

力推绵柔新品 金六福争夺 粤 300 亿白酒市场

4月10日,绵柔金六福新品发布会在广州长隆盛大召开,此次发布会是继河南等站之后,绵柔金六福“醉美风尚·绵柔大成”全国巡回新品发布会登陆广东,共吸引广东地区的近 200 多家经销商、渠道合作商的积极参与。

华泽集团副总裁、金六福事业部总经理孙建新表示,目前广东市场蕴含 300 亿元的白酒消费份额,引无数白酒企业竞折腰。但随着洋酒品牌的进入,葡萄酒行业的冲击,广东白酒品牌备受多重压力。此外,因地处沿海开放区域,区域消费观念呈现个性化与新颖性,消费者对产品包装也寻求时尚与传统的统一,唯有具备鲜明风格与强大品牌力的新品才能破局。

自 2011 年以来,绵柔金六福就推出主打中高端市场的“绵柔”力量。孙建新表示,2012 年将大幅度在全国启动绵柔新品发布会,广州也只是绵柔金六福布局全国的步伐之一,成都站、济南站等 15 个站将陆续盛大开启,全面覆盖全国中高端白酒市场版图。

据了解,目前,绵柔金六福在全国多个重点市场试销便已取得不俗成绩,获得了众多消费者和经销商的认同。“公司将投入更大的资源把绵柔金六福打造成为引领中高端白酒消费潮流的代表性品牌,3 年内实现单品销售 8-10 亿元”,为确保绵柔金六福产品运作及品牌推广的落地,绵柔金六福将采用多种互动及推广模式实现区域深度分销覆盖。



助推中国酒业 健康持续发展 2012 酒类流通联席 会部署下一步管理工作

4月10日,在山东德州康博大酒店,由中国酒类流通协会主办,古贝春公司承办的“2012 年度全国各省市酒类流通(行业)协会会长、秘书长联席扩大工作会议”举行。

本次会议主要从中国酒业市场的现状和前景、中国酒业整体营销与宣传、如何引导助推中国酒业健康持续发展等方面进行了探讨,全面盘点了近年来酒类流通管理领域的工作,并部署了下一步的工作,来自山东、河北、河南、广东、江苏等地酒业协会的成员交流了工作中取得的经验和典型做法。

原内贸部副部长、中国商业联合会名誉会长、中国商业企业管理协会会长何济海,中国轻工业联合会原副会长、中国工艺美术学会理事长杨自鹏,德州市政协副主席王惠萍,古贝春公司董事长、总经理周晓峰分别在会上致辞,中国酒类流通协会常务副会长赵公微、中国酒类流通协会执行秘书长彭德骏分别就协会工作情况作了报告。

中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员,山东糖酒食品商业协会常务副会长薛剑锐等出席了会议。

何济海在致辞中总结了“十一五”期间酒类流通行业取得的成绩和面临的不足,希望与会人员借此机会畅所欲言,深入交流和探讨,共同制订发展目标和规划,为各项工作定下基调,打下坚实基础。周晓峰简要介绍了公司的发展情况,并对会议能够选择在德州,选择在古贝春召开颇感亲切与自豪。周晓峰表示,古贝春集团将一如既往地拥护中国酒类行业协会的工作规划,积极参与和支持各项工作,与大家一道促进酒类市场的繁荣和行业的和谐发展。

重啤巧借东风 依托嘉士伯“深耕”重庆市场

□ 唐凯

业内人士分析预计,重庆啤酒将生产嘉士伯旗下的丹麦乐堡啤酒,这预示着在西部站稳脚跟的嘉士伯“深耕”重庆,全面进军中国市场的战略悄然提速。而重啤也正好找到了重新焕发青春与活力的新支点。

西部首造高端洋啤酒

据重庆时报报道,4月18日,正式登陆中国市场的丹麦乐堡,为全球最大啤酒集团之一的嘉士伯集团旗下的著名品牌之一,发布会现场,记者注意到这款啤酒的制造厂商,正是嘉士伯控股的我市重啤股份,这使其成为整个西部地区生产高端洋品牌啤酒的唯一厂商。

“重庆目前也是该款产品在中国的唯一制造基地。”嘉士伯高层接受媒体采访时透露,该款产品作为首款

国内采用易拉环技术的中高端啤酒,其 500 毫升瓶装产品,超市售价在 6 元左右,而终端餐馆的售价也就是 8 元左右。

“这也充分说明重庆本土啤酒企业,酿造工艺已经完全可以生产世界顶尖品牌啤酒的能力。”上述人士表示,之所以让重啤生产这款中高端洋啤酒,除及时外,还有一个重要原因,重庆将成为整个嘉士伯中国加速跑战略的重要基地。

嘉士伯看好重庆

据了解,2010 年 4 月,重庆啤酒 12.25% 的股权公开挂牌转让时,嘉士伯击败竞争对手百威英博、华润雪花,以 23.8 亿元的价格成功入主重庆啤酒第一大股东。

按照双方当时的承诺,嘉士伯也做出了三加工大中心落户重庆的承诺,包括嘉士伯中国区管理总部、嘉

士伯亚洲技术科研中心,以及嘉士伯中国区生产和物流中心。

“如今,嘉士伯和乐堡品牌高端啤酒落户重庆生产,或许就是嘉士伯中国区生产和物流中心落户重庆的前兆。”资深快消品证券分析师黄如静表示。

记者注意到,3 月底重啤股份的相关公告显示,整个 2012 年度接受委托产量不超过 3 万吨,交易总金额为 1.38 亿元,与此同时公告显示,除 90% 销往内地市场外,10% 的重庆造啤酒,还将销往海外市场。

士伯亚洲技术科研中心,以及嘉士伯中国区生产和物流中心。

“如今,嘉士伯和乐堡品牌高端啤酒落户重庆生产,或许就是嘉士伯中国区生产和物流中心落户重庆的前兆。”资深快消品证券分析师黄如静表示。

记者注意到,3 月底重啤股份的相关公告显示,整个 2012 年度接受委托产量不超过 3 万吨,交易总金额为 1.38 亿元,与此同时公告显示,除 90% 销往内地市场外,10% 的重庆造啤酒,还将销往海外市场。

新闻延伸

大股东嘉士伯不会不顾重啤

“面对先后斥资近 30 亿元收购的重庆啤酒,在褪去高科技的光环后,作为最大股东的嘉士伯显然不能



坐视不理。”重庆申银万国证券分析师李瑜认为,嘉士伯将高附加值业务放在重啤,足见其整个重啤在中国战略布局中的地位。相关数据显示,排

除资金成本及分红因素,作为第一大股东的嘉士伯,持有重庆啤酒 29.71% 的股份,而其综合收购成本达到了每股 20.21 元。

“青藏高原特色生态畜牧业” 甘南社区示范项目启动

□ 本报记者 何沙洲

通讯员 石海燕

2012 年 4 月 7 日,“青藏高原特色生态畜牧业”专项“青藏高原社区特色生态畜牧业关键技术集成与示范”——甘南社区示范项目启动会在夏河县民航酒店举行。来自中国农科院北京畜牧所、中国农科院兰州畜牧与兽药研究所、中国农业大学、兰州大学、甘肃农业大学、夏河县畜牧局、甘肃安多(投资)公司、夏河永杰草业公司等单位的代表参加了会议。

会议由甘肃农业大学草业学院院长师尚礼教授主持,会议上师尚礼教授就青藏高原社区畜牧业项目的背景作了介绍,他介绍到,根据中共中央国务院召开的第五次西藏座谈会的精神和十一世班禅大师的意愿,立足青藏高原牧区草地畜牧业生产和生态环境现状,针对其发展中面临的问题和前期调研工作基础,为依靠科技进步,推进牧区畜牧业跨越式发展,编制了《青藏高原牧区特色生态畜牧业科技示范基地建设规划》。

旨在促进青藏高原牧区经济发展、生态环境保护,改善农牧民生产生活条件的青藏高原特色生态畜牧业项目下设五个专项,拟在西藏、青海、四川、甘肃和云南五省区的墨竹



项目启动会正在举行。

工卡、羊八井、河南、玉树、阿坝、甘孜、夏河和香格里拉 8 个藏族社区点开展,总投资 1.08 亿元,主要开展青藏高原社区天然草地保护与合理利用、饲草增产增效、草-畜高效转化关键技术的研发,有机畜产品生产技术与产业模式研究,特色生态畜牧业关键技术集成与示范。

启动会上,总项目首席、四川省草原科学研究院原院长泽柏研究员就项目的基本情况、青藏高原牧区经济建设的重要性、影响力做了进一步

的阐述。中国农业大学邵新庆副教授、兰州大学李小刚教授、中国农科院兰州畜牧与兽药研究所阎萍研究员、甘肃农业大学草业学院院长余群力教授和鱼小军副教授分别汇报了“青藏高原社区天然草地保护与合理利用技术甘南社区示范”、“青藏高原社区饲草增产增效关键技术甘南社区示范”、“青藏高原社区草——畜高效转化关键技术甘南社区示范”、“青藏高原特色有机畜产品生产技术与产业模式甘南社区示范”和“青藏高原

原甘南社区特色生态畜牧业关键技术集成与示范”项目实施方案。夏河县委副书记、甘肃安多(投资)公司董事长王志荣就在畜牧产业的投入、规划发展方面作了汇报,并对安多牧场及安多牦牛肉、安多藏羊肉品牌的打造、资源整合、产业联盟等方面做了详细的介绍。

在听取了项目实施方案汇报后,与会代表结合实地考察,围绕退化天然草地恢复、人工草地建植、打贮草基地、畜种改良与养殖、主导畜产品类型及加工等项目具体实施中的问题进行了深入讨论。对畜产品加工点、加工车间、畜产品形式、资金投入、动力电源和牧民培训等问题进行了逐一落实。

会议期间,师尚礼教授等与会人员实地考察了甘肃安多清真绿色食品有限公司,参观了食品公司形象店、食品公司化验室、冷库、屠宰车间。在参观公司形象店时各位专家品尝了安多食品公司研制的“安多牧场”牦牛风干肉,并对风干肉味道大加称赞。王志荣向师尚礼一行人介绍了安多企业文化、安多循环经济园区规划及建设情况。师尚礼一行对安多的发展给予了肯定,对安多文化的建设给予了高度的赞赏。

恩施市委书记向前进率团考察稻花香



恩施市委书记向前进(右二)一行参观关公坊。

4月11日,湖北省恩施市委书记向前进,市委副书记、经济开发区常务副主任邵志中,副市长黄波率团到稻花香集团参观考察,了解企业发展状况,邀请该集团到恩施投资考察。

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱向考察团讲述了稻花香集团从 1500 元贷款起家,从小到大、由弱到强的发展历程,并详细介绍了集团当前的项目建设情况以及未来四年规划。蔡宏柱说,“十二五”期间,稻花香集团将实现销售收入 500 亿元,创利税 50 亿元,成员企业达到 100 家、培育 1 家上市公司、争创 5 个驰名商标、进入全国 500 强。

向前进详细介绍了恩施市人文地理、交通旅游、自然资源和城市规划等内容。他表示,稻花香集团实力雄厚,管理规范,厂区环境优美,是中国大型工业企业和湖北首家过百亿的“农”字号企业,他希望稻花香集团尽早组织专班到恩施考察,恩施市委市政府将以最优惠的政策、最优质的服务质量为企业提供服务。

考察团还参观了三峡科技包装工业园、关公坊酒业公司三期工程、稻花香“151”包装中心、酿造车间和集团全景模型。(文/图 李辉 顾礼灿)

标、进入全国 500 强。

向前进详细介绍了恩施市人文地理、交通旅游、自然资源和城市规划等内容。他表示,稻花香集团实力雄厚,管理规范,厂区环境优美,是中国大型工业企业和湖北首家过百亿的“农”字号企业,他希望稻花香集团尽早组织专班到恩施考察,恩施市委市政府将以最优惠的政策、最优质的服务质量为企业提供服务。

考察团还参观了三峡科技包装工业园、关公坊酒业公司三期工程、稻花香“151”包装中心、酿造车间和集团全景模型。(文/图 李辉 顾礼灿)

投资 20 亿元 剑南春“大唐国酒生态园”项目签约

近日,四川省绵竹市政府、剑南春(集团)有限责任公司举行了“大唐国酒生态园”项目投资签约仪式。据悉,该项目计划投资 20 亿元,建成后,可实现销售收入 100 亿元以上,税利 15 亿元以上,并新增就业岗位 2000 个。

据悉,“大唐国酒生态园”项目是剑南春集团有限责任公司积极响应四川省委、省政府提出建设四川白酒“金三角”战略部署,根据企业发展规划和市场需要投资的项目。该项目计划投资 20 亿元,占地 800 亩,分三年(即 2013 年至 2015 年)建成,建成后,可实现销售收入 100 亿元以上,税利 15 亿元以上,并新增就业岗位 2000 个。

力,年实现销售收入 100 亿元以上,税利 15 亿元以上,并新增就业岗位 2000 个。该项目建设不仅为企业产能发展提供了空间,也为绵竹白酒产业发展、财政收入增加拓宽了渠道。

绵阳市常委、绵竹市委书记陈彬出席签约仪式。陈彬指出,“大唐国酒生态园”项目建设,不仅是剑南春

集团发展史上一件大事,也是绵竹灾后产业振兴快速发展的一件盛事,必将对绵竹白酒行业与相关产业发展起到重要的推动作用。他表示,绵竹市委、市政府对“大唐国酒生态园”项目建设高度重视,将成立强有力的领导班子,全力支持和推进项目建设。

鄂酒“三朵金花” 挺进大西南

□ 邹茂林

4月18日记者获悉,白云边、枝江、稻花香等鄂酒巨头已陆续进入西南市场建立基地,而阔别武汉多年的习酒、董酒、酒鬼酒等外来品牌,今年则再次进入武汉市场跑马圈地。

鄂酒巨头转战西南市场

随着湖北市场逐渐饱和,本地白酒巨头将扩张目光瞄向了西南市场,有鄂酒“三朵金花”之称的稻花香、白云边、枝江,这几年竞相抢滩川渝。

业内人士认为,川酒一直掌控西南市场,对于鄂酒巨头而言,西南市场也是空白市场。鄂酒借助西南布局基地,直接杀入川酒腹地,抢占市场份额。

早在 2009 年 6 月份,湖北枝江酒业就进入四川邛崃规划的中国最大白酒原酒生产基地,投资 1.5 亿元在邛崃建设酿造生产基地;白云边在四川宜宾县建立的战略生产基地,预计今年 10 月前建成投产;2010 年 4 月份稻花香在重庆生产基地落户涪陵,以借此覆盖西南市场。

紧跟稻花香、枝江等鄂酒巨头,湖北二线白酒品牌古隆中、楚园春已悄然布局四川。据知情人士透露,今年初古隆中投资数千万控股四川一家酒厂,产能将达到万吨以上。

外来白酒重新返汉

在鄂酒转战西南的同时,外来白酒开始谋划武汉市场布局。记者获悉,数十个外来白酒品牌,从今年初开始陆续进入武汉市场。其中习酒、杜康、酒鬼酒、青酒、董酒等品牌,是阔别多年再次重返武汉。

“本地酒太强势,外地酒进入武汉难打开市场。不过还是有机会的,从市场撕开一个口子后就好办了。”贵州习酒公司湖北经理袁刚称,以前习酒在武汉没有经销商,与其他品牌相比,进入武汉市场比较晚。今年公司下决心要打开湖北市场,这对公司中部战略至关重要。目前招商进展不错,预计 6 月份可完成湖北全省布局。

