

谋渠道互补 五粮液“牵手”百富门开发新品

百富门是排行世界前五的烈酒企业，与五粮液一起合作，这对双方有着怎样的战略意义？对此，在业内看来，五粮液谋求国际化，而百富门或借前者渠道来布局中国市场，双方未来谋求渠道互补的可能性较大。

■ 谢振宇

白酒“大佬”五粮液和美国洋酒巨头百富门公司正式宣布“联姻”。

日前，五粮液发布公告称，与百富门签署了《项目合作协议》，拟合力研发新产品并进一步探讨可能的深入合作。新品意在“拓展和开发新兴消费市场，满足新兴消费群体需求，”但对其具体范围，五粮液并未透露更多。

12月14日，五粮液证券事务代表肖祥发向记者表示，上述合作尚处初始阶段，而研发产品涉及公司机密，未来产品针对“国内、国际市场都有可能”。

新品或为预调酒

日前，五粮液公告，为开拓新兴消费市场，与百富门公司合作，拟合力研发产品。公告发出后，一些业内人士看好双方的合作。“百富门公司实力雄厚，与百富门合作前景广阔。”华安证券在12月12日发布的一份研报中指出。



作为全球前列的洋酒巨头，百富门公司成立于1870年，是美国最大的酒业公司，其烈酒和葡萄酒品牌有30余个，产品销往全球135个国家和地区，年销售额近36亿美元。旗下主要品牌包括杰克丹尼威士忌等。

双方将如何进行合作？

五粮液在公告中称，项目合作协议约定，双方通过利用各自优势、经验和资源，各自发挥所长，建立合作框架，合力研发新产品并将其商业化和推入市场，合力就新研发产品进行消费者调查和深入研究。

五粮液并未就双方研发新品透露更多，

仅以“拓展和开发新兴消费市场，满足新兴消费群体需求”来表述。

在白酒营销专家肖竹青看来，双方或意在开发类似RIO(锐澳)预调酒等新兴品类，针对年轻消费群体。

“白酒消费群体年轻化是大趋势，预调酒在年轻消费群体取得了较好的市场反应，刺激了白酒企业进军该市场，五粮液有资金和品牌等优势，此次合作应是一种全新的尝试。如果做出类似产品，以五粮液的品牌影响力，效果还是值得期待的。”肖竹青表示。

值得注意的是，类似预调酒等品类，已被白酒企业所重视，很多酒企在此方面进行布局。



此前，随着锐澳注入百润股份，使预调酒市场引得资本市场和外界广泛关注。后来，黑牛食品涉足，古井贡酒入局，同时有报道显示，青青稞酒、泸州老窖正在密切关注预调酒领域。

此外，五粮液已在新品内酒上进行了布局。11月初，五粮液集团推出中式预调酒，该款产品是白酒作为基酒，与纯天然鲜榨百分百果汁调配而成。如今，再与洋酒巨头谋开发新品，是否是类似鸡尾酒等预调酒？

肖祥发对此并未正面回应，其表示，新产品的开发，双方还在研究中，“具体开发的酒类品牌，属于商业机密，不方便对外透露。”

河南省副省长王铁莅临永城众品公司调研

12月10日，河南省人民政府副省长王铁到永城众品公司调研，省直有关部门负责人及永城四大班子主要领导进行陪同。

王铁副省长详细询问了永城众品建设时间、规模、投资额以及生产能力、产品结构、销售渠道、原料价格、产品价格、国内行业格局及众品的竞争优势、行业位置等基本情况，河南众品集团公司副总经理本保科对此进行了

详细解答。

本保科还重点向王铁副省长一行介绍了公司转型升级的相关情况：公司的战略定位从中国肉类产业链整合商和中国温控供应链集成服务商转型升级为O2O生鲜供应链服务商，通过线上和线下联动、产品和服务的联动，逐步向互联网公司转型，发挥公司产品整合和服务能力的综合优势，公司的商业模式

及发展规划。包括仓储一体化、生产加工配送、集采分销，批发市场高端客户的整合等主要的业务。

在服务业态方面，除了现有的5家基地外，同时在郑州、许昌、新乡布局了服务体系。

在线上方面，生鲜食材B2B鲜易网的平台，冷链资源交易冷链马甲平台，还有日日鲜B2C平台，通过线上和线下的联动，实现公司

转型升级的目标。

王铁副省长对众品公司的发展速度、商业模式给予肯定，称赞众品是一家稳健的企业，众品在全国、尤其在河南省的战略布局，是众品的竞争力所在，转型升级也是众品的一个方向，他希望通过重点项目的实施，加快转型升级的进度。

(本报记者 李代广)

强化管理 树品牌

赤峰宏远建筑（集团）有限责任公司宏润公司，紧紧围绕“企业发展，效益第一”的企业经营方针，积极组织在企业内部开展攻坚年活动，狠抓管理，提高质量，争创名牌，拓展市场，名牌效应使企业的综合竞争能力明显增强，带来了好的效益，使企业以崭新的面貌步入新的发展期。

赤峰宏远建筑（集团）有限责任公司宏润公司是赤峰宏远建筑（集团）有限责任公司的子公司，公司成立于2003年，公司地址位于内蒙古赤峰市阿鲁科尔沁旗天山镇和平路中段路南，占地面积5600m²，办公面积600m²。公司自成立以来，已承建了几十项建筑工程，代表性工程如：阿旗环保局办公楼、水利局住宅楼、阿旗人民武装部办公楼、新城区体育馆、五中体育馆等，工程质量均为一次性验收合格，受到了业主及客户的一致好评。

宏润公司在总公司的带领下，不断地提高建筑水平，特别是在2008年总公司进入一级企业资质以来，全面实施规模化建设，标准化施工。在公司党委的严格要求下，党员带头，努力完善公司内部管理，子公司现有党员10名，工程师8名，建造师4名，五大员20名，初步建立一整套合理的管理制度，不断地推进信息化建设，实现了科学化、规范化和程序化管理，增强了企业竞争力和与市场的适应能力。

同时该公司重视人才培养，为员工制定了完善的培训计划，使他们不断吸收新知识，完善知识结构，掌握现代化的工作方法，努力成为满足市场要求的复合型人才，能够为客户提供全方位的服务，公司坚持务实、创新、高效、奋进的企业精神，管理上一流、质量出精品、服务创信誉的质量方针。公司全体员工以高标准、严要求、全方位、多层次地开展工作，团结求实、开拓创新、创出自己的特色。

塑造诚信品牌。诚信文化是企业的无形资产，是每一个员工的行为准则，又是一种责任，该公司把企业诚信，落实到每一个员工的具体岗位和工作中，塑造诚信品牌。树立形象工程，扩大产品市场影响。交给用户的每一个产品，特别是新开辟的用户，必须让用户满意，从而影响一方用户，拉动一地市场，达到由点及面，逐步扩大的效果。建立用户服务体系，做到产品销售到哪里就跟踪服务到哪里，用真情服务客户，塑造企业形象。

(高艳庆)

2014中国(西部)智慧农业应用与发展高峰论坛,构建现代化“智慧农业”信息管理平台 得益绿色作为典型向嘉宾演示“智慧防伪”

■ 本报记者 何沙洲

现代农业及食品加工业的建设离不开信息化技术管理的支持，今年，中央一号文件提出了“创新成果转化机制，发展农业科技成果托管中心和交易市场，采取多种方式引导和支持科研机构与企业联合研发”等关于推进农业科技创新的新举措。为此，在12月11——14日以“科技助推农业，品牌引领发展”为主题的第二届成都国际都市现代农业博览会暨农业科技成果展示交易会期间，举办了2014中国(西部)智慧农业应用与发展高峰论坛专题活动，邀请广大农业、食品企业出席本次论坛，就智慧农业的热点问题和专业内容进行交流和探讨，分享经验。四川得益绿色食品集团作为国家级农业产业化龙头企业受邀参加论坛，杜威萱总经理出席，得益绿色被智慧农业提供商作为典型企业代表，向嘉宾们作了关于“品牌防伪可追溯解决方案”的演示。

本届论坛旨在坚持“四化同步”的科学发展路径，打造西部核心增长极的发展定位，以



农业现代化为发展方向，以物联网信息技术应用为重点，着力完善智能化信息设施，加快建设新型信息化服务体系，全面构建现代化“智慧农业”信息管理平台，大力推进都市现代农业领先地位。

作为国家农业产业化重点龙头企业，四川省暨成都市农业产业化经营重点龙头企业，“做食品就是做良心”诠释了得益绿色为提高国民生活质量所做的创新和有价值的各种实践。高品质的原料是食品安全的第一道

引进物料输送 实现减员提效

近日，安徽国投新集口孜东矿在国内首次引进了德国OLKO公司的全自动化物料输送系统，经过一段时间的试运行，大大减轻了工人的劳动强度，解决了深井支护难题，优化了施工环境，促进了矿井安全高效稳定发展。

据悉，物料输送系统为国内首次引进，该系统在地面设置1个物料配比搅拌站，以压风空气和自身的重量为动力通过管道输送井下的5个中转站，再以科学配比的混合料，

利用德国OLKO公司的输料系统直接送到掘进迎头进行壁后充填，在工作面仅需1名操作工。在提高输送系统效率的同时，减轻了地面及井下轨道运输及副井提升的运输压力，减少运输事故的发生率，增加了支护强度，解决了千米深井支护难题，同时优化了掘进工作面的施工环境，大大减轻了工人的劳动强度，实现了矿井安全高效稳定生产。

(刘德晶 图/文)



谋销售渠道互补？

两大酒业巨头宣布“联姻”，还让外界有了更多的猜想。

“更大可能是五粮液借百富门的渠道，加大国际化的布局。”一位接近五粮液的人士分析称。

与百富门合作意欲国际化的可能性也存在，因为五粮液近年加大走出去步伐。此前有媒体报道称，“五粮液通过开设专卖店，与DFS环球免税集团等开展实质性合作，与美国百富门集团、韩国乐天集团等洽谈合作，加速海外渠道布局”。

五粮液谋求国际化，百富门加大中国的布局，双方在渠道互补合作上会否有更大空间？

双方或可借合作，来实现渠道互补。“通过这种‘共建项目’，对五粮液而言，可以吸收国际洋酒巨头公司现代化的营销理念，另一方面，与国际酒业巨头合作，可以提高产品的商品形象，对于五粮液走向国际化有一定帮助。”白酒行业专家赵义祥认为，洋酒巨头也可借五粮液的现有白酒渠道进行布局。

此外，双方或借彼此渠道，谋求更大范围的合作。不过，也有业内人士指出，白酒、洋酒渠道或难以实现共融和互补。肖竹青表示，白酒、洋酒是完全不同的销售渠道和销售方式，白酒主要通过传统销售渠道，而洋酒一般走夜场，通过现场促销活动来销售，两种产品或难在同一渠道内共存。

首旅酒店 加快酒店主业 并购扩张

首旅酒店正在不断加大酒店主业的投资力度。公司日前宣布以2.8亿元现金收购南苑集团持有的南苑股份70%股权。公司董事长张润钢在接受记者采访时表示，未来公司将继续推进同业并购，并对旗下五大酒店品牌进行整合。公司还计划推出酒店新品牌，以适应行业发展新局面。

整合五大酒店品牌

目前，首旅酒店已经确立了以酒店品牌运营管理为核心的发展路径。本次交易完成后，公司旗下酒店品牌将扩充至五大品牌。在高、中、低端酒店协同发展的思路下，首旅酒店计划未来对五大品牌进行整合，并择机推出新的酒店品牌。

“首旅酒店主要业务在华北、华南区域，拿下南苑股份相当于在华东地区形成了战略支点。”张润钢这样形容此次股权收购。“收购需要时间消化，短期内可能对公司业绩有一定压力。但从中长期看，以较为低廉的价格收购大量酒店资产，对公司未来发展和业务布局有很大意义。”首旅酒店董秘段中鹏表示。

张润钢透露，首旅全国的经营布局已基本完成，计划在达到100家成员店后更加注重质量管理而非规模扩张。首旅酒店集团将重点加大品牌整合力度，与南苑品牌针对市场细分进行差异化打造，争取发挥后发优势。雅客怡家则在冀南地区的基础上，逐步向河北其他区域及北京区域扩展。

“针对欣燕都品牌，公司正在研究推出定位于医疗陪护定制化的产品。”张润钢介绍，“欣燕都一些酒店的客户中，就医陪护人员的比例已经超过60%，公司将针对特定客户群推出差异化产品。”

加快改革创新

张润钢还透露：“公司计划从传统酒店业向住宿业延伸。目前正在研究开发公寓式产品的新品牌，重点将在海南地区打造度假式公寓，已初步物色好项目。此外，公司还在研究推出民宿类产品，正在与开发商接洽。未来还计划推出养老品牌。”

“除了兼并重组外，研究行业发展规律、加强创新力度、建立更好的现代企业治理结构，这都是公司这几年重点研究的方向。”张润钢坦言，首旅酒店目前已经启动多项改革，包括对总部和出资企业的管控模式进行调整，实施集约化管理。同时还在研究股权激励，推进混合所有制改革。

“北京市政府、国资委确立了大股东首旅集团为国企改革试点单位，进行管理层、经营层的股权激励试点，首旅酒店已确认成为首旅集团此次试点单位，目前正在研究推出股权激励方案，集团层面也在重点研究首旅酒店的治理结构和经营管理层的市场化与职业化。”张润钢介绍。

公司也在尝试经营层面的创新。据介绍，公司明年将在京伦饭店推出微餐厅，通过创建APP平台建立营销渠道，整合线下资源。同时，公司在今年下半年推出了首旅汇俱乐部，未来将加大会员卡的推广活动，以此吸引更多客户加入。(于萍 王静)