

酒企动态 | Wine dynamic

市场回暖,2017年中国酒业大猜想

深挖楚酒文化内涵 珍珠液“楚天”系列新品上市

徐芳

襄酒再发力,名门添新秀。1月11日,一款具有浓厚文化气息的美酒“楚天”系列,由华中地区唯一拥有酱香、兼香和浓香3种香型白酒生产能力的骨干企业——珍珠液酒业有限公司研发上市。

始建于1952年的珍珠液酒业,师法茅台工艺,是中国酱香名酒带核心企业。茅台酒厂酿酒师张作云亲授授茅台酒大曲酒生产工艺,结合南漳地理环境独创“地藏法”贮藏基酒,酱香型珍珠液酒从此拥有“湖北茅台”美誉。

“楚天”系列酒璀璨上市,也引发湖北酒界强力关注。资深观察者认为,“楚天系列”酒是珍珠液酒业倾力推出的高端经典之作。珍珠液酒业依靠强大的文化资源、研发能力、产能支撑和品牌影响力,进入“战国时代”的湖北白酒市场,整体布局或将由此改变。



推为2017微商问鼎之作 芳肆星空酒绚丽上市

王斋

1月9日,北京醉纯科技股份有限公司联合湖南广电芒果大微、微店、星势力联盟,举行了星空计划启动暨芳肆星空酒新品发布会,将芳肆星空酒推为2017微商问鼎之作,打造微商酒类市场第一品牌!现场《爸爸去哪儿》节目主持人“村长”李锐也为芳肆星空酒送出美好祝愿。

启动会上醉纯科技CEO王童,湖南广电芒果大微执行总裁刘任华,微店微商事业部总监蒋萌,星势力联盟创始人唐少杰,星空计划总顾问凡卓等人进行了剪彩开幕仪式并纷纷致辞。

据悉,芳肆星空酒2017年整体运营计划也在启动会中做出详细介绍,其中介绍3月份还将在湖南广电演播厅联合众明星进行一次盛大发布会,5月份还有西藏赏星空扶贫公益活动,9月仰望星空演唱会等等。

500多位嘉宾齐聚盛宴

苏酒集团 2017新春客户答谢会举行

一方

1月11日,苏酒集团携手广西九界酒业在南宁市国宾养生酒店隆重举行“苏酒集团暨广西九界酒业2017新春客户答谢会”,广西酒类行业协会会长张洪建、名誉会长刘经伦、苏酒集团南宁分公司总经理郭俊云、广西九界酒业董事长曹抚义、广西酒类行业协会副会长单位代表及南宁市各渠道酒商500多位嘉宾齐聚盛宴。

苏酒集团的新春答谢会在广西区内各州市县正轰轰烈烈地陆续上演,再次掀起了响彻八桂大地的洋河热浪,答谢会上的奖品之丰厚也是创下历届之最,彰显出苏酒集团强劲的实力和回馈客户的殷切心情。

晚宴上不但有激情四射的歌舞表演,曹抚义董事长还特邀了当红女歌手罗雪慧和广西变脸歌王卫东现场助兴演出,卫东表演的变脸和他的成名曲《闻鸡起舞》,把晚宴的火热气氛瞬间引爆全场。



独家协办

中国食品工业协会 酒类食品高新技术培训中心 四川省川技王 酒类研究设计院 四川省广元市 酒类技术研究所

电话 (0839)3600888 (0839)3602639

邹文武

说到2017年酒业将发展机会放在哪里,首先我们必须回顾一下2016年中国酒业的发展现状,以白酒为首的中国酒业在2016年通过涨价、产品创新、渠道变革等手段,给中国酒业带来了一份不错的答卷,行业已经发展成为大家的共识,但是判断一个行业的发展我们可以通过简单的公式来预测其未来的前景。

决定经济增长的基本因素:主要有劳动的投入数量和劳动生产率、资本投入数量和资本效率。经历过去4年的煎熬,酒业劳动投入数量、生产效率、资本投入数量和资本效率明显下降。

总的来说,除了大家不约而同的涨价给行业带来狂欢之外,2016年的中国酒业发展确实令人比较堪忧的。另外为了更简单的判断酒业发展机会,我们可以通过以下四个方面来判断整个行业的发展机会和未来在哪里:人口红利、货币红利、技术红利和政策红利。年初我曾在接受采访的时候说过,酒厂敢涨起来,无非是因为人民币贬值红利带来的涨价基础,在处于衰退期的行业里选择疯狂涨价,一方面是为了维护自己的价值链,另外一方面是保持自己的品牌地位。

而对于酒业来说,当前酒业的最大困境不是因为消费基础,而是已经没有人口红利和政策红利,从人口红利上来说,中国人从80、90、00每个年代都是呈递减的,根据国家统计局数据:80后人口为2.28亿,90后人口为1.74亿,00后人口为1.46亿。90后人数比80后少了整整24%。00后人数比90后又少了16%,比80后少了整整36%。劳动力人口在崩溃式减少。而50、60、70是递增超过两千多万,因此造就了过去白酒行业发展的黄金十年。所以从人口红利上来说,酒业作为成人消费品的饮用酒必然要降低。而从政策红利上来说,过去改革开放以来中国的政务商务环境比较好,而当前酒业属于控制性发展行业,国家的禁令将越来越严格,因此不具备政策红利,因此酒业将受到冲击,很难再有所突破。

对于酒业来说,唯一可以享受的就是货币红利和技术红利,由货币红利带来的涨价将成为行业市场变革的关键,价格的狂欢将让大企业保持自己的位置,但是也将把中小企业带到茅坑,因为没有人口红利和政策红利,涨价找死,不涨价等死。另外,由技术红利带来的产品变革,将成为行业发展的主要动力,各种创新的小品类酒将开启行业的增长机会,比如说白酒的健康白酒、弱碱性酒、绿豆白酒、小分子酒等,葡萄酒的无醇葡萄酒、气泡酒等,啤酒里的精酿啤酒,黄酒里的创新黄酒如糯言等。因此,未来的市场发展将越来越多的空间和机会。

行业:小品类崛起,大品类优化

中国酒业步入2017年后,各种小品类的酒如米酒、果酒、精酿啤酒、花酒、露酒等将继续崛起,行业因为大环境的互相挤压,传统的超级大单品增长乏力,而创新的各种小品类将得到很好的发展。大品类则继续朝着结构优化方向发展,尤其对于白酒来说未来将继续加强市场整合优化,啤酒、葡萄酒、黄酒、保健酒产品优化为主。

市场:多元化突破,多角度提升

没有人口红利及政策红利后的酒市场将有越来越多的个性化多元化的发展机会。未



总的来说, 2017年中国酒业进入了复苏的关键一年,行业优化及创新这是酒业面临的共同课题,值此新年来临之际,希望2017年的酒业越来越好。

1、黄酒:向外扩张,米黄共舞

黄酒的发展将通过市场的扩张完成,并且形成米酒和黄酒融合创新的市场格局,满足银发市场及年轻人对低度酒的需要。保健酒则继续保持当前发展速度,各种创新的新品类保健酒将被开发出来,满足追求健康者及银发市场的需要。

各地黄酒和米酒在技术变革下,开始融合并对品类进行升级,市场会有朝着年轻化的方向前进,为黄酒发展保持10%以上增长。

2、白酒:结构升级,品类创新

白酒随着市场整合的需要,行业将面临结构升级带来的品类创新,企业将出现两极分化,大集团将通过控牌、控货、控价来完成市场结构升级,带动整个行业的升级与发展,同时各种打着健康白酒旗号的创新白酒将带动市场增长,此外渠道商将结合小微酿造酒企加速原酒商品化发展。

2017年白酒将朝着五化方向发展,即低度风味化、高度原酒化、渠道多样化、品类健康化、消费私享化发展,低度白酒的风味化为满足年轻人消费对接低度潮流,比如说广西天龙泉22度开始向广东发力。高度白酒满足白酒爱好者需要,因此会朝着原酒化发展,2016年国家的原酒标准出台,为原酒发展铺垫了基础,另外山东杨湖酒业的迅猛发展为原酒销售提供成功经验。渠道发展上受互联网冲击后白酒的渠道将越来越多样化,出了传统的白酒渠道之外,新兴的微商及电商将被企业越来越多的运用,比如说汾酒推动的微商体系及产品,就是一个很好的案例。品类创新上,健康化的亚品类将越来越多,杂粮健康白酒、植物养生白酒、花草养生白酒、水果

表一

人口红利	果露酒、预调酒、黄酒、保健酒	政策红利	果酒、进口酒
技术红利	白酒、果酒、啤酒	货币红利	白酒、葡萄酒

来的市场在告别餐饮之后,酒业的突破将多角度进行提升,从消费方式、购买渠道及消费场景,都会有新的突破。

总的来说,市场消费将变得百花齐放,这也是行业保持活力的必须。

产品:价位提升,吨位下降

因为主力消费人群正在削减规模,因此酒业的整体消费吨位将下滑,产品的价位将获得提升。不管是啤酒还是白酒,市场整体人群减少之后,总消费量将下降,市场的消费水平将上升,因此产品的价位将继续提升,企业和渠道都需要通过维持价位保持地位。

为此,在酒业进入下一个成长通道之后,应该警惕跳崖式的下滑。如果经济环境在未来三年还没有好转的迹象,尤其是2017年经济没有起色,国内外复杂的经济环境下,企业及经销商要保持更高的警惕,不要被一时的涨价冲昏了脑袋,在缺乏人口红利及政策红利的酒业环境下掘金,需要更高的技巧和能力。

如今,我们每个人要清晰地看到,酒业红利从哪里来?市场需求从哪里来?消费人群从哪里来?想明白了这三个问题,市场也就不难问题了。

我们大致可以将酒类可以获得的年增长红利做个简单的划分:(见表一)

成长之路 | Growth path

整合小作坊 引进龙头闯市场 广安白酒业欲提质增效

王诗侠

1月10日,在四川广安城南某白酒门店,南充人小刘在货架前挑挑拣拣:“广安白酒口感很不错,想春节作为土特产带回家给亲戚朋友尝尝。”龙台酒、花桥酒、郑山酒、邓家酒……众多品牌让小刘眼花缭乱,而悬殊的价格、参差不齐的包装让他很难选择。

白酒是广安的传统产业,有着上百年的历史,大大小小的酒厂、作坊遍布各区市县。上世纪八九十年代,广安白酒曾在川东北名噪一时。然而,随着市场下滑等多重因素影响,广安白酒产业近年来遭遇瓶颈。

推进白酒产业发展,企业和政府都有哪些探索?记者对此进行了走访和调查。

现状:销售不畅市场萎缩

据四川日报报道,1月9日下午,在岳池工业园里,岳池特曲有限公司总经理粟泽光正在检查即将送达客户的十余罐白酒封条。作为当地最著名的白酒品牌之一,岳池特曲如今对零散客户也非常重视。“白酒市场竞争激烈,不能忽视任何客户群体。”他说。

岳池特曲是广安最大的白酒厂家,1951年成立,当时是地方国企,生产的小曲酒在广安本地乃至川东北中低端市场很畅销。“最辉煌是上世纪90年代,来买酒的都要排队,还卖到云南、山东等地,在央视也打过广告。”粟泽光说,产品除了站稳成渝和川东北市场,还远销省外。

转折出现在2001年。企业改制,公司卖给私人,从经营成品酒转为向省外酒厂供应

原浆酒。此后十年间,本地市场份额锐减,由于经营压力,在岳池工业园新建的车间也不得不暂停。

2014年底,粟泽光等接手岳池特曲,对经营模式进行改革,重新上马成品酒,却困难重重:白酒市场这几年走低,加上外地品牌挤占份额,本地市场几乎全面“失守”。

上世纪90年代,岳池白酒产业最繁荣的时期,仅岳池特曲一年销售额就稳定在6000万元左右。而2013年,全县白酒产业产值仅7000多万元,随着岳池特曲恢复生产,2016年才过亿元。

同样感同身受的并不只有岳池特曲。由于水质良好又远离工业区,广安区内龙台白酒在当地家喻户晓,又以龙华酒厂最有名。“2010年至2012年间效益最好,销售额近2000万元,利润能达到150万元。此后几年销售走低,2016年销售额1000万余元,利润也降到70多万元。”龙华酒厂负责人熊吉华说,龙华酒厂的普通散装白酒最高卖到每公斤200多元,而今只能卖100多元。

2016年,广安区内白酒产业产值4100多万元,广安经信局副局长丁玉林说,这是近几年最好的数据,2013年低谷只有2000万元左右。

探因:工艺落后竞争无序

广安白酒为何叫好不叫座?“广安白酒产业虽规模大,但没有一家龙头企业,缺乏规范化、标准化生产,生产经营模式落后是主因。”广安经信局副局长丁玉林说,广安区内各乡镇大大小小的酿酒作坊不下千余个,但具备

资质的酒厂只有两家,“在农村,前面是门面、后面是作坊的小酒铺光龙台镇就有30多家。”

岳池县情况也类似,证照齐全的酒厂只有两家。

为何有资质的酒厂偏少?“白酒被列入限制性产业发展目录,新酒厂办不下证照。”在丁玉林看来,没有抓住上世纪八九十年代办酒厂的黄金时期,想要再“上路”就太难了。他举例说,龙华酒厂之前是乡镇企业,进入新世纪以来,乡镇企业陆续退出,不再具备法人资格。2014年,龙华酒厂由私人接手,也办不了证照,直到2016年11月份,才通过收购内江一家酒厂解决资质问题。

蒸料、发酵、勾兑调味……白酒的生产流程并不复杂,很多小作坊只要有小锅炉就能生产。这些小作坊成了一把“双刃剑”:一方面,每年巨大的产量让广安白酒拥有深厚的市场基础;另一方面,生产工艺不规范导致质量参差不齐,小作坊擅长打价格战,也让熊吉华等酒厂老板不堪重负:“一斤白酒成本在8到10元,一到节假日,一些小作坊打出每斤3到5元的价格,我们输不起。”

此外,广安市级层面对白酒产业发展也缺乏引导和规范,记者曾尝试联系经信委、食药监局等几家市级部门了解产业升级方面信息,均被告知不属于其管理范围。

破题:引进龙头转型发展

产业发展遇瓶颈,广安白酒企业要苦练内功。

2015年以来,岳池特曲升级了两条生产

养生白酒等新品类亚品类将爆发,比如说泸州的绿豆白酒、六尺巷的健康白酒等。白酒消费上将从政商务消费向私人尊享化消费方向发展,营销上以个人家庭为主的消费将被逐渐激活。

2017年涨价之后,如果市场消化不足,加上经济回暖无法达到预期,要警惕大型酒企出现危机。

3、果酒:新势力崛起,旧世界沉淀 葡萄酒作为果酒品类的第一大品类,整体保持高速增长,但是进口葡萄酒尤其是以加拿大、智利、澳大利亚等新世界为代表的葡萄酒将发展迅猛,而以法国为代表的旧世界将逐渐稳定,国产的葡萄酒在新旧世界的价格及品牌双重打压下增长保持平稳,除了长城、张裕、威龙等品牌外,很难再有全国化葡萄酒出现。

除葡萄酒之外的中国本土果酒产品,在技术变革及政策红利的推动下,将为国产葡萄酒挽回一局,成为抵消进口葡萄酒品类的生力军。其他类型的果酒将在2017年破茧重生,并朝着更好的方向发展。

满足年轻人的本土果酒产品,将成为继预调酒之后有一个新的发展机会,市场至少保持15%的增长速度,其中苹果酒、石榴酒等大类水果酒会有凸显出来。

4、露酒:百花齐放,鲜明特征

露酒作为最传统的酒类,在2017年将迎来发展高峰,各种新兴的露酒产品的出现,如果露酒、花草露酒、动物露酒等产品百花齐放,越来越多的满足年轻人群细分人群的需要,比如2016年汾酒推出的针对女性的玫瑰露酒,将露酒的品类擦亮。确切地说,所有的保健酒都是露酒工艺,比如劲酒就是典型的露酒工艺,如果算上保健酒,未来露酒将会得到迅猛的发展,各种产品的裂变成亚品类后,使得露酒这棵品类树生长越来越茁壮。

预计在细分市场、银发人群以及技术创新下,2017年露酒的增长率将超过白酒的增长率。

5、啤酒:进口啤酒蚕食,国产谋求升级

啤酒作为酒业销售第二的品类,随着啤酒产品的不断涨价,5元以下的产品正在消亡,取而代之的是软饮料在餐饮渠道的兴起,其中最有代表的是凉茶类的产品。另外因为中国本土啤酒产品更新太慢,越来越多口味醇正的德国进口啤酒进入中国市场,使得中国的啤酒市场不管是品牌上还是品质上,正在被进口啤酒矮化,本土啤酒高端道路被进口啤酒阻击,低端市场随着产品的升级被软饮料所蚕食,因此从整个啤酒品类这几年的数据来说,中国啤酒的销售量增长缓慢的,而进口啤酒的增长是激进式的。

啤酒市场2017年将在内忧外患中,寻求市场的突破和升级,产品的升级以及消费人群的升级,使得啤酒将朝着中高端市场发展。

6、预调酒:品牌集中,市场平复

预调酒经过了前几年疯狂发展之后,市场经历了去年断崖式的冷静,市场将逐渐平复,并在2017年保持基本稳定,市场不会再有大起大落的变化。品牌的集中度也会因为大品牌的退出,集中在以锐澳为首的旗帜下,未来预调酒将继续满足年轻人的饮酒需要,继续成为90后饮酒的选择。

总的来说,2017年中国酒业进入了复苏的关键一年,行业优化及创新这是酒业面临的共同课题,值此新年来临之际,希望2017年的酒业越来越好。



白酒企业老板为广安顾客推荐白酒(资料图片)