国内外公开发行(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

经理日报 THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐 勃
版式:张彤 校对:梅健秋

2012年4月23日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

根植沃土 滋养众生

江西金土地 打造中国日常营养饮料第一品牌

今春的蓉城，似乎空气中都飘散着谷物饮品的清香。江西金土地集团携带其最新产品——谷韵胚芽乳系列饮品登陆全国糖酒会。据悉，该产品技术含量高，不仅填补了国内空白，而且在国际上也处于领先水平，并荣获食品类科技最高奖——国家科技进步二等奖，取得了国家专利认证，成为国家级星火计划项目。难怪该产品甫一亮相就惊艳全场，吸引了参展经销商的目光，有合作意向的代理商纷至沓来，大有相见恨晚之感，现场合作共赢气氛浓烈。

□ 本报记者 王剑兰

江西金土地集团在今年成都举办的2012春季糖酒会上大放异彩，其“谷韵”胚芽乳等产品受到了与会客商的好评，招商形势喜人，让其离打造中国日常营养饮料第一品牌的目标更近了一步。而就在之前的3月15日，金土地已荣登江西省工信委全力打造的十大具有国际国内影响的绿色品牌行列。

“米”中淘金 “谷韵”胚芽乳写就财富传奇

大米是我国主要的粮食作物之一，长期以来，为国家的粮食安全作出了巨大的贡献。但是一个不容忽视的事实是，大米的加工方式还很单一，种粮农民增收问题依然严峻。大米里面能找到“黄金”吗？江西金土地集团给出了答案：生产谷韵胚芽乳。

据了解，江西金土地集团成立于2002年3月，注册资本1.1亿元，占地400余亩，是一家集粮食收储、大米加工、食品饮料生产、销售、粮食贸易于一体的大型现代工贸企业。目前，集团下设粮油公司、食品饮料公司、生物科技公司、香港金土地国际集团4家分公司。现有职员600余人，其中大专以上高级工程技术人员占员工总数39%。

江西金土地集团是中国首家以核心科技打造稻米完整产业链的企业集团。集团以有机稻种植为基础，由粮食初加工，向稻米深加工延伸，打造中国最大的农产品深加工基地。所属江西金土地天然食品饮料股份有限公司，始建于2008年3月，主要致力于稻谷生命元素——胚芽的生物科技研发生产。公司联合国内顶尖院校、科研院所、专家教授，历时3年，研发成功世界首创的胚芽乳。公司生产的“谷韵”胚芽乳系列饮料，产品技术含量高，不仅填补了国内空白，而且在国际上也处于领先水平，荣获食品类科技最高奖——国家科技进步二等奖，取得了国家专利认证，成为国家级星火计划项目。胚芽乳能有效弥补人们一日三餐缺失的营养元素。该产品富含人体必需的不饱和脂肪酸，天然VB、VE等生理活性物质及多种微量元素，不含胆固醇，具有保护胃粘膜、增强记忆力、延缓衰老、促进新陈代谢等养生保健作用。“谷颜”胚芽乳不添加任何色素、防腐剂，属天然、营养健康的绿色的饮料。公司目前已拥有铁罐、纸包、塑料瓶饮料生产线6条，年产能15万吨，生产原味系列、儿童系列、低糖系列、加强系列等十几个单品，年产值达15亿元。

◎阮昭平总经理

公司策划打造的“谷韵”胚芽乳品牌，聘请了影视歌三栖明星黄圣依为产品代言人，极大地提升了企业的形象，目前正欲巨资打造中国日常营养饮料第一品牌。据悉，“谷韵”荣获中国食品产业最具成长潜力奖，东盟博览会高新技术优秀参展项目等诸多奖荣誉；公司产品荣获“中国绿色食品”、“全国放心米”、“江西名牌”、省著名商标”、“省重点产品”等荣誉。

锐意进取、志存高远。依托农业资源，坚定不移地走农产品深加工之路，这是金土地人不懈的追求。

科技支撑 开创米乳饮品全新品类

作为全国粮食行业协会常务理事、江西省“赣鄱英才555工程”第一批人选、江西省新余市政协委员，金土地集团董事长、总经理阮昭平有着过人的胆识，近年来潜心研发打造全新的高营养、好口味的米乳饮料，开创了米乳饮品全新品类，纳入了国家级星火计划项目，产品在2011年12月21日，通过了江西省科技厅组织专家的验收。

在此次验收会上，与会专家在通过审查材料、听取汇报、考察现场后，对公司承担的2009年度国家级星火计划项目——《米乳饮料与米蛋白技术开发》所做的工作给予了高度评价。认为公司提交的验收材料齐全，数据可信。该项目依托江南大学农产品加工研究院的米乳生产技术，实现了米乳饮料与米蛋白规模化联合生产，工艺技术成熟，资金使用合理，做到了专款专用，同时，该项目采用“龙头企业+科技创新+绿色基地+农户”的模式，推进了现代农业发展，提高了农产品附加值，带动了农民增收，经济生态效益明显。项目验收专家组一致认为，公司承担的国家级星火计划项目——《米乳饮料与米蛋白技术开发》，组织实施得力，技术措施到位，完成了任务书规定的主要技术经济指标，同意通过验收。

与此同时，金土地建立起一支骁勇善战的营销管理团队，针对新产品不断推出和灵活的营销策略，打造出产品的良好口碑，为企业产品向全国进军打下了坚实的基础。据了解，该集团将在2012年总产能达到15万吨，计划用3年时间，实现销量10亿元以上，并用3年时间完成上市工作，使企业的知名度和谷韵品牌的美誉度家喻户晓，响彻全国。

以工哺农 “金土地”引领农民掘金致富

集团公司董事长、总经理阮昭平，中共党员、大学本科、经济师。2009年4月，荣获新余市第六届十大杰出青年；2010年5月，荣获“江西青年五四奖章”，2011年入选为江西省“赣鄱英才555工程”第一批人选。

在阮昭平的带领下，经过多年的艰苦创业，金土地集团已发展成为今天拥有和经营着粮食种植、大米加工、粮食贸易、食品饮料、食用油脂、生态休闲的综合型现代工贸企业集团。

◎米乳益智型

作为以食品、饮料为主业的现代化民营企业集团，在全国20多个省、市形成遍及各主要地区的办事处、营销网络，并积极向国际市场拓展。可这些还远远不够，如何带动农民致富，是金土地人所想的。

金土地集团专门建立了3000亩的原料专供基地，按绿色稻谷标准组织生产，真正为人们提供安全、营养、健康饮品的同时，也带动了周边农民致富。阮昭平说，作为一位政协委员，通过这几年的参政议政，在履行社会责任感方面对自己也是一个很大的提升。为了国人的健康和百姓致富，我要坚定不移走农产品深加工之路，以此提升产品的附加值。以精深加工的高回报反哺农业和农民，是金土地永恒的追求。

“金土地”正挥汗如雨辛勤耕耘在希望的田野上，记者坚信它必能在收获的秋天硕果累累，并能圆一方百姓的致富梦!

◎米乳醇香型

陕酒 能否群体性突出重围

陕西是酒类消费大省，巨大的消费潜能也使得全国众多白酒品牌云集陕西，欲淘得“一桶金”。此外，还有众多的酒水厂商意图进军陕西市场，因为这里是拓展西北市场的前站。

□ 夏华

陕西在全国的地理位置中，被称为“中国的西部、西部的东部”，具有承东启西、连接南北的区位之便。正因为这样，决定了其在商战中的重要地位。

背景材料

陕酒市场战国纷争

按照地理特征，人们习惯将陕西划分为三个区域，陕北高原区、关中平原区和秦岭以南地区。陕北和关中地区以52度的高度酒比较畅销，秦岭以南地区46度酒相对好销。从香型来看，汉中地区凤香酒所占比重较大，陕北和秦岭以南区浓香型酒居主导地位。从全省来看，浓香型占到市场的70%以上。

目前，陕西地产白酒品牌主要有西凤酒、太白酒、杜康酒、城固酒等，除西凤酒、太白酒和杜康酒已走出陕西市场。经过多年的消费洗礼，陕西白酒市场呈现出新变化。以西凤、太白、老榆林为主的地产酒继续下沉中高端、中低端市场，相互渗透；以五粮液、国窖1573、茅台、剑南春、汾酒、洋河等为主的外地名酒稳居高端以及超高端市场，以河套老窖、诗仙太白等为主的外地酒也纷纷杀入陕西，南北夹击中端市场。

陕酒之困

不少业内人士对陕酒的发展存在疑问，因为在酒史悠久的区域，酒业均已成为当地的重要产业甚至支柱产业，唯独陕西例外。

据华夏酒报报道，陕酒拥有着“中国四大名酒”称号的西凤酒和太白、杜康的佳话，可是出了陕西似乎没有多少消费者对陕酒品牌能像茅台和五粮液那样认可，尽管陕酒这几年发展较快，但和汾酒等大品牌相比，后者已经销售过几十个亿甚至几百亿了……

陕西西凤酒集团总裁、陕西西凤酒股份有限公司董事张锁祥在接受记者采访时表示：“以前陕西白酒香型比较单一，凤香型是陕酒的一个特点或者说一个骄傲，从目前来讲已经培养了一大批忠实的消费者，尤其在陕西省，我们的产品也辐射华北、华东、中南等区域，作为陕西酒业龙头，相信西凤可以带领陕酒重现陕酒魅力。”

图谋上市

尽管陕西省目前已经有了37家上市公司，但并无一家白酒行业上市公司，对于酒文化积淀相当深厚的陕西来说，不免有些尴尬。

而今，除了杜康联姻中信之外，作为陕西白酒行业目前的“老大”，西凤酒上市的步子一点也不慢。2011年1月9日，西凤酒股份有限公司增资扩股，选择性地引进了9名战略投资商和部分西凤酒品牌经销商。西凤集团董事长喻德鱼表示，西凤股份将力争在2012年底做好上市的各种准备工作。

目前陕酒企的“老二”是太白酒。西凤和杜康都是知名品牌，最终的趋向应该是走出陕西，面向全国市场甚至是国际市场，这才是多方合作的最大期望。另外，这种双品牌投资策略也是中信要在陕西有所作为的信心表现。

营销专家舒国华认为：“如果杜康成为陕西酒企上市第一单，无疑对陕西及西北酒业格局产生很大影响。白酒中高端市场平均增长率在12%左右，杜康走中高端路线，这部分市场的利润是非常可观的。而一旦公司销售额达到50亿元，将成为白酒中高端市场格局中的重要一员，陕西酒业在全国白酒市场中的分量也会加重。”

整合与突破

谈到陕酒的发展，著名白酒专家、陕西省酿酒工业协会副会长白希智表示，陕西拥有历史悠久、文化底蕴深厚的白酒文化和资源，我们也有好的产品，最近出炉的陕西白酒创新产品质量检评结果就很好地说明了这一点，品评结果集中反映了陕西省白酒质量水平较高，陕西白酒企业还要继续创新，研发更好的白酒产品，为振兴陕西白酒做出新贡献。

资源整合是企业战略调整的手段，通过整合可优化资源配置，增强企业实力。业内人士认为，白酒行业整合是大势所趋，未来酒业大佬与地方区域白酒品牌的对阵将更激烈，但双方各有千秋，对阵的结果将使中国白酒行业呈现出二元化的品牌集中规律：一方面大企业依造资本和品牌扩张占据80%的市场规模，消灭一大批区域和地方弱势品牌，涌现出十几个超百亿的巨无霸品牌；另一方面，当地企业也将顺应形势，利用其品牌和地缘优势兼并或控股一批地产企业，涌现出一批10亿规模以上的区域强势品牌。

陕西省商务厅有关人士表示，陕酒企业要加快结构调整，增大科技含量。积极优化产品结构，加大品牌塑身力度，协调发展高、中、低端产品，加大科技投入，加快技术改进，工艺创新，不断提高成果转化率和产品质量，努力提升产品档次和品牌附加值，使陕西生产出更多的叫得响的全国酒类品牌。

◎北京市餐饮行业协会会长汤庆顺(中)为安多集团颁发“北京市餐饮业优秀供应商奖牌。

安多集团当选“北京市餐饮业优秀供应商”

本报讯(记者 **何沙洲** 通讯员 **邓春发**)近日，以“服务北京餐饮，践行北京精神，创造北京品牌文化”为主题的2012北京市餐饮业行业年会在京召开，此次会议一改往年只有餐饮界业主参会的形式，第一次邀请了餐饮业相关服务企业同时参会，以期有更多的餐饮关联企业共同参与进来促进北京市餐饮业的发展。

据悉，本次受邀参加北京市餐饮业行业年会的甘肃安多（集团）清真绿色食品有限公司——这个来自藏区的食品企业和他们的“安多牧场”牦牛、藏羊肉产品成为了本次年会200多家与会餐饮企业关注的焦点。会上，北京市餐饮行业协会会长汤庆顺为安多集团颁发了“北京市餐饮业优秀供应商”奖牌。

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