

中小酒企抱团取暖 行业并购潮来临

近日,今世缘收购景芝酒业一事在酒行业内掀起不小的轰动。在业内人士看来,两家区域酒企的联姻,对其它的酒企起到了示范作用,特别是在白酒行业马太效应越来越明显的当下,酒企间的纵横联合将越来越频繁,白酒行业的兼并重组将是大势所趋。

中小酒企艰难度日

纵观国内的白酒行业,虽然行业呈现出一片繁华景象,但是,这种繁华的背后仅是高端白酒的狂欢,对于那些以中低端白酒为主的酒企,它们的日子并不好过。

据Choice数据统计显示,19家白酒上市公司2018年中报业绩,仅有金种子酒和*ST皇台两家公司上半年的营收同比下滑,其它17家酒企的营收均实现了同比增长。另外,从净利润来看,仅有青青稞酒一家公司净利润同比下滑,其它18家公司的净利润则实现同比增长。对于业绩增长的原因,多数酒企均指向了高端白酒的量价齐升所致。

但是,并不是所有的白酒企业都有高端产品,而没有品牌优

势,且拥有低端产品的酒企无疑是行业淘汰的对象。“四川是生产基酒的地方,近几年来,当地很多基酒企业都倒闭了,而它们的客户主要是全国的小酒企,伴随着大量的小酒企不景气甚至倒闭,四川大部分基酒企业也就无法生存了。”一位酒企高管如是说。

事实上,在山东潍坊,也曝出多家县级市白酒企业日子举步维艰,有的酒企已经换了“东家”。同样,在临沂某县级酒厂,目前也在走破产程序。

彼时,白酒专家铁犁表示,唯有大量的小酒厂倒闭,白酒行业的洗牌才算结束。10月17日,铁犁介绍,白酒间的并购整合是大趋势。“白酒行业目前有10000多家酒企,但规模性酒企并不多,可兼并的酒企并不多,在当前经济环境下,大多数酒企面临着调整,而大量的小酒企如果想活下去,整合是唯一的出路。”

在铁犁看来,今世缘与景芝酒业的联姻,可以实现1+1大于2的效果。其他品牌酒企可以效仿今世缘与景芝酒业的合作模式,实现抱团取暖。“景芝酒业是山东省重要的白酒企业,今世缘则属于江苏省重要企业,两家企

业在行业内都有一定的地位,此次收购不仅可以帮助今世缘拓展省外市场,特别是山东市场的开发,而对于景芝酒业则可以获得上市公司的资源,得到资金和管理等方面的支持。”铁犁说,景芝酒业前几年有过快速扩张,但近年来的扩张进展不是很顺利,有了今世缘的资金支持,有利于强化景芝酒业本省市场的地位。同时,两家企业联姻,可以打造出行业前十的企业来。

对于收购景芝酒业一事,今世缘公司董秘王卫东表示,目前正处于行业变化的窗口期,这个时间会越来越短,景芝酒业作为芝麻香型的白酒代表,在山东仍然有很大的发展机会。双方合作模式,资源可遇不可求,双方相互赋能,寻求共同发展、齐心协力把市场做大。

白酒行业并购潮来临

值得一提的是,白酒行业的整合在2012年之前的白酒黄金十年中曾被业外资本青睐。彼时,联想控股旗下的丰联酒业一口气收购了四家酒企,虽然这4家酒企最终打包卖给了金种子

酒,但在当时曾掀起行业的并购热潮。另外,维维股份曾收购贵州醇酒业,不过,在今年7月份,维维股份已经将亏损的贵州醇酒进行了剥离。

在业内人士看来,未来的白酒行业的并购重组潮会是酒企与酒企之间的整合和并购。“以五粮液为首的大型酒企,它们并购的企业规模不低于20亿元,而区域酒及拥有一定品牌效应的酒企,它们之间的股权合作或成趋势。”

五粮液公司董秘彭智辅表示,五粮液对外兼并重组的工作一直在做,目前正在寻找好的标的企业。在彭智辅看来,任何行业的龙头企业在做大做强方面都离不开并购重组,而白酒行业的并购重组也是一种大趋势。在当前行情下,小酒企生存困难,中小酒企唯有抱团取暖才能增加抗风险能力。从目前行业所显现出来的信息来看,白酒行业的并购重组的时机已经出现。

香颂资本执行董事沈萌表示,在国内白酒头部企业加速扩张的背景下,其他酒企的生存空间萎缩,特别是一些地方品牌的压力变大,区域酒企联合则是抱团取暖。

同样,在山东温河王酒业集团总经理肖竹青看来,中国酒业全国市场品牌格局基本固化:茅台、五粮液、洋河、泸州老窖,其他区域品牌想建设全国化品牌已经没有机会。肖竹青表示,今世缘等区域名酒上市公司有资本优势和上市资源,具备不断增发和增资扩股的低成本融资优势,而景芝酒业有潍坊等区域强势市场占有率和区域市场强势品牌、人才、分销网络和上下游供应链资源,两者合资可以各取所需。

肖竹青认为,“区域酒厂必须至少在一个地级市市场占有率排名领先才有溢价被收购的价值。区域酒厂最值钱的不是固定资产和窖池,区域酒厂最值钱的当地有亲和力品牌和当地有强势影响力的营销团队,区域酒厂的品牌比不上茅台、五粮液、洋河,但是区域酒厂的区域品牌和区域营销团队可以把人情生意做到极致。”

同样,在王卫东看来,白酒行业的马太效应越来越明显。目前行业处在一个混战阶段,未来行业格局会发生巨大的变化,拥有特色的酒企会活下来。

(证券日报)

餐饮行业专家共聚济南 为传统鲁菜“走出去”支招

“2018第三届中国鲁菜美食文化节——中国鲁菜发展高峰论坛暨颁奖盛典”15日在山东济南举行。国内餐饮行业学者、美食专家等人士共聚“中国鲁菜美食之都”济南,为传统鲁菜“走出去”献策。

据国家统计局公布的最新数据显示,今年1至8月份,全国餐饮收入同比增长9.8%。中国饭店协会副会长张景富在致辞中表示,作为拉动居民消费的重要行业之一,餐饮业应研究消费升级下的民众新需求和行业发展趋势,实现需求引领和供给侧结构性改革相互促进,带动行业转型升级。鲁菜是中国餐饮业的瑰宝,历史悠久、技法丰富、味道醇厚,但在创新融合方面尚存不足。“希望餐饮企业家、行业专家能充分利用互联网智能化新优势,依托鲁菜深厚的历史和文化底蕴,进一步创新产品、创新服务、创新模式,让鲁菜成为中国美食对外传播的靓丽名片。”

当天,《互联网鲁菜数据白皮书》对外发布,美团和大众点评北方大区餐饮学院讲师孙伟以大数据分析形式为鲁菜的传承和发扬支招。孙伟说,数据调查显示,从2013年到2017年,中国餐饮行业市场规持续扩大。在消费升级的背景下,人们外出就餐常态化,亲民型餐厅成消费主流,高端餐饮消费逐步增加。“除了做好美

食与服务,鲁菜餐饮企业还要提升顾客的消费体验,结合现代消费者的喜好,设计和营造良好的就餐环境。”

“鲁菜在中国传承上千年,绝大多数食品都符合中国人口味,但要走出国门,餐饮企业必须提前洞察和了解国外消费者的口味。”联合利华大中华区饮食策划首席行政总厨李彤认为,久经历史考验,鲁菜在当下仍具有巨大的发展前景,在继承传统的基础上,要善于对菜品、食材、就餐环境等进行创新,迎合新餐饮消费趋势。同时,鼓励鲁菜大师们积极参加国际餐饮或烹饪大赛,向世界传播鲁菜,助力中餐发展。

中国饭店协会副会长、山东凯瑞商业集团董事长赵孝国在发言中说,鲁菜是黄河流域烹饪文化的代表,需要多方力量推动它“走出去”。不仅餐饮企业家们要肩负起传承创新的责任,政府层面还应提供一定政策支持。“高峰论坛的举办为行业专家搭建交流平台,将推动鲁菜的升级和发展。”

2018中国鲁菜高峰论坛以“新儒商新鲁菜新传承”为主题。当天,活动现场还为“第三届中国鲁菜美食节”老城老味民间厨艺赛、传统鲁菜推广突出贡献奖等奖项的获得者和获得单位颁发荣誉证书。

庆丰包子铺首家智慧餐厅落户雄安

本报讯 京城老字号庆丰包子铺的首家智慧餐厅10月16日正式亮相雄安新区。作为雄安市民服务中心目前引入的唯一一个中式快餐品牌,“智慧包子铺”刚一开业,就成了这里的“网红”。

店里设立了两台自助点餐机,点击堂食或外带后,将想购买的餐食加入购物车,点击结算,再将手机付款码对着点餐机的扫码器一扫,就完成了点餐,拿着机器打出的餐票,就可以到用餐口取餐。此外,每个餐桌上都贴有点餐二维码,顾客也可以直接到座位上用手机扫码点餐。考虑到一些老年人更愿意用现金支

付,店里还设立了一个人工点餐处。

庆丰公司常务副总经理路大勇介绍,庆丰智慧餐厅从店内设计、运营方式、产品种类、服务模式等方面都与传统的庆丰门店有很大差异。“普通的庆丰包子铺餐厅每个门店要求至少有14名员工,否则很难运转起来。”他说,目前大部分门店设有18名到25名员工,但新开业的智慧餐厅只有7名员工,大大节约了人力成本。

此外,店里没有设立洗碗间,全部采用一次性环保餐具,降低了洗涤用品的使用量。打包类餐具仍用塑料餐盒,但堂食用的是更环保的纸

质餐盒。顾客离店后,餐具和厨余垃圾会进行分类回收。

餐饮行业一直是劳动密集型行业,人工成本较高,这也给餐厅的快速扩张带来挑战。路大勇说,在智慧餐厅逐渐成为餐饮业发展趋势的背景下,庆丰首家智慧餐厅的开业,不仅是为了更好地服务当地居民,也是庆丰在新领域的一次试水,下一步还将以此为样板建立更多的智慧餐厅。

在雄安市民服务中心,除了庆丰包子铺,还有实现“刷脸”入住的智能酒店、自助购物的无人超市、自动避让行人的无人驾驶汽车等,一大批“智慧服务”正在雄安新区接连亮相。

饿了么口碑合并成立新公司

本报讯 近日,阿里宣布成立本地生活服务公司,由饿了么和口碑合并组成。这也被视为阿里与美团的竞争升级。未来,不仅外卖领域两强竞争将进一步常态化,双方还可能在更多生活服务细分领域“交火”。

阿里CEO兼董事局主席张勇发布员工内部信宣布,阿里巴巴正式成立本地生活服务公司,该公司由饿了么和口碑两大业务合并而成。阿里财报此前就公布将成立一家

本地生活服务公司,同时持有饿了么和口碑,并获得30亿美元投资承诺,如今新公司终于成型。

新公司成立后,饿了么CEO王磊将担任新公司总裁,向张勇汇报,并兼任饿了么CEO;阿里巴巴集团副总裁范驰将继续带领口碑业务,向王磊汇报。

据内部信透露,目前,口碑与饿了么共在676个城市服务350万商家。在饿了么的平台上,有66.7万名月度活跃骑

手为消费者服务,平均每个用户每年下单近20次;在口碑的平台上,1.67亿月度活跃用户充分享受到店服务。

据悉,今年4月,阿里联合蚂蚁金服以95亿美元对饿了么完成全资收购。在业界看来,阿里之所以重金收购饿了么,除了看重其在到家场景的入口地位,可以从外卖切入鲜花、医药、商超等领域外,更在于其能够完善阿里的即时配送体系,打造服务于新零售生态的新物流。