

榆树钱酒业基地奠基开工

7月26日,华泽集团榆树钱酒业基地在吉林省榆树市奠基开工,项目建成后年产中高档白酒5万吨,实现年收入6亿元。届时,榆树市的酒业生产能力将达到50万吨,打造成中国北方酒业基地。

地处松辽平原的吉林省榆树市是我国著名产粮大县,2010年全市粮食产量突破35亿公斤。近年来,榆树市依托丰富的粮食资源,大力发展白酒产业,强势推动了中国北方酒业基地建设。

榆树市酒类管理办公室主任宗卫东说:“榆树在2007年获得了中国食品工业协会命名的‘中国北方酒业基地’的荣誉称号。榆树市委、市政府致力于把榆树建设成为一个自黄河以北的酒业生产基地。”

“榆树打造中国北方酒业基地的主要目标是发展龙头企业,而榆树钱酒业正是我市首屈一指的白酒生产企业。我们计划用5到10年的时间,使榆树的白酒产能翻一番,达到50万吨到100万吨,使白酒产业真正成为榆树的支柱产业。”宗卫东说。

据了解,榆树钱酒起源于1812年的聚成烧锅,已有近200年的历史,经过七代的传承,融汇南北酿酒工艺,发展成为今天北派浓香型白酒的典范。榆树钱品牌也先后荣获中华老字号、中国驰名商标、吉林省非物质文化遗产以及国际地理标志保护产品等荣誉。

(郭翔 刘怡然)

五粮液维权案胜诉

法院认定“七粮液”傍名牌

打了半年多的“五粮液”起诉“七粮液”商标侵权官司终于落下帷幕。据成都商报报道,北京市第二中级人民法院近日宣判称,北京市寅午宝公司生产、销售的“七粮液”系列酒侵犯了五粮液商标专用权,要求北京寅午宝立即停止生产、销售七粮液酒,并赔偿五粮液公司损失。

“五粮液”诉“七粮液”侵犯商标权案件7月22日下午在北京市第二中级人民法院宣判,一审判决“七粮液”胜诉。法院判决书显示,“七粮液”与“五粮液”构成近似,被告生产、销售七粮液酒的行为侵犯了原告的“五粮液”商标专用权。被告的抗辩理由不成立;被告北京市寅午宝公司立即停止生产、销售七粮液酒并赔偿原告五粮液股份有限公司损失5万元。五粮液的代理律师四川景上律师事务所刘一宏告诉记者,他们对此判决满意。

原告五粮液称,“五粮液”是原告方生产经营享有的注册商标。而被告生产销售的白酒宣传袋上、外包装纸盒上均使用了“七粮液”酒名,易让消费者误认为其来源与“五粮液”酒有特定的联系,属侵犯“五粮液”注册商标专用权的行为。而“七粮液”代表在法庭辩论中表示,他们对“七粮液”的使用是善意的,不具有傍名牌的意图。

据了解,“七粮液”生产商2009年从河南迁至北京,主要在北方地区销售,处于白酒市场中低端,价格在200元/瓶内。近日,记者多次联系“七粮液”负责销售的主管和客户经理,其对此判决均不予评论。

由于白酒市场的火热,四川白酒侵权案例近期屡见不鲜。五粮液代理律师刘一宏对记者表示,“七粮液”案件具有典型性和示范性,可能作为以后案件的参考标准。据记者了解,目前市场还有“三粮液”、“九粮液”等白酒。

(席大伟)

近日,今年5月成立的同心·党外院士服务团首站前往甘南州藏区考察学习,在甘肃安多清真绿色食品公司进行参观指导时,他们提出了殷切希望——

让安多牛羊肉品走向全国

□ 本报记者 何沙洲 文/图

7月下旬,十届全国政协常委,中国科学院院士、北京大学教授甘子钊;全国政协常委,中国科学院院士、厦门大学固体表面物理化学国家重点实验室主任田中群;全国人大代表,中国工程院院士,中铁大桥局集团有限公司总工程师秦顺全;中国工程院院士,上海江欢城建筑设计有限公司董事长、总工程师江欢城等一行近30人组成的同心·党外院士服务团,在甘南州及夏河县相关领导人的陪同下前往甘肃安多清真绿色食品公司进行了参观指导。

今年5月成立的同心·党外院士服务团由中央统战部、中国科学院和中国工程院主办,以服务决策咨询、服务科技创新、服务人才培养为主要任务,将开展西部行、企业行、校园行等活动。服务团首批成员由袁隆平等32位党外院士组成,其中科学院院士18人,工程院院士14人。甘肃省甘南藏族自治州是2011年院士服务地。

此次到甘南藏区考察学习是院士团成立以来的首站,在几天的行程中,院士团成员克服身体的不适,分



院士团参观安多食品公司。

别考察了甘南重点校企发展、白龙江源头生态状况以及保障性住房建设和游牧民居工程进展,参与了当地学校学科规划、藏文化传承项目、企业发展规划及甘南州草场生态建设、退耕还林项目建设,为这些项目的发展积极献策。院士团领队、中央统战部副部长陈喜庆说,党外院士服务团甘南行,是想为甘南的经济社会发展和长治久安做一些贡献,院士团既是一个服务团,也是一个学习团,学习和服务都是互相的。希望在交流学习

的过程中充分发挥服务团的专业优势和智力优势,选好服务的方向 and 重点,为推动甘南科学发展做出贡献。

在参观甘肃安多清真绿色食品公司时,院士团一行听取了有关甘南州经济发展及夏河县畜牧业发展方面的解说。在安多集团公司董事长兼总经理王志荣、甘肃安多清真绿色食品公司总经理马雪莲及食品公司领导人的陪同下实地参观了公司生产线,对牦牛及藏羊的屠宰、加工、检验、生产、包装等方面提出了建议

和意见。王志荣、马雪莲就公司肉食品的屠宰、生产、加工等方面工作做了现场汇报。十届全国政协常委,中国科学院院士,北京大学教授甘子钊为安多食品公司亲笔题词:“依托产学研合作,促进安多发展”。

人民日报社、新华社、中新社等媒体及甘南州、夏河县相关媒体记者对院士团一行的到来进行了采访。甘子钊在采访中表示:“公司总体发展比较好,但技术水平还需要进一步加强和提高,在新的时期,希望按照科学发展观的要求,能够进一步提高科学发展水平,提高企业经营水平,面向全国的市场,开辟安多肉品新局面。”

安多集团甘肃安多清真绿色食品公司是安多藏区最大的牦牛、藏羊深加工企业,公司秉承“做产品就是做人品”的经营理念,本着“诚实守信、健康到永远”的经营方针,立足藏区,面向全社会提供绿色、有机、健康的安多牦牛和安多藏羊等系列产品。王志荣在接受记者采访时表示:“院士们对我们企业进行了实地考察和业务指导,提出了很多富有建设性的意见。通过院士团的指导,我们更进

一步认识了我们牛羊的生长环境、生长期,具体的一些不同于一般的肉品特点,对我们搞好畜牧产业及循环经济园区的规划和长远发展方向起到了很好的指导作用。在企业下一步的发展中,我们将进一步参考院士们提出的一些具体的思路、意见,做好规划,能够更好地加快我们畜牧产业的发展。”

渠道改革阵痛 王朝酒业半年报预警

□ 张娟娟

王朝酒业7月26日发布预警,预期2011年上半年净利润比去年同期显著减少,归因集团进行改革营销模式,销售收入只轻微增长;以及成本上涨,加上新征收城建税及教育附加费用,令毛利率有所下跌。

预期业绩显著下降

公告称,销售收入较去年同期只轻微增长,主要由于为了改善公司的营运效率,公司正对其营销模式进行改革,改革措施包括:与分销商合作,加强控制零售价的订价;提升监控营销费用的有效管理;精简地改进目前的多层分销结构。

据《每日经济新闻》报道,受上述改革影响的某些分销商(特别是在浙江省)今年上半年的采购订单减少引致该地区的销售量与去年同期相比下跌。浙江省是华东地区的一部分,该地区是王朝酒业在国内表现最强劲的市场,此销售下跌对集团整体销售收入有影响。

此外,毛利率较去年同期比较所有下跌,主要由于受到原材料(包括葡萄及葡萄汁)和制造间接开支等成本上涨,及公司在国内的附属公司须缴纳新征收的城建税及教育附加费用的影响。受上述情况影响,公司预期上半年净利润与去年同期比较将显著减少。

王朝酒业2010年上半年营业收入785亿港元,净利润114亿港元,分别比上一年同期增长14%、18%。此外,去年上半年的毛利率为50%,纯利率15%。

渠道改革阵痛

记者7月27日致电王朝酒业,该公司投资者关系部相关人士表示,公司将于8月25日发布中期业绩公告,根据港交所的规定,公司目前处于限制期,不能接受媒体采访。

“今年上半年王朝酒业开始进行渠道改革。”一证券分析师告诉记者,公司历史上采取多层分销渠道为主,但王朝酒业这些年业绩增长缓慢,为了提高业绩,公司必须抬高出厂价,但终端价格却上不去,导致一级代理商利润减少,部分一级代理商因此不愿意再与王朝合作,并直接导致公司采购订单的减少。

为此,王朝酒业希望通过渠道改革来解决上述问题,即减少中间商环节,或直接供货到终端渠道。

“渠道改革将有利于公司毛利率的上升,进而增加利润,但与此同时,原来由经销商承担的推广开支现在也必须由公司自己来承担,因此,渠道改革是否会直接助推公司业绩的增长,目前看来还不太好说。”上述分析师表示,渠道改革通常需要一年的时间。

去年,中国食品也对旗下的长城葡萄酒业务的营销渠道模式进行了改革,包括精简多层次经销结构,优化若干经销商现有的经销区域管理等。公司期待酒类业务业绩能出现强势反弹。

(张同)

“抓住发展机遇 打造鄂酒龙头”

——湖北省经信委党组书记、主任欧阳万坤寄语稻花香

□ 文/图 李辉 袁林

7月20日,湖北省经信委党组书记、主任欧阳万坤到稻花香集团考察调研,寄语该集团抓住“十二五”发展机遇,发挥产业集群优势,做大做强白酒主业,打造鄂酒龙头。

欧阳万坤一行先后来到三峡科技包装工业园、关公坊酒业公司和稻花香酒业公司,了解产品结构、工业布局、市场效益等情况,就如何整合资源,支持稻花香集团打造湖北白酒龙头企业与集团高层进行了交流。

稻花香集团董事长蔡宏柱向欧阳



欧阳万坤(右二)参观三峡科技包装工业园。

万坤介绍了稻花香的发展历程和“十二五”发展目标。蔡宏柱说,面对新的

历史机遇,稻花香的跨越发展势在必行。“十二五”期间,稻花香集团将继续做大做强5大产业,实现销售收入500亿元、年创利税50亿元、成员企业达到100家、培育一家上市公司、争创5个驰名商标,进入全国500强,同时投资5000万,培养五大产业5个总经理,储备

200名营销、财务和管理领域负责人。蔡宏柱还就如何推动鄂酒振兴提

出了建议,并请求省经信委在整合白酒资源、两化融合、优化产业结构、推进白酒技术创新等方面给予指导和帮助,并委派专人到集团挂职,提供跟踪指导。

欧阳万坤称赞稻花香发展历程艰难而辉煌、治企规范、核心竞争力强,是湖北省“四个一批”工程重点企业,是湖北省食品行业的中流砥柱。他表示省经信委将支持稻花香集团加快推进技术进步,完善产业链和服务链,做好企业发展中的沟通协调服务工作,全力支持该集团冲刺百亿目标、打造鄂酒龙头,带动全省白酒产业发展。

古贝春荣获“中国白酒技术创新典范产品”荣誉称号

近日,笔者从古贝春集团有限公司获悉,该公司生产研发的国蕴系列产品被中国酿酒工业协会白酒分会授予“中国白酒技术创新典范产品”荣誉称号。

该公司作为全国纯粮食酒重点生产厂家,企业主要经济效益指标连续10余年来始终保持着两位数的

速度快速递增,收到良好的企业效益和社会效益。在产品研发方面他们始终本着“生产一代、研发一代、储存一代”的原则;在取得长足发展的同时,不断致力于公司产品的科研攻关工作,先后不惜巨资引进窖池无线测温系统、冷冻过滤系统等近20款国内领先生产科研方面的

精密仪器。在人才培养方面,则坚持通过“走出去”和“请进来”、脱产与非脱产灵活相结合的培训机制,从而培养了一大批科研攻关人才,目前已有20多名国家级、省级白酒评委和高级技师职称的科技攻关人才,为高档系列产品的成功研发上市打下坚实基础。

(汤久)

新时代徽商的“枝江”之道(一)淮南篇

淮南:氛围看涨意味着销量看涨

记者带着对新时代徽商的考察与调研,在7月中旬走进枝江酒业在安徽的部分市场,与枝江品牌一起见证了新时代部分徽商的风采。从他们经营枝江酒的传奇经历中领略到“共生共荣共辉煌”的真正内涵。

“春生”这个名字,很像某部电影里的一个角色,或是小说中的某一个人物,叫起来顺口,听起来亲切。你也很难把“春生”这个名字与偌大的淮南联系起来。当记者见到“春生”时,以前的想象力便遭到挑战。这个大名鼎鼎叫李春生,出生于1977年的年轻后生,有着与他实际年龄不相称的成熟,2004年就与枝江酒结下了不解之缘。那时他与朋友合伙,做枝江酒的代理。安徽也和四川一样,是白酒林立的世界,习惯了喝地产酒的消费者对枝江酒的到来感到新鲜与意外,枝江酒的醇厚与绵甜不仅从口感上深受淮南人民喜爱,而且价格便宜,真正的货真价实。然而,由于产品结构不合理,销量虽不小,但毛利偏低,李春生和合作伙伴在合作三年之后,各自重新做了选择。李春生连续几年参加过枝江酒业在成都的糖酒会,了

中国历史上的徽商是一支重要的商业劲旅,其商业资本之巨,活动范围之广,经商能力之强,从业人数之多,在商界首屈一指。徽商以自己的杰出实践实现了雄踞中国三百余年事业的辉煌,成为中国封建社会经济发展史上的一大奇迹。

解枝江酒业实力,熟悉枝江品牌,更重要的是他通过三年时间的市场运作,手头积攒了有效的客户资源。重新选择,李春生仍然选择了枝江品牌。2007年底,他代理“鸿运”精装枝江酒,2009年开始代理枝江的特曲,2010年开始代理“银枝江”与“枝江古酒”,产品一步步往上走,销售形势越来越好,以往旺季回款每天8000元左右,现在淡季回款每天4万至5万

元。以前卖低端酒,鲜有这样的喜悦,而现在明白了,产品档次越高,附加值就越高。

手头有钱了,李春生用在市场上的投入就更大了。目前,李春生的营销团队已拥有7台车,27名业务人员。他给城区的业务员每人配有电动车,对城区外的市场安排大车送货。业务人员每天按时考勤,按时开早会,李春生是个爱思考的商人,他说,淮南有240多万人,目前真正消费枝江酒的还只有120多万人,也就是说,枝江酒在淮南的空间还很大。这既是李春生和他的营销团队充满希望的明天,也是枝江品牌在淮南崛起的未来。淮南东与滁州市的凤阳、定远县毗邻,南与合肥市的长丰县接壤,西南与六安市的寿县、霍邱县相连,西及西北与阜阳市的颍上县,亳州市的利辛、蒙城县交界,东北与蚌埠市的怀远县相交。值得肯定的是,淮南的四面八方都有枝江酒的身影,遍地而生的希望就是枝江酒在这片市场的希望。

枝江酒业驻淮南的业务员赵俊杰说,枝江酒业的人到淮南,有一道

菜是李春生必点的,那就是淮南的豆腐饺子。现在的淮南,每年举办中国豆腐文化节期间,每逢节日期间,宾客云集,商贾聚会,群贤毕至,文化盛典,商旅唱戏,成为人民的节日。李春生利用这样的大节日,做一些“品尝豆腐美食,饮用蓝色枝江”的宣传活动。蓝色枝江即新包装的“十年枝江王”。如果说,中国豆腐文化节是淮南走向世界、世界了解淮南的窗口,李春生的枝江酒情结则成为淮南人民了解枝江的窗口。

枝江酒业驻安徽的市场经理李修华对李春生有着很实在的评价:“李春生是个学习型商家,他为人诚实,对市场舍得投入,真正把做枝江品牌当作事业在做。”赵俊杰告诉记者,天天有人给李春生打电话,有请求他代理饮料的,有请求代理副食的,他都不予理睬,一心一意做枝江。今年3月,枝江酒业总经理张春雷到皖北市场考察,提出了加强团购、产品结构往高走等新的战略和营销方向,对李春生启发很大。他表示,目前团购工作已经起步,一切都在朝着好的方向发展。

(张同)