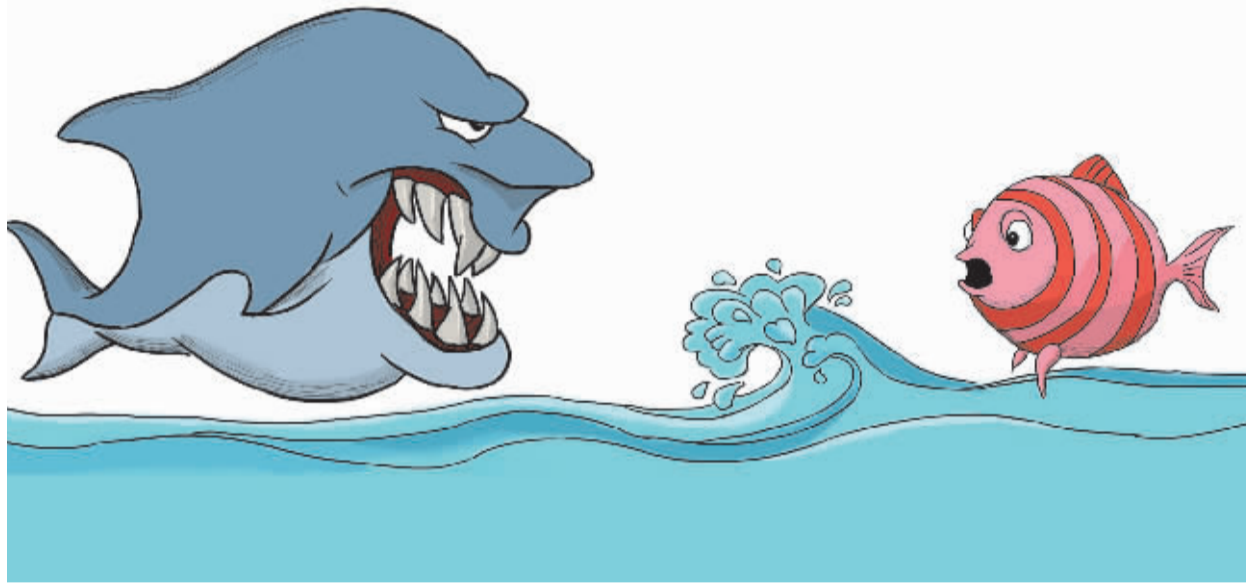


2015酒业年终特稿

关键词: 并购

资本介入加速酒类渠道整合



专家观点

中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员：
酒类流通领域迎大融合

随着国内酒业的发展,逐渐从弱到强,酒类市场从无序到逐渐走向规范的过程。

现在中国酒类市场仍处于调整过程当中,这次调整对于行业来讲是修正错误、恢复理性、回归正常的过程,它使行业回到与社会、经济、消费水平同步发展,以消费者为核心的正确轨道上来,虽然痛苦,但却为今后的长期良性发展奠定了一个基础。

现代信息技术的高速发展和普及,必然会对酒行业的思维方式、经营理念、销售方式乃至产业结构带来巨大的影响和改变,这是不可抗拒的大趋势。对此,酒行业务必要有清醒的认识,如何顺应形势,创新发展,这些年不少企业做了很多有益的尝试,为行业提供了许多宝贵的经验和教训。

记者手记

渠道为王的黄金时代

2015年被称为酒类渠道的并购年,1919斥资8亿元拿下购酒网,捍卫江湖地位;歌德盈香收购也买酒,力求发力电商渠道。除了电商渠道彼此间的强强联手之外,线上、线下通过并购进行融合的案例也不在少数。酒仙网先后入股华龙酒业和名品世家,希望借传统经销商拓展线下渠道。与此同时,酒企也对酒类渠道频频抛出橄榄枝,年初通葡收购九润源谋划布局线上渠道;青青稞酒入主中酒网,欲借助电商渠道将产品推向全国市场。

无论是电商之间的强强联手,还是传统渠道与电商进行融合,或是酒企谋划发力渠道端,这一系列的并购背后是各种资本的介入。过去十年,国内酒行业是酒企的黄金时代,而现在则是渠道时代,渠道为王的理论在国内市场被体验得淋漓尽致。

2016预测

合作共赢将成未来趋势

据了解,酒类流通渠道现在并没有形成拥有行业绝对话语权的企业,所以渠道平台都在发挥既有优势的基础上,积极谋求深度整合,以便发挥出协同效应,增强自身的竞争力,以谋求更大的市场份额。

业内人士指出,酒类流通渠道从“单打独斗”阶段向“合作共赢”阶段过渡,流通渠道之间竞争越发激烈,通过整合达到强强联合,以免在下一轮洗牌之前,被排除在资本的目光之外。除此之外,“互联网+”的普及,客户需求的提升,对于酒类流通渠道的要求也有所提高,为了增强竞争力,未来酒类流通渠道的横向整合将成为主流。

酒类渠道上演连横合纵

今年并购案例频繁,牵动了整个行业格局的变化。

年初,中酒网被青青稞酒并购,拉开了酒业电商并购大幕;其后,歌德盈香股份公司继收购电商平台也买酒后,又斥资数亿元全资战略收购上海知名酒类连锁运营商酒老板,以便补充线上线下渠道,快速布局O2O;“双11”鏖战方酣,1919酒类直供曝出重磅消息,与购酒网联姻。年末酒仙网也连续宣布多则消息,与酒立方、华龙酒业、名品世家达成合作;除此之外,怡亚通、安徽百川商贸也在发力整合经销体系,意图通过横向整合增加企业竞争力。

白酒行业分析师蔡学飞表示,酒业深度调整期内,资本转换速度的加快,促使行业整合加速,伴随着一波波并购整合,未来“大鱼吃小鱼”将成为常态化,酒类流通渠道将进入并购高峰期。

资本助推行业并购

近两年,酒类进行深层调整期,酒类渠道竞争越发激烈,大型平台如1919酒类直供、酒仙网纷纷进入了瓶颈期,此时通过并购扩大便成为了不少酒类渠道的选择。

安徽百川商贸有限公司董事长贾光庆曾公开表示,“中国白酒规模以上生产企业有几千家,中小型城市流通企业有几百家,但白酒行业龙头企业茅台、五粮液的总体销售加在一起还不到行业的10%,白酒行业需要能够占据半壁江山的龙头企业,我认为通过规模化实现效率提升是白酒行业的必经之路”。酒类流通渠道中,电商平台的并购潮更是一波未平,一波又起。业内人士指出,电商是一个“烧钱”的行业,自始至终离不开资本的支持。

据悉,1919酒类直供的幕后推手是阿里巴巴集团控股的天弘基金;酒仙网经历了7轮14亿元的融资;中酒网则是有青青稞酒的资金支持;歌德盈香则是鼎晖、华泰资本助力。

蔡学飞指出,酒业电商平台之所以频频并购,是为了增加竞争力,扩大企业估值,以期获得更多话语权,争取资本的有力支撑。此外,国内酒业市场正在进行深度调整,此时抄底酒类渠道估值也较为划算。

巨头合并引产业回归理性

今年是巨头合并年,如滴滴联姻快的、阿里牵手苏宁,都形成行业垄断,其寡头地位可以在一定程度上遏制相互恶性竞争,促使行业秩序回归理性。

酒类流通渠道也是如此,伴随着并购浪潮,渠道平台正在不断地进行整合,以此为后来者以及现在垂直电商领域的竞争对手设置了较高的发展门槛,未来能够生存的企业将具备更完善的供应链以及专业的运营能力。

业内人士指出,在现在的行业形势下,留给中小型酒类流通渠道可供发展的空间和余地已经不多,除了大型渠道平台,越来越多的小型流通渠道将濒临生死,或者是被清洗退场,或者被更大型的平台或企业收购,酒类流通渠道将进入洗牌期。目前酒类流通渠道正处于行业调整过程当中,产业整合并购频发,然而为了尽早形成行业流通秩序,阵痛期不可避免。

北京商报记者 刘一博 朱欣悦/文 胡潇/漫画

纵观今年酒类流通渠道,不断曝出并购整合消息,线上电商平台1919酒类直供、酒仙网、中酒网、购酒网、也买酒等先后卷入并购大潮;线下渠道歌德盈香、华龙酒业、酒立方、酒老板等也一再曝出整合消息,整个行业呈现连横合纵趋势。业内专家分析,伴随着一系列的并购重组,未来几年酒类流通渠道将进入并购高峰期。

2015年业内大事一览

2015年2月

通葡股份以增资及股权转让方式控股北京九润源电子商务公司

2015年5月

青青稞酒斥资1.4亿元收购中酒网90.55%股权;歌德盈香股份公司收购电商平台也买酒

2015年8月

怡亚通宣布再投资或并购的项目公司达15家

2015年9月

歌德盈香股份公司全资战略收购上海知名酒类连锁运营商酒老板

2015年11月

1919酒类直供宣布与购酒网达成战略合作