国内外公开发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号:61—85

网址:WWW.NEWSSC.NET 邮箱:CJB490@SINA.COM

# 中國糖酒周刊

经理日报 THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐勃
版式:张彤 校对:阳红

2011年3月7日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团



## 白酒金三角酒业博览会三月中旬在泸州举行

3月18日至22日,由四川省人民政府主办的"中国白酒金三角2011年酒业博览会"将在四川泸州举行。为此,泸州市提出建设中国白酒金三角核心腹地的目标,全面提升泸州白酒产业核心竞争力和市场占有率。

记者3月2日从在成都举行的新闻发布会获悉,由四川省人民政府主办的"中国白酒金三角2011年酒业博览会",将于3月18日—22日在"中国酒城"四川泸州市举行,展场面积将达6万平方米。泸州市市长刘国强在新闻发布会上表示,泸州酒以城名,城以酒兴,是一座美酒飘香的城市。泸州是全国唯一同时拥有"泸州老窖"和"郎酒"两种不同香型的国家名酒的地级市,具有全国同行业独特的酒业发展优势。据了解,四川省委、省政府于2010年提出打造"中国白酒金三角"的战略部署后,四川省有关部门和地市开展了一系列卓有成效的工作。泸州市为此提出了建设"中国白酒金三角核心腹地"的目标,着力建设千亿产业集群,全面提升泸州白酒产业的核心竞争力和市场占有率。

(闻川)

## 通化葡萄酒再次成为全国政协会议指定用酒

日前,吉林通化葡萄酒股份有限公司在厂区门前举行全国政协指定用酒发车仪式。满载着5万箱通化葡萄酒的运酒车驶出厂区,开赴北京政协会场。这是通化葡萄酒时隔多年之后,再一次成为中国最高级别政治活动的指定用酒。

全国政协会议指定用酒——通化大橡木桶特选干红葡萄酒和通化大橡木桶优选干红葡萄酒,采用A级野生山葡萄和优质赤霞珠精心酿制而成,具有颜色深浓、口感醇厚、留香持久的特点。通葡股份按照国际质量管理标准体系,从原料分选、检验分级、原酒陈酿、稳定处理等生产环节进行严格把关,并配以专用包装,以确保产品质量。通化葡萄酒被指定为全国政协用酒,标志着通化产区以山葡萄为原料的葡萄酒产品重回中国顶级葡萄酒行列,是对企业发展和产品品质的充分认可。

(高吉聚)

▶ 产业前瞻 | Chanye QianZhan

# 张春昌 植物蛋白饮料迎来高速发展期

"植物蛋白饮料将会掀起中国新一波的饮料浪潮。我们今年将紧紧抓住这一市场趋势,推出海南特色农产品——椰汁为原料的植物蛋白饮料系列产品,全面启动海南椰岛的特色农业整合战略。"筹划多年进军饮料市场的海南椰岛集团董事长张春昌如是说。

□肖竹青

在新近发布的《中国饮料行业"十二五"发展规划建议》中,中国饮料工业协会保守估计,未来5年,我国饮料总产量将保持12%-15%的年均增速发展,其中包装饮用水仍然占有最大比重,茶饮料、蛋白饮料的发展势头迅猛,比重将有所提高。以椰子、大豆、花生、杏仁、核桃、等植物果仁、果肉为原料的植物蛋白饮料或将迎来高速发展期。

以海南椰子汁、河北承德杏仁露为代表的中国第一代植物蛋白饮料早已是家喻户晓,但是在中国饮料市场近来的迅猛发展过程中,植物蛋白饮料市场却一直没有做大。近年来,由于植物蛋白饮料天生具备的"天然、绿色、营养、健康"的品类特征,符合饮料市场发展潮流和趋势,越来越受消费者喜爱,消费人群正在快速增长。不少企业看好植物蛋白饮料的市场纷纷进入该领域并取得不小的佳绩。厦门银鹭花生牛奶销售额突破30亿;进入饮料行业的新军河北养元六个核桃销售额一举突破了10亿大关,成为饮料行业的一匹黑马。

### 推出

"这再一次证明植物蛋白饮料具有巨大发展潜力,这领域也将成为饮料行业重点发展的细分市场及行业发展的新增长点。"张春昌透露,"椰岛将凭借上市公司的资本优势,对海南特色农业的整合能力以及保健酒行业的品牌优势和分销优势,决定进军原生态特色饮品领域,今年将以椰汁为原料的植物蛋白饮料主打市场。"

据悉,海南椰岛(集团)股份有限公司是中国保健酒行业唯一的上市公司,集团旗下"椰岛"品牌系中国名牌、中国驰名商标。2010年,公司获得国家工商总局"国家商标战略实施示范企业"。海南椰岛集团曾成功推出椰岛鹿龟酒、椰岛海王酒、海口大曲、椰岛食品等产品。

近年来,饮料行业的快速发展以及向王老吉这样后进入者成功的案例不断涌现,饮料行业一直是众多企业和投资者关注的热点行业。"食品饮料市场份额向行业寡头和强者集中,没有巨资市场投入的新产品、新项目很难有所作为。"张春昌实际上对饮料行业日益竞争激励早有判断和思想准备。

中国饮料工业协会十二五规划中指出,由于饮料行业是个开放的、市场化程度极高的行业,同时多数品类又是个进入门槛相对较低的行业,加之2009年饮料产能增加过快,这就决定了饮料市场竞争激烈的必然性。"十一五"期间的竞争主要表现为价格层面的低水平竞争,今后的竞争将更多体现在企业美誉度、品牌亲和力、食品安全、产品质量、产品特质、渠道渗透、广告投入等方面,将会有更多的新设计、新包装、新的市场推广活动。饮料"寡头"之间、其他行业重量级企业的进入将会加剧饮料行业的竞争。

张春昌认为,消费升级带来食品饮料行业发展的新门槛。今天的经销商和消费者掌握的健康知识和产品常识已经越来越成熟,消费行为也越加理性。随着中国经济的增长、国民收入的增加和消费观念、健康观念的变化,食品更多地在风味化、时尚化的基础上,迈向营养化和功能化。"椰岛经过与国际研发机构761天的攻关,率先采用无菌冷灌装生产椰汁为原料的植物蛋白系列饮料,成功地解决了椰汁在热灌装过程的营养与口味热伤害问题,最大限度地保留了椰汁的原生态风味和营养。"

### 整合

张春昌认为,产业链的上中下游整合成为行业竞争的新趋势。以一批实力强大的上市公司为代表的产业整合者,有效地整合了原材料基地上游资源和产品加工中游资源和产品分销下游资源。未来的竞争不是单纯产品之间的竞争和单纯企业之间的竞争,而是一个阵营(某个产业链条)和另一个阵营的竞争。

"中国食品饮料行业,只有雄厚实力,具备可持续发展产业链整合的优势的企业才有可能成为未来市场的主宰者。如新疆屯河,通过从番茄种子培育,番茄订单种植,番茄科学规模化加工,目前该企业已经成为全球最大的番茄产业领导者之一。"张春昌感慨地表示,"海南椰岛为进军食品饮料行业,已潜心进行了多年的产业链整合准备,在上中下游资源整合已经成熟的时机下,方才启动健康饮料的系统项目工程。"

### 洗牌

有关业内人士指出,以上市公司海南椰岛为代表的企业大举进军植物蛋白饮料,这一市场将进入快速发展期,同时市场竞争也将进入白热化阶段,未来这一细分领域格局的将面临重新洗牌。

当动物蛋白饮品多次面临信任危机的时刻,植物蛋白饮料越来越受到消费者的喜爱。海南椰岛集团本次新推出的椰汁饮料改变了多年了椰汁市场口味单一,品种单一,包装形式单一,品牌单一的局面,特别是大瓶PET塑料瓶椰汁包装携带更方便,采用无菌冷灌装更卫生更环保更低碳。

中国十大代理商之一的西安天驹集团董事长杨强看好海南椰岛进军椰汁饮料的原因:"中国市场做椰子汁,消费者只信任海南岛才可能出产正宗的好椰汁,其他饮料企业再大也做不了;有这样的独特地缘优势,海南椰岛集团与海南椰树同样系出名门,未来一定会演绎出可口可乐与百事可乐在竞合的背景下共同做大整体蛋糕的共赢局面。"

由此看来,中国植物蛋白饮料市场的春天即将到来。

【背景链接】

### 植物蛋白饮料定义与分类

GB16322《植物蛋白饮料卫生标准》对植物蛋白饮料的定义描述是:以植物果仁、果肉及大豆为原料(如大豆、花生、杏仁、核桃仁、椰子等),经加工、调配后,再经高压杀菌或无菌包装制得的乳状饮料。根据原料不同可分为:豆乳类饮料、椰子乳饮料、杏仁乳(露)饮料和其他植物蛋白饮料。

备战2011成都糖酒会

# 豫酒 未雨绸缪早打算

**河南酒企欲通过成都糖酒会这个大平台,推动豫酒企业迅速地向全国范围内进行渗透和推广,使品牌知名度得到快速提升,使河南酒企在短时间内打开全国的销售渠道,并迅速地发展。**

2010年完美收官,豫酒企业交上优异业绩答卷;2011年,如何稳固市场,扩大发展,提升竞争力是各个酒类企业所思考的问题。春节过后,人们开始关注酒类企业如何走入2011年的"春天里"。近期,名酒企业也纷纷召开各种形式的会议,总结2010年,谋局2011年。河南省的白酒企业变化几何?他们又在忙些什么?

### 专注 应对高档白酒"涨"势气定神闲

"茅台、五粮液是少数几个高端品牌,可替代性不强,怎么涨都会有需求。"郑州一位不愿透露姓名的销售商说道。贵州茅台集团年初提价后实行的"限价令",在零售市场上形同虚设,53度"飞天"茅台最高限价959元,但现货难觅踪影。春节后依然严重缺货,如果要买959元的"限价"茅台,还要等上一段时间。

他告诉记者:"目前,五粮液集团还宣称没有调高产品出厂价格,但已经接到厂方的指导价涨价通知,玻璃瓶装的52度五粮液和瓷瓶装的'1618五粮液'每瓶涨100元,两种产品将分别从原来的789元和838元涨至889元和938元。"

对于此次高档白酒引发的涨价,洛阳杜康控股有限公司副总经理吴书青表示,豫酒市场已经是一个成熟、理性的市场,不会因为高档白酒价格上涨而出现豫酒价格大起大落的现象,特别是中低端白酒的价格不会有太大变化。一些经销商借机囤货,想趁机赚一笔的投机行为,是不成熟的表现。一般情况下,自饮用酒和婚庆用酒划归中低档白酒,对价格变化较为敏感,如果涨价,销量下降可能就比较明显。而宾朋用酒和馈赠用酒,对价格的变化则不那么在意。

吴书青认为,白酒厂商更应该专注于做好自己的市场,而不应该人云亦云。"目前,没有普遍见到河南的白酒价格有太大的调整,估计到五一前夕会有一定的变化。即使生产企业对产品价格做适当调整,对市场的整体影响也不会太大"。

### 当下 积极备战糖酒会有所作为

在一线品牌茅台、五粮液喊涨的时候,河南省生产、销售的白酒价格有没有变化呢?宝丰酒业有限公司总经理卢振营称,宝丰酒的价格目前不会发生变化,并没有明显受到消费税的影响,但是并不代表以后不会提价,随着人们生活水平的提高,未来的价格肯定会有所变化。

仰韶酒业有限公司董事长侯建光介绍:"2010年,随着豫酒各企业的调整到位,产品包装形象已经提升到一个新台阶,使喝豫酒成为一种趋势,这一点在今年春节前表现得更加突出。仰韶彩陶坊系列产品,受到了消费者的追捧。"

那么,河南的白酒企业目前都在忙些什么呢?"备战春季成都糖酒会。"这是记者从河南几家知名白酒企业得到的消息。杜康酒业的吴书青不紧不慢地说:"杜康酒此次在成都糖酒会上的展位面积将比以往都大,还会配合户外大型广告。"许多河南的酒企都想借助这次糖酒会有所作为。据了解,河南酒企将通过成都糖酒会这个大平台,推动豫酒企业迅速地向全国范围内进行渗透和推广,使品牌知名度得到快速提升,使河南酒企在短时间内打开全国的销售渠道,并迅速地发展。

此外,宋河酒业股份有限公司董事长朱文臣、张弓酒业有限公司董事长孙刚、河南赊店老酒股份有限公司董事长单森林等白酒企业的负责人,都对这次春季成都糖酒会寄予厚望。

(唐久)