

中国人民大学甘肃校友会与甘肃安多投资集团携手合作 对接资源做好“安多牧场”健康产业

■ 本报记者 何沙洲
通讯员 魏生芳 潘六辉

“现在的消费者都很理智,讲科学,都认准‘绿色’、‘生态’购买,我们也时时刻刻地记住‘真做牦牛,做真牦牛’价值理念,一如既往地以产品的品质、以产品的差异化、以产品的品牌内涵和服务,传播‘健康,源于自然’的健康饮食理念。”甘肃安多投资集团董事长王志荣近日在与中国人民大学甘肃校友会的企业家交流对接会上表示,以“绿色、健康”为主题,阐述了安多集团立足于青藏高原安多牧场大草原畜牧特色资源优势,致力于人类健康事业的企业发展思路。

中国人民大学甘肃校友会的30余名企业家,在中国人民大学甘肃校友会副会长李蕊祥和中国人民大学甘肃校友会顾问、原光明日报社甘肃记者站站长陈宗立的带领下,考察了甘肃安多投资集团在临夏州、甘南州夏河县的安多牦牛、藏羊生态有机清真肉品加工生产基地,并进行交流座谈,寻求合作接点,共商资源对接做好“安多牧场”健康产业。

中国人民大学甘肃校友会于2006年由甘肃省民政厅正式批准成立。2013年12月,甘肃省民政厅从数百家社团组织中评估出的第一批27个A级民间社团组织中,甘肃校友会名列其中。中国人民大学甘肃校友会在前一届会长黄植培的领导下,一直在积极推动中国人民大学和甘肃省的合作。中国人民大学甘肃校友会为强化培养甘肃当地高端工商管理人才的工作,在人民大学支持下开展多形式的办学形式,在MBA班的办学模式上积极创新。团结了一批年轻有为的工商管理人才,参加学习,为甘肃经济社会的发展做出了



● 交流对接会现场

贡献。此次到安多集团参加交流和考察的企业家,都是中国人民大学商学院的MBA班学员,包括已经结业的一期、二期、三期班和正在就读的四期、五期班,以及即将入学的六期学员。

多年来,中国人民大学甘肃校友会致力于甘肃经济管理人才的培养,已经成功举办了三届中国人民大学商学院高级管理人才工商管理硕士研究生班,为甘肃民营经济的发展做出了卓越的贡献。前三届毕业的数百名学员中,既有资产数亿元的民营企业大亨,也有正在艰苦创业的小企业家,但无论资产多少,企业大小,他们都至今感念中国人民大学甘肃校友会,感激校友会提供给他们学习、深造和发展的机会。前会长黄植培和校友会顾问、名誉会长等甘肃省离休的老领导一起,为了学员们企业的生存和发展,不光出谋划策,还经常到市州找项目、寻合作渠道,为学

员们企业的成长壮大和甘肃民营经济的发展默默的奉献!新一届校友会领导秉承了上一届领导的优良作风,继续为校友会的企业家寻找合作渠道,谋求发展空间。

甘肃安多投资集团始建于1972年,前身是夏河县水泥厂。公司现有员工1500人,总资产15亿元。集团旗下控股甘肃安多清真绿色食品有限责任公司、北京安多投资管理有限公司、兰州信荣水利水电技术咨询服务公司、临夏安多园工贸有限公司、甘南州夏河县安多小额贷款公司、夏河安顺发电有限责任公司、参股夏河祁连山安多水泥有限公司、夏河安多建材制品有限公司、甘南安多建材销售有限公司、临夏安多建材销售有限公司、夏河安多益华塑业公司、甘肃安多生物科技股份有限公司。先后荣获“全国五一劳动奖状”、“全国节能减排先进单位”、“中国著名品牌”、“甘肃省五一劳动奖状”、“省

纳税先进单位”、“甘肃省名牌产品”、“全省循环经济试点企业”、“发展循环经济先进单位”、“全省推进厂务公开先进单位”等近200余项殊荣。

长期以来,安多集团始终坚持以科学发展观为指导,在大力引进人才的同时,注重对高级管理人员的培训和培养,有数名高管人员都参加过中国人民大学商学院高级管理人才工商管理硕士研究生班的学习,他们和中国人民大学甘肃校友会有着深厚的友谊。本次以“资源对接、合作共赢”为主题的考察交流活动,就是与中国人民大学甘肃校友会的一次深层次的战略合作。他们紧紧围绕安多集团发展战略,坚持以项目促发展,完成了公司“十一五”规划的奋斗目标,实现了从以水泥建材为主业向水泥、能源、畜牧三大产业并举和新型建材、金融服务、技术咨询、塑料包装材料等多领域的跨越式发

展。

无疑,安多集团的持续发展需要更好地和各类社会团体、科研机构、企业资源对接,以达到合作共赢的目标。甘肃华鸿集团公司、兰州颐和园餐饮管理有限公司、甘肃志青房地产咨询估价有限公司、甘肃创美智能科技有限公司、滨河集团九粮液公司、甘肃义顺工贸有限公司、兰州千盛广告公司、兰州中泰消防公司、兰州金百合宾馆、兰州皇冠美术培训学校、兰州鑫发屹轮胎销售公司等企业的负责人,以中国人民大学甘肃校友会校友的身份参加了本次活动。甘肃安多投资集团董事长王志荣、副总经理宋宗文、马雪莲等集团高层领导,与中国人民大学甘肃校友会的企业家交流对接,共商合作。多家校友企业表示,希望能跟安多集团进一步交流,力争达成合作协议,更好地为社会提供更多安多牧场高品质的生态特色产品。

邛酒释放“洪荒之力” 国内首个白酒创业孵化器亮相邛崃



● 江小白酒业创始人、董事长兼 CEO 陶石泉

8月13日,由成都市人民政府主办,中共邛崃市委、邛崃市人民政府、成都市科技局承办的“创业天府蓉蓉汇·邛崃”创意白酒专场活动在邛崃市平乐“蓉蓉酒谷”文创广场举办,4个白酒创业团队获得近8000万元的融资。这标志着国内首个创意白酒专业孵化器——“蓉蓉酒谷”正式启动。

基金+企业扶持+服务平台, 三项措施助推邛酒创意发展

在专场活动现场,首先举行了“四川发展邛酒投资基金”揭幕仪式。基金成立后将充分遵循市场运行规则开展原酒收储与销售、白酒金融、股权投资、技术服务、原酒仓储的业务,为白酒企业发展提供资金支持。

邛酒集团与燃点酒业将成立合资公司运作创意白酒,其中邛酒集团占股39%,新的合资公司将成为邛酒产品研发、销售、品牌推广为一体的一站式白酒服务平台,以邛酒为地标,将邛酒打造成为浓香型白酒“代名词”。邛酒集团成立于去年3月,由邛崃市建设投资公司牵头,8家公司共同成立,“计划通过3-5年,使得邛酒及相关产业实现产值200亿元以上,实现入库税收10亿元以上。”

同时,邛酒集团还与1919酒类直供达成合作,1919将基于线上线下渠道和大数据精准营销,向全国消费者推广邛酒。

“煮”酒论“见” 创业新人获融资近8000万

活动现场,特别引人注目的是创业新人的表现。“封坛天下”“良西传播一壹窖酒”等4个优秀项目在活动现场进行路演,一展年轻人的创业风采。

两年收回投资成本,四年登陆中国资本市场。”“封坛天下”项目创始人赵勇在谈及自己融资后的规划时,显得信心满满。

20余家创投机构对自己青睐的项目确定了投资意向。当晚四位创业者在现场领取投资邀约,赵勇“封坛天下”获得1850万融资,谢文“良西传播一壹窖酒”获得1950万加30万美元,王亮“鲲鹏酒业”获得1900万,高斌“今天吃啥”获得1550万。四个项目累计获得接近8000万融资。

一位创投机构说:“在‘大众创业、万众创新’的背景下,创意白酒将在酒类包装、营销、对接新生代等方面发挥‘鲑鱼效应’的作用,推动传统白酒新生,更好地实现转型升级。”“未来已经来临,只是尚未流行。”面对80后、90后消费群体的崛起,白酒该如何对接新生代,是全行业面临的课题。

大咖指路 创造一个新世界

除了创意项目的路演,活动特邀江小白酒业创始人、董事长兼CEO陶石泉,清科集团执行副总裁符星华等创业大咖与创业者一起分享创业故事、交流创业思想。

“假如老的世界里没有我们喜欢的产品,我们就‘创造一个新世界’。”陶石泉向创业者们分享了江小白的创新之路:创业者要做的事就是想象力与验证想象力,在于信念的坚定和行动坚持。

清科集团执行副总裁符星华认为,行业未来将呈现产品低度化、健康化,厂商一体化以及大型白酒企业跨行业发展等发展趋势。

“蓉蓉酒谷”开启创意白酒先例作为业内知名美酒产地,邛崃酒一直受制于没有地产知名品牌,近年来发展陷入困境。如何利用邛酒的历史优势、产业优势,打造邛酒原产地品牌,推动邛崃原酒产业的转型升级,一直是成都、邛崃相关部门不断思考和探索的发展命题。

邛崃市副市长晏浩海在接受记者采访时表示,邛崃将围绕邛酒的创新创业这一中心,通过政府搭台、多方参与,在推广“互联网+白酒”营销模式、增强白酒企业创新能力和核心竞争力方面,重振邛酒雄风。

“蓉蓉酒谷”是邛酒发展创意白酒的骨干项目之一,定位“精英创业 垂直孵化”,将为创客们提供资金、管理、资源、策划等多方面支持。目前已有成都落点雨、博览者酒业、酒易通、古川创客等10家企业意向签约入驻。

(深南)

一线龙头酒企多数回暖 区域酒企资金压力明显

“近期我们对茅台经销商渠道调研显示,京沪深等地飞天茅台一批价超过950元/瓶,终端零售价达到1050元/瓶以上。批发价明显超出市场预期,目标价上调至390元/股。下半年有望继续量价齐升。”中泰证券分析师胡彦超在研究报告中如此表示。而东方证券分析师肖婵同样在研究报告中提出,白酒行业复苏正当时,茅台国酒“又逢春”。

从机构发布的研究报告中可见,一线名酒贵州茅台与五粮液价格开始企稳回升,高端白酒回暖迹象明显。二级市场上,白酒板块近期也表现强势。

基于一线名酒量价齐升、即将到来的中秋国庆销售旺季,以及白酒板块的强劲表现,白酒行业回暖被纷纷写进研究报告。但是,在经济下滑压力较大的大环境下,我国的白酒行业真的迎来全面的回暖吗?

8月13日,2016年秋季山东省糖酒商品交易会(下称糖酒会)在山东临沂市召开,记者走访本届糖酒会所见所闻,与白酒行业回暖的情况有了较大的差距。

区域酒企“生存战”愈演愈烈

事实上,山东省每个县级市几乎都有自己的白酒厂,但是整体来看,山东省3亿元规模以上的企业仅有10多家,10亿元以上的酒厂也是少之又少,景芝酒业作为山东省规模较大的酒厂,今年的目标是25亿元。其次是花冠、扳倒井、琅琊台等。

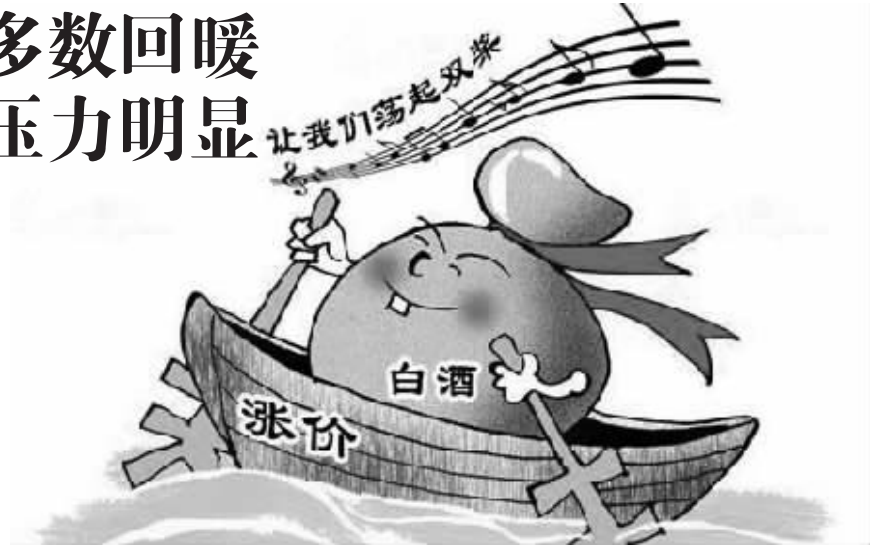
山东省作为白酒生产大省,但是至今没有“省酒”出现。虽然景芝酒业规模超过20亿元,但是远没有达到专家说的30亿元的销售规模,而且,其在省会城市的销售额没有突破。

北京正一堂营销咨询有限公司副总经理田卓鹏接受记者采访时表示,鲁酒整体发展没有达到行业的平均水平,从目前来看,鲁酒板块中没有省酒,没有领头羊。

“能称得上为省酒的指标是80元-200元之间政商务消费的白酒产品在全省销售,而山东省酒厂多数在根据地发展,省会城市没有突破。另外,规模达到30亿元,至少是没有25亿元的地方龙头企业,缺乏领头羊。”田卓鹏表示,山东酒企品牌问题比较突出,包括一品景芝、花冠在内的酒企品牌形象做的不错,但是产品定位没有做好,酒企在落地方面不接地气。另外,鲁酒前几年都在大力推广芝麻香型酒,都往高端上发力,忽略了大众酒的发展,而新兴渠道也是鲁酒发展的短板。

一方水土养育一方人,一个县市养活一家酒厂,在山东省表现的淋漓尽致。但是,一线名酒下沉严重挤压二、三线酒企的生存空间。作为地方酒企,原有的平静也被打破,一场地方保卫战在区域酒区间已经打响。

生在费县的温和酒业,自去年被新东家接手后,一年时间,温和酒业在费县的销



售份额上升到第一。而在其掌舵人看来,温和酒业的销售就是在打仗,而销售网络搭建要做到无死角覆盖。

山东温和酒业集团董事长韩东接受记者采访时表示,温和酒业的销售就是在打一场仗,地雷战和地道战的策略全部用上。

前不久,温和酒业在兰陵酒的根据地兰陵开了多场订货会,温和王已经不满足在费县销售,向临沂市各个县市区要份额已经成为温和酒业正在实施的战略。

一年时间,温和酒业已经成为当地酒行业内中的一匹“黑马”。在营销专家、温和酒业集团总经理肖竹青看来,用国家队来打造温和王的产品,加上营销创新,才有了今天温和王酒业的快速发展。

另外,青岛琅琊台酒业销售公司总经理郝平接受记者采访时表示,今年是琅琊台的营销年,希望公司的销售不低于去年(9%)。

而据记者了解,在行业调整期,琅琊台在营销体制及产品创新上做了很多工作。“从过去的硬”推广开始注重事件营销,建立酒道馆也是为了让消费者更好的体验。在产品创新上,琅琊台推出小清白产品,定位为时尚、简约、大众的产品。这一单品的销售也取得不错的成绩。”在郝平看来,琅琊台集团有7大业务板块,白酒是其中的一块,由于公司在资金上没有压力,公司的发展也在稳步推进中。

资金压力仍紧迫

8月12日,是山东省糖酒会召开的前日,记者走进临沂国际会展中心,因为第一次参加省级的糖酒会,与全国性糖酒会还是有较大的差距。“布展简单,人员稀少”,是本届糖酒会留给记者的第一印象。

记者采访时问了部分酒厂的相关负责人,一个共同的声音就是“销售压力很大,竞争很激烈。”

同样,有不愿具名的业内人士也表示,现在的酒企都很难,压力也非常大。小酒厂盘子小,压力相对较好,但是大酒企受扩张快等因素影响,资金压力较大。

曾经的“标王”,鲁酒代表秦池酒业则是一个很好的案例。由于员工人数不多,酒企在行业好时也没有扩张,在行业进入调整期后,企业也没有太多压力。秦池在临陶

的份额是其他酒企无法竞争的。

秦池一位负责人对记者表示,在行业调整期,酒企的压力都很大,但是秦池的压力不大,销售一切正常。

据其介绍,除了主业白酒板块外,公司还在国家AAAAA景区沂山景区内建立了蓝莓庄园,打造成集蓝莓种植、蓝莓系列产品生产经营、旅游观光、酒文化展示为一体的风景酒庄。

采访中记者了解到,为了活下来,酒企们的每一个订货会都是打一场仗。当然,有的企业成功了,而有的酒企却走在了生死边缘。

据业内人士向记者表示,昌邑的乾隆杯酒厂濒临破产,有的酒企很长时间发布下工资来。有的大酒企前几年扩张力度大,导致在行业调整期面临资金的压力。

潍坊青州某酒厂人士对记者表示,该酒厂今年的增幅大约在30%,主要是酱定制带来的销售额的增长。

不过,上述论断得到业内之情人士的否定,他表示,当前经济形势下,地方白酒的销售都不会很好,青州某酒厂因在行业好的时候快速扩张,目前面临资金压力较大。

快速扩张,目前面临资金压力较大。有多位人士对记者透露,在酒行业增长黄金期,山东一些大型酒厂进行了扩张,而扩张的资金来源多数是银行贷款,而这部分压力或称为压倒它们的最后一根稻草。

事实上,自2012年至今,白酒行业的调整仍在继续,酒企赖以生存的“三公消费”几乎被阻断(山东省出台公务接待禁止喝白酒的禁令),在当前环境下,白酒消费放缓是不争的事实,加上其他酒厂的挤压,酒企的生存环境变得恶劣。

对于区域酒企来说,能活下去成为它们最迫切的愿望。而为了生存,酒企在营销上更是最足了功课。

在上述业内人士看来,当前的白酒竞争比较残酷,为了活下来,酒企间的竞争处于恶性竞争和无序竞争状态。

地方酒企在为生存而战,而一线名酒则表现出量价齐升。在田卓鹏看来,在全国经济没有向好的背景下,酒行业难言整体回暖。“目前来看,一线名酒茅台五粮液等确实在回暖,但多数酒企处在徘徊阶段,地方酒企(5000万元以下)则面临倒闭。”

(夏芳)