做中国企业的思想者

企业家日报
ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒周刊
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12月9日 星期六 农历丁酉年 十月二十二 第275期 总第9026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

独家运营 成都一加一加一文化传媒有限责任公司
热线电话 028-87369123
监督电话 028-87363110
业务邮箱:3086645109@qq.com

封面人物 cover person

人物名片

余留芬,1969年8月出生,汉族,2000年1月入党,大专文化。现任贵州省盘州市淤泥彝族乡岩博村党支部书记、贵州岩博酒业有限公司董事长。继党的十七大、十八大代表之后,今年再次当选为党的十九大代表。

余留芬:我就是敢想敢担当

资料图片

自10月19日习近平总书记在参加十九大贵州省代表团讨论时和余留芬对话后,岩博酒业出产的"人民小酒"成了"网红",找余留芬的人山呼海啸般涌来。

据悉,2001年,年仅31岁的余留芬当选为岩博村党支部书记。余留芬上任不到一周,通村公路就破土动工;通村公路修好后,她着手贷款盘回村集体林场,淘到集体产业的第一桶金;伴随着煤矸石砖厂、特种养殖场的兴建和以"人民小酒"为拳头产品的贵州岩博酒业有限公司的成立,2015年岩博村全部实现脱贫。

余留芬透露:"这个酒厂是我爬过最大的坎,那几年真是苦啊。"她说:"当时我就想,不能辜负这么多人对我的信任,我一定要坚持下去,即使最后失败了,也不能亏欠他们。我就是要傲傲地站在那里,奋斗下去。"果不其然,十九大带给岩博酒业一个"大红包"。余留芬熬出了头。

"人民小酒"火了,不等余留芬从北京回去,全国各地的经销商就奔向大山深处的岩博村。

余留芬说:"以前岩博酒名气不大,我们四处奔走求别人合作。现在很多经销商慕名前来。我们面临的主要难题是规范经销商、维护市场秩序。对于不守规矩的人,我们宁愿放弃跟他合作。我们坚信酒品就是人品、质量就是生命。" (李惠男 苏鸿雁 闫宏伟)

前三季度 四川省白酒产业保持快速增长

今年前三季度,四川省白酒行业积极推进供给侧结构性改革,主动调整发展思路,加强产品创新和模式创新,主要经济指标实现较快增长,呈现"产量较快增长、效益大幅改善、转型升级加快"的发展态势,为全省经济发展提供了重要产业支撑。

产业贡献突出,支撑作用明显。前三季度,全省累计生产白酒249.9万千升,同比增长5.9%。规模以上酒制造业增加值同比增长13.6%,比全省规上工业增速快5.3个百分点,对工业累计贡献率达10.5%,拉动规上工业增长0.9个百分点,在工业中比重达到6.5%。酒、饮料和精制茶制造业对规上工业的贡献和拉动位居41个工业大类行业第一。

效益持续向好,盈利能力提升。前三季度,由于市场回暖,名优白酒产品价格稳步提升,以"六朵金花"为龙头的重点企业着力加强产品结构调整,强化市场开拓,工作成效进一步显现,带动全省白酒行业效益指标大幅改善。1–9月,全省规上白酒企业主营业务收入同比增长16.4%,利润同比增长36.4%,较今年上半年分别提高0.9个和8.6个百分点,比2016年分别提高5个和23.3个百分点。

重点企业增长快速,原酒产业呈现复苏。近年来,五粮液、泸州老窖等"六朵金花"企业通过深化企业改革、调整产品结构、创新营销模式和强化市场开拓,收到良好成效。前三季度,重点企业增长态势迅猛,主要效益指标保持两位数增长,五粮液集团、泸州老窖集团、郎酒利润增幅分别高达36%、77.2%、55.1%,有力带动全省白酒产业实现较快增长。宜宾、泸州、绵竹、邛崃四大原酒产区的主要原酒企业生产经营明显改善,企业开工率提高、市场价格恢复性增长。作为全国最大原酒生产企业的高洲酒业,今年以来原酒销售订单不断增加,原酒的出厂售价同比提高15%,全年有望实现2–3万吨原酒销售,销售额达到10亿元。邛崃158家白酒生产企业均已复产。同时,全省原酒产业"小、散、乱"状况正在被规范化、规模化生产所取代,行业整合加速,品牌价值高、整合能力强和服务意识佳的原酒企业正在迎来新一轮发展机遇。

新生代酒品战略推进有成效,市场亮点频现。按照"进商超看川货,进酒吧看川酒"的要求,自"四川新生代酒品发展战略"启动以来,各重点企业积极适应白酒产品个性化,消费场所多元化新趋势,多措并举大力开发新生代产品。

(据四川省经济和信息化委员会网站)

备战春节:白酒迎来涨价潮

■ 朱金中

2017年的最后一个月刚刚开了个头,白酒市场就传来涨声一片:五粮液、洋河、汾酒、古井等多家白酒企业开始提价……今年中秋节前,白酒就有过一轮涨价潮。两个月后,白酒市场传来多家酒企的提价消息。和两个月前的一锤定音相比,这次提价显得有些"迟滞",虽然说此次涨价是厂家让利于经销商,但经销商忧虑的是,涨价能否激起消费者的购买欲望。

众多酒企:临近年底集体提价

据大河报报道,12月1日,五粮液传出提价消息:"普五"市场零售价将从969元上调至1099元,五粮液1618零售价将调至1199元,已逼近历史最高价。此次调价已是五粮液今年第三次上调终端价格,从2月份新品五粮液终端价格每瓶829元到目前的每瓶1099元,每瓶共计上涨了270元。

除了五粮液,洋河梦之蓝价格同期也将上调。自12月1日起,梦之蓝M3、M6终端价每箱(一箱4瓶)将分别上调约120元、150元。海之蓝、天之蓝系列后期也将涨价。

而就在五粮液和洋河提价之前,酒鬼酒和剑南春分别已经进行了提价,后者提价幅度达到25%。

据悉,不久前,汾酒也在酝酿提价。"汾酒系列基本上全部提价了,青花系列一瓶提价30元左右,而其他盒装酒涨了15%。"一位经销商告诉记者,关于提价的消息已经开过吹风会了,和下面也都打了招呼,"但正式提价通知还没下来"。

而徽酒的代表之一古井贡酒也准备提价。"目前正式通知还没下来,大致上一瓶提价30元。"古井贡酒的一位经销商说,原浆系列5年以上产品都会提价,尤其是"古8",将会推出全新包装,如果客户想囤酒的话,可以趁机多进一些老"古8",毕竟很有收藏价值哟!

此次提价所涉及的基本都是省外名酒,而豫酒则按兵不动。宋河、仰韶等酒企工作人员都明确表示,近期内暂时没有提价计划。

零售终端:涨价与否仍在"迟滞"

五粮液、剑南春、洋河、汾酒、古井贡酒……这些酒企都传出了提价消息,但值得注意的是,大部分经销商都表示,还没有接到正式的提价通知。

"目前我们还没有接到通知,因此在销售这一块,执行的还是原先的价格。"河南盛林商贸有限公司总经理孙琳在接受记者采访时说。

豫副酒源、酒便利等多家白酒零售企业也都表示,即使接到提价通知,也会根据实际情况来决定,"什么时候涨价,涨多少都还是未知数"。

两个月前,中秋国庆双节之际,白酒市场就迎来过一轮涨价潮,和那时涨价的一锤定音相比,此次涨价倒显得有些"迟滞"。据报道,洋河在谈及此次提价时有点遮遮掩掩:"我们不干预市场价格,提价是市场的自主观点。"洋河总部此次给经销商的指示仅是"可以适当提高终端供货价"。

厂家的"迟滞"和经销商的观望凸显出的是,目前对于白酒市场购买力的一种不确定性。

"中秋节前涨价,没问题,消费者的购买欲望在那儿搁着呢。才过了两个月,再涨一波,消费者的购买力能不能跟上去,我们也没底。"一位不愿具名的白酒经销商告诉记者,毕竟现在离春节还有两个多月,销售价格是否"水涨船高",还得等等看。

业内人士:涨价是提振行业信心的表现

针对此次白酒涨价,业内人士认为,这是酒企对未来市场看好的一种信心表现。知名白酒分析师蔡学飞认为:"白酒此轮涨价,不再是跟随战略的体现,而是在茅台受到打压后,大家的一种市场预期姿态。目前,经销商春节备货已经完成了,企业涨价实际上更多是对于明年市场摆出一种信心的姿态。更多是对外宣传、提振市场信心的一种表现。"蔡学飞认为,此时的涨价信息已经对市场的年底冲量没有太大价值,但对于明年的市场,特别是年底各家总结大会,有很大意义,是一个总结性的和展望性的品牌营销传播措施,完成与呼应整个企业的年度产品结构调整计划。

"首先,这次提价就是酒企提振行业信心的一种表现。虽然白酒行业发展很好,但是表现好的甚至有提价权的基本上就这几家。这次不约而同的集体提价有提振行业信心的意味。"亮剑营销咨询董事长牛恩坤说,"其次是保持品牌热度和超值,涨价会引起社会关注度,有利于产品保持超值,刺激消费者购买欲望。再次,春节旺季即将来临,涨价有利于经销商和零售终端提前备货,原来常用的手段是压货,现在涨价可以理解为反向发货,用涨价刺激渠道进货,这样还避免了促销政策,对于酒企是一种名利双收的手段。"

酒业周讯 | Wine weekly

河南白酒业转型发展专家委员会正式成立

近日,"河南省白酒业转型发展暨产销合作座谈会"在郑州举行。会上,河南省白酒业转型发展专家委员会正式成立。据悉,河南省酒业转型发展专家委员会主要是白酒业转型发展的智库,为白酒发展做咨询、服务、调研工作,开展酒业发展趋势和基础性研究。

座谈会上,中国酒业协会理事长王延才、北京正一堂战略咨询机构董事长杨光、河南省食品研究所原所长刘建利分别进行了专题讲座,全面分析了中国白酒业的发展形势,并为河南省白酒业转型发展提供了策略和建议。 (莫韶华)

法国品牌深耕粤琼

2017上半年海关数据表明,进口葡萄酒市场"全线飘红"。记者12月6日了解到,法国葡萄酒业界在中国市场再度掀起"普及"大潮,力求巩固法国葡萄酒在中国广东和海南消费的传统优势。

卡思黛乐集团携手运营商龙泉名品集团,日前在广州举行旗下旗舰品牌MAISON-CASTEL"卡思黛乐家族"2017粤琼地区新品上市发布会。据了解,由于粤琼地区文化的包容性,消费者对于新鲜事物的接受程度极高,进口葡萄酒尤其是法国葡萄酒,在粤琼已经拥有了规模可观的成熟消费群体。(索有为)

贵州醇布局高端市场

贵州醇酒业有限公司借白酒酒庄化概念,推出高端酒庄酒系列产品吸金。12月7日,记者发现,贵州醇酒业有限公司限量发售两款酒庄级白酒,一款53度酒庄级纯粹·庄龄酒20年售价高达1999元,超过高端白酒代表产品飞天茅台,另一款53度酒庄级纯粹·庄龄酒10年售价则为799元。

对此,白酒营销专家蔡学飞分析称,贵州醇作为中低端区域白酒品牌,推出超高端白酒产品,市场竞争力并不高,品牌优势不强,想要凭借现有资源,通过酒庄级白酒概念开拓市场的可能性不大。 (刘一博 武媛媛)

白酒专家梁邦昌到访宋河

12月1日上午,全国著名白酒专家、原洋河酒厂厂长、中国酿酒工业协会白酒专家组原组长梁邦昌,莅临宋河酒业生产基地调研走访,河南省酒业协会会长熊玉亮、宋河酒业总裁朱景升等陪同调研。

针对宋河酒质,梁邦昌提出:应该依靠得天独厚的产区优势做好宋河产品的风格和个性研究,要坚持自身的产品风格,同时也要加强消费者个性口感的研究,不断适应新形势下不断变化的消费需求。 (利艳)

万商相聚郑州 品味彩陶坊

12月5日,"仰韶之光暨2017华糖万商领袖大会欢迎晚宴"在郑州万豪国际酒店三楼千玺宴会厅隆重举行。来自全国各地的近万名酒商相聚河南,以酒会友、共谋发展,一起见证中国酒业的发展盛况。

"朋友来了有好酒",在这场高规格的行业盛宴上,豫酒名片陶香型白酒仰韶彩陶坊凭借个性品味与过硬品质脱颖而出,作为欢迎晚宴指定用酒款待天下客商,有力地对外展示了豫酒风采、仰韶形象。 (王易)

实现线上线下融合
找 链酒科技
链酒 WINE BRIDGE
股票代码:838713.OC
区域代理商招募中
联系人:那先生
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东六街1号

佳池股份 GARTCHEE
中国白兰地文化推动者
股份代码:880051
免费400服务热线
400-090-8939
www.gartchee.com

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