

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒

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2月18日 星期六 农历丁酉年 一月二十二 第035期 总第8786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A 酒道·酒界要闻
alcohol arts

高产量铺就川酒“雄起”底气

■ 周显彬 童胤淦

最近,川酒圈有两件标志性事件——其一,国家统计局2016年中国白酒产量统计显示,四川白酒总产量402.7万千升,毫无悬念再夺第一,同比增幅为3年来最高,川酒行业领先地位被再度强化;其二,五粮液从2月14日开始,在商超卖场启动新一轮的价格调整,终端价格再度提升。

一个是行业层面的宏观描述,一个是影响市场的消费细节,两件事折射一种趋势:川酒在经历4年深度蛰伏之后,已全面苏醒。

论规模:全国第一 行业由寒转暖

去年川酒产量有多少?据四川日报报道,1月底,国家统计局四川调查总队发布白酒产业数据,2016年全省白酒年产量402.7万千升,增长8.7%,主要经济指标稳居全国第一。以10厘米直径500毫升标准瓶型来折算,整体装瓶量达到80亿瓶,排起来可以绕地球60圈。

相关数据显示,从2014年以来,四川省白酒产业增幅分别是5.6%、6%、8.7%,去年也是3年来增幅最高的一年。“即使是在白酒行业全面调整的这几年,我省白酒行业的增速每年均高于全行业的增速。”省经信委相关负责人表示。

另一个说法也能体现出川酒的强大:去年全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量1358.36万千升,四川白酒年产量占比近三分之一。跟随其后的分别是,河南省白酒产量117.5万千升,山东省白酒年产量112.64万千升。

“一直以来,四川白酒都拥有深厚的产业规模优势,在这一轮的行业复苏中,名酒企业都有不错的表现。”方正证券食品饮料行业首席分析师薛玉虎如此评价。从效益上来看,去年纳入到国家统计局统计范畴的规模以上白酒企业1578家,累计实现利润总额797.15亿元,与上年同期相比增长9.24%;亏损企业累计亏损额10.54亿元,比上年同期下降15.92%。整个白酒行业进入一个“增幅加大,亏损减少”的大好局面。

看企业:更进一步 大家都有新想法

近年来,四川省委、省政府着力打造“中国白酒金三角”,全面推进四川白酒产业转型升级,巩固提升传统优势,加快培育发展新动能,努力保持四川白酒产业持续健康的发展。不仅产业规模保持领跑,川酒企业也在酝酿重返巅峰。细数2016年,川酒企业交出了不错的答卷。以五粮液股份公司为代表的一线白酒销售收入企稳回升,郎酒重返100亿元,泸州老窖股份公司快速回升,剑南春创下历年新高。

据中国白酒协会公布的相关数据显示,2016年中国白酒市场100元-300元酒品销售增长16.3%;300元-500元酒品销售增长9.3%;500元以上酒品销售增长6.1%。这些增长的百分比里面,川酒占有很大的份额。

进入到2017年,这样的复苏势头更见生猛。在最近举办的投资者见面会上,泸州老窖提到,2017年的目标是整体收入增速不低于20%。泸州老窖股份公司董事长刘淼表示:“长远的战略目标是站在第一集团军,重回前三强。”为了实现这一目标,泸州老窖进行了大刀阔斧的改革,砍条码、涨价格、缩战线,以“五大单品”的阵容出击。不仅泸州老窖,包括五粮液、水井坊、沱牌舍得在内的知名企业也纷纷对市场亮剑,分别在规模、产品、资本方面布局。五粮液继续冲击千亿元规模;水井坊精耕细作夯实产品基础;郎酒继续扩大产能,同时重启上市计划,争取2019年完成上市……



划,争取2019年完成上市……川酒龙头五粮液最近的市场举措,更为行业注入了兴奋剂。2月14日,五粮液发出一份《调价函》:即日起,针对商超卖场渠道,52度新品五粮液的建议零售价调整为899元/瓶。这一价格,比之前的零售价格每瓶提升70元,同时调整的还有五粮液1618。据了解,这是今年以来处于一线阵营的品牌首次大幅度调价。业内人士表示,五粮液的价格调整依据来源于消费市场的反馈,这标志着白酒行业复苏持续加强,可能会引发全行业新一轮的价格调整,并认为,“这是川酒重返巅峰的阶段性布局。”

拼产品:布局千元级 市场上来了“新面孔”

在五粮液发布调价信息的前一天,2月13日,郎酒发布消息称,全力打造高端产品青花郎,该产品市场售价定于1098元,是倾注海量资源打造的千元级产品价位的大单品,力求使之成为品牌旗下继红花郎、小郎酒、郎牌特曲外第4个销量过10亿元的产品线。

事实上,今年以来,除了郎酒外,水井坊、泸

州老窖也先后宣布,将“激活”原本沉寂的高端酒系列。水井坊定价700瓶/元左右的“典藏”系列将于今年3月重新上市,这是一款对标五粮液、国窖1573的产品。国窖1573也将推出对标市场一线价格的高端新品,“不排除中国品味系列再度发力,为泸州老窖进一步开拓品牌价格上升空间。”行业相关人士透露。

“严格说来,这不算是推新。”业内人士方字这样认为。的确,对这些“新面孔”,其实消费者并不陌生,只是这一次有了新的定位和使命。并且,这一次川酒企业重点发力“千元市场”的策略,呈现出“齐步走”的姿势。“目前,曾经那些曲高和寡或者市场门槛太高的产品正在被陆续‘激活’,背后的原因是市场大势转换后,知名酒企提高了市场预期。结果,业内人士白晨告诉记者,在2016年,红花郎高端酒系列(青花郎、红花郎15年、年份酒)整体增长80%。“经过前两年的恢复,2017年高端白酒市场或将迎来行业调整后竞争更加激烈的一年。”黑格咨询董事长徐伟认为,“由中高端价格带支撑起来的白酒增长惯性,也将在今年继续推动市场。”在徐伟看来,“目前各品牌的高价位推新是占领价格带和实现品牌升级的重要举措。”

整体增长15%左右,超额完成任务;汾酒1月销售增20%;剑南春增长20%以上。

低端酒则呈现增长乏力局面。东方证券分析指出,随着2016年高端酒批价普遍上移,200-500元价格带次高端白酒的性价比凸显,消费者收入提升将使得部分中低端白酒消费转移至次高端白酒。

名酒扩容式增长

进入2017年,五粮液率先举起提价大旗。2月14日,五粮液集团宣布,针对“商超卖场”,52度1618五粮液出厂价调整到769元/瓶,批发价不低于819元/瓶,零售价919元/瓶;52度普五商超供应价调整为809元/瓶,零售价899元/瓶,并在区域内外加大1618和普五价格维护力度。此次调价后,普五终端零售价比春节前夕的价格还要高出一部分。

国泰君安认为,根据往年规律,春节后批价回落正常。白酒板块仍将延续名酒“扩容式”增长,量价齐升的良好态势,景气行情仍将延续。

国家统计局近期发布的行业数据显示,白酒行业2016年呈现复苏。2016年全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量1358.36万千升,同比增长3.23%。其中规模以上白酒企业累计完成销售收入6125.74亿元,同期增长10.07%;累计实现利润总额797.15亿元,同期增长9.24%;而亏损企业累计亏损额10.54亿元,同期下降15.92%。

对于2016年以来的白酒涨价潮和复苏行情能否延续,有业内人士认为,酒企敢于涨价彰显白酒行业成功转型,已经度过了艰难的调整期。不过也有专家预测,酒业大环境仍未能好转,白酒行业全面复苏至少要到2017年年底。

专家指出,白酒企业的发展关键在于,行情好转后谁能抢占到更多的市场份额,开发出更多的消费群体。而这要看白酒公司是选择玩“老套路”,还是积极探索新品类,打造战略产品实现品牌升级。

春节白酒数据出炉 高端次高端开门红

■ 常佳瑞

随着2017年春节结束,春节白酒销售数据正式出炉。在此期间,白酒销售行情振奋,延续名酒集中态势,高端、次高端品种增长良好。2016年以来的白酒涨价潮延续至2017年,专家预计白酒销售将继续景气行情。

延续消费升级态势

据中国证券报报道,2016年白酒进入恢复性增长,2017年新年同样迎来开门红。春节刚过完,白酒企业陆续传来销售捷报。

国泰君安的调研情况显示,在渠道方面,白酒延续消费升级及名酒集中趋势。茅台在品牌效应及渠道高额利润驱动下销售良好,批价一路拉升至1200元,零售价也逾1300元。部分区域或大经销商因高基数、货源紧张等因素而增速受限,但全国整体增速达双位数,预计春节旺季渠道实际消化量达7000-8000吨。

500-800元价格带白酒因茅台的涨价而获得了价格提升空间。五粮液春节期间出货量大增,动销同比明显加速,渠道库存也处在

专家指出,白酒企业的发展关键在于,行情好转后谁能抢占到更多的市场份额,开发出更多的消费群体。而这要看白酒公司是选择玩“老套路”,还是积极探索新品类,打造战略性产品实现品牌升级。

低位水平,整体增长稳定;泸州老窖旗下高端产品国窖1573预计销售增加30%以上;洋河梦之蓝在江苏省内销售增长50%以上,洋河整体在省内增长约5%-10%,省外重点市场普遍增长20%-30%。

500元以下的次高端酒和中端白酒受益消费升级,在春节期间同样增长显著。以安徽省为例,其省内120元段增长明显,150-200元段呈现爆发式增长。国泰君安预计古井贡

酒企欲“借道”直销渠道 开拓保健酒市场

■ 于婉伽

继去年中旬我国国保健酒行业三巨头之一致中和获得直销牌照后,日前,诸多酒企欲联手直销企业开拓保健酒市场的消息不胫而走,引起了行业内的广泛关注。

据信息时报报道,对于酒企纷纷“借道”直销渠道这一趋势,九方马管理顾问机构董事长、资深直销研究专家王万军坦言,目前酒业贴牌乱象严重,酒企进入直销行业必须“打造口碑、找准产品定位,依法依规办事”。

日前,有媒体报道称,河北古顺酿酒股份有限公司、山东国树酒业有限公司、河南老子养生科技有限公司等酒企欲涉足直销领域,拓宽销售渠道。

2015年起,酒企与直销企业的关系愈发紧密,先有直销大佬健集团携手茅台开发三家坊1915、中脉道和与茅台保健酒公司开发茅台不老酒、康美药业与泸州老窖合作开发幸福红滋补大曲酒,再到绿之韵公司和剑南春合作开发剑南春液系列酒,以及江苏酒联财富公司与茅台技开公司合作推出茅台醇系列酒,直销渠道俨然已成为不少酒企发力的重点。

业内专家告诉记者,酒企与成熟的直销企业合作,是一条实现市场开拓、提升业绩及利润的捷径。第一直销网执行董事兼CEO赵剑钟表示,直销行业具有其他渠道不可比拟的优势:团队和模式相对较为成熟,可以帮助酒企快速启动市场、提升销售业绩。“另外,白酒在直销行业的覆盖率还很低,具有一定的发展空间。从目前情况来看,真正涉足白酒的直销企业寥寥无几,除了获得直销牌照的致中和以外,还没有其他以白酒起家的直销企业。所以,两者的结合对自身而言,都是一个机会。”

也有业内人士称,随着社会经济的发展,绿色、健康消费理念的形成,健康饮酒渐渐成为新的消费趋势。白酒健康化也将成为行业发展的新趋势,并成为中国传统白酒企业发展的“风口”。

连酒

WINE BRIDGE

股票代码:838713

酒类零售终端 互联网化服务平台

让买的更放心 让卖的更省心

链酒科技(北京)股份有限公司是一家酒类零售终端互联网化服务平台,致力于为终端门店提供商品、订单、会员、渠道、营销等全方位精细化管理的服务商,将助力终端门店突破传统经营方式,实现线上线下同步化运营。

招集城市合伙人:400-6368-919
北京市中关村科技园 科创六街1号
www.lianjutech.com
lianjiu@lianjutech.com

整体增长15%左右,超额完成任务;汾酒1月销售增20%;剑南春增长20%以上。

低端酒则呈现增长乏力局面。东方证券分析指出,随着2016年高端酒批价普遍上移,200-500元价格带次高端白酒的性价比凸显,消费者收入提升将使得部分中低端白酒消费转移至次高端白酒。

名酒扩容式增长

进入2017年,五粮液率先举起提价大旗。2月14日,五粮液集团宣布,针对“商超卖场”,52度1618五粮液出厂价调整到769元/瓶,批发价不低于819元/瓶,零售价919元/瓶;52度普五商超供应价调整为809元/瓶,零售价899元/瓶,并在区域内外加大1618和普五价格维护力度。此次调价后,普五终端零售价比春节前夕的价格还要高出一部分。

国泰君安认为,根据往年规律,春节后批价回落正常。白酒板块仍将延续名酒“扩容式”增长,量价齐升的良好态势,景气行情仍将延续。

国家统计局近期发布的行业数据显示,白酒行业2016年呈现复苏。2016年全国规模以上白酒企业完成酿酒总产量1358.36万千升,同比增长3.23%。其中规模以上白酒企业累计完成销售收入6125.74亿元,同期增长10.07%;累计实现利润总额797.15亿元,同期增长9.24%;而亏损企业累计亏损额10.54亿元,同期下降15.92%。

对于2016年以来的白酒涨价潮和复苏行情能否延续,有业内人士认为,酒企敢于涨价彰显白酒行业成功转型,已经度过了艰难的调整期。不过也有专家预测,酒业大环境仍未能好转,白酒行业全面复苏至少要到2017年年底。

专家指出,白酒企业的发展关键在于,行情好转后谁能抢占到更多的市场份额,开发出更多的消费群体。而这要看白酒公司是选择玩“老套路”,还是积极探索新品类,打造战略产品实现品牌升级。



酒业周刊 | Wine weekly

国内最大酒类采购项目 落户厦门

日前,国内酒类采购额最大的合作项目落户厦门自贸区。厦门酒龙网电子商务有限公司与上海壹玖玖玖国际贸易有限公司签署战略合作协议,根据协议,酒龙网将负责上海壹玖玖玖的全球布局,完成从国外酒庄采购、供应链管理直至国内配送的全链条服务。合同期限3年,合同金额达38亿元。

据了解,上海壹玖玖玖是国内酒类流通行业最大的O2O电商平台,连续两年位居天猫“双十一”酒类销售第一。而厦门酒龙网是在厦门自贸片区海沧园区设立的“零差价”进口酒水交易平台,全球酒庄直接进驻,产品涵盖全球各产区的进口葡萄酒、啤酒、烈酒以及饮料等进口酒水产品。

(张顺和)

澳大利亚葡萄酒 对中国出口额再创新高

澳大利亚葡萄酒管理局(Wine Australia)于2017年1月底发布最新出口报告。报告显示,在过去一年里,澳大利亚葡萄酒对中国大陆出口持续增长,中国大陆依然保持澳大利亚葡萄酒出口额第一大市场的重要地位。

截止到2016年12月底的一年内,澳大利亚葡萄酒对中国大陆出口额增长了40%至5.2亿美元,再创历史新高,出口量则增长了45%至0.99亿升。澳大利亚葡萄酒对中国大陆的出口额占据了全亚洲出口额的59%。

同时,澳大利亚高端瓶装酒在对中国大陆的总出口额中占比高达94%,瓶装澳大利亚葡萄酒在中国进口市场上所占的份额也增至24%,可见高端澳大利亚葡萄酒在中国市场上越来越受欢迎。

(新晨)

江苏常熟口岸首次进口 勃艮第特级园葡萄酒

近日,江苏常熟检验检疫局受理报检了一批法国进口葡萄酒,仅有600瓶,数量虽少,却是出身豪门,这批酒均来自赫赫有名的法国勃艮第产区(Bourgogne),而且其中2款来自产区级别最高的特级园(Grand Cru AOP),是江苏常熟口岸首次进口。

据该局进口食品检验检疫人员介绍,勃艮第法定产区有784个,依次有地区级(Bourgogne)、村庄级、一级葡萄园(Premier Cru或1er Cru AOP)和特级葡萄园(Grand Cru AOP),其中特级葡萄园的酒是最好地块出产的葡萄酒酿制而成,约仅占总体产量的1%。此次进口的不仅有法国夏布利仅有的一个特级园白葡萄酒,而且还有赫赫有名的夏山-蒙哈榭的白葡萄酒,传言大仲马说蒙哈榭是值得单膝下跪饮用的酒。

(殷冉)

俄烈酒市场过半酒品 为非法酒或酒精替代品

俄罗斯工业和贸易部2月13日表示,俄烈酒市场超过一半酒品为非法酒或酒精替代品。

俄工业和贸易部官员当天在莫斯科举行的新闻发布会上说,俄烈酒市场50%至70%的酒品为非法酒或酒精替代品,约30%的零售点没有售酒许可,东西伯利亚城市伊尔库茨克发生“山楂”牌含酒精液体中毒事件,就是很多民众买不起合法酒或购买受到地域限制的结果。

(安晓晴)

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