

## 天南地北滦平人 我为家乡做代言

河北滦平举办第二届酒文化节论酒篇启动式

吕德君 关春霞

7月19日,承德兴春和农业集团股份有限公司大清皇庄生态餐厅内人声鼎沸,酒香四溢。河北省承德市滦平县第二届酒文化节论酒篇启动式暨承德康熙酒业种酒技术成果发布会在这里成功举办。

在今年的4月14日,滦平县第二届酒文化节拉开帷幕,酒文化节以“创业创新,匠心匠酒;天南地北滦平人,我为家乡做代言”为主题,共分为问酒篇、论酒篇、知酒篇、兴酒篇四个篇章。

在此次酒文化节“论酒篇”启动式上,承德康熙酒业有限公司发布了“种酒”技术成果。“种酒”是一种白酒的特殊储存方式,通过“种酒”可以优化酒质,提高白酒的老熟率。康熙酒业有限公司于2014年滦平县第一届酒文化节期间开始实施“种酒”技术,如今“种酒”技术已日臻成熟,康熙酒业有限公司将“种酒”技术正式申报国家专利技术。



## 投资3亿元的苦荞保健酒项目落户贵州省纳雍县勺窝镇

张应江

近日,笔者在贵州省纳雍县勺窝镇联新村杨家箐看到,挖掘机轰鸣作响,一片繁忙的景象,标志着勺窝镇的苦荞保健酒生产建设项目正式破土开工。

苦荞保健酒生产建设项目属于纳雍县招商引资项目,总投资3亿元,主要建设包括1000吨苦荞酒、建设厂房和办公附属用房9000平方米、仓库2480平方米、圈舍5000平方米、围墙2000平方米、基础设施建设6500平方米。该项目由毕节市聚凯隆药业有限公司承办,与贵州夜郎源酒业有限公司合作开发,主要从事苦荞保健酒生产销售,有机苦荞、中药材种植、猪、牛、羊养殖,农副产品加工、矿产品购销,进出口贸易等。

据了解,该项目建设第一期投入资金1500余万元,占地50亩,拟建设一个年产1000吨苦荞保健酒生产线,带动1万亩苦荞基地、500亩中药材基地和500亩核桃基地建设,养殖肥猪1000头,可养猪改良品种100头。

该项目建成后,预计年产值1.2亿元,创税3600万元,创利3000万元,可解决300人就业,为脱贫攻坚打下坚实的基础。

## “古隆中酒业杯”首届湖北民间品酒师评选活动启动

朱滨

7月18日,从古隆中酒业2016—2017合同年度经销商大会暨“古隆中+”战略发布会上获悉,“古隆中酒业杯”首届湖北民间品酒师评选活动即日启动。

由湖北省酒类流通行业协会为指导单位,由湖北古隆中酒业承办的本次活动,即日起面向湖北全省广发“英雄帖”,诚邀“爱酒、懂酒、善饮、会饮”人士报名参加,共同了解和传承中国传统文化,成为酒文化的传播者。通过初选及复赛比赛胜出选手,最终将在湖北襄阳参加总决赛。

据了解,活动组委会将邀请酒业协会专家、国家级白酒评委、省级酿酒大师和各级媒体组成评审团,对参赛者进行指导和评级。每一层级的赛事中获胜的选手,不仅能够获得“湖北民间品酒师”证书、奖金、纪念酒,还将被聘为古隆中酒文化大使,可定期参加古隆中酒业的大型文化活动。

# 强攻健康酒 金种子的扭亏“偏方”?

刘一博 武媛媛 / 文 宋媛媛 / 图

业绩不振的金种子酒再攻健康酒业务。7月17日,安徽金种子酒股份有限公司(以下简称“金种子酒”)发布关于变更公司经营范围及修改《公司章程》的公告,公司经营范围在原基础上,增加其他酒生产。金种子酒相关负责人表示,此次公司修改经营范围,旨在进一步跟进健康酒业务。

近几年押宝健康酒、重拾房地产业务的金种子酒,虽然多重布局,但业绩持续走低。据了解,今年一季度金种子酒归属于上市公司股东的净利润收入近631万元,同比暴跌77.03%;而去年归属于母公司净利润1701万元,同比下降67.32%。业内人士则表示,安徽地区传统白酒市场成型,激烈的竞争环境下,主业持续低迷的金种子酒核心竞争力不足,难以带动健康酒业务实现长远发展。

### 持续加码健康酒

据北京商报报道,公告显示,金种子酒经营范围变更前包括:白酒生产、普通货运(按许可证有效期限经营);房地产开发、销售、管理、租赁;包装材料加工、制造与销售;生产白酒所需原辅材料收购;自营和代理各种商品和技术进出口业务。经营范围变更后,金种子酒新增“其他酒生产”一项。

业内猜测金种子酒或将新拓展酒品生产线,再谋盈利渠道。记者就此采访金种子酒内部工作人员得知,该公司并非新增其他酒品生产线,而是专为健康酒的生产与销售进行营业范围修改。据了解,金种子酒对健康酒领域的布局并非首次。早在2016年6月,金种子酒曾在经销商大会上宣布成立安徽中酒健康酒业,主要运作和泰苦荞酒以及养生酒“东方神草”两大品牌,价格定位均在128元左右。同年7月,金种子酒发布公告宣布,拟使用资金1000万元设立安徽大金健康酒业公司,旨在将健康酒作为核心战略产品,并建立“省内竞争格局的颠覆者,安徽健康酒类的领航者”的战略目标。

时隔一年后,金种子酒为健康酒修改经营范围,可见该公司对健康酒业务的重视程度。

### 业绩亏损难止

近一年,金种子酒先后押宝健康酒、重拾房地产业务为长期不振的业绩加力,但收效甚微。安徽作为产酒销酒大省,金种子酒曾在行业调整期前占据强势地位,但自2013年

“安徽白酒市场竞争激烈,金种子酒生存空间有限。在巩固及强化白酒主业的基础上,金种子酒可凭借现有品牌力尝试省外市场突破,寻求喘息机会。”



起,金种子酒已经连续四年出现净利下滑,2013年、2014年、2015年、2016年的净利润分别为1.33亿元、8856.17万元、5208万元以及1702万元,同比降幅分别为76.22%、33.64%、41.19%以及67.32%。此外,据2017年一季度财报显示,金种子酒净利润收入近631万元,同比暴跌77.03%。

对于业绩持续下滑,金种子酒在公告中指出,一线名酒市场下沉,严重挤压二三线酒企的生存空间。名酒对区域酒的压力主要体现在区域下沉、渠道下沉、档位下沉、费用下沉、人员下沉等,造成区域酒企原有赖以生存

的主流价格段受到严重冲击。徽酒市场中,古井贡酒占据强势主导地位,口子窖、迎驾贡紧随其后,对金种子酒市场形成挤压。数据显示,古井贡、口子窖、迎驾贡2017年一季度净利润分别实现4.08亿元、3.27亿元、2.88亿元;同比上年分别增长18.6%、20.8%、12.94%,与金种子酒形成鲜明对比。

白酒营销专家蔡学飞对此指出,目前安徽市场的各个价格带产品和市场格局基本定型。100元左右的价格带以古井贡酒为主导,100—300元的中高端价格带被苏酒垄断,中

# 新疆昌吉州:葡萄之乡迈向葡萄酒之乡

乔文汇

提起新疆,人们往往会想到鲜美可口的葡萄。作为“葡萄之乡”,新疆是最早种植葡萄、酿造葡萄酒的地区,形成了焉耆盆地、天山北麓、吐哈盆地和伊犁河谷4大葡萄产区。近年来,地处天山北麓的昌吉回族自治州努力延伸种植业优势,不满足于仅作种植基地,阔步从葡萄之乡迈向葡萄酒之乡。

“最近几年,州财政每年投入近5000万元推动葡萄酒产业发展,在玛纳斯县、呼图壁

县、昌吉市、阜康市等地构建产业带。”近日,昌吉州葡萄酒产业发展办公室主任张旭东向记者表示,在未来10年,全州将建酿酒葡萄良种繁育基地、高标准种植及机械化示范基地、葡萄酒酿造加工技术示范基地、葡萄酒技术研发中心、葡萄与葡萄酒文化博物馆、葡萄酒交易和物流中心,支撑产业发展。

昌吉州健全葡萄与葡萄酒质量标准体系和检验检测体系,实施“从果园到餐桌”的全过程质量安全监控制度,建立全程质量安全追溯制度,推进葡萄与葡萄酒生产标准化建

设。延伸葡萄种植业优势,发展葡萄酒产业,离不开技术支撑。日前举行的第二届中欧葡萄与葡萄酒技术研讨活动中,中外葡萄酒专家聚首昌吉,开展专题授课、红酒品鉴等活动,为天山北麓葡萄酒产业提档升级,为天山北麓葡萄酒生产企业、酒庄提升技术水平出谋划策。

在政府引导下,企业十分注重提升技术水平。“我们的加工设备全部采用高端葡萄酒加工设备和工艺技术。”坐落在昌吉的新疆华

低端价格带虽然为金种子酒留有发展空间,但光瓶酒逐步升级对金种子酒形成一定打击。数据显示,金种子酒旗下以柔和系列、和泰系列、金种子酒系列为主的中高档白酒2016年度销售收入同比下降17.01%;以祥和系列、颍州系列为主的普通白酒销售收入同比下降29.11%。

### 目标人群匹配度低

“金种子酒品牌在安徽市场有知名度,但和泰苦荞酒在市场上相对少见。现在安徽白酒市场畅销产品价格带就是30—60元、60—80元间。朋友聚会很少会考虑喝健康酒以及保健酒,亳州中药材生意盛行,大部分都是自己用药材酿酒偶尔喝一杯。”安徽一家经销商这样说道。

金种子酒曾表示旗下和泰苦荞酒被省经信委鉴定为省级新产品,首开安徽健康酒先河。目前和泰苦荞酒成功上市,公司产品体系重构初步完成,销售趋势良好。

但记者从金种子酒淘宝官方旗舰店查询发现,金种子酒自酿40度和泰苦荞酒418mlx1瓶礼盒装价格为188元,月销量仅为5例,总销量仅为47例。整个线上店铺销量最好的产品则为标价68元的52度460mlx2礼盒装金种子酒红花种子窖酒,月销量75例,总销量60681例。

“安徽市场中大大小小的酒品牌很多,中低端白酒市场竞争很激烈。金种子酒前两年销售市场还可以,但现在已经不太景气。”另有安徽经销商向记者反映。消费升级大背景下,由于主业不振,经销商团队销售积极性不高,金种子酒市场竞争力、品牌价值渐弱。

蔡学飞指出,目前金种子酒主要集中在乡镇市场,主流产品价格聚焦中低端,但其健康酒产品聚焦中高端价格带,因此金种子酒的目标人群与和泰苦荞产生偏差。同时,金种子酒属于传统白酒企业,不具有其他专营健康酒、保健酒企的基因,品牌方面同样存在缺失。此外,安徽本身并不是健康酒大市场,传统白酒市场已经成熟。但金种子酒核心市场却在安徽,因此和泰苦荞酒难有好的销量表现。

“安徽白酒市场竞争激烈,金种子酒生存空间有限。在巩固及强化白酒主业的基础上,金种子酒可凭借现有品牌力尝试省外市场突破,寻求喘息机会。”蔡学飞说道。但目前金种子酒省外市场销售收入占比仅为14.3%;销售量为12.82%,品牌核心竞争力不足的情况下,金种子酒想要实现省外突破实现长远发展还很难。

# 十年磨剑 打造高品质郑州地产酒

朱西岭

提到宴酒坊酒业,可能大家都不是很熟悉,但就是这样一个名不见经传的酒企,日前却做了一件震惊整个豫酒界的大事——6月1日,由郑州宴酒坊酒业有限公司生产的“郑州五粮一号酒”,首批10000箱出口泰国后不到两周即销售一空,随后又接到客户10万箱的采购订单,令业界为之震惊和侧目!为此,河南省酒业协会还专门组织专家、学者及媒体,对“郑州五粮一号酒”成功出口现象进行了专题研讨。

那么,宴酒坊酒业究竟是如何做到的呢?记者专访了公司董事长毛同生。

### 家乡情怀:誓酿高品质郑州地产酒

据河南日报报道,马寨镇地处郑州西南,距离市区约6公里,郑州宴酒坊酒业有限公司就坐落在马寨工业园内。采访中,毛同生告诉记者,马寨自古就是有名的酒乡,其酿酒历史最早可追溯到明朝初期。朱元璋建明后,将几个儿子分封到各地为王,其五子周定王朱橚被封到了河南。朱橚喜酿酒,其玄孙周悼王安潢,更是痴迷造酒,甚至“夺人宅第,以张酒肆”。不得已,明孝宗朱佑堂下令封了他的酒窖,王安潢受到刺激郁郁而终,死后葬于他生前造酒的地方,也就是今天马寨镇坟上村附近的“悼王坟”。

毛同生说,受这段传说影响,他从小对酒有着特殊感情,直至2007年投身白酒销售行业,成立郑州宴酒坊酒业有限公司。在此期间,虽然公司业务蒸蒸日上,但他也目睹了国内白酒业假酒、劣质酒充斥市场的种种乱象,下决心要打造一款可以代表郑州形象的优质地产酒!2010年,他暂停了如日中天的白酒销售业务,在马寨镇工业园投资1.08亿元开始建设酒厂和酿造基地。此举得到了郑州市政府的大力支持,市发改委不仅批文同意还拨付专项资金,为他们建造了一座4层大楼,成立了郑州酒体工程研究中心。

受此鼓舞,毛同生很快明确了方向和目标——向当时国内的浓香型白酒老五大粮液



泰国客人盛赞“郑州五粮一号”(右为毛同生)

看齐,用同样的五粮工艺给家乡父老及消费者酿造一款健康、好喝的纯粮酒,并将首款产品命名为“郑州五粮一号”!

### 匠心酿造:五年不卖酒七年出精品

酒厂初具雏形,人才成了当务之急。2010年,他远赴四川宜宾,请来了刚刚退休的五粮液酒厂高级工程师刘太昌,从窖池设计、窖泥制作到生产酒曲、五种粮食的投粮比例、发酵的方法、跑窖出池及蒸馏等工艺,严格按照五粮液的要求生产。与此同时,在河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉建议下,他受邀出身于酿酒世家的国家级酿酒师高学民加盟,并将其派往四川学习当地各大酒企的酿造技术,以备日后重用。

时间来到2016年,此时毛同生和他的宴酒坊酒业,已经5年没卖过一滴酒,用别人的话说“白白错过了一年几千万元的利润”!但另一方面,他们按照五粮标准精心酿造的首

批原酒,也已经储存了整整5年,是时候该瓜熟蒂落走向市场了!毛同生想到了远在四川的高学民,经过5年多学习,高学民的酿造技术已经炉火纯青,此时已贵为四川川大酒厂的技术总监。但想到5年前的约定和能在家乡开创一番事业,高学民还是果断回到了郑州宴酒坊公司,出任厂长兼总工程师。

为了把好质量关口,在蒋辉的再次建议下,毛同生邀请河南省食品研究所原所长、享受国务院特殊津贴专家刘建利到厂里挂帅,成立了由刘建利、毛同生、蒋辉、高学民、刘太昌以及国家级评委张启振,国家轻工业食品质量监督检测郑州站站长张开建,河南省酒业协会总工程师赵书民,国家注册高级品酒师、酿酒高级技师武红亚,国家级品酒委员张福友,河南省酒业协会白酒分会秘书长王杨,来自四川的国家级酿酒师曾德松等12人组成的专家团队,从酿造、储存、酒体设计层层把关,确保历经5年酿造、7年打磨出来的酒,瓶瓶都是精品。

2016年12月,“郑州五粮一号”正式诞生了!这也是宴酒坊用自己的原酒、自己的技术生产出来的第一款酒!经试生产、专家论证、经销品鉴、消费者体验,最后经国家级食品检验机构检测,今年5月正式面市,由此拉开了宴酒坊生产优质郑州地产酒的序幕!

### 出奇制胜:产品热销泰国订单不断

为了能给自己花费7年心血精心打磨的宝贝找个好“婆家”,毛同生提前一年就开始了市场谋划。不巧的是,此时全国白酒市场依然低迷,省内市场在国内大牌白酒的挤压下,豫酒各大酒企均面临着很大压力。自己的产品未来应该卖到哪里呢?

一向不喜欢走寻常路的毛同生,能出奇制胜再创昔日的销售辉煌吗?经过深思熟虑,他很快便有了新的经营思路,那就是“你有我无,你无我有”的八字经销方针,策略是寻找空白市场发力。哪里是白酒销售的空白区呢?国内市场此时已经基本饱和,国外尚无人尝试!毛同生随后大胆做出决定:出口,创汇,将酒卖到国外去!

经过初步了解,毛同生把第一个计划攻克的市场锁定为紧邻的泰国,并很快向那里派去了市场开发人员。经过不懈努力,2016年年底他们赶在首批产品上市前办好了出口泰国的所有手续,并在那里找到了经销商——泰国银河集团,第一次就与他们签订了1万件、价值600万元人民币的进货合同。今年5月29日,首批“郑州五粮一号酒”从泰国曼谷海关关头抵达当地市场,6月1日开始销售,仅用了13天时间,10000件酒就销售一空!鉴于火爆的销售情况,泰国银河集团又与他们续签了10万件的供货合同。火爆泰国后,宴酒坊一举成了豫酒的骄傲。“墙内开花墙外香,墙外花香墙内闻”,大批国内媒体获悉后争相跟进报道,闻讯后的国内经销商、消费者也纷纷来电、来厂询问和订购,在消费者和媒体的盛赞声中,“郑州五粮一号酒”国内市场启动的大幕,也即将华丽地拉开。

## 独家协办

中国食品工业协会  
酒类食品高新技术培训中心  
四川省川技王  
酒类研究设计院  
四川省广元市  
酒类技术研究所

电话 (0839)3600888  
(0839)3602639