



中國糖酒周刊

經理日報
THE MANAGER'S DAILY
責編:王萍 編輯:唐勤
版式:張彤 校對:梁英
2010年6月21日 星期一

協辦:遼寧道光廿五酒業集團 汾酒集團

郵發代號:61-85

網址:WWW.NEWSSC.NET 郵箱:CJB490@SINA.COM



行業訊風

大連老黃酒申請省級“非遺”

日前,大連老黃酒釀制技藝向遼寧省非物質文化遺產發起衝刺,這也是大連此次申報的為數不多的省級項目。大連老黃酒第五代嫡系傳人王貴玉向記者表示,希望通過此次申報,能大連人回想起喝黃酒的老滋味。由於堅持古法釀製,技術难度大、學藝周期長,年輕人多不願意學,現在已經后继乏人。“如果這次省級非物質文化遺產申報成功,我還要向國家級的‘非遺’申請。讓大連人重拾老滋味。”王貴玉說。

(袁酒)

廣東將嬰幼兒奶粉和液態奶納入價格監測

6月16日,廣東省物價局價格監測中心公布了廣州奶粉市場價格調查報告。針對目前市場奶粉價格變動的狀況,該中心建議政府價格主管部門應該加強對奶粉價格的監測,將嬰幼兒奶粉和液態奶納入常規價格監測目錄。為了解今年以來奶粉價格的變動情況、原因和趨勢,6月7日-9日,廣東省物價局價格監測中心到廣州部分超市、乳品生產企業,對奶粉價格進行了實地調查。調查人員選取了25種品牌的奶粉作為調查樣品,着重調查今年以來的零售價格變動情況。

(岳聞)

世界盃將推動南非葡萄酒出口增長10%至15%

南非葡萄酒行業預測,世界盃將刺激南非葡萄酒向歐美市場的出口,促使出口萎縮的葡萄酒行業重新振作起來。該行業計劃在世界盃的重點比賽期間舉行燒烤美食節,以促進葡萄酒的銷售,預計來南非看球的35萬球迷將消費大量的南非葡萄酒。2010年,南非葡萄酒出口將因世界盃的推動而增長10%至15%。南非葡萄酒的主要出口市場是英國、荷蘭、德國、加拿大、美國等。近几年,中國和俄羅斯也成為南非葡萄酒出口大幅增長的新興市場。

(仲久)



東北新觀察——大視點

金士百綠色純生啤酒緣何受到百姓熱捧?

金士百綠色純生啤酒譽滿吉林、香溢關東、入關華北、沖進韓國

□趙雪娟

近日,本報啟動的《東北新觀察——大視點》專題活動對百姓有口皆碑的品牌做了深入的訪查,在途經中發現啤酒消費市場,金士百綠色純生啤酒銷量一路遙遙領先!根據調查分析,金士百綠色純生啤酒不僅占據吉林省銷售份額的第一位,在東北地區純生啤酒的銷售份額中也位列榜首!那麼,人們為什麼對金士百綠色純生啤酒情有獨鍾呢?

(一)

在採訪中記者了解到,自2003年開始,金士百公司率先在吉林省內市場投放純生啤酒。此舉填補了吉林省當時沒有純生啤酒的市場空白,將素有“啤酒貴族”之稱的純生啤酒走進吉林省千家萬戶的餐桌。讓金士百公司的品牌形象迅速深入人心。暢飲純生啤酒由此掀起一股新的浪潮。一位金士百啤酒的經銷商告訴記者說:“經營金士百啤酒近十年了,金士百純生啤酒的銷量穩步提升,也贏得了更多

消費者的認同”。2009年,金士百純生啤酒不單以其“5A品質-綠色釀造”的獨特賣點深受廣大消費者的青睞,更令消費者滿意的是金士百公司將純生啤酒的價格定位在了大眾消費的水平上,百姓花能夠承受得起的錢而享受到高端產品。在市場競爭的拼殺中,金士百純生啤酒獨占市場榜首。

2004年,金士百純生啤酒占據了吉林省總銷量第一位,並榮獲了第十一屆中國食品博覽會金獎。2007年,金士百公司又被評為AAA級企業信用等級單位,成為吉林省首家通過國家綠色食品認證的啤酒企業。

2008年7月24日,金士百公司隆重地舉行了80萬噸啤酒擴建竣工典禮,這一擴建竣工奠定了金士百純生啤酒單產已名列東北三省第一,進入全國前三的地位。此時,金士百公司以吉林省為中心市場,輻射黑龍江、遼寧、內蒙古等地。其中在吉林省市場,占有40%以上的市場份額,是吉林省啤酒行業的首屈一指的第一品牌。2009年末,金士百公司榮獲“吉林省環境友好企業”榮譽稱號,這是吉林省唯一一家獲此殊榮的啤酒企業。在成

長為“中國最具價值的啤酒企業”道路上,邁出了堅實的一大步。

截至2009年末,金士百公司累計生產啤酒達421萬千升,累計銷售收入達60.18億元,累計向國家納稅126億元。現公司資產總額已達10.35億元,循環經濟建設資金達7000萬元。

(二)

2010年新春伊始,金士百公司重磅打造的“綠牌9度”剛上市,銷量就一路飆升。一位金士百公司負責人在接受採訪時介紹說,自2003年金士百公司在吉林省率先推出純生啤酒後,又於2009年4月,實現金士百純生啤酒“全面綠色升級”,在不到一年的時間里,又於2010年1月推出綠色純生新品——綠牌9度!並將金士百綠色商務純生啤酒銷往韓國……金士百公司通過長期的奮力拼搏和開拓創新,構築起業界一致認可的品牌優勢。金士百公司的系列舉措,不僅引領了啤酒行業發展的新方向,更是標志著金士百綠色純生啤酒向高端品牌邁進的又一重大突破,為其今後拓展東北

亞市場奠定了有利基礎。

5月20日,時值金士百公司成立二十五周年之際,金士百啤酒文化展廳竣工,由此“綠色溯源——走進金士百”六個展示區全面開館啟用。

金士百公司結合公司綠色發展戰略,推動品牌建設,通過整體規劃及創意,建立起企業文化展示區、綠色產業鏈展示區、綠色釀造觀摩區、綠色啤酒檢驗區、綠色環保展示區、綠色純生體驗區、綠色景觀遊覽區、綠色環境保護區的八個展示區,全方位展示金士百企業文化、綠色釀造戰略、綠色純生產品。並希望通過展示區,向員工、向社會展示金士百公司是一家依靠誠信文化推動企業持續健康發展的企业;通過綠色原料、生產工藝、節能降耗等感受到金士百倡導中國啤酒企業綠色理念,實踐金士百啤酒綠色釀造;不僅採用GMP標準進行生產,同時還是建設綠色環保、低碳經濟、承擔社會責任的示範性企業;打造國內、國際一流價值的啤酒企業;面向社會全面開放,主動接受社會監督;形成獨特的綠色工業旅遊景點,打造中國啤酒行業綠色品牌。2010年6月,金士百公司被全



國綠化委員會授予“全國綠色模範單位”榮譽稱號,成為中國釀酒行業唯一一家獲得此項殊榮的企业。

金士百公司坐落於四平東郊仙馬泉,廠區佔地30萬平方米,啤酒年設計能力80萬千升,是東北純生啤酒單產最大的酒企。啤酒生產設備全部引進於德國、丹麥等先進國家,整個生產線全程採用計算機自動控制,全封閉清潔生產,保證了安全的产品品質。

公司目前裝備能夠生產各種規格瓶裝啤酒、听裝啤酒、桶裝扎啤等世界幾乎所有包裝形式的啤酒。金士百公司的系列啤酒銷售市場以吉林省為中心,並輻射到黑龍江、遼寧、內蒙古,是吉林省啤酒行業第一品牌。金士百現已成為純生啤酒領域名副其實的行業領軍者。

(東北新觀察——大視點專題主持人:本報記者趙長遠)

產業報告 | Chanye Baogao

今年以來,魯酒無論是產品結構調整、經濟增長方式轉變,還是科學生產、資源合理利用,都取得了可喜的成果。目前,山東白酒市場85%左右的份額被魯酒占據,全省17個地市各有當地強勢品牌,牢牢占據了山東市場,為將來進軍省外市場打下了堅實基礎。人們欣喜地看到,如今腳踏實地苦練內功狠抓質量的魯酒前路日益廣闊,似乎將迎來產業的又一次輝煌。

腳踏實地 魯酒前程似錦再續輝煌

2010年以來,山東白酒行業繼續積極貫徹落實山東白酒調整振興指導意見,大力開拓國內和省內市場,生產和銷售實現了逆市上揚,一季度白酒產量完成28.96萬千升,同比增長了21.26%,為產業發展開了一個好頭。

續寫輝煌不是夢

今年以來的有關數據表明,魯酒在白酒行業新一輪升級發展中走在了前列,在生產、管理等方面的“內功”不斷增強,這也是魯酒在未來幾年進一步鞏固、提升自身行業地位的重要基礎。魯酒的發展成績首先體現在產品質量上的顯著提高。近几年山東白酒臥薪嘗膽、苦練內功,堅持走科技興企,質量興企之路,加大科技投入力度,加快科技創新步伐,廣泛借鑒全國名酒企業的先進經驗,結合山東的實際情況,在窖泥培養、大曲製作、工藝規範、產品質量、食品安全等方面做了大量的工作,大幅提升了整體質量水平。

其次,魯酒產品結構調整成效顯著。根據國家白酒消費政策的出台,特別是從量稅的導入,嚴重制約了山東白酒行業的發展,魯酒要突破這一局面,就必須調整產品結構,通過採用新技術、新工藝、新裝備等措施,提高產品質量,推動產品升級換代。

魯酒的第三個特點體現在對市場的精耕細作上。山東作為一個白酒消費大省,歷來被白酒企業視為必爭之地,在激烈的市場競爭中,魯酒通過管理創新、營銷創新、產品創新,逐漸確立了區域強勢品牌的地位,本省市場更加鞏固,省外區域市場在逐漸擴大。到目前,山東白酒市場85%左右的份額被魯酒占據,全省17個地市各有當地強勢品牌,牢牢占據了山東市場,為將來進軍



這一次,魯酒將憑藉芝麻香再次叩開財富之門。

省外市場打下了堅實基礎。

芝麻香大獲成功

由於芝麻香型白酒集濃、清、醬三大基本香型工藝特點於一身,製造工藝複雜,核心技術難以掌握,原酒儲存過程長,成分變化大,與其他香型相比,芝麻香型白酒生產的難度更大。但是景芝、鈞突泉、扳倒井、泰山生力源等企業在技術攻關上下功夫,通過採用大麩結合、高氮碳比原料配比、嚴格控制發酵條件、延長存儲期等措施,保證了芝麻香型白酒產品質量穩定。

中酒協會組織來自茅臺、五糧液、劍南春、瀘州老窖、水井坊、郎酒、汾酒、洋河的十位國家級品酒專家,在濟南對山東出產的20個芝麻香型白酒進行了

質量鑒評,給予很高評價,一致認為“芝麻香優雅、細膩,香味協調,醇厚丰满,綿甜柔順,典型性突出”。為了更好地推動芝麻香型白酒的發展,中國釀酒工業協會決定授予山東景芝酒業股份有限公司、山東鈞突泉釀酒有限責任公司、山東扳倒井集團、山東泰山生力源集團這四家企業“中國芝麻香型白酒領軍企業”的榮譽稱號。

通過技術創新走向全國

魯酒之所以能在芝麻香上取得今天的成就,絕非一夜成功,而是通過反復摸索嘗試,將生產工藝的創新體現在個性酒體上的結果,芝麻香型白酒的推出,使魯酒拿到了走向全國市場的通行證,具備了與全國名酒相抗衡的條件。

魯酒企業要繼續加大科技投入的力度,規範生產工藝,保證芝麻香型白酒的品質,結合不斷變化的市場需求進行技術創新,特別是要把握好高端消費群體的消費趨向以及不同

市場區域的消費特點,在芝麻香產品的開發上推陳出新,使之影響力走出山東、走向全國。也就是說,芝麻香型白酒做強做大的關鍵必須是技術創新,在提升產品科技含量的基礎上結合靈活的營銷手段,這樣才能把芝麻香真正轉化成強大的市場競爭力。

同時,加大宣傳力度是塑造芝麻香高端白酒品牌形象的必經之路。以景芝、鈞突泉、扳倒井和泰山生力源為突出代表,這几家企業通過圍繞芝麻香所進行的一系列推廣已經收到了非常明顯的市場效果,品牌認知度和美譽度在行業內和市場上快速提高,現在已經有很多外省的白酒企業開始瞄上芝麻香,研究芝麻香,這是白酒行業百花齊放的一件好事。魯酒憑藉芝麻香的差異化優勢在外省市場撕開了口子,占領了一部分消費意見領袖的心智,為走向全國打下了更為堅實的基礎。

(白齊)



傅潭芝麻香 中原第一家

本公司為您提供優質芝麻香酒和傅潭系列產品,傅潭芝麻香酒經國家食品質量監督檢驗中心多次檢驗,各項指標全部達到優級標準,並通過河南省質量鑒定。總經理趙章報熱忱歡迎全國各地客商光臨選購!

河南省傅潭酒業有限公司
公司地址:濮陽市南樂縣城北環路北
財富熱線:0393-5318999 13707676148