

君和酒业正式投产

2011年12月28日上午,山东四君子集团君和酒业有限公司开业庆典新闻发布会在山东省曹县澳洲大酒店举行。中国食品工业协会白酒委员会专家组组长沈怡方,副组长于桥,中国白酒专家委员会高级顾问、中国白酒技术委员会副主席白希智,著名白酒专家、原山东省白酒协会会长黄业立出席了此次会议。

君和酒业有限公司是山东四君子集团出资建设的一家子公司。据山东四君子集团董事长李新民介绍,2012年1月2日,君和酒业正式投产,公司建设包括酿酒车间、包装车间、地下酒库、储酒罐群、包装物库、成品库等,意在零距离为曹县人民提供优质粮酒,并以此为依托,把优质的鲁酒奉献给周边地区的消费市场,为拓展省内外市场打下基础。

(孙晓琳 史玉)

洋河股份精益生产管理成效显著

管理升级工程是江苏洋河酒厂股份有限公司去年着力推进的“五大工程”之一,2011年作为该公司“管理年”,6S管理、合理化建议和创意改善、精益生产管理等一系列管理年活动在全公司范围内深入开展。其中以消灭浪费和持续改善为核心的精益生产管理作为一种全新的生产管理模式,在各部门的积极参与和全力配合下得到扎实推进,并取得了显著成效,真正做到了向管理要效益,以管理促发展。

宣传引导,培养全员精益意识。洋河股份作为推进白酒传统产业现代化的先行者,将现代化的管理理念成功嫁接到传统产业。精益生产作为一项先进的管理工具,最初对公司广大生产管理者 and 一线生产员工来说是一个新生事物,在推进过程中,推进办成员充分利用厂报、橱窗、展示牌、宣传标语、精益宣传册、OA系统等宣传阵地,广泛宣传精益管理理念,逐步引导员工转变固有观念,树立杜绝浪费、持续改善、追求卓越的精益生产意识。精益推进办还在各中心、部门积极发展精益生产专员,致力于部门精益思想传播和引导,营造人人参与、全员改善的浓厚氛围。

组织培训,增强全员精益素质。掌握先进的理论知识才能更好地发现和解决问题。在精益生产推进过程中,公司推进办依托料理咨询精益专家组织培训20多次,覆盖公司各个系统骨干人员。培训采取理论与实践相结合的方式,让员工在培训中学习,在实践中应用。精益推进办还组织了《6S与精益生产考试》,使员工进一步深入掌握精益知识及工具,为精益管理的深入开展提供了知识准备。

开展项目,年节约成本数百万元。包装生产是精益生产管理一个重点改善区域,通过不断培训学习、现场测算、数据统计等,精益生产管理极大促进了包装生产的产能提升。该公司成品部通过开展5号海之蓝改善项目,采取降低灌酒机空转率、运用九色卡片提升生产均衡等措施,实现年节约成本约2415万元;在精益生产推广过程中,成品部又成功实施了“5A级梦之蓝流程优化及产能提升项目”、“海之蓝喷盒工艺改善项目”、“生产计划及库存控制项目”、“新版蓝瓷投产效能提升项目”等四个项目,共减少人员73人,节约人工、材料成本3437万元,产能以及生产计划和库存管理水平进一步提升,包装生产更加均衡有序。

(洋宣)

点击 2011 中国酒市八大关键词

1、酒价“涨”潮此起彼伏

2011年,白酒业最引人注目的一个关键词就是“涨价”。原本“涨价”对白酒而言并不是一个新鲜词汇,但对于2011年的白酒行业来说,“涨价”却格外受关注。

2011年伊始,白酒“大哥”茅台便开始上演“让价格飞”的好戏:全面上调旗下产品出厂价格,平均价格上调为20%。紧跟其后,五粮液对部分产品进行调价。此后,“涨价潮”蔓延至二线品牌,古井贡酒、古越龙山、汾酒陆续对产品进行调价。

2、“限价令”成空文

面对飞涨的酒价,酒企及发改委纷纷出台限价令。但由于白酒行业流通渠道网络层面多,流通环节长,冗长的渠道减弱了厂家对中间流通渠道的控制能力,限价令一度失效。

去年1月,茅台集团宣布实行“限价令”,但如今,最具风向标意义的53度飞天茅台价格仍然一路飞涨,甚至出现一天一价,严厉的限价令显然成为一纸空文。4月,国家发改委价格司、经贸司会同商务部市场运行司约谈茅台、五粮液、泸州老窖等多家酿酒企业,要求酒企维护价格秩序,不能跟风涨价。然而随着中秋临近,酒市迎来销售旺季,白酒涨价再度暗潮涌动。

3、白酒争“探花”

茅台和五粮液霸占白酒前两强宝座,短期内各品牌很难撼动。



策划词

2011年,在人们欢庆新年酒宴觥筹交错的“干杯”声中呼啸而过,但当酒酣耳热清醒之后,是时候对去年的酒市进行一次盘点总结了。君不见在去年,这边厢白酒价格一路“飞天”,“限价令”成一纸空文;那边厢啤酒企业“火拼”产能,巨头之间鏖战升级……在这一切的起伏跌宕中,2012年我国酒市江湖大战,已悄然打响。

但自剑南春掉队第一军团后,对于酒业“探花”这个位置,不少白酒品牌都是“觊觎”已久。

近几年,坊间一度有“茅五泸”的说法,在剑南春和泸州老窖短兵相接之时,苏酒集团的“蓝色经典”及郎酒的“群狼共舞”的崛起,给白酒“探花”的位置再添变数。

此外,沱牌亦曾表示在“十二五”末锁定行业前三强。而稻花香集团董事长蔡宏柱在接受媒体采访时也曾表示,稻花香计划5年内实现销售收入300亿元,进入中国



白酒前三强。还有汾酒、枝江等企业也使出浑身解数,频频发力,准备实现“鱼跃龙门”的飞跃。

4、白酒股集体“狂欢”

根据早前白酒股中报的发布,在近期不太景气的A股市场中,酒类上市公司的表现令股民相当欣慰,走势表现异军突起。

就已披露半年报及业绩预告的上市公司看,白酒业绩走高已成定局。包括贵州茅台、五粮液、泸州老窖等一线白酒,净利增幅均达50%左右;而二线白酒代表企业古井贡酒、山西汾酒和洋河股份发布的2011年上半年业绩预报显示,其净利润同比分别增长150%、130%、50%以上。数据还显示,2011年上半年,白酒行业总收入达1727亿元,利润总额为2567亿元,同比分别增长38.1%、42.1%;行业平均毛利率也依然保持较高水平。

5、啤酒巨头“跑马圈地”

啤酒业江湖产能扩张号角频频。2011年5月,百威英博斥资6.5亿元在四川建设啤酒生产基地一期工程竣工投产;紧随其后,珠江啤酒首期年产20万吨啤酒项目在南宁投产。

目前,百威英博在辽宁营口、

福建漳州都有新厂在建设,在河南北部新乡、吉林延吉、辽宁锦州都有在建的项目,未来还有一些投入新厂的计划,百威英博还传出拟斥资27亿元建厂的消息;喜力亚太酿酒去年宣布在广州的10万吨生产基地投产。而几个月前,华润雪花啤酒在广西的项目正式动工……巨头争相扩张的风潮还在延续。

这预示着啤酒行业前几年“大鱼吃小鱼”的并购大潮已经落幕,巨头之间的“火拼”直接进入产能扩张快通道。

6、“禁酒令”出台

2011年5月1日起,《刑法》(八)修正案正式实施,这意味着“醉驾入罪”正式实施,与之相衔接的新《道路交通安全法》也做了相应修改,醉驾由行政违法衍变为刑事犯罪,凡是在道路上醉酒驾驶机动车的,一旦被查获,将面临着最高半年拘役的处罚。

面对“禁酒令”下的新市场形势,无论是企业及终端都推出了新招应对。珠江、燕京集团加大力度开发推广无醇啤酒,寻找新的利润增长点。一些白酒企业也开发小包装低度酒,如诗仙太白集团就顺应市场形势推出了45度的半斤装“新花瓷”。

头,去年元月至10月,集团共实现销售收入100.03亿元,成为湖北首家过百亿元的“农字号”企业,受到省委、省政府的表彰,“稻花香”继获得“中国驰名商标”、“中华老字号”等荣誉之后,又以140.71亿元的品牌价值跻身中国新八大名酒,成为首个入选中国新八大名酒的湖北白酒品牌。

据了解,“湖北省民营企业100

7、纪念酒持续火爆

随着消费升级,白酒逐渐向高端化发展。其中,在产品线上处于价格“金字塔”塔尖的纪念酒,由于具备收藏与投资价值,市场反应一直火爆。由此,多个酒企正抓住各种契机竞相推出高档纪念酒。

茅台以中国共产党建党90周年、庆祝红军长征胜利75周年、茅台国有企业60周年等重大事件为契机,推出多款茅台纪念酒。

日前,五粮液100周年纪念酒全面布局,并针对深圳特别推出五粮液福中福(纪念经济特区成立30周年特供);古井贡酒推出“辛亥百年·1911”纪念酒;西凤推出2011西安世博会系列纪念酒,其中最贵的“开元通宝”珍藏版售价达88000元一樽,全球限量178瓶……

8、酒企染指电子商务

近几年来,随着行业竞争加剧,部分酒企和专业酒类网站纷纷试水电子商务。目前,几乎所有酒类上市公司都已建立起自己的电子商务平台,直接介入互联网营销这一新兴渠道。同时,各种酒类专营的垂直行业网站也层出不穷,如也买酒、美酒网、爱上葡萄酒网等已在业界形成了一定的知名度和影响力。

(深商)

稻花香获评湖北省最佳成长型民营企业

2011年12月25日,湖北省工商联成立六十周年暨全省民营企业支农惠民动员捐赠大会在武昌召开,会议发布了湖北省民营企业100强榜单,稻花香集团入榜“湖北省民营企业100强”,并获评“湖北省最佳成长型民营企业”。稻花香集团执行副总经理刘运湘参加会议,并现场捐款100万元,支援全省支农惠民行动。

湖北省委副书记张昌尔,省委常委、副省长、省委统战部部长张岱梨,省人大常委会副主任周洪宇,省政协常务副主席李佑才等出席会议,并为“湖北省最佳成长型民营企业”颁发奖杯。大会还向全省民营企业发出倡议,动员全省民营企业踊跃参加全省“三万”活动,广泛开展支农惠民行动。稻花香集团积极响应省工商联号召,踊跃捐

款,热心参与,以实际行动支援全省支农惠民行动。

十一五期间,稻花香集团大力发展农业产业化循环经济,积极调整产业结构,加快项目建设,增强发展后劲,加大科研投入,提升自主创新能力,狠抓市场营销,大力开拓市场,企业发展实现了速度、质量和效益的全面提升。2011年,稻花香集团继续保持快速发展势

头,去年元月至10月,集团共实现销售收入100.03亿元,成为湖北首家过百亿元的“农字号”企业,受到省委、省政府的表彰,“稻花香”继获得“中国驰名商标”、“中华老字号”等荣誉之后,又以140.71亿元的品牌价值跻身中国新八大名酒,成为首个入选中国新八大名酒的湖北白酒品牌。

据了解,“湖北省民营企业100

强”评选活动由省工商联、省统计局、省社会科学院、湖北日报社等单位联合举办。“湖北省最佳成长型民营企业”是在湖北省民营企业100强榜单的基础上,以发展速度和发展质量为主要指标推荐评选出来的,共有10家企业获评“湖北省最佳成长型民营企业”。

(代启忠)

河南众品获省政府通报表彰

□ 本报记者 李代广

2011年12月28日,河南省人民政府发布《关于表彰2011年度全省对外开放工作先进单位的通报》,通报表彰全省对外开放工作优秀省辖市、先进省辖市、先进县(市、区)、先进开发区(产业集聚区)、工作先进企业。河南众品食品股份有限公司等10家企业获得对外开放工作先进企业,受到河南省人民政府的通报表彰。

总部位于河南省中部长葛市的河南众品食品有限公司,是从事农产品加工、食品制造业和低温物流服务业的专业化公司。2006年2月,众品食业在美国成功上市;2007年12月,公司转升纳斯达克

全球精选板,成为中国食品行业首家纳斯达克主板上市公司。

获殊荣 众品得到省政府表彰

河南众品通过冷链服务把原生态农产品变成标准化农产品,开创了肉类行业和冷链物流产业发展的新模式,带动了种植业、养殖业及相关产业发展。企业努力把企业做精、做专、做强。在生鲜物流领域打出了品牌、创出特色,使众品的品牌更响更亮。

表彰通报指出:自2011年以来,各地、各部门深入贯彻落实科学发展观,强力实施开放带动主战略,深入开展大招商活动,取得了

“一举应多变”、“一招求多效”的良好成效,涌现出一批成绩突出的单位。为鼓励先进进一步调动全省上下抢抓机遇、加快发展开放型经济的积极性、主动性和创造性,持续深入推进大招商活动,再掀对外开放新高潮,河南省政府决定对在2011年全省对外开放工作中做出突出成绩的郑州市等6个优秀省辖市、河南众品食品有限公司等10个先进企业予以表彰。

河南省政府希望受表彰的单位珍惜荣誉,发扬成绩,戒骄戒躁,再接再厉,更好地发挥示范带头作用,为进一步提升全省对外开放水平、推进中原经济区建设做出更大贡献。

讲诚信 “众品光彩耀中原”

多年来,河南众品积极倡导和践行自然的价值主张,追求“众品世界、共享自然”的和谐理念,以品质管理夯实品牌基础,以诚信建设丰富品牌内涵。通过建立标准化农产品基地,实施标准化流程管理,构建质量溯源体系,全方位、立体化构建质量诚信体系,打造消费者放心品牌。2011年12月9日,“诚信光彩耀中原”颁奖典礼在郑州隆重举行,中共河南省委常委、副省长史济春,省人大副主任刘新民,省政协副主席邓永俭,省政协副主席、省工商联主席梁静等领导出席颁奖典礼。

河南众品食品股份有限公司

等100家私营企业被河南省工商行政管理局、河南省个体私营企业经济协会授予“河南省文明诚信私营企业”荣誉称号。“众品”品牌被认定为商务部最具市场竞争力品牌、中国肉类最具价值品牌,“众品”商标被认定为中国驰名商标。

作为公众公司,众品公司积极履行企业公民责任,秉承“健康人生、回报社会”的价值观,实践着感恩时代、感恩社会的庄严承诺。在养殖和种植基地建设方面,通过利益联结机制,建立由养殖场、饲料厂、屠宰加工厂共同参与的产业联盟,带动农村经济合作组织、农民(农户)增收,带动社会就业12万人,累计培训农民及农村经济人98万人次。