

高端酒企梦断三公消费 纷推封坛定制酒以自救



面对市场份额的急速萎缩,酒企开始纷纷自救,封坛定制酒被认为是高端酒销售的新渠道。面对这一现象,其未来的生命力到底有多强?白酒专家肖竹青认为,高端定制酒不会昙花一现,未来会成为一种趋势发展下去。

对于高端白酒来说,限制三公消费对其的打击不言而喻。面对市场份额的急速萎缩,酒企开始纷纷自救,封坛定制酒被认为是高端酒销售的新渠道。

酒企推出封坛定制酒

据悉,在行业调整期内,国内有70%的酒企业绩同比下降,有20%的酒企保持了业绩持平,仅10%的企业业绩同比增长。

记者通过Wind数据统计显示,截至10月20日,仅有贵州茅台和沱牌舍得发布了2013年三季度业绩报告。其中,贵州茅台报告期内实现净利润同比增长仅6.24%;沱牌舍得报告期的净利润则同比下降了97.06%,实现净利润为748.74万元。

另外,酒鬼酒、青青稞酒、洋河股份和水井坊均发布了业绩预警报告。其中,酒鬼酒和水井坊业绩同比下降,酒鬼酒预计净利润为1700—2200万元,同比下降95—96%;水井坊预计业绩同比下降80—100%;而洋河股份预计净利润的增长幅度在-10%到10%之间;青青稞酒预计净利润增长幅度在10%—30%之间。

从上述数据不难看出,以高端酒销售为主的贵州茅台、沱牌舍得、水井坊和洋河股份受三公消费政策和行业调整影响较大。因此,自救成为酒企的首要课题。

在业内人士看来,白酒的发展史上,封坛酒一直存在,只是在白酒行业一片大好的时期,瓶装酒成为消费主流产品。如今,行业发生了变化,限制三公消费政策的出台让高端酒失去了大部分市场份额。而随着消费习惯的改变,坛装定制酒不仅迎合了市场的需求,也将会为企业带来营收的贡献。

“差异化的产品会吸引一部分消费群体,而封坛定制酒就是区别于瓶装酒而推出的一款产品,几斤、十几斤、几百斤的封坛酒,不仅具有文化内涵,其价值感也较强,因此备受高端消费者和企业的看好。”洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军接受记者采访时表示,“杜康连续两年来推出的封坛定制酒销售都取得了不错的成绩,公司前三季度整体业绩增长了50%。”

或许是看到了杜康的成功,其它同行企业也纷纷效仿,推出自己的封坛定制酒。据记者了解,9月10日,茅台推出了自己的封坛酒。10月19日,山东景芝酒业也推出了芝麻香型封坛定制酒,在景芝酒业高管看来,这不仅是企业为适应行业变化做出的创新营销,也是公司为高端消费人群打造的一款具有收藏价值的酒。

山东景芝酒业股份有限公司党委书记、董事长刘全平接受记者采访时表示,白酒未来的消费趋势在发生变化,景芝酒业也在考虑迎合发展,封坛定制酒的推出就是迎合未来发展的举措。

在刘全平看来,近几日,公司封坛定制酒已经取得了不错的销售业绩,这项活动公司也会持久发展下去。“封坛定制酒的消费群体主要是社会高端人群,也有普通的老百姓,而景芝酒业的经销商和供应商也不少。”

定制酒生命力疑问

如此受宠的封坛定制酒在行业调整期,其未来的生命力到底有多强?在资深白酒专家肖竹青看来,高端定制酒不会昙花一现,未来会成为一种趋势发展下去。

肖竹青在接受记者采访时表示,在三公消费政策打压下,高端酒销售遇到较大阻力,酒企推出的封坛定制酒不仅迎合了高端消费人群的需求,也使得企业最好的酒得到价值的体现。

“每坛定制酒都是酒企用最好的年份酒,由国家级酿酒大师亲自调制而成的,价值感很强。消费者用有限的金钱买到了无限的荣耀,酒企也把最好的酒卖了一个好价钱,因此是双赢的事情。未来,西凤酒也会推出西凤古酒坛装定制酒。”肖竹青表示。

同样,中国酒业评论员、海纳机构总经理吕威逊表示,封坛定制酒符合“酒是陈的香”和投资理财的双属性,未来可以作为高端酒销售的主渠道。

资深白酒专家铁犁表示:“三公消费政策对500毫升的高端酒影响较大,随着消费习惯的改变,未来,1500毫升、3000毫升的酒会越来越。而封坛定制酒未来会长期存在,且比重会越来越大。”

据记者了解,在高端酒销售遭遇三公消费政策打压后,泸州老窖推出的“生命中的那坛酒”活动中的八款高端酒,成为企业自救的一个较为成功的案例。

泸州老窖一位相关人员向记者表示,公司推出的八款高端定制酒在全国已经举办了多场活动,每场消费者认购都十分踊跃,认购金额最多超过了2000万元,但多数每场在700—800万元之间。

(王齐帅)

未来五年中国葡萄酒市场将增长63.2%

国际葡萄酒与烈酒研究机构最新发布的报告显示,未来五年,中国的葡萄酒市场将实现63.2%的增长。

由于中国葡萄酒市场一直保持着高速增长态势,各国葡萄酒商纷纷忙于抢占中国市场。因为世界主要葡萄酒生产国产能过剩现象严重,世界葡萄酒产量过剩保守估计将达到57亿升,在最差的情况下产量过剩可能会达到67亿升。

目前,中国葡萄酒高端市场基本

被进口葡萄酒占领,现在进口葡萄酒又开始抢占中低端市场。而我国本土葡萄酒产业发展相对较晚,亟须大力发展,否则将很快被进口葡萄酒蚕食殆尽。

2013年我国葡萄酒市场零售额将超过900亿元,未来中国葡萄酒市场将呈现产区资源全球化、葡萄酒文化本土化、消费高端化三大趋势。

本土葡萄酒企业应该抓住机遇,大力发展本土葡萄酒产业,形成产业



集群,应对国外葡萄酒对中国市场的不断抢占。

年份白酒标准有望今年出台

近日有媒体曝光,泸州部分“年份酒”实际是由新酒加入食用酒精和香料,配上少量陈酿老酒制成。这则消息,使被热炒的年份酒概念再度引发关注。近年来,商家争相推出名目繁多、价格高昂的年份酒,据中国食品工业协会抽样调查,目前我国销售额前100名的白酒生产企业,近80%推出了年份酒。

“酒是陈的香”、“百年老酒十里香”,这些流传民间的谚语,反映出在我国消费者的普遍认知中,白酒存放时间越长越醇厚。一些白酒生产厂家正是看中了消费者的这种心理,纷纷生产“年份酒”获利。

然而,年份酒的风行也伴随着种种乱象。首先是相关衡量标准和检测手段缺失。例如号称50年的年份酒,其中真正50年的基酒占到多大比例?消费者无从得知,监管部门也难以检测。一些酒厂开张两三年,就公然叫卖10年、20年的年份酒;年份酒的热炒也催生旧瓶回收生意,在白酒

价格最高的2011年,1个完好的年份酒瓶甚至可以卖到上千元。

“白酒年份酒在上世纪90年代后才出现,概念和标准都不统一。酒协早已意识到年份白酒的标准需要规范和统一,并从2006年开始着手这方面的研究和筹备工作。”中国酒业协会副秘书长兼白酒分会秘书长、国家高级酿酒师宋书玉告诉记者,相关行业标准的出台并非一蹴而就,而是经历了从行业认知、管理层面到技术手段的不断探索和突破。目前,全行业正在推行“中国白酒3C计划”,倡导品质诚实、服务诚心、产业诚信,年份酒标准的制订与整个计划密切相关。“此外,近些年我们在荧光光谱、同位素质谱等关键性技术方面有所突破并不断完善,为标准制订提供了技术基础。”

宋书玉同时透露,年份酒的相关标准和管理办法预计于今年年底或明年年初推出。他介绍说,本次标准制订工作的核心是统一不同企业的

不同标准,主要诉求是将这一标准上升到国家标准的层面。将出台的标准主要有3大亮点:其一是规范、统一,将通过管理、相应监管及技术检测手段这3大层面,保证年份类型白酒处于规范控制状态下,能够向消费者说清“年份”问题。其二是将以数字量化的形式来标注精确的比例关系,定义上固定统一。例如,20年的年份酒中,20年基酒要达到一个明确比例,50年陈酿中,50年基酒要占到一定比例。其三,年份酒生产的准入门槛将提高、标准将明确,对酒企贮存基酒、原酒数量比例有严格规定,比如其中各年份原酒储量应达到多少等等。

宋书玉表示,目前白酒的行业标准及相关法规较之国外还有一定差距,对科学健康的消费方式也缺乏引导。目前,白酒行业内部关于年份酒标准制订已形成共识,骨干企业全力支持,未来执行机构的设置及相关细则仍在研究中。(侯静)

行业资讯

南非葡萄酒再创拍卖新记录

南非葡萄酒继续延续9月份举行的尼德堡葡萄酒拍卖会(Nederburg Auction)的良好涨势,在此次第29届莱利银行开普省酿酒师协会拍卖会(Nedbank Cape Winemakers Guild Auction)上再创新记录,其成交总额达到840多万南非兰特,合84.3万美元。

张裕开张亚洲最大酒窖

张裕近期宣布,其投资6亿元打造的张裕瑞那城堡酒庄在陕西开张。公司方面表示,张裕瑞那城堡酒庄要进入的正是300元价位中端市场。业内人士指出,接下去的葡萄酒市场会出现100—300元左右中端葡萄酒增长的态势。

LVMH收获中国产区第一批赤霞珠和美乐

今年,法国奢侈品集团LVMH刚收获了位于云南高山产区30公顷葡萄园的第一批赤霞珠和美乐。LVMH葡萄酒项目总经理说:“这是一个新世界。”“现在没人确切知道在中国什么地方,用什么方法种植葡萄树,我们有一些想法,人们也开始了尝试,但还不能证明什么。”

红酒健康小贴士

红葡萄酒保健功效高于白葡萄酒吗?

答:红葡萄酒白藜芦醇主要来源于葡萄的果皮,是葡萄植株在紫外线照射下产生的一种植物抗生素,可保护葡萄不受真菌和细菌侵害。白藜芦醇对于人体的保健功效,近年来已引起越来越多的科学家密切关注,不断有人发现和证实葡萄酒中的白藜芦醇的各种保健功效。白藜芦醇主要是通过浸渍与发酵进入葡萄酒里。有关研究表明,红葡萄酒的白藜芦醇含量约为4—6毫克/公升,白葡萄酒的白藜芦醇含量约为1—2毫克/公升。

威龙形象代言人

威龙葡萄酒免费送货上门啦!

- 1 当场品尝, 满意付款, 不满意无条件退回。
- 2 取消中间环节, 保证最低价供应。
- 3 城区拨打400 615 3191, 一瓶起送, 争取10-20分钟送到指定地点。

威龙之最
中国最早的有机葡萄庄园
中国最大的智能恒温储酒罐群
中国最成熟的有机葡萄种植技术体系
中国面积最大、最完全自主产权的三大有机葡萄基地

免费送货电话: 400 615 3191