

中国十大文化名酒

中国唯一调酒师酿酒工艺(原三星金牌)

道光廿五

辽宁道光廿五集团满族酿酒有限责任公司

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

国内外公发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号: 61—85

网址: WWW.NEWSSC.NET 邮箱: CJB490@SINA.COM

中國糖酒周刊

經理日報

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐 勃

版式:张彤 校对:梁 英

2012年4月2日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团

汾酒集团

龙年腾飞 “开门”见喜

沱牌舍得 2012 年经销商大会圆满举办

沱牌舍得近日好事连连、春风满面。3月27日晚间,沱牌舍得(600702)公布2012年度第一季度业绩预告,2012年1月1日—2012年3月31日,公司预计归属于上市公司股东的净利润盈利1.02亿元—1.16亿元,比上年同期增长180%—220%。而从日前刚刚结束的2012春季糖酒会上,沱牌舍得受欢迎的程度人们不难看出些许端倪:在沱牌舍得2012年经销商大会上,经销商代理舍得的热情空前高涨,明显高于往届糖酒会。这是显而易见的!

□本报记者 王剑兰

业内人士相信,舍得将凭借其较高的性价比,成为经销商首选品种之一。舍得是少数持续做了十年的次高端品牌,具备老名酒全国性基础,厚实的产品力,以及独特的文化卖点和生态酿酒概念。相比一些规模较大的次高端品种,舍得的优势也比较明显(经销商利润较丰厚、渠道库存少、公司支持力度大)。

回顾 2011

起势年三件喜事须铭记

3月20日晚,“沱牌舍得·龙年腾

飞”2012年经销商大会在成都市锦江宾馆一楼卢浮花园隆重召开。沱牌舍得集团有限公司副董事长、总经理张树平,副董事长、总工程师李家民,副总经理李富全,副总经理、营销公司总经理张萃富,副总经理蒲吉洲及中信银行、建设银行、中国银行、浦发银行、民生银行、光大银行、遂宁商业银行等相关领导出席本次大会。中信银行成都分行副行长芮昌永,建设银行遂宁分行行长罗德发,工商银行遂宁分行副行长陈飞翔,上海国际酒业交易中心副总裁熊飞云,著名经济学家羊慧明,四川意境天地文化传播有限公司董事长牟林森等特约嘉宾,及来自全国各地的500余名杰出经销商代表参加了本次会议。

在欢乐祥和的气氛中,张树平代表李家顺董事长致欢迎辞,向到会的各位嘉宾及媒体朋友表示热烈欢迎,向长期以来对公司的发展给予大力支持的广大经销商朋友表示衷心感谢。

张树平说,2011年,沱牌舍得公司有三件大事喜事值得铭记和庆贺。一是公司以“绿色、生态、健康”为主线的发展道路得到中央领导的高度认可。5月6日,中共中央政治局常委、全国政协主席贾庆林到公司视察指导,对公司在生态酿酒,绿色经济等方面取得的成绩给予了高度评价。二是12月12日,中国白酒金三角·遂宁沱牌舍得诗酒文化名镇建设启动暨沱牌舍得自动化灌装中心奠基仪式在公司隆重举行,为公司下一步发展奠定了坚实的基础。三是营销战线实现新突破,销售收入创历史新高,尤其是营业收入、税收、品牌价值得到大幅度提升,为2012年业绩持续增长做好了铺垫。张树平强调,沱牌舍得公司发展的



沱牌舍得集团有限公司副董事长、总经理张树平致欢迎辞。

成功离不开各位领导、社会各界朋友的关心与支持,尤其是离不开各位经销商朋友长期以来的努力奋斗与辛勤打拼!他表示,在新的一年里,沱牌舍得公司将继续与广大经销商朋友一起,同舟共济,加大品牌和市场建设力度,共同推动沱牌舍得的跨越式发展。他相信,在与沱牌舍得的合作中,经销商朋友一定能获得丰厚的回报!

张萃富作了“回顾2011,展望

2012”的主题发言。他讲到:2011年是沱牌舍得酒业营销战略转型的第二年,是起势年,这一年里,公司顺利完成了“沱牌”和“舍得”两大品牌的整合,全面实施舍得、沱牌双品牌战略,深入践行“卓越绩效”管理模式,深入推进营销战略转型,使公司经营业绩快速增长,沱牌舍得集团销售增长超过90%,其中,中高端产品销售增长达到130%。



张树平为荣获“卓越经销商特别大奖”的山东新宝真酒业董事长潘智群颁奖。



现场沙画艺术表演。



大会现场。

全国首批 8 家白酒企业

公开销售渠道和供应量

中国食品工业协会日前组织首批8家白酒骨干企业签署了自律宣言,共同承诺将在4月20日前公开其销售渠道、网点和供应量。

这8家企业分别是:五粮液集团有限公司、贵州茅台酒股份有限公司、泸州老窖集团有限责任公司、江苏洋河酒业有限公司、山西汾酒杏花村集团股份有限公司、四川郎酒集团有限责任公司、四川剑南春集团有限责任公司、四川水井坊股份有限公司。

据悉,上述企业将各确定1—2种主导产品,作为先行公开的品种,并根据生产经营情况变化,及时补充和完善。公开的资料包括:生产企业名称、商标和商品名称、企业打假维权或售后服务机构的联系方式;每个产品在每个地区市场每年的供应总量(公布到县级);指定经销商(批发)和专卖店名录及联系方式;主要零售和餐饮网点名录及联系方式。

(新华网)

白酒扩产 川黔争先恐后为哪般

2012年,白酒行业的竞争格局将随着资本运作的强化而不断变化,但在未来几年内,仍将是白酒发展的“黄金时代”。在这一背景下,川黔两省悄无声息地掀起了白酒扩张竞赛,并且竞争的程度一轮比一轮厉害。不过,业内人士认为,这必将会为新一轮的行业洗牌陡增砝码。

四川和贵州,一个是浓香型白酒生产基地,一个是酱香型白酒生产重地。二者都在扩产,就连白酒品牌经销商也不禁质疑:五年后,这么多的酒,谁来喝?

川黔白酒扩能“装备”竞赛开锣

据华夏酒报报道,在贵州仁怀,一

个人口只有60多万的县级城市,面积扩张一倍后达26平方公里的仁怀名酒工业园,仅进驻的企业就达45家,总投资达几百亿元。若加上“排队”等待入驻的60家企业,总投资将达千亿元。四五年后,仁怀将崛起成为产能达60万千升的酱香型白酒基地。

“去年,我们在全中国划出了5个重点省市,今年拓展到了10个重点区域。”贵州董酒股份有限公司总裁蒋琼表示,董酒准备分步占领全国市场,今年将首度拓展到江浙沪等新兴区域。

为了扩大产能,仁怀市以工业园区为主,加上茅台集团和赤水河谷聚集区,统一规划,工业园区面积增至45平方公里,横跨9个乡镇。而四川白酒的扩产速度更是惊人。2010年,四川全省规模以上白酒制造企业提前两年实现千亿产值。记者手里拿着一份长长的扩产名单:

2011年3月,在中国白酒金三角·成都“中国酒源”建设暨水井坊酿造基地开工仪式上,水井坊宣布在邛崃中国名酒工业园内投资2283亿元,打造新产品开发基地及技术改造



基地,规划5年建设年产28万千升的基酒酿造设施、10万千升的储酒设施以及年包装2万千升酒类产品的包装设施……四川省宜宾市酒类食品产业促进局的数据显示,2011年宜宾市白酒产量为48.75万千升,同比增长42%。

产能加速扩张会否“爆瓶”?

那么,川黔白酒加速扩张会否“爆瓶”?

金六福借助母公司华泽集团的强力支撑,在成都邛崃投资20亿元,准备打造一个占地1000余亩的原酒生产基地,预计2013年这个基地就能全部建成;日前,高洲酒业5万千升生产线已部分投产;红楼梦酒业、华夏酒业正在兴建年产2万千升以

上生产线;小角楼、江口醇则规划扩能兴建工业园区。

目前,在邛崃名酒工业园、泸州酒业集中区、宜宾白酒工业园等四川省内主要白酒园区,已有数十家省外中小酒企入驻扩能。

“为保持产能与销售量的动态平衡,为川酒持续高速发展奠定产能基础,企业扩产产能很有必要。但是,国内部分白酒市场已经出现产销不均衡,产能过剩的苗头,白酒企业需要有风险意识,警惕扩能带来的不良效应。”四川省内多位白酒专家对此不无担忧。

国家发改委2011年修订过的《产业结构调整指导目录》中,将白酒产业列为限制类产业,禁止新建白酒生产线。但这阻止不了川黔大地刮起的白酒“扩产风”。

然而,贵州仁怀名酒工业园区副主任陈亚海却有不同看法,他并不认为仁怀产能过剩。仁怀白酒产量仅占全国白酒总产量的2%—3%,就是到2020年仁怀白酒的产能达到100万千升,才占到全国产量的1/10。

优化重组是行业发展重头戏

面对产能扩张问题,五粮液集团董事长唐桥认为,目前白酒行业应该走并购之路,而不是盲目地扩大产能建设。

目前,白酒行业的总体发展呈现出“单粮型向多粮型转变、消费者从重视酒香转向关注口感、产品健康化、高度酒渐行渐远,中低度酒将成为主流、消费趋向多元化、喝好酒成为一种时尚,在产能有限的情况下超高端的白酒品牌正日益向奢侈品发展”等多种趋势。对此,四川省食品工

山东新宝真商贸有限公司董事长潘智群、郑州道合酒业董事长弓胜涛、吉林白山方大董事长宁凤莲代表获奖经销商分别上台讲话,表示将继续弘扬舍得精神,传播舍得文化,坚定不移地与沱牌舍得公司携手并进,共同实现跨越式新发展。

在随后举行的晚宴中,水袖舞、沙画艺术、肚皮舞、魔术等形式多样的精彩节目把现场气氛推向高潮。伴随清雅的音乐,时尚靓丽的模特捧着天子呼、吞之乎、经典舍得、水晶舍得、品味舍得、沱牌曲酒天曲30年……一一走上舞台。灯影朦胧处,美女与美酒的对话,掀开了一页美丽与时尚、青春与艺术交融的华章。

“这次经销商大会开得非常完美,非常成功。”绵阳市武龙商贸有限公司董事长刘德强说,“沱牌舍得公司这几年都取得了不俗业绩,作为经销商,我们也获得了丰厚的回报。我们经销商有信心、有毅力推动沱牌舍得更创新的辉煌业绩,实现龙年腾飞。”

毋庸置疑,沱牌舍得已经在2012年第一季度实现了“开门红”,人们期待在龙年的岁月里再接再厉,延续龙腾抬头之势!

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

得益绿色

DEYI GREEN

米饭 肉食品 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

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。

傅潭

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

业协会秘书长杨俊认为,优化产业发展是川酒的重头戏。为此,应该从以下几个方面下好功夫:

一是进一步优化产品结构。开发适合市场需求的产品,不能一味追求高端化,要以中低档品牌占市场、求生存,高端品牌求效益、促发展,以满足不同层次消费者的需求。二是进一步主动出击,扩大开放。一方面是走出去之路,抢滩国际市场;另一方面是与外资合作。三是品牌发展战略。品牌是企业占市场、求效益、保持持久生命力、又好又快发展的强大武器。四是进一步完善产业链,打造产业集群。一方面要鼓励重点企业对外省企业进行收购、兼并,加强外向型合作;另一方面要打造白酒产业集群,以此整合上下游产业,如在白酒集散地的泸州设立泸州酒业集中发展区,抱团发展。

(华夏)

专家建言

重视量更要重视质

据四川省食品工业协会秘书长杨俊介绍,上世纪90年代的那场“酒疯”,光古蔺一个县就有3000多家酒厂,重视量而忽略了质。相比而言,以前白酒企业三五年才出好酒,而现在只需要一年的窖藏。重点原酒企业扩建基地,也是和国内品牌较多、市场竞争愈来愈激烈有关。

不过,有识之士指出,某些动辄几十亿元的盲目扩产投资,必将为未来一波的行业洗牌付出惨痛的代价。产业优化与变革的环境需要川黔白酒企业全力创新,全方位优化,培育可持续发展的基因,进而获得全面的提升。