

后女儿红时代 古越龙山为“做大”孜孜以求



浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司跨出了与大股东利益捆绑的实质性一步,正式进入以审慎扩张、并购、创新为特征的后女儿红时代。

2010年3月19日,古越龙山宣布正式完成定向增发,以88元/股的价格向包括大股东中国绍兴黄酒集团有限公司(下简称“黄酒集团”)以及江苏南京的华瑞资产管理公司等机构和自然人定向增发761363万股用以收购黄酒集团旗下的区域性品牌女儿红和营销体系的扩建。

静待收购重组时机

近日,古越龙山董事长傅建伟透

露,女儿红被装入上市公司后,将借助古越龙山已有的全国市场渠道,从区域品牌变身全国性婚庆喜宴市场的主打产品。同时他表示,“我们希望由自己的品牌来填充可能会被竞争者占领的市场份额,同时也将保证利润空间的逐步提升。”傅建伟称,本着这个理念,古越龙山除了自建厂以外,也有意在未来适当时机开展收购、重组。重组的对象不仅限绍兴,也可能涉及产业上下游。

“坚持既有的全国化和高端路线,可以使古越龙山在未来发展中更明确金字塔型的品牌结构。但由于古越龙山全国化战略执行时间还不是很长,推进的速度也不是很快,这是从黄酒发展的历史所决定的,同时从成本角度来说,也不能一下子把市场很多的份额和品牌之间不适应的部分拱手让给人家。我们需要逐步推进。”傅建伟表示。

孜孜以求做大做强

在傅建伟看来,与行业内的竞争对手一决高下并非中国黄酒产业目前的首要目标。一份来自第三方统计的全国酒类资产总量表可以说明世界三大古酒之一的黄酒在中国发展的尴尬境地。2009年黄酒的全国资产中量仅与北京市全年的啤酒资产总值、山东

省的全年白酒资产总值相当。尽管近年来,湖南、湖北、重庆、成都等中西部地区市场的发展正在抬头,但从整体数据来看,1999年至2009年,中国黄酒行业的资产总额也仅翻了2倍,“全国酒类行业总产量,黄酒仅占5%。知名度 and 实际的程度名不副实,的确是黄酒所面临的一个典型现实。”傅建伟于2010年3月15日表示,“做大做强才是我们孜孜以求的目标。”

扩大产能的希望之一来自于古越龙山已经投入建造的30万吨级绍兴袍江黄酒工业园区。这个征地面积1250亩,计划分三期、总投资25亿的黄酒生产工业园区的一期项目已于2009年开工。“以后会覆盖黄酒生产,黄酒工业旅游,黄酒文化,水乡文化于一体。地方政府非常支持,我们想用五年时间全部建成。”傅建伟表示,“作为一个黄酒龙头企业,我们率先发出一个信号,我们在做大规模的决心和信心是很大的。”

市场容量是否有那么大?竞争对手的一些做法已经证明黄酒的蓝海市场还非常巨大。光明食品集团旗下的金枫酒业在整合了和酒与石库门黄酒资产后,短短数年时间里在上海及华东市场形成了创新风格、口味清淡型的海派黄酒,销售几乎已在上海稳占半数以上的市场份额,毛利也节节攀升,超越了古越龙山。

找准自身的定位

在2009年底销售开始恢复的过程中,古越龙山还对上海市场采取了新的销售策略试探。在2010年1月-2月间,对屋里厢等一些品牌的黄酒实行了终端控量的饥饿疗法,“最后结果非常好,价格不乱了,经销商开始有信心。”傅建伟说,上海农工商、卜蜂莲花等超市里,古越龙山在走道显眼的位置搭起了古色古香的沈永和酒楼,古越龙山的酒楼。加饭、元红瓶装和零卖的黄酒都陈列其中。

深挖原酒金矿,也是古越龙山从海派黄酒的成功中找到了自己的定位。“上海海派黄酒的创新和成功,事实上是把绍兴黄酒越陈越香的概念颠覆了。”中国黄酒业内人士向记者表示,“黄酒是需要有时间,精酿的原料,并需要长时间储存的东西,并在口味上进行改良。古越龙山的原酒交易也正是在回归黄酒传统文化的基础上产生的一种创新模式。”

据悉,2010年3月15日前,古越龙山已经完成了2009年4月底的销售任务,有望实现2009年底古越龙山制定的2010年上半年要力争完成计划目标60%,3月底前力争完成计划目标40%的规划。

(钟 荷)

进一步打造“酒都宿迁” 洋河受让双沟 40.59%股份



为进一步打造“酒都宿迁”,全面整合资源、“振兴苏酒”,4月8日上午,宿迁市国丰资产管理有

限公司与江苏洋河酒厂股份有限公司在南京签约,国丰公司将其持有双沟酒业40.59%的股份正式转让给洋河酒厂。

签约仪式上,宿迁市国丰资产管理与江苏洋河酒厂股份有限公司负责同志签署了股份转让协议,江苏省经济和信息化委员会副主任戴跃强向该市授予“江苏省新型工业化产业示范基地酿酒产业·宿迁市洋河双沟产业园”牌匾。

宿迁市是全国惟一拥有两个国家级名酒厂、三个酒类驰名商标的地级市。洋河酒作为全国老八大名酒之一,一直在全国同行业中占据重要位置,近年来,以“蓝色经典”为主导的系列产品在全国白酒市场一枝独秀,去年更是在深交所一举成功上市,洋河酒厂成为宿迁

本土第一家上市的企业。双沟酒距今已有近300年的历史,以“珍宝坊”为主导的系列产品,在中国白酒开发史上开创了任由消费者自由调兑酒度的全新饮用方式,已连续多年保持50%以上的销售增幅,显示出强劲的发展态势。

为积极响应江苏省委、省政府关于“整合苏酒资源、支持企业上市、打造宿迁酒都”的战略部署,宿迁市在去年以来按照“全国领先、华东一流、特色鲜明、底蕴深厚”的目标,高标准、高起点,大气魄、大手笔,以洋河、双沟两大酒业为龙头,在洋河镇按300亿元酒业规模、双沟镇按200亿元酒业规模分别规划了10平方公里和5平方公里,集酿酒、旅游、商业、文化为一体的高层次产业园,力争用5到10年的时间,打造具有国内较大影响的“酒都宿迁”,真正实现“振兴苏酒”的目标。

(熊 磊)

集杂成醇 五粮液 2010 年再夺中国白酒之冠

□ 本报记者 王剑兰

在2010年这个历史的新起点上,国家经济正在进一步回暖,四川省打造以宜宾五粮液为重心的“中国名酒金三角”战略正扬帆起航,举世瞩目的世博会即将在中国上海开幕。这一切都为中国白酒企业铺开了舞台。当全世界都再一次将目光聚集在中国的时候,五粮液作为中国白酒企业和中国传统文化的代言人,将迎来更大的机遇和挑战。

2009年,五粮液面临的压力和困难,比其他任何一家白酒企业都要大;而五粮液取得的成绩,也远比其他任何一家白酒企业都要靓丽和炫目。作为中国独一无二的“白酒大王”,当五粮液把2009年扔在身后,我们看到它在产品、营收、资本市场上都跨越拐点,登上了一个全新的高度。

逆市上扬 五粮液再夺中国白酒之冠

2009年12月3日,“2009年度中国最有价值品牌”在美国发布,其中,五粮液以472.06亿元位居中国最有价值品牌百强榜第四,再度蝉联中国白酒制造业的首位。这已是五粮

液连续第15年成为中国食品行业最具价值的品牌。

然而,五粮液登上白酒之冠的,绝不仅仅是其品牌价值的无形资产。更具有标志性意义的是,在2009年这个不同寻常的年份,五粮液的销售收入和增长曲线在一路上扬的业绩图上变得更为陡峭。最让投资者欣慰的莫过于在资本市场上的表现,五粮液股票市值2009年净增695亿元,增幅达137%,远超主要竞争对手水平,且高于同行业平均水平。

根据宜宾市政府最新披露的数据显示:2009年,五粮液集团公司实现销售收入35028亿元,同比增长16.54%,实现利税70亿元,同比增长1667%。这组数据,使五粮液足以傲视群雄,稳居中国白酒的首位。

以质量为生命 把产品做到极致

四川省委书记刘奇葆在到五粮液厂区考察时说,“如果五粮液不把酒做好,那么在中国其他任何地方都做不出了。”这是对五粮液的认可,更是对五粮液的激励。集团总裁唐桥表示,五粮液要坚定地把酒做好,把产品做到极致。

五粮液稳定的质量应归功于企业独有的六大优势:自然生态环境、悠久酿酒历史、独特粮食配方、精湛酿造工艺、和谐品质理念、“十里酒城”规模。

2009年6月1日,新《食品安全法》正式颁布实施,它要求食品“从原材料到餐桌”全过程的安全性,对企业的检测体系和质量安全管理提出了更高的要求。五粮液酒厂从1981年开始推行全面质量管理,到1985年进一步深化质量管理,早已形成了从原材料到销售终端的质量安全全覆盖体系。一瓶五粮液从原材料到销售终端,要经过36道质量“关键点”以及由“36道防线”衍化提升的10个关键过程和72个专检点,完全符合甚至超出了新《食品安全法》的要求。

与此同时,五粮液还正在全面建立起产品追溯体系,已斥资3亿元用于打造世界先进的新检测中心,将对每一瓶出厂的酒进行取样检测并存底。一系列的质量安全措施,保证了五粮液在历次抽检中的合格率达到100%,做到了“没有一瓶不合格产品出厂”。正是在这样严密的质量控制体系下,五粮液在2009年获得“年度食品工业科技进步优秀企业七连冠特别荣誉奖”,成为国内唯一获此殊荣的食品企业。9月,公司再度

被四川省授予“2009年四川省质量管理特别奖”,又成为全省工业企业中唯一获得这项殊荣的企业。

为往圣继绝学 以弘扬民族文化为己任

如果说曲是酒的骨,水是酒的血,那么文化就是酒的魂。文化战略是五粮液在2009年的画卷上书写精彩一笔,也是五粮液冲破重围取得成绩的重要原因之一。

在2009年2月份的中国非物质文化遗产传统技艺大展中,五粮液传统酿造技艺代表中国蒸馏白酒参展,得到国家各部委领导和外国驻华大使的高度赞许。6月份五粮液再度参加2009中国成都国际非物质文化遗产节,通过舞蹈演出的形式把完整保存下来的中国传统的酿酒工艺技术表现得淋漓尽致。

在一年一度的五粮液经销商大会上,来自全国各地的数千名五粮液经销商再次领略了五粮液浓浓的文化氛围。与往年不同的是,这一天的酒圣节已被确立为宜宾市的法定节日,宜宾市也被中国轻工业联合会、中国酿酒工业协会正式授予“中国白酒之都”的称号。安乐泉、流杯池、杜甫和黄庭坚等人文古迹和十里酒城纵横

交错,五粮液的大文化战略同宜宾的历史、文化、旅游已经融为一体。

五粮液集团总裁唐桥告诉记者,“白酒被世界科技界誉为‘中国的第五大发明’。每一个华夏子孙都肩负着‘为往圣继绝学,为万世开太平’的重任。五粮液所做的也正是这样一件事情:在生产中使用传统技艺,在经营和销售中弘扬传统文化。文化,既是企业生存与发展的客观需要,更是历史赋予五粮液的神圣使命。”

为发展清障碍 借整改驶上快车道

五粮液在2009年12月份发布的《关于进一步完善公司治理结构的整改方案》中,包括了完善法人治理、解决关联交易、解决投资损失、信息披露等8个方面。其一是五粮液集团与五粮液正式解除托管,股份公司增资五粮液酒类销售公司,占股比由80%增至95%,经过此次增资,困扰多年的关联交易问题从根本上得到解决,股份公司全年可望增加净利润4亿元以上。

另外,从管理层的考核上两家公司也厘清了利益关系。根据整改方案,五粮液股份公司和集团公司从组织和人事上分开,五粮液将实行单列

考核、管理层分开计算奖励,在集团公司兼职的股份公司高管人员只能在股份公司参加考核并领取薪酬。此举明确了以五粮液业绩为核心的考核指向。

多家证券分析机构发布报告称,驱动五粮液2010年业绩大增的因素多达七个,纷纷调高其评级指数。

经济增长趋势的确立,高端白酒提价后仍然旺销,这些都是毋庸讳言的客观现实。五粮液系列酒的产量和产品结构上也有了大幅提升与优化。定位中端的五粮春、五粮醇、六和液等销量继续大幅增长,以淡雅五粮醇为例,投放市场仅三个月就在华东很多区域出现了销售断货的局面。据不完全统计,2009年五粮液系列酒的中档酒实现销售额34亿,占到酒类收入的30%。

记者在结束采访后,特地参观了五粮液六百多年的明代老窖池,恰逢又一轮酒窖起糟,酒香扑鼻,熏人欲醉。五粮液集团总裁唐桥告诉记者,白酒是中国消费者生活中不可缺少的必要元素,五粮液坚决看好这个市场,也将坚决的在这个领域中保持和发挥自身优势,做国粹的守望者和传播者。过去的2009年是一个转折年,五粮液抓住契机完成了自身发展上的一些战略调整,经历了不可避免的阵痛,也取得了一定的成绩。

在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高

级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】

中国测试技术研究院院长、中国中纺集团副总裁、中国九冶建设总经理、中国阳光投资基金董事长、中国武警总医院院长、中国网通安徽公司总经理、中国宝业集团副总裁、中集建设集团南方公司董事长、广东省人大副秘书长、山东省法制办主任、大连工商行政管理局局长、捷众投资集团董事长、东风扬子江汽车(武汉)总经理、深圳时代财富集团董事长、湖北泰跃集团副总裁、胜利油田发电厂党委书记、江苏长博集团董事长、台州农科院院长、山东路桥集团总经理、河南信房集团董事长、太原青龙事业集团董事长、新疆创天集团董事长、武汉公交集团董事长、重庆国际复合材料董事长、重庆索特星博化工董事长、四川福康建设集团董事长、成都华神集团董事长、成都飞机工业集团医院院长、攀枝花光华集团董事长、广西润松投资集团董事长、云南省第一人民医院院长、贵州百花医药集团董事长、抚顺矿业集团董事长、山东恒星集团董事长、甘肃建筑工程总公司总经理、黄淮海投资集团董事长、霸王国际集团董事长、天津歧丰集团董事长、德州品华集团董事长、天津现代集团总经理、河北千山事业集团董事长、万事利集团副总裁、宁波港集团副总裁、山东春申集团董事长、香港百陶集团董事长、维迪阿投资银行董事长、华夏银行直

属部总经理、内蒙古信安投资集团总经理 ……

具有3年及以上中高层管理履历和相应业绩者均可报名,经学术水平和工作业绩评估合格即予正式录取

请向 California American University 中国硕博(成都)索取《报名申请表》

电话:028-68230686、86679136

传真:028-86671520

California American University(也称“加州美国大学或加利福尼亚美洲大学”)是美国教育文化基金会(U.S. Education & Culture Foundation)直属正规大学(美国加州州政府教育部 www.bppve.ca.gov、美国联邦政府移民局 www.ice.gov、大学 www.calamuniv.edu),总校位于美国加州洛杉矶阿罕布拉市,校园环境舒适优美,现有2000多名在校生及数百名毕业于全球名校的博士级教授。学员以美籍为主且大都是工商界的高级主管与精英,还有中国大陆及港澳台和全球数十个国家的国际学员,其中不少学员已在本国政府身居要职或担任工商及金融高级主管。