

中国十大文化名酒 中国惟一调酒师职业资格(原《厂长经理日报》)

道光廿五

北京道光廿五集团酒业有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

酒业股“表演”卖力 二线品牌整合“给力”

在美债阴影等系统性风险下,国内外资本市场近期经历持续暴跌,而A股却有少数板块表现靓丽,其中尤以酒业为最。过往经验显示,酒业股下半年表现优于上半年。同时,ST皇台增发收购山庄集团这宗业内罕见的跨省并购,也宣告产业整合力度正在加大。

“表演”卖力

据报道,8月10日,A股大跌后维持反弹格局,其中酒业股以2.35%的涨幅位居板块涨幅榜第二。再回溯下半年以来,酒企表现优异,如洋河股份从6月17日触底103元开始,至今已达143元,阶段涨幅达40%。

酒企股价的优异表现符合历史规律。A股近几年的板块走势统计显示,酒业股下半年表现优于上半年,股价与估值通常于下半年呈鞍形有两波上攻。究其逻辑,主要是中秋国庆乃酒业传统消费旺季;再加上秋季糖酒会后产品提价预期启动;同时中报过后正值盈利预期与估值展望来年之始。三大基本面因素叠加形成了酒业股“下半年买、上半年抛”的历史规律。

以8月10日刚刚披露半年报的古越龙山为例。2011年1-6月,古越龙山实现营业收入6.75亿元,同比增长30.6%;扣除非经常性损益的净利润8434万元,同比增长96.64%;二季度销售净利率达到14%,创下几年来最高。

酒业中尤其值得一提的是白酒。行业数据显示,1-6月白酒行业收入1727亿元,利润总额256.7亿元,同比分别增长38.1%和42.1%。具体反馈到上市公司的业绩,如洋河股份上半年预增50%至70%,古井贡酒更是预增达150%。

申银万国证券分析报告表示,结合1-6月产量数据(1-6月白酒产量增长28%)可发现:整个白酒业仍维持较高景气;同时,行业消费升级在持续,未来仍维持利润增速、收入增速、产量增速的发展态势;最后,“次高端的全国化和行业整合”将是中国白酒未来十年最主要的故事。

整合“给力”

实际上,行业整合的力度已在悄然增大。8月5日,ST皇台公告,拟向控股股东上海厚丰在内的几家投资者定增股票募资约8.13亿至9.61亿,用于收购河北山庄集团51%至100%的股权。据披露,山庄集团为河北区域性的二线白酒企业,2010年度实现营业收入9.58亿元、净利润6200万元;2011年一季度实现营业收入3.08亿元、净利润1500万元。

据悉,收购完成后,将新增ST皇台粮食白酒产能3万吨、酒精产能10万吨,其已投产的可控粮食白酒产能将达4万吨,较收购前增长300%;酒精产能恢复到符合节能减排要求的10万吨,较收购前增长525%。

由此,上述收购案例可谓“蛇吞象”,不仅体现二线白酒企业证券化的方式愈加多样,同时作为首个上市酒企的跨省并购案,也折射出产业整合力度大增。而此前豫平业内最大的并购案的洋河股份,在成功整合了双沟酒业后,今年5月底已发起成立了中金产业整合基金。

(郭成林)

千商荟萃共谋发展 赊店老酒香飘宛城

——访河南赊店老酒股份有限公司总经理李刚

□本报记者 李代广

通讯员 张军 刘延年

8月8日至9日,河南赊店老酒股份有限公司第10届“千商峰会”在宛城南阳市隆重召开,来自全国各地的销售精英欢聚一堂,畅叙合作友谊,共谋双赢大计。河南省酒业协会、南阳市和社旗县领导应邀参加大会,并分别致辞祝贺。

会议期间,本报记者就有关问题采访了河南赊店老酒股份有限公司总经理李刚。

商务恳谈硕果累累

记者:李总你好,首先祝贺“千商峰会”胜利召开,请问这次“千商峰会”商务恳谈暨新产品推介会取得了哪些成绩?

李刚:年年岁岁会相似,岁岁年年酒不同。我们每年8月份商务恳谈暨新产品推介会已连续召开10年了,今年的成交总额超过了1亿元,又创历史新高。

今年我们推介的新品,除恒温窖藏、青花瓷系列升级版产品备受欢迎外,新研制开发的“红瓷、青瓷、花瓷”和特曲、头曲、鸿福、鸿禧等新产品构成了吸引人眼球的风景区。

这次会议体现了三个特点:一是订货的数量增长,从参会人员数量到成交额超过历次会议;二是恒温窖藏、青花瓷系列、花瓷系列等次高端产品和新品所占比例显著上升,品牌影响效应明显;三是合作队伍扩大,首次加盟的新经销商占20%以上。

去年以来,我们坚持河南全省深度布局、全国重点布局,不断加强营销系统自身建设,加大品牌形象宣传



图为河南赊店老酒股份有限公司总经理李刚在“千商峰会”上致辞。

投入,努力为经销商提供良好的服务和宽松的环境,坚定了经销商合作共赢的信心,在经销商中开展功劳奖、功勋奖、功勋奖和特别产品大奖活动,为经销商搭建了事业发展的平台。

做强老酒品牌,塑造“赊店”新形象

记者:赊店老酒公司改制以来,先后荣获豫酒“六朵金花”和“南阳市首届市长质量奖”等荣誉称号。请问,在品牌塑造上,你们是如何做的?

李刚:赊店老酒重组改制两年多来,瞄准全国名酒行业,以建成河南白酒领军企业为目标,充分发挥体制新优势,通过创新营销理念,实施人才、科技兴企战略,公司内外变化巨

大,企业的总体发展势头良好。

今后一个时期,我们将发挥优势,围绕进一步做优做大做强企业,制定出了宏伟的发展规划。对现有产业链条进行延伸优化,不断实现产品结构调整和转型升级,形成多种系列赊店牌产品结构,最终为跻身全国优秀白酒行业为目标。

今年赊店以全新品牌和产品形象面世的一年。品牌、产品与价格提升是赊店未来发展的必由之路,放眼河南乃至全国,企业要逐步实现思维、视野、团队的逐步升级,重点培育“中国赊店恒温窖藏”和“赊店青花瓷”两款系列新产品,进一步塑造“赊店”品牌在国内同行业中的新形象,做好市场的细分化,创最可信的白酒供应商,做最受尊敬的行业领先者。

在此基础上,我们还要以建设“赊店老酒生态工业园”项目为带动,加速白酒酿造现代化进程,实现赊店老酒产业链的完整对接,有力地彰显“赊店老酒”品牌形象在人们心目中崭新的雄厚实力。

实施“质量兴企”,提升综合竞争实力

记者:质量问题不仅是经济问题,而且是关系人民群众切身利益的民生问题,是关系社会和谐稳定的政治问题,请问,赊店公司是如何做好产品质量这个重要核心工作的?

李刚:今年3月,我们公司荣获首届“2010年南阳市市长质量奖”,并获奖金30万元,我们深知,这既是荣誉,更是责任。因为,我们有着共同的

经历——质量兴企;我们更有着共同的信念——质量就是生命。

企业竞争,归根到底是产品质量的竞争。多年来,我们针对酒类产品走向千家万户,事关群众健康安全特殊性,始终高度重视产品质量,依靠优质的产品使“赊店老酒,天长地久”响遍全国各地。

企业改制重组后,特别是“质量兴企”战略实施以来,不断创新质量管理思路和举措,全面提升质量水平和企业素质,收到显著效果。2010年,公司产品合格率达到100%,产品优质率比过去提高36%以上,赊店老酒品牌影响力、竞争力显著提升,先后荣获河南省名酒“金象奖”,并被省酒协授予豫酒“六朵金花”称号,在河南名酒品牌推荐评选中,被评为河南最具市场竞争力品牌,“赊店”牌赊店老酒被河南省名牌战略推进委员会授予“河南省名牌产品”殊荣。

明确目标,5年跻身全国二线强势品牌行列

记者:听了李总的介绍,我们觉得赊店公司的发展后劲十足,请问,赊店公司的奋斗目标是什么?

李刚:我们公司是于2009年7月改制重组的民营股份制企业,经营范围是以白酒为主导产业,是全国白酒500强企业之一。

今年以来,我们制订了“力争3年内成为河南白酒行业领军企业,5年左右跻身全国名酒二线强势品牌行列”的奋斗目标,计划用6-7年时间建成占地面积2500亩的标准化、生态化、特色化、开放式的赊店老酒生态酿造工业园,辐射带动社旗县一、二、三产业快速发展。

道光廿五显异彩 普陀仙山飘酒香

近日,由道光廿五集团协办的第十届“魅力北普陀山”采桑文化节隆重拉开了帷幕,大约2000多人参加了开幕式。开幕式上,道光廿五集团进行了别具满族风情的产品展示,并与应邀的内蒙古珠日河艺术团进行了满蒙文化间精彩的交流互动。游客在了解、品尝道光廿五美酒的同时,也感受到了不同民族文化的魅力。精彩纷呈的文艺表演、香甜的桑葚、醉人的酒香,以及采桑、寻宝等有趣的游戏,让游客们愉快地享受了与家人同游、徜徉大自然的好机会。

冯丽红 摄影报道



皇氏乳业深陷订奶骗局

近日,广西南宁市刘女士向记者反映,说她于2010年4月份在广西医科大学农大订奶点内订购了“甲天下”高钙奶,一个月共30瓶,价格为51元。说好是45天内喝完即可。而在2010年5月21日,已拿得16瓶,并得知“甲天下”牛奶厂家以物价上涨、原料上涨为理由,每瓶要加价0.3元。如果不加价,剩下的牛奶不予发放,且不退款。

日前,天涯论坛也出现了一个名为《我所经历的“广西皇氏乳业甲天下牛奶”的订奶骗局》的帖子,帖子内容与刘女士所反映的情况一致。另外,帖子后面还写

着:“既然消费者已经交了一个月的牛奶更多相关产品问题。”

钱,现在涨不涨与消费者无关,厂家和订奶点没理由要求我再交钱。”

截至目前,该帖访问量已达5000人次,还在不断增加。评论上百条,并引发了其他网民就此事件继续“抖出”

(千龙)

中国首家芝麻香型原酒供应商
 荣登上海世博会“名产名片”特刊

傅潭、傅潭春、傅潭秋月、玖道坊系列酒全国招商
 公司总经理赵章报热忱欢迎全国各地客商光临选购。

河南省傅潭酒业有限公司
 公司地址:河南省南乐县城北环路北
 财富热线:0393-5318999 13707676148

天津市在全国率先启动葡萄酒质量安全监测系统

天津市通过搭建物联网系统平台,在全国率先启动葡萄酒质量安全监测系统,以此打击假冒伪劣商品,使用射频防伪技术快速准确地追溯到每一瓶红酒的信息,高效实施监控、质量安全追溯和产品防伪查询,使葡萄酒行业健康有序发展。

据介绍,该系统运用射频技术为葡萄酒商品设计防伪标签,确定每瓶酒编码,并存储相应信息。建立的葡萄酒商品全生命周期追溯平台,包括酒厂生产信息记录、仓储进出记录、经销商销售记录等信息,实现企业产品全流程追溯系统。

该系统建成后,如发现葡萄酒质量安全问题,人们可通过射频技术快速反应、追本溯源,有效控制产品质量安全带来的问题,帮助消费者了解产品信息、放心购买。

(今晚报)

国家农业产业化重点龙头企业 国家星火计划项目 世界肉类组织成员
 产品通过美国FDA认证 澳大利亚AQIS认证

DEYI GREEN
 米饭 肉食 下饭菜

做食品就是做良心——杜诚斌

四川得益绿色食品集团有限公司 电话:028-85335818 网址:www.scdelyi.com