

【企业动态 QiyeDongtai】

古牛泉酒业果白酒生产再扩能

2月中旬,位于湖北省竹山县桥东工业园内的湖北古牛泉酒业公司果白酒灌装生产线技改扩能项目开工。项目总投资3000万元,可年产灌装果白酒100万件,生产销售果白酒1000吨以上,成为湖北省最大的果白酒生产基地。

2006年,竹山县招商引资建成当时全省唯一的果白酒生产企业湖北古牛泉酒业公司。公司采用竹山盛产的野生板栗、木瓜、猕猴桃及高粱、玉米、小麦等原料酿制白酒,成为全省农业产业化重点龙头企业。

(湖北日报)

2011年喜力啤酒实现净利14.3亿欧元

近日,喜力啤酒公布2011年年报,该年报称,2011年喜力啤酒净利润从上年同期的1447亿欧元下滑至143亿欧元,减少12%。营业收入增长61%至171.23亿欧元。有机营业收入36%。啤酒销量增长3.6%。

同时,喜力啤酒表示,计划在今年扩大对不动产、工厂以及设备的投资,将投资规模从2011年的8亿欧元增加至12.5亿欧元。投资的目的是为了能够提高工厂的产能。

(久久)

广西翠屏酒业着力打造样板市场

广西翠屏酒业在广西市场经营发展16年,拥有成熟的市场运作思路和良好的企业信誉,并且率先在广西所有酒类销售企业中实行专业化管理和精细化运作。

自2月1日起,公司为了实现下一步的销售目标,在企业内部开展了“武鸣培训”,旨在通过五期的轮训后,可以在全公司内树立样板市场,并且让参与培训的经理和业务骨干能够快速掌握“武鸣模式”的运作套路,在片区中快速进行复制,并通过培训拉动各职能部门的建设,提高相互合作、配合的能力,着力打造出适合广西的样板市场。

(杨张丽)

首份白酒业年报出炉 酒鬼酒净利1.92亿元

酒鬼酒2月29日晚间披露的2011年年报显示,2011年公司实现营业收入961亿元,同比增长71.61%;利润总额203亿元,同比增长71.61%;归属上市公司股东净利润1.92亿元,同比增长142.54%;基本每股收益0.628元。

其中,公司主营业务酒类销售实现的营业收入为9.59亿元,其中酒鬼系列酒实现了7.3亿元,湘泉系列实现收入21亿元,其他系列实现营收861万元。其中,华东地区的营业收入从536.86万元增长到2115.78万元。酒鬼酒表示,主要是销售数量大幅增长所致,今年将明确了“馥郁”香型为公司品牌的核心资源。

对于业绩的增长,公司表示,报告期内稳步拓展营销市场,产品质量和产品风格日益完善,品牌价值和品牌形象稳步提升,企业内部控制不断强化,完成非公开增发新股工作,企业财务结构更加优化,经营业绩实现大幅上升。

另外,酒鬼酒还披露,2月27日与珠海市塔鑫酒业共同出资成立了酒鬼洞藏酒销售有限公司。其中,酒鬼酒和珠海塔鑫各出资5000万元,各占50%的股份。

(糖酒快讯)

【市场扫描 ShichangSaomiao】

金威啤酒首轮竞价结束 燕京华润英博

□ 肖伟

2月29日,围绕金威啤酒旗下啤酒业务和资产的争夺战第一轮已经结束。在新一轮竞价中,5位买家中有两家黯然出局,其中包括曾经呼声最高的青岛啤酒。据了解,入围第二轮的燕京啤酒、华润创业、英博,目前均派工作组入驻金威调研,之后开始第二轮竞投,预计最快3月揭晓最终的收购人。

消息人士透露,第一轮竞价已经超过原有的50亿元打包计划。如果此次金威啤酒交易成功,将成为近年来仅次于百威英博收购雪津啤酒的58亿元规模。

金威啤酒“卖身”求生

昔日华南啤酒的霸主深圳金威啤酒一纸公告宣布了出售的消息,令国内啤酒行业一时风起云涌,国内啤酒巨头纷纷传言加入竞标行列。

据辽宁日报报道,金威啤酒为华南系啤酒主力,在全国拥有8个工厂,此次将出售新建的6家工厂。而这6家中,有3家在广东省的汕头、东莞、佛山,另3家分别在天津、西安、成都,总产能为120万吨,各地市场销量已经基本达产。

知名的“华南虎”卖产消息一度令人惊讶,事实上,金威啤酒的确不

如从前那般风光。来自广东省酒类行业协会啤酒分会的数据显示,按产量计,2011年广东啤酒排名前五位的分别是珠江啤酒、青岛啤酒、金威啤酒、百威啤酒和燕京啤酒。但金威啤酒虽然在去年上半年实现收入增长,可是纯利跌幅却高达84.2%。

在新一轮竞价中,5位买家中有两家黯然出局,其中包括曾经呼声最高的青岛啤酒。据了解,入围第二轮的燕京啤酒、华润创业、英博,目前均派工作组入驻金威调研,之后开始第二轮竞投。

有业内人士分析,出售部分啤酒业资产或在一定程度上缓解其资金压力,同时也可以看作是其寻求外力改变和突破的方式之一。不过值得注意的是,金威此次只出售啤酒业务和资产等,粤海集团不仅保留了股权,还包括金威啤酒在深圳一厂、二厂的土地以及厂房设备。

金威高层表示,短期内金威品牌还将存在。不过有媒体分析,从长远来看,被保留的这两个地块目前都已经是深圳罗湖区和宝安区的成熟发展地块,今后很有可能会被发展其他产业。

接手买家3月决出

虽然对金威啤酒来说,出售资产是个不得不做的选择,但是对啤

酒行业的众多买家来说,即将得到的也会是其渴望的“金娃娃”。

有媒体分析,对竞争激烈的啤酒巨头们来说,金威啤酒可谓是“优质资源”。金威啤酒在品牌影响力、市场影响力、渠道占领、消费者忠诚度等方面,在生产技术、绿色工艺、品牌形象,乃至土地资产、干部职工队伍、企业文化等多方面,都自成特色,在行业内具有很多方面的领先价值。可以说,金威啤酒就是一座正欲开发的金矿,有待于一双充满热情的手来打开他的大门。

而面对出售的资产,各巨头也都在摩拳擦掌,表现出了浓厚的兴趣。华润雪花、燕京啤酒、百威英博等巨头都曾是舆论猜测的大买家。

对此,有业内人士认为,目前啤酒行业的竞价已经进入了卖方市场。“行业可收购资源确实越来越少,已从买家市场进入卖家市场;卖家越来越精明和主动,已学会充分利用舆论和巨头间互不相让的心理抬价。”

市场竞争的激烈从对金威啤酒出售资产的竞价可见一斑。据了解,入围第二轮的燕京啤酒、华润创业、英博,预计最快3月揭晓最终的收购人。

不出意外,此次出售将成为近年来啤酒收购史上仅次于百威英博以58亿元收购雪津啤酒的大规模



昔日华南啤酒的霸主金威仍是巨头们争夺的“香饽饽”。

交易。

搅动啤酒行业格局

一个金威出售资产,可能带来的影响却关乎整个啤酒行业。

事实上,近两年啤酒巨头都在跑马圈地,嘉士伯收购重庆啤酒部分股权、华润雪花收购西湖啤酒、百威英博收购大连大雪,而此次无论金威啤酒花落谁家,都会改写广东啤酒市场的座位排序。

广东啤酒市场座次改写,进而也会对全国啤酒行业格局产生影响。业内人士分析,巨头们之所以对金威啤酒出售资产感兴趣,首先是抢占啤酒行业江湖地位的需要,其次就是产能扩张的潜力巨大。新东家接手后,可以根据市场的需求,以最少的投入扩建剩余的产能,这样就意味着可以轻松获得大约280万吨的产能,这个规模将直接影响中国啤酒行业的新格局。

甚至有媒体认为,谁拿下金威,很可能将成为国内啤酒市场最大的赢家。可以看到,在未来的啤酒市场上,燕京啤酒、华润雪花和百威英博的争夺将更加激烈。

【市场预估】

据估算,在不计算各家啤酒企业的增速情况下,如果百威英博得手,那么它将超过青岛啤酒成为市场亚军;如果华润雪花成功,则它将跻身市场第三,抗衡青岛啤酒;而市场呼声最高的燕京啤酒,如果它赢得,则可将福建、广西、湖南连成一片,形成大华南的整体优势。

青岛华东葡萄酒公司31%股权寻买家

青岛产权交易所日前刊登挂牌信息,青岛华东葡萄酒有限公司31%股权拟以9487.37万元的价格挂牌转让,转让方为青岛饮料集团有限公司。

青岛华东葡萄酒有限公司其余69%股权由香港隆利集团有限公司持有,其对于此次转让未放弃行使优先购买权。

据介绍,青岛华东葡萄酒有限公司成立于1985年10月10日,是青岛市第一批中外合资企业之一,是由英国人百利先生在中国青岛按欧洲酒庄模式建造的第一座集葡萄酒种植、酿造、葡萄酒文化推广、旅游度假、观光等系列产业于一体的极品葡萄酒酒庄,也是中国第一家按国际酒典标准生产单品种、产地、年份高级葡萄酒的企业。

据悉,华东葡萄酒是青岛葡萄酒产业的一张“名片”,其产品在葡萄酒业界也享有较高的盛名。青岛华东葡萄酒有限公司2010年度营业收入为22143.38万元,营业利润12051.4万元,净利润4857.86万元。以2011年6月30日为评估基准日,青岛华东葡萄酒有限公司净资产账面值为12258.49万元,评估值为30604.41万元,转让部分评估值为9487.37万元。

对于意向受让方,公告要求须为中华人民共和国境内或境外具有独立法人资格且有效存续的企业法人,包括我国香港特别行政区、澳门特别行政区、台湾地区的企业法人。意向受让方须是从事葡萄酒生产经营的公司,包括:自身直接从事葡萄酒生产经营;虽不直接从事葡萄酒生产经营,但由其控股子公司直接从事葡萄酒生产经营;意向受让方或其控股子公司应当具有最近5个以上完整会计年度在中华人民共和国境内持续从事葡萄酒生产经营的经验。(中国证券报)

华英公司召开2012年销售目标签订大会



近日,河南华英农业发展股份有限公司召开2012年销售目标签订大会,华英公司各驻外总经销商代表、公司销售中心、相关职能部门负责人参加了会议。董事长曹家富出席并作重要讲话。会上宣布了销售中心任职通知、市场任务分解方案,通报了2012年销售中心工作方案,销售运营部负责人与经销商签订了2012年销售目标责任书及经销合同书,部分经销商代表还作了表态性发言。此次会议的召开,为完成公司全年销售目标任务打下了坚实的基础。

本报记者 李代广 摄影报道

进军白酒业 中粮控股泸州老窖石梁酿酒基地

中粮集团与泸州市江阳区政府签订战略合作协议。中粮集团生化能源事业部拟以现金出资形式控股,对泸州老窖石梁酿酒基地项目进行必要的技术升级改造。

近两年来,中粮集团进军白酒业一直备受关注,在公开范围内,石梁酿酒基地是最近两年中粮集团进军白酒产业打响的“第一枪”。不过,这次中粮集团所涉足的环节并不包括品牌白酒业务,而是瞄准了基酒业务。

中粮集团方面2月28日在给媒体的采访回复中介绍,中粮集团

生化能源事业部目前主营业务包括食用酒精,而基酒与食用酒精都是白酒行业的主要原料,此次合作是中粮生化能源事业部现有食用酒精业务的自然延伸与有益补充,属于B2B业务。

记者查询泸州市江阳区政府资料获悉,当地政府2007年曾将泸州老窖石梁酿酒基地租赁给泸州市汇元酒业,从而恢复了部分闲置的陈年窖池的生产。

中粮集团方面对记者表示,石梁酿酒基地具有天时地利人和的优势,拥有基酒酿造的良好自然条件、

经验丰富的技术人员等优势,中粮生化能源事业部与泸州市江阳区政府的合作,可将石梁酿酒基地项目原有闲置、老旧设备升级改造,充分发挥石梁酿酒基地项目的产能和价值,拉动当地经济发展,又可以与中粮现有业务有机结合,实现经济效益最大化。目前已经签署的框架协议仅为中粮生化能源事业部与江阳区政府初步达成合作意向,出资方、出资额、持股比例等细节以及未来的运作方式、发展规划有待双方进一步协商确定。

据中粮集团方面介绍,中粮集

团旗下目前主要有“龙虎尊”和“老古坊”两个白酒品牌。“老古坊”所属的中粮黑龙江酿酒有限公司2002年被华润集团收购,2005年加盟中粮集团。“龙虎尊”所属的安徽中粮发展龙虎尊酒业有限公司则是中粮集团于2002年在收购安徽焦陵酒厂的基础上组建而成的。

中粮集团旗下的品牌食品平台中国食品2011年中报股东路演文件中明确提出,要新进入白酒在内的市场集中度高、市场容量大的行业。

(网易财经)

沱牌舍得 将与上海国际酒业交易中心展开战略合作

近日,据上海国际酒业交易中心负责人介绍,沱牌舍得酒业已与上海国际酒业交易中心达成战略合作协议,沱牌舍得酒业将通过上海国际酒业交易中心平台隆重推出白酒理财精品——水晶舍得[2012珍藏版],这是继国窖1573·中国品味[2011珍藏版]后在上海国际酒业交易中心公开发行的国内第二支酒品。

据了解,上海国际酒业交易中心是国内最大、最专业的白酒交易机构,旨在为酒类投资和消费提供一个平台和渠道,为酒品的展示和酒文化的推广提供一个舞台。上海国际酒业交易中心董事长、总裁李雯峰借酒类专家与理财专家,对中

国白酒进行了长达半年的考察,本着对消费者负责的态度,李雯峰最终选定了以“生态酿酒”著称白酒行业的沱牌舍得酒业,并选定了水晶舍得[2012珍藏版]为上市酒品。

据了解,水晶舍得酒是沱牌舍得酒业继品味舍得酒之后推出的又一核心产品,该产品2009年中国国家质量奖纪念酒,是目前唯一使用特级酒标准的高端白酒。水晶舍得[2012珍藏版]基于水晶舍得却高于水晶舍得,它由中国酿酒大师、中国非物质文化遗产传承人李家顺先生,会同中国酿酒大师、著名生态酿酒专家李家民先生亲手勾调而成;并在继承中国非物质文化遗产——沱牌曲酒传统酿造技艺基础上,融

生态原粮、生态制曲、生态酿造、生态窖藏等现代生态酿酒技术,缔造而成的生态绿色健康珍品,成为中国高端白酒的绿色新标杆。

沱牌舍得酒业是全国首批100户现代企业制度试点企业,公司高端陈年老酒贮量全国领先,并以“绿色、健康、科技、低碳”著称中国白酒业。现拥有“沱牌”、“舍得”两个“中国驰名商标”,品牌价值位居中国500最具价值品牌排行榜百强。沱牌舍得酒业是中国生态酿酒理念的开创者和领导者,建有全国首座生态酿酒工业园。

上海国际酒业交易中心将通过一整套交易机制甄选好酒,过滤假酒,将真正具有投资价值的国际和

国内好酒呈现给投资者;将货真价实的消费类酒引进中国市场。针对投资类酒和消费类酒,交易中心将建立不同的交易平台,秉承“安全、公开、公平、公正、诚实、信用”的原则,为酒源所有者和投资者、消费者之间搭建一座可靠、便捷的桥梁。

上海国际酒业交易中心上市的酒品要求具有稀缺性、限量、高端品质等特点。而水晶舍得[2012珍藏版]以其稀缺性、高品质等特点受到上海国际酒业交易中心的青睐。此次,沱牌舍得酒业与上海国际酒业交易中心达成战略合作协议,强强联合,必将对两家公司的未来发展产生深远的影响。

(凤凰网财经)