

古城酒业举办“庆三八 树榜样”表彰联谊会

本报讯 3月6日,新疆第一窖古城酒业有限公司组织全体女员工以及中层以上干部共计170人汇聚在奇台一小四楼多功能会议大厅开展“庆三八、促和谐、树榜样、谋发展”表彰联谊会。奇台县总工会主席胡淑珍、奇台县妇联主席张玉梅应邀参加。

今年3月8日是第101个“三八”国际劳动妇女节,古城酒业为讴歌在各个岗位上涌现出的优秀女性,充分肯定女员工的工作业绩,鼓励广大女员工继续发挥“半边天”的作用,评选出“三八红旗手、好母亲、好媳妇、女岗位能手、成长典范”14名女性予以表彰。

会上,执行总经理许秀莲向全体女员工致辞表示节日的祝贺,充分肯定广大女员工发扬“自尊、自信、自立、自强”的时代女性特征,将个人利益和公司发展紧密联系在一起,发扬艰苦奋斗的创业精神、务实求实的工作态度,在过去的一年里创造了古城最好的成绩,尤其是战斗在包装一线的女员工们,她们克服重重困难,创造了古城酒业最高的生产任务,为古城酒业的发展撑起了“半边天”。

该公司383名员工中,女性就有179名,占员工总人数的47%。其中31%的女性耕耘在行政各岗位,10%的女性奋战在销售一线,59%的女性奋斗在生产一线,其中:有获得昌吉州“五一劳动奖章”的张丽华;“三八红旗手”的陈萍;有获得自治区“优秀共产党员”的冯小玲;有获得国家级“白酒评委”的陈艳梅;有获得州级“青年岗位能手”的杨慧芸等等。

会上,穿插了诗朗诵《巾帼颂歌》和《青春赞歌》、独唱《母亲》、手语操《我真的很不错》等节目,得到与会人员的阵阵喝彩。受到表彰的好媳妇王玉梅激动地说:“作为古城酒业的一名员工感到很自豪和很幸福,孝敬父母是中华民族的传统美德,只要把婆婆当成妈来对待,婆媳之间就会很融洽,我只是做了我应该做的事,这是我的责任,也是我的义务,古城酒业给了我这个荣誉,我将会继续努力将荣誉变为动力,为公司的发展做出新的更大的贡献。”

据了解,这是古城酒业改制13年来首次在“三八”妇女节组织这样的评选活动,该公司还将在今后每年的“三八”妇女节持续开展此项评选活动,发挥女子“半边天”作用,为公司生产经营做出积极的贡献。

(王桃花)



每个企业都有自己的发展路径,如何找准适合自己的发展路径,在于企业决策者是否具有科学发展的眼光与责任。

——题记

2010年,对于枝江酒业来说是个不平常的年份,既是“十一五”规划的收官之年,也是与维维战略重组的“开局”之年。2009年10月,枝江酒业董事长蒋红星在回答记者为什么引进维维股份战略投资伙伴的提问时说过这样一句话:“人类靠一己的力量最多只能跳过245米,而如果有根撑杆的话,结果会不一样”。

借着维维这根撑杆,枝江酒业在谋求更多的创新,通过一系列的大胆

企业传真 | Qiye Chuanzhen

本报记者 李代广
通讯员 岳晓声

3月7日,河南第二大啤酒生产厂家、河南维雪集团啤酒有限公司(以下简称维雪啤酒)和百威英博在信阳市签订了战略合作协议,百威英博集团以53亿元收购维雪啤酒大部分工厂。

据百威英博提供给记者的新闻稿中说,本次签订的合作协议,是百威英博购买维雪啤酒所拥有的部分知识产权(包括商标)、资产及业务,主要购买维雪啤酒集团所拥有的信阳维雪啤酒有限公司、郑州维雪啤酒有限公司和固始维雪啤酒有限公司三个啤酒生产企业,维雪啤酒集团所拥有的湖北维雪啤酒有限公司和麦芽公司及其他原厂业务并不在此列。

维雪啤酒是由始建于1982年的国有企业河南信阳啤酒集团有限公司于2002年改制而成的民营企业,拥有信阳维雪啤酒有限公司、固始维

雪啤酒有限公司、郑州维雪啤酒有限公司、湖北维雪啤酒有限公司和一个小麦芽制造公司及歌歌饮料公司,主导产品是“维雪”和“鸡公山”啤酒,公司现有员工3000多人,是河南啤酒行业排行前三的重点啤酒生产企业,他们研制的小麦芽完全替代大麦芽啤酒酿造技术填补了国内啤酒生产的一项空白,2010年,维雪实现年销量逾15万千升。

百威英博是全球第一大啤酒公司、世界500强企业,在中国13个省份拥有超过33家现代化酿酒厂,管理超过25个啤酒品牌,包括百威啤酒、哈尔滨啤酒、雪津啤酒等全国重点品牌。

百威英博亚太集团财务首席执行官、董事葛嘉浩在接受记者采访时说:“此项收购将加强百威英博在河南市场的战略部署,立足河南南部市场,继而拓展河南北部市场。同时,在河南新乡的新厂建设,将进一步完善百威英博在河南市场的整体业务布

百威英博完善在河南市场整体布局

维雪“嫁”给全球第一大啤酒公司



维雪啤酒和百威英博签订合作协议

局。”

2010年11月,占地500亩、百威英博总投资达27亿元的啤酒项目落户新乡,这是河南啤酒市场有史以来的最大手笔的投资,也是迄今为止国

外资本首次在河南独立建啤酒厂。

专家观点

北斗天团事件营销顾问刘九学认为,百威英博在湖北有生产基地而且

市场占有率一直很好,在河南新乡的工厂主要覆盖的是豫北地区,如果成功收购维雪啤酒,将有利于其在陕西、豫南布点,更有利于其将湖北、河南的市场连成一片。

抛售全部股权 金威啤酒外方股东去意已定 华润创业以12.58亿港元接手



金威将成为华润雪花在华南的“新棋子”

2011年3月9日,总部位于深圳并在港上市的金威啤酒突然宣布停牌,原因是外方股东喜力亚太酿酒(中国)计划出售其股权。金威啤酒是广东在香港最大企业粤海控股集团有限公司的旗下控股企业。

3月10日晚,华润集团接手金威啤酒股权终于曝光。港交所资料显示,华润雪花啤酒的母公司华润创业以12.58亿港元购入金威啤酒21.37%股权。据广州日报报道,外方去年已敲定战略转变,广州将成重点市场,近期已调整产品组合重点发展高毛利啤酒产品。

外方股东
出售股权是“最好处置方式”

金威啤酒停牌公告称,喜力亚太酿酒(中国)是金威啤酒的第二大股东,是新加坡亚太酿酒集团与荷兰啤酒巨头喜力各持50%股权的合资公司。

记者从亚太酿酒集团证实了这起减持。据悉,外方将会向一名潜在投资者出售持有金威啤酒的3.65亿股或占比21.37%。亚太酿酒集团称,出售金威啤酒股权是对资产“最好的处置方式”。

华润创业
以12.58亿港元入股

有分析指出,虽然华润集团于过去进行收购均倾向要有“话语权”,但由于金威销售网络主要位于中国南部,将能巩固华创市场地位。亚洲太平洋的通告亦披露,有关交易其中一个关键是持有约7403%金威的粤海投资,会否行使优先回购权。有外资分析员预期,相信华润集团事前已与粤投作沟通,预料通过机会很高;再

则,粤投近年发展焦点已转往基建项目或相关投资上。华润集团旗下雪花啤酒于今年2月底时,就以约3亿元收购浙江西湖啤酒控制权,并同时整合旗下华东啤酒业务。于1月时又以逾3亿元收购河南奥克啤酒。华创现持逾100亿元现金,净负债率低于10%,市场一直预期集团会继续于啤酒市场进行并购。

广州工厂 落成在即

据悉,金威啤酒2010年销量为

924万吨,较10年前增加57倍;2002年到2010年9年的经营盈亏综合,盈利共合667亿元。从净资产看,香港上市公司市值约56亿港元,目前公司净资产达到30亿元以上,负债基本为零。

一名消息人士表示,目前喜力亚太酿酒(中国)方面正在为广州啤酒工厂的落成做最后准备。该人士介绍,广州市场将是公司着重加强的区域,战略调整之后,高毛利啤酒如喜力啤酒将成为发展重点。

(钟河 刘俊)

背景材料

啤酒业 并购“圈地”成风

市场人士指出,华润雪花的吞并潮从去年开始就势头不减,先后完成了四项收购,分别收购了山东滨州啤酒厂剩余10%的股权、河南驻马店悦泉啤酒100%股权、杭州西湖啤酒45%股权及河南奥克啤酒100%股权。业内普遍认为,这次瞄上金威实际是对华南的一次大举进攻,这里早已陈兵珠江啤酒、青岛啤酒、燕京啤酒,雪花啤酒则落在东莞。

枝江借力维维“撑杆”跳出天高地阔

是企业经营质量进一步提升,六是职工待遇进一步提升,七是企业形象进一步提升。正是对枝江酒业取得成绩的认可,枝江市委市政府加大对枝江酒业的扶持力度。枝江酒业通过维维战略伙伴为建设工业强市牵线搭桥招大商,引进维维集团对枝江农产品深加工项目、旅游项目、城市建设项目进行考察,为今后维维在枝江进一步投资发展奠定了良好的基础。

借助维维营销网络,实现枝江产品营销的全国化,是枝江酒业引进维维战略合作伙伴的核心所在。经过多年的实力和文化积累,枝江品牌的张力和影响力正在放大,企业形象和品牌形象得到进一步提升。与维维联手后,枝江酒业充分利用维维的营销网络开拓新的销售增长点,以北京为中心向周边辐射,以徐州为中心向周边辐射,为形成新的市场大板块做好了科学规划和战略部署。以北京市场为例,枝江酒业联手北京维维海福鑫商贸有限公司,签订了战略合作协议。双方约定,维维海福鑫享有华北、东北、西北等规定的以北方为主体市场经营权,将全面推广“五星枝江”“枝江王”“枝江六年”等系列产品。业内人士曾预言,北方市场将是白酒行业

未来十年的主战场。这对于一向在南方市场走强的枝江来说,如果能在北方市场站稳脚跟,那就意味着占领了向全国化发展的战略制高点。这一新创的合作形式,开创了白酒行业一种全新的商业模式。由此,区域强势品牌枝江与优势品牌运营商海福鑫公司通过“维维”这一资本方走到了一起,而这一跨越,也成为中国白酒产业实现产业链深度融合的“第一次”尝试。枝江酒业选择维维海福鑫,无疑又是一次正确决策,与此同时,枝江酒业在北方的营运中心正式成立。海福鑫的老总说,优势品牌和优势资本都是优势资源。近几年,随着白酒产业的结构性调整,作为湖北强势白酒企业,枝江酒业发展迅速。在2010年12月30日举办的北京维维海福鑫商贸有限公司与湖北枝江酒业公司战略合作签约仪式暨新品上市发布会上,枝江酒业副总经理、中国酿酒大师谭崇尧应邀为北方近千名客商传授枝江酒的工艺特点和风味特点。北方客商看到维维股份、枝江酒业和海福鑫三方联手带来的强势资源和新的创富机遇,纷纷签下枝江订单,现场现金订货款突破千万元。这种通过成立合资公司的形式

来运作产品,涵盖了产业链上游的生产领域和下游的销售领域,并将作为产业链支撑的资本方引入进来,这种模式既有利于发挥生产企业的品牌优势,又有利于发挥品牌运营商的渠道优势和区域优势,双方风险共担,利润共享。2011年,当这一场白酒产业强强联合的“开年大剧”隆重上演,我们相信,在资本、生产企业与运营商三者完美结合的推动下,枝江酒业的全国化步伐定会跃上一个新台阶。

站在“十二五”开局之年的利好平台上,枝江业人对新五年的发展信心满怀。“十二五”期间,枝江酒的销售将突破50亿元,集团收入将突破100亿元,真正实现百年枝江的百亿美元梦想。为了实现这一梦想,在新的2011年,枝江酒业的关键词是:“树信心,保增长,调结构,做市场”。围绕做“长江名酒带典范品牌”的定位,枝江酒业在产品结构调整上会坚定不移,更加从容。2011年,枝江酒业将更加注重以人为本,更加注重质量和效益的同步增长,更加注重品牌实力的打造,进一步整合优势资源,不断优化费用投入方向,集中优势资源做市场,在高水平上实现新跨越。

(张同)

企业动态 | Qiye Dongtai

杜康首次在台上市

杜康控股有限公司3月9日在台湾证券交易所正式上市,发行1.3亿单位的台湾存托凭证(TDR),每单位发行价为18.65元新台币。杜康控股由此成为台湾证交所成立近50年来第一家酒类挂牌公司,也是祖国大陆首家在台上市的酒业公司。

据悉,通过发行TDR,杜康控股成功在台募集超过24亿元新台币资金,主要用于扩充产能、偿还银行贷款及设立台湾办事处。台湾宝来证券高级专员萧如涵分析说,较高的股价估值,以及大陆与台湾产业链合作是祖国大陆企业选择赴台发行TDR的主要因素,大陆TDR企业也颇受台湾投资者青睐。相信杜康控股凭借大陆强大的白酒消费市场和具有历史文化底蕴的品牌,会受到台湾投资人的特别关注。杜康控股前身为祥龙控股,2008年9月已在新加坡上市,在2010年5月收购洛阳杜康品牌后,更名为杜康控股,现在是河南省八大酒厂之一。

(易财)

东营白酒
首次打入香港市场

日前,山东黄河三角洲酒业有限公司生产的9000升、货值9.72万港元的高粱白酒,经东营检验检疫局检验合格后在香港顺利通关,这是东营白酒首次进入香港市场。

山东黄河三角洲酒业有限公司是东营地区规模最大的纯粮食酿酒生产基地,其产品畅销省内外60多个大中城市。为保证该公司产品顺利出口,东营检验检疫局积极帮助企业建立健全卫生质量安全体系,使企业顺利获得了出口备案资格;加强对原料、生产加工到成品检验全过程的监管,确保了产品质量安全。

(国时)

合肥酒厂
再造“合肥”名酒

日前,合肥酒厂有限责任公司新厂区正式投产,沉寂多年的合肥本地名酒“合肥特酿”、“合肥佳酿”等有望于今年重新进入流通环节。

新厂区位于长丰县温州工业园,占地60亩,计划投资6000万元,预计5年内建设完成。其中,一期投入1000多万元,用于土地、厂房建设和引起生产设备等,今年年产白酒将达3000吨。据合肥酒厂有限责任公司董事长郑书胜介绍,上世纪80年代,合肥酒厂生产的“合肥特酿”、“合肥佳酿”系列产品在合肥家喻户晓,“合肥特酿”等产品多次荣获省、部优产品称号,上世纪90年代后期市场出现了短暂的沉寂。2007年,完成国企改革后的合肥酒厂对企业进行系统规划,从战略营销、产品推广、品牌策划、营销组织四大板块入手,重新整合企业和品牌资源,营销和服务能力快速提升。

(徐树)