

一个目标:将茅台保健酒打造成中国品质最好、最高端的保健酒标杆品牌;复合发展:坚持“借势发展与自主发展相结合”的发展模式,开启“中国酱香养生第一酒”的新时代。

当创新成为茅台保健酒人的追求

——记砥砺奋进的贵州茅台酒厂集团保健酒业有限公司

□ 本报记者 张建忠 樊奕
特约记者 罗开棋

金秋时节,走进贵州茅台酒厂集团保健酒业有限公司(以下简称茅台保健酒业公司),看到的是热火朝天的生产场面,感受到的是自豪和自信。

茅台保健酒业公司经过近30年的发展,已成为集保健酒、白酒生产于一体的专业酿酒公司。特别是从2008年后,在茅台集团总经理助理、茅台保健酒业公司董事长张城的带领下,公司加快发展步伐,深化企业改革,不断开发茅台保健酒业新品,及时推出茅台白金酒,在保健酒市场上开辟出一片新天地,在国内保健酒市场上独占鳌头。

站上高点 茅台保健酒业后发赶超

茅台保健酒业公司的发展蓝图,更激发了保健酒人自主研发、自主创新的决心和斗志。

按照茅台集团的发展战略,把茅台不老酒品牌真正做大做强,让茅台保健酒业公司成为茅台集团1000亿战略的重要组成部分。

站上一个新的高点,茅台保健酒业公司不断创新,后发赶超。

该公司迎来了新一轮更加解放思想、加快发展的历史机遇。企业经济效益不断攀升,2011年完成产品销售,同比增长20.33%;实现销售收入,同比增长40.25%;完成利润,同比增长



◎茅台集团总经理助理、茅台保健酒业公司董事长张城(右)在2012年公司品牌峰会上。

33.56%;实现税金(含所得税),同比增长53.85%,上缴税金,同比增长23.7%。

创新促进了茅台保健酒业的快速发展,发展又增强了茅台保健酒业的创新能力。

夯实基础 抢占保健酒行业制高点

2012年上半年,茅台保健酒业有限公司又开始新的起航,公司实现了双过半,超额完成了集团公司下达各项经济指标,超额幅度在集团公司的子公司内名列前茅。

当企业的快速发展与员工幸福连在一起的时候,员工将迸发出无比寻

常的能量。7月14日,该公司获表彰的十名2011年度优秀员工,在茅台保健酒业公司副总经理陈明英的带领下,到意大利、瑞士、法国考察学习,以进一步陶冶员工情操,激励员工奋发向上的激情。

走近茅台保健酒业,公司全员在拼搏,在奋进。为适应企业发展需要建立一支适应公司发展的人才队伍,目前已面向社会公开招聘100名相关专业的人才充实管理和市场营销岗位,现在公司又继续面向社会招聘近100名相关专业的人才,已充实到包装车间和第一线生产岗位上。

在开发新产品上,茅台保健酒业公司前期已经开发了“问”系列的三款茅台不老酒,即“问道”、“问心”、“问

天”。现在又开发了几款茅台不老酒高端产品,即“融之道”、“和之道”等,并将投放市场。今后还将陆续开发更多的新产品,以在更大程度上满足市场的需求。

为推动贵州经济社会又好又快和更好更快地发展,贵州省委、省政府提出了“工业强省和城镇化带动战略”,并出台了振兴贵州白酒产业的一系列政策和措施。从内部来讲,茅台集团提出了“三步走,三跨越”的宏伟目标,决心做大做强保健酒,力争成为行业排头兵。

茅台的巨大影响力为茅台不老酒注入了品牌优势,茅台不老酒自身又具备优良品质,而当今中国保健酒朝着品牌化、中高端化升级转型,茅台

不老酒正与之相适应。“十二五”期间,茅台保健酒业公司要加快发展,扩大产能。未来三年内,要在全国建立起100家核心经销商,1000家二级专卖店,一万家个体直销商。同时,该公司还将充分利用报刊、广播、电视、网络和户外等多种形式宣传产品,扩大品牌的影响力,不断夯实企业基础,抢占行业的制高点。

历史跨越 矗立在新的发展支点上

“根据茅台集团公司中长期发展战略的整体规划,在“十二五”期间,茅台保健酒业公司以科学发展观为指导,解放思想,更新观念,紧紧围绕转变经济发展方式,加快转型,突出发展这一主题,抢抓机遇,以打造茅台不老酒(保健酒)核心品牌为主线,带动其他品牌共同发展的战略思想。到“十二五”末,实现产能1万吨/年,销售收入(税)10亿元/年,利润总额1亿元/年,进入保健酒行业前三,成为集团支柱企业;“十三五”末,销售力争25亿元以上,实现公司跨越式大发展。

改革风动长袖舞,春华秋实迈新步!

茅台保健酒业公司张城一班人,正带领公司全体保健酒人奋勇向前,在国发2号文件即国务院《关于进一步促进贵州经济社会又好又快发展的若干意见》的支持下,昂首阔步推动后发赶超、创新保健酒业的新里程上!



泸州酒业集中发展区 举办中秋品鉴晚会

□ 桂妮娜

月圆中秋庆佳节,国窖飘香迎贵宾!9月23日夜,泸州酒业集中发展区星光璀璨,高朋满座,来自酒业集中发展区内外外的100多位企业家欢聚一堂,共享“2012中国酒谷企业家尊享之夜”,庆祝企业家俱乐部正式成立。

业界企业家俱乐部成立

泸州酒业集中发展区企业家俱乐部的成立,同时标志着发展区联合经贸公司的VIP策划团队正式形成。为了庆祝企业家俱乐部的正式成立,同时为庆祝即将到来的中秋佳节,酒业集中发展区特意举办此次晚会。晚会由泸州酒业集中发展区企业联合会主办、联合经贸服务有限公司承办。企业家俱乐部是由50家会员企业组成的,俱乐部将举行一系列贵宾服务和优惠活动,联合经贸公司VIP策划团队给各大企业量身打造出更多更丰富的交流活动和服

务。据了解,晚会是由泸州酒业集中发展区联合经贸公司倾力打造的企业家俱乐部成立后的第一次高端盛宴。参与的企业代表在享受美食、品尝美酒的同时,也享受了一场丰盛的视听盛宴。

晚会:格调高雅华贵

随着悠扬的乐曲、优美的民族舞蹈,精彩节目开始陆续上演。由三名企业家俱乐部策划人员为现场观众演唱的《共饮此酒共百年》歌曲后,“中国真功夫”立即上演,来自酒业集中发展区协警大队的几十名协警,在舞台上显示真功夫。整齐的队列、勇猛的格斗,气势磅礴,展示出协警们过硬的

技术本领。协警们的精彩表演赢得了台下观众的阵阵掌声。晚会好像特意不让现场观众眼睛耳朵有片刻休息,一场紧张的实力“硬拼”后,又是一场缓和、轻松、的国窖高端定制酒走秀展示。“高质量的人生必定有不一样的品位,因此也只有高品位的東西才能让大家产生共鸣。”主持人如实介绍着国窖高端定制酒。喝着美酒、看着表演、听着解说词,倘佯在高贵、优雅的环境中。

猜灯谜:乐在其中

品酒怎么能少了“贵妃”呢,泸州老窖的“贵妃”以一曲《新贵妃醉酒》,婉转悠扬的歌声陶醉人心。美酒如斯,酒不醉人自醉,观众已经在酒香中沉醉了。穿插在整个节目过程中的轻松、愉悦的猜灯谜环节更是将晚会推向一个个新高潮。为了提高节目的趣味性和调动观众的积极性,节目组特意安排了“追月探花”、“望月榜眼”、“醉月状元”的三个中秋猜灯谜环节。

“中秋度蜜月,打一个成语。”主持人出完题,现场观众纷纷高举双手竞答,“我知道,花好月圆!”随即,舞台上推出六个灯笼,每个灯笼有一个灯谜,由大屏幕滚动选出灯谜竞猜者。竞猜者分别回答一个灯笼里的灯谜,回答正确者可获丰富的奖品。现场可谓高手如云,都有跃跃一试的冲动,观众台上时不时爆发出一阵阵欢呼声。此外,为了突出中秋节日的气氛,活动主办方发展区公司,还专门为企业家们拍摄了中秋祝福短片,与会企业代表一共观看VCR,现场流动着一股温暖和感动。海上生明月,天涯共此时,愉悦的时光总是过得很快。晚上9点左右,晚会在一曲悠扬的《请喝一杯泸州老窖酒》的歌声中落下帷幕。

四川散装原酒欲破低价困局 投数十亿建收储基地

四川内江拟建设占地1000亩、储备能力为30万吨的原酒收储基地,以破解原酒产业的低价困局,首期投资10亿元。

“全国80%的浓香型白酒都从四川采购原酒。”四川中国白酒金三角酒业协会(以下简称金三角酒业协会)负责人在9月初公开表示。然而,与动辄每瓶上千元,拥有着巨大利润空间的一线白酒企业相比,原酒生产企业的利润相当微薄。目前,散装原酒的平均利润率只有5%左右,甚至更低。

拟建1000亩收储基地

内江市政府网消息称,金三角酒业协会负责人在9月5日考察内江时公开表示,基于原酒的自然属性、交易特点和存放要求,原酒收储基地选址需要满足交通便利、水源方便、配套完善等条件,内江非常符合原酒收储基地的要求。

选择内江作为原酒收储基地,金三角酒业协会看中的是交通区位优势;以内江为中心,方圆200公里范围内,有3个港口、4个机场,到2015年将形成由8条高速公路、5条铁路、1条快速铁路构成的纵横交错、十字交叉的西部区域性综合交通枢纽。

据了解,规划中的原酒收储基地由金三角酒业协会等6家团体和企业实施建设,项目包括仓储生产基地、总部基地和交易市场等。其中,项目一期收储基地总投资10亿元,占地1000亩。基地收储量为30万吨,建成后将开展原酒收储经营,并建立原酒质量标准体系、原酒交易市场和白酒产业总部基地。

据悉,初步确定的原酒收储基地项目选址地为内江东兴区小河口镇镇高崇村。值得一提的是,紧邻内江的自贡最近也提出建设原酒收储基地计划。

自贡市商务局长杨玉康告诉《四川日报》记者,拟在贡井区投资16亿元左右,建设一个占地500亩左右的白酒物流基地,功能之一就是原酒收储,并提供名优白酒“代储藏”服务。

为何提出原酒收储计划?“提升原酒价值。”内江市经信委负责人在接受媒体采访时这样回答,他认为,建设原酒收储基地只是应对散装原酒企业困局的一次尝试。

中投顾问食品行业研究员梁铭宣表示,散装酒缺品牌,众多散装原酒企业身陷低价竞争困局,为此,政府通过加大收储力度,减少市场上的散装原酒存量,以突破散装原酒的低价困局。

原酒企业的低价困局

四川原酒的集群效应初显于上世纪80年代末,兴盛于上世纪90年代。一直到2000年,以邛崃、大邑、崇州、蒲江为代表的川西原酒与以泸州、宜宾为代表的川南原酒形成了整个四川原酒的鼎盛时期。四川有记录的原酒企业约2000家,加上一些作坊式企业,多达数千家。单是中国最大白酒原酒基地邛崃,规模以上的酒企就已达200余家。

邛崃一位原酒企业的负责人徐先生透露,以浓香型原酒为例,原酒价格在2万元/吨左右,调味酒价格按储存年限、窖龄等不同,从5万元到10万元不等。目前四川原酒的生产

成本约在18万元/吨。

《四川日报》援引四川省白酒行业协会提供的数据称,2011年,四川白酒产量达到309万千升,合计280万吨左右,其中只有不到30%的是品牌白酒,其余约200万吨全是散装原酒。五粮液、泸州老窖等名优白酒动辄一瓶价格上千,而散装白酒每公斤仅10多20元。

据中国经济视点网发布的《散装酒行业财务分析报告》显示,目前,散装原酒的平均利润率只有5%左右,甚至更低。

“散装原酒市场混乱、品牌影响力弱、利润低下。”梁铭宣近日在接受《每日经济新闻》记者采访时表示,四川原酒企业可以通过以小聚大、政府强化市场管理、统一规划生产渠道等措施提高影响力。

业内人士曾指出,四川原酒在一定意义上是中国白酒业的晴雨表,见证了白酒行业的起伏跌宕。他们主要向山东、河南、安徽等地进行原酒直供,促进了上述地区白酒企业的发展,不过在这个过程中,原酒企业都甘当“幕后英雄”,忽略了自我推销。

业内专家曾祖训认为,川酒产业要借助不可复制的自然地理条件,在实施国家名酒产业、地方名酒产业的同时,大力发展四川原酒产业,可以考虑将具有产量优势的四川原酒源源不断地输出至全国各地,从而形成“四川原酒+品牌优势”的现代生产管理模式。

(东方网)

吃出健康 | ChichuJiankang

啤酒与健康

啤酒是人类最古老的酒精饮料,是水和茶之后世界上消耗量排名第三的饮料。啤酒于20世纪初传入中国,属外来酒种。啤酒是根据英语Beer译成中文“啤”,称其为“啤酒”,沿用至今。啤酒以大麦芽、酒花、水为主要原料,经酵母发酵作用酿制而成的饱含二氧化碳的低酒精度酒。

营养分析

1、啤酒是以发芽大麦为主要原料酿造的一类饮料。含酒精度最低,营养价值高,成分有水分、碳水化合物、蛋白质、二氧化碳、维生素及钙、磷等物质。有“液体面包”之称,经常饮用有消暑解热、帮助消化、开胃健脾、增进食欲等功能。

2、啤酒是由发酵的谷物制成的,因此含有丰富的B族维生素和其他招牌营养素,并具有一定的热量。

3、啤酒特别是黑啤酒可使动脉硬化和白内障的发病率降低50%,并对心脏病有抵抗作用。

4、男性以及年轻女性经常饮用啤酒,可以减少老年时得骨质疏松症的几率。啤酒中因为含有大量的硅,经常饮用有助于保持人体骨骼强健。

啤酒的功效

啤酒是由天然原料制成,并在符合卫生标准的条件下产生的,是可靠的纯天然食品。具体来讲,啤酒具有六个方面的功效:

一是解渴。啤酒能刺激味觉分泌唾液而达到解渴的目的,另外,啤酒具有较高的含水量(90%以上),喝起来清火润喉。

二是提神。啤酒中含有大量的有机酸,具有清新、提神的作用,适量饮用可减少过度兴奋和紧张情绪,并能促进肌肉松弛。

三是助消化。生产啤酒用的主要原料是大麦、醇类、酒花成分和多种物质,能增进胃液分泌,兴奋胃功能,提高其消化吸收能力。

四是利尿。啤酒中低含量的钠、酒精、核酸能增加大脑血液的供给,扩张冠状动脉,并通过血液对肾脏的刺激而加快人体的代谢活动。

五是减肥。这是因为它含有非常少的钠、蛋白质和钙,不含脂肪和胆固醇。对抑制体形的过快增长非常有效。

六是防病。啤酒含大量维生素B族,特别是维生素B12和维生素B2(核黄素)。维生素B12对抗贫血和调节大脑中枢神经代谢机制有一好处。维生素B2对保护视力、防治口腔溃疡、催乳有重要作用。

纵使啤酒有诸多好处,过量饮用仍会适得其反,且过度饮用啤酒会引起酒精中毒,造成肝脏疾病。因此,医学营养学家建议:每人每天饮啤酒不应超过1.5升。

啤酒妙用

啤酒可用来美容。选用生啤,倒入小容器中(如玻璃杯),用医用棉纱(药店可买到,选小号的)浸泡在其中,拿起后敷在脸上,十分分钟左右。可以去除皮肤表面小颗粒,因为啤酒中的蛇麻子有此功效。

用啤酒洗头,啤酒中有效的营养成分对防止头发干枯脱落有良好的治疗效果,还可以使头发光亮。长时间的坚持用啤酒洗头的话,能使头发慢慢地转黄而且发质会很柔顺色泽自然。

啤酒这个有着“液体面包”美誉和“番鬼佬凉茶”外号的低度酿造酒,由于它的营养价值、保健功能和美味爽口,已成为当今社会人们的时尚饮品,适量饮用是有益健康的。

(中国酒文化网)

