上达成“沈阳宣言”,表态将“构建良性互动关系,求同存异、凝聚共识,以更开放的胸怀,更团结的姿态、更务实的举措,共融共促、共创共赢,努力营造行业发展新生态环境,推动行业持续、稳定、健康发展”。

### 内部改革进行时

名优酒企以国企为主,一直以来被诟病“机构臃肿、反应迟疑”,但在这轮行业复苏过程中,沱牌舍得、五粮液、山西汾酒等企业通过多种方式进行混改并广受好评。

去年下半年,天洋集团入主沱牌舍得,有不愿具名的业内人士告诉记者,混改后,沱牌舍得的销售能力提高很多,公司营销人

## 河南省积极推动 白酒业又好又快发展

■ 陈述明 赵广磊 艾津鹏

近日,河南省政府组织召开全省白酒业转型发展工作会议,安排部署白酒业发展工作,加快产业结构调整和转型升级,推动河南省白酒业又好又快发展。近年来,河南出台一系列“真金白银”的政策支持豫酒转型发展,从省先进制造业发展专项资金中单列豫酒发展资金5000万元,重点支持酒企技术、智能化、绿色化改造,从基金、原材料、融资方式等方面予以扶持。

会上,河南省政府要求以企业为主体,以提升豫酒省内市场份额、白酒吨酒价和入库税收为突破口,实施企业重组、品牌重塑、营销模式重建战略,着力打造龙头企业 and 品牌,着力研发中高端产品,着力工艺和质量稳定,着力攻坚河南本土市场,着力人才和队伍建设,构建“原酒基地—酿酒—品牌”于一体的全产业链,打造具有全国影响力的知名品牌,推动产业、产品和品牌升级,切实提高豫酒竞争力。预计到2020年为优化存量、提质增效阶段,到2025年为持续提升、做优做精阶段,建设全国重要的优质酒生产基地、中国白酒文化基地。力争不断提升豫酒在全国市场的影响力,将豫酒打造成为河南的一张闪亮“名片”。

肖竹青表示,邓鸿是一个市场意识化比较强的人,他目前做的是区域酒厂的并购,现在是符号意义大于实质意义。“环球佳酿处于小试牛刀阶段,还在找感觉,找信心,培养人才。真正的大并购应该要等到两三年后。而未来白酒行业的并购应该还是由上市酒企层面主导。”

“环球佳酿介入白酒行业,目的是想打通整个产业链。但是,由于作为一个参展商,它并没有白酒的生产、推广、流通等操作经验。目前它收购的是国内是不知名的小酒企,也没有核心产品、明星产品等。所以说,它想通过控制上下游资源的方式,上游资源是小酒企的生产、下游就是1919这样的流通平台来进行产业链整合,难度颇大。我个人并不看好。”白酒分析师蔡学飞这样认为。



### 白酒行业竞合发展。

李保芳指出,名酒企业要引领白酒行业发展,关键是要“凝聚共识、形成合力”,同心协力“涉险滩、啃硬骨头”。所谓“共识”,就是思想同心、目标同向,特别是在文化、工艺和质量上,各酒企要有同根同源、同心同向的理念和思想。所谓“合力”,就是担当同行,尽责同步。只有行业好,才有企业好;只有行业兴,才有企业兴。任何企业,都不可能脱离大势而置身事外,更不可能独善其身。我们必须把企业发展放在国内外经济大背景下思考问题,放在行业发展的大平台上审视

自己,站在大局的高度,共同创造行业发展的良好环境,共同维护中国白酒的良好形象。

经过论坛上的研讨交流,最终十七家参会的名酒企业达成一致共识:

不忘初心,践行工匠精神;传承国粹,播撒华夏文明。

精益求精,坚守卓越品质;用心酿造,至美至善至真。

环保生态,倡导健康饮酒;俯仰无愧,诚信八方经营。

严于律己,深融仁义智慧;产业报国,共奏盛世强音。

员数量大幅增长,销售的激励机制在大力度改革后变得非常有吸引力。

今年1月,沱牌舍得向沱牌舍得集团、天洋控股、道明灵活等投资者增发股票,募集资金将被投放于“酿酒配套工程技术改造项目”等,定增公告表示:“这是控股股东沱牌集团混合所有制改革的进一步深化。”

五粮液的混改方案也在去年年底获证监会通过,定增后,部分员工、经销商和投资机构将出现在五粮液的股东阵营中,大股东宜宾市国资公司的持股比例也将从56.07%下降至54.88%。五粮液表示:“本次非公开发行是公司深入混改的第一步。”

多名专家告诉记者,五粮液的体量较大,这也使得五粮液不可能向沱牌舍得一样“一次性迈出那么大的步子”。

今年2月,山西汾酒也拉开混改大幕。汾酒也是山西省国企改革的重点标的,相关文件显示,国资委向汾酒集团下发了财务预算、人事权、投资计划等8项实权。汾酒也于今年6月开启人事改革动作,在集体解聘销售公司经理层等副处级领导干部的职务后采取组阁聘任的用人机制,“逐步向市场化用人机制过渡”。

## 河南省积极推动 白酒业又好又快发展

■ 陈述明 赵广磊 艾津鹏

近日,河南省政府组织召开全省白酒业转型发展工作会议,安排部署白酒业发展工作,加快产业结构调整和转型升级,推动河南省白酒业又好又快发展。近年来,河南出台一系列“真金白银”的政策支持豫酒转型发展,从省先进制造业发展专项资金中单列豫酒发展资金5000万元,重点支持酒企技术、智能化、绿色化改造,从基金、原材料、融资方式等方面予以扶持。

会上,河南省政府要求以企业为主体,以提升豫酒省内市场份额、白酒吨酒价和入库税收为突破口,实施企业重组、品牌重塑、营销模式重建战略,着力打造龙头企业 and 品牌,着力研发中高端产品,着力工艺和质量稳定,着力攻坚河南本土市场,着力人才和队伍建设,构建“原酒基地—酿酒—品牌”于一体的全产业链,打造具有全国影响力的知名品牌,推动产业、产品和品牌升级,切实提高豫酒竞争力。预计到2020年为优化存量、提质增效阶段,到2025年为持续提升、做优做精阶段,建设全国重要的优质酒生产基地、中国白酒文化基地。力争不断提升豫酒在全国市场的影响力,将豫酒打造成为河南的一张闪亮“名片”。

## 商业行业贸促会 起草葡萄酒行业标准

■ 刘国民

“为了让中国的老百姓喝上好酒,我们在讨论怎么把流通环节的标准做好。也不排除我们向ISO提报国际标准提案的可能性。中国作为一个消费大国,是有可能把中国的生动实践转换成国际标准的。”在9月26日召开的《葡萄酒储存管理技术规范》行业标准起草工作启动会上,商业行业贸促会秘书长姚敬说。

与会嘉宾、湖南子牛集团有限公司董事长翟吉辉所在的公司有葡萄酒进出口业务。他介绍说,“一瓶好酒要具备三个条件,一是好的原料,二是好的酿酒师,三是到客户手上的运输保管。如果第三条没做好,前面下多少工夫都泡汤了。我们的仓库里有几十个(葡萄酒)柜,希望有一个储存管理技术标准引导我们。”

据了解,目前葡萄酒储存运输领域没有国际标准文本,只有行业公认的一些数据。如果商业行业贸促会的这一标准起草并向国际推广的工作进展顺利,完全有可能填补国际标准领域的空白,带给中国葡萄酒行业一些弯道超车、缩小与国外葡萄酒行业差距的新机会。

据悉,《葡萄酒储存管理技术规范》的项目编号是2017 GH-032,是针对葡萄酒出厂以后在流通过程中和零售终端的储存和管理而制定的。该项目的标准项目立项工作已完成,目前进入标准文本起草阶段,起草单位是商业行业贸促会和中华全国供销合作总社济南果品研究院。