

# 白酒工业走向良性发展

马 勇

(中国食品协会白酒专业委员会,北京 100055)

摘 要: 2003 年上半年,中国白酒企业的结构调整初见成效,销售收入和经济效益均较去年同比有所增加,其运行态势稳中趋好,已步入良性发展轨道。白酒工业生产集中度继续提高,其固定资产投资占较大比重,这将进一步增加发展后劲,对新增经济效益拉动影响很大。当前,中国白酒工业的发展正处于关键时期,应坚持强化各方面工作:1.加强科学研究工作。2.坚持走质量效益型道路。3.重视企业和品牌的文化建设。4.坚持先进科学的市场推广和营销方式。(陶然)

关键词: 白酒工业; 发展; 经济指标; 销售收入

中图分类号: TS26-1

文献标识码: D

文章编号: 1001-9286(2003)06-0122-01

## Liquor-making Industry Started Healthy Development

MA Yong

(Liquor Professional Committee of China Food Association, Beijing 100055, China)

**Abstract:** In the early half year of 2003, the structural adjustment of liquor-making enterprises in China had accomplished preliminary achievements. Sales income and economic profits had increased greatly in contrast with those indexes last year. The whole liquor-making industry had realized healthy development. Besides, the improvement of centered production for liquor-making enterprises with its feature as large quantity of immobilized capital investment would advance further healthy development of liquor-making industry and produce more economic profits. Currently, liquor-making industry was in a key development period and the following aspects should be highly valued: 1. strengthening scientific research; 2. developing based on both products quality and economic profits; 3. focusing on the formation of specific enterprise culture and brand culture; 4. advocating advanced market promotion measures. (Trans. by YUE Yang)

**Key words:** liquor-making industry; development; economic indexes; sales income

统计数据显示,今年上半年,白酒销售收入和经济效益(利润)均较去年同比有所增加,固定资产投资活跃,技术改造步伐加快,说明近一年多来,白酒骨干企业面向市场,苦练内功,优化产品结构,克服税收提高、成本增加、市场竞争剧烈等不利因素的影响,已经收到实际效果,为白酒工业走出经济效益连年下滑的低谷,打下了较好的基础。

### 1 主要经济指标

全国规模以上企业完成产量 151.94 万吨,与去年同比下降 2.36%(去年全年共计 378.47 万吨);

实现销售收入 260.93 亿元,与去年同比增长 6.78%(去年全年共计 495.88 亿元);

实现利税 66.39 亿元,与去年同比下降 1.51%(去年全年共计 126.79 亿元);

实现利润 22.30 亿元,与去年同比增长 2.71%(去年全年共计 32.43 亿元);

累计资产总额 964.65 亿元,与去年同比增长 5.75%;

从业人员 34.92 万人,与去年同比下降 0.57%。

### 2 经济效益指标

全国白酒行业资产贡献率 14.56%(去年 13.67%),处于食品行业较高水平。

资本保值增值率 104.84%(去年 104.15%),处于较好水平;资产负债率 54.46%(去年 56.48%),低于食品行业平均水平;流动资产周转率 1 次(去年 0.93 次),资金占压仍然较为严重;成本费用利润率 10.57%(去年 8.02%),较去年有所提高。

### 3 重点省份完成产量情况

山东 27.90 万吨,与去年同比下降 10.31%;

四川 23.13 万吨,与去年同比增长 5.09%;

江苏 14.03 万吨,与去年同比增长 8.02%;

安徽 10.94 万吨,与去年同比下降 19.44%;

贵州 5.94 万吨,与去年同比增长 5.09%。

降幅较大的主要省份有河北 31.68%;内蒙古 12.47%;黑龙江 10.61%;河南 6.54%;湖南 14.41%;广东 8.04%。以名酒为产业支撑的四川、江苏、贵州省产量均有增加。

### 4 重点省份实现销售收入

四川 111.88 亿元,与去年同比增长 10.44%;

山东 30.59 亿元,与去年同比增长 9.10%;

安徽 17.85 亿元,与去年同比增长 2.52%;

江苏 14.54 亿元,与去年同比增长 17.29%;

贵州 13.87 亿元,与去年同比增长 6.72%。

下降省份较少,幅度不大,说明产品结构调整初见成效。

### 5 实现利税

四川 33.59 亿元,与去年同比增长 1.11%;

山东 5.02 亿元,与去年同比增长 1.11%;

安徽 3.24 亿元,与去年同比下降 15.10%;

江苏 2.20 亿元,与去年同比增长 19.49%;

贵州 8.06 亿元,与去年同比增长 8.96%。

利税超过亿元的只有 10 个省份,差距较大,实现经济效益集中在四川、贵州。

今年上半年,在努力克服“非典”造成不利影响下,白酒工业生产集中度继续提高,运行状况总体趋好。销售收入前 20 名企业实现收入 146.61 亿元,占全行业比重为 56.18%;前 50 名企业为 180.06 亿元,占全行业比重为 69.01%。实现利税前 20 名 47.22 亿元,占行业 71.13%;前 50 名 55.07 亿元,占行业 82.94%。特别是

收稿日期: 2003-09-05

作者简介: 马勇(1963-),男,北京人,大学本科,中国食协白酒专业委员会常务副会长兼秘书长,中国食品工业协会副秘书长。

# 携手成功 共创辉煌

——酒鬼酒公司 2003 年全国经销商会议在长沙召开



酒鬼酒股份有限公司董事长刘虹在大会上讲话



酒鬼酒股份有限公司董事长刘虹回答记者提问

本刊讯:酒鬼酒股份有限公司 2003 年全国经销商会议于 2003 年 9 月 23 至 24 日在湖南长沙召开,这次会议的主题是“携手成功,共创辉煌”。时值“秋高气爽,丹桂飘香,成功集团成功入主酒鬼酒公司的收获季节,来自全国各地的经销商 200 多人参加了会议,业内外数十家媒体的主要负责人纷纷到会争相采访酒鬼的新掌门人刘虹,感悟酒鬼大手笔。酒鬼人充满自信的微笑,经销商们带着期盼的眼神,继而满意的颌首,表达出一个意念——“酒鬼”又站起来了!

湘西自治州副州长秦湘赛等领导到会并做了热情洋溢的讲话。秦副州长对酒鬼酒的过去给予了充分肯定,对其未

来发展寄予殷切的希望。他指出:“酒鬼酒公司是湘西的大型企业,唯一上市公司,是湘西人民培育出的花朵,是湘西的财政支柱。酒鬼酒公司为湘西的发展做出了卓越的贡献。湘西州委、州政府根据有关政策,为适应市场发展的需要,决定酒鬼酒公司国有股减持,从根本上解决公司沉重的包袱,让其轻装上阵,接受市场挑战。在省委、省政府的关心及有关部门的支持帮助下,成功集团入主湘酒鬼,携手成功,共创辉煌。体制变了,但酒鬼酒公司的地位和作用没有变,作为湘西的财政支柱没有变,湘西各族人民将一如既往支持酒鬼的发展。州委、州政府希望酒鬼重组后,更新观念,勇于开拓,按照现代企业管理制度管理公司,引进最优秀的人才,加强产品的研究和开发,为市场提供更多更好的优质产品。认真听取经销商反馈的信息,做好服务工作,也希望经销商与企业携手合作,共同开拓营销市场,把‘酒鬼’做大做强。”

酒鬼酒销售有限公司总经理王俊向与会代表介绍了公司改制及内部的调整情况,对“酒鬼”今后的发展充满信心,提出了差异化营销观念,包括体制上的差异化、管理上的差异化、产品上的差异化、内在质量上的差异化、产品包装上的差异化、市场营销上的差异化、服务上的差异化和文化内涵上的差异化。

酒鬼酒股份有限公司董事长刘虹坚毅而刚强地向与会代表表达了其振兴“酒鬼”的宏伟目标和实施方略,其目标让人振奋,其策略切实可行,其信念坚定不移。他在接受记者采访时表示:“要对酒鬼酒的文化进行认真的总结,正确的定位,重新塑造优秀的企业文化,培育企业精神,重新审视品牌文化和文化品牌。要完善法人治理结构,引进优秀人才,加强科研力量,稳定和提高产品质量,整合湘酒鬼得天独厚的品牌资源、自然资源、人文资源和悠久的历史资源,开发满足市场需求的新产品,以资本运作,带动‘酒鬼’发展,以‘酒鬼’为龙头,全面振兴酒业湘军。”

“酒鬼”有希望,湘酒有希望,中国白酒有希望。我们衷心祝愿“酒鬼”一路走好!再创灿烂辉煌的明天。(黄平 杨志琴)

五粮液集团,仍然保持持续快速增长,销售收入达 69.64 亿元,实现利税 13.16 亿元,分别占全行业的 26.70% 和 33.39%。贵州茅台、剑南春、泸州老窖和杏花村汾酒集团也保持了良好发展势头。

今年上半年白酒业计划总投资项目 53.01 亿元,其中本年新开工项目投资 16.42 亿元,行业新增固定资产 0.89 亿元,均占全国食品行业较大比重。上半年白酒施工项目 134 个,投资 1 亿元以上项目 9 个。白酒行业的固定资产投资,将进一步增加发展后劲,对新增经济效益拉动影响很大。

业内专家认为,当前,中国白酒工业的发展正处在具有重要意义的特殊历史时期。一方面,由于相对于市场经济发展进程的客观要求,针对包括白酒在内的食品工业相关法律法规和执法管理体系建设滞后,导致恶性竞争日益激烈,某些财税和生产管理政策制定或执行不够完善,舆论宣传偏颇,流通渠道紊乱,使白酒工业的进一步正常发展面临更加艰巨的困难;另一方面,由于经济建设取得的巨大成就,人民生活水平不断提高,餐饮和食品消费市场活跃,人们对嗜好性消费品需求增加,支付能力增强;入世以后,市场更加开放,也为白酒工业通过加强产品创新,优化产品结构,开发国内外新市场,提供了前所未有的机会。

根据当前全国白酒产销形势和今后的消费需求,白酒骨干企业力争创造和保持持续健康发展的优秀业绩,必须坚持强化各个方面工作,一是坚定不移地加强科学研究工作,始终如一地不断推动企业在科技进步和技术创新上取得更大发展。建国 50 余年来,特别是改革开放 20 余年来,中国白酒工业的发展进程证明,无论是产品数量的增长,还是产品质量的提高,无一不是依靠科学研究的进步和工艺技术的改进提高为基础。白酒科技专家对生产过程中的原料加工、制曲、发酵、蒸馏、陈酿老熟、除浊过滤、尝评、勾调、贮存、灌装、包装和分析检测技术、计算机应用技术、改善和保护生态环境以及产品综合利用等各方面的积极研究和发现,新工艺、新

技术、新材料、新设备的推广和应用,是中国白酒工业得以长足发展的根本保证。第二个方面是必须坚持走质量效益型的道路,继续加强和完善各项质量管理体系建设,继续保持和提高产品的综合质量水平,特别是白酒骨干企业的新产品开发研制,必须强调产品的感官质量要求。目前,白酒工业产品标准所规定的醇、酸、酯、醛等理化指标,基本是以保证白酒的卫生安全要求而设定的,只要按照相应的生产规范要求组织生产,完全可以使产品全部符合相关指标,而真正具有市场生命力。深受广大消费者青睐的产品,还必须具备产品的典型风格特点,不断提高和完善产品的香气、滋味和独有的风格。第三个方面是重视企业和品牌的文化建设。最近以来,白酒产品以假历史、伪文化为噱头,以求哗众取宠者,不绝于耳。我们强调的企业与品牌文化建设,是要赋予企业和品牌以鲜明的个性、坚实的基础、力量的源泉和时代的气息。要通过企业的制度建设、科技进步、强化管理、人才培养,使企业和品牌逐步强盛起来,从而向全社会传递出我们始终坚持以消费者提供最先进的科学和技术、最可靠的商品和服务、最完美的物质和精神享受。第四是坚持先进科学的市场推广和营销方式。白酒作为传统食品产业,市场推广和营销模式受计划经济时代的产销方式影响较深,在市场网络建设、产品销售终端的开发维护、市场调查、包装装潢设计等方面,依然存在较大的差距,特别是相关的人才匮乏,已成为制约白酒企业发展的突出问题。因此,在强调做好产品的同时,白酒企业的进一步发展,还应当切实加强营销人才的培育和对科学先进的营销方式的学习和应用。

大量事例证明,以科技为先导,以质量为基础,以文化为依托,以市场为导向,始终保持在科技、质量、文化和市场上居领先地位,优秀白酒企业和名牌产品的竞争能力,是难以抗拒的。中国白酒企业成为世界饮料酒制造业巨人的期望是一定能够实现的。●