

古城酒业王娟荣获共青团工作“先进个人”

本报讯 3月7日,在以“走进青年,服务青年,凝聚青年”为主题的奇台县团委九届六次全委(扩大)会议暨少工委二届二次全委(扩大)会议上,新疆第一窖古城酒业有限公司王娟荣获奇台县2011年度共青团工作“先进个人”称号。

古城酒业作为白酒行业的骨干企业、国家级工业旅游示范点,在企业发展的过程中十分注重人才的培养,为员工提供广大的发展平台。2006年4月王娟带着梦想走进古城酒业,从一名最普通的讲解员做起,起初对讲解工作完全陌生的她在工作任劳任怨,在一次又一次的讲解工作中总结经验,将企业的文化、精神风貌以及企业的基本情况,通过自己激情洋溢的讲解将企业风采淋漓尽致地展现给每一位游客。在她的不懈努力下,她快速成长为企业的一名中层干部。由于她热情、开朗、大方的性格,对工作认真、踏实、积极的态度以及公司领导对她的信任,将团总支书记一职交由她兼管。在她的协调下,企业先后组织团员、青年协助举办了“岗位练兵 技术大比武”、“百日文化广场”等活动,还积极开展岗位练兵、技术比武和“一助一”献爱心活动及“每月一星”的评比活动,强化公司团员、青年的岗位技能和职业道德。同时,先后和奇台县环保局等单位的团员、青年开展“手拉手、心连心”徒步踏青活动。一系列团建活动的开展,不但活跃和丰富企业文化,增进团员、青年之间的友谊,更提升了每一位青年团员的协调、组织、沟通等方面的能力。

王娟曾多次荣获州、县各类演讲大赛一、二、三等奖,连续5年积极参与公司各种大、小型活动的策划、组织,并多次与新疆一级演员、著名歌唱家夏米力、高建新、新疆电视台著名主持人方蓉等同台主持“新疆暨古城”四届储酒文化节,深受各级领导嘉宾的好评和赞誉,并曾多次被奇台县经贸党委、县旅游局及公司授予“优秀青年工作者”、“先进个人”、“优秀共青团员”等称号。

(马文婷)

由于看好酒类涨价后的高利润空间及酒类行业的高成长性,业外资本搅局赶集式地杀入酒业,虽然对整个行业的发展起到了推波助澜的作用,但其进入的前景尚有待时间的检验。

酒业 外来的和尚会念经?

记者近日获悉,日前维维股份发布公告称,与红石宝源(北京)投资管理公司,以及贵州兴义阳光资产经营管理公司,以及贵州兴义阳光资产经营管理公司等三方将组建贵州省贵州醇酒业有限公司,接掌贵州醇酒业。合资公司组建完成后,维维股份将持有51%的股权。

维维集团曲线入主贵州醇

3月9日,维维股份发布公告称,与兴义市人民政府、贵州醇酒厂、贵州兴义阳光资产经营管理有限公司等签署框架协议,拟将相关资产划转至贵州兴义阳光资产经营管理公司名下,而将酒业资产之外的其余资产全部剥离至兴义市人民政府新设的辅业管理公司后,由贵州兴义阳光资产经营管理公司以部分酒业资产出资,与维维股份及红石宝源(北京)投资管理公司合资成立“贵州省贵州醇酒业有限公司”,并通过贵州醇酒业公司购买剩余酒业资产,以此达到贵州醇酒厂全部酒业资产及业务转移至贵州醇酒业公



司。

记者了解到,兴义阳光和维维股份及红石宝源将于今年4月28日之前完成贵州醇酒业公司的设立及出资义务,兴义阳光持有贵州醇酒业公司19%的股权,维维股份持有51%的股权,实现对合资公司的绝对控股。

枝江酒业迎新股东

先后涉足白酒、豆奶粉、牛奶、煤矿的维维股份拿下贵州醇后,3年中,在白酒行业并购了两家企业。2009年刚从江苏双沟酒业退出的维维股份,

急需寻找一家优质白酒企业,完成多元化市场布局,而此时正逢枝江酒业重组,为了拿下枝江酒业,维维集团承诺未来不会再参股其他白酒企业,获得了枝江酒业股东们的认可,从而击败了五粮液等4家竞争对手,以3.48亿的价格收购枝江酒业51%的股份。

3月14日,记者电话采访了湖北枝江酒业董事长蒋红星,他表示,维维集团在白酒产业方面做大,对于枝江酒业来说是有利的。营销专家舒国华则认为,相对啤酒、葡萄酒行业而言,白酒行业集中度最低,而资金及管理等方面的短板,一直制约着白酒行业发展,而随着外来资本的介入,促进了整个行业良性发展。

(据长江商报)

【新闻延伸】

汇源光明纷纷进军葡萄酒业

3月6日,汇源集团在北京宣布

的啤酒销售商。为了深入贯彻落实金星啤酒集团的质量管理体系,提升全员质量意识,近年来,金星在全集团范围内组织开展“质量监督日”、“质量管理月”、“质量提升年”的系列质量管理活动。

在“质量管理月”活动启动仪式上,金星对外公布了质量宣言,郑州金星啤酒公司代表基层单位对质量管理活动表明了态度和决心。张峰在接受记者采访时说,我们的质量管理活动绝不能走过场,不能搞形式,要常抓不懈、真抓实干。要做到管理到位、责任到人。各单位都必须严格按照“为消费者提供100%安全、100%健康优质产品”的质量目标,开展“产品零缺陷”质量管理工作。

品质承诺 创新超越

金星啤酒全面启动质量管理活动



图为金星啤酒集团副董事长张峰(右一)为“质量管理月”揭幕。

本报讯(记者 李代广)3月14日,金星啤酒集团在河南郑州总部隆重举行了“质量管理月”宣传活动,金星啤酒集团副董事长张峰在会上宣读了《金星啤酒质量宣言》,揭开了金星啤酒集团以“品质承诺,创新超越”为主题的大型企业质量管理活动的序幕,由此表明金星继续加强质量诚信建设、严加质量管理的努力和决心。

金星啤酒集团作为河南第一、中国第四的啤酒生产企业,已经成为中西部市场最大

酒祖杜康独家冠名赞助

第30届中国洛阳牡丹文化节开幕式

本报讯(记者 李代广)3月14日,洛阳杜康控股有限公司冠名第30届中国洛阳牡丹文化节开幕式签约仪式在河南省洛阳市举行。

据洛阳市委常委、宣传部部长杨炳旭介绍,4月10日晚,由中华人民共和国文化部、河南省人民政府联合主办的第30届中国洛阳牡丹文化节开幕式将在洛阳新区体育场举行,这是洛阳牡丹花会升格为国家级节会后举办的最大规模庆典。

为隆重纪念这次盛会,在洛阳市人民政府花会办公室的监制下,洛阳

杜康控股有限公司选用经过多年储存,并且由国家级品酒大师符春生、张献敏、张志强亲自精心勾调,特别酿制出一款代表杜康酒当前最高贵品质的限量珍藏版“酒祖杜康大师级原浆酒”,共计600坛,作为洛阳牡丹文化节的生日献礼。

洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青告诉记者,无论杜康取得多么大的发展成就,我们始终牢记杜康的根在洛阳、源在洛阳,牢记杜康的发展离不开家乡人民的厚爱和支持。



图为洛阳市委常委、宣传部部长杨炳旭(左)和洛阳杜康控股有限公司总经理吴书青(右)共同为限量珍藏版“酒祖杜康大师级原浆酒”揭幕。

黔西县委县政府全力支持稻花香在黔西发展



稻花香集团副董事长、总经理蔡开云介绍了企业发展历程及“十二五”规划。

本报讯 3月1日,黔西县委副书记李涌一行来稻花香集团参观考察,表示将进一步做好服务,全力支持稻花香集团在黔西发展。

稻花香集团副董事长、总经理蔡开云向李涌一行介绍了企业发展历程及“十二五”目标,并详细介绍了产业集群发展现状及整体规划。集团副董事长、贵州林酒股份有限公司董事长、总经理邓军介绍了贵州林酒技改扩能、现代商贸物流城等项目进展情况,并就需要黔西县委、县政府支持的事项进行了情况说明。

李涌表示,此次是受县委书记范元平、县长杨汉华的委托专程来到稻花香集团,表达对稻花香集团千职员工问候,同时,邀请稻花香集团领导参加4月份于黔西举办的贵州旅游发展大会。他说,通过实地参观,进一步感受到了稻花香的大思路、大手笔、大气魄,深受启发、备受鼓舞,进一步坚定了支持稻花香在黔西做大做强信心与决心。黔西县委、县政府将举全县之力,加大工作力度,采取得力措施,全力支持稻花香在黔西的项目建设。

李涌一行还在稻花香集团副董事长、贵州林酒股份有限公司董事长、总经理邓军,集团执行副总经理刘运湘等陪同下参观了金凤朝阳、嘉豪城、三峡物流园、包装工业园主体办公楼、协丰公司、关公坊酒业公司三期工程、稻花香酒业“151”包装中心、稻花香礼堂。

(陈曦)

河套集团 延续升势 再谋发展

口 王科 马威

在前不久召开的“河套集团2012年度营销会议”上,笔者获悉,2011年,河套酒业完美收官,顺利完成年初提出的30亿元年度销售任务,且各项指标均呈增长态势。

2012年是“河套”诞生60周年,也是河套“十二五”规划的起步之年,随着2012年“河套”新目标的提出,作为新名酒阵营中的标杆型企业,“河套”也迎来了具有战略意义的一年。

2011: 各项指标顺利实现

2011年是河套酒业“十一五”规划收官之年,同时也是“十二五”规划开局之年。记者了解到,2011年河套集团公司实现销售收入30亿元,同比增长28.43%;实现利税10亿元,同比增长20.36%;资产总额40亿元,同比增长29.92%。其中,白酒主业实现销售收入20亿元,同比

增长22.3%;“河套王”高档系列酒销售再创历史新高,销售收入11.5亿元,同比增长38%,占销售总收入的57%。

在经过多年“苦练内功”之后,2011年可谓河套的“丰收”之年。从市场来看,2011年已经在内蒙古呼包鄂等片区稳居第一品牌地位。而随着华东、西北、华南等战略区域的推进,“河套”全国化进程已迈出关键步伐。

从品牌来看,“河套王”系列作为“河套”中高端市场的主打品牌,也是“河套”“十一五”规划的战略核心之一。2011年“河套王”系列销量超过11个亿,约占总体销售份额的60%。由此印证了“河套王”战略定位的正确性和前瞻性。

对此,河套酒业集团副总经理张卫东在营销会议现场总结中指出,2011年通过转变思路,提升管理,完成了全年销售任务,为公司“十二五”发展规划的实现奠定了坚实的基础。2011年目标的顺利实现,来自于公司的正确领导,来自于销售公司全

体人员紧紧围绕“四个调整、四个加大、四个转变”的发展策略,更是坚决贯彻公司提出的“以市场为导向,以顾客为中心,实现销售向营销的转变;以‘河套王’为核心,以产品提升为依托,实现产品营销向品牌营销转变”的结果。

2012: 向更高目标迈进

“‘河套’未来的目标是进入白酒前十强”。年前,河套酒业集团副总经理张卫东对笔者这样表示。

基于这一目标,河套在总结2011年工作的同时,围绕公司经济工作的总体部署,对2012年的营销工作做了详细规划,并提出了五个要求:一、突出重点,优化营销模式,全面完成销售任务;二、完善机构设置、明确部门职责,导入全面预算管理,有效提升管理水平;三、加强干部培养、完善激励机制,打造高绩效营销团队;四、进一步明晰产品结构,精准品牌定位、提升品牌诉求、提高河

套品牌影响力;五、加强市场管理、稳定市场秩序,坚决执行顺价销售,有效提高执行力。

围绕这一规划,“河套”制定了2012年“巩固核心区域市场,精耕细作,实现渠道产品全覆盖,抵御竞品,保证绝对主导地位;区外市场抓亮点,积极寻找突破口,重点加强‘河套王’的推广力度;强化市场监管,实现‘河套王’的顺利销售;强化部门职能建设,提升团队执行力”的具体营销措施。

对于2012年的目标,河套集团董事长张庆义在讲话中指出,2012年已经明确制定了白酒销售达到25亿元,争取实现30亿元的目标,下一步就是如何更好地完成任务。首先,“河套”要正确地分析和应对企业所面临的环境和局势。目前,白酒行业处在洗牌重组和疯狂扩张阶段,“河套”的竞争压力变得越来越大。面对种种问题,“河套”要总结经验,理清思路,找出办法,全力应对。其次,不仅要分析外部局势,更应该看清自身的优劣势。“河套”

有良好的品牌建设,先进的基础设施,不断完善的管理体系,一支稳定团结、忠于企业的团队等优势,但也存在思想不够解放,激励机制不够完善,地理位置不优越,营销策划人员短缺,政策不灵活等问题。只有看清楚内外环境和形势,才能确定“河套”下一步的工作重点。“河套”如今要做的就是细化市场,把握主流,不给竞争者留空地,从政策和渠道管理上解决顺价销售的问题。同时,“河套”需要进一步理顺并完善组织架构,明确责、权、利。在干部的任用上,张庆义强调应在企业的发展中起着中流砥柱的作用,因此,营销干部的选拔聘用不仅重文凭,还要重实绩,更要重人品。从营销一线中认真选拔,进行相应的实践培训,而一些稀缺岗位可适当聘用外来人才。

张庆义强调,2012年“河套”的销售任务是艰巨的,河套有压力,更要有信心。只要全员行动起来,发挥大家的积极性和主动性,那么“河套”的目标就一定能够实现。