

# 白酒业绩报表惨淡收官“成绩单”不再亮丽

## —中国白酒业路在何方

在过去十年，中国白酒业以其高增速、高利润出尽风头。然而，随着多家酒水公司节日报表最终出炉，白酒企业呈现出颓势。证明白酒行业正在经受十年来最“寒冷”的冰期。今年大部分酒企业绩大跌，损失惨重，短时间内恐怕难以恢复元气。

从营业收入、预收款、现金流状况以及销售费用等重要指标来分析，往年的高利润、高增长时代悄然离去，如今大部分企业业绩下滑，即便勉强维持盈利，其发展势头也不可同日而语。

去年以来，我国白酒行业频频遭遇危机。“三公消费限制”、“禁酒令”、塑化剂风波，一系列因素导致高端白酒行业“入冬”。茅台、五粮液、洋河等高端白酒市场售价一降再降，销售冷淡。

白酒行业人士指出，预收款项减少反映行业景气度下行，白酒公司销售承压，后续业绩释放乏力。同时，渠道的库存大量增加，将会对未来几年白酒业的发展产生比较重要的影响。白酒行业未来3-5年都必将处于调整期，行业收入和利润出现阶段性下降。

现如今，白酒市场呈现出了“旺季不旺”的现象，“三公”消费受限，团购渠道受阻，高档白酒承压；整个白酒行业面临食品安全危机，消费者信心有待重塑；产能过剩，供大于求，及相关政策变化导致白酒行业告别高速增长阶段。

在行业低潮之际，各家白酒公司纷纷制定了新的销售策略和发展战略，且集中于今年二季度全面实施。例如：老品降价；推出低价产品；加大市场费用支持。很多二线白酒品牌将采用快消品打法，加强地面控制、加强终端争夺和拼抢，主打中低端产品。

在近日召开的全国糖酒商品交易会上，无论是行业专家还是渠道经销商，“下滑”似乎成了目前他们对于限制三公消费情形下白酒行业的基调。不过，各大酒企并未因“下滑”而停止扩大产能规模，这又让整个行业依旧透着繁荣的表象。下一个十年，白酒行业到底路在何方？

（李彬）

在过去十年，中国白酒业以其高增速、高利润出尽风头。然而，随着多家酒水公司节日报表最终出炉，白酒企业呈现出颓势。证明白酒行业正在经受十年来最“寒冷”的冰期。今年大部分酒企业绩大跌，损失惨重，短时间内恐怕难以恢复元气。

从营业收入、预收款、现金流状况以及销售费用等重要指标来分析，往年的高利润、高增长时代悄然离去，如今大部分企业业绩下滑，即便勉强维持盈利，其发展势头也不可同日而语。

去年以来，我国白酒行业频频遭遇危机。“三公消费限制”、“禁酒令”、塑化剂风波，一系列因素导致高端白酒行业“入冬”。茅台、五粮液、洋河等高端白酒市场售价一降再降，销售冷淡。

白酒行业人士指出，预收款项减少反映行业景气度下行，白酒公司销售承压，后续业绩释放乏力。同时，渠道的库存大量增加，将会对未来几年白酒业的发展产生比较重要的影响。白酒行业未来3-5年都必将处于调整期，行业收入和利润出现阶段性下降。

现如今，白酒市场呈现出了“旺季不旺”的现象，“三公”消费受限，团购渠道受阻，高档白酒承压；整个白酒行业面临食品安全危机，消费者信心有待重塑；产能过剩，供大于求，及相关政策变化导致白酒行业告别高速增长阶段。

在行业低潮之际，各家白酒公司纷纷制定了新的销售策略和发展战略，且集中于今年二季度全面实施。例如：老品降价；推出低价产品；加大市场费用支持。很多二线白酒品牌将采用快消品打法，加强地面控制、加强终端争夺和拼抢，主打中低端产品。

在近日召开的全国糖酒商品交易会上，无论是行业专家还是渠道经销商，“下滑”似乎成了目前他们对于限制三公消费情形下白酒行业的基调。不过，各大酒企并未因“下滑”而停止扩大产能规模，这又让整个行业依旧透着繁荣的表象。下一个十年，白酒行业到底路在何方？

（李彬）

于调整期，行业收入和利润出现阶段性下降。

现如今，白酒市场呈现出了“旺季不旺”的现象，“三公”消费受限，团购渠道受阻，高档白酒承压；整个白酒行业面临食品安全危机，消费者信心有待重塑；产能过剩，供大于求，及相关政策变化导致白酒行业告别高速增长阶段。

在行业低潮之际，各家白酒公司纷纷制定了新的销售策略和发展战略，且集中于今年二季度全面实施。例如：老品降价；推出低价产品；加大市场费用支持。很多二线白酒品牌将采用快消品打法，加强地面控制、加强终端争夺和拼抢，主打中低端产品。

在近日召开的全国糖酒商品交易会上，无论是行业专家还是渠道经销商，“下滑”似乎成了目前他们对于限制三公消费情形下白酒行业的基调。不过，各大酒企并未因“下滑”而停止扩大产能规模，这又让整个行业依旧透着繁荣的表象。下一个十年，白酒行业到底路在何方？

（李彬）

### 多家名企跨界涉足白酒业

在白酒行业看起来很不景气的情情况下，不少跨行业人士正在“贪婪”地涉足白酒行业。近日，娃哈哈集团公司和贵州省仁怀市政府签署了白酒战略投资协议。根据这一协议，娃哈哈一期将投资150亿元，入驻仁怀市白酒工业园区，参与仁怀市中小型酱香酒生产企业优化整合。

### 山东国际糖酒会 11月将在济南举行

被业界誉为北方最具影响力的糖酒食品盛会——2013第七届中国（山东）国际糖酒食品交易会将于11月22-24日在济南国际会展中心举行。

### 梦之蓝登上高端酒的塔尖

2012年8月，梦之蓝成为唯一摘得“最佳质量奖”的白酒品牌时，还没有多少人能意识到，“中国梦·梦之蓝”正在超越对手。到了2013年8月，梦之蓝在“中国名酒典型酒”品质评比中脱颖而出，一举登上了高端酒的塔尖。

### 中国队在全球业余盲品 大赛上获第九名

首届盲品葡萄酒世界锦标赛12日在位于法国西南部的吉伦特省莱奥尼昂市举行，最终来自比利时的4人组合问鼎冠军，丹麦队和英国队分列第二和第三名。

今年共有来自欧洲地区、南非、中国、俄罗斯、阿根廷和加拿大的16支队伍参赛。赛事主办方对今年的比赛非常满意，表示2014年将在法国其他城市继续举办这一赛事，为世界各地的葡萄酒爱好者提供聚会交流的平台。中国队第九，法国仅第五。

### 中国北方最大的酱香产业园 在山东青州投产

10月13日，长江以北最大的酱香产业园在山东青州正式投产使用，“云门酒业建厂65周年暨洞藏封坛十周年庆典仪式”同时举行。中国酒业协会、山东省白酒工业协会及有关部门领导和专家出席了会议。

酱香产业园的建立弥补了中国酱香酒不能规模化生产的短板。云门酱香产业园是山东省白酒业重点项目，总投资6.7亿元，一期占地13万平方米，年产能5000千升优质酱香。园区全部投产后，预计新增产值15亿元。产业园的落成，标志着山东成为稀缺性香型白酒的生产酒都。

### 海外带酒入境 超出750毫升/瓶要收关税

近日，从欧洲旅行归来的大连市民王先生携带入境3瓶酒精度为13度的葡萄酒，其中两瓶为750毫升，一瓶为850毫升。本想是旅行纪念品不会收税，可海关免税放行了两瓶750毫升的葡萄酒，却对另一瓶850毫升的计征关税。

记者拨通了大连海关12360服务热线了解到，根据规定，对旅客携带超出750毫升/瓶的酒类，每满750毫升按照一瓶计征关税，超出部分不足750毫升的不予计算。因此，需要征税的那瓶850毫升的酒，应按照海关完税价格200元的50%征收关税100元。

## 2013年中国白酒将结束10年黄金增长期进入深度转型期

转型一：

名酒需要重新锁定和培育新的消费者群。中高端名酒，紧抓新富阶层。中国大众富裕阶层在近几年迅速壮大，2012年达到1026万人。过往的中高端名酒消费，喝酒人往往不是出酒钱的人，但未来自买自喝占比将提升。这意味着消费者对产品价格

变得更加敏感，更强调产品的性价比。

转型三：

名酒厂向现代管理方式转变。大部分名酒厂受制于国企体制，缺乏市场意识，应变与适应性不足，体制束缚酒企高效经营。我们认为白酒在调整期内应该是行业加强监管措施，同时进行优胜劣汰、促进行业集中度的有利契机。

（魏国）

转型二：

名酒厂向现代营销方式转变。以消费者研究为先导，树立更清晰的品牌调性，培育忠实的消费细分群体。并相应提供性价比高的产品品牌组合。

## 中国科学家称雪碧有助于醒酒



据英国《每日邮报》网站10月8日报道，中国科学家对57种饮料进行了研究，从花草热饮茶到汽水。他们得出结论认为，柠檬和酸柑饮料的效果最好。中国科学家们首先决定查明导致宿醉的原因，然

后他们发现，导致宿醉的并非酒精本身，原因可能在于身体分解酒精的过程，从而导致人体出现恶心头疼的症状。

报道称，当人们饮酒时，肝脏释放出乙醇脱氢酶，这种酶将酒中含有的乙醇转化成一种名为乙醛的化学物质（这样进入血液循环的酒精就会少一些）。乙醛之后被乙醛脱氢酶分解为另一种名为乙酸盐的化学物质。尽管乙酸盐通常被认为是无害的，而且人们一直将其与饮酒的一些健康益处联系在一起，但研究人员发现，人体接触作用强大的乙醛正是导致宿醉症状的原因。

带着这种想法，广州中山大学的研

究人员对一系列饮料进行了测试，从茶、花草热饮到各种汽水，看看这些饮料如何影响乙醇脱氢酶和乙醛脱氢酶。他们发现，一种含有大麻籽的花草饮料实际上延长了乙醇脱氢酶的过程，并抑制了乙醛脱氢酶的产生，因此宿醉将持续更长的时间。由于雪碧属于加快乙醛脱氢酶过程的饮料，导致酒精被更快地分解，因此缩短了宿醉的持续时间。

英国埃克塞特大学研究补充医学的荣誉教授埃查德·厄恩斯特说：“这些结果提醒人们，花草和其他补充剂可能具有药理作用，对我们的健康造成有害或有利的影响。”

（张华）

## 白酒进入大众消费时代

在三公消费大环境影响下，整个白酒行业进入后高端时代。后高端时代最大的特点是以市场为导向，不管是高端酒也好，中档价位的酒也好，操作都是以市场化为主导，以消费者为主导的时代。

白酒业内专家认为，高端白酒销售下降，中低档白酒逐渐走俏，预示着高端酒的黄金时期成为过去，白酒市场迎来大众消费时代。酒企要积极调整产品结构，贴近民生消费，培育科学的营销结构，才能在激烈竞争中突出重围。

中国副食流通协会数据显示，今年上半年，我国白酒销售收入2402.1亿元，实现利润399.1亿元，增速较去年同期分别下降18.2和54.5个百分点。专家称，中国白酒已告别暴利时

代，在经历10年高额利润增长后，将回归理性。

专家认为，在艰难市场环境，中低档酒成为各家白酒企业突围方向。一线及二三线名酒企业纷纷推出中低档新产品，竞争加剧价格下行在所难免，行业整体利润率不再稳坐高山。未来几年，白酒行业市场机遇在中产阶级以及大众消费阶层，中档产品将实现快速增长，并且多样化，低端化，随着消费升级也会出现相应的调整。

降价并非一劳永逸，不仅将价格下调，更要适应老百姓的心理需求和价值需求。资深酒业研究人士龙晓敏说，仅靠价格不能占领市场，走民酒路线更应该讲求品牌、文化。如何让消费者肯定产品的价值，并具备一



定的忠诚度，则需要厂商在产品的品牌诉求和价值上下工夫。

（刘峰）