

中国十大文化名酒

中国唯一调酒传统酿酒工艺(黄金法则)

道光廿五

北京道光廿五集团酒业有限公司

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:梅健秋
2012年6月11日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

C1

企业全力保障部队军需罐头生产 总后军代局领导考察伍田



◎范正海(左一)陪同总后军代局领导考察公司。

□本报记者 何沙洲
通讯员 龚静 王辉

近日,总后军代局驻成都军区军事代表办公室石副总军事代表前往成都伍田食品有限公司考察。在该公司总经理范正海的陪同下,石副总军事代表对伍田食品公司的整体发展规划进行了了解,参观了公司的军罐生产现场、冷鲜猪肉产品,并就原材料采购、生产配料、过程监控、食品流通等质量安全控制制度落实情况进行了详细询问。参观完毕后,石副总军事代表对伍田食品公司产品质量进行了充分的肯定并大加赞扬。

“进入5月,公司又开始和往年一样全员参与抢抓军罐生产任务了。”伍田公司办公室主任程建告诉记者,生产时间紧,能抽调出的人员都到车间帮忙去了,平时不必亲临生产现场的总经理范正海也时常穿上消毒生产制服进入车间检查和指导。

据了解,两年前,成都军区联勤物资采购站在经过对成都多家食品企业考察,以及多次对伍田公司的实地考察后,与伍田公司正式签订了军用罐头供应合同。接到200吨军罐生产任务后,伍田立即成立了由范正海担任组长的“军需罐头生产领导小组”,对各部门的职责进行了明确的分工。针对军需产品的特点和加工的难点,各部门统一协作,严格贯彻执行ISO9001:2000标准,从原料

采购到装罐密封,每一个环节都一丝不苟,生产的产品经军方多次抽检均符合相关标准,得到了部队首长的一致肯定。在成都军区2010年度军需罐头质量食品评比中,军区邀请了四川省市产品检测方面的多位专家,会上通过不记名编号,根据形态、香味、口感、原料质量等各方面对产品的各项指标进行打分综合评判,伍田公司虽然生产军需罐头的时限不长,但凭借出色的工艺、先进的技术、严格的选材、精细的管理,生产出的美味可口、富有营养,优质健康的罐头产品,在众多的参评供应商中脱颖而出,所生产的“午餐肉罐头”、“红烧猪肉罐头”双双获得单项第二名。第一次参评便获得如此好的成绩,成都军区联勤部首长在颁奖时也不由地感慨“伍田食品真是不鸣则已,一鸣惊人!”

目前,伍田开发出以耗牛肉制品为主的休闲、熟食、调味、罐头和生鲜系列200多个品种深受全国各地顾客青睐。伍田在满足不断增长的市场需求同时,也要完成不断增加的军需罐头订单任务。

“必须全力以赴地保障部队军需供应!”范正海在5月14日召开的生产动员会上强调,公司全体员工务必引起高度重视,统一思想,调整日常工作安排,一切围绕军罐生产这一现阶段重点工作进行保障,无条件服从军罐生产领导小组的安排调度,克服困难,最快最好地生产出军罐产品。

工业和信息化部发布《葡萄酒行业准入条件》7月1日起执行

工信部近日发布了《葡萄酒行业准入条件》,对除特种葡萄酒生产企业(项目)外的新建企业(项目)和酒庄,在布局与规模、原料保障、工艺与装备、(项目)原料保障能力应不低于其生产能力的70%;酒庄酒生产企业自有的酿酒葡萄原料保障能力应不低于其生产能力的70%。

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

得宜绿色

DEYI GREEN

米饭 肉食品 下饭菜

做食品就是做良心——杜诚斌

四川得宜绿色食品集团有限公司 电话:028-85335818 网址:www.scdeyi.com

酒企限产保价 白酒业艰难度“苦夏”

进入6月,白酒行业步入销售的淡季。行业终端消费不振,所以经销商的库存比较高,不仅仅是泸州老窖,茅台、五粮液也是如此。虽然前景是光明的,但现实也是残酷的,因而今年限产保价似乎成为酒企“救命”的苦口良药。

一路高歌猛进,只涨不跌的国内高端白酒,如今迎来了价格回落。近期,泸州老窖减少国窖1573经销商销售任务的消息,在行业内迅速传开。再加上53度飞天茅台、52度五粮液等一线名酒终端零售价不断回调,让业内人士大呼高端白酒的价格泡沫终于要被挤破了。

酒企纷纷限产保价

此前有消息称:“泸州老窖同意下调经销商2012年销售任务,国窖1573

大概缩减约1500吨销售任务。”国窖1573是泸州老窖主打的高端产品,其销售额占公司全年营收的一半以上。根据年初制定的计划,国窖1573的销售量应该接近6000吨,调整之后,成为4500吨,销售任务下调超过了20%。受此影响,泸州老窖的股价当日大幅下挫6.58%,创出年内最大单日跌幅。

相比股价的暴跌,众多经销商倒是显得十分冷静。一位经销商说:“面对限产保价没有必要如此恐慌。终端销售不是很好的情况下,厂里的减产能够减少供给,有利于销售价格稳定,且能减少存货。”

其实,限产保价一直是白酒行业的一贯做法。6月是白酒行业销售的淡季。终端消费不振,所以经销商的库存比较高,不仅仅是泸州老窖,茅台、五粮液也是如此。

三大因素把价格拉下马

近年来,高端白酒价格上涨堪称迅猛。短短几年间,一瓶53度飞天茅台零

售价从600多元疯涨到2000多元。五粮液、水井坊、国窖1573等一批白酒身价也“腾云驾雾”,迅速进入千元行列。然而,今年以来,国内尚无白酒厂家公开宣布提价。一系列的迹象表明,白酒行业已经挥别了2011年的“黄金”一年,进入了一个相对平稳的发展时期。多位行业分析师更倾向于用“增速放缓”来描述白酒行业的现状,但仍然谨慎看好。

面对此次高端白酒的价格回调,分析师认为,价格回落一是受季节性因素和整体经济下滑因素影响。二是此前公款成高端酒类消费重要力量,而“限高令”的推出直接冲击高档白酒销量。三是近年来高端白酒疯狂涨价,吸引了大量社会资本进入这个市场炒作,进一步制造了市场的泡沫。公款禁止消费高档白酒,导致这些投机资本外逃,使虚高的酒价回落。

不过也有分析认为,现在的政策最终影响到上市公司报表尚需时日,短期内对业绩报表影响不大。5-6月为白酒销售常规淡季,批零价格走低在预期范

围内,未来变化需要等待8月份经销商对中秋、国庆小旺季备货的需求情况来判断。

(北京商报)

行业前瞻

白酒业前景仍光明

业内人士分析,虽然高端白酒的价格出现了下跌,但从总体来看,白酒业的良好发展势头并没有减弱。高端白酒仅仅是进入了一个调整期,未来高端白酒市场前景依然不错。同时,高端白酒纷纷降价的同时,中低端二三线白酒品牌将成为最大的受益者。有数据显示,在“限高令”出台后,中档白酒销量出现了大幅上升。

另外,业内专家还指出,高端白酒降价的背后很可能代表着一种趋势,原本被茅台、五粮液等白酒垄断的高端白酒市场,或许会被一些次高端的品牌白酒所冲击。未来的高端白酒市场中,茅台、五粮液将不再是唯一选择。

俄罗斯安加尔斯克市经贸代表团访问道光廿五

随着锦州的开发开放和招商引资政策的不断深入吸引了国外友人的兴趣,俄罗斯安加尔斯克市友好经贸代表团近日莅临锦州市进行友好访问和经贸合作洽谈活动。安加尔斯克市是锦州市的友好城市,此次访问,必将有力促进两市的友好关系和经贸合作。锦州市副市长刘洋、道光廿五集团总经理曹旌、党委副书记徐民等陪同参观。

俄罗斯人喜欢喝白酒,来到道光廿五集团他们惊奇于道光廿五的文化,更惊奇于道光廿五的白酒。其实早在上世纪60年代初,道光廿五的前身锦州国营凌川酒厂、三次蝉联国家轻工部银牌企业,产品就出口俄罗斯等国家。在纯手工

车间参观时,俄罗斯友人详细地倾听解说,时不时地问了许多问题,在参观白酒出酒过程时,俄罗斯安加尔斯克市茹科夫·符拉基米尔市长还对道光廿五的酒度进行了“检测”。他的“检测”手法同我们一样,他向我们借了一支打火机,在我们允许的范围里他点燃了酒杯里的白酒,白酒很快燃烧了起来,茹科夫·符拉基米尔市长竖起大拇指兴奋地说:“好,好,这真是好酒。”随后道光廿五集团总经理曹旌将1952年原浆酒通过锦州市副市长刘洋赠送给了安加尔斯克市市长茹科夫·符拉基米尔。本次的参观访问,增加了两市对白酒文化的交流,促进了道光廿五白酒文化的发展。

(冯丽红)



◎集团公司总经理曹旌委托锦州市副市长刘洋向俄罗斯安加尔斯克市市长赠送道光廿五1952年原浆酒。

军星再添新花——“千年军”

——记成都军星酒业千年军新品上市

□特约记者 余学春

千年军,一个很给力、响亮的名字,与酒相联,更彰显酒之豪气,军之风采。为什么要创立“千年军”酒这一品牌?在接受记者采访时军星酒业董事长吴鹏说:“酒的命名可谓五彩缤纷,以地名、原料、人名、名胜古迹、良好祝愿命名的非常之多,但是以军队、军人、军事为题材命名的却很少见,我最大的愿望就是要生产能代表军人品质的瓶装白酒,所以我们开发的产品都是潜心研究部队的军旅文化和酒文化,开拓创新,力求质量要好,牌子要新,更要符合军旅文化特性,军星酒业推出的产品务必款款都是精品,滴滴饱含深情。”

“当时是摸着石头过河,没有任何资料去查,全凭自己对部队的了解和感情去做,从酒体设计到酒瓶外形再到外包装都是自己想出来的,大到一个构思,一个创意,小到一個用词,一个标点,都是自己冥思苦想,亲历亲为。”经过近两年的摸索,吴鹏的“千年军酒”思路越来越清晰,经过反复地打样、修改,



深加工,可谓精雕细琢,千年军从酒体到酒瓶到外包装终于成功出炉了。军星酒业的产品系列中又诞生一款军酒新花。

千年军自研发以来,一直遵循公司宗旨,秉承军星产品三大特色:(1)独特的军酒风格。军中美酒酿造工艺先进,酒质醇香谐调,香气悠久,入口甘绵,入喉净爽顺畅,各味谐调,恰到好处。开瓶时,喷香扑鼻,四座飘香,饮用后,满口溢香,余味无穷。军星酒业公司的优质产品是经销商和消费者信得过的产品。(2)独特的包装设计。军酒独具特色的包装设计,得到消费者的垂青厚爱。子弹、炮弹、手雷、军用水壶、导弹等浓郁的军旅文化元素与醇香的美酒浑然

一体,充分展示出军人气质,“军”之风采,具有浓郁的军人情结,鲜明的品牌个性。(3)独特的军酒文化。军酒体现军人奉献、求实、创新的秉性,军酒蕴含着军星人深深的情,执着的爱。军星公司以雷厉风行的工作作风,热情细致的服务,周密完善的策划,专业效率的支持,把军星美酒塑造成消费者心目中的“军功章”和“金牌”。

千年军自上市以来,很受消费者的喜爱,尤其是有过从军经历的战友们的垂爱。天下军人是一家,“千年军”,囊括了从古至今从军男儿的军人情结:对前辈们的缅怀,对先烈们的崇敬,对战友们的关爱,对军人的讴歌……诸多思绪,种种情怀,溢于言表,唯有饮尽一杯千年军,才可直抒胸臆,尽情抒发酒逢知己的酣畅淋漓,醍醐灌顶。

俗话说“酒外乾坤大,壶中日月长。”细品千年军,精美的佳酿、清醇的香酒,刺激的品味,使人们在灯红酒绿中、在觥筹交错中、在猜拳行令中、在大雅大俗中赏心悦目,品味人生,回味历史。喝酒与品史勾连,人情与酒趣共生,

既是历史又是文化,智者饮酒,在饮人间历史沧桑……翻开历史的画卷,我们可以看到军酒在历史长河中的身影。自古军人离不开酒,军人爱喝酒。早在三国时期,诸葛亮亲自倡导扶持酿造军酒。他对酒师们说:“军酒为军中重要之物,作用很大,平时能消暑御寒驱邪卫身,使士兵身强体壮军势威武;战时鼓动士气,使军有雷霆万钧之力;庆功祝捷时助欢助兴人气旺捷,使军欢声动而气再鼓。”

但是在之前,以军人、军事、军队为题材的白酒还比较少。“千年军”酒围绕“军”字作为创意理念,作为军酒品牌,就因为它以军魂为纽带,情系军内外的战友;以扬我军威为宗旨,才树起这独特的美酒招牌。千年军牵动了军人的美好情结,能抒发军人的豪迈情怀,彰显军人的阳刚魅力。

千年军酒,是一群以军队转业干部为主体共同打造的品牌。“千年军”系列酒于前年底酝酿策划,今年初横空出世,历经仅两年时间,从投产、招商到淡季入市,一面世即受到了地方政府、部队乃至全国各地当过兵的人广泛关注,在社会上引起了强烈反响。不少当过兵的人都说:“喝了‘千年军’酒,就好像回到了军营,见到了战友。酒桌上,‘一二三,干’,震耳欲聋,充满着男人的味道。喝到高兴处,大家不自觉地唱起歌来,筷子敲击着桌子、碗碟,强烈的节奏便响起来,回想起来自然是人生难得的豪迈意境。”

千年共饮一杯酒,古往今来,一壶老酒,不知演绎了多少慷慨悲歌和英雄故事。多少英雄男儿在战场上挥洒豪情,建功立业,用酒书写英雄豪情。让我们一起斟满千年军,酒喝干,再斟满,喝出军人的豪迈和激情,成熟男人的至诚和至真!

千年军,这杯承载着历史古迹和现代气息的军星美酒,将延续酒的精髓,人的灵气,再续写军星佳酿华章。

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