布鲁塞尔 国际葡萄酒大奖赛酒庄 (中国)联盟成立

比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛酒庄 (中国)联盟(以下简称 CMB 酒庄(中国)联盟) 由 2018(北京·海淀)比利时布鲁塞尔国际葡萄 酒大奖赛执委会(以下简称 2018CMB 海淀)牵

第25届大奖赛首次走出欧洲,落户北京海 淀,在2018CMB海淀执委会的指导下,先期由 北京国际酒类交易所牵头组建的"比利时布鲁 塞尔国际葡萄酒大奖赛酒庄(中国)联盟奖牌酒 俱乐部"(以下简称 CMB 奖牌酒俱乐部)于 8 月 21 日正式组建成立。

比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛,始于 1994年,是世界最具权威的三大国际酒类赛事 之一,在世界上拥有广泛的影响力,素有"酒类

自 2013 年以来,比利时布鲁塞尔国际葡萄 酒大奖赛为越来越多的中国葡萄酒品牌和广发 消费者所熟知。在北京国际酒类交易所的不懈 努力下,中国酒企踊跃报名参赛,由开始的十几 家发展到今天的上百家。在与全球的近万款样 酒进行了激烈角逐后,近60家企业先后获奖, 累计获得大金牌5枚,金牌44枚,银牌65枚。 他们以优异的成绩在 CMB 这一国际赛事上展 现了中国葡萄酒酒企业的风采、中国酒类行业 企业家奋起拼搏的精神。

俱乐部以提升 CMB 获奖酒的影响力、知名 度及市场销售力为目的,立足北京,辐射全国, 俱乐部将成为各会员单位在京开展活动的"驻 京办"、企业文化的展示平台、推介自身产品的 服务窗口。

俱乐部第一期入部会员共38家获奖酒企 的奖牌酒,2017下半年将开展展销展示活动六 期,吹响奖牌酒的展销展示的"集结号",最终将 CMB 奖牌酒俱乐部打造成中国葡萄酒产业的



●县领导参观方盛酒业公司生产的"代州人

代县方盛白酒产业链条 带动贫困户增收脱贫

山西省代县县委、县政府积极扶持方盛酒 业饮料有限公司发展"代州人家"白酒产业,通 过"五位一体"模式,争取到县信用联社小额扶 贫贷款资金 1000 万元,用于生产经营和流动资

方盛酒业公司现与上馆镇8村共178个建 档立卡贫困户签订了帮扶合同,每户每年可获 得3000元红利;吸纳周边村110名贫困农民进 企打工,月均工资3500元;可带动全县1825户 贫困户种植酿酒原料所需的高粱、玉米、谷子、 水稻、小麦 5475 亩, 每亩收入 1300 元; 还将 52200 公斤酒糟无偿赠送当地 18 户贫困养殖 户作为饲料,进一步拓宽了带动贫困增收脱贫 的渠道

该公司于2016年1月4日注册成立,建设 项目经县发改局批准立项,是代县转型发展重 点工程项目之一。公司整体项目分两期进行, 总投资 2600 万元。第一期工程为年产 500 吨白 酒和 200 吨配制酒生产线建设;第二期工程拟 完成 200 吨黄酒和酥梨以及白水杏原汁饮料生 产线和其他改扩建项目。目前,一期工程全部 建设完毕,投资总额 1600 万元,现已进入正常 生产运营阶段。

公司坚持"专业化经营,精细化管理,品牌 化发展"的经营理念,精心打造"代州人家"白 酒,以汾酒酿造工艺为基础,结合当地传统的 "老五甑"酿造技术,采用"纯粮酿造、地缸发酵" 清香型大曲白酒酿造工艺,产品不添加食用酒 精和任何化学物质,不追求高额利润和产量指 标,视产品质量为公司的生命线,出好酒;不谋 求短期发展和快速扩张,各种指标在平衡提升 下适度发展,起好步;不夸大广告宣传效应力 度,货真价实,诚信经营,打好牌,坚决做到"做 良心酒,传仁道业",在白酒饮料产业做大做强 的同时,带动全县更多贫困户增收脱贫致富。

环球佳酿 1.2 亿投资临邛酒业 持股70%欲振兴成都本土白酒品牌

环球佳酿宣布将对临邛酒业战略投资 1.2亿,持股比例占70%,欲振兴成都白酒品

2017年8月18日, 环球佳酿酒业有限 公司与邛崃市临邛酒业在环球中心洲际酒 店签署战略合作协议。会上,环球佳酿宣布 将对临邛酒业战略投资 1.2 亿, 持股比例占 70%,欲振兴成都白酒品牌。

据了解, 环球佳酿酒业有限

公司是一个"全球酒业链产 融互动整合平台"。在环 球佳酿看来,白酒行业 临邛酒业与环 不缺产能,也不缺窖 球佳酿的此次合作为 池,而是有大量的 挖掘邛酒历史文化产区集 闲置资源没有能够 有效地实现商业 群优势做出了表率,为推动 价值。因此,环球 本土区域品牌走向全国化、 佳酿所有的思考和 举措都是从品牌出 世界化提供了重要的支 发,从销售出发,最 终形成"以销定产"的

环球佳酿的目标是致 力于打造"中国式帝亚吉欧"。希

望通过资本化整合上游产业链资源,通过规 模化实现品牌增值和成本控制,通过标准化 建立更严苛的生产标准和质量管控体系,通 过全球化视野获得更丰富的产品品类,最终 为消费者提供更加优质、安全和更具性价比 的全球酒类商品。而此次与临邛酒业合作正 是环球佳酿整合酒水产业链的重要一环。

临邛集团是四川省 500 家大中型工业 企业和四川工业企业最大纳税 500 强之一, 也是全国 300 户重点联系的非公有制企业。 在鼎盛时期,临邛酒厂还联合了邛崃 18 家 酒厂,统一供货,带动了一大批邛崃白酒企



●现场签约仪式

业的迅速发展。在众多的优 势中,环球佳酿最为看好的 是临邛酒业的酿造工艺和 生产能力。临邛酒厂占地 120亩,有5个大型生产酿 造车间,近600个老窖池, 酒厂年产酒可达 5000 吨, 其销售区域可遍及全国各 地。临邛酒业秉承了白酒独特 的酿造工艺,并将现代科学技术

双方的合作可谓是强强联合,借助环球 佳酿强大的渠道资源和市场消费能力,临邛 酒业的独特酿造工艺和生态优势,预计用不 了多长时间,临邛酒业旗下的"川"牌、"喜" 牌等多个品牌将会快速走上市场化、全国化 道路

业链的源头保证了高品质、好生态。

与传统经验相结合, 为整个白酒产

临邛酒业与环球佳酿的此次合作为挖 掘邛酒历史文化产区集群优势做出了表率, 为推动本土区域品牌走向全国化、世界化提 供了重要的支持。邛崃作为成都市白酒产区 品牌的代表,本身具备得天独厚的地缘优 势,环球佳酿将通过标准化、品牌化、产区

新闻发布会现场 化、金融化、规模化运作,进一步增强了邛酒 的核心竞争力,促使邛酒品牌能够代表大成 都产区在全国发声,在国际发声。

据环球佳酿酒业有限公司董事长邓鸿 负责人表示,通过此次合作,环球佳酿将会 根据市场的需求加速川酒系列品牌尽快上 市,并力争用 3-5 年的时间,把川酒打造成 全国的知名品牌,而此次合作只是环球佳酿 讲军邛崃白洒产区的第一步

据悉,环球佳酿与临邛酒业合作只是环 球佳酿入驻邛崃白酒产区的第一步, 未来, 环球佳酿还将在邛崃建立大型白酒酿造基 地,制定严格的白酒酿造标准,整合一批白 酒品牌及酒厂,建立全国销售体系,打造出 2-3个全国性品牌和一批区域性强势品牌, 形成白酒产区集群品牌效应,凭借自身资源 优势,积极推动成都邛崃白酒的振兴和发

环球佳酿的业务版图加速扩张。2017年 4月,在泸州南苑会议中心,泸州市委市政府 与环球佳酿酒业有限公司举行项目合作签 约仪式,根据协议,环球佳酿酒业有限公司 拟出资80亿元,在泸州打造中国酱酒文化 主题公园和龙马潭浓香酿酒基地等项目。

除临邛酒业外,环球佳酿还战略投资了 泸州国粹酒业。据记者了解,在以环球佳酿 公司董事长身份亮相后仅3个月的时间,邓 鸿就完成了环球佳酿酒业公司成立以来的 落地首单收购。据悉,环球佳酿酒业公司在 不久前出资收购了泸州酒业小巨人之一四 川泸州国粹酒业有限公司的控股权。作为泸 州为数不多的大型民营酒类生产企业,国粹 酒业的年成品酒产量达到1万吨。

从国家企业信息信用公示系统上查询 获悉,7月12日,泸州国粹酒业有限公司的 股权信息发生变更,环球佳酿酒业有限公司 持有国粹酒业70%的股权,后者由之前的自 然人独资有限责任公司变更为其他有限责 任公司;企业法人更改为环球佳酿酒业有限 公司,张家豪任执行董事兼总经理,涂忠莲 担任监事。

在该次签约仪式上,邓鸿表示:环球 佳酿酒业将以全新的理念打造该项目,把 泸州白酒推向全国走向世界。而此次再度 出手、战略投资临邛酒业,同样持有临邛 酒业70%的股权,说明环球佳酿在白酒领 域的扩张再次加速,一个正在成长的酒业 巨人隐现。

通天酒业拟收购网酒网 25%股权能否共赢?

8月21日消息,记者获悉,通天酒业全 资附属通化通天酒业有限公司就其可能收 购北京网酒网电子商务股份有限公司 (以下 简称"网酒网")的若干股权或投资于该公司 事宜订立谅解备忘录,完成建议交易可能导 致集团收购目标约25.53%股权。

截至 8 月 21 日收盘,通天酒业股价为 每股 0.158 港币,总市值仅有 3.18 亿港币(折 合人民币 2.71 亿元)。而网酒网在 2014 年、 2015年分别亏损了 7601.31 和 7386.18 万 元。这对试水厂商一体化新式深度融合的 "难兄难弟"能否实现共赢?

从挂牌到摘牌,网酒网的坎坷之路

网酒网成立于 2011 年10 月,2013 年初 正式上线运营,大股东是贾跃亭控制的乐视 控股,持股占网酒网总股本的50.35%。2016 年1月,网酒网完成近2亿元的A轮融资,5 月, 乂犾得 7200 万的战略投资。开于 2016 年8月在新三板成功挂牌。

但是作为乐视控股旗下的一家公司,网 酒网的近况不尽如人意。公司 2014年、2015 年分别亏损了 7601.31 和 7386.18 万元。今 年以来,乐视的财务危机全面爆发,而网酒 网作为乐视旗下的一家重要上市公司,4月 6日,占有网酒网总股本50.35%的乐视控股 选择质押其在网酒网的七成股权用于缓解 自身债务危机。同月20日,网酒网董事会会 议审议通过了《关于申请公司股票在全国中 小企业股份转让系统终止挂牌的议案》,宣 布主动退出新三板。

7月27日,全国中小企业股份转让系统 有限责任公司也发布了《关于终止北京网酒 网电子商务股份有限公司股票挂牌的公 告》,决定7月27日起终止网酒网挂牌。从 挂牌到摘牌,网酒网仅仅只有短短 11 个月 的时间。

上年亏损近亿元! 通天酒业寻求新出路?

中国通天酒业集团有限公司创立于



2001年,2009年在香港联合交易所主板成 功挂牌上市。目前拥有"通天"、"通天红"、 "轩妮雅"、"鸭绿江河谷"、"雅罗"及"白洋

和网酒网类似,通天酒业的近况也不乐 观。在今年2月底发布的2016年度业绩公 告中显示,通天酒业 2016 年度营收 2.71 亿 元,同比下滑约 7.6%;净利润亏损 9907.6 万 元,较去年同期下滑837.67%

日前, 通天酒业发布盈利预警公告称, 集团董事会对截止2017年6月30日集团6 个月内综合管理账目(未经审核)进行审阅, 并预计上述期间内公司将会出现亏损。

而网酒网诵讨多年的努力,行销平台建设 已经趋于成熟,积累了丰富的运营资源和成熟 的运营能力。针对谅解备忘录的签署,通天酒 业认为,这是一个强强联合的共同体,是集团 扩展高端消费者打造的专享购酒平台。

"争议"中的通天酒业, 是"业界巨头"还是"瓷娃娃"?

前文提到,通天酒业2016年度亏损近 亿元,记者从通天酒业2016年报中发现, 2016年上半年,公司实现盈利 1674万元,但 是全年净利润却出现近亿元的亏损。通天酒 业表示,这主要是由于价格竞争激烈和政策

事实上,从诵天酒业历年的年报能够看 出,自2009年上市,实现连续三年增长后, 2012年开始,通天的收入开始出现大幅度下 滑,其中2013年同比下降73.3%更为触目惊 心。同时,2013和2014两年,公司均出现了 巨额的亏损,即便在2015年公司财务情况 有所好转,但是在2016年又出现了近亿元

据通天酒业招股书透露,截至2009年 上半年,通天酒业旗下拥有东北、华北、华 东、中南和西南地区共71家经销商。2009年 11月19日,公司在香港成功挂牌上市,通过 发售股份募集资金净额 4.39 亿港币(折合人 民币 3.73 亿元)。2010 年 11 月 9 日,公司以 每股 2.08 港币出售面值 0.01 港币的新股份 3 亿股,募集资金 5.94 亿港币 (约合人民币

截至8月21日收盘,通天酒业股价为 每股 0.158 港币,总市值仅有 3.18 亿港币(折 合人民币 2.71 亿元), 这与当初上市时相去 甚远。而作为一家上市公司,通天酒业近些 年来的业绩和利润变化如此起伏之大,特别 是在2013年和2014年,更是出现了巨额亏 损的情况,通天酒业的种种情况着实令人寻

通天酒业"牵手"网酒网命运几何?

据谅解备忘录称,除资本合作以外,未 来双方将基于集团多年形成的供应链生产。 多元上游产业链完整布局,并透过目标在全 国的 B2C、B2B、O2O 全管道网路和品牌行 销能力展开全方位的业务合作,打造中国葡 萄酒行业最强生态圈。

通天方面表示,与网酒网的"牵手",不 仅是企业间的经济合作,更是高端文化的融 合,必将为中国葡萄酒市场带来全新的消费 理念,引领健康消费、品质消费的潮流,成为 我国行业合作的标杆。

"对于通天葡萄酒而言,既是渠道优势 的补充,也可以是产品的互补,网酒网是专 业运营葡萄酒的电商平台,在 B2C 领域具有 一定领先优势,对于一些优质的进口酒品 种,通天酒业就可以借助网酒网的平台来引 入补充。"北京卓鹏战略咨询机构董事长田 卓鹏认为,"同时这次合作对网酒网也有很 多益处,一方面通天酒业可在供应链上为网 酒网带来一定帮助,另一方面也可以在资金 上给予网酒网较大支持。

鉴于通天酒业和网酒网的经营境况,有 业内人士认为,根据网酒网的出货能力、实 际运营水平、年度收益、成长速度等各项指 标来看,网酒网不能算是一个特别好的渠 道。不过,这位人士也认为,作为厂商联合的 一种尝试,最终的结果会怎样还有待时间的 检验。"只有大浪淘沙留下来的才是最好 的",这位人士说道。

"垂直类的电商未来生存空间极其狭 小,通过数据能够发现,电商平台会越来越 向自营店和旗舰店靠拢集中。"另一位行业 人士在接受记者采访时也认为,通天酒业和 网酒网的合作,不会有任何实质性的结果。 他说,"像这种合作完全不值一提,一是因为 完全想不出他们合作的理由,二是他们的合 作对整个行业不会产生任何的影响力,前者 在葡萄酒行业基本没什么影响力,而后者在 电商领域几乎已经出局,那他们在一起能做 什么呢?"

清香型酒企达成共识 弱化香型强化口感

不应该是讨论如何更好的强化清香型这个品

类的自身特点吗?居然要弱化香型!尤其是当

下有很多酒类企业还在孜孜不倦地希望建立

自己企业的独特香型。其实,这是清香型白酒

企业的产品思维的巨大转变,即由酒厂质量

转变为消费者质量,从消费者立场出发、去适

应消费者口感新需求。消费者需要什么样的

清香型白酒企业?答案是显而易见的,即酒类

四化:健康化,多元化,时尚化和年轻化。正如

著名白酒专家沈正祥在 21 日举办的清香类

型白酒高峰论坛发言中指出的,"我们改变不

■ 佳酿

8月19日,清香类白酒企业大佬们齐聚 北京怀柔雁栖湖畔,他们包括:汾酒集团董事 长李秋喜、劲牌公司董事长吴少勋、牛栏山酒 厂厂长宋克伟、衡水老白干集团董事长刘彦 龙、红星股份有限公司总经理肖卫吾、青海互 助青稞酒公司董事长李银会、内蒙古骆驼酒 业集团董事长刘源、宝丰酒业董事长王若飞 ……以及著名白酒专家高景炎、沈正祥等。

中国白酒的香型从大的方面来说,主要 是浓、清、酱三大类型。其中清香型又分为大 曲清香、小曲清香、老白干香型以及复曲香型 等,这四类一起构成了大清香白酒。为了促进 清香类白酒企业共同发展、促进清香型白酒 酿造技术水平提高、传播清香型产品优势,从 2008年开始就持续举办了全国性的清香类型 白酒高峰论坛,2015年还专门成立了"中清酒 业酿造技艺发展中心",理事长单位为汾酒集 团。本次在雁栖湖畔召开的会议为"第七届全 国清香类型白酒高峰论坛",来自全国的数十 家清香类型的白酒企业参加了这次论坛。在 论坛召开前夕,中清酒业酿造技艺发展中心 还举办了一届三次理事会议。

这个共识多少有点"意外"

在这次理事会上讨论时, 理事们交流了 建设"智能化、机械化、信息化、自动化"智慧 酒企业的经验,并就"弱化香型、强化口味,由 酒厂质量向消费者质量转变; 以消费者口感 为中心、适应消费需求、多种香型白酒取长补 短勾调配伍"的发展方向达成一致看法。各位 理事建议根据消费需求,结合其他世界烈酒 产品标准,按照卫生指标,制定白酒国际标 准;制定白酒国际化发展战略,开辟白酒的蓝 海市场;为促进清香酿酒技术发展,建议设立 科技创新基金,以鼓励科技创新。

没错! 在清一色的清香型酒企的领导人会 议上,他们一致认同"弱化香型,强化口感"。

这多少让记者有点意外,清香型会议上

众多清香业不约而同"口感导向" 这种改变其实已经在发生,在论坛上,多 家清香类型白酒企业都展示了他们在弱化香 型,强化口感方面的成果:

了世界,总可以改变自己吧。

劲牌公司的毛铺苦荞酒其实就是在清香 型口感基础上又组合了浓香型和酱香型,呈 现出"三香组合"口感。不过,毛铺苦荞酒在产

品研发时的重心还体现在打造产品的安全性 和功效性,他们认为这是健康白酒区别于传 统白酒的关键两点,而健康白酒不就属于白 酒的四化吗?2016年,毛铺苦荞酒销售规模突 破18亿元,充分展示了新型白酒的竞争力。

牛栏山正在研发太空酒,依托"牛栏山一 号太空大曲微生物菌群开发"项目,将酿造出 有特殊风味的极致二锅头产品。

红星二锅头这几年的大单品"红星蓝瓶" 最显著改变就是低度化,一改传统二锅头产 品高度化特点,推出43度和53度,迎合来自 市场的新消费需求。

青海互助青稞酒的研究中心除了健康要 素外,还重视饮用舒适度的研究,这方面的代 表产品就是"天佑德"

骆驼酒业为适应消费者对白酒口味多样 化的需求,则走了香型融合之路,在清香型基 础上融合了芝麻香型,推出了"清芝复合型白 酒":既有清香型的清爽甜净,又有芝麻香型 的醇香幽雅。

那么,著名小酒江小白是怎么做的呢? 江 小白是典型的小曲清香白酒,它在研发上走 的路线是"低度化,利口化,国际化",具体口 味特点是:清淡型、低醉酒度、饮后不口干无

其实,从整个行业来看,香型融合,重视 口感这个大趋势不仅仅体现在清香型白酒 上,浓香型白酒企业也在行动。比如川酒一些 浓香型企业自建小曲清香车间,组合清香型 白酒,希望在原有浓香型产品上增加净爽感, 江苏的洋河和今世缘还组建了芝麻香型生产 车间,通过组合芝麻香型白酒以增加原来浓 香型产品的丰满口感。

清香白酒大佬们对于"弱化香型、强化口 味"这一白酒创新方向的共识,有利于我们更 好更快地认识中国白酒的消费和生产的新趋 势。另外,所谓新趋势的形成,一方面在于我 们对趋势的认识,另一方面则是企业的实际 行动更会强化这个新趋势。于是,"趋势"就成 为实实在在的市场现实了。