

中国十大文化名酒 中国惟一满族传统酿酒工艺(满族全烧锅)

道光廿五

辽宁道光廿五集团有限公司

诚招北市级以上区域营销专员 网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

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:梁英

2011年4月25日 星期一

C1

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

卫生部等五部委发布公告

食品中三聚氰胺将有限制标准

婴儿配方食品中三聚氰胺的限量值为1毫克/公斤,其他食品中三聚氰胺的限量值为2.5毫克/公斤

4月20日上午,卫生部、农业部等五部委发布《关于三聚氰胺在食品中的限量值的公告》,对所有食品当中的三聚氰胺含量做出一个明确的限制标准。其中,婴儿配方食品中三聚氰胺的限量值为1毫克/公斤,其他食品中三聚氰胺的限量值为2.5毫克/公斤,高于上述限量的食品一律不得销售。

《公告》明确,三聚氰胺不是食品原料,也不是食品添加剂,禁止人为添加到食品中。对在食品中人为添加三聚氰胺的,依法追究法律责任。三聚氰胺作为化工原料,可用于塑料、涂料、黏合剂、食品包装材料的生产。资料表明,三聚氰胺可能从环境、食品包装材料等途径进入到食品中,其含量很低。

2008年,卫生部等五部委曾出台《乳与乳制品中三聚氰胺临时管理限量值公告》,规定婴幼儿配方乳粉中三聚氰胺的限量值为1毫克/公斤,高于1

(代丽丽)

赊店老酒公司开展“金点子”活动

本报记者 李代广
通讯员 张军 徐德权

今年以来,河南赊店老酒公司组织开展“金点子”活动。活动开展以来,先后有200多名员工提出“金点子”300多条,主要有改造、更新设备,改善生产环境,提高粮、煤质量,节能、节耗、节水等,让公司受益匪浅,为企业实现首季“开门红”助一臂之力。

公司员工李建军为解决蒸煮系统效率较低、排污不合规难题,通过反复观察试验,对内

蒸罐罐体进行改造,使蒸发量由原来每小时20吨提高到30吨,公司对其奖励1000元,并通报表彰。本着轻重缓急原则,公司领导认真研究落实,先后有35名“金点子”提议者受到奖励。“金点子”活动的开展,调动了员工参与企业管理的积极性,关注企业发展,踊跃建言献策,主动解难分忧成为员工自觉行动。今年第一季度,公司产值、销售收入和利税等主要指标同比增长迅速。

□本组稿件采写 钟河 李克新
王丛 华夏

山东糖酒会举办30多年来,正发挥着越来越重要的作用,吸引了众多企业和客商,成为工商企业沟通和展示的重要平台,对鲁酒的快速发展起到了巨大的推动作用。

“齐”鲁酒集体接受检阅

此次交易会是鲁酒又一次壮观的集体亮相,骨干企业悉数参加,展会内外视觉效果更加震撼,展会内以喜庆红色为主,彰显了鲁酒的王者归来之势。在鲁酒企业中,除了扳倒井、泰山生力源、古贝春、景芝、兰陵、孔府家、琅琊台、趵突泉、花冠、景阳冈等骨干白酒企业参加外,无棣万德、邹平天地缘、博兴董公、董郎家等东道主企业也借助地利、人和的优势,积极参与了本次交易会。

记者从现场看到,扳倒井、泰山生力源、景芝、古贝春、兰陵、花冠、趵突泉、景阳冈、百脉泉、孔府家等一线白酒品牌颇受关注,相比之下,鲁酒二三线品牌白酒黯然失色。

除众多鲁酒企业之外,此次展会也吸引了茅台、五粮液、酒鬼、泸州老窖、



西凤、沱牌等全国知名品牌以及大量省外客商参展。

“热”一线品牌天时地利人和

作为本次活动的协办单位、鲁酒领军企业之一,山东扳倒井股份有限公司此次展会可谓赚得钵满盆满。其市场部李经理告诉记者,“这两天光订单就有近百万,还不算有意向的客户。”山东扳倒井股份有限公司副总经理张辉告诉记者,

“鲁酒已经进入到了一个快速发展期,从扳倒井自身来看,今年1-3月份已经完成了去年销售额的80%,今年销售额增长30%以上不成问题。”他说,企业要做大首先要做好的就是本土市场。扳倒井这几年也一直在努力,目标就是赢得越来越多山东消费者的认可。

而作为鲁酒领军企业,景芝酒业凭借其创领的芝麻香型白酒得到广大消费者的好评,也自然成为了经销商重点关注的对象。“为了更好地参与本次展会,景芝酒业派出了百余人的服务团队来到滨州。这是一次展示自我的机会,也是一次交流合作、发展壮大的机遇。”景芝酒业副总经理来安贵告诉记者。

与此同时,颐阳酒业白酒保健酒以“双花”之势盛放展会:山东颐阳酒业有限公司分别设立了“文登学”白酒以及“颐阳补酒”两个展位。在白酒展位,“文登学”原浆酒厚重的包装以及“中国白酒第一深窖”引得众多客商频频关注;

随着消费者健康意识的不断加强,保健酒的市场份额不断扩大,消费者与经销商将目光投向了值得信赖的景芝酒业。

记者看到,这些遇冷的企业多为浮

来春、红太阳等二三线品牌。

“现在还没

开幕,过会儿就多了。

我们的产品在

当地很受欢迎。”一企业展柜前的工

人员解释到。据了解,开幕当天特别是

开幕上午一般是人流最为集中的时段。

而此时都没有人气,确实给人感觉有点冷。

令记者吃惊的是,在琅琊台展台前

过问的人群也并不多。

作为山东低度浓

香型白酒的领军企业,琅琊台遭此冷遇

令记者大惑不解。还是旁边几位经销商

的谈话引起了记者的注意,“我当时去

青岛考察的时候觉得还可以,没想到拿

保健酒品牌,在颐阳酒业的保健酒展位,“中国温补第一酒”的颐阳补酒引得众人驻足。

记者在会场看到,古贝春、兰陵、趵突泉、花冠、景阳冈、百脉泉、孔府家等山东省知名白酒企业的展位人头攒动,“这是什么时候出的香型?”“市场上的零售价格大约多少?”“要想代理咱这个品牌需要哪些资质?”在现场,不少前来考察的消费者及经销商大都直奔自己感兴趣的企业。

“鲁酒现在品牌众多,我们做销售的也是希望能够与一些品质好、牌子硬的厂家合作。”一名经销商向记者说到。“我想买一些高端酒作为投资,现在鲁酒的质量好,价格也不贵,我觉得可以作为投资对象。既然是投资,我肯定要选一线品牌。”一位河北籍客商说。

“冷”二三线品牌欠缺人气

记者看到,这些遇冷的企业多为浮来春、红太阳等二三线品牌。“现在还没开幕,过会儿就多了。我们的产品在当地很受欢迎。”一企业展柜前的工作人员解释到。据了解,开幕当天特别是

开幕上午一般是人流最为集中的时段。

而此时都没有人气,确实给人感觉有点冷。

令记者吃惊的是,在琅琊台展台前

过问的人群也并不多。

作为山东低度浓

香型白酒的领军企业,琅琊台遭此冷遇

令记者大惑不解。还是旁边几位经销商

的谈话引起了记者的注意,“我当时去

青岛考察的时候觉得还可以,没想到拿

到我们那去根本卖不动。”

记者发现,这些遇冷的品牌除了知名度不高外,销售区域偏居一隅也是一个共同点。“以前都没听说过,走到这里了就进来看看。”一名消费者告诉记者。据一经销商介绍,“他们这些白酒品牌都属于区域性的品牌,大都只在一个地市或者一个县进行销售,知名度不高,来参加展会也仅仅是为了露个脸儿,招商、加盟更是有枣没枣打一竿子。”

记者随后采访了山东白酒协会一业内人士。他告诉记者,“这些二三线品牌这些年来逐渐被消费者淡忘,甚至退出历史舞台的原因有很多。一是,随着鲁酒的复兴,一场行业洗牌也悄然进行。小的品牌逐渐萎缩,甚至被吞并是历史的必然。二是,知名白酒品牌市场份额的扩大连同外省酒的逐渐渗透,让区域小品牌的日子捉襟见肘,使其各项公关、宣传等费用逐渐缩减,从而形成恶性循环。第三,消费者选择多了。现在一个地市至少有十几款白酒品牌,价格也从几元到几百元不等,消费者的选择多了,随着消费心理的逐渐成熟,同样价格的酒自然要选择品牌好的。”

不过,业内人士认为,从上述小品牌遇冷的原因来看,这个现象的出现对鲁酒应是一个好事,因为“鲁酒企业正逐步走向复兴,形成几个大的酒业集团有助于鲁酒在全国白酒行业中地位的提升。”或许,鲁酒的东山再起已不需要太长时间了!

【专家评说】

“鲁酒已经进入了一个空前繁荣的时期”

作为山东省重要的经济活动之一,山东省糖酒会为鲁酒企业的发展提供了相互交流和展示的平台,成为鲁酒发展的助推器,山东白酒骨干企业的悉数亮相证明了鲁酒企业已开始全面发力。据山东省糖酒副食品商业协会常务副会长兼秘书长薛剑锐介绍:“目前,山东白酒行业已经迎来了发展的最好时期,鲁酒销售规模的扩大、产品质量的提升、企业的提升速度是历年中最快的,特别是芝麻香型白酒推出之后,鲁酒已经进入了一个空前繁荣的时期,而且这种形势将会持续。”

(东商)

对新产品和系列配菜连连称赞“Good, very good!”

美国客商加大得益于绿色产品订单

□本报记者 何沙洲

日前,得益于绿色三年的合作伙伴美国KEEFE集团高层管理人员再次来到得益于绿色的生产基地考察,并希望与得益于绿色加大合作力度。

在四川得益于绿色食品集团董事长杜诚斌的陪同下,美国客商仔细察看了产品生产的各个环节,并详细了解了产品品质管理的相关细节,对得益于绿色清洁标准的食品生产环境、严格高效的生产管控和高度自动化的生产设备,以及员工们认真积极的精神风貌给予了高度评价。在参观了产品生产环节后,美

国客商忍不住品尝起得益于绿色方便米饭的新产品和系列配菜“美味三丝”、“素八仙”、“一品菇”、“香酥豆豉鱼”,对其独特的口味赞不绝口,竖起大拇指连连称赞“Very good!”并当场安排将新产品和配菜样品寄回美国总部。

KEEFE集团是美国著名食品采购



美国客商称赞得益于绿色集团的厂区环境是所到之处最漂亮的。



双方商定进一步加大合作力度。

美国客商表示:这次实地考察更加增强了与得益于绿色长久合作的信心,希望加大订单,并在新产品方面加大合作力度,强强联手向全世界推介得益于绿色独具特色、美味可口、营养健康的系列

产品。