

# 白酒行业进入深度调整期



白酒行业的调整,让众多酒企感受到了行业冬天的来临,特别是以茅台为首的高端白酒企业遇到了较大的销售阻力。为了应对危机,高端白酒企业开始转型,其中,多数企业采取推出中低价位酒的方式。

### 白酒业进入调整阵痛期

受塑化剂、三公消费等因素影响,白酒行业受影响颇重。数据显示,2012 年酿酒产业产

量同比增幅下降了 7.75%,销售收入增幅下降了 12.74%,利润增幅下降了 5.52%。这些数据在 2013 年上半年继续恶化,受行业不景气影响,白酒企业半年报业绩下滑幅度较大。

已发布业绩预告的白酒企业数据显示,除洋河股份略增 10%外,沱牌舍得、酒鬼酒预减,皇台酒业首次预亏。其中,酒鬼酒上半年业绩大降近九成,沱牌舍得预告公司净利润下降幅度为 80%。

酒鬼酒表示,因白酒业进入调整期,公司

上半年收入出现大幅下降,导致利润大幅下降 87%~89%。同样,沱牌舍得也表示,2013 年由于受控于三公消费、“禁酒令”等影响,公司高档产品销售下滑,导致公司营业收入、净利润下降。同时,公司加大产品宣传推广力度,销售费用较去年同期大幅度增加,导致公司的净利润较去年同期下降。上半年净利预计同比减少 80%。

而在业内人士看来,白酒企业业绩下滑已经是不争的趋势,只不过有的企业会根据预收

账款来调节利润。中报的利润表较为好看,而有的企业则是把利空的消息全部释放,争取利用下半年的销售旺季为公司全年的业绩添彩。

不过,对于二线酒企来说,一线白酒价格下滑挤压了二线酒企的利润空间,在三公消费打压高端酒的同时,一些地方名酒反而获益。在这样的市场空间下,二线酒企似乎看不到未来。对于白酒业内的名酒企业来说,如何在当前行业调整的大背景下突围,成为他们目前考虑的问题之一。

“中国的名酒企业作为领袖企业群体,更需要正视现实,直面问题和挑战。”中国酒业协会理事长王延才表示。

### 转型推动名酒价值回归

“白酒市场遭遇的低谷,迫使企业做出两种改变。一是把市场做深、做精,深耕区域市场,挖掘市场空间。二是推动白酒消费回归本源,让白酒回归消费品的本质,不再作为一种消费符号而存在。”丰联集团总裁路通表示。

事实上,作为行业转型的受益者,丰联集团收购了武陵酒业,武陵酒业也取得了业绩上的同比增长。数据显示,2012 年武陵酒业实现了 70%的营收增量,在“禁酒令”刚刚出台的 2013 年前两个月,武陵酒业仍然实现了 100%的营收增量。

“白酒消费回归理性,证明丰联集团的中期战略选择是正确的,我们的品牌和产品对渠道商的吸引力和适应性相比先前明显提升。抓住行业调整的机会,公司的区域品牌及旗下细分的中档白酒会得到更好的发展,这是一个好机遇。”路通向记者表示。

2012 年 9 月份,联想控股的丰联集团宣布实现了对武陵酒业的全资并购,在充沛的资金支持、成熟的运营模式和卓越企业文化的推动下,湖南武陵大酱香战略逐渐显现。在年下半年白酒行业整体呈现颓势的背景下,武陵酒业仍然保持了不错的增长势头。“武陵酒业进入丰联一年多,武陵酒业以自身的表现为白酒行业的社会价值正名,以自身发展拉动地方经济的增长,创造了大量的就业机会与财富。”业内人士表示。

(证券)

## 亲,这样买葡萄酒会更省钱

对于各位葡萄酒爱好者来说,在房价和物价齐齐飙升而工资却依旧停滞不前的时代,学会省钱是非常有必要的。本文将与各位葡萄酒爱好者分享 6 个葡萄酒省钱绝招。

### 关注口感

买葡萄酒最基本的省钱方法是:买那些您喝起来感觉不错的酒,而不是朋友或专家推荐的酒款,相信您自己的味蕾。

一份基于 6000 多场盲品会的研究表明,葡萄酒非专业人士实际上更钟情于价格较便宜的葡萄酒风味。因此,专家们喜欢的贵酒,可能并不是普通葡萄酒爱好者的。

### 询问店员

葡萄酒专卖店里的店员可能很想将更贵一些的酒卖给您,因为这样他们能赚得更多。但您依然可以大胆地让他们推荐更便宜的酒款,这些店员一般都具有较丰富的葡萄酒知识,他们能很快地根据您的要求为您选择合适的酒款。

### 不要跟风

波尔多等知名葡萄酒产区出产的葡萄酒粉丝不少。很多葡萄酒爱好者在

购买葡萄酒时,眼里就只有这些地方的葡萄酒。知名产区产的酒价格本身就很昂贵,再加上供求关系的影响,估计您的腰包很容易被掏空。但是,如果您能不跟风,省钱就不难了。比如在那些不怎么知名的地方,像法国南部以及意大利南部的某些酒庄,那里的葡萄酒的性价比就很好。

### 批量购买

批量购买是一种很奏效的省钱方法。如果一次性购买 6 瓶或者 12 瓶,一些专卖店会提供打折,这会让您节约 15%或更多。如果您已经找到了自己喜欢的葡萄酒风格,不妨一次性多买点吧!这样您既可省钱,还可以少跑几趟。

### 尝试盒装葡萄酒

盒装葡萄酒并不一定就是低质量的葡萄酒。专家表示,目前盒装葡萄酒的品质已经大大提升,并且性价比较高。一盒 3 升装的葡萄酒售价大约为 20 美元,而 3 升装的葡萄酒相当于 4 瓶 750 毫升装的葡萄酒,也就是说,如果购买盒装葡萄酒,您只需 5 美元就能买到 750 毫升装的葡萄酒。

此外,盒装葡萄酒还有很多优点。



在开封后,它能存放 4 个星期,并且盒装葡萄酒更环保。如果您担心使用盒装葡萄酒款待客人会让客人怀疑酒的品质,您可以使用醒酒器来上酒,这样他们就不会有先入为主的观念了。

### 网上购买

目前,从事葡萄酒销售的电商很多,您可以多方了解并进行比较,这样您就会有多种选择,还能了解到更多专家和消费者对相关葡萄酒的评价。

(华夏)