

醉美烟台 链接世界
烟台葡萄酒产业链
推介大会召开

■ 燕轩

蓬莱连续15年举办世界七大葡萄酒海岸高峰论坛、蓬莱国际葡萄酒节等节会活动,每年都与国内外重点产区、知名企业家相聚一堂、共谋合作,为葡萄酒产业发展贡献蓬莱力量。

日前,烟台葡萄酒产业链推介大会暨2021烟台蓬莱国际葡萄酒节在烟台蓬莱区盛大开幕。

值得关注的是,烟台市人民政府、世界七大葡萄酒海岸国际组织秘书处主办,烟台市商务局、蓬莱区人民政府以及山东省葡萄酒与葡萄酒业协会承办,旨在加强世界七大葡萄酒海岸及国内葡萄酒产区间的交流合作,加快烟台葡萄酒产业链建设,推进蓬莱乃至烟台葡萄酒产业高质量发展。

尽管如此,就在发布报告的同一天,A股的白酒板块表现活跃并走势良好,尤其是业绩排名靠后的区域名酒,全都取得了“开门红”。

中高端整体表现平稳

“目前,有产区、品质概念优势的区域酒企,发展前景依然向好,但这也取决于企业的品牌力以及渠道的改革效果。随着中国酒消费的结构性升级,我还是坚持认为名优酒的发展会更好。尤其是在存量市场竞争下,大量的区域小型酒企已被清场。”白酒营销专家蔡学飞告诉记者,对比来看,上市的区域酒企发展还行,尽管有些绩优排位落后,但实际与大量的区域酒企来比,他们整体表现较平稳。

财报显示,2021年1~6月,青青稞酒和伊力特都保持了营收净利润的大幅增长,尽管因为去年受疫情的影响,经营业绩基数较低,但同比2019年,两家企业依然有提升,这背后是中高端产品在发力。

根据伊力特发布的2021年半年度经营公告显示,今年1~6月伊力特的高挡白酒、中挡酒和低档酒分别实现收入7.12亿元、2.62亿元和0.47亿元,同比增长20.1%、78.5%和11.6%,中高档酒的销售速度明显高于低档酒,并且为伊力特贡献了九成以上的业绩。而这些数据较疫情前的2019年,也实现了稳定的增长,足见产品结构持续升级带来的效益。

对此,伊力特在投资者互动平台上表示,公司会根据市场需求及产品结构的变化进行提价。目前公司各价格区间的产品都经历调价。由此可见,未来,伊力特将持续聚焦中高档产品,削减中低档产品SKU,在此赋能下,其毛利率将提升一步,盈利能力也会随之持续改善。

财报显示,2021年上半年,伊力特的高挡白酒、中挡酒和低档酒分别实现收入5.39亿元、2.22亿元和0.52亿元,同比增长4.6%、53.97%和37.83%。显然,数字的激增都印证了消费者

对青稞酒中高端产品的青睐。

对此,青青稞酒也表示,将持续优化产品结构,确定公司战略核心产品,并使产品主线更加清晰。为此,青青稞酒制定了战略核心产品5年发展规划,下半

年将完善产品开发及对产品营销策略。同时,坚定不移地推动国之德产品配制模式,充分保护产品价值。

目前,青青稞酒已开始家掷并购多家区域小型酒企,几年下来,这对其本身发展并无多大助力,反而拖累了资金流,限制了企业的发展和管理。”有业内人士分析指出,在行业洗牌的今天,老牌白酒也需要“节能减负”。

“自2017年,老牌白酒就开始家掷并购多家区域小型酒企,几年下来,这对其本身发展并无多大助力,反而拖累了资金流,限制了企业的发展和管理。”有业内人士分析指出,在行业洗牌的今天,老牌白酒也需要“节能减负”。

财报显示,2021年上半年,青青稞酒和伊力特都保持了营收净利润的大幅增长,尽管因为去年受疫情的影响,经营业绩基数较低,但同比2019年,两家企业依然有提升,这背后是中高端产品在发力。

根据伊力特发布的2021年半年度经营公告显示,今年1~6月伊力特的高挡白酒、中挡酒和低档酒分别实现收入7.12亿元、2.62亿元和0.47亿元,同比增长20.1%、78.5%和11.6%,中高档酒的销售速度明显高于低档酒,并且为伊力特贡献了九成以上的业绩。而这些数据较疫情前的2019年,也实现了稳定的增长,足见产品结构持续升级带来的效益。

对此,伊力特在投资者互动平台上表示,公司会根据市场需求及产品结构的变化进行提价。目前公司各价格区间的

产品都经历调价。由此可见,未来,伊力特将持续聚焦中高档产品,削减中低档产品SKU,在此赋能下,其毛利率将提升一步,盈利能力也会随之持续改善。

青青稞酒也是如此。据业内人士分析,青青稞酒在2019年实现营收25.249亿元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,青青稞酒在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报披露,今年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内白

酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。

不仅如此,作为历史的皇台酒业,其在甘肃省内市场的优势已逐渐消失。

据2019年的相关数据显示,甘肃省省内

白酒格局呈现“一超多强”局势。金徽酒以24%的市占率成为龙头酒企,其次是本地

品牌皇川,市占率14%,然后是汀河和汉武帝,市占率分别为9%和4%,而皇台酒业则归于“其他”一类,并未单独显示市占率。

尽管今年上半年,皇台酒业的一些产品在各项赛事中均有获奖,并开始发力线上销售,但之前因“内耗”错过了发展的

黄金期,加上省内竞争愈发激烈以及名酒企不断渠道下沉,皇台酒业想要在2021年提振翻身,恐怕并不乐观。

财报显示,2021年上半年,皇台酒业实现营业收入2524.9万元,同比下浮35.8%;实现归母净利润-1207.4万元,而上半年同期这一数字为301.8万元,未能维持盈利状态。

对此,皇台酒业在半年报中明确指出,销售费用及管理费用较去年同期增加,使得公司上半年主营业务收入和毛利率下滑,经营业绩出现亏损。

有业内人士分析,在19家上市公司中,企业销售费用及管理费用较高的还是皇台酒业,而是老白干。

财报显示,2021年上半年,老白干酒销售费用为5.46亿元,销售费用率为33%,在A股19家白酒企业中排第一,皇台酒业于2019年5月13日起被暂停上市,直到去年12月26日才恢复上市。