

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY



| 引领中国酒界传媒 |

权威性·指导性·专业性·唯一性·信息性·服务性

今日12版

2017年2月11日 星期六 农历丁酉年 一月十五 第029期 总第8780期

营运专线:13980606808 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:王聪 责编:袁红兵 版式:黄健

国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—145、61—85

全年定价:250元 零售价:5.00元

A 酒道·酒界要闻
lcohol arts

酒业周刊 | Wine weekly

2016年中国葡萄酒产量下滑至11.4亿升

统计局最新数据显示,2016年12月全国葡萄酒产量为13.3万千升,较上年同期减少2.9%。

2016年,在全国葡萄酒产量减少的同时,进口量却得到了增加,据最新海关数据显示,2016年,中国进口葡萄酒总量约为6.38亿升,同比增长15%。

2016年,中国进口散装葡萄酒总量约14.4万千升,同比下降1.37%。(中商)

“宣”酒商标被认定为“中国驰名商标”

近日,安徽宣酒集团股份有限公司再结硕果,该公司“宣”酒商标被国家工商总局认定为“中国驰名商标”。这是宣酒集团品牌建设的又一次里程碑式的飞跃。

据了解,宣酒集团公私合营于1951年,2004年改制为股份制企业。宣酒园区面积910余亩,拥有7600余条固态发酵小窖池,10条现代化包装生产线,年产白酒3万吨,是目前江南规模最大的白酒专业生产厂家。中国白酒专家组组长沈怡方先生担任企业质量总顾问。白酒专业技术团队拥有国家白酒专家组成员1名,国家白酒评委3名,中国白酒工艺大师1名,国家高级酿酒师4名,国家一级品酒师5名,国家二级品酒师、省级白酒评委、酿酒师若干名。宣酒产品被评为“国家地理标志保护产品”、“全国质量稳定合格产品”、“中国小窖酿造领袖品牌”及“中国十大创新典范产品”等。宣酒小窖酿造工艺已入选非物质文化遗产保护名录,宣酒园区被评为国家4A级景区。

多年来,宣酒坚持传统小窖酿造工艺,产品质量稳步提升,市场销售持续增长,已成为安徽白酒一线品牌。(任民)

兰陵酒业溢价千万转让国有股权

日前,山东兰陵美酒股份有限公司10%国有股权项目通过山东产权交易中心网络竞价系统竞价成交。据悉,兰陵酒业此次转让项目的挂牌价为3144.74万元,经过4家竞买人227轮激烈竞价,最终以8214.74万元成交,增值率达161.22%。

记者查阅资料发现,近年来,山东酒业企业股权转让较为频繁。2015年3月,山东景芝酒业股份有限公司第二大股东山东景芝集团挂牌标价6700万元转让其持有的100%股份,浮来春集团有限公司高调竞购,后被安丘市政府叫停。2016年12月中旬,网上有文章称五粮液将收购山东古贝春酒业51%的股份,其董事长周晓峰曾向记者回复,称文章所言“不准确”,但并未对收购一事予以否认。(刘东宁)

口子窖成徽酒业绩白马

口子酒业2月5日年会透露,去年公司超额完成全年26亿元销售目标,营业收入或达到28.6亿元,超额完成10%左右。2017年将针对安徽市场增加10%的市场费用投入。

口子窖尚未预告披露2016年业绩快报,三季报时披露营收23.34亿元,利润7亿元,同比增长32%。依年会信息,去年全年业绩大概率维持高增长,县乡级市场白酒消费升级是主因。(酒食汇)

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

高端酒量价齐升 大众酒亲民走量 春节白酒市场出现“两头热”

曹磊

刚刚过去的春节,各类酒品堪称消费最旺的年货之一。记者近日调查了解,春节前后,自去年下半年开始价格回暖的高端白酒,继续呈现身价上涨的趋势,且销量也在提升。

另一方面,家宴、酒席消费量最大的亲民价大众酒,则出现价稳量升的态势,整个春节的白酒市场也表现出“两头热”的特点。

高端白酒持续升温

据楚天都市报报道,腊月二十九的上午,市民罗先生给老丈人买了两瓶53飞天茅台,花了2700元。“还是托人才买到的,便宜了100块钱。”罗先生说,在一般的渠道里,春节前很难买到正宗的飞天茅台,就算能买到,价格也比之前贵了不少。

记者走访发现,自去年下半年开始身价回涨的高端白酒,在春节期间依旧持续升温,且销量不错。在湖北汉口台北路的一家烟酒专卖店里,春节期间的53度飞天茅台已涨至1400元一瓶,52度水晶瓶五粮液也达到900元至1000元左右,均比去年12月时各涨了200元左右。

价格涨了,销量却也在提升。一位高端酒品经销商告诉记者,飞天茅台从去年11月中旬开始就开始量价齐升,在春节前达到顶峰,每天询价要货的电话不断:“主要还是各个企业老板需要,过年的好酒需求总归会



●春节历来是国内各地区市场酒类销售的旺季

旺盛一些。”

除了茅台,业内人士也称,52度五粮液、天之蓝、国窖1573等高端白酒也在春节出现价涨量升的喜人局面,消费需求比较给力。

家宴亲民酒更加受捧

高端白酒量价齐升,近些年已成为市场主力的亲民大众酒虽然价格没有太大变化,但在销量上表现得更为给力,托起了整个春

节酒市。“春节期间的酒品消费毕竟还是以家宴和亲友聚会为主,大众酒品消费量还是最大的,尤其是中小酒类产品,同样出现了价格竞争。”酒类观察人士王朗称,像白云边、稻花香,甚至泸州老窖,以及茅台、五粮液的子品牌的大众酒品市场培育已经比较成熟,春节档期就呈现亲民酒百花齐放的局面。

不过,记者也发现,也许是因为大众酒品市场的进入门槛相对较低,规模较大,故而也成为中小酒品的主要竞争目标,而消费量最

川酒圈外人的“小酒梦” 这三位从喝酒的变成做酒的

童胤澌

“春节前后一直在全国各地跑市场,从目前经销商的反馈情况来看,我们对2017年是充满期望。”2月6日,刚刚从老家返蓉的“太白先生”小酒联合创始人朱峰告诉记者,之所以比其他同事晚些回来,是利用春节这个机会了解一下湖南的市场。

据四川在线消息,从2016年9月9日正式发布算起,这款产自绵阳的“太白先生”小酒已经卖出10余万瓶,销售区域分布在德阳、绵阳、广元、南充四市。“虽然数据不算亮眼,但是对于我们几个白酒‘门外汉’来说,这个销量已经能够接受了。”朱峰如是说。

事实上,与一般“不熟不做”的创业思路不同,太白先生酒的三位创始人都没有白酒行业的从业经历。“进入酒圈,实属巧合。”朱峰告诉记者:“我们三个人原本都是做房地产