

金陵春吹响复兴南京白酒品牌号角

■ 南日

日前,南京金陵春酒股份有限公司(简称金陵春股份)正式改制成立。这标志着南京第一白酒品牌——金陵春酒的公司法人治理结构、组织架构、市场属性均得以完善和提升。

金陵春股份由南京金陵春酒业有限公司整体改制而成。南京金陵春酒业有限公司成立于2012年1月12日,2015年12月26日与国都证券有限责任公司签署了《关于改制、推荐挂牌之主办券商顾问协议书》,经过券商等第三方机构1年6个月的持续辅导、通过瑞华会计师事务所的全面审计、在国浩律师事务所的指导、监督、帮助下,顺利完成了全面股改工作。

股份公司的成立,有助于金陵春酒进一步增强持续发展能力和综合竞争能力,对于企业走向社会化、走向整体上市的目标具有里程碑式的意义,公司将最大限度地发挥企业优势,提升企业和品牌整体知名度,为产品开拓省内外市场提供更好的发展平台。

据悉,公司长期以来致力于弘扬南京历史文化品牌——金陵春酒,为南京打造新的城市名片为己任。以历史为源,以文化为根,以酒为媒,以酒论道,是品牌生产、品牌运营、品牌管理三位一体的企业。公司发掘古都文化,让穿越千年的金陵春酒浴火重生,让酒文明正本清源回归主流,填补了南京没有地方白酒名牌的尴尬,为中国酒文化史补上了浓墨重彩的一笔。近年来,金陵春酒在本地的白酒行业中异军突起,迅速成为南京地方白酒品牌的代表。

相关链接——

金陵春酒商标价值9.36亿元

2016年12月30日,南京市工商行政管理局发布公告,金陵春酒获评“南京市著名商标”。据悉,这是南京市首枚且唯一一枚白酒类著名商标。素有酒业“奥斯卡”之称的“华樽杯”第七届中国酒类企业品牌价值评议活动,评选范围涵盖了全国白酒、啤酒、葡萄酒、保健酒、黄酒等主要酒类产品。金陵春酒凭借其厚重的文化底蕴和创新的企业精神,成功跻身中国酒类品牌价值200强,并获评9.36亿元的品牌价值,位列南京市酒企品牌价值第一名、江苏省白酒品牌价值五强。



喝过“济南味”的葡萄酒吗？

这家在南山种葡萄的酒庄登陆区域资本市场

■ 周震

6月28日,山东凤凰谷瑞邦葡萄酒庄园有限公司在齐鲁股权交易中心挂牌,成功登陆区域资本市场。

山东凤凰谷酒庄位于济南南部山区仲宫镇凤凰岭片区,是济南第一家葡萄酒庄园。酒庄设定七大功能区,分别为贵宾接待区、酒庄生产储存展示区、葡萄种植园区、农业采摘观光区、生态水景区、文化休闲餐饮娱乐区、后勤配套生活区,是一个集葡萄种植、观光采摘、酿造、休闲旅游、餐饮娱乐为一体的综合农业园区。

据了解,山东凤凰谷酒庄自2009年开始筹备,2010年成立公司,2011年开始在山地种植葡萄。2014年,酒庄用甘甜清澈的泉水,搭配甜美的葡萄,成就了杯中温润馥郁的口感,用济南的山、济南的水,孕育了济南人自己的红酒——富瑞堡干红葡萄酒。

作为济南市有规模的葡萄酒生产企业,山东凤凰谷瑞邦葡萄酒庄园有限公司在齐鲁股权交易中心挂牌,为山东葡萄酒中小企业融资解决面临的资金困难问题做出了表率。山东葡萄酒协会会长胡文效表示,凤凰谷酒庄的葡萄酒具有鲜明地域特点、山地风格特征,果香突出、优雅,口感平衡,是难得的好酒,希望酒庄以此为契机,增强信心、面向未来,把品牌打出去,要借这次契机,精心组织生产要素,继续为行业带好头。

“我们的目标是做泉城的‘拉菲’,做济南人自己的红酒。现在山东葡萄酒协会正在定义新产区‘泰沂山麓’,我们将利用这一契机,发挥好我们的企业优势,带动周边的群众种植葡萄,我们回收。让葡萄酒庄成为南部山区的亮点,成为济南市的一张名片,让济南富瑞堡葡萄酒飘香山东,让山东葡萄酒飘香中国!”山东凤凰谷瑞邦葡萄酒庄园有限公司总经理李生立说。

独家协办

中国食品工业协会
酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王
酒类研究设计院

四川省广元市
酒类技术研究所

电话 (0839)3600888
(0839)3602639

■ 王玮

曾经的国产葡萄酒巨头王朝酒业经过多年巨亏后试图通过变卖酒庄转型。王朝酒业于6月27日盘后发布拟议出售酒庄及相关设施的公告。公告显示,该公司全资附属中法王朝公司将在6月28日通过天津产权交易中心以公开挂牌形式出售资产,拟议出售的初始价为4亿元。王朝酒业表示,希望出售该资产以便将资源投放在核心葡萄酒生产及分销业务上。而经历停牌调查、高管震荡、白菜价出售名庄酒、经销商流失等不利事件后,集团的翻身仗恐怕很难打响。

《财经》新媒体记者6月28日在天津产权交易中心看到,王朝酒业该资产转让项目已挂牌。转让报告显示,该资产位于天津市北辰区津围公路29号,土地使用权面积为16.9万平方米,地上建筑物包括酒庄、红酒冷稳勾兑中心及技术中心附属用房等。

王朝酒业拟议出售的初始价为4亿元,而该资产于2016年6月30日止估值约为3亿元。公开挂牌程序将于2017年7月25日结束。信息发布期满后,如未征集到意向受让方将按照20个工作日为一个周期延长挂牌,直至征集到意向受让方,如征集到两家及以上符合条件的意向受让方,则进行拍卖。

对于这一出售行为,王朝酒业在公告中表示,因营商环境快速转变,如电子商贸及客户的消费行为改变,营运酒庄未能应对这些转变。酒庄不能提高电商及大众市场业务方面发挥作用,同时其他相关设施目前并没

台依湖酒庄酒获批中国酒庄酒证明商标标识

■ 于瑄

近日,中国酒业协会发布公告,公布拟批准使用葡萄酒酒庄酒证明商标(第5504363号)标识的企业名单,16家企业符合管理规则,达到使用葡萄酒酒庄酒证明商标标识的要求。其中,乳山市台依湖酒庄成为山东省唯一获此认证的企业。

据悉,该认证由中国酒业协会发起,根据《葡萄酒酒庄酒证明商标(第5504363号)使用管理规则》,由申请人申请,经葡萄酒酒庄酒证明商标(第5504363号)管理办公室通过形式审查,并组织专家进行酒庄现场审核和申请产品感官鉴评等环节的审核,企业符合管理规则的条件,方可以使用葡萄酒酒庄酒证明商标(第5504363号)标识。

台依湖国际酒庄生态文化区坐落于世界第七大葡萄酒海岸、美丽的海滨城市、中国长寿之乡——山东威海乳山。葡萄酒的法国波尔多处于同一纬度,有着得天独厚的自然环境,气候温润,四季分明,光照充足,无霜期长。土地主要为轻壤和砂壤,通透性强,氮磷钾及有机质含量丰富,具备葡萄种植与生长的最佳地理位置条件。

在葡萄管理上,台依湖葡萄种植园创新葡萄集约化、信息化管理模式,实行“五个统一”,统一规划建园、统一技术标准、统一技术指导、统一生产资料供应、统一管理考核。园区通过建立肥水一体化系统,引进高精度气象站和GPS定位系统、RTK实时动态控制系统,对园区地形地理、气象资料、葡萄品种数量等进行精细测绘和数据收集,建立葡萄园管理信息数据库,实现葡萄生长“全程可追溯”。

不同于国内一般葡萄酒酒庄运营模式,台依湖集团高点站位,用超前思维颠覆传统酒庄生存模式,在国内首先提出“私家葡园”的发展理念,引领中国葡萄酒酒庄进

成长之路 | Road of growth

六盘水：共饮一杯“幸福酒”

■ 彭绍良 宋迪 曾杰

夏日的岩博村,满目葱茏、生机盎然。早就听说,这些年,贵州六盘水盘州市淤泥乡岩博村以党建强根基,以“三变”促发展,以岩博酒业为代表的村集体企业办得红红火火,岩博酒走出大山、美名远扬,岩博村从一个贫困村发展成远近闻名的小康村。

据六盘水日报报道,2016年,岩博村人均可支配收入15475元,实现了整村脱贫。提前脱贫的岩博村,是怎样脱贫的?经历了怎样的发展轨迹?日前,记者一行前往岩博,探寻其中究竟。

行经淤泥乡政府驻地,从公路旁一处分叉转过,便是去往岩博村的路了。一路行来,田野飘香,花团锦簇。远远望去,一幢幢小楼房掩映在树丛中、坐落于山坳里、排列在公路旁,一派新农村特有的田园山水风光。

在岩博联村党委办公室,我们见到了联村党委书记余留芬。

“岩博村脱贫最大的‘功臣’,是我们的村集体企业,特别是酒厂。”余留芬说,岩博酒业是全村脱贫致富最重要的产业支撑。近年来,岩博村采取“招商引资+集体入股+村民入股”的方式,与盘江集团、盘兴能投公司进行股权合作,建成计划年产白酒5000吨、产值3.25亿元的岩博酒业。

岩博酒业的前身,只是一个名不见经传的小酒厂。“山歌出在淤泥河,好酒出产在岩博。”余留芬告诉记者,当初发展酒业,是因为淤泥乡是彝族乡,酒文化源远流长。而岩博村历来都有酿酒的传统,家家户户都会自酿米酒。做酒厂,有技术、有市场,可谓是无轻车熟路。

“刚建厂的时候,还只是个小作坊,员工十来人,产量也就七八吨。”回想起创业时的



(资料图片)

有作为集团生产的一部分在使用中。因此,该公司决定出售该资产以便将其资源投放在核心葡萄酒生产及分销业务上。

事实上,由于对市场判断失误和转型不当,王朝酒业已连续亏损五年。根据该集团陆续披露的数据显示,2012年王朝酒业就已出现1.88亿港元的亏损状态。在王朝酒业发布的未经审核的财务报表显示,公司在2013年录得约3.56亿港元的亏损,而在2014年,王



入股权商业运作新时代。消费者可以认购一分葡萄园,仅需缴纳种酿服务费,可每年每分地收获60瓶酒庄酒。私家葡园直接从葡萄园到消费者餐桌,每一瓶酒庄酒都有质量保障,园主享受“没有中间商赚差价”的高品质酒庄酒。葡园园主可随时到庄园来体验、享受酒庄度假,并享受台依湖为私家葡园园主推出的私人定制服务,包括定制自己的酒庄酒,制作专属的酒标与包装,让购买者享受到“拥有自己的葡萄园,酿造自己的葡萄酒”的体验和乐趣。

优良的产地环境搭配科学高效的管理,造就了台依湖葡萄酒传奇品质。2015年,乳山台依湖葡萄经过中国绿色食品发展中心审核,被认定为绿色食品A级产品,台依湖的葡萄酒荣获“2014年中国桃红葡萄酒挑战赛赛金玫瑰奖”、“布鲁塞尔国际葡萄酒大赛金奖”等多个奖项;2016年,台依湖2015品丽珠桃红(甜型)获得IWC国际葡萄酒挑战赛推荐奖,台依湖2015品丽珠桃红(干型)先后获得布鲁塞尔国际葡萄酒大赛银奖、IWC国际葡萄酒挑战赛推荐奖、法国知晓卓越葡萄酒大赛金奖、《Gilbert&Gaillard》大赛金奖等国际奖项。

王朝酒业希望出售酒庄及相关设施以便将资源投放在核心葡萄酒生产及分销业务上。而经历停牌调查、高管震荡、白菜价出售名庄酒、经销商流失等不利事件后,集团的翻身仗恐怕很难打响。

朝酒业依旧亏损2.59亿港元。王朝酒业发布的2015年和2016年盈利预警中显示,预计年度业绩将继续录得未经审核的综合亏损。

送酒侠长春店隆重开业

近日,送酒侠进口葡萄酒折扣店(长春店)隆重开业,力度空前诚意满满的“充值即送iPhone 7”开业活动同时奉上,各界葡萄酒爱好者纷纷前来选购。

长春,吉林省省会、副省级市,中国东北地区中心城市之一,东北亚区域性中心城市,素有北国春城之称。本次送酒侠长春店的开业,再次体现了送酒侠开发东北市场的决心和信心。标志着送酒侠品牌在全国布局上取得了新的重大突破。

送酒侠计划在17年年底用加盟合作的方式,在全国范围铺设建立五百家送酒侠进口酒折扣店,覆盖200个三四线城市及县城乡镇,让进口葡萄酒真正摆上老百姓的餐桌。(齐鲁壹点)

今年上半年,在国际葡萄酒重量级赛事上,台依湖又一次次大放异彩。台依湖2015千红获得布鲁塞尔国际葡萄酒大赛银奖,成就了台依湖酒庄在布鲁塞尔国际葡萄酒大赛上三年连胜的神话;另外,台依湖2016小芒森甜白葡萄酒荣获IWC国际葡萄酒挑战赛银奖,台依湖2015大师千红葡萄酒、台依湖2016美乐千桃红葡萄酒荣获IWC国际葡萄酒挑战赛推荐奖。

随着台依湖国际酒庄享誉海内外,台依湖的酒庄酒也受到高端人士喜爱,众多海内外知名人士纷纷成为台依湖私家葡园园主,一种专为商务、政务人士量身打造的私人酒庄、私人酒窖、私家葡园等高端服务正逐渐成为上层社会品质生活新风向。

未来,台依湖国际酒庄生态文化区依托万亩葡园、千亩水景和百亩湿地,以葡萄酒文化为主题,规划用10-15年时间建成300个酒庄,六大酒庄主题谷、葡萄酒小镇、葡萄酒博物馆、葡萄酒学院等,打造集葡萄种植与酿造、科普文化、采摘体验、水上游乐、商业休闲等为一体,独具特色的国际酒庄文化区,引领国内葡萄酒产业不断向高端发展。



酒厂员工工作中

村的社会生态——身份有了变化,以前的农民,现在变成了股东;生活方式有了变化,过去的“脸朝黄土背朝天”,一天到黑不得闲,现在变成了上班打卡、下班休闲的“上班族”。“我们酒厂的工人,几乎家家都有小二楼,不少人家还买了代步车,生活条件不比城市差。”余留芬说。

51岁的宋会琴,是岩博村4组村民,也是生产车间的一名普通员工。2014年,酒厂改扩建,她拿出自家的3万元入了股。

“过去就是种苞谷、洋芋,一年到头辛苦下来,就剩不下多少钱。”宋会琴说,自己进厂有两年多了,现在每个月工资有2000多元。刚开始入股的3万元,也已经增值了不少。干活轻松了、收入增长了,精神生活也丰富起来。“以前干农活,一天忙到黑,都没空娱乐。现在一到晚上,村里很多人都去酒厂门口唱歌跳舞,热闹得很。”

赵思辉是岩博村1组村民,眼下是酒厂的车间主任。31岁的他,初中毕业后就去了浙江打工。酒厂入股时,他毫不犹豫拿出了自己积攒的11万元,为什么?“余书记办事牢靠,大家信得过!”赵思辉说,余书记带领大家

王朝酒业表示,亏损是受多种因素影响导致。集团在盈利预警报告中透露,由于中国经济增长放缓,消费转趋审慎,集团主要零售渠道质疑的商超系统表现也不理想,进口葡萄酒尤其是中低档进口葡萄酒挤占了国产葡萄酒的市场份额。此外,分销成本上升,品牌建立、销售和市场营销渠道重新调整规划的投资持续增加。

而据《中国商报》透露,近年来王朝酒业节俭败退,经销商处境悲惨,厂家拖欠市场费用。据内部人士介绍,自2009年开始,王朝酒业内部多次更换领导,新上任领导对前任的承诺全部否认,造成很多经销商拿不到货款,拖欠现象日益严重。据统计,此前王朝酒业百万以上的经销商有500-600人,而目前只剩下不到50人,流失率超过了90%。

显然,王朝酒业本次将翻身寄希望于出售酒庄。但在中国品牌研究院食品饮料行业研究员朱丹蓬看来,王朝酒业此次变卖掉可以增加品牌美誉度的酒庄属于断臂求生,但恐怕难以为继。“王朝酒业最大的问题是品牌老化,产品无特色,集团在国内外红酒集团和进口红酒的夹击下生存艰难。”

王朝酒业发布出售公告后,酒庄由何人接盘成为业内关注的重点。朱丹蓬认为,目前中国葡萄酒品牌中比较可能出手的是中粮集团和张裕集团,资本也有可能出手。“4亿的售价小企业恐怕接不动,如果资本集团出手,该地块或将被打造成葡萄酒庄园。”不过,朱丹蓬表示,即便成功卖掉酒庄,丢失故事与文化的王朝酒业已翻身乏力。

图片新闻 | News Photos

送酒侠长春店隆重开业

近日,送酒侠进口葡萄酒折扣店(长春店)隆重开业,力度空前诚意满满的“充值即送iPhone 7”开业活动同时奉上,各界葡萄酒爱好者纷纷前来选购。

长春,吉林省省会、副省级市,中国东北地区中心城市之一,东北亚区域性中心城市,素有北国春城之称。本次送酒侠长春店的开业,再次体现了送酒侠开发东北市场的决心和信心。标志着送酒侠品牌在全国布局上取得了新的重大突破。

送酒侠计划在17年年底用加盟合作的方式,在全国范围铺设建立五百家送酒侠进口酒折扣店,覆盖200个三四线城市及县城乡镇,让进口葡萄酒真正摆上老百姓的餐桌。(齐鲁壹点)



发展产业脱贫致富,也不是一天两天了,跟着她干,放心。采访中,赵思辉告诉记者,自己每个月有4000多块钱的工资,去年还买了一辆现代轿车。“今年准备结婚了!”憧憬未来的幸福生活,赵思辉脸上绽开了笑容。幸福的“美酒”需要大家分享,脱贫致富的列车需要载上更多的贫困群众。“岩博酒业发展了,不仅岩博村的村民都是股东,相邻的鱼纳村、苏座村村民也在岩博酒业拥有了股份。如今,岩博酒业带动300余人就业,岩博、鱼纳、苏座3个联村共1012户3450人参与岩博酒业入股分红。酒厂的兴旺,为岩博村脱贫致富提供了源源不绝的财富源泉,也让联村党委更加坚定了发展的决心和信心。

“岩博酒规模有了、技术有了,市场也逐渐打开,产品不但在省内销售,还远销广西、广东、重庆、山东等省市。”余留芬说,下一步,岩博酒业将积极推动企业在新三板上市,同时结合酒文化、彝族文化,以正在建设的“彝人谷”为支撑,打造独具特色的旅游文化,为脱贫致富再添一杯“美酒”。