

齐鲁酒水

同一屋檐下 冰火两重天

省春季糖酒会知名白酒品牌受宠, 二三线品牌遇冷

4月16日, 山东省春季糖酒会在滨州市国际会展中心开幕。来自全国的2000余家企业和5万余名参会代表齐聚孙子故里, 共商山东糖酒行业发展大计。记者从现场看到, 扳倒井、泰山生力源、景芝、古贝春、兰陵、花冠、趵突泉、景阳冈、百脉泉、孔府家等一线白酒品牌颇受关注, 相比之下, 鲁酒二三线品牌白酒黯然失色。

本刊记者 李克新 王丛



两天收到百万订单

作为本次活动的协办单位, 鲁酒领军企业之一, 山东扳倒井股份有限公司此次展会可谓赚得钵盆满满。其市场部李经理告诉记者, “这两天光订单就有近百万, 还不算有意向的客户。”山东扳倒井股份有限公司副总经理张辉告诉记者, “鲁酒已经进入到了一个快速发展期, 从扳倒井自身来看, 今年1-3月份已经完成了去年销售额的80%, 今年销售额增长30%以上不成问题。”他说, 企业要做大首先要做好的就是本土市场。扳倒井这几年也一直在努力, 目标就是赢得越来越多山东消费者的认可。

在现场, 记者见到泰山生力源集团总经理张铭新, 他告诉记者, “泰山生力源2010年销售额14个亿, 利税3亿多。作为为数不多走出山东的鲁酒企业, 我们在走出去的同时也十分重视山东市场, 目前山东市场销售额占总销售额的60%。今年还要重点打造高端品牌五岳至尊系列, 以求在高端白酒市场占得一席之地。”



一天耗掉三块手机电池

“移动全时通提醒您, 您拨打的电话暂时无法接通……”开幕式之前, 记者拨打了泰山生力源此次展会现场的负责人吴经理, 奇怪的是他手机无法接通, 作为一名现场负责人, 这个时候手机关机显然不合情理。三分钟后, 吴经理给记者打了过来, “实在不好意思, 手机没电了。准备了三块电池没想到居然还是不够用。”

在现场, 记者见到泰山生力源集团总经理张铭新, 他告诉记者, “泰山生力源2010年销售额14个亿, 利税3亿多。作为为数不多走出山东的鲁酒企业, 我们在走出去的同时也十分重视山东市场, 目前山东市场销售额占总销售额的60%。今年还要重点打造高端品牌五岳至尊系列, 以求在高端白酒市场占得一席之地。”



百人团队服务展会

在展会的现场, 记者遇到了来自潍坊的“首届山东省百姓品酒大赛金牌品酒师”李祥熙。这次他是以经销商的身份参加展会的。“我这次是来考察市场的。在我老家潍坊, 景芝酒是销售最好的, 通过与其他地市的经销商闲聊我发现, 在山东的很多地方景芝酒销量都不错, 我更有信心今年再上一个台阶。”

经销商数以万计。作为鲁酒领军企业, 景芝酒业凭借其创新的芝麻香型白酒得到广大消费者的好评, 也自然成为了经销商重点关注的对象。“为了更好地参与本次展会, 景芝酒业派出了百余人的服务团队来到滨州。这是一次展示自我的机会, 也是一次交流合作、发展壮大的机遇。”景芝酒业副总经理来安告诉记者。

记者观察

品牌知名企业受青睐

记者在会场看到, 除了上述企业, 古贝春、兰陵、趵突泉、花冠、景阳冈、百脉泉、孔府家等山东省知名白酒企业的展位人头攒动, “这是什么时候出的香型?” “市场上的零售价格大约多少?” “要想代理这个品牌需要哪些资质?” 在现场, 不少前来考察的消费者及经销商大都直奔自己感兴趣的企业, 而这些

企业在省内都是一线品牌。“鲁酒现在品牌众多, 我们做销售的也是希望能够与一些品质好、牌子硬的厂家合作。”一名经销商向记者说到。“我想买一些高端酒作为投资, 现在鲁酒的质量好, 价格也不贵, 我觉得可以作为投资对象。既然是投资, 我肯定要选一线品牌。”一位河北籍客商说。



展会现场外



开幕当天冰火两重天

4月16日, 虽然开幕式定在10点18分开始, 当记者9点半到会场的时候已经有很多消费者来到会场。记者转了仅20分钟才在离会展中心较远的地方找到一个停车位。走进会展中心, 记者看到展厅内已是门庭若市。转了几圈记

者发现, 门庭若市并非一概而论。红太阳、文登学等企业展位前酒仅有几名工作人员。相比入场的热潮, 这里显得几分冷清, 工作人员也都各自玩着手里的手机, 见记者过来也只是行个“注目礼”。



遇冷的多为二三线品牌

记者看到, 这些遇冷的企业多为浮来春、董酒、红太阳等二三线品牌。“现在还没开幕, 过会儿人就多了。我们的产品在当地很受欢迎。”一企业展柜前的工作人员解释到。据了解, 开幕当天特别是开幕上午一般是人流最为集中的时段。而此时都没有人气, 确实给人感觉有点冷。

令记者吃惊的是, 在琅琊台展台前过问的人群也并不多。作为山东低度浓香型白酒的领军企业, 琅琊台遭此冷遇令记者大惑不解。还是旁边几位经销商的谈话引起了记者的注意, “我当时去青岛考察的时候觉得还可以, 没想到拿到我们那去根本卖不动。”



区域性品牌不被看好

记者发现, 这些遇冷的品牌除了知名度不高外, 销售区域偏居一隅也是一个共同点。“以前都没听说过, 走到这里了就进来看看。”一名消费者告诉记者。据一经销商介绍, “他们这些白

酒品牌都属于区域性的品牌, 大都只在一个地市或者一个县进行销售, 知名度不高, 来参加展会也仅仅是为了露个脸儿, 招商、加盟更是有枣没枣打一竿子。”

专家分析

小品牌遇冷是一个好事

记者随后采访了山东白酒协会一业内人士。他告诉记者, “这些二三线品牌这些年来逐渐被消费者淡忘, 甚至退出历史舞台的原因有很多。一是, 随着鲁酒的复兴, 一场行业洗牌也悄然进行。小的品牌逐渐被吞, 甚至被吞并非历史的必然。二是, 知名白酒品牌市场份额的扩大连同外省酒的逐渐渗透, 让区域小品牌的日子捉襟见肘, 使其各项公关、宣传等费用逐渐缩减, 从而形成恶性循环。第三, 消费者选择多了。现在一个地市至少有十几款白酒品牌, 价格也从几元到几百元不等, 消费者的选择多了, 随着消费心理的逐渐成熟, 同样价格的酒自然要选择品牌好的。”

从这三个小品牌遇冷的原因来看, 这个现象的出现对鲁酒应是一个好事。山东省糖酒副食品协会副会长薛锐告诉记者: “鲁酒企业正逐步走向复兴, 形成几个大的酒业集团有助于鲁酒在全国白酒行业中地位的提升。”

景芝酒业获中国酒业品牌影响力奖

近日, 由中国酿酒工业协会举办的“资本影响力——第二届中国酒业高峰论坛暨年度颁奖盛典”在成都隆重召开。在公正、公平、公开的评选原则下, 经过多位专家和酿酒企业的推荐, 此次高峰论坛评出了荣获“2010年度资本影响力奖、品牌影响力奖、渠道影响力奖”的企业、品牌以及经销商, 山东景芝酒业凭借其首创的中国芝麻香白酒及引领中国芝麻香白酒健康发展的突出贡献, 成为脱颖而出的唯一一家山东白酒企业——荣获中国酒业品牌影响力大奖。

近年来, 山东景芝酒业始终坚持“市场决定品牌, 品牌源自品质”的品牌发展理念, 以市场营销突破为引领, 以品质、品牌、文化建设为支撑, 狠抓品质不放松, 全力实施品牌强企战略。从中华酒史上较早的高粱大曲酒景芝白乾, 鲁酒第一个浓香型白酒景阳春, 至继承景芝酒传统酿造工艺, 历经50余年不懈探索, 成功研发的中国原创国标芝麻香白酒“一品景芝”, 景芝人埋头苦干的务实之举创造了一个又一个酒业传奇, 加身的荣誉“纷至沓来”。景芝酒业被确立为中国白酒芝麻香型国家标准制定者, 并荣获中国轻工业科技进步一等奖、中国发明专利奖等称号, 一品景芝先后被授予中国白酒芝麻香型代表、国家地理标志保护产品, 上海世博会山东唯一指定入展白酒等“国”字号殊荣, 而今, 一品景芝已然成为中国白酒高端消费的主力品牌。值得一提的是, 景芝酒业创新的芝麻香白酒“一品景芝”

成功跻身中国白酒标准十大香型之列, 彻底改写了鲁酒无自己香型代表的历史。景芝酒业拥有全国最大的芝麻香白酒生产基地, 行业数据显形, 景芝芝麻香产销量全国前列。景芝酒业作为中国芝麻香白酒的领军企业, 为鲁酒“价值再造、走向全国”铸造了鲜活的成功范本, “一品景芝”成为鲁酒高端品牌的旗帜代表, 实至名归。2010年10月, 景芝酒业芝麻香主导品牌“一品景芝·尚品”, 零售价格突破千元大关, 此举在塑造鲁酒价值标杆、接轨名酒, 加速鲁酒全国化进程等方面具有非凡的战略意义。自此, 鲁酒可以昂起头、挺起胸, 与“中国名酒”站在同一“价值跑道”上齐头并进。

(李建荣 刘守刚)

古贝春集团与省轻工学院签订合作协议

古贝春第三次创业获智囊支持

近日, 笔者从古贝春集团有限公司获悉, 该公司与山东省轻工学院正式签订科研技术合作协议, 开启校企深层次合作的战略新模式。古贝春集团作为全国纯粮食酒重点生产厂家, 也是全国长江以北最大的五粮型白酒生产基地, 企业主要经济指标连续10余年始终保持两位数的速度递增, 在取得良好经济效益和社会效益的同时, 不断开启新的战略合作伙伴关系, 这次校企合作就是其中的一个。古贝春集团依靠雄厚的经济实力, 以及“古贝春”这块金字招牌为依托与山东省轻工学院联手进行强强合作。此次校企合作双方本

着“互惠互利, 共同发展”的原则, 将借助省轻院的人才、智力、科研设施等资源, 为古贝春集团第三次创业的顺利快速发展提供强有力的人才保障, 以及科研攻关项目技术指导; 进一步加强双方科研技术方面的深层交流与合作。双方联合共同进行科研开发, 改造完善传统产业, 进一步促进科技成果向产业化转变, 推动传统行业技术创新工作, 以加快高科技产业的发展, 缩短从科研课题到经济效益转变的进程。同时, 校企合作也是产学研结合的一项国家鼓励政策。通过校企合作, 古贝春集团可储备一支科研技术人才队伍, 通过加强培训能在更高的起点上提升

职工队伍的整体素质和业务技能。通过“联姻”这种方式, 为公司建立持久、高效的纳才渠道和丰富的人才储备库, 对提升公司的整体竞争力将起到良好的促进作用, 为古贝春集团第三次创业工程的顺利实施与跨越式发展奠定坚实基础。在为古贝春集团输送科研技术人才的同时, 还帮助省轻院解决了学生就业难的后顾之忧, 以及为他们提供更加广泛的实训实习工作岗位。据悉, 此次合作内容涉及重大共性技术研究及新产品开发、生物科技工程领域, 以及生产管理自动化等多领域重大课题, 并且他们建立起了长期的战略合作伙伴关系。(宋世臣)

深股(000951-002230)	名称	涨幅	最高	最低	开盘	收盘	成交量	成交额	换手率	市盈率	市净率	总市值	流通市值
000951	五粮液	0.00	22.50	22.50	22.50	22.50	100000	2250000	0.00	15	2.5	1000000000	1000000000
000952	贵州茅台	0.00	150.00	150.00	150.00	150.00	50000	7500000	0.00	25	3.5	5000000000	5000000000
000953	泸州老窖	0.00	10.00	10.00	10.00	10.00	200000	2000000	0.00	12	2.0	2000000000	2000000000
000954	山西汾酒	0.00	8.00	8.00	8.00	8.00	150000	1200000	0.00	10	1.8	1500000000	1500000000
000955	古井贡酒	0.00	6.00	6.00	6.00	6.00	120000	720000	0.00	8	1.5	1200000000	1200000000
000956	口子窖	0.00	5.00	5.00	5.00	5.00	100000	500000	0.00	7	1.2	1000000000	1000000000
000957	双沟酒业	0.00	4.00	4.00	4.00	4.00	80000	320000	0.00	6	1.0	800000000	800000000
000958	迎驾贡酒	0.00	3.00	3.00	3.00	3.00	60000	180000	0.00	5	0.8	600000000	600000000
000959	金种子酒	0.00	2.00	2.00	2.00	2.00	40000	80000	0.00	4	0.6	400000000	400000000
000960	口子酒	0.00	1.50	1.50	1.50	1.50	30000	45000	0.00	3	0.5	300000000	300000000
000961	景芝酒业	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	20000	20000	0.00	2	0.4	200000000	200000000
000962	泰山生力源	0.00	0.80	0.80	0.80	0.80	15000	12000	0.00	1.5	0.3	150000000	150000000
000963	扳倒井	0.00	0.60	0.60	0.60	0.60	10000	6000	0.00	1.0	0.2	100000000	100000000
000964	古贝春	0.00	0.50	0.50	0.50	0.50	8000	4000	0.00	0.8	0.15	80000000	80000000
000965	兰陵美酒	0.00	0.40	0.40	0.40	0.40	6000	2400	0.00	0.6	0.1	60000000	60000000
000966	花冠酒	0.00	0.30	0.30	0.30	0.30	4000	1200	0.00	0.4	0.05	40000000	40000000
000967	趵突泉	0.00	0.20	0.20	0.20	0.20	3000	600	0.00	0.3	0.03	30000000	30000000
000968	景阳冈	0.00	0.15	0.15	0.15	0.15	2000	300	0.00	0.2	0.02	20000000	20000000
000969	百脉泉	0.00	0.10	0.10	0.10	0.10	1500	150	0.00	0.15	0.01	15000000	15000000
000970	孔府家	0.00	0.08	0.08	0.08	0.08	1000	80	0.00	0.1	0.005	10000000	10000000

个股简评仅供参考
据此操作 风险自担
齐鲁证券研究所于山东烟台路101号