

白酒“寒冬”之下 跨界或成白酒突围方式

“寒冬”之下 跨界成风

据 Wind 数据统计显示,截至 10 月 30 日,国内有 70% 的酒企业绩同比下降。其中,沱牌舍得净利润同比下降了 97.06%,酒鬼同比下降 95%——96%,水井坊下降 80%。

资料显示,去年下半年以来,白酒行业增长空间大幅受限,到今年三季度,上市酒企所呈现的大多为净利同比负增长。

一位白酒经销商说,在今年中秋、国庆旺季,其公司的高端酒销售下滑了 30%——40% 左右,2000 元以上的超高端酒甚至下滑了 90%。

然而,一边是上市酒企近期净利频现下滑,行业利空不断;另一边是业外资本不断“抢滩”进入。“玩的就是跨界”,白酒行业似乎在印证这句话。

11 月 5 日,娃哈哈集团正式进军白酒领域的规划迅速“出炉”。娃哈哈方面表示,将与茅台镇金酱酒业成立合资公司,双方合作共推产品。

娃哈哈集团新闻发言人单启宁证实,首期投资额为 50 亿元,签订的战略合作框架是 150 亿元,后续会有调整。据了解,娃哈



哈集团目前首推的是一款名为“领酱国酒”的酱香型白酒,由娃哈哈合作伙伴贵州省茅台镇金酱酒业有限公司酿制,价格从 100—400 元不等。

不仅仅是娃哈哈集团进军白酒业,跨界“饮”酒的不在少数。今年 10 月 23 日,中国平安集团与宜宾红楼梦酒业有限公司正式签署协议并达成战略合作。据悉,平安集团将出资 5 亿元投资红楼梦酒业。

同样是在 10 月份,作为国内民营钢铁行业巨头,天津荣程集团表示受困于钢铁行业低迷,将计划在泸州打造 10 万吨白酒生产基地项目,预计总投资额达 120 亿元。

纷纷跨界为哪般?

对于此时进军白酒业的原因,娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后表示,当前中国的白酒行业进入发展低谷,比较困难,而中国又有着悠久的酒文化,行业的振兴与传承需要有实力的企业加入。

“在茅台镇,有上千家小酒厂在与茅台酒厂同样的地点使用同样的工艺、同样的原料生产酱香型白酒,但由于资金和规模的限制,不具备打造全国品牌的能力,这就使得目前酱香酒市场的份额并不大。”宗庆后说。

在宗庆后看来,当地政府也希望能有一家有力的企业整合本土资源,再培养一个全国知名的酱香酒品牌,带动当地经济的发展,因此娃哈哈集团选择在这个时机进入白酒行业。

在众多业内人士看来,业外资本纷纷加入到白酒行业的“混战”之中,对未来白酒行业影响很大。

白酒专家肖青认为,未来中国白酒市场将因为有渠道优势或具有陈年基酒优势的新巨头加入,进一步推动深层次的结构调整,可能有一大批酒厂和酒商在本轮调整中被淘汰。

“业外资本涉足白酒产业是因为企业在主导产业发展到一定阶段后,自然希望拓展新的领域,寻找新的利润增长点,白酒行业的高回报和高利润是吸引企业投资的关键因素。”北京大学经济研究所客座教授贾福春说。

在贾福春看来,目前中国酒市进入调整期,业外资本跨界作为酒业突围的一种方

式有了更重要的价值。

而在四川九里春酒业股份有限公司副总经理彭作权看来,目前业外资本的进入,可以获得较好的溢价能力,而通过行业调整期,也可为新团队等的磨合有一个适应的过程。

“一些中小企业想做大做强,就需要找资本进行合作,目前正是较好的时机。”彭作权说。

跨界:或成白酒突围方式?

在众多业内人士看来,产业资本作为整合力量的主力频频跨界“试水”,对整个白酒行业而言是个利好。“试水”企业能否获得成功,长期来看还有待考证。

资料显示,很多资本跨界进入白酒发展也并不顺利。从目前市场情况来看,那些业外资本所并购的白酒企业并没有获得较好的发展,业绩均不尽如人意。

对于宗庆后进军白酒行业,有业内人士分析,娃哈哈以 100—400 元的产品赢得市场有一定难度。由于高端酒受挫,茅台、五粮液等已经加码腰部产品,娃哈哈未来的白酒新品必然会面对与茅台、五粮液中端产品的直面竞争,相比之下贵州茅台的性价比、品牌和渠道均优于娃哈哈,后者胜算可能性很小。

在白酒营销专家谢颖看来,一是目前行业仍呈下滑之势,行业此轮调整的底部还未显现;二是下滑之后,行业和产业将以何种形式和方向面对当前的调整,目前似乎并未找到合适的方式。

“这些业外资本的进入,并未找好合适时机。单纯从资本准入的角度考虑,目前肯定是早了。”谢颖说。

“若企业盲目跨界涉足酒类行业,会令白酒企业雪上加霜,是非常不负责任的行为。未来白酒还会出现危机,就是因为产量过剩。”酒仙网董事长郝鸿峰说。

在资深白酒专家铁犁看来,虽然跨界企业都是各行业的佼佼者,也有很先进的营销理念和管理模式,但隔行如隔山,进入白酒行业,就必须按照白酒行业的发展逻辑来运作。

“否则,很可能水土不服,达不到投资预期,并可能进一步加剧行业内的泡沫。”铁犁说。

3年内河南邮政系统 酒水销售额欲达10亿

11月16日,河南邮政创新酒水商业模式发布会在郑州隆重举行。河南省邮政物流局局长黄晶出席会议并发表讲话,针对邮政系统独有的网络资源优势,采用四合一营销模式,同北京孟致营销咨询机构达成战略合作意向,结合招商银行的资金优势,联合河南知名白酒品牌和国内名酒厂家全力开发河南市场,力争在2014年突破4个亿的销售目标,并在3年之内达到10个亿的酒水销售额,力争国内邮政系统酒水销售第一的目标。

河套酒业“转型升级部署会”召开

近日,河套酒业集团召开转型升级创一流公司工作部署会。

此次会议的重点是,推广河套酒业转型升级创一流企业的工作模板,立足全面提高河套酒业集团发展质量和效益,按照科学发展、转型升级、创新驱动、精益管理、卓越绩效、阶段推进的工作思路,以同行业一流企业为标杆,结合自身实际,全方位地开展转型升级创一流企业工作,为公司推进战略发展实现愿景目标奠定坚实基础。

“梦之蓝”

荣膺“2013香港国际美酒展”银奖

11月9日,由洋河股份(苏酒集团)选送的“52度梦之蓝(梦6)”,在2013香港国际美酒展举办的“国泰航空香港国际美酒展品评大奖”评选中,荣获银奖称号,标志着“洋河”正走向国门,逐步成为国际名酒品牌。

据悉,“国泰航空香港国际美酒品评大奖”沿袭自有40年历史之久的“伦敦国际美酒品评大奖”,是受国际酒业公认的权威赛事,也是亚洲最大规模的美酒品评比赛。

高档白酒自降身价抢市场



公务消费用酒锐减,对中国酒业影响之大,在近日南京国展中心举行的“仁创2013江苏糖酒食品招商会”上清晰呈现:现场600多家酒企中,今年销量下降20%已经算少的了,一些企业销量甚至不到去年一半。为了应对市场变化,有的酒厂高举促销大旗,更多酒厂则从酒的品类、文化、销售方式、消费区域等不同角度,开始积极转型。

在向平民市场转型过程中,一些高档酒不得不放下“身段”,很多酒还搞起了“买一赠一”的促销。五粮液真藏,一个五粮液集团旗下的高端品牌,展位负责人说:“去年我们销了150吨,今年目前只卖出70吨。”为了改变困局,该酒在南京金陵国际购物中心的专柜,已经在做“买五送一”活动。在展会现场,五粮液真藏全系列开始“买一赠一”促销,发起年终冲锋号角——瓶标价2380元的20年基酒的真藏,只要半价就能拿走,如果买三瓶,送三瓶,还另送一套标价1280元的五件套锡器酒具。一直以台湾旅游特色纪念品为主题在张家港等地超市销售的“台湾高粱酒”,也不得不将238元标签上加挂了“买一送一”的牌子。

“以前卖两瓶高端酒的利润,现在卖十几瓶才能回来。”江苏双沟酿酒厂相关

负责人介绍说,他们150元以上的高端酒销量虽然缩水70%,但为了保护品牌形象,他们一直坚持不降价,而是转变经营策略,将主要市场向县(市)、乡镇转移。目前这一决策已经奏效,其80至120元的中低端酒,销量比去年同期涨了40—50%,50至80元低端酒的增幅更高,“虽然一块儿算,我们今年的利润还是减少了,但我们看到了向市民、个人消费市场转型的希望。”该负责人表示。

不少酒厂也开始推出许多“跨界”新品种。山西杏花村一家酒厂今年新上市的“茶酒”,通过研发新工艺,将大红袍、金骏眉、铁观音、天山雪菊等名茶加到38度白酒里,已经获得国家专利,“白酒的口感、茶叶的味道、洋酒的颜色、保健的功能。”董事长刘艳普用简单四句话介绍说,现在百姓生活条件好了,喝酒也越来越注重保健,所以这类新酒的空间很大。江苏徐州一家酒厂,推出了一种标价8000多元的“人生果酒”——白酒瓶里装着一个果实,身子、眉目、嘴唇俱全,颇似孩童,酒瓶还有个精美手工雕花的黄花梨礼盒。当质疑其高价、高档包装不符合现在国内市场需求时,该厂负责人称,这种果酒主打的是外销市场,“我们要‘走出去’,向世界传播中国的白酒文化,创新和包装不能少呀。”

中国酒业与网络也开始更加亲密地接触。中国藏酒协会高级培训师司先生透露,该协会已经与江苏文交所有了合作意向,准备通过中国藏酒网等网络平台,搭建C2C(个人对个人)网络交易平台,引导更多消费群体进入白酒收藏领域,“1998年产的洋河普曲,当时只有四五元一瓶,现在可以卖到500元一瓶。我们要告诉消费者,部分白酒除了能喝,收藏也能增值,这就为白酒的发展打开了一个新的市场。”(种辉)

天气渐冷,数九寒天里,泡上一杯或浓或淡的香茶,热热的一口喝下去,既暖身又暖心,真是舒服极了。

李时珍《本草纲目》中记载,茶有清头目、醒昏睡、化痰消食下气和利尿止泻的作用。现代科学研究表明,喝茶还有消脂减肥的功用。那么,冬季应该喝些什么茶?冬季喝茶又有哪些注意事项呢?走入位于枣庄三中西校对过的“魏荫茗茶”,魏庆元经理将为大家揭开谜底。

魏庆元介绍,茶叶中含有咖啡碱、茶多酚、维生素等几百种成分,可以调节生理功能,发挥多方面的保健和药理作用。冬季气温低,日短夜长,人体活动相对减少,食欲增加。喝茶可以防寒暖胃,增强抗寒能力,增加运动能力。还可刺激胃液分泌,帮助消化,消除疲劳,促进新陈代谢。不同的茶保健作用也各不相同,最好根据自己的体质选择适合自己的茶。

从养生保健的角度来讲,冬天最好喝经过焙火的茶或温性的、较少刺激性的茶,例如渥堆的黑茶、焙火的乌龙茶、红茶、陈放多年的老茶和老白茶等。乌龙茶含有大量的儿茶素,有抗氧化、减缓衰老的作用,而且其去油脂、助消化的作用有时甚至强于普洱熟茶。红茶中含有丰富的蛋白质和糖,可以生热暖腹。由于红茶是一种全发酵茶,刺激性小,特别适合睡眠不好的人和肠胃、身体比较虚弱的老年人。

同时,嗜好铁观音的人都知道“铁观音”名贵胜黄金,更会熟知铁观音茶始祖为魏荫,魏庆元,说铁观音茶是魏征之二十六世孙魏荫受点化而发现,魏荫得到点化后首制、首培传播了享誉世界的名茶——安溪铁观音。魏庆元介绍,其色泽青褐,不寒不热,温热适中,有润肤、润喉、生津、清除体内积热,让机体适应自然环境变化的作用。铁观音习惯浓饮,注重品味闻香,冲泡需100℃沸水,冲泡片刻将茶壶里的茶水倒入茶杯里,品时香气浓郁,齿颊留香。对于冬季来说,正是应对口干舌燥的首选。

(岳惠惠)

百年传承打造坚实品质 魏荫名茶

