

中国十大文化名酒

中国唯一调酒传统酿酒工艺(国家金质奖)



邀光廿五

辽宁道光廿五集团满族酿酒有限责任公司

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7月18日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

C1

► 糖酒时评 | Tangjiu Shipping

“白酒暴利”是个伪命题

自今年6月以来,一阵痛斥白酒暴利之风从一些媒体,特别是网络媒体刮起,目前正在中国白酒业的上空徘徊。这阵风反复鼓吹,生产品牌资源稀缺,白酒毛利高达60%—80%;流通环节太多,经销商净利最高达60%。这阵风随即捧出一副根治白酒暴利的药方:压缩白酒生产过程中诸多环节的开支,“干掉”经销商,从而降低产品价格。最后,这阵风吹出了响亮的集结号:正义的电子网络销售平台,一定会将白酒暴利这只害虫杀死、杀死、杀死!

当白酒行业一派繁荣的时候,对白酒发展趋势、产品质量、品牌建设、市场格局、消费变化方面的冷思考无疑是非常有益的,但是,似是而非地痛斥白酒暴利的做法却是有害的。因为,“白酒暴利”本身就是一个伪命题,不过是用来吹嘘另外一种商业模式从而谋取利益的手段而已。

何谓暴利?有人说用不正当手段获取超过合理幅度的利润就是暴利。不正当手段好理解一些,那么,合理利润又是什么东西?于是,又有人说,那得由权力机构(如物价部门、法院等)根据同种商品、同档次服务在同一地区、同一时间的相对价格水平来认定。如果按照以上说法,据我所知,目前尚无权力机构裁定白酒企业或白酒经销商谋取暴利,不论其毛利或纯利是否超过了60%。

在我看来,只要没有垄断,身处市场经济中的白酒就谈不上暴利。白酒企业上万家、白酒经销商上10万家,且大部分为民营企业,何来垄断、何来暴利?当安徽白酒的两大品牌皖酒和迎驾在天津竞争处于竞争胶着状态的时候,暴利从哪里来?说经销商的纯利达到60%,我不能说没有,但是我能说,这绝不是白酒经销商的普遍状况!

我知道,痛斥白酒暴利的人矛头指向的是白酒渠道过长、费用过高,但是,这不是白酒的过错,而是当前社会发展阶段以及社会中诸多不合理的因素所致,白酒也是受害者。事实上,这样的状态正在改善,自带酒水蔚然成风,各种白酒专卖店如雨后春笋般涌现,使得进店费不再高不可攀,消费者喝到的白酒的性价比正不断提高。

至于“干掉”经销商的说法,不过是一厢情愿罢了。市场才是最巧妙的。市场现有的配置方式可能不是最巧妙的,但一定是当前条件下效率最高的一种。电子网络平台确实能够改变商品交易的信息流,但是,货流呢?资金流呢?

白酒可以批判,但是必须实事求是,不能似是而非。(新食品)

► 行业讯风 | Hangye Xunfeng

白酒行业由于天生具有较强的抗通胀能力及业绩稳定性,在通胀严重的上半年仍然保持较强的增长态势,其中销售量的增加和产品毛利率的上升居功至伟。

白酒业:上市公司上半年业绩炫目 净利预计增长40%左右

利润增长来源于营收增长

截至7月12日,古井贡酒、金种子酒、山西汾酒公布2011年上半年业绩预报,净利润同比分别增长150%、130%和50%以上,三家公司在业绩预报中都说业绩同比大幅度增长的原因是营业收入增长。

导致营业收入增长的原因有两个,一个是销售量的增加,另外一个产品毛利率的上升。政府为拉动内需而增加固定资产投资规模、经济复苏导致商务活动水平提高、居民收入水平提高导致消费结构升级等都是白酒销售量增加的重要原因,中高档白酒涨价是产品毛利率的上升主要原因。

预计2011年上半年,11家主营业务收入全部为白酒的上市公司中贵州茅台、五粮液、洋河股份等大公司净利润同比增长相对低一些,古井贡酒、金种子酒等中小公司净利润同比大幅度增长,有的翻倍增长,净利预计增长40%左右。

中小型企业增势迅猛

中投顾问食品行业研究员周思然指出,随着社会消费结构的升级及餐饮业的快速发展,白酒销量呈现逐年递增的良好态势,虽然醉驾入刑在一定程度上影响了白酒销量,但白酒销量涨势仍然明显,而中高档白酒涨价也推动了毛利率的上升。

就成长性而言,一线白酒茅台、五粮液业绩增长平稳,涨幅较小,而古井



贡酒、金种子酒等中小型企业则表现出较强的增长态势。在白酒行业快速发展的大好时机,这些中小型酒企均加大品牌的宣传力度,改进经营管理,不断优

化公司产品结构体系,并致力于主打产品的研发和推广,积极向中高端市场拓展,不仅实现了业绩的稳步增长,其销售毛利率和净利润更是出现大幅增长。

迎接下半年销售旺季

白酒与一般商品不同,白酒越陈越香,价格越高。白酒行业上市公司白酒存货数字是预测其未来盈利潜力的重要依据之一,2010年末,贵州茅台白酒库存商品、自制半成品和在产品存货按照该公司毛利率销售以后,预期毛利额分别是52299亿元,盈利潜力远远领先于其他白酒上市公司。

相关专家继续维持白酒行业“强于大市”评级。在葡萄酒、啤酒等其他酒类的竞争压力下,白酒行业未来发展将面临更大挑战,一方面年轻消费者断层现象已经非常严重,另一方面醉驾入刑等相关政策也影响着白酒行业整体销量。当然,随着下半年白酒销售旺季的到来,白酒行业又将迎来一轮整体上扬行情,尤其是在白酒提价预期强烈的推动下,白酒行业下半年业绩值得期待。

(本报综合)

■ 行业预期

三季度白酒行情继续上攻

笔者认为,三季度白酒行情将继续上攻。从历史上看,三季度白酒获得超额收益最多,今年由于一季报的超预期以及市场对稳定性品种的偏好,白酒行情在二季度提前上演。我们认为三季度将继续上攻,未来靓丽的中报和估值切换是催化剂。我们建议关注山西汾酒以及业绩稳定增长的贵州茅台、五粮液、泸州老窖。

(中信金通)

国家农业产业化重点龙头企业 国家级星火计划项目 世界肉类组织成员

产品通过美国FDA认证 澳大利亚AQIS认证



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.scdayi.com

高炉家·和谐年份酒

好酒的年份酒

品质年份



啤酒企业上半年业绩冰火两重天 一线品牌笑 二线品牌哭

□李冰

日前,金威啤酒发布公告称,根据该集团截至2011年6月30日6个月综合管理账目的初步审阅结果,预期该集团溢利与去年同期比较将有显著减少。而此前一天,兰州黄河啤酒也发布了业绩预警公告,该公司预计今年上半年实现净利润1380万元左右,相较于2010年同期的9150万元,下降幅度达85%。

与之形成鲜明对比的却是青岛、雪花、燕京等巨头企业大幅增长的成绩单。有数据显示,青岛啤酒今年上半年销量实现359万吨,同比上升18%;雪花的具体数据虽尚未曝光,但消息人士透露其增长幅度与青岛相当;而燕京啤酒2011年1-4月份,实现销售收入47.33亿元,同比增长1661%,利润总额也增长一成,可见三巨头上半年业绩增长几成定局。

据北京商报报道,金威在谈到业绩

下降的原因时表示,该期间金威啤酒销量和销售收入均有所增长,但是受到生产物料成本上涨及该集团的内地附属公司须缴纳新征收的城建税和教育附加费用的影响,导致该集团溢利减少。黄河啤酒则称,因2010年该公司控股子公司兰州黄河高效农业发展有限公司、兰州黄河投资担保有限公司收回短期投资并获投资收益11亿元,该投资收益于2010年按照会计准则计入两家公司

为期半年 山西展开酒类专项整治

从7月1日起,山西省展开为期半年的酒类专项整治行动,针对向未成年售酒、销售伪劣酒品、酒类溯源等问题进行整治。

根据商务部《酒类流通管理办法》,酒类经营单位不得向未成年人销售酒类商品,并需在经营场所予以明示。8月1日起,商家如未在显著位置树立“不得

向未成年人销售酒类商品”的标牌标识,将被处2000元以下罚款。

针对销售假冒伪劣酒品的酒类批发、零售、宾馆、饭店、超市、酒吧等经营单位,省酒管办在依法处理的同时,还要将其列入“黑名单”,通过网络和新闻媒体向社会公示,以增强对售假单位的震慑。

记者从太原经济区工商局获悉,为

严厉打击制售假冒伪劣侵权酒类违法行为,规范酒类市场秩序,该局集中开展了酒类市场商标侵权专项整治行动,对某市场销售的涉嫌假冒“郎”、“国窖”等伪劣白酒20余瓶进行了查封扣留。

据悉,太原经济区的此次行动整治范围为辖区内名酒专卖店、超市、商店、酒店销售的各类白酒、啤酒、红酒以及

老百姓消费较多的中、低档酒的进货渠道。工商部门首先对酒类产品经营者开展拉网式排查,严厉打击销售假冒、侵犯注册商标专用权,仿冒知名商品特有的名称、包装、装潢和其他“傍名牌”酒类产品的违法行为,依法查处销售来源不明、标志不合法的酒类产品。

(贾尚志 张勇)

华英公司参加第九届中国国际肉类工业展览会

近日,由世界肉类组织和中国肉类协会共同主办的第九届中国国际肉类工业展览会在北京中国国际展览中心拉开帷幕,河南华英农业发展股份有限公司应邀参加了此次盛会,并获得了“2011年中国肉类食品行业

强势企业”称号。

此次展会,华英公司的展厅占地面积56平方米,整体以黄色为基调,色彩明快,加上新标识的使用和工作人员整齐划一的装束更加吸引了观众的目光,展示出了良好的企业风

貌。

中国国际肉类工业展览会是世界肉类组织和中国肉类协会共同主办的全球肉类行业最重要的专业展览会,也是世界肉类组织在全球唯一主办的展览会。(本报记者 李代广)

