

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒

引领中国酒界传媒
权威性·指导性·专业性·唯一性·信息性·服务性

今日12版

2017年7月29日 星期六 农历丁酉年 闰六月初七 第167期 总第8918期

营运专线:13980606808 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:王聪 责编:袁红兵 版式:黄健

国内统一刊号:CN51-0098 邮发代号:61-145,61-85

全年定价:250元 零售价:5.00元

酒道·酒界要闻
Alcohol arts



人物名片

赵东权,2011年起,担任山西梨花春酿酒集团有限公司董事长兼总经理。公司党的建设、群团工作、企业文化、安全生产等各项工作整体推进。曾被山西省企业联合会、企业家协会评为“山西省功勋企业家、全市十大创业明星”“朔州市首届十大经济人物”。



赵东权: 引领企业 跻身中国品牌强者之列

资料图片

近日,从第五届中国商业创新大会上传来喜讯,在2017中国品牌500强评选活动中,经ABAS专家委员会、亚洲品牌研究院评审认定,山西梨花春酿酒集团有限公司跻身2017中国品牌500强行列,董事长兼总经理赵东权被授予“中国(行业)品牌十大领军人物”荣誉称号。

近年来,面对国内白酒行业群雄逐鹿、竞争日趋激烈的严峻形势,山西梨花春酿酒集团在赵东权的带领下,始终坚持“工艺虽繁必不敢省人工,物料虽贵必不敢减物力”“路遥知马力,日见见粮心”的经营宗旨,秉承“在传承中创新、在创新中传承”,逐步打出了古法古料、原粮原浆的品牌特色,巩

固和扩大了市场的占有率,2016年该公司完成销售收入4363万元,上缴税金901万元;今年1-5月份,上缴税金520万元,保持了良好的经济效益和社会效益。

俗话说:创业难,守业更难。但这句话用在赵东权的身上,显然不合适。2011年,他接过了梨花春的接力棒,面对这个市

场知名度和消费者忠诚度“双高”的全省酿酒业亚军。

当时,如何让企业再续辉煌,成为百年名企,成了这个年轻“掌门”的首要课题。但赵东权显然对此胸有成竹,他巧念“转型”经,大唱“跨越歌”,为梨花春的永续发展开辟了新境界。(王综)

吹响进军号 冲刺千亿酒企

■ 杨晓 周显彬 周伟

刘春西,1993年4月进厂。在五粮液集团从事酿酒工作已有24年,“闭着眼睛都能找到车间”的他,带领五粮液明星班组20年共酿造1875吨五粮液,为五粮液创造30亿元的财富。

质量——规模——效益,一代代五粮液人不懈努力。

从一滴酒积累到大刀阔斧改革,历史的车轮走到新的阶段——过去30多年,中国白酒业的前两次重大调整中,五粮液抓住产业布局的制高点,实现弯道超车。如今,白酒行业正处于第三轮调整期,面对供给侧结构性改革新考题,五粮液又将如何作答?

加减乘除:多元和主业的再平衡

据四川日报报道,450亿元的收入规模,利润率仅6.7%,这是五粮液集团多元产业板块在2016年展现出的基本面;收入规模250亿元左右,利润近百亿元,这是集团酒业板块交出的成绩单。“冷热不均”的产业格局,让决策层意识到,产业和产品都要取舍,多元和主业需要再平衡。

“这一次发展不再仅仅是‘加法运算’,而是在供给侧结构性改革的过程中,进行四则运算。”五粮液集团有限公司党委书记、董事长李曙光直言。“加”代表着坚决做大做强酒业,加大发展力度;“减”则是在1+5+N的产品结构中,主动去掉大量系列产品和子品牌,保证产品体系的清晰和精简;“乘”是以品牌、品质、营销“三位一体”的架构推动五粮液快速发展;“除”则以“三去一降一补”为核心,在集团内坚决去掉对五粮液品牌没有裨益的关联产业。

五粮液集团正在规划产能10万吨的新基地,以及30万吨的新增储存能力。在保证“优中选优,花中选花”产品标准的同时,尽快实现五粮液年供应量从1.5万吨到2.5万吨的提升,并争取出厂的五粮液都有至少三年的储存期,达到最佳饮用品质。

“目前,全国还没有一家白酒企业产值达千亿元,五粮液有可能率先登顶。”四川中国



生产车间里,工人正在进行上甑工序

白酒金三角酒业协会秘书长李富荣对五粮液的新战略充满期待。

起承转合:创新和传承的动平衡

“老板,先来一瓶冰爆。”7月的一个周末,孙高蕾和朋友在成都玉林街道一家酒吧聚会。“冰爆”是五粮液冲击新生代市场的代表产品,上市已经一年多。

“冰爆仅是牛刀小试,新的颜值担当已准备好。”五粮液集团仙林果酒有限责任公司总经理林红透露,今年3月,由中国酒业协会主办的2016年度“青酌奖”酒类新品TOP10发布盛典上,五粮液集团仙林果酒有限责任公司自主研发的“冰爆”“百麓”两款果酒双双进入TOP10(果露酒类)。

五粮液集团从1998年开始研究果酒产品。林红告诉记者:“公司共储备有草本、花香、浓香中式预调酒、果味白酒(30度以上)多个品类,超过50个商标品牌。”

当果酒还在等待风口,低度五粮液已大放异彩。

五粮液股份有限公司副总工程师赵东介绍,白酒低度化的发源源自全行业对于“降粮耗”的要求,无心插柳完成了技术储备。“降度不降味,这是五粮液在低度白酒领域独步行业的‘技术核武器’。”目前,五粮液先后开发出35度、39度、42度等多款低度五粮液。销售数据显示,低度五粮液正在成为新的战略性产品。

“起”于对创新的追求,“承”接五粮液造

的传统工艺,“转”向市场新的最新需求,在创新成果与传承积淀中相“合”;五粮液在产品创新的每个环节可谓“功到自然成”。

合纵连横:内增和外扩的新平衡

“跨越式发展”是五粮液对于未来一段时间内企业战略的“定调”。对于跨越这个词,五粮液股份有限公司副总经理彭智辅并不陌生。内涵式增长一以贯之。1998年,五粮液实现产能、销量、利税、市值等全方位的行业第一,从一家地方酒厂发展为白酒大王。上世纪80年代中后期和90年代中后期的两次行业深度调整中,大量跟不上形势的名酒被淘汰,而危机却成为成就五粮液弯道超车的机会。彭智辅记得,本世纪初,五粮液实现年利税34亿元,而彼时行业第二名整体销售规模才26亿元。

本轮白酒业调整期,复苏呈现“结构性分化”,马太效应更加明显。五粮液用“二次创业”吹响了集团向千亿酒企进军的号角。“五粮液要做强主业、做大平台、做优多元,实现从管资产向管资本的转变。”李曙光的战略视野背后,合纵连横的谋划在悄悄进行。

“五粮液的并购目光,并不仅仅盯着国内市场。”彭智辅告诉记者,如果对于全球化市场有益,五粮液都会认真评估,包括一些国际知名产区的知名品牌都在五粮液的考虑范围内。

“川酒目前依然拥有几个标志性的领先指标,但横向比较,领先优势在下降。”在李曙光看来,提高集中度是产业发展的必由之路。



酒业周刊 | Wine weekly

澳大利亚葡萄酒对华出口总额 猛增44%

澳大利亚葡萄酒管理局最新公布的报告显示,截至6月份的2016/2017财政年度,澳大利亚葡萄酒对华出口总额猛增44%,达到6.07亿美元,中国目前已成为澳最具价值的葡萄酒出口市场,其次是美国、英国、加拿大。中国葡萄酒市场持续强劲的需求,为澳大利亚葡萄酒出口提供了重要支撑。

报告称,上个财年澳大利亚葡萄酒出口总额达到23.1亿美元,增长10%;出口总量增加了7%,达到7.8亿升;平均出口价格达到每升2.97澳元,这是自2009年以来的最高水平。从产品分类看,出口额增长主要受瓶装酒出口拉动,尤其是高端瓶装酒出口额增长了10%,达18.8亿美元。澳大利亚著名葡萄酒品牌西拉出口额达5.4亿美元,增幅15%。(经日)

青青稞酒拟两三年内 走出青海

7月24日,青海互助青稞酒股份有限公司董秘赵洁表示,公司将在2-3年内走出青海,建立西北区域的根据地优势,之后选择西北之外的局部有代表性的区域试点开发,在此基础上,推进品牌全国化。

据介绍,目前青青稞酒方面已陆续在郑州、杭州、深圳开始试点,其中河南市场基础销售网络已完成布建,深圳市场于7月刚刚登陆,浙江市场处于筹备阶段。(刘一博 李永梅)

褚酒登顶行业大奖

近日,褚酒褚韵系列产品在中国新食名品千商赋能大会上荣获五星能量级明星产品奖。据悉,褚酒褚韵是2016年褚酒庄园推出的产品,秉承褚时健、马静芬夫妇,做粮食酒、做放心酒的理念。

经过一年半的市场运营,褚酒获得了荣誉也总结了经验,沉淀了资源,褚时健夫妇一贯“以品质第一”的经营理念再次对产品规划提出新的要求,升级核心产品褚酒褚韵,进一步满足更高层次的消费需求。(黄筱)

德阳出口白酒 实现跳跃式增长

上半年,四川省德阳市出口白酒6批,货值149.4万美元,同比分别增长500%和140.6%,主要出口至美国和中国香港,其中,东方红等德阳高端白酒实现出口零突破,成功打开国际高端酒类市场。

德阳市是中国八大原酒生产基地之一,是四川白酒的重要生产基地。德阳检验检疫局紧扣地方名优特色产品,推动四川检验检疫局促进食品农产品扩大出口“一号工程”,开展一对一质量对标行动,加大对德阳白酒出口名牌产品和龙头企业的帮扶力度。(王三春)

人工智能将使 葡萄酒行业利润增加

澳大利亚葡萄酒行业正在向人工智能方向转化来简化生产。南澳科技公司Ailytic开发了人工智能(AI)系统,通过优化机器使用来提高生产效率。

它使用一种称作“规范性分析”的AI技术来解释所有变量,这些变量可以用于批量葡萄酒生产,例如温度、葡萄酒转化和库存该系统会创建最佳的操作一览表,使公司节约时间和金钱。(李旋)

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定,在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意愿担任“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒

股票代码:838713.000

区域代理商招募中

联系人:那先生

联系电话:13241123699

企业电话:400-6368-919

邮箱:nayafeng@lianjiutech.com

北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份 GARTCHEE 中国白兰地文化推动者

股份代码:880051

www.gartchee.com

免费400服务热线 400-090-8939