

# 李成云率队到泸州调研白酒产业

5月22、23日，四川中国白酒金三角酒业协会常务副理事长李成云率队赴泸州考察调研白酒，协会领导王国春、张玉山陪同。调研组一行先后到巴蜀液、国粹、仙潭、郎酒等酒业公司的酿酒车间，实地考察酿酒生产工艺流程，参观了纳溪大渡镇酒镇酒庄项目基地。泸州市政府副秘书长黄意奎主持召开了座谈会，市纪委书记、市酒业领导小组组长田亚东，泸州市政协副主席、市酒协会长沈才洪和泸州市经信委、市酒发局等相关部门负责同志陪同考察调研并出席座谈会，泸州老窖、国粹、巴蜀液、仙潭、桂康、天子骄子等企业负责人参加了座谈会，泸州市商务局、市酒发局局长王洪波作了专题汇报。

据介绍，今年1—4月，泸州全市白酒产量增长7.1%，销售收入增长4.3%，利税下降16.5%，呈现出“生产相对平稳，效益一定程度下滑”的运行特征。两大名酒龙头老窖、郎酒主要集中表现于中高端产品业务量低迷、经营效益下滑、库存压力大、经销商信息不足及销售网络体系稳定性降低等方面。其中老窖集团在1—4月完成总产量9.9万千升，增幅17.4%；上报工业总产值108.8亿元，增幅37.5%。完成销售收入94.8亿元，同比增加17.3%；实现利税总额41.3亿元，同比下降10%。泸州市初步预测：上半年，在行业结构性调整和市场调节的巨大压力下，酒类企业将主要以积极应对和主动适应性调整为主，预计泸州全市酒业将总体呈现低速缓慢增长态势，加之6—9月份属于白酒行业传统的产销淡季因素，泸州全市酒业预计在国庆前后方能逐步走出低谷，并有望实现逐步回升。

会上，四川中国白酒金三角酒业协会会长王国春作了讲话，他指出：现在市场竞争更加激烈，白酒过剩是市场竞争反映，企业唯一



的办法就是把自己做强，增强竞争能力。并提出了十点建议：第一，要塑造企业良好形象。企业形象包括两个方面，一是企业内涵形象，也就是公司文化。二是企业外形象，也就是体现在外面的形象。包括建筑、设施形象造型等酿造环境打造。第二，要靠产品的形象。产品形象包括四个方面：一是质量，质量包括酒体、口感、包装等，适应当代消费者“眼缘”；二是产品的价格，酒企应认真研究市场，灵活酒品定价，做到价格下降，质量上升，酿造老百姓喝得起的好酒；三是服务，作为生产者要服务好经销商、消费者，企业应快速反映消费者变化，主动满足消费者需求，并建立危机处理

机制，积极应对市场变化。四是品牌市场占有率，市场是企业生存发展基础，而品牌占有率是企业市场竞争力的主要体现。第三，把渠道布局好。企业形象、品牌形象打造之后就需要渠道布局，需要互动。第四，做好企业形象的传播。企业形象传播是一个很重要的方面，当代酒业企业有必要学会与媒体合作实现共赢，邀请媒体、消费者来企业参观，电视广告成本太高，消费者也不大喜欢看了，产品形象直接对消费群，直接面对面的传播。第五，找准对手。现在是与对手争夺市场，要找准对手，在小的区域中找准品牌对手，使企业、产品强于对手，建立起稳固的消费群体后再扩

大区域，否则花钱也不起任何作用。第六，要有危机公关的意识。中央电视台曝光的白酒事件，就说明了企业危机公关意识还不够强烈，事后处理及时但还是不可避免的要有影响，任何企业都要做好关口前移这一点，主动与媒体沟通，争取正能量。第七，泸州要打造酿好酒的环境来支撑酒业发展。泸州做好相关旅游部署，影响就是很好的，尤其是文化精神层面、环境建设，都是共同促进泸州发展，重视白酒发展的重要方面。第八，做好散酒和瓶装酒的战略布局。原酒搞好就可以打造品牌，老百姓只喝瓶装酒，市场靠品牌占领，原酒无品牌赚不到钱。白酒企业应与当地政府一起着重从生态、安全等方面思考研究“原酒”与“品牌酒”发展战略问题。个人认为，企业谁先拥有国家级优品牌，谁就会在未来的产业发展中占具优势。第九，市场是企业生存发展的基地。市场占有率很重要，企业要做的关键是市场定位，尤其是消费群体的变化，价格合理，酒品很好，市场占有率就高了。第十，增强信心，攻坚克难。

最后，四川中国白酒金三角酒业协会常务副理事长李成云做了讲话。他说：听了国春的讲话，深受教育，启发很大。在国春统率下，把五粮液做大做强，今天又在酒业发展关口，谋划化酒业发展战略，唐桥称国春是酒业发展大战略家，打造出五粮液、五粮春、五粮醇等品牌系列酒，全面布局世界性、全国性和区域性市场，取得成功。成云就当前酒业谈了观点：一是当前白酒行业发展正回归正常，今年1—4月增速基本都呈现一位数增长，是白酒理性的真实体现，所以当前白酒产业出现状况是正常的；二是近十年白酒成倍增长是非正常增长，一个比较完整市场经济体系成倍增长是不正常的，为什么每个企业都去发展

高端酒，是因为利润高，因为“三公”消费助推了高端白酒消费能力急速增长，所以过去增长是非正常的；三是酒业是可持续发展产业，中国传统有“无酒不成席”，白酒消费群体存在，并随社会发展消费群体是扩大趋势，白酒是完全值得也可以做好的可持续发展产业。当前白酒产业需要调整发展思路，从高度重视发展“三公”消费到高度重视发展“大众”消费转变；思路转变；从加速发展高端酒到稳步发展“中低端酒”转变；能力转变；从加速扩建高端酒能力向稳步提高中低端酒生产能力转变；从高度重视酒品能力扩建到高度重视酒品质量提高转变。省委省政府提出打造“中国白酒金三角”说明了川酒产业的重要性，此次调研将形成报告：给省委省政府提出如何做强做大川酒产业建议。座谈会结束之后，李成云为泸州老窖等会员单位一一授牌。

当日下午，调研组一行人到古蔺，调研古蔺仙潭集团和郎酒集团，了解指导企业生产、产品销售和公司发展情况。在听取了仙潭酒业改制工作及未来发展规划的汇报后，李成云指出：集团公司一定要明确思路，以质取胜，拓展市场，改制要规范，要有政府相关文件，股权法律化，要充分运用灵活的体制机制，发挥老牌名酱酒企业的优势，尽快做大做强仙潭酒业。在了解郎酒集团的生产经营情况后，李成云强调，郎酒不仅是古蔺的郎酒，而且是泸州的、四川的乃至全国的郎酒，一定要坚定发展信心，克服困难，抓好生产，巩固市场，保护好名酒品牌，发挥好产业效益，为地方和国家做出应有的贡献。

23日晚调研组赴茅台集团公司考察调研。四川中国白酒金三角酒业协会副秘书长杨荣生等相关同志参加了考察调研活动。  
(四川中国白酒金三角酒业协会秘书处供稿)

## 二三线酒企发展潜力持续被看好

尽管白酒行业步入调整期，但业外资本的“饮酒”热情依然高涨，上海新梅和西安饮食同时于5月28日宣布欲入股两家白酒公司。受该消息影响，西安饮食股价5月28日走出“一”字涨停。业界认为，白酒行业景气下行，但主导大众消费市场的中低端酒仍有较大的市场潜力。从中长期来看，对二三线酒企或区域酒企的投资仍日“物有所值”。

### 眼馋酒业利润

根据西安饮食5月28日的公告，公司拟以不超过2亿元的现金或非货币资产参与陕西杜康酒业集团有限公司增资扩股事项。双方尚未确定入股比例，但西安饮食表示，本次参股不会导致杜康酒业的控制权发生变更。

陕西杜康酒业集团有限公司即业界俗称的“白水杜康”，为陕西三大白酒企业之一，在陕西白酒市场排名第三，且同处在第一、二名的西凤酒、陕西太白酒之间的差距较大，目前所占市场份额较小。目前白水杜康注册资本3.07亿元，其前五大股东共持有白水杜康86.6%的股份。截至2012年底，白水杜康资产总额为3.61亿元，净资产为3.42亿元，去年营业收入为1.65亿元，净利润为2062万元。

对于入股白水杜康，西安饮食给出的原因是：可以快速进入公司上游供应产品行业，在延伸公司产业链、完善公司产品结构的同时，可以保持公司上游供应产品的质量、价格稳定，增强公司的市场竞争力与市场份额。

但有业内人士称，通常业外资本进入白酒业最核心的原因还是眼馋酒业丰厚的利润，希望通过入股分享到酒业行业的发展，获取更大的投资收益。西安饮食去年营业收入为6.58亿元，远超过白水杜康1.65亿元的收入，但净利润仅为1394.79万元，远低于白水杜康2062万元的净利润。

上海新梅对于“买酒”也是势在必行。早在2月4日，上海新梅就宣布“小酌”宋河酒业的计划，拟以2.73亿元的价格收购大股东兴盛集团持有的中盛创投100%股权，以间接收购河南省宋河酒业股份有限公司10%股权。但该计划在5月23日的股东大会上因估值“乌龙”而

被否。仅仅时隔5日，上海新梅便再次宣布买“酒”计划，此次间接收购宋河酒业10%股权的价格则被重新确定为3035.5万元。

根据上海新梅2月份的公告，宋河酒业注册资本1.75亿元，辅仁药业集团持有48.24%的股份，高盛持有宋河酒业20.7244%的股份。宋河酒业2012年度未经审计的总资产为27.96亿元，净资产为13.99亿元，营业收入为15.57亿元，净利润为2.31亿元。

而上海新梅2012年度的营业收入为8190万元，净利润为485万元，远逊于宋河酒业。上海新梅也曾表示，宋河股份目前已启动A股上市程序，如能成功上市，公司未来将可以通过二级市场退出方式实现股权投资收益。

### 中低端酒成新增长点

事实上，业外资本对于白酒行业的青睐在此前几年表现得更为突出，最为知名的上市公司案例就是维维股份。主营豆奶粉的维维股份2009年及2012年先后收购湖北枝江酒业以及贵州醇酒厂，酒业目前已在维维股份的业务板块中挑起大梁。2012年维维股份营收58.10亿元，其中酒类营收占比最高，达到32%；利润上酒类占比更是高达47%。

不过，自2012年下半年起，受到多重负面因素影响，白酒行业逐渐步入调整期，今年一季度，多家一线酒企的收入增幅出现明显下降甚至负增长，而资本对于白酒行业的介入案例也一度鲜见。

但业内人士认为，从发展趋势上而言，白酒行业未来的增长仍会继续，但会从全行业的扩容式增长转为了挤压式增长。伴随着居民收入的增加和城镇化的带动，中低收入阶层收入快速增长，主导大众消费市场的中低端白酒将代替高端白酒成为白酒行业新的增长点。

洛阳杜康酒销售有限公司总经理苗国军也曾表示，公酒时代结束，民酒时代开启，未来白酒会逐步回归大众消费本质，100—300元的白酒产品将成为主力。

上海新梅在收购宋河酒业时也指出，二三线白酒将快速发展，并成为强化内需、引领经济增长的重要动力之一；同时，区域名酒、地方品牌或将延续强势崛起，抢夺白酒市场份额。

(中国证券报)

## 国家酒检中心宜宾白酒分中心拟于6月试运行

■ 李晓虎

为确保优质白酒质量和酒类食品安全，提升优质白酒产业发展水平，进一步提高优质白酒产业效益，在国家质检总局、省质监局的支持下，去年以来，宜宾抢抓机遇，积极筹建“国家酒类及加工食品质量监督检验中心宜宾白酒分中心”。

宜宾素有万里长江第一城之称，位于“中国白酒金三角”核心区，是全国最大的优

质白酒生产基地。四川白酒近年来产量占全国的三分之一，销售收入占全国近40%，而宜宾优质白酒的产销量均占川酒的半壁江山。由此可见在宜宾筹建“国家酒类及加工食品质量监督检验中心宜宾白酒分中心”的非凡意义和价值。

记者日前从有关部门获悉，“国家酒检中心宜宾白酒分中心”建于五粮液集团公司地域内，目前主体建筑和外部装修已全面完工，实验室内部装修预计今年5月底可全面

完成，现已完成4000余万的主要仪器设备招标采购，6月将完成安装和调试并投入试运行。

据悉，建成后的“国家酒类及加工食品质量监督检验中心宜宾白酒分中心”不仅要承担区域酒类产品的质量监督检验、检测任务，还将向酒类企业开放，为酒类企业技术创新、科研工作提供服务平台，为宜宾酒类发展提供配套检验服务。

■ 林向

经历多轮打击、价格狂跌的高端白酒正在出现企稳迹象。

有业内人士近日对记者表示，目前贵州茅台的一批价回升了30—50元，在940—960元左右。此前，53度飞天茅台的终端价曾跌破900元。

### 酒企控量保价

一位业内人士表示，对于贵州茅台而言，零售价格降下来后，终端备货的需求逐步复苏，一部分抄底投资的需求也开始出现。近日，有重庆经销商对记者表示，市场上已经有投资人收集贵州茅台和五粮液产品。

另有知情人士表示，部分区域五粮液的一批价近日也出现小幅上涨。

一位熟悉五粮液的人士透露，五粮液上周开会后传出消息称，五粮液将开始控价，市场上普一批价若低于660元，将会要求原经销商按厂家指定价格回购。

而在近日贵州茅台股东大会期间，贵州茅台董事长袁仁国表示，4月份茅台的销售额已经出现增长，今年1—4月销售量下降23.8%，但销售额增长11.2%，公司对茅台系列酒提出薄利多销的策略，只报5%以上的利润。此前，系列酒要求保证利润18.3%。公司的策略是顺价保量、控量保价。

本报此前曾报道，五粮液在今年春季糖酒会期间公布从第二季度起返还经销商10%—15%的打款额，作为市场费用支持的举措，被业内认为是变相降价保销量。多位业内人士透露，五粮液部分区域的一批价第二天即迅速大跌100元左右。



酒，定位300—400元区间。

此外，洋河的首次省外收购也宣告落定。3月，洋河股份在鄂豫陕渝四省市交界的十堰郧县全资收购了当地的一家名为梨花村的酒厂，尽管收购金额仅有300万元，但洋河股份计划在当地建设白酒酿造、灌装基地。近两年，还传出过洋河与国产葡萄酒企业王朝酒业、湖南白沙液接触的消息，但均未能开花结果。对梨花村的并购是洋河首笔宣告完成的省外并购。

“今年第一季度，杜康的省内外市场布局及销售齐头并进，销售回款同比增长100%，销量同比增长90%以上，预计全年销售收入增幅将高达85%—100%。”洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军近日对记者表示，杜康近日举办的经销商大会的订单总额突破12亿元，“今年的工作重点就是动销。”苗国军指出，目前对公司销售系统的要求就是在过程中做好堆头、促销等一系列推动动销的细节。只要经销商的消化速度快了，给杜康的回款自然会更好。

一位经销商也对记者表示，根据他的观察，贵州茅台的做法还是稳定价格和市场。在“茅台RFID溯源体系上线仪式”期间记者了解到，贵州茅台今年选择不增

加新的经销商，飞天茅台的计划外出厂价仍然维持在999元，与此同时，茅台选择不补贴、不返利，贵州茅台借此向经销商给出“稳定”的信号，在价格方面，今年将会随行就市。

与此同时，贵州茅台希望通过斥资1.27亿元打造的RFID溯源系统，实现质量追溯、物流过程透明化、消费者查验便捷化。贵州茅台还将在部分门店安装信息终端，以准确掌握茅台酒营销、消费等市场信息，及时对市场情况进行管理和控制。

不过，对于部分白酒企业而言，因为应对策略的问题，今年可能是市场问题继续发酵甚至恶化的一年。有经销商对记者表示，某家过去几年销售额大幅增长的二线白酒企业主力产品今年在重庆区域几乎没有招到新的经销商，最大问题是该企业的主力产品长期以来的价格倒挂问题今年仍然没有解决，新经销商不愿一进来就面临倒挂的困难局面。上述经销商认为，这反映这家企业今年的应对策略存在重大失误。

一位业内资深人士认为，今年将是白酒企业分化和洗牌的一年，一些企业过去存在泡沫或者这次应对不及时、应对方向有问题，企业的发展可能就会出现问题。

### 酒百科

## 兑饮料喝很伤身

时下，喝酒兑饮料成了一种饮酒时尚。红酒加雪碧，威士忌加冰红茶，啤酒加可乐，甚至把芝华士兑可乐称为中国式威士忌，各种“混搭”组合数不胜数。由于兑了饮料的酒浓度较低，感觉像在喝饮料，所以很多人对它情有独钟。但专家提醒，通常用来兑酒的碳酸饮料，在胃里放出的二氧化碳

气体会迫使酒精很快进入小肠，而小肠吸收酒精的速度比胃要快得多，从而加大酒精对人体的伤害。

兑着饮料喝酒，容易让人越喝越多，结果增加了酒精摄入量，导致过量饮酒而贻害身体。

(编者整理)