

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒报

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10月14日 星期六 农历丁酉年 八月二十五 第227期 总第8978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 |

郭志强,湖南省常德市酒业协会会长, 湖南德山酒业有限公司董事长、总经理。在行业逆境中带领德山酒业转型发展,未来几年,拟致力于企业“走出去”,整合在全国各大城市的资源。

记录了了不起的中国人

郭志强： 立足本土走向全国



从2013年开始,中国白酒行业进入深度调整期。德山酒业是如何走出这段深度调整期的,当时对企业未来的发展是如何定位的呢?郭志强表示,“对于德山酒业这个地方区域性白酒品牌,我们做了响应的长远规划:力争通过三年的时间突破6个亿,在接下来的三至五年内,把基础打好,

清晰定位,明确目标,五年之后,力争在本省的占有率得到提升,并开始向省外的拓展步伐。”

近年来,德山酒业业绩以每年20%的速度增长,这得益于郭志强对市场的正确判断,以及根据市场变化对产品结构和战略规划的调整。郭志强透露,“针对80后消

费者对白酒新的需求,在产品研发上,德山酒业就根据市场的变化来调整产品的结构。2013年,德山酒业高、中、低端酒的占比是6:2:2,而到2016年,这方面的占比就变成了3:6:1。”

在调整产品结构占比的同时,德山酒业对酒厂的产品数量和重点也做了相应的

梳理和调整。“2012年有120款产品,现在我们只有30款产品,我计划在十三五末主打产品浓缩到7款,当然不包括个性化定制产品。像我们这样的地区性白酒品牌要坚持打造‘战略单品’,同一价位聚焦一款产品,只有一款产品上量,成本才会下降。”郭志强如是说。

(唐频辉)

白酒业复苏致挤压式竞争 区域白酒出路或在高端化

■ 韩肖

淡季不淡,旺季更火。2017年白酒行业在经历了多年的深度调整期和行业格局重塑之后,迎来了一定程度的复苏。据经济日报报道,随着国庆、中秋以及年底白酒消费旺季的先后到来,一线白酒企业都迎来了爆发式增长。与之相比,在消费者品牌意识的提升,物料成本上涨等背景下的区域白酒企业却面临着销售区域的挤压式竞争,在白酒消费的旺季来临时显现出生存危机。

旺季来临带动高端白酒消费

2017年上市酒企半年报显示,多数酒企实现了正增长。白酒行业一线龙头企业贵州茅台、五粮液和洋河股份,都在高端白酒量价齐升的背景下,取得了较好的业绩。

据媒体报道,截至9月22日,茅台酱香酒提前完成全年43亿元的销售任务,销售额、销量同比增长226%和153%。9月20日洋河股份已完成全年任务,中秋配额已经基本抢完。

对行业发展,茅台集团董事长袁仁国近期判断称“大环境来看,白酒业已经进入一个新的成长周期”。

袁仁国援引行业数据称,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%,增速较去年同期提高1.68个百分点;白酒销量685.3万千升,同比增长6.48%,增速较去年同期提高1.23个百分点;规模以上白酒企业完成销售收入3275.47亿元,同比增长13.68%,增速较去年同期上升4.07个百分点;实现利润总额492.94亿元,同比增长23.5%。

除了领涨的传统高端品牌,在“双节”旺季来临前,剑南春、郎酒等次高端品牌也呈现销售上扬态势。日前,剑南春调整了核心单品水晶剑价格,标价最高提升至433元/瓶。二线名酒也均有不同程度涨价现象。



资深白酒专家晋育锋在接受记者采访时表示,随着中秋、国庆双节销售旺季到来,次高端白酒需求量加大。其次,环保压力逐渐加大,受今年以来对印刷包装领域限产、造纸产业控制严格、纸张价格上涨等因素传导,纸箱和纸盒包装的成本上升。再次,在贵州茅台、五粮液等一线龙头业绩不断增长之后,次高端白酒也被市场和业内看好。

今年酒企缘何多数实现净利增长?据记者了解,自2016年以来,我国酒企通过改革,纷纷调整了经营策略和产品战略。不能适应的酒企或被收购、兼并,或关闭、转行,初步实现了市场出清,优胜劣汰。以白酒行业为例,目前已经进入了深度分化期。大洗牌下,中低端白酒市场的竞争将更加激烈,小酒厂或逐步被淘汰。

另有分析机构分析师表示,随着下半年旺季的到来,白酒行业发展有望再加速,其中“茅五泸”的业绩确定性较强,次高端优质酒企的业绩弹性较大。

二三线白酒的生存危机

与高端、次高端白酒“价量双提”相比,区域白酒和二三线白酒则显得有些“难过”。

中泰证券分析称,行业调整期残酷的竞争迫使中小酒企面临倒闭窘境,强者恒强的竞争格局将持续被验证。以往县级酒厂靠县级市场能做到千万级别,靠地级市场做到几亿级别,随着一二线酒企将渠道、服务下沉到县城、乡镇,县级酒厂面临一线酒企的残酷竞争,抗风险能力弱的酒企和经销商被迫出局。

营销专家、山东温和我酒业公司总经理肖竹青也持有相同的观点。他对记者表示,以其所处山东市场为例,邻省的洋河公司已经将白酒订货会开到了县乡镇一级,通过请明星、搞事件营销等方式,抢占区域及二三线白酒市场。

另有白酒企业负责人对记者表示,目前其所在山东某县级区域已经有多家小酒厂来寻求兼并,而据其了解在相邻的河北省当地的区域龙头酒企目前也在面临高端白酒的抢夺,目前的市场是挤压式增长,“高端白酒多卖一瓶,区域白酒就少卖一瓶”。

肖竹青表示,随着互联网信息的普及和农民收入的增加,农村消费者对白酒消费也有了更多的品牌意识。在他看来高端产品更受消费者青睐,而在生产成本不断提升的背景下,酒企生产低端白酒就是在赔钱。

白酒行业专家蔡学飞对媒体记者表示,从2017年上半年白酒行业上市公司收入情况来看,净利润增幅显著,这主要是由于高端酒价格提高带来利润率的提高。不过,业绩增长需要白酒行业付出很大的代价,一是一线酒企在升级产品结构的同时几乎放弃了中低端产品的开发,二是一线酒企业绩增长带来二三线酒企生存环境的恶化。

肖竹青认为,留给区域白酒企业发力高端产品的市场已经不多,在酒瓶、纸箱等生产成本不断上升的背景下,不发展高端产品的区域和二三线白酒企业只有死路一条。



海峡两岸 酒文化高端论坛 在四川宜宾举行

■ 宣台

9月25日,“发现中国之美——2017国美酒业金秋美酒会暨海峡两岸酒文化高端论坛”在四川省宜宾市长宁县成功举办。论坛以“弘扬中华白酒文化精髓,促进两岸文化交流”为主题,来自海峡两岸著名的酒业大咖、品牌专家、著名媒体人参加论坛。通过此次论坛的高峰对话,加强了两岸业界人士的交流合作,促进了两岸白酒产业的相互了解,熏陶了两岸深深的民族感情,携手推动中华民族酒文化走向世界。

论坛中,对话嘉宾在品鉴国美酒的同时,共话两岸酒文化与新营销常态。论坛的对话环节由香港凤凰卫视评论员尹乃菁女士主持,凤凰卫视主播王峰担当论坛主持。参加此次论坛的除嘉宾外,还有来自全国各地的供应商伙伴及全国数百家知名媒体。

前金门酒厂董事长雷倩女士表示,感谢国美酒业集团为海峡两岸白酒文化交流所付出的努力,从古至今,酒是中华文明源远流长的特殊载体,此次论坛必定为中华酒文化交流乃至中华文化的融会贯通写下浓墨重彩的一笔。

贺木堂股份有限公司董事长蔡木霖先生在致辞中表示,很高兴也很荣幸参加此次论坛,感谢国美酒业为两岸文化交流提供了如此好的平台。非常高兴看到国美酒业在整个经营方面所提倡的最美的品质、最亲民的价格以及服务全球的华人的理想、理念,在营销上做得非常好,兼顾新时期潮流和线下布局,认为国美酒业的运作是非常成功。

中国酒类流通协会专职副会长刘员先生发表主题演讲,他表示,近年来,海峡两岸酒文化交流不断,希望通过2017国美酒业金秋美酒会暨海峡两岸酒文化高端论坛能够加深两岸文化的交流和传承,共同提升白酒产业发展,用酒的文化来熏染两岸之间的感情。

国美酒业集团董事长武玉杰在论坛致辞中表示,酒文化作为中国文化的一部分,希望通过酒文化的交流,推动两岸白酒产业和文化交流迈上新台阶,在新的时代焕发出更加璀璨夺目的光彩。

与会嘉宾表示,通过交流探讨,充分认识到白酒市场所面临的国际化与年轻化问题,要抓住“一带一路”发展新机遇,探索新合作,谋划新发展。以后将继续举办两岸白酒研讨交流活动,为两岸白酒业界持续深入交流合作牵好线、搭好桥。

实现线上线下融合

找链酒科技

区域代理商招募中

联系人:郭先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayafeng@lianjutech.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

总部
成都·一加一文化传媒有限责任公司

热线
028-87369123

监督
028-87363110

业务邮箱:3086645109@qq.com

酒业周刊 | Wine weekly

首届中国酱香酒节 将于本月底举行

近日,首届中国酱香酒节暨丁酉茅台镇重阳祭水大典工作筹备会举行。贵州省仁怀市酒协执行副会长、秘书长吕玉华出席了本次筹备会。

据悉,由中国酒类流通协会、遵义市酒业协会主办,仁怀市酒业协会、仁怀市茅台镇商会承办的首届中国酱香酒节暨丁酉茅台镇重阳祭水大典,将于10月28日、29日举行。活动主题为“中国酱香·赤水河谷”,推广口号为“酒仰茅台·醉享仁怀”,旨在倡导、引领中国酱香酒行业共同恪守传统、敬畏自然、感恩天地,进一步坚定信仰、传承古法、守护工匠精神。

(唐讯)

世界酒文化高峰论坛 在汾阳举行

9月28日,由中国酒业协会、吕梁市政府共同主办的世界酒文化高峰论坛在山西省汾阳市举行。世界六大蒸馏酒:白兰地、威士忌、伏特加、朗姆酒、龙舌兰、中国白酒第一次齐聚于此,是一场真正意义上的世界级酒业论坛。世界酒行业大佬在此云集,同台对话,探讨世界各大蒸馏酒工艺技术产品特点以及与清香型酒的共通之处;碰撞思想,共论国际烈酒市场策略和中国白酒的国际化路径。

(郭靖 王洋)

摩尔多瓦国家葡萄酒节 成功举办

第16届摩尔多瓦国家葡萄酒节近日在首都基希纳乌成功举办,来自全国各地的47家葡萄酒生产商和数百家国内外经销商参加了为期两天的葡萄酒盛会。

葡萄酒节主办方介绍说,本届葡萄酒节以“摩尔多瓦葡萄酒——鲜活的传说”为主题,大力推介摩尔多瓦历史悠久的酒文化。此外,葡萄酒节还举办各种品酒、饮酒讲座,提倡健康、合理饮酒。

(林惠芬)

金徽酒部分产品价格 上调5%

金徽酒近日对部分中档产品价格上调5%。公司表示,此次涨价是由于包装材料和酿酒原粮价格大幅度上涨,公司生产成本上升所致。

金徽酒此次提价的产品主要涉及世纪金徽酒三星、四星。财报显示,公司中档产品在总营收中占绝对主导。2017年上半年,公司中档产品营收4.65亿元,占比64.54%;2016年,中档产品营收8.58亿元,占比67.19%;2015年中档酒营收7.78亿元,占比65.80%。

(蔡添娇)

青青稞酒 5000 万元 购买理财产品

青青稞酒10月11日午间公告,2017年10月10日,公司以自有资金5000万元购买民生证券股份有限公司“民享77天171010固定收益凭证”理财产品。

此前,2016年5月19日,公司2015年度股东大会审议通过了《关于公司及子公司使用自有资金购买保本型理财产品的议案》,在保障公司日常运营资金需求的前提下,同意公司及其下属子公司在2017年度合计使用不超过人民币9亿元的自有资金购买短期(投资期限不超过一年)低风险保本型理财产品,并授权公司管理层负责办理相关事宜,该9亿元额度可滚动使用。

(张红瑜)

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