

郎酒、剑南春开启涨价模式 酒企迎来窗口期

1月5日,红花郎、剑南春同时开启涨价模式。小步快跑的剑南春提价早被业内期待,而尚处调整中的红花郎竟也不甘落后。分属酱香、浓香的两大次高端霸主不约而同的涨价行为,是否表明,随着茅五价格飙升,次高端也将再迎发展窗口期?

1月5日,四川古蔺郎酒销售有限公司下发《关于红花郎系列产品及郎牌郎酒价格调整的通知》(以下简称“通知”),在通知中对红花郎系列产品以及郎牌郎酒出厂价格进行全面调整,其核心单品53度红花郎10和53度红花郎15出厂价上涨幅度为10%。

同时,剑南春水晶剑实际出厂价每瓶正式提高10元(通过减少政策的方式),烟酒店间的成交指导价提高到370元的价格正式落地。

记者注意到,53度红花郎(10年),在酒仙网、1919等电商平台上零售价格在280—290元左右,而在新的价格体系中,其出厂价为300。显然,红花郎市场价格处于倒挂之中。

对于郎酒的此次提价,有酒业人士就分析:2016年下半年到2017年上半年,是白酒行业难得的一个窗口期,特别对于名酒企业而言,销售业绩已然完成,而时间还比较充足,账上已经躺着好久不见的预付款,股市上,各种私募、基金一致性看好。再加上茅台、五粮液的提价,类似于郎酒这样的企业迎来了发展的窗口期。

“发展迎来窗口期,再加上郎酒内部的调整,让涨价势在必行。”上述人士继续介绍:在近两年当中,郎酒动作频频。自汪俊林回归以来,提出再造茅台100亿,带领郎酒实现两百亿的目标,一系列的营销策略使得郎酒市场库存得以消化;同时高端白酒的提价,郎酒必须要跟上;再加上近期郎酒“迁都”新总部,第一位女总经理的上台等等,这些都让郎酒的涨价势在必行。“就算是现在的价格处于倒挂当中,但是也仍然要进行强硬的涨价。”

对于剑南春的10元试探性涨价,白酒营销专家晋育峰表示,一直以来剑南春都是小步快跑的策略,此次提价10元,也是符合剑南春一直以来的谨慎风格。

同时,晋育峰还表示:剑南春由于近年来领导层变动的传言,很少在行业内发声,导致市场上有着一一定的负面传言与预期。此次剑南春的提价可能是对这种传言和预期的一种正向回应。

郎酒、剑南春何以同时开启涨价模式?对于郎酒、剑南春的提价,有酒业营销专家就表示:这次的涨价和龙头企业的涨价模式

不同,主要有着三个方面的原因。

一方面是由于茅台、五粮液价格的高企,茅台最近零售价格在1200元往上,五粮液的价格也已经达到800往上,这让次高端的价格区间得以扩大。“以前300-500可以说是次高端,现在可能300-700都可以算是次高端。”

北京圣雄品牌营销策划机构创始人邹文武表示:郎酒和剑南春都算次高端的霸主,现阶段茅台、五粮液价格上去后次高端也有了动力;同时它们都是前几年是被挤压式发展,市场运作比较谨慎,现阶段的涨价其实在品牌力上是有支持力的。

在提到涨价之时,有不愿具名的酒企人士就表示:“虽然说涨价有着市场向好的原因,但是同时也是处于企业生存发展的实际需求。”

对此,糖酒快讯在此前的报道已经提及,各类原材料的上涨也是酒企提价的原因之一。

“另外经销商也等期望涨价顺势,市场原料涨价等氛围给它们很好的涨价环境,另外低端品牌也纷纷涨价给次高端很好的涨价环境。”邹文武这样分析道外部环境对于涨价的影响。

此外,还有酒业人士告诉记者,消费升级、消费者消费能力的提升也为次高端白酒的上涨提供了很好的外部环境因素。该人士介绍:预计到2020年,白酒次高端产品占

比将由2015年的2.6%提升至8.2%,销量复合年增长率达25%,次高端阵营的营收将达到约500亿元以上。

除了上述原因,记者还注意到,在近期郎酒和剑南春都动作频频、信心满满,纷纷提出了自己的百亿计划。

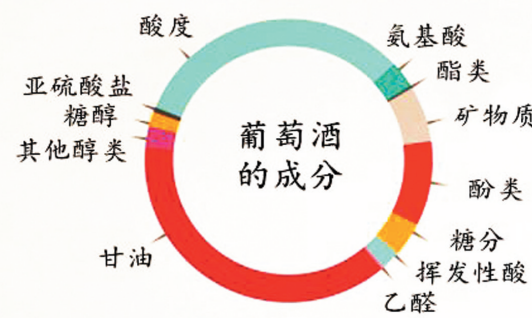
就郎酒而言,汪俊林的回归,提出再造郎酒100亿,带领郎酒实现两百亿的目标。再加上近期郎酒“迁都”新总部,第一位女总经理的上台等等。

而剑南春方面,有长期关注剑南春的人士就表示:在此之前就曝出涨价的消息,而此次通过减少返利提升出厂价格的方式进行涨价,这是剑南春一次谨慎的探索。

据该人士介绍,在去年春糖期间剑南春提出了“十三五”实现100亿的战略目标,并公布了六大战略营销计划。“其实提出百亿目标,制订六大计划,这些调整早已为此次的试探性涨价买下了伏笔。”

对于剑南春和郎酒在次高端的动向,糖酒快讯记者采访了多位营销专家,综合来看基本都认为剑南春和郎酒都是处于次高端霸主的地位,在这一价位上它们有着优势,并且在可预期的未来优势仍然存在。

对与此轮次高端品牌郎酒、剑南春的提价,有酒业专业人士就指出:随着茅台、五粮液价格的高企,次高端价格空间扩容,容量的扩容,很可能造成新一轮的次高端品牌的涨价潮。



葡萄酒怎么喝才最健康?

相信大家无论喝不喝葡萄酒,心底都会存在这样一个问题:葡萄酒是真的对身体有益吗?想要弄清这个问题,就要先弄清楚你的酒杯里到底装着什么。

酒精是葡萄酒的一个重要组成部分,它是葡萄酒中卡路里的主要来源。此外,葡萄酒还含有一些更为有趣的化学成分,如氨基酸(Amino Acids)、酯类(Esters)、矿物质、酚类(Phenols)、糖分、挥发性酸(Volatile Acidity)、乙醛(Acetaldehyde)、甘油(Glycerol)、亚硫酸盐(Sulfites)、糖醇(Sugar Alcohol)以及其他醇类物质。

85%为有益成分:在葡萄酒中,水、花青素(一种抗氧化剂)、包括单宁和白藜芦醇(Resveratrol)在内的多酚(Polyphenols)占了绝大部分,这些都是对人体有益的。

15%为有害成分:葡萄酒中以酒精形式展现出的有害物质大约占5.5%—21.5%。酒精或者说乙醇(Ethanol)是一种神经毒素,经过肝脏代谢之后,乙醇会变成一种被称为乙醛的致癌物,然后转化为乙酸(Acetic Acid),最后又会生成水和二氧化碳,由肾脏排出体外。即便酒精对人体有害,但由于不含酒精的葡萄酒口感会差一些,大部分人还是会选择饮用含酒精的葡萄酒。

如果你想通过饮用葡萄酒来保持身体健康,有一点一定要注意:只有适度饮酒才能真正发挥葡萄酒的积极作用。对于适度这个概念,我们可以参考美国对适度饮酒的定义:以每杯酒150毫升为标准容积来算,成年男性每天饮用2杯酒精度在12%左右的葡萄酒(约200卡路里)为宜,女性则以一杯(约100卡路里)为佳;同时,一周的“低风险”饮酒量上限是男性14杯,女性7杯。由于男性体内分解酒精的酶(Enzymes)比女性更多,因而所能饮用的酒量也更多一些。

有些人在喝一杯酒或很少量的酒后就脸红或者起疹子,甚至产生过敏反应,这很可能是因为他们体内的乙醛脱氢酶(Acetaldehyde Dehydrogenase)存在缺陷,摄入的酒精会更快转化成乙醛,乙醛的转化速度越快,越能对胃造成不适,体内也会积累更多的致癌物质。因此喝酒上脸的人适宜饮用的酒量也会较一般人更少。

葡萄酒中既含有益身体健康的成分,也有可能对身体造成损害的有害物质,而每个人体质不同,对有害物质的分解和承受能力也不一样。因此,根据自身情况,适度饮酒、有节制地饮用葡萄酒就是保持身体健康的关键。不论你过去的饮酒习惯如何,从今天起,从2017年开始,养成适度饮酒的习惯,享受美酒,更要享受生活。

追溯体系实施意见 河南出台白酒生产企业质量安全

为加强全省白酒食品安全监管,落实国家关于食品药品追溯体系建设有关要求。近日,河南省局印发了《关于白酒生产企业建立质量安全追溯体系的实施意见》。

《意见》指出,白酒生产企业建立质量安全追溯体系,应当遵循四个基本原则:一是政府引导。各级政府要出台相关支持政策,推动本地区白酒等重点食品追溯体系建设,提升产品质量安全保障水平。二是部门督导。各级食品药品监管部门应根据有关法律法规,通过统一规范、严格管理,督促和指导企业落实追溯体系建设的主体责任。推动追溯链条向食品原料供应环节延伸,实行全产业链可追溯管理。三是企业自建。食品安全追溯体系是食品生产企业质量管理体系的重要组成部分,企业应当承担食品追溯体系建设的主体责任,结合企业实际,建立质量安全追溯体系,并确保有效运行。四是多方参与。鼓励生产企业运用信息技术建立食品追溯体系;鼓励信息技术企业作为第三方,为生产企业提供产品追溯专业服务;鼓励行业协会组织企业搭建追溯信息查询平台,为监管部门、生产企业和社会公众提供数据服务。

同时,《意见》还对白酒生产企业质量安全追溯体系的有关信息记录、信息保存、运行实施等细节作出了明确要求。信息记录应当涵盖产品信息、生产信息、销售信息、设备信息、设施信息、人员信息等主要内容;信息保存应当确保产品从原辅材料采购到产品出厂销售所有环节,都可有效追溯;追溯体系运行过程中,企业应当定期演练,不断完善提高。

节前迎来“喝酒行情”

农历春节临近,茅台、五粮液、泸州老窖等上市酒企纷纷传出“限量令”,并提高白酒出厂价格。在从来不少热门概念板块的A股市场,节前白酒板块表现突出,大幅跑赢大盘,迎来一波“喝酒行情”。

以2017年开年第一周的股票行情为例,白酒板块录得3.97%的单周涨幅,不仅跑赢大盘,更是在食品饮料子行业中称雄。同时黄酒、啤酒行业分别以3.48%、3.14%的单周涨幅在食品饮料子行业中位居第二和第三。在18只白酒板块个股中,有14只个股单周上涨,占比高达77.78%。其中,伊力特单周上涨5.45%摘得桂冠,而贵州茅台、五粮液、金种子酒、泸州老窖、古井贡酒、水井坊的单周涨幅均超过3%,其中贵州茅台为4.97%。

与股市资金热捧相对应的是,不少业内人士认为白酒板块有较高的投资价值。兴业证券食品饮料行业分析师陈嵩昆认为,除了临近春节旺季,白酒需求持续增长,批发价超预期上涨这一因素外,白酒板块经过3年的调整后,呈现出“库存极低,价格回升,渠道盈利”的卖方市场特征。主要表现在:社会库存极低,经销商补库存动力强。从目前的时点看,高端白酒市场库存处于历史低位,渠道补库存将成为拉动行业增长的重大动力;价格方面,茅台、五粮液、

国窖销售价收复失地,经销商利润回升。

“高端酒稳步扩容,消费升级带动结构优化,价格双轨制带有浓厚的卖方市场意味。”兴业证券分析师王小明认为,高端酒市场需求稳健,保持稳步增长,单瓶500元以上高端酒市场年增长率在7%至8%,产品结构持续升级。在调整期经历市场价格大幅回落后,高端酒品牌重新实现了提价。例如,飞天茅台酒单瓶批发价超过1100元。茅台过去经常用计划内/外价格精细调控市场供应,而2016年12月以来,五粮液和老窖也相继强化了计划内/外的供货方式,隐性提高出厂价从而推高市场价。

在中泰证券食品饮料分析师谢刚看来,白酒股的估值总体处于正常水平,一线白酒股估值无明显泡沫。在渠道扎实,厂家政策更加激进以及酒企进入提价周期的背景下,2017年核心白酒企业(如茅台、五粮液、泸州老窖、山西汾酒、古井贡酒等)的盈利有望加速成长,对应股价也有望有较好的表现。

不过,目前来看,高端白酒仍存在销售状况不如预期的可能,且春节过后是需求淡季,高需求很难持续。此外,在个股风险方面,相关上市公司仍存在技术风险以及酒业市场竞争加剧导致净利润下滑等风险,需引起投资者高度关注。

酒水维权服务站

所有您遇到的有关酒水问题,我们将为您排忧解难。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报,可获精美礼品或现金奖励。

热线电话:15266162222

邮箱:277287797@qq.com

QQ:277287797

来信:枣庄市市中区文化中路61号 枣庄日报社酒水部。



新闻·维权·举报

健康意识觉醒 养生酒一骑绝尘年均增速超30%

在酒类市场中,白酒行业还在加速复苏,而养生酒市场继续一骑绝尘,以年均超过30%的增速高速发展,呈现出巨大的潜力。养生酒的崛起,正是大健康产业形成、人们健康意识觉醒之际,未来前景值得期待。

保健养生酒在我国历史悠久,是中医药领域重要组成部分。在历代中药著作中,都曾记载药酒治病健身说法。近年来,政府高度重视中药产业发展,养生酒有望从中受益。

此前,养生酒的酿制主要是靠中药浸酒传统工艺,如今已利用萃取、浸提和生物工程现代化技术,提取中药中有效成分制成。工艺的提升,令养生酒市场规模逐步得以壮大。

据前瞻产业研究院提供的《中国养生酒行业发展前景预测与投资战略规划分析报告》数据,保健养生酒市场规模约达130亿人民币,总销量超过100万吨,年均增速在30%以上。

养生酒蓬勃兴起,甚至有潜力成为继白酒、葡萄酒、啤酒之后的第四大市场,吸引了一大批酒企前来抢食。例如,白酒龙头茅台推出白金酒,五粮液集团推出健康之星,还有以保健养生酒为主的劲酒。

不过,养生酒门槛不高,导致行业鱼龙混杂,低劣假冒产品充斥市场,严重损害了行业形象。未来,政府需进一步加强监管,提高准入门槛、生产标准等。行业协会也要做好引导规范,不断加大创新力度,提高产品质量。

除此外,同质化严重也是养生酒市场巨大的阻碍。多数养生酒企业都以老年人为主

目标群体,功效宣传也以提高免疫力、抗疲劳等滋阴补肾等为主,从而错过了其他人群。

接下来,养生酒必须加快产品定位细分,从原料、功能、口味、生产工艺等着手,针对不同人群开发不同产品。同时,狠抓产品品质、功效、服务,推出真正符合市场消费需求的产品。

养生酒行业尚处于成长阶段,机会众多。在此之前,相关企业应共同培育市场,做大做强养生酒市场,如此每一个企业都能受益并分得一杯羹。

总的来说,养生酒行业是潜力巨大的消费市场。特别是我国社会老龄化加剧,大健康产业快速形成,养生酒市场需求将逐步释放,未来前景一片广阔。