

百亿梦碎 河套酒业被传收购

作为内蒙古酒业头部企业,河套酒业却频频传出被收购的消息,从五粮液到中粮,再到最近的四川发展投资有限公司(以下简称“川发展”)。业内人士认为,河套酒业近年来业绩不断下滑,尽管河套酒业积极调整产业结构,但是由于省内市场受到名优酒以及其他产地酒品牌挤压,加之无法进一步拓展省外销售市场,使得此前声称的有意上市以及百亿梦想终将成为泡影。

待价而沽

近日,有消息称川发展拟收购河套酒业66.7%股份,且收购已进入了最后阶段。对此,北京商报记者采访了河套酒业相关人员,但业内人士以此次收购事件并不知悉为由拒绝了采访。

之后,北京商报记者又致电川发展相关部门,该部门工作人员表示,消息是否属实需询问集团公司。但截至发稿,川发展集团电话并未接通。

实际上,自2006年“孔府家”欲引入河套酒业以来,在十余年间,河套酒业拟被收购的消息不绝于耳,其中不乏金徽酒业、五粮液以及中粮等上市企业,但并未取得实质性结果。在众多收购中,最为接近成功的便是四川发展酒业投资有限公司(以下简称“川酒投”)传出与河套等酒企洽谈收购。

提及川酒投,便不得不说该公司背后第一大股东及第二大股东四川发展(控股)有限责任公司、泸州老窖股份有限公司。北京商报记者翻阅资料发现,2018年10月,泸州老窖发布公告称,出资收购四川发展(控股)有限责任公司在西南联合产权交易所公开挂牌转让的川酒投12%股权。与此同时,根据天眼查显示,川酒投的第一大股东为四川发展(控股)有限责任公司,其余两大股东为泸州老窖股份有限公司、四川和道投资有限公司,三方持股比例分别为49%、42%与9%。

白酒营销专家蔡学飞表示,收购其他地区酒企,将有助于泸州老窖等四川酒企优化销售区域布局。加之河套酒业作为内蒙较为知名酒企,如成功收购,将直接做大泸州老窖体量,并实现进一步增长。

昔日“内蒙王”

作为内蒙古区域酒企,河套酒业成立于1952年,在2011年时销售收入曾超过30亿元。在河套酒业2014年营销工作会议上,河套酒业董事长张庆义还曾提出“百亿梦想,北国酒都”的远景目标:到2023年,销售突破100亿元,将河套酒业打造成为“北国酒都”。

但是与丰满的理想相反的,是骨感的现实。2016年,河套酒业白酒主业却仅实现营收约12.64亿元,利润指标超额完成8000多万元。造成现实与理想如此大差距的原因,主要是由于内蒙古地理位置因素,同位于西北的众多白酒企业纷纷将内蒙市场作为主要的样板市场。

如自2018年起,金徽酒业加快省外市场建设,新开发内蒙古市场,并于2019年明确市场开拓目标为提高省内市占率,在陕西、宁夏市场全面推进,重点突破新疆、内蒙古、青海等西北市场。除金徽外,对于西凤酒、青青稞以及一系列全国化程度较高的酒企而言,内蒙市场更是必争之地。因此,河套酒业在省内销售市场受到严重挤压。

河套酒业还曾高举上市大旗。相关资料显示,2011年,河套酒业便传出将上市的消息。

在随后的2016年,河套酒业又提出未来三年之内年销售额恢复到20亿元,在五年之内年销售额要达到30亿元的目标;又于2017年提出“三年战略”规划,2017年实现销售额18亿元,2018年实现销售额20亿元,2019年实现销售额25亿元。

然而,按照如今的发展速度而言,欲达到该目标仍面临一些挑战。对于2019年业绩是否达到2017年规划预期,河套酒业相关部门人员并未提供具体数据。

产品调整

为达到销售目标,河套王近年来主动调整产品结构。今年8月,河套酒业“河套王系列”两款新品上市,分别为52°典藏尊享河套王、河套王喜宴用酒,该产品定价分别瞄准中高端价格带以及终端价格带。

对此,北京卓鹏战略咨询机构董事长田卓鹏表示,随着消费等级不断提升,以河套酒业为代表的地域酒在迎合主流消费向省外扩展,深度布局泛板块化市场,并将销量、收入、利润向主流品牌核心单品集中。

针对河套酒业相关产品销量问题,北京商报记者近日走访北京部分商超发现,在终端市场难觅河套王相关产品。另外,记者通过电商搜索河套酒业,仅在京东与酒仙网上发现了河套酒业官方旗舰店,但产品销量均不尽如人意。

尽管河套酒业顺应当下消费形式着手发力中高端市场,但却收效甚微。背后隐藏着河套酒业地域禁锢难破、省外市场承压的不争事实。对此,业内人士认为,尽管近年来河套酒业不断调整产品品牌结构,但是由于省内市场受到名优酒以及其他产地酒品牌挤压,加之无法进一步拓展省外销售市场,使得品牌提及的百亿梦想与上市之路终成泡影。

北京商报记者 刘一博 冯若男

零售点减少14个 北京烟花爆竹今年仍需实名购买

北京商报讯(记者 陶凤 实习记者 吕银玲)据北京应急官微消息,2020年共许可北京市烟花爆竹零售点数量23个,比去年减少14个,同比下降37.8%。今年烟花爆竹将于1月19日开卖,继续落实实名购买制度,确保市民安全有序购买。

北京应急透露,按照《北京市2020年春节烟花爆竹销售(储存)安全管理工作方案》要求,在五环路以内(含五环路)和北京城市副中心不设置烟花爆竹零售点。五环路以外区域,在各区划定的禁止燃放区域内不设置烟花爆竹零售点,确保城市中心区、建成区和北京城市副中心的安全。

近几年,北京市许可的烟花爆竹零售点数量持续减少。2017年春节全市设网点511个,2018年锐减至87个,2019年仅有37个。今年的23个烟花爆竹零售点中,包含海淀区1个、石景山区1个、门头沟区1个、房山区4个、通州区2个、顺义区1个、昌平区2个、平谷区2个、怀柔区3个、密云区5个、延庆区1个。

除此之外,继2019年北京市首次实行烟花爆竹实名购买制之后,今年春节将继续落实实名购买制度,强化对烟花爆竹实名购买信息系统运行管理和实名购买数据分析运用,对比零售点实名购买登记数据和批发单位出库数据,杜绝零售点超量储存。

“我们将强化烟花爆竹实名购买数据分析运用,对比零售点实名购买登记数据和批发单位出库数据,督促零售点严禁超量储存、严格实名登记。”北京市应急管理局相关负责人表示。

“实名制购买能够避免商家过多地储存、购进超标准的烟花,对烟花的品种也会有所控制,限制过大、过响、

高排放的烟花。”北京公众环境研究中心主任马军说:“经过严格的管控,在北京由于烟花爆竹造成的污染情况有所缓解。”

为做好烟花爆竹的安全管理,按照要求,烟花爆竹批发和零售单位严禁销售吐珠类、组合烟花类的烟花爆竹。零售点要在经营场所及周边设置明显的禁止烟火、禁止燃放烟花爆竹、停车熄火等安全警示标志,严禁在周边燃放烟花爆竹。各零售点还将采用高清视频监控,确保视频保存时间,并通过音频监控系统及时纠正违规行为。

具体来说,烟花爆竹零售点使用面积不应小于10平方米,且不应大于200平方米;烟花爆竹最大允许存放数量不超过300箱,总药量不超过300千克;烟花爆竹长期零售点内任一点至安全出口距离不应大于15米,顾客进出的门宽不应小于1.5米;零售点使用面积大于100平方米的,要至少配备4具磷酸盐干粉灭火器且分为2个设置点。

此外,在市政府发布空气重污染橙色、红色预警情况下,烟花爆竹批发和零售单位还将暂停配送和销售。

马军在接受北京商报记者采访时表示,从蔚蓝地图看到,2019年2月受烟花燃放影响,除夕、春节两日大批城市污染指数骤升,这很能反映烟花燃放给大气带来的影响。

“燃烧时段集中,燃放量比较大,污染物排放量也会比较大,二氧化碳、二氧化硫等一般性污染物和有害物质对空气产生污染,通过大气的沉降也会在水、土壤造成污染。此外,人口密集区域楼宇间还会产生噪声污染。”马军说。

智 慧 融 合 商 业 之 治



2020北京商业品牌大会
暨2019年度(第十五届)北京十大商业品牌揭晓

谁将问鼎? 1月9日揭晓

商业流通行业的年度盛会·品牌讲述商业故事的舞台·商业发展蓝图的政策解读



官方网站 www.bjbiztop10.com

活动组委会联系方式 010-64101823

活动官方网站

指导单位 北京市商务局
主办机构 北京市商业联合会 | 北京日报报业集团
承办机构 北京商报社

特别支持机构 中国商业联合会 | 中国经济传媒协会
智库 北商研究院
战略合作伙伴 杭州银行

北京饭店国际会展中心 北京宫

广告