

洋河收购酒企折射行业窘状

业界称做酒比做房地产难

在业内人士看来,受行业调整影响,白酒估值同比降低,未来白酒行业的兼并重组将提速。

近日,洋河股份并购两家“小微”酒厂,再度引发业内对白酒行业并购重组的审视。从复星集团收购金种子酒股权的传闻到浏阳河借壳皇台酒业,沱牌舍得欲引入战略投资者……今年以来,并购重组事件如此密集地出现,是否预示着白酒业已迎来并购重组的最好的时光?经过两年的深度调整,白酒企业当前的生存状况如何?

做酒比做房地产还难

中小酒企出现“断粮”

9月19日,洋河股份在投资者互动中披露已并购项目的情况,其中,2013年并购的湖北梨花村酒业灌装项目正在建设中;而2014年1月并购的湖南宁乡汨罗春酒业、2014年3月并购的哈尔滨市宾州酿酒厂,目前正处于前期建设准备和规划中。

据报道,洋河股份目前已拥有汨罗春酒业和宾州酿酒厂100%股权,收购价格分别是212.9万元和200万元。不过,这两家酒企目前仍未盈利,截止到今年上半年,上述两家酒企分别亏损6.7万元、5万元。

行业巨头的这些举措,在白酒专家肖竹青看来,未来3年~5年会有更多的中小企业被并购,特别是没有品牌、没有市场的白酒企业,它们现在的日子特别不好过。

事实上,在白酒业黄金十年间,几乎所有酒厂的日子都相当好过,虚高的价格和经销商疯狂进货,造就了酒企的高额利润。但是,白酒行业辉煌的背后与隐形消费有直接的关系。因此,国家出台限制三公消费政策



后,白酒业高社会库存也随之暴露。原有的销售渠道或大门封闭,或出现销售不畅,行业开始进入调整期。

从已经发布中报业绩的15家白酒上市公司数据可以看出,营收和净利润出现大幅下滑已经是酒企的普遍现象。

值得一提的是,从2012年下半年至2013年,还能看到酒企为转型而发出一些声音。不过,在今年上半年,酒企们开始沉默。这一沉默主要表现在说得少了,而到一线市场“身体力行”卖酒的酒企高管多了。透过这一表象,可以看出,此轮调整对酒企们来说是多么残酷。

“大家都在说房地产难做,我觉得目前酒行业比房地产还难做。”白酒业资深人士苗国军表示,未来白酒行业的竞争将更加激烈。

在苗国军看来,低于20亿元规模的白酒企业,在此轮行业调整中已经出现经营困难。他对记者表示,很多小酒厂已经入不敷出,都没有资金给职工发工资了。而这些企业的未来不是被并购就是自己退出市场。

行业深度调整继续

兼并重组或提速

苗国军对于白酒业前景的判断是:行业深度调整依然继续,很多酒企会熬不过3年时间,而行业内(大型酒企)和业外资本对酒企的兼并重组事件将会越来越多。

“未来每个省内会留下为数不多的酒企,而前三名酒企会成为大型酒企并购的对象。”苗国军对记者如此表示,有的省内以前有六

朵金花(酒企),未来可能会剩下两三朵。强品牌白酒企业会越来越强,而每个省内的前三名酒企会成为大酒企并购的目标。

肖竹青也对记者表示,随着行业调整的深入进行,白酒企业的估值也在减少,未来的行业兼并重组成本会降低。他指出,小酒企被大酒企并购后,可以通过大酒企的品牌效应来拉动其产品销售。这些小酒企也借此“乌鸡变凤凰”,成为名酒企业的第二或第三品牌。

纵观我国白酒企业,规模超过百亿元的仅有五粮液、贵州茅台、泸州老窖和洋河股份。而超过10亿元以上规模的酒企则少得可怜。

以山东市场为例,据记者了解,山东大约有近800家白酒企业,而规模超过20亿元的仅有景芝酒业一家,还有一家超过10亿元,其它的酒企都在10亿元以下,1亿元~2亿元规模的酒企占据多数。而在此轮白酒行业调整中,这些酒企已经出现了经营困难。

“很多企业在找我们谈,要我们收购它们,但是,从我们企业自身发展来看,目前不会并购周边的企业,要并购也是找互补的企业。”一位地方酒企负责人对记者表示。

不过,在业内人士普遍认为白酒业的兼并重组将会提速时,中国酒业协会白酒分会副秘书长宋书玉却持不同态度。他认为,未来白酒业的兼并重组肯定会有,不过多来自于进入酒行业的业外资本,而一线白酒企业由于忙着内部调整而不会轻易并购。

在宋书玉看来,白酒行业的兼并重组时机还不成熟,由于白酒行业有自己的特点:行情好的时候就多生产,行情不好时,或关门或干脆购买基酒来自己勾调白酒。因此,白酒企业的兼并重组潮还没有到来,那些资质较差的企业将通过自救的方式继续存活。(夏芳)

莫斯科:俄罗斯茶叶贸易的“首都”

日前,在莫斯科两天的采访,让重走万里茶道采访团弄清了一个重要事实:莫斯科不仅是中俄茶叶贸易的重要抵达城市和茶叶消费城市,还是众多茶叶贸易巨头的总部。它以总部经济和金融中心的模式,操控全局,是掌控整个俄罗斯茶叶贸易的“首都”。

采访团走访了莫斯科5处万里茶道遗址,对莫斯科在万里茶道上的角色有了新认识。

坐镇莫斯科

操控茶叶帝国

在莫斯科下斯洛梅特里街,3层和5层的两栋黄色古典楼房紧挨在一起,这就是19世纪莫斯科最大的茶叶分包厂亚历克西亚历山大合伙公司的厂房。19世纪下半叶,来自中国各个地方的茶叶,在这里分类包装,定价批发。

这种经营模式,也恰恰是莫斯科掌控万里茶道运输、贸易全局的模式。

俄罗斯学者、全俄茶叶贸易史专家伊万·索科诺夫介绍说,茶叶分包厂的主人亚历克斯·古普金,来自西伯利亚小城昆布尔。昆布尔虽然现在寂寂无名,在万里茶道时代却是非常大的茶叶贸易集市,其基本贸易方式是以毛皮换茶叶,以货易货。昆布尔畜牧业发达,充塞了毛皮大户。古普金就是其中一位。

古普金发家后,把茶叶生意主体搬到了莫斯科。经营方式也变了,不再以货易货,而是以雄厚的实力和资本坐镇莫斯科,操纵在东方的毛皮茶叶交易。他在拥有茶叶交易市场的各地,比如像恰克图这样与中国靠近或关系密切的市镇,设立分支机构,在当地雇佣买办,收购中国茶叶,然后再分类、分包、打上

●莫斯科当年的大茶厂 胡冬冬摄



商标,销往莫斯科、圣彼得堡及欧洲其他国家。这样,古普金坐在莫斯科,就可操控他的“茶叶帝国”。

索科诺夫说,19世纪,莫斯科集中了像古普金这样俄罗斯排名前十的大茶商。他们中许多人和古普金一样,在西伯利亚通过以货易货做茶叶生意,发了家之后搬到莫斯科,成为在红红火火的茶叶交易、运输幕后更大的茶叶生意庄家。

巴公房子主人

是莫斯科茶商的供货商

9月28日,索科诺夫带我们去看那座19

世纪下半叶莫斯科最大的茶叶分包厂、古普金的生产场地时,向我们透露—古普金称雄全俄50余年。武汉的著名茶商巴诺夫,沙皇的亲戚、巴公房子的主人,正是古普金下面、位于远东的一个供货商。巴诺夫的汉口新泰茶叶,大部分都转运到了莫斯科,生产成双锚牌,这是当时俄罗斯和欧洲最著名的茶叶品牌之一。

据俄罗斯国家旅游学会主席团成员弗拉基米尔·诺维科夫教授提供的数据,在莫斯科本地,1840年有46家正规茶叶商行;1846年,莫斯科一年的茶叶消费量,达到820吨。

在莫斯科市中心,记者还走访了犹太茶商维索斯基的两层豪华别墅,是维索斯基住

房中的一处。维索斯基属于莫斯科茶商中的新生代,其暴富途径与前辈不同,是他把茶叶从贵如黄金的奇珍变成了“飞入寻常百姓家”的大众饮品。维索斯基的经营策略,是大量进货,卖“所有人买得起的茶叶”。

索科诺夫说:“从17世纪开始,俄罗斯的茶叶贸易基本形成,产生了莫斯科十几个大茶商。其中最大的,做到了上千万卢布的年贸易量。上千万卢布是个什么概念?当时建一户一院,在院子里建一栋房子,只要3个卢布。”

“全国的茶叶运输和贸易,都以莫斯科为资本中心运转,莫斯科逐渐成为全国茶叶贸易的金融中心。”索科诺夫说。

(万建辉 李皖 翻译黄敬东)

浅酌微醺,葡萄酒步入“轻”时代

在全球葡萄酒市场整体表现平缓的“海面”之下,有一股新鲜的“轻”时代“洋流”在涌动。

继在中国市场销售的原瓶进口法国葡萄酒产品总量累计超过一亿瓶之后,欧洲最大的葡萄酒企业法国卡思黛乐集团的中国全资子公司在成都、北京、广州召开了年度全国巡回品鉴会。今年的品鉴会主题是“浅酌微醺轻时代”,并瞄准个人消费市场的探索 and 挖掘。

9月11日,卡思黛乐酒业(中国)有限公司在北京召开的新品品鉴会上,品鉴用酒一改干红葡萄酒占绝对主角的惯例,而是由起泡酒、果味酒、桃红酒和干白等组建成了一场五彩斑斓的“大聚会”。这场轻松休闲型的新品品鉴会,拉开了卡思黛乐全面试水“轻时代”个人消费市场的营销大幕。

“轻”时代更精致

与其他葡萄酒品鉴会不同的是,卡思黛乐今年的品鉴会展现出了不同的风格,以一场花式调酒表演揭开序幕。娴熟的摇壶、抛瓶动作,种类繁多的口味调制,把整个品鉴会的氛围烘托得轻松而热烈。

酒指数及市场报告》披露的调查显示,100~200元是消费者的主流消费价格段,占到45.2%;而选择200~300元的占23.6%。

卡思黛乐酒业(中国)公司总经理殷凯在接受记者采访时表示,卡思黛乐为主流个人消费产品的定位也瞄准在这两个区间之内。例如,卡思黛乐的斐得莱·琼瑶浆白葡萄酒,其市场零售价为278元;而热销的非尝系列果味葡萄酒,市场零售价为168元。至于卡思黛乐与全球第二大香槟制造商波马利集团联合出品的丽斯特桃红葡萄酒,甚至定在了128元的“亲民价”。

而在渠道方面,卡思黛乐在品鉴会上披露,目前已经与上海的多家长外资餐厅展开合作,并且在电子商务领域里开展了初步尝试。

据殷凯介绍,“卡思黛乐葡萄酒”微信服务号已上线。消费者关注这个账号之后,可以在线直接进行订购,或享受各种在线优惠。卡思黛乐将其视为一种能同时展示互联网营销和传统渠道两者优势的O2O(线上一线)下电商模式。

“微信服务号对卡思黛乐而言,除了是电商渠道的试探性举措外,还将起到品牌宣传的效果。”殷凯表示,“中国已有4.38亿微信账

户,互联网已经成为年轻一代最重要的生活场景,没有企业能忽略这个庞大的市场。”

据了解,为满足电商消费群的“尝鲜”特性,卡思黛乐还专门推出了187毫升的Mini塑料瓶装非尝果味葡萄酒,定价为48元,专供电子商务渠道销售。

赢在“轻”时代

长期以来,葡萄酒在国内市场的文化诉求以“大”为美,很多厂商为了拉升产品的档次,将葡萄酒塑造为尊贵典雅、高高在上的形象。即便有一些浪漫、时尚的诉求,往往也是大同小异,缺乏细节和血肉,难以引起消费者共鸣。当下,随着酒类行业继续向深度调整挺进,酒品的大众消费、日常消费的重要性进一步凸显,葡萄酒的“大诉求”已经无法适应市场的实际需求。

相比以往的更注重庄重风格和“礼仪感”,当下,葡萄酒“轻时代”五颜六色的时尚气息正扑面而来。同时,随着新一代年轻消费群体的崛起,葡萄酒以往的“刻板”形象正在发生新的变化。年轻人更喜欢在休闲下午茶、朋友小聚、

时下流行白茶

您了解吗?

品茶是聚会不可或缺的一个内容,喝什么茶好,也是人们不断议论的一个话题。中国茶近年来可谓是风水轮流转,普洱茶“热”之后,铁观音风靡一时,随后金骏眉“红”遍中国,接着湖南黑茶、广西六堡等黑茶成了市场“宠儿”,白茶又成为大家热议的“关键词”。

日前,晓芳就和大家一起聊聊中国茶叶大家族中的白茶。

中国茶分六大类,白茶仅是一类

中国茶按加工工艺来划分,分为六大茶类,即绿茶、红茶、青茶、黑茶、黄茶、白茶,它们的加工工艺分别是:

绿茶:杀青、揉捻、干燥。如西湖龙井、黄山毛峰等。

青茶(乌龙茶):凉青、晒青、凉青、做青、炒青、揉捻、初焙、复焙、复包揉、文火慢焙、拣选等。如铁观音等。

红茶:萎凋、揉捻、发酵、干燥。如祁红、滇红、正山小种等。

黑茶:杀青、揉捻、渥堆、干燥。如广西六堡茶、普洱熟茶等。

黄茶:杀青、揉捻、闷黄、干燥。如君山银针、霍山黄芽等。

白茶:萎凋、干燥。如政和白茶、福鼎白茶等。

中国名茶众多,消费者极易混淆,我们只需了解基本加工工艺,便可轻松归类。

作为中国茶叶大家庭中非常奇特的一员,白茶主要产自福建,而人们经常将安吉白茶误认为是白茶,其实不然。安吉白茶产自浙江安吉,是珍稀的变异茶种,按绿茶加工工艺制作而成,因此属绿茶。

因为白茶

宋徽宗把“政和”年号赐为县名

白茶,自然朴素,冰清玉洁。如果用女子比作茶的话,白茶就是天真烂漫的童女,她本色、纯真。

白茶,茶中珍品,历史悠久。迄今至少有八百余年历史。宋徽宗赵佶是一位品茶的高手,他在《大观茶论》中专门有一个章节提到白茶,“如玉之在璞,它无与伦也”。

据记载公元1115年,关棣县(现在政和县)向宋徽宗进贡白毫银针茶(白茶),宋徽宗品后龙颜大悦,心血来潮,对朝臣说,将朕的年号“政和”赐予关棣,改关棣县为政和县。在我国,因茶赐改县名的,只有政和了。

工序简单,功效不简单

相比其他茶类,白茶工序简单,仅仅为萎凋和干燥两步。因工序简单,保留了茶叶中众多的原生物质,保健功效明显。2011年,北京大学衰老医学研究中心、国家教育部茶学重点实验室等5大机构,经过科学论证,得出福鼎白茶具有美容抗衰、预防皮肤细胞光老化、降血脂、降血糖,修复酒精性肝损伤、抗炎消炎等8大显著功效。

著名茶专家、国家茶叶质量监督检测中心名誉主任骆少君这样评价福鼎白茶:“不仅美国,瑞典斯德哥尔摩医学研究中心的研究也表明,白茶杀菌和消除自由基作用很强。30年前我就极力推介白茶,今天更要大声呼吁。”

专家们经过科学试验,通过对1年、4年、20年的白茶同时进行保健功效研究确证,随着白茶贮藏年份的延长,陈年白茶在抗炎性、抗病毒、降血糖、尿酸和修复酒精肝损伤的效果上,比新产白茶具有更好的功效。随着存放时间加长,白茶黄酮含量呈递增趋势。黄酮是一种很强的抗氧化剂,可有效清除体内的氧自由基,阻止细胞的退化、衰老,阻止癌症的发生,改善血液循环,降低胆固醇。(白青)