

中国十大文化名酒

中国惟一调酒传统酿酒工艺(黄金法则)

道光廿五

北京道光廿五集团民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

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐勃
版式:张彤 校对:刘晓燕
2011年9月26日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

控制白酒话语权 川酒建立 全国首家现货交易所

日前,由宜宾市政府发起,由成都、宜宾、遂宁等酒产区代表企业及交易所专业投资管理机构组成的四川联合酒类交易所在宜宾挂牌开市。

不过,首家白酒现货交易中心的成立似乎并未得到白酒行业的热切响应。“白酒现货交易在国内还处于蛮荒阶段,以宜宾市政府为首推出的全国首家现货交易所仅是种试水。”业内资深白酒行业专家袁野认为。

虽然想通过交易平台规模的扩大来控制白酒话语权,进而控制白酒定价权,但事实上四川联合酒类交易所成立的初衷“更多地是为了提高原酒售价”,该交易所一名负责人表示。在业内人士看来,交易所现在最可能做到的也就是通过竞价的销售模式提高四川原酒的售价,提升当地酒企的利润空间。

目前,四川省有几千家酒企,提供了国内市场 80%的原酒。不过,即便是这一基础的任务,对四川联合酒类交易所而言,如何积聚酒厂主动参与就是一道难题。

“虽然四川很多酒企已入会,但五粮液、泸州老窖等大酒企未必会参与到这一平台上,它们自己的原酒都不富裕,怎么还拿出来交易?”四川食品工业协会一名人士认为,“愿意参与的更多的是当地的一些中小企业,可各中小酒企小富即安、各自为战,将众多中小酒企整合到平台上,最少就得五年时间。”袁野认为。

伴随着白酒零售市场价格的一路走高,各地开始涌现建立白酒现货交易中心的热潮。在浓香白酒产地集聚地的四川开市联合酒类交易所的同时,主打酱香产品的贵州市仁怀白酒交易中心也已动工建设。

“虽然有很多机构都在尝试做白酒交易平台,但这种平台事实上门槛很高,涉及大量资金,对平台的运营管理能力、规则制定能力、风险抵抗能力等挑战极大。”联合泸州老窖推出首家定制原酒交易的金马甲交易中心副总裁陈慧明认为。

四川联合酒类交易所一名负责人称:“为确立统一的原酒标准,拟通过第三方机构评级定档,根据不同品级依照市场确定价格。”

(崔丹)

► 市场竞争 | Shichang Jingzheng

步入金秋白酒消费旺季,五粮液和洋河股份双双发布公告宣布旗下白酒提价的消息,市场上也盛传其他品牌欲仿效之。不过,随着 9 月中旬国家发改委的“二次约谈”,跟风涨价的局面也许短期内将消失。但这只是减缓了白酒企业涨价的步伐,并不能让其止步。

□林向

近段时间以五粮液为主的白酒企业的涨价风波,再次引来发改委针对白酒企业的二次约谈。

中国酿酒工业协会官网刊登的一则倡议书显示,9月中旬,国家发改委价格司、经贸司、价监局共同召开白酒价格座谈会,要求白酒企业不能再出现涨价现象。而此次约谈距离上次约谈仅有半年时间。

业内人士认为,此次约谈虽然延缓了白酒企业的涨价步伐,但不能阻止白酒企业的“隐蔽”涨价。

“二次约谈”

该份倡议书显示,此次与会的除了中国酿酒工业协会和中国酒类流通协会外,还包括贵州茅台、五粮液、苏酒集团股份有限公司、泸州老窖、古井贡酒等白酒企业相关负责人。首次约谈时,白酒企业并未直接到会,而是由中国酒类流通协会向白酒企业进行传达。

倡议书称,鉴于目前通胀预期的压力,白酒虽然不是必需消费品,但是在稳定市场消费方面也起着特殊作用,发改委领导在会上提出要求,行业协会及白酒骨干企业要起到维护白酒市场价格的作用,同时保障市场供应、稳定价格、不能再出现涨价现象,加强行业自律,加强对经销商的管理。

而这已是国家相关部门今年内第二次针对白酒企业涨价一事进行约谈。

今年 3 月底、4 月初,国家发改委、商务部等部门也曾专门针对啤酒、白酒等产品的涨价问题,约谈燕京啤酒、华润雪花等四大啤酒企业及相关协会负责人,除了要求稳定市场价格之外,约谈还提出,“近期,尤其是上半年必须保持价格稳定”,但是此次约谈要求“不能再出现涨价现象”,并且未给出一个具体时间表。中国酒类流通协会相关负责人 9 月 22 日对《第一财经日报》透露,这是考虑

半年内“二次约谈” 发改委为白酒企业涨价再套“缰索”

到当前通胀的形势,所以才没有给出期限。

上述负责人还表示,希望白酒企业不要造成“产品争相涨价”的心理,舆论上的影响也是此次约谈的出发点之一。

或难阻“隐性”涨价

洋河股份和五粮液方面均表示,今年公告提价时点早于此次约谈,因此原定的提价计划不会改变。

“我们不会涨价。”古井贡酒总经理梁金辉 9 月 22 日对记者表示,发改委此次约谈出于关注通胀和国计民生的考虑,而稳定市场价格对企业经营本身有好处。

而这次约谈显然对于贵州茅台和五粮液的影响更大。此次约谈后,贵州茅台 2012 年初之前提高出厂价的可能性大大降低,这意味着五粮液出厂价在一段时间内将保持高于茅台,在市场价格传导过程中,这可能有助于拉小二者市场零售价上的差距。

“这次五粮液赚大了。”一位券商食品饮料行业研究员对记者表示。五粮液在今年 8 月 31 日宣布,自 9 月 10 日起提高产品出厂价,上涨幅度高达 20%-30%,也意味着其主产品 52 度五粮液涨幅约 150 元 / 瓶,达到 659 元 / 瓶,比目前出厂价 619 元 / 瓶的 53 度飞天茅台单价高出 50 元

左右。

业内人士分析,即使此次约谈延缓了白酒企业涨价的步伐,但可能只是意味着涨价时点的推后,企业可以通过控货等方式拉高终端零售价,从而使得零售价和出厂价之间的价差拉大,为下一次涨价做好准备。以五粮液为例,2010 年底、2011 年初五粮液未进行提价,而今年上半年又恰逢发改委第一次约谈酒企、通胀高企的风口浪尖,最终一直到今年 8 月才正式公告提价,这次被称为“迟到的提价”的幅度也远高于往年提价幅度。

实际上,对于不少白酒企业而言,其对货源发放的控制已经成为控制市场价格的一个重要手段。



【专家观点】

白酒企业将更“低调”

华闻华通管理咨询有限公司首席顾问王传才分析,政府此次约谈可能是担心白酒企业在今年底、明年初集体涨价,由此带来的巨大舆论影响引起其他行业的连锁反应,不过,他认为,这次约谈并不代表企业不会涨价,部分企业可能会采取更加隐蔽的方式“低调”涨价。据记者了解,去年泸州老窖数次提高出厂价,但是并未大张旗鼓对外进行公告。

第三届中国酒类品牌价值评议

酒类品牌价值 200 强企业名单和新中国白酒八大品牌揭晓 海南椰岛蝉联保健酒品牌价值第一名

9 月 16 日,由中国酒类流通协会和中华品牌战略研究院联合举办的“华樽杯”第三届中国酒类品牌价值评议在北京举行,揭晓了酒类品牌价值 200 强企业名单和新中国白酒八大品牌。

据现代快报报道,评议从中国 3 万多家酒类生产和流通企业中评测出的品牌价值 200 强,茅台、青岛啤酒、

长城葡萄酒、海南椰岛、古越龙山和朝批分别荣获中国白酒品牌、中国啤酒品牌、中国葡萄酒品牌、中国保健酒品牌、中国黄酒品牌和中国酒类流通企业品牌价值第一名。六名“行业状元”的品牌价值分别为:茅台,品牌价值 59528 亿元;青岛,品牌价值 34447 亿元;中粮长城,品牌价值 9668 亿元;海南椰岛,品牌价值 5591 亿元;古越龙

山,品牌价值 5006 亿元;朝批,品牌价值 3795 亿元。

同时揭晓新的白酒八大品牌分别为:茅台、五粮液、洋河、泸州老窖、郎酒、西凤、稻花香和古井贡,其品牌价值分别为:59528 亿元、58403 亿元、21089 亿元、15206 亿元、14282 亿元、14148 亿元、14071 亿元、14068 亿元,新八大的名单与 1963 年第二届全国评

酒会的八大白酒相比,洋河、郎酒和稻花香是新入榜品牌,38%的变化率显示了白酒市场的最新动态。

作为“2011 年度华樽杯保健酒品牌价值第一名”的海南椰岛(集团)股份有限公司,是继 2010 年后连续第二次获得此项殊荣。海南椰岛公司同时还获得“2011 年度华樽杯中国酒类十大最具全球竞争力品牌”奖项,其董事

长张春昌还荣获“2011 年度华樽杯十大品牌建设功勋企业家”称号。

如今保健酒行业的发展日趋稳定,形成了以椰岛、劲酒为领军的几大知名品牌,整个行业正在上演一场良性的升级运动。目前,保健酒市场可能开始洗牌,未来两三年,中低端保健酒市场将淘汰一批杂牌产品,高端保健酒市场或将出现名优品牌。(沙展)

落实规范管理 推进欧盟注册 华英公司第十九届“质量月”活动火热展开

□本报记者 李代广

近日,河南华英农业发展股份有限公司第十九届“质量月”活动动员大会召开,公司高管人员、生产单位、职能部门目标责任人,基层员工及大学生代表 120 余人参加了会议。

会上,华英公司副总经理胡志兵宣读《关于成立华英公司第十九届“质量月”活动领导小组的通知》,副总经理张志明传达了《华英公司 2011 年“质量月”活动方案》,养殖加工事业部、种禽事业部、陈州华英公司等单位也就如何开展本届“质量月”活动、抓好食品安全、推进欧盟注册工作作了表态性发言。

华英公司董事长曹家富对开展本届“质量月”活动寄予了很高的期望,他指出,

开展“质量月”活动,一是推进对欧盟注册的需要。这对于企业加快发展步伐,实现最佳效益都具有十分重要的现实意义和深远影响;二是企业生存的需要。通过开展,可以有效解决企业的持续发展和不断提高等问题,进一步促进上市企业科学化、规范化、标准化管理水平;三是企业发展的需要。从企业未来战略发展的目标高度考虑,开展“质量月”活动,推进欧盟注册,是实现公司“十二五”战略发展目标,即:“产值超百亿,打造鸭业第一品牌”这一宏伟目标的基础和保证。

第十九届“质量月”活动动员大会的成功召开,标志着华英公司 2011 年以“落实规范管理,推进欧盟注册”为主体的“质量月”活动的正式启动。

青啤珠海新厂投产

青岛啤酒(珠海)有限公司新建年产 45 万吨搬迁扩建项目日前正式投产,青啤珠海、三水、深圳三个工厂已经成为其华南区域整体发展战略的关键支撑点,未来三年青啤的产销量将突破 1000 万吨,在广东地区的销售也将有望突破 150 万吨。

青啤珠海项目位于珠海富山工业园内,整合后有近 50 平方公里的建设用地,

规划生产能力 60 万吨,目前正式投产的是一期工程共 45 万吨,总投资 7.5 亿元,主要生产青啤主品牌系列产品,以满足华南区域市场需求。青啤有关负责人介绍,今年青啤仅在广东市场销售就将突破 100 万吨,而两年前整个华南区域销售总量为 140 万吨。(王晖辉)

国窖 1573 亮相香江



□本报记者 王剑兰 王道海

9 月 8 日晚,泸州老窖与海联供应有限公司共同举办的国窖 1573 品鉴会在香港上环信德中心隆重举行。招商局集团副总裁孙承铭,招商局集团海联供应有限公司董事总经理卢清,以及媒体、银行、证券、航运、海事、社会团体等各界嘉宾朋友参加了此次品鉴会。泸州老窖公司董事长谢明,人力资源总监、营销总监林锋出席了此次盛会。

当晚,公司准备了《酒道表演》等

具有酒文化特色的节目,国家级白酒尝评委员曾娜为现场嘉宾介绍如何品尝手中的国窖 1573 酒,在著名沙画表演中,嘉宾朋友更是了解了泸州老窖的发展历程。作为首家荣膺“双国宝”殊荣的中国顶级白酒,国窖 1573 声名远播,以世界三大顶级蒸馏酒的身份,跻身世界级奢侈品。晚会最后,招商局集团孙承铭先生与泸州老窖董事长谢明均表示,近年来香港对白酒的需求日渐增长,白酒以香港作为视窗,有机会打开市场,将中国悠久的酒文化传向世界各地。

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。

傅潭

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

德益绿色

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