

中国十大文化名酒

中国唯一调为传统酿酒工艺(原基全族销)

道光廿五

五洲大酒集团酒业有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号: 61—85

网址: WWW.NEWSSC.NET 邮箱: CJB490@SINA.COM

中國糖酒周刊

理理日報

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐勃

版式:张彤 校对:梁英

2011年1月24日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团

汾酒集团

“十二五”河南将全力振兴豫酒产业

1月13日,记者从河南省工业和信息化厅主办的“2011年振兴豫酒‘六朵金花’名优产品发布会”上获悉,进入“十二五”期间,河南将全力振兴豫酒产业,确保高端品牌保持15%以上的增速。

会上,企业代表称,刚刚过去的2010年,河南省工业和信息化厅为振兴白酒产业、培育豫酒龙头企业等方面,积极开展主题调研,研讨豫酒振兴规划,为河南酒类企业发展出谋划策,为豫酒发展作出了实实在在的贡献。据介绍,近年来,随着人们生活质量的提高,消费需求旺盛,白酒行业保持大幅度增长的态势,2010年全国白酒产业主营业务收入约1650

(李贵刚)

中国首家芝麻香型原酒供应商

荣登上海世博会“名产名片”特刊

傅潭、傅潭春、傅潭秋月、玖道坊系列酒全国招商

公司总经理赵章报热忱欢迎全国各地客商光临选购。

河南省傅潭酒业有限公司

公司地址:河南省南乐县城北环路北

财富热线:0393-5318999 13707676148

国家农业产业化重点龙头企业 国家星火计划项目 世界肉类组织成员

产品通过美国FDA认证 澳大利亚AQIS认证

得益绿色 DEYIGREEN

米饭 肉食品 下饭菜

做食品就是做良心 —杜诚斌

四川得益绿色食品集团有限公司 电话:028-85335818 网址:www.scdeyi.com

高炉家·和谐年份酒

好酒的年份酒

品质十年

高炉家

► 行业关注 | Hangye Guanzhu

2010 中国酒业发展脉络全搜索

【编者按】

中国酒业在涨声中步入了新的一年,在过去的一年里,白酒企业集体走强;葡萄酒市场容量扩大了一倍;啤酒三巨头不断上演并购好戏;黄酒、保健酒、果露酒也是各有斩获。作者梳理了2010年发生的酒业重大事件,分析出了酒业发展的八大脉络与走向。

回顾过去是为了更好地开创未来。2010,中国酒业在集群化、行业监管、行业竞争、行业整合、基础设施建设、品牌营销等方面收获颇丰。温故知新,希望通过此文的总结能为酒业2010年的发展留下一个完美的句点,为2011年酒业的发展迎来一个全新的惊叹号!

□邱月

一、集群化发展“给力”酒业

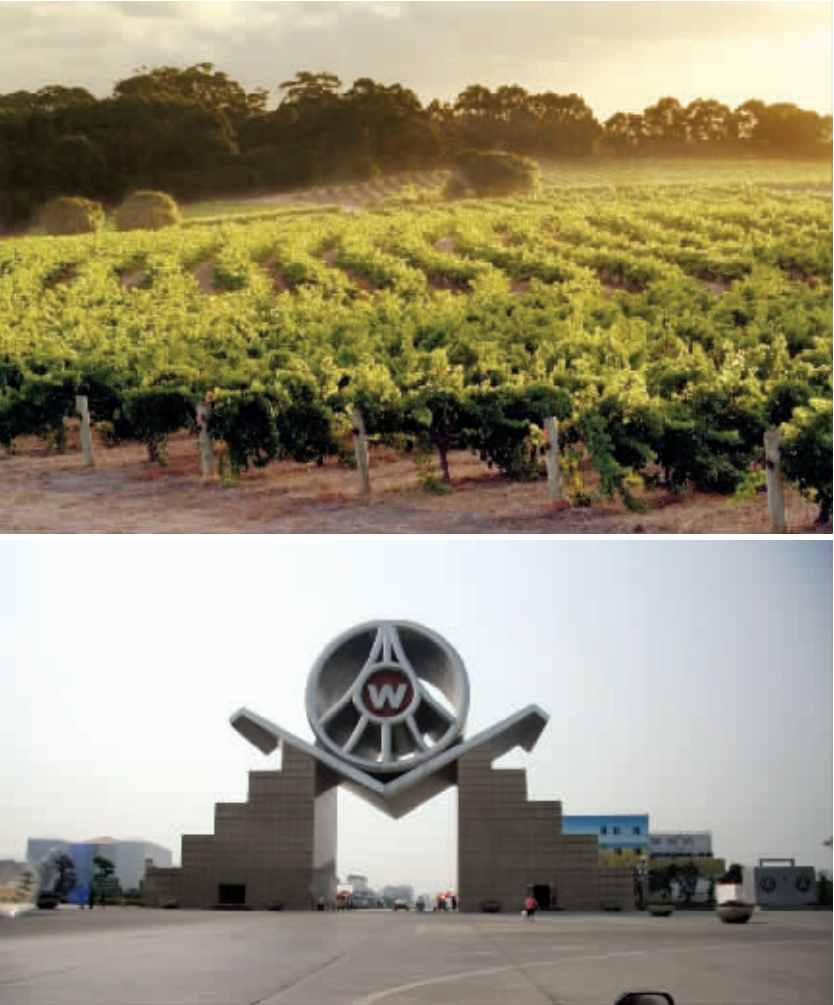
中国酒类产业集群化发展初见端倪。去年9月19日,川酒“六朵金花”的主要负责人齐聚宜宾共商保护酿酒环境促进川酒健康发展大计,五粮液集团董事长王国春、泸州老窖股份有限公司副总经理沈才洪、剑南春集团有限责任公司董事长汪俊林、沱牌集团有限公司副总经理张树平、四川水井坊股份有限公司副总经理薛怡代表川酒“六朵金花”共同宣誓推动“中国白酒金三角”走向世界。

随着“中国白酒金三角”、“中国酒都”等产区概念的崛起,中国酒类产业集群化发展已经显现出不可阻挡的态势。随着“中国白酒金三角”战略的实施,这一困扰行业的尴尬局面有望打破。产业集群化是一种整合化的、形成产业链条的发展模式,通过这种模式,由当地相关部门进行规划组织,对企业生产、经营以及品牌运作进行整体协调平衡,就有可能在确保企业生存和效益的基础上,有效整合、利用资源,促进当地酒行业健康发展。

二、啤酒竞争亟待规范

青岛雪花酒瓶混战是去年酒业竞争中很好的“教材”。

2010年10月,华润雪花啤酒因涉嫌不正当竞争被河北省承德市工商局罚款2万元。随着各大品牌啤酒全国布局日益完善,消费市场日趋饱和,企业之间的明争暗斗越来越激烈,各种不正当的竞争手段



让啤酒业陷入一片混战。

8月下旬,承德市的消费者在饮用雪花啤酒的时候发现一件怪事:不少啤酒的瓶身上铸有“青岛啤酒”字样。于是,消费者去咨询雪花的经销商,但对方坚称“这就是雪花的啤酒”。青岛啤酒第一时间将这种“鸠占鹊巢”的现象向当地工商局公平交易科作了举报,承德地区工商部门在市场检查时发现,约有80万箱青岛啤酒受到了雪花此举的影响,占市场份额的20%。这是两大品牌激烈竞争的写照。作为承德地区传统的优势啤酒企业,青岛啤酒曾占据该地区65%以上的市场份额,而随着雪花啤酒的强势进入,青岛啤酒在当地的优势已不再明显。

不正当竞争是把双刃剑,在伤害别人的同时必然会伤害到自己,只有建立健康、有序、公平、合理的良好市场竞争环境和氛围才能促进企业和行业的良性发展和循环,这是酒企和整个行业需要反思和借鉴的。

三、国产葡萄酒原料基地建设迫切

国产葡萄酒原料基地建设在去年红红火火。

2010年9月24日,烟台葡萄酒节上,国产酒巨头张裕发布了这样一组数据:

“今年在西部地区新增5万亩葡萄基地,全国葡萄基地面积已达25万亩。”

积极“圈地”的并不仅仅是张裕。2010年,整个国产葡萄酒行业都将目光聚焦在了原料基地的建设上:中粮、王朝分别完成了在贺兰山东麓、新疆的原酒基地投资;青岛华东、香格里拉等二线品牌,也纷纷在蓬莱圈地或建酒庄……可以说,2010年国产葡萄酒表现出的力度堪称前所未有的。

“葡萄酒是种出来的。”这是行业的本质,但形成这个共识并不容易。从片面追求高产的粗放葡萄园管理,到原酒进口的公开秘密,中国葡萄酒行业在一次次试图抄近路的同时,却迷失了自己的方向。面对进口酒的汹涌浪潮,从7万亩到25万亩,作为国产葡萄酒龙头的张裕在向世人展现其速度的同时,也在提醒着原料基地建设的必要性和紧迫性。随着行业的整体提速,国内外市场竞争的压力,全产业链又必将成为国产葡萄酒得以长存的必由之路,对此,呼吁行业正确引导。

四、白酒整合不可复制

洋河双沟联姻苏酒集团出世,成为一个不可复制的白酒整合样本。

2010年4月,维持了多年的白酒行业



传统格局被一场突如其来的资本并购所打破:江苏洋河以536亿元的价格取得了苏酒“老二”——双沟酒业406%股份,双方联手成立“苏酒集团”。行内评估,苏酒集团的白酒销售将超过60亿元,从而超越原来排位第三的泸州老窖,实现“苏酒”自10多年前衰落以来的复兴。

在白酒行业里,兼并、并购及参股模式并不陌生,但像洋河与双沟这种两大中国名酒品牌,尤其是两个发展非常好的强势企业之间的整合尚属首次。自此,中国白酒“百亿俱乐部”又多了一名新成员。对于洋河来说,整合双沟必然是其未来1—2年里的重点工作重心之一。值得注意的是,在“洋双整合”的背后,有一个不容忽视的大背景——白酒产业生态环境正悄然发生变化,产业竞争格局走向集中,行业整合已势不可挡。率先发现和抢抓这一历史机遇,必将成为企业未来竞争制胜、做强做大、实现崛起的重要资本。苏酒板块的举措显然走在了其他板块的前面。

“洋河”与“双沟”的产业整合,是横向型新资本扩张的典型案列,使双方在渠道拓展、产品研发等方面形成合力,共同发力中高端市场;是属于同一产业和地域、相同产品,为了实现规模经营而进行的产权交易。

五、品牌营销广告战精彩纷呈

2010年11月8日,中央电视台梅地亚中心再次刷新历史。面对央视拿出来的“黄金资源”,各路英雄开始了频频举牌与明争暗斗,最终,白酒以232342亿元,继1997年之后再次成为参加阵容最大、中标额最多的行业。在这场长达13个小时的招标会上,提及频率最高的行业名字是酒业,看到举牌最多的是白酒企业,中标涨幅最大的同样是白酒!难怪很多人都说,2011年的中央电视台,“365天,天天电视糖酒会。”

23亿元,这并不是白酒行业全年在电视投放的全部,加上非黄金时段的投放,白酒对央视的情有独钟由此可见一斑。可以毫不夸张地说,白酒已成为了为央视经营业绩贡献最大的行业!

► 行业讯风 | Hangye Xunfeng

湖北酒类生产企业发展势头强劲

记者从日前召开的湖北省酒类流通管理工作会议上获悉,《酒类流通管理办法》实施5年来,湖北酒类生产企业发展势头强劲,规模以上白酒生产企业实现销售收入、利税平均增幅高于全国水平的7%—15%;《酒类流通管理办法》实施的第一年,湖北白酒企业实现税收9亿元,到2009年就达到了28亿元,2010年有望突破35亿元,实现了跨越式发展。

湖北省酒类专卖局局长陈新发向记者介绍,2010年,湖北规模以上白酒生产企业实现了销售收入、利税等指标全线飘红。其中,稻花香集团继2009年实现销售收入5068亿元、利税506亿元后,2010年该集团各项经济指标再创历史新高,实现销售收入708亿元、利税709亿元;枝江酒业集团销售达到52亿多元,实现利税4亿多元,各项经济指标再创历史新高;白云边股份有限公司各项经济指标均强劲增长,实现销售收入25亿元,上缴税金突破3亿元。(钟科)

香山酒业集团首创“筱香型”白酒

1月18日,记者获悉,由宁夏自治区经信委组织的专家鉴定会,通过了对宁夏香山酒业集团研发的白酒新秀“筱香型”白酒的鉴定,这标志着除了浓、清、酱等香型以外,一种新香型的白酒“筱香型”白酒诞生了。

筱香型白酒经专家一致品评评定为,无色或微黄、清亮透明、筱麦香浓郁幽雅、酒体醇厚、绵甜、谐调回味悠长,具有筱麦香特有的风格,可属白酒香型新品。2004年,香山酒业集团开始研发“筱香型”白酒。经过多年的科研攻关,完成了初试、中试各阶段的研究,积累了各工序环节的研发、生产数据,成功地研发出特色筱香型白酒。筱香型白酒采用小杂粮筱麦为主料,高粱为辅料,技术含量在国内白酒生产工艺中位居前端。去年12月,香山酒业集团古酿酒作坊被自治区政府确定为文物保护单位。(何巧云)

燕京啤酒提价 行业或酝酿集体涨价

从1月18日起,燕京啤酒在北京市场上的主力产品10度清爽型啤酒将执行新的价格,其每箱进价涨了3元,已从42元提高至45元。

业内人士认为:“‘燕京10度清爽’目前销量约为7万吨,占燕京啤酒在北京总销量的60%,提价将略助其业绩增长。成本上升仍然是啤酒提价主要因素,首先主要是运输成本的增加,煤、电、汽油等能源价格均呈现上涨趋势,运输费用仍然较高,其次大麦、大米原材料成本的上涨。事实上,目前啤酒行业已经进入微利时代,涨价也不排除存在这类原因。”由于竞争激烈,各大啤酒企业不敢提价,尤其是在当前的消费淡季。

“啤酒行业竞争比较激烈,由于国内啤酒企业多集中在中低档啤酒市场,消费者忠诚度不高,对价格的敏感度较高,一旦涨价,容易造成消费群的流失进而影响企业业绩。”中投顾问食品研究员周思然认为。业内人士指出,今年啤酒提价趋势将不可阻挡,在行业未达成统一提价的情况下,部分企业会选择主要强势区域市场进行试探提价。

广西酒类行业协会葡萄酒分会成立

近日,广西酒类行业协会葡萄酒分会成立大会在南宁西园饭店隆重举行。广西酒类行业协会葡萄酒分会的成立,标志着葡萄酒行业步入制度化、规范化和新的发展阶段。

葡萄酒分会是由全区生产、加工、销售葡萄酒的企业及从事葡萄酒文化传播工作的单位和个人组成的社会团体。协会坚持为企业服务、为行业服务及为政府服务的宗旨,在政府和企业之间发挥桥梁和纽带的作用。葡萄酒分会接受广西壮族自治区商务厅的指导和广西酒类行业协会的领导。

业内人士表示,广西作为一个酒类消费大市,葡萄酒在酒类市场分类中逐步占据了重要组成部分,但广西葡萄酒市场还处于发展的初级阶段。目前,全区葡萄酒的年销售量仅占其他酒类的8%左右,从全区市场未来发展潜力来看,葡萄酒业发展才刚刚起步。

(管林华)

(腾财)