

部分大酒企晒2013年惨淡成绩单

零售商称春节不好卖

逢年过节都是白酒消费旺季,然而,今年春节的遭遇让一些白酒销售商感到不是滋味。近日,记者陆续走访枣庄市内各大商超、酒类经销商处了解到的情况显示,虽然部分销售情况与年前相比有所好转,但高端酒同比下滑明显。

“正月初二就开门迎客,截至今天才卖出几瓶丰谷酒。”2月9日,枣庄某烟酒商店内,百无聊赖的店员坐在柜台后面看着电视剧。与荧屏里的热闹相比,上百平方米的商店里则显得异常冷清。

逢年过节都是白酒消费旺季,然而,今年春节的遭遇让一些白酒销售商感到不是滋味。近日,记者陆续走访枣庄市内各大商超、酒类经销商处了解到的情况显示,虽然部分销售情况与年前相比有所好转,但高端酒同比下滑明显,有的甚至超过五成,而中低端酒表现稍好。

与此同时,从日前多家酒企陆续发布的2013年业绩预告来看,虽不乏业绩逆势上扬者,但总体形势并不乐观。

高端酒下滑明显

春节前素来是白酒消费旺季,记者走访中发现部分茅台、五粮液专卖店也确实迎来了一小波复苏,甚至出现脱销的现象。

然而,大多数白酒经销商的高端酒销量都在下滑。代理某名酒的一位经销商表示,今年春节销售量同比下降了三、四成。“不仅是高端酒,高中低整体都呈下降态势。”该经销商感慨到。

近日,市中心某大型超市的销售人员表示,今年1月份,整个酒水区,4—5家酒水进场公司的销售额总计15万元左右,而去年同期,单独一家公司的销售都可达到这一数值。

实际上,自白酒进入深水期,多家酒商均在不同程度发力,加码中低端产品。酒类大众消费日渐增长,节前也有观点指出,中低端白酒或将在今年春节唱主角。

据商务部监测和最新发布的数据显示,今年春节期间,高端酒销售明显下滑,福州多家商场超市的高档礼品酒销量同比下降70%左右,洛阳一些零售企业的高端烟酒销量同比下降近四成。

酒企晒出惨淡成绩单

城门失火,殃及池鱼。不仅酒水销售商们的日子不好过,酒业如今的冷淡也牵连到了零售行业。

日前,某大型零售上市企业即发布业绩预告修正公告称,预计2013年净利润比上年同期下降5—10%,背后原因便重点提及,“名烟名酒等高毛利商品销售不及预期。”

行业内各大酒企所面临的形势更是不容乐观,继水井坊披露净利预亏上亿元



之后,近期相继交出了不佳的“成绩单”。

泸州老窖日前发布业绩报告称,公司2013年度实现营业收入105.04亿元,同比下降9.10%,净利润为34.44亿元,同比下降21.55%。对于业绩下滑,泸州老窖表示,2013年因行业深度调整,公司国窖1573等主导产品销售量下滑致使营业收入、归属于上市公司股东的净利润等主要经营指标出现不同程度的下降。

深受塑化剂事件影响的酒鬼酒,公司预计2013年净利亏损6800万—7800万元,同比下降113.72—15.74%。

如今,作为传统旺季的2014年春节,虽不乏销售逆势上扬者,但酒业销售形势总体仍不容乐观。“2014年的白酒业将比往年更冷,而且将首次迎来负增长。”业内人士预估。

中国国际酒业博览会将于3月23日开幕

2014年中国国际酒博会将于3月23日至3月27日在泸州酒业集中发展区举行。此届酒博会主题为“强化品牌责任,推进国际合作”,展会名称正式由“西博会白酒专业博览会”变成“中国国际酒业博览会”,让泸州酒博会又上一个规格,而此次泸州将把2014年的酒博会打造成永不落幕的专属展场。

据了解,相比去年,酒博会主展场将由去年的3个展馆升级到5个展馆,增加了近万平方米面积。针对此次综合性大型酒博会,还专门成立了中国国际酒业博览会筹备组,下设8个筹备小组,由具体负责该次酒博会筹备的相关单位及相关人员组成。目前,各项筹备工作正在紧锣密鼓的展开。

中低档酒继续引领市场 高端酒仍在苦熬寒冬

2月9日,记者走访了薛城区各大超市,与年前相比,超市里的顾客少了一些。在光明西路善利元超市的白酒柜台前,发现白酒的优惠政策依然不减,销售人员向记者介绍:“年前至今,高档酒不好卖,中低档酒卖的比较多,超市只能想方设法打价格战,提高酒水的销量。”

记者在杨宁超市发现,虽然是年后,购买白酒的人还是络绎不绝。他们大多停留在中低档酒的跟前,像帝豪珍藏120元一箱,38度的景芝,150元一箱,扳倒井168元一箱,杜康72元一箱,泸纯282元一箱,且买一赠一,而高档白酒则几乎无人问津。今年春节期间中低端白酒比较受老百姓欢迎。

春节期间,超市都会有各种促销手段,由于促销力度大小不一样,活动形式多样,给消费者提供了更多的选择。“买一赠一挺好,我来一瓶。”一位顾客笑着提了两瓶酒。从超市方面了解到,白酒这样的优惠力度超过去年同期,也超过全年任何一个节日促销。

业内人士分析,就目前的酒水市场而言,中央的八项规定,提倡节俭的政策都对酒水市场有一定影响,以及群众追求健康的生活观念。总体来说,2014年白酒市场的盈利空间还有很大。

(夏宁)

今缘春诞生于中国迄今发现的最古老的酒

2009年6月4日,中国文物信息网刊载了朱绍鸿的一篇《在前掌大的那些日子》的文章说,“那一次,我也有幸将装着滕州最古老的酒的青铜提梁卣给携了上来。”朱绍鸿是滕州市文化局文物科科长,这篇文章来于他参加1994年官桥镇前掌大村挖掘时的回忆。滕州是华夏文明发祥地之一,七千年的北辛文化在华夏文化长廊里熠熠生辉。1994年,因为发现了迄今最古老的酒至今仍为人津津乐道。

我国酒行业专家建议把白酒列入中国第五大发明是有道理的。因为酒是华夏文化不可分割的一部分。对中国酿酒发祥地的考证,业界专家的证据,无非是文字和酿酒器具,但发现千年古酒迄今却是第一次。这一重大发现为什么没有引起当年中国酒行业专家的高度重视,并列入中国酒史不能不说是一大憾事。

但不管怎么说,三千年前的酒还是从滕州浮出了地面。《在掌前大的那些日子》一文中还提到了孙柱才、王元平两位滕州人。经多方打听,记者终于找到了刚刚从滕州博物馆退休仍返聘工作的王元平。他说,你算找对了人,那三个装酒的提梁卣,还是在我所负责挖掘的墓穴里发现的呢。

滕州地下埋藏着多少先人留下的宝贝,谁也说不清。王元平说,国家历来重视对

滕州的考古工作。1964年,全国第一次文物大普查期间,就发现了震惊中外的北辛文化。1987年,全国第二次文物大普查,中国社会科学院考古研究所的胡秉华教授,用地排车拉着行李来到了官桥镇,经过初步挖掘,发现了一个商周时期的“车轮”。不久,前掌大村民在犁地时又发现了西周的陶瓷残片,这让毕生研究商周文化的胡秉华确信薛国古城就在前掌大村附近。

1994年春天,经国家文物部门批准,以胡秉华教授为组长的山东省考古队进驻前掌大村开始考古发掘。滕州博物馆考古部的王元平有幸参与了全过程。今年55岁的王元平说,按照分工,他带人挖掘一个命名为“M11”的墓穴,这个墓穴距离地面三米多,是现场发掘的最大的墓穴之一。

在这个墓穴中发现了8只铜鼎,3只装满了液体的青铜提梁卣。考古经验丰富的胡秉华教授认为,只有帝王才能享受9只鼎的礼遇,而享受8只鼎礼遇的非王即相,他从装液体的提梁卣来判断,这个墓主人应该是一位战功显赫的将军。

据王元平回忆,为了方便,胡秉华教授在前掌大村租了一处独门独院的民房,运输三只提梁卣到胡教授租的住处时,由于村路颠簸其中一只封口破裂。在胡教授的住处,他打开了破裂的那只提梁卣,倒出的液体晶莹透明。胡教授装了一杯,留给了

滕州,这杯三千年前的古酒至今陈列在滕州博物馆。至于三只提梁卣的去处,王元平回忆说,听说一只在北京,一只在上海,还有一只被国家博物馆永久收藏。至于提梁卣中的液体,经过北京大学权威的考古实验室化验,确有酒精分子的存在,是迄今国内最古老的酒的发现,因此列入了1994年十大考古成果之一。

滕州发现了三千年前古酒的消息不胫而走,华泽集团滕州今缘春酒业有限公司的前身,原荆河酒业有限责任公司董事长徐佳龙听到这一消息后,马上赶到了胡教授的住处。他说,荆河酒业是滕州最大的酒厂,一直采取古法酿酒,有责任继承和传扬滕州的酒文化。

他提出买一杯三千年前的古酒作为镇厂之宝,但胡教授告诉他,这可是国宝,一杯10万元也不止。对于一家正在进行转制改革的酒业来说,10万元可不是一个小数字。今缘春酒业遗憾的错过了迎接千年古酒进厂的机会。

王元平告诉记者,按照《文物法》的有关规定,对于一次出土多件相同的文物的,在有关单位对其所有的课题研究结束后,应返还其中之一给出土地博物馆收藏。看来,滕州迎接装有千年古酒提梁卣回家的日子已不远,而今缘春为此而开发的典藏系列酒,正在讲述着一个千年古酒的故事。

2014年白酒行业或唱响兼并重组主旋律



随着三公消费不断收紧,经历十年黄金发展期的白酒行业自2012年底起遇冷,行业面临洗牌,不少中小企业承压,经营陷入困难。在这种情况下,预计2014年白酒行业的并购重组必将掀起新的高潮。优质企业借助分销渠道和品牌资源整合行业资

源,再加上政府加强对白酒行业的监管,行业集中度有望进一步提升。同时内地消费受限也鼓舞龙头企业出海,海外庞大的华人市场或仍是白酒乃至高档白酒的蓝海。

实际上2013年虽然行业不景气,但已经发生多起白酒企业的并购案,这其中

业内企业,有外资企业,甚至还有业外企业试图在这个行业调整阶段以较低的成本介入利润较高的白酒行业。

2013年7月,全球最大的洋酒公司帝亚吉欧宣布以2.33亿英镑(约合22亿元人民币)收购四川成都全兴集团有限公司剩余47%股份的并购案获得了中国证监会部门的批准,至此,全面完成对水井坊的收购。

2013年8月,五粮液董事长唐桥刚刚提出“强鱼吃弱鱼”不到一个月,五粮液就宣布“走出去”,以2.55亿元投资河北永不分梨酒业,成为新组建公司的第一大股东,占股51%。据了解,此次五粮液与多家单位共同出资建设“河北临漳白酒灌装工业园”。这仅仅是五粮液实施“走出去”战略,整合区域市场资源、投资建设白酒灌装基地的第一步。

就在同月27日,泸州老窖华北基地项目在河北省石家庄市鹿泉市绿岛火炬园区正式开工建设。该项目总投资30亿元,主要建设成品酒生产、基酒储存、仓储物流和基地生活服务配套设施等。

2013年9月开始,业外资本掀起涉足白酒业的新浪潮。9月8日,娃哈哈集团与贵州省政府签署了合作框架协议,在仁怀投资150亿元,并于11月5日推出了首批以贵

州茅台镇为原产地的酱香型白酒——领酱国酒。紧接着,9月28日,钢铁大王天津荣程集团与泸州合江县政府签订总投资约120亿元的10万干升白酒生产项目。10月底,中国平安集团以5亿元现金投入方式入股宜宾红楼梦酒业,帮助红楼梦在品牌、渠道建设及技改等方面进行改造,并打造核心战略产品“中国梦酒”。

值得注意的是,2013年10月初,洋河股份(苏酒集团)梨花村项目(白酒酿造和灌装生产项目)在湖北十堰落户,这成为洋河迈出了省外投资的第一步,也是其产业化推进和深耕全国市场的重要一步。

此外,2013年河北省还出台了《河北省白酒行业企业兼并重组实施方案》,提出河北省将鼓励大型企业集团和地方特色品牌企业通过合并、股权和资产收购等形式,兼并中小白酒生产企业,河北省白酒企业还可以与发达省份白酒企业兼并重组和产业转移,中小白酒企业也可通过易地搬迁等形式实现与外省白酒企业对接。

从业内,到业外,再到政府层面,白酒业并购提速的信号越来越清晰,为2014年白酒行业品牌整合以及行业集中度进一步提高埋下了伏笔。

(范吴瑕)