

10家风投10亿投给浏阳河酒业

浏阳河酒业小跑上市

11月16日上午,“浏阳河酒业战略合作重大项目签约仪式”在长沙芙蓉国家庭大酒店举行,湖南浏阳河酒业有限公司(以下简称浏阳河酒业)共获得湖南高新创投集团等10家投资机构10亿元战略投资。这是今年白酒行业已公布的最大一笔融资,浏阳河酒业由此启动3年内A股上市计划。值得关注的是,2009年洋河登陆A股后,A股再无新白酒企业的身影,浏阳河3年内能否顺利登上A股还是未知数。

10家风投合投10亿

据了解,在确定融资前,有130多家投资机构向浏阳河酒业传达了

合作意向,最终敲定的10家风投包括湖南高新创投集团、上海景林资产、上海费伦资本、上海宝丰等。据主导此次10家风投联合进入的湖南高新创投集团董事长黄明透露,此次融资10亿,签约后资金将在7个工作日内到位。

获10亿融资后浏阳河将设立浏阳河酒业有限公司。“浏阳河将把酒类的优质资产注入”,黄明透露,对浏阳河的期望值是:明年实现利润3亿,后年增至4.2亿元,第三年利润为6亿元,在此基础上实现A股上市。

在发布会上,湖南中商集团公司

董事长彭潮当场宣布再稀释个人股份10%拿出来回报投资机构。黄明表示,引进10亿资金后,浏阳河的估值从16.5亿增至21.5亿。

此次融资浏阳河酒业将让渡出超过四成股权。至于具体的比例,彭潮称因为双方签订保密协议不便透露,但可以确定的是浏阳河酒业仍处于控股主导地位。

三年内瞄准A股上市

“这次引进战略投资标志着浏阳河进入到品牌运营、资本运作的时代。”彭潮表示。浏阳河酒业是湖南中商集团的全资子公司,但2003年开始,其主导多元化投资战略分散了资

源,使浏阳河一度出现停滞增长的现象。“现在浏阳河已彻底剥离与酒业无关的产业。”彭潮表示,从2007年开始浏阳河在文化、电子、房地产等领域收缩,目前浏阳河的年销售额约7亿。要加快发展速度,浏阳河显然对引进外部投资来改善公司治理结构有着强烈的意愿。

此次并非浏阳河首次叩响资本市场的大门。2009年浏阳河曾力主重组通葡股份,欲借壳上市,但因300多名国有老职工的安置问题最终放弃计划。

主导此次10家风投联合进入浏阳河的湖南高新创投集团是2007年

由湖南省委、省政府批准成立的首家省级国有创业投资机构,注册资本20亿元人民币。

浏阳河方面透露,10亿元战略投资将主要用于新产品研发、生产基地名酒城建设、营销网络建设等重大项目。此前浏阳河酒业在浏阳的永安镇征地1500亩,斥资27.5亿兴建的浏阳河名酒城,一期工程将于今年年底竣工并投入生产。浏阳河酒很有可能会将一部分资金投入名酒城二期建设。

(黄丽嫦)

张家界:永定区工商局

查获64瓶假冒国窖1573

本报综合消息 近期,张家界市永定区工商分局执法人员在日常巡查中,一举查获了一批涉嫌侵犯注册商标专用权国窖1573酒(500ml/瓶、酒精度52%),共计64瓶,货值3.2万元。尔后,经“国窖”商标注册人泸州老窖股份有限公司鉴定,该批国窖1573酒均系假冒产品。

据了解,国窖1573的市场零售价为939元/瓶,而该批国窖1573酒是经销商从浙江省义乌市以1800元/件(每件6瓶)购进,再以每瓶500—550元不等的价格到张家界市出售,以谋取暴利。永定工商分局为保护消费者合法权益,遵循处罚与教育相结合的原则,对该经销商实施了行政处罚。

目前,一些不法经销商为牟取暴利,将大量假冒酒混入市场,损害消费者利益。工商部门表示,下一步将进一步加大烟酒市场的监管力度,继续开展“打假保名优”专项执法行动,严厉打击假冒他人注册商标、“傍名牌”等违法行为,净化市场经营秩序。

(胡家渝)

泸州老窖青瓷头曲河南上市

本报综合消息 “国窖柔香”——泸州老窖青瓷头曲河南市场上市品鉴酒会于11月27日举行,泸州老窖倾力打造的青瓷头曲正式与河南消费者见面。青瓷头曲是泸州老窖最新推出的一款中档主力产品,它不仅承载着泸州老窖头曲品牌在北方市场复兴的重要任务,而且也是在新形势下泸州老窖对市场运作模式的一次深层探索,以河南为市场起点,未来将其作为头曲系列的主导品牌并进行全国化运作,以新品为载体,完成头曲品牌结构的升级。

(王勇)

宋河成海外华文传媒合作组织年会指定白酒

本报综合消息 2011年11月21日30多家海外华文媒体的社长、总编、特派代表齐聚郑州索菲特,一年一度的海外华文传媒合作组织2011年年会在这里举行,国字六号宋河粮液成为这次大会的唯一指定白酒,受到参会者好评。

(朱满堂)

杜康获2011中国酒业“最具成长力企业”奖

本报综合消息 11月中旬,在甘肃省兰州市举行的首届中国酒业大会暨金樽奖颁奖典礼上,洛阳杜康控股揽走“金樽奖·2011中国酒业最具成长力企业”的大奖,全国获该项殊荣的仅有三家酒企。

(马俊曹)

酒文化需要专业运作

文化搭台,经济唱戏,站在文化的高度进行产品营销,给产品赋予一定的文化含义,这就需要酒业咨询公司的专业运作。毕竟,大多数酒企都还处于相对落后的运营状态,品牌文化的定位和营销并不到位。

润物细无声。以个性文化为卖点,以产品为载体,让消费者能够在愉悦和享受无形价值的同时忘却价格,使品牌文化转变成消费者喜欢的一种精神享受,并通过品牌传播、文化营销的实施,把消费者心目中沉浮的文化、情感和记忆唤醒,这就达到了文化营销的境界。唯有通过文化营销,通过历史、文化、故事、酿造工艺等和现代生活理念有机结合,制造时尚和流行,品牌才能走进人们的心中,进而所拥有的品牌文化也才能形成坚实的市场壁垒,从而使酒品牌彻底脱离低层次的渠道竞争、广告竞争和促销竞争。

由此看来,酒文化的形成非一朝一夕之举。白酒品牌要想在未来的酒类市场中占有一席之地,首先必须找到自己的文化基因,精确定位自己的无法模仿的品牌文化,并借助外脑(专业咨询公司),不断挖掘、深化和丰满文化的内涵。长此以往,酒文化就可以为企业的迅速崛起注入强大动力,品牌才可以深入人心。

(白文)

蚌埠市民结婚买酒

50箱口子窖全是假的

本报综合消息 返销酒往往因价格较本地市场低,而备受消费者的青睐,然而近期我市频频发生假冒冒充返销酒导致消费者上当受骗,对此,市工商局12315消费者申诉举报中心发布消费提醒。

市民薛先生的儿子要在国庆期间办喜事,薛先生为了省些钱,便从淮北当地的一家酒类经销商处购买

了50箱“口子窖”,价格在每箱420元。婚宴当天,席间不断有亲朋投诉说这批酒有问题。后经该企业打假办的工作人员鉴定,剩下的十余瓶口子窖均为假酒。

市12315中心工作人员丁告诉记者,经销商在销售返销酒前会将每瓶酒包装上的生产日期和批号涂去,防止被生产厂家发现跨地域销

售,然而这往往会混淆消费者对真酒和假酒的判断。对此,12315中心提醒消费者,购买返销酒时,应注意检查每瓶酒的密封容器是否完好,瓶盖是否有二次封口的痕迹,瓶身和瓶盖的颜色是否一致。另外,最好选择正规商家购买,注意留存收据和发票,方便购假后维权使用。

(王选)

○我与酒的故事○

遇上酒是我的缘

1993年我大专毕业后,被分配在家乡的乡政府工作。

上班那天,乡里即安排我负责两个后进村的工作。我没半点怨言,心想只要踏实做好本职工作,同时继续发挥在校时练就的写作特长,就会得到领导赏识,进而获得重用。于是我决心在这个喝酒盛行的乡政府里做到滴酒不沾,以免耗费时间和精力,影响工作和写作。平时,有应酬,我要么是硬推让不喝,要么是找借口离席。

少了酒这个环节,工作时间自然比同事充足,我围绕后进村工作出点子、想办法,工作很快起色,不仅完成好乡里下达的任务,还开创性地做了许多工作。同时还在报上发表了大量作品。两年后,看到同事们都在进步,而我工作业绩不赖,写作水平不差,况且又是滴酒不沾,为何竟得不到樊乡长的半句赏识呢?

一天,县财政局几位领导到

乡里检查工作。乡干部都下村去了,攀乡长忙着找人陪酒,恰巧我从村里回到乡政府,他一把“逮”住我,严肃地说:“小徐!今天有个政治任务,就是陪县财政局领导们喝酒,它关系到给咱们乡的拨款问题,所以能喝要喝,不能喝也要喝,非得把对方灌个舒服不可。”我只得点头应答。

宴席上,大家先各自干上一大杯,接着是一一对一进行挑战,后又分组决战,一次一海碗的酒。在激烈的“鏖战”中,财政局那边总是输少胜多,搞得乡这边难于招架,好在我总能挽回战局,反败为胜,且能大碗喝下战败酒,成为乡这边的中坚力量。最后,局领导个个面红耳赤,心情舒畅。

送走客人,攀乡长拍拍我的肩头:“好样的,工作干得实,文章写得好,酒席上不败,今后可要好发发哟!”啊!终获领导赏识了。打这以后,攀乡长赴酒宴,常点名

要我陪同。渐渐地,我的工作目标中增加了一项:苦练酒技。数月后,我酒量倍增,力压群雄。

后来,我成了攀乡长“酒囊团”的大红人,逢宴必带我参加。席间介绍随从时,攀乡长觉得直呼姓名,没个头衔不大好,于是在班子会上提议,任命我为乡政府办公室主任。

那年冬天,县委办要物色个秘书,条件是善于待人接物,并有较强写作能力。我与县委办的赵副主任喝过多次酒,他向县委办主任提议后,主任即派人下来考核,结果全是好评。为了我的前途,攀乡长尽管舍不得,但还是签了“同意”。

是酒给我爱。多亏县财政局的那次检查,才让攀乡长逼着开了酒戒,练就了酒量,成了乡长红人,才使自己得到了社会的承认,获得了领导的赏识,有了今天的进步。

(徐学红)

“我与酒的故事”征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念,本报举行“我与酒的故事”有奖征文,欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的糗事等,付诸笔端,与大家分享。

1.征文内容及体裁:

凡个人亲身经历的与酒有关的事与情,无论大小,皆可提笔为文,发给我们。字数在800字以内,散文、诗歌、杂文、故事均可。

2.征文方式:

电子文档发送至电子邮箱:zkrb2578@126.com,来信请寄:周口日报社酒水餐饮部 付永奇收。

咨询电话:8599376

3.征文评选:

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表,凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到万姓缘领取价值100元酒品一提。

颁奖电话:13838638696

“我与酒的故事”征文由河南万姓缘酒业协办
万姓缘酒业地址:周口市大庆路北段 电话:8588999