

# 企业家日报 中国酒

Chinese drinks weekly 周刊

## ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第 005 期 总第 10315 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

2022 年 1 月 8 日 星期六 辛丑年 十二月初六

### 新闻周讯 | News bulletin

#### 去年12月全国白酒商品批发价格上涨8.12%

日前,泸州市酒业发展促进局发布 12 月中旬泸州·中国白酒商品批发价格走势分析。据全国白酒价格调查资料显示,2021 年 12 月中旬全国白酒价格环比总指数为 100.05,上涨 0.05%。从分类指数看,名酒价格指数为 99.96,下跌 0.04%;地方酒价格指数为 100.22,上涨 0.22%;基酒价格指数为 100.05,上涨 0.05%。全国白酒商品批发价格定基总指数为 108.12,上涨 8.12%。其中,名酒价格指数为 111.19,上涨 11.19%;地方酒价格指数为 103.36,上涨 3.36%;基酒价格指数为 107.32,上涨 7.32%。

#### 遵义市2021年经济烟酒制造增加值率最高

日前,记者从遵义市委经济工作会议上获悉,去年以来,遵义市经济总体延续稳中有进、稳中向好、稳中提质的态势,经济总量有望突破 4000 亿元,初步预计全年地区生产总值达 4160 亿元,增长 11%。工业经济继续领跑。1—11 月,全市 736 户规上工业企业增加值同比增长 17.9%,分别高于全国、全省 7.8、5.8 个百分点;其中烟酒制造增加值率最高,占全部规模工业增加值比重达 74.5%;完成工业投资 338.72 亿元,占年度计划的 95.4%,初步预计全年规模工业增加值增速达 16% 以上,能够实现“十四五”工业倍增行动第一年目标。

#### 国内最大地缸发酵酒作坊遗址出土

近日,河北省文物考古研究院发布 2021 年河北最新考古成果,“衡水东明酒坊遗址”获评“2021 年河北考古特别新发现”,此东明酒坊即是衡水老白干十八酒坊之一的永丰酒坊。此次考古新发现是国内首次发掘出大规模的发酵地缸群,为衡水老白干地缸发酵历史提供了有力的考古证据。

#### 武汉武商超市与稻花香签订购销协议

近日,2021 年汉宜农商农超对接活动在武汉举行,武汉武商超市管理有限公司与稻花香现场签订总金额达 2 亿元的白酒购销协议。依据协议,武商超市将承销稻花香系列白酒 2 亿元,稻花香将在品牌建设、产品质量、售后服务等方面提供支持与保障,双方将共同建立长效沟通机制,进一步加强交流、研讨与战略合作。

#### 马爹利“识厨解味”美食剧场登陆深圳

日前,法国著名干邑品牌马爹利以识厨解味项目打造出全新的美食剧场 2.0 正式登陆深圳。这场“千年官宴新赏”以中国传统化为基石,从故宫博物院馆藏古画中寻找灵感,将五代千年的中华传统文化及饮宴文明融入马爹利美食剧场,以沉浸式体验的方式将五个朝代的特有民俗文化、匠心器皿、饮食文化等一一展现。故宫文化是中国文化的集大成者,干邑是法国文化的标志,这次以文化为纽带将中国文化与法国文化精粹相融合,是中法文化交流的又一次盛宴。

#### 2021 年宁夏葡萄酒预计总产值 300 亿元

据宁夏农业农村厅获悉,去年宁夏葡萄酒产量达 1.3 亿瓶以上,预计总产值 300 亿元。宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区地处种植酿酒葡萄的“黄金地带”,是中国最大的酿酒葡萄集中连片产区,产区规划到 2030 年实现年产优质葡萄酒 3 亿瓶以上,综合产值达 1000 亿元。(综合)

新闻热线:028-87319500

投稿邮箱:cjb490@sina.com



# 袁清茂与汾酒的未来



■ 杨仁宇

元旦前的 12 月 17 日,汾酒换帅坐实,李秋喜卸任,由袁清茂接任汾酒集团党委书记、董事长之职。

袁清茂,何许人也?山西交控集团有限公司党委书记、董事长,山西路桥集团党委书记、董事长,硕士学历,高级会计师,曾担任过太原高新技术开发公司总经理、省供销社财务处处长,省供销社副主任,省交通厅副厅长兼总会计师。

也许有人看了袁清茂的简历,会不禁心里打鼓,怎么派了一个行业外的人来领导酒企?是啊,袁清茂董事长是没有管理过制酒企业,但是你没靠近山,你不会感觉到山的伟岸;你没接触水,你不会知道水的温柔。你没有和袁清茂相处,你便不能感受这位董事长沉稳大气的财会特质和精益求精的工匠精神以及攻坚克难、永远在路上的魅力情怀!

2021 年 10 月 25 日,在山西省第十二次党代会上,山西省委书记林武提出,把握新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局,推动高质量发展,是国家审时度势做出的重大决策。这“三新”明确了高质量发展的条件和原则,也为高质量发展指出了“三新”的目标和方向。这是山西谋划未来发展的大前提、大逻辑、大背景,也为山西汾酒未来的发展提出了目标,指明了方向。

12 月 26 日,以“践行‘三新’要求,全方位推动汾酒高质量发展”为主题的 2021 年汾酒全球经销商大会在汾酒集团总部隆重召开。挺进新阶段、注入新理念、创造新格局,也正是这位新帅董事长带着省委省政府的嘱托和三晋人民的期盼给汾酒立下的新目标,定下的新任务。

李秋喜董事长任职期间,汾酒有了长足的发展。从营收数据来看,汾酒去年前三季度实现营收 172.57 亿元,同比增长 66.24%,据此推算,汾酒有望在 2021 年内跻身“200 亿阵营”。对汾酒来说,这是一个新的节点,也是一个新的起点。如何打好“十四五”攻坚战?如何迈步从头越,实现汾酒的跨越式发展?选派一个适合汾酒“三新”战略要求,有远见卓识、有管理实力、有精雕细琢工匠精神的领头人,就显得尤为重要。

汾酒,不仅需要高瞻远瞩的长远战略规划,而且也需要事无巨细的企业精细化管理;不仅需要豪放大气的品牌文化,而且更需要精雕细琢、精益求精的工匠精神;不仅需要继承弘扬六千年的汾酒文明,而且也需要逢山开路、遇水搭桥,深化改革的浩然气概;不仅需要汾酒的发展驶上快车道,而且是要像中国路桥创造的“中国速度”一样令世界惊叹!

袁清茂董事长的特质、精神和情怀,不正是汾酒发展迫切需要的力量源泉吗?

多年的财务工作历练和财务高管洗礼,袁清茂董事长拥有着踏实稳重、严谨细致、条理清楚、动态思考、敏锐分析、不断学习和道德加持的财会特质,也拥有了过硬的财会专业知识和丰富的职场经验,是汾酒集团夯实基础管理成就数字数据化的制胜法宝。

理清楚、动态思考、敏锐分析、不断学习和道德加持的财会特质,也拥有了过硬的财会专业知识和丰富的职场经验,是汾酒集团夯实基础管理成就数字数据化的制胜法宝。

交控集团、路桥公司的点点滴滴,练就了袁董事长的大智大勇与使命担当。踏上一个又一个新的征程,是他的境界和信仰;带着赤诚、艰苦奋斗、默默奉献,敢叫日月换新天,是他带领的路桥人心中永恒的誓言。一个个精品工程,一项项“中国奇迹”,登上的一座座高质高峰,这同样是汾酒“从高速增长逐渐转向高质量增长”所必须具备的魄力与工匠情怀。

作为新时代下中国精神的重要组成部分,工匠精神不仅是一种生产理念,更是中国企业文化今后发展的助推器,是实现企业持续发展的内在动力,是企业经久不衰的基石。汾酒作为中国白酒的缔造者,弘扬“专心专注、至精至善”的“工匠精神”,精益求精,匠心坚守,铸造举世公认之“汾酒品质”,才能使中国酒魂清香泉涌般永远流淌,流向世界。

匠心,是新时代的呼唤。打好品质牌、规范牌,将路桥人的精雕细琢、向质量要效益的“工匠精神”融入到汾酒的各项管理中去,融入到企业文化中去,让“工匠精神”成为汾酒最大的生产力,这也是对工匠精神最大的尊重。

匠心无止境,挑战不停息。当前白酒行业依旧保持着健康发展的势头,市场竞争正在

加剧,过剩产能不断淘汰,资源配置逐步优化,市场供需关系和消费需求已经发生变化。在这样的大背景下,袁清茂董事长提出,“十四五”时期,汾酒的目标是要跻身白酒第一阵营,实现“三分天下有其一”的战略目标。”他强调,“未来三年,将是汾酒的重大战略发展期”;“2022 年至关重要,我们要乘胜追击,乘势而上,向更优结构、更好效应、更高质量迈进。”这是袁清茂董事长给汾酒吹响的战斗号角,也是对“三新”战略目标诠释的宏图大略。

强企之路,需匠心筑梦。汾酒的复兴是一代又一代汾酒人持续不断的追求。为了确保战略目标的顺利实现,审时度势,规划了“努力专注与继承坚持”的辩证发展之路,开启了汾酒全面复兴的新征程。即,“四个专注”与“四个坚持”。

四个专注,包括:(1)专注市场结构优化,用好汾酒优势市场对周边市场的辐射带动作用,从中心市场突破,以点带面,形成星火燎原之势,解决好汾酒市场发展不充分和结构不平衡的问题。(2)专注产品结构优化,持续在青花产品系列上发力,持续释放青花汾酒的头部效应,持续强化塑造腰部产品,进而引领需求。同时从消费趋势的变化出发,关注消费者的新增追求,不断优化产品结构,提供新价值。(3)专注品质提升,统筹做好原酒产能储能的规划,持续提升原酒产量和储量。要抓好全产业链的管控,加大从田间到餐桌全过程全环节的管控力度,用更高的标准和要求,坚守匠心精神,确保产品始终带给消费者卓越的清香体验。(4)专注管理提升,持续完善现代企业制度,优化发展治理结构,持续深化数字化数据化管理,推动管理信息化、营销数字化、供应链网络化,并深化绿色低碳发展,把握国家双碳发展趋势和要求,对能耗结构进行统筹布局,推动运用新能源新技术,确保生产工艺和生产园区绿色低碳。

四个坚持,包括:坚持增强战略定力,瞄准复兴目标,持续地推动国际化、全国市场化的布局,全方位推动汾酒高质量发展;坚持中国酒魂战略定位,在深挖和活化上持续下功夫,不断地挖掘文化内涵;坚持深化国企改革,汾酒要当好改革的领头羊;坚持强化风险防控,在宏观层面严防白酒市场波动带来的不确定性。

汾酒传承着 6000 年的酿造文明,凝聚着深厚的文化底蕴,更承载着山西省委省政府的叮咛嘱托和一代代汾酒人对走向复兴的梦想与期盼。当下的汾酒,新帅袁董事长已然开启了新阶段、新理念、新格局,相信在省委省政府的坚强领导下,在全体汾酒人的共同努力下,汾酒的明天一定会更加美好!

### 酒业论坛 | Observation

## 2022 年春节酒水行情不确定性的思考?

■ 杨军

疫情的常态化让我们逐步适应,短视频的洗脑优势已经成为现实,声量热点化已经不能满足引导消费的驱动力,酒水全行业性的马太效应持续加剧,酱酒的内卷化调整也将长时间地持续下去,2022 年的春节档酒水行情会有什么看点?

春节档的酒水行情存在巨大的不确定性,因为当下的行情是全新的、真实的、理性的,且是机会性的。

从宏观看,今年以来,酒水行业的社会库存普遍不高,这是一个好现象。酒水行业轻库存是近几年逐步形成的,未来还有可能向更极端的“零库存”转移,外加电商对传统渠道的培育,渠道一方面竞争加剧,一方面被逐渐取代。过去的 2021 年,一方面,社会经济的方

面方面都更加理性,社会流动性减弱、购买力下降同样是巨大且未知的风险;另一方面,快钱越来越难赚,热钱越来越少。突然爆发的酱酒热不也是“起起伏伏、涨涨停停”吗?所以,建议酒企、酒商们对“2022 开门红战役”要理性认识、客观对待,并快速做出调整和适应,大浪淘沙,能留下的才是真英雄。

不确定性行情已经加速催化了各企业、各品牌对消费者直供的渴望。目前来看,酒业渠道销售疲软,这种现象在未来很长一段时间内仍会加剧。单一依靠渠道的厂家,将变得越来越艰难,主要原因在于渠道堵塞。目前,已经完成春节档渠道布局的企业或品牌,受行情的不确定性冲击会小一些。随着春节档时间的推进,渠道链条的资金将枯竭,再遇外部疫情因素和动销阻力,将加速渠道端瘫痪。直播带货、社区平台、短视频转化已经收割了

较多的消费者,直供消费者成为新的突破口。

不确定性鞭策全社会寻求新突破口。随着国家整体实力的提升,国民的自信心变强,酒类行业会越来越好。在此大环境下,发展独具特色的高品质白酒势在必行,并将拥有更广阔的发展空间。目前,酒水的内卷来自传统的营销和没有底线的血拼。

大合走向大分,机遇窗口初现。笔者去年 11 月在河南、山东调研市场时发现,目前渠道端和小商群体对酱酒存在恐慌心态。笔者认为,“这一波的酱酒乱”是小概率事件、小范围事件、小调整事件,不应该草木皆兵。反观之,“乱”才更有机会。这些恐慌的原因,或是由于之前的盲从,或因不加思考的跟风。从本质上讲,酒水会持续发展的,因为社会经济整体是向上向好发展的。那么,该如何理性对待?天下大势分久必合,现在就是合久必分的

那个阶段。

在这样“分”的行情下,我们看到了更多关于细分的机遇,这波机遇与消费者息息相关。我们是否关注消费者?酱酒为什么 223 个单品就可以撑起企业的产品矩阵?为什么有那么多明星直播带货酒水?为什么企业要坚持品质为先的红线?

新突破源自最新的需求被发现。有时候,需求很显性,例如酱香热、直播带货、千元以下的次高端价格带;有时候,需求还未被打破那层窗户纸,例如各种创新、xx 商业模式、各种鱼龙混杂的外衣,确实存在很多不确定性。在不确定性的主流行情下,什么需求才是主力?

对于不确定性的适应是生存能力,对于不确定性的调整是抢抓机遇,对于不确定性的思考是新的课题。

