

企业家日报

中国酒

Chinese drinks 周刊
weekly

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第283期 总第9954期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2020年12月5日 星期六 庚子年 十月二十一

新闻周讯 | News bulletin

郎酒 2021 年起 将在宜宾收购2万吨高粱

日前,宜宾市农业农村局与四川郎酒股份有限公司举行战略合作协议签署仪式。据了解,双方将采用“公司+基地+农户”的模式,进行种植面积推广和产品收购。郎酒基地服务公司从2021年起将在宜宾发展采购糯红高粱订单面积10万亩,收购产品2万吨,到2025年收购产品达3万吨。

五粮液成为 “东博会”战略合作伙伴

11月27日,第17届中国-东盟博览会和中国-东盟商务与投资峰会在广西南宁开幕。五粮液集团在东博会上亮相,并被授予17届“东博会战略合作伙伴”荣誉称号。第八代五粮液成为本届“东博会”指定白酒;会场的五粮液展厅里精心陈列的501五粮液、经典五粮液、第八代五粮液、五粮液1618、五粮液·缘定今生等产品,吸引了众多国内外客商驻足观看、鉴赏体验。

茅台酒品鉴讲师 投入全国品鉴活动

2020年11月起,茅台营销一线多了一个新身份——茅台认证的茅台酒品鉴讲师。近日,“文化茅台·真知品鉴”品鉴讲师选拔大赛决赛在茅台会议中心举行,10名茅台酒品鉴讲师从茅台万名营销精英中脱颖而出。12月1日起,茅台酒品鉴讲师将会成为茅台品鉴文化的重要传播者,投入到茅台全国品鉴活动中。

西凤酒 “红动中国”进军河北市场

11月29日,西凤酒“红动中国”系列活动走进河北邢台。据了解,“红动中国”是一场红西凤品鉴与消费者教育活动,今年以来已经在郑州、鹤壁、安阳、新泰、定西、鄂尔多斯、兰州、邹平、威海、诸城、昌乐、烟台、枣庄、济源、淄博、济南、潍坊、武汉、随州、庐州、上海、株洲、湘潭等城市举行。

《烟台葡萄酒产区 保护条例》正式发布

11月27日,烟台市人民代表大会常务委员会发布公告称,《烟台葡萄酒产区保护条例》已于11月27日经山东省第十三届人民代表大会常务委员会第二十四次会议批准通过,将自2021年1月1日起施行。《条例》共28条,内容涵盖加强葡萄酒种植区保护,打造烟台葡萄酒品牌,强化葡萄酒行业监督管理等诸多方面。

11月上旬 白酒批发价格上涨

泸州市酒业发展促进局发布11月上旬泸州·中国白酒商品批发价格走势分析报告,全国白酒商品批发价格定基指数为105.83,上涨5.83%。其中,名酒价格定基指数为107.02,上涨7.02%;地方酒价格定基指数为103.90,上涨3.90%;基酒价格定基指数为106.20,上涨6.20%。全国白酒价格环比总指数为100.09,上涨0.09%。从分类指数看,名酒价格环比指数为100.02,上涨0.02%;地方酒价格环比指数为100.29,上涨0.29%;基酒价格环比指数为99.97,下跌0.03%。(综合)

广告

新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



泸州老窖全新战略 “高光”剑指白酒轻奢消费时代

◎白酒消费轻奢化趋势涌动 ◎“高光”定义“新轻奢主义白酒” ◎“高光”剑指轻奢消费未来十年

《《P3

引领消费潮流 厂商相聚齐鲁 2020 第 14 届山东国际糖酒会圆满收官

鲁讯

“企业多、观众多、福利多”的“2020 第 14 届中国(山东)国际糖酒食品交易会”于11月29日在济南国际会展中心(高新区)圆满收官。本届山东国际糖酒会有600余家国内外知名企业参展,展出面积约3万平方米,设置了“展区”、“济南展区”、“食品展区”、“酒水展区”、“春节礼品订货区”、“综合特色展”、“协作扶贫专区”、“现场直播区”等十余个特色展区。展会为期三天,接待观众8.5万人次,实现交易额11亿余元,意向订单突破15亿。

优质酱酒热 遵义展团大放光彩

酱酒热是行业趋势,在山东国际糖酒会上表现的同样淋漓尽致。红色圣地,醉美遵义,遵义产区携习酒、国台、酒中酒、怀庄、五星、鸭溪、珍酒、无优等知名企业参展,吸引了众多经销商及市民前来品鉴、选购及洽谈合作。值得一提的是,遵义展团连续六年参展,参加山东国际糖酒会已经成为遵义众多酒企每年的必备活动。

名优产品热 特色产品大受欢迎

伴随着物质生活的极大丰富,消费者更愿意为名优产品、特色产品买单。在本届山东国际糖酒会上,城市展团的人气始终不减,除遵义的优质白酒企业以外,淮安、宜宾、南昌、盐城、哈尔滨、西安、湘西、武隆、青岛、济宁、亳州等城市展团参展的名优产品及特色产品大受欢迎。另外,五粮液集团总部层面在宜宾展团之外再设独立展位,同样吸引了众多观众前来品鉴、交流及洽谈合作。



扶贫产业热 湘西、武隆备受关注

2020年是东西部扶贫协作的收获之年,组委会以山东国际糖酒会为舞台,积极对接湖南湘西、重庆武隆地区,搭建济南·湘西东西部扶贫协作展销区和济南·武隆扶贫协作展示区。

济南·湘西东西部扶贫协作展销区已经连续三年参展,参展企业数量从2018年的13家,增加到今年的44家。其中酒鬼酒、十八洞酒、黄金茶、惹巴拉矿泉水等特色产品备受专业观众及消费者的青睐。济南·武隆扶贫协作展示区首次参展,展示区内众多特色产

品同样受到专业观众及消费者的喜爱。

山东国际糖酒会平台汇合八方力量,深入推进扶贫、精准脱贫,帮助湘西、武隆等地区的企业建立与全国经销商及广大消费者之间强有力的纽带,助推脱贫攻坚工作,巩固提升扶贫成果转化。

线上直播热 直播区域络绎不绝

山东国际糖酒会做强线下的同时,积极探索疫情常态化下的展会新业态,首次开设的直播区域,受到参展企业及网友追捧。按照功能划分,可以分为高端访谈、品牌推介、直播带货;按照范围划分,又可以分为地域直

播、全国直播甚至行业直播。其中爱济南新闻客户端专访、同城约酒媒体访谈及直播间表现尤为亮眼,凭借专业的力量、暖心的服务,从众多直播间中脱颖而出,受到组委会、参展企业及网友的一致好评。通过多种形式,打造线上线下互联互通、充分融合发展的新生态,增强厂商交换信息的积极性、互动留咨的热情,为广大线上观众提供来自全国各地甄选的优质产品和超实惠的价格。

同时广泛吸收更多的济南食品企业入驻济南企业工业产品供需对接平台,随时在平台上发布展示企业优势产品,全力打造永不落幕的产品宣传展示平台,有效促进供需对接。

“股价暴涨”后的老白干 白酒销量下滑 三季度复苏缓慢

9月底以来,中小酒企迎来一轮“补涨”。从9月25日到11月底,近两个月时间,有4家白酒公司股价涨幅超过100%,其中就包括老白干酒。经过最近几个交易日的回调,老白干酒涨幅仍达到86%。

在经历了上半年业绩的断崖式下滑之后,三季度中小酒企普遍取得不错的营收增幅,比如酒鬼酒、金种子酒、金徽酒三季度营收增速均超30%,好于贵州茅台、洋河股份、泸州老窖、五粮液等大酒企。

但是老白干酒却不在其中,前三季度老白干营业收入同比下滑近12%,在白酒公司业绩普遍复苏的三季度,老白干酒也表现平平,营收增速仅仅达到行业中位数的水平。

目前的老白干酒处境并不好,省内市场占有率低,最大营收来源的老白干系列酒已陷入负增长,并购的几个品牌前三季度表现也不算好。

前三季度老白干酒实现营业收入24.97亿元,同比下滑近12%。实现净利润2.34亿元,同比下滑近14%。营收增速在18家上市白酒公司中排倒数第6。

分季度来看,一季度老白干酒下滑34.2%,二季度下滑9.01%,三季度则增长16.34%。在白酒公司业绩普遍恢复增长的三



季度,老白干酒16.34%的营收增幅略高于中位数,低于中小酒企的平均增速。

从披露的经营数据来看,三季度带动收入增长的主要是高档酒。

高档酒第三季度销量增长了近28%,营收增长了57%。营收增速远超销量增速,原因可能是产品升级,价格提升所致。中档酒三季度销量微增,收入则微降。低档酒无论是销量还是收入都在下滑。

高档酒增长的代价则是超高的销售费用率,今年前三季度老白干酒销售费用率达到了29.1%,在18家上市白酒公司中排第三,比去年同期增加1.51个百分点,是为数不多销售费用率仍在增加的白酒公司。

根据老白干酒的划分,高档酒涵盖从100元到千元以上的产品,中档酒则为40-

100元的产品,40元以下为低档产品。

疫情后的增长使得高档酒在收入中的比重迅速提升。三季度白酒销售收入中高档酒占比近49%,去年三季度则为36%,整整提升了13个百分点。

2018及2019年,高档酒在老白干白酒销售收入中的占比分别为36%及38%,今年前三季增至48%。产品结构的变化反映在毛利率上,三季末老白干酒销售毛利率达到65%,比2019年全年提升超过3个百分点。

需要注意的是,这种结构升级是在整体销量出现“停滞”的基础上实现的。2019年老白干酒销量就踩了刹车。三档产品中,高档酒及中档酒销量增速分别为8%及9%,低档酒微降。今年前三季中档酒及低档酒销量下滑幅度在23%左右,高档酒销量也下滑了近7%。

如果占比超过一半的中低档酒销量不能止跌,仅靠高档酒的提价恐怕难以支撑业绩增长。

老白干系列销售收入连续下滑 并购能否支撑业绩?

老白干酒主要销售区域有五个,除了大本营河北外,还包括湖南、安徽、山东及其他省份。前三季除湖南外,其他区域销售均出现下滑,大本营河北市场下滑近15%,是重灾区。

老白干酒省外市场是靠收购获得的。2017年其白酒业务销售收入几乎全部来自河北省内,2018年通过收购丰联酒业,拥有了板城烧锅、安徽文王贡酒、湖南武陵酒和曲阜孔府家酒四个区域性白酒品牌。与此同时,也拥有了来自安徽等省份的销售收入。

2018年,来自河北省的销售收入占白酒业务的比重从前一年的接近100%下滑到75%,省外收入占比达到25%。

2019年,大本营河北市场增长大幅放缓,仅微增3.33%。安徽等其他市场则大幅增长30%-70%,成为带动增长的主要力量。

但是2020年疫情后,省外市场除湖南外也全部熄火。前三季度湖南市场销售收入增长近30%,安徽及山东则下滑6%及8%。大本营河北市场下滑尤其严重,下滑了近15%。

目前来看,老白干酒的隐忧来自两个方面。

一是主力产品增长停滞。2016年以来老白干酒营收增速就已经降到了4%的水平,2018年收购丰联酒业后,板城烧锅系列酒成为省内唯一增长的品类,老白干系列已经陷入负增长。但是板城的规模太小,2019年不到7亿的规模显然难以在省内代替老白干成为新的引擎。今年上半年,老白干和板城均出现大幅下滑。(蒲颜)

广告

广告