

河套酒业全力支持内蒙古名企相约活动

【本报讯】为迎接党的十八大，也为推动内蒙古工业经济蓬勃发展，今年5月中旬至12月中旬期间，河套酒业将联合自治区经信委、内蒙古日报社共同举办“自治区名企相约、共谋发展活动”，以期通过推进自治区名企相互走访了解，相互学习沟通，更好地推动自治区经济建设。

作为内蒙古自治区酿酒行业的龙头企业，1952年建厂的河套酒业集团经过60年的风雨征程，已发展成为国家大型企业、自治区重点企业集团之一、国内酿酒行业综合实力十强企业，在推动自治区酿酒行业持续稳定快速的发展进程中起到越来越重要的作用。

本次活动，由内蒙古日报社派出记者、河套酒业安排专人，共同走访自治区内各行各业代表性企业。通过对这些企业在管理经营、文化建设等多方面的采访交流，展示自治区工业企业建设的成就和发展特点，彰显和强化自治区各行业代表性企业的品牌，扩大各名企社会影响力，实现企业间的强强沟通与联合，推动共赢。

活动期间，内蒙古日报头版将开辟由河套酒业独家赞助冠名的“走访名企，推进发展”专栏，对参与活动的各名企进行宣传报道。该活动的开展对于提高自治区大型企业的管理进步和文化进步有着十分重要的意义和作用，也将为自治区工业经济发展战略更好实施做出应有的贡献。

(马威)

强强联手 合作共赢 景芝酒业将与酒仙网展开战略合作

2012年5月21日，在济南山东大厦，山东景芝酒业与酒仙网就双方达成战略合作伙伴事宜召开新闻发布会。

山东景芝酒业作为山东老牌白酒企业近几年发展迅速，销售额已连续四年保持50%的平均增速，增长速度在同行业中遥遥领先。其高端产品芝麻香一品景芝打破山东白酒无香型代表的历史，开启了鲁酒高端白酒品牌发展的新天地。

近几年山东景芝酒业积极响应省委省政府提出的振兴鲁酒战略，在省委省政府的大力支持下不论是从销售总额还是发展潜力均成为引领鲁酒复兴的领头羊。在确立了省内的优势地位之后，景芝酒业的全国化之路由此加快了进程。

酒仙网作为近几年快速崛起的白酒电子商务购物平台发展可谓一日千里，去年实现销售额5亿元，成为最大的白酒网上购物平台。在电子商务快速发展的背景下寻觅优秀的白酒企业达成战略合作将为酒仙网后续发展提供强大的动力支持。

此次合作，景芝酒业将为市场全国化的开拓提供了全新的运营思路，而酒仙网携手区域白酒巨头企业，无疑为其高速发展提供品牌借力，强强联手必将为推动鲁酒跨出山东，进军全国市场做出更大贡献。

(糖酒快讯)

浓墨重彩 鲁酒上演兼并重组“围城”大戏

□ 李克新 王丛

鲁酒加快振兴靠什么？资源整合重组必不可少。在此之前，河南张弓酒业收购山东的金贵酒厂、华泽酒行落子滕州的今缘春、上海凯利投资公司收购老牌子孔府宴；而省内酒厂内部的兼并重组从来也没有停止过，最具典型意义的是去年景芝酒业并购邻居酒厂板桥酒业、花冠酒业收购同属于菏泽的曹州老窖……细数这一系列白酒并购案，仅近一年就有三起，鲁酒加快整合重组的步伐可见一斑。

围墙外的，想进来 白酒大省吸引资本抢滩

说起孔府家酒，很多人的脑海中一下子都会浮现出“孔府家酒让人想家”的广告语。去年年底，孔府家酒业的改制引起的国内诸多企业的关注，仅业界留传的版本就有四五个之多。中粮、南航、联想。5月2日，联想控股团队入驻孔府家位于曲阜市静轩中路的办公大楼开始，这起对鲁酒发展有着非凡意义的并购案终于尘埃落定。

“很多人都开始大胆地想象孔府

城外的想进来，城内的想出去。5月2日，随着联想控股10人工作小组入驻孔府家酒业，让这桩业界传闻沸沸扬扬的收购案终归尘埃落定；与此同时，花冠酒业走出山东，正式控股经营江苏的“大风歌”白酒品牌。鲁酒兼并重组好戏连台，大有冲出“围城”之势。

家酒的未来，更多地是猜测它需要几年时间回复上世纪90年代的辉煌。”山东白酒品牌推进委员会一资深人士说。

据悉，联想控股此次预计以5到7亿元的价格收购孔府家酒业。“联想控股收购孔府家决不仅是想买一个酒厂那么简单，更多地是他们看重了孔府家酒的品牌优势。”山东糖酒副食品商业协会常务副会长薛剑锐告诉记者，孔府家酒目前在北京、上海、广州依旧存在很多忠实的消费者，“缺钱”是孔府家酒重整市场的最大瓶颈。要知道联想并不是为一个向孔府家酒业伸出橄榄枝的企业，在此之前，中粮、南航等企业欲收购孔府家酒业的传闻沸沸扬扬。近年来很多外省企业兼并鲁酒企业，河南张弓酒业收购金贵酒厂、华泽酒行落子滕州的今缘春、上海凯利投资公司收购老牌子孔府宴……

围墙里的，想走出去 鲁酒产供销优势凸显

5月14日，花冠集团副总经理郑海峰踏上飞往深圳的班机。他告诉记者，此次深圳之行主要是设计几个包

装。前不久，花冠酒业集团刚刚与江苏大风歌酒业有限公司签订协议，花冠持有“大风歌”品牌51%的股份。

“大风歌的区位优势及在当地的影响力是我们所看重的。”郑海峰告诉记者，花冠集团近些年的发展以鲁西南为基础向周边放射。据悉，这也是花冠集团继收购曹州老窖之后半年内第二次并购。

记者了解到，除了花冠酒业，兰陵集团也在去年就开始发力江苏市场。古贝春也已牢牢占据了河北衡水市场的“第二把交椅”。景阳冈逐渐将产品线铺设到河南几个县市。鲁酒走出山东，从周边市场下手已经有了成果。

业内人士分析，鲁酒上千年的酿造技艺，特别是低度浓香和芝麻香型白酒的优势凸显，连同营销模式的创新，必将推动鲁酒再次走向全国。

围墙里边，邻里相吸 鲁酒人先做强再做大

孔府家酒引进“外资”谋求发展，花冠酒业主动出击谋篇周边市场。而景芝酒业则是采取内部联合的方式逐渐做大做强。

2011年6月，山东景芝酒业股份

有限公司与山东板桥酒业有限公司战略合作暨板桥新品上市新闻发布会在潍坊举行。“这是景芝酒业发挥优势，整合行业资源，实现战略重组，引领鲁酒振兴的一项战略性举措，也是板桥酒业打造鲁酒强势品牌走向复兴而迈出的重要一步。”景芝酒业董事长在签约仪式上表示。

据透露，双方经过近一年的磨合，“景芝”将其先进的营销理念、强

势的品牌效应和资金、技术优势成功导入“板桥”。“板桥”则借“景芝”强势品牌和领军企业的效应，提升、锻造“板桥”新形象、新品位，携手共进，振兴板桥酒业。2011年板桥酒业实现销售同比增加70%。

与此同时，花冠酒业早在2010年收购周边县一酒厂，并且很快将其发展为自己的重点市场。鲁酒先做强后做大的趋势明显。

新闻纵深

2011年鲁酒效益强势增长

5月4日，由山东省轻工业协会和山东省白酒工业协会主办，山东万德酒业集团有限公司协办的山东省白酒质量鉴评大会在山东省无棣县召开。来自全省的45名国家级白酒评委和105名省级白酒评委参加了评酒活动，全省100多家白酒重点企业、150个产品参加鉴评。

会议指出，2011年鲁酒企业坚持创新和科学发展，经过不断改革创新和调整，全行业保持了强势增长，已形成了具有鲁酒风格的低度浓香型白酒和芝麻香型白酒两大优

势产品。2011年，山东省白酒行业的经济效益各项指标增长幅度较大，创历史最好水平。全省白酒产量完成99.17万千升，增幅17.38%；实现销售收入299.81亿元，增幅27.18%；利税51.24亿元，增幅27.18%；利润19.37亿元，增幅32.41%。

2012年，鲁酒将围绕“十二五”规划的实施，抢抓机遇、加大结构调整步伐，进一步提高生产工艺和技术水平，重点抓好其内在品质的创新与提高，培育核心竞争力，提高产品附加值。

坚持资本与产品运营双轮驱动

金种子酒：“十二五”末 销售收入将突破40亿元

5月16日，面对50多家机构投资者，金种子酒董事长锁炳勋表示，金种子酒要做中国大众白酒的强势品牌，力争2015年实际销售收入40亿元，净利润15亿元。

公司负责营销的副总裁张向阳表示，今年年底，在安徽百元以下白酒市场，金种子酒将谋求形成区域性大众白酒市场的垄断地位。

今年业绩拟增长50%

“到2015年，金种子酒将实现五个翻两番，销售收入实现40亿元，净利润实现15亿元，上交税金12亿元。”

锁炳勋充满激情地向机构投资者描绘了金种子酒“十二五”发展战略思路：公司股票市值达到400亿元，职工人均收入达到10万元，这些指标都将在2010年的基础上翻两番。

对于整个“十二五”的战略构想，锁炳勋作了进一步解释，“十二五”是金种子谋求跨越式发展的关键时期，将把资源更多地聚焦到加快发展方式转变上来，坚持资本运营与产品运营双轮驱动，在结构调整、产业升级和打造中国大众白酒实力品牌上取得新突破。

精耕安徽市场

“今年年底，在安徽百元以下的大众白酒市场，金种子酒要谋求垄断性市场地位。”张向阳说，“2011年，公司的拳头产品柔和种子酒实现销售超500万箱，占公司整个销售的40%。今年目标是突破1000万箱。在同价位产品的销售上，将超越竞争对手，实现安徽市场占有率第一。”

“在安徽百元以下的大众白酒市场，与迎驾酒、宣酒、高炉家酒、文王贡酒相比，金种子酒有战略优势。我们聚焦资源做柔和，可以快速占有目标市场。与白酒企业的全国化的竞争战略相比，金种子酒优先本土化战略，精耕省内市场，持续扩大省内市场占有率。”

张向阳透露，柔和种子酒，以肥东市场为例，去年全年销售2400万元，今年预计超6000万元，力争突破8000万元。从一季度情况来看，柔和酒同比增长72%，远高于公司整体增长幅度。

“未来五至十年是中国白酒行业的整合时间，其中五年内白酒业兼并重组将成为主角，尤其是资本的介入，将在一定程度上改变白酒行业的格局，加速白酒产业集中化进程，促进优胜劣汰。”锁炳勋对机构投资者表示：“目前金种子已具备参与并购重组的实力和能力，未来五年，会有选择地并购重组有规模的区域强势品牌企业。”

(钟证)

齐心协力 共建“茅台”

昌黎县委书记刘建军一行 调研茅台葡萄酒公司

【本报讯】2012年5月17日，为贯彻“秦皇岛葡萄酒产区发展座谈会”精神，河北省昌黎县委书记刘建军、常委办公室主任付顺义一行到茅台葡萄酒公司调研。茅台葡萄酒公司作为市级重点龙头企业，在葡萄种植基地建设优化，国家级科研中心建设、茅台葡萄酒酒庄建设等重点项目的开展上，得到了秦皇岛市和昌黎县政府的大力支持。

中国贵州茅台酒厂有限责任公司总经理助理兼贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司董事长钟怀利、茅台葡萄酒公司总经理冯云桃等陪同刘建军书记调研并参观了公司的发酵车间、冷稳车间、灌装车间新灌装生产线以及文化展厅等。

刘建军书记对茅台葡萄酒的跨越式发展给予了充分肯定，他表示：按照市里要求，昌黎县将配合卢龙县治理茅台葡萄酒酒庄项目周边环境，以加速茅台葡萄酒酒庄建设工程的推进。他同时强调：作为龙头企业，茅台葡萄酒公司要发挥其自身优势，带领整个葡萄产区共同发展；尽快完成茅台葡萄酒酒庄的建设，实现多领域协同发展。

(肖彬)

上图：中国贵州茅台酒厂有限责任公司总经理助理兼贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司钟怀利董事长(前排右一)引领客户参观车间。

下图：中国贵州茅台酒厂有限责任公司总经理助理兼贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司钟怀利董事长(左三)向客人介绍厂区概况。



枝江助力“中国白酒 169 计划”

经过两年的研究和实验，5月8日，由湖北枝江酒业股份有限公司和中国食品发酵工业研究院共同承担的中国白酒169计划“浓香型枝江白酒风味物质剖析技术的研究及应用”这一科研课题通过了专家鉴定。

中国酿酒工业协会理事长王延才、中国酿酒工业协会白酒分会秘书长赵建华、湖北酒业协会秘书长官金山、湖北工业大学教授陈茂彬、白云边总工程师熊小毛、枝江酒业董事长蒋红星等以及课题组的全体成员出席了这次鉴定会。

实现六大创新

鉴定委员会专家听取了项目完成单位的研究工作、技术、应用和查新报告，并审查了鉴定资料，经讨论

质询，形成了一致的鉴定意见，认为该项目技术不仅达到了国际先进水平，还有六大创新：

一、综合应用多种样品前处理技术，完善了白酒微量风味成分定性定量分析技术，首次对浓香型枝江白酒进行定性分析，微量风味成分达到902种，定量分析达到132种；二、应用GC—O(气相嗅闻)和GC—MS(气质联用)技术，首次对浓香型枝江白酒重要风味化合物进行了研究分析。同时，对枝江白酒特征风味化合物在酒体中呈现出的香气强度进行分析，初步确定了枝江白酒的重要风味化合物；三、通过应用GC—O技术对枝江白酒风味进行系统剖析，首次发现辛酸乙酯的香气贡献度在酯类风味中排第二位，大于浓香型白酒传统认

为的乳酸乙酯和乙酸乙酯等酯类；四、首次建立了浓香枝江白酒微量成分、风味物质香气特征、风味物质贡献度数据库；五、首次研究并证实了在白酒蒸馏过程中存在一定程度的美拉德反应；六、建立了枝江白酒“风味指纹图谱”，为进一步完善浓香型白酒风味研究体系、稳定和提高产品质量奠定了基础。

鉴定委员会高度肯定了该项目在枝江白酒生产、新产品开发、工艺创新等方面具有较高的应用价值，并建议进一步推广应用，以取得更好的经济效益和社会效益。

助力“169计划”

中国酿酒工业协会理事长王延才在鉴定会上说：“枝江酒业在白酒

行业中是走在前面的重点骨干企业，为整个白酒行业在很多方面做出了表率。”

2009年，枝江酒业成为“中国白酒169计划”的第二批研究协作单位，并与中国食品发酵研究院开展了《中国浓香型枝江白酒风味物质剖析技术的研究及应用》项目的合作。这一项目的顺利完成，为“中国白酒169计划”科研项目的顺利实施做出了贡献。在实施过程中，枝江酒业也实现了技术升级，培养和成熟了一批技术人才。

枝江酒业董事长蒋红星表示，百年枝江，最核心的是技术实力，最有信心的还是技术实力，枝江酒业在技术研究和创新的道路上会坚定不移地朝前走，为进一步丰富中国白酒的

理论和实践，迎来中国白酒生机勃勃、健康繁荣发展。(中国酒业新闻)

名词解释

中国白酒 169 计划

“169计划”是中国酿酒工业协会白酒技术委员会提出及主持的国家重点科技项目，主要围绕我国白酒行业的热点、难点和共性、关键问题展开研究。“中国白酒169计划”的研究对参与企业的制曲、酿造、蒸馏、贮存等工艺的技术进步发挥重要的指导意义，打破了白酒按香型分类的方法，生产新风格、新品种、新口味等个性化白酒，为消费者提供更广泛的选择空间。