



酒业周报 |

蔡开云接任稻花香集团董事长

日前,稻花香集团举行主题为“新使命·新征程·新跨越”的2017稻花香集团年会暨2018誓师大会。蔡宏柱卸任董事长一职,任稻花香集团终身名誉董事长;蔡开云接任“新一任董事长”;原稻花香集团常务副总曾洋,任集团总经理。会上,蔡开云率新一届领导班子与参会经销商见面,并发表了简短的任职演讲。在总结2017的基础上,蔡开云表示,新时代面对新的目标任务,新一届领导班子将以全新姿态迎接新时代的新使命,继续传承老一辈企业家的奋斗精神,开创新局面,充分发挥鄂酒龙头作用。

普什宁江公司荣获国家科学技术进步奖二等奖

2017年度国家科学技术奖励大会在北京召开,会上宣布了《国务院关于2017年度国家科学技术奖励的决定》。由五粮液集团旗下普什集团控股子公司——四川普什宁江机床有限公司(以下简称:普什宁江公司)与武汉华中数控股份有限公司等共同完成的“高性能数控系统关键技术及产业化”项目荣获国家科学技术进步奖二等奖。目前,该项目成果已在航空航天、武器装备、汽车等领域应用,取得了显著的经济和社会效益,为我国高档数控装备实现自主可控、推动中国“制造”转向“智造”高质量发展,提供了坚强支撑。

DBR Lafite 携手中信兴业共祝蓬莱拉菲酒庄取得丰硕成果

2008年,拉菲罗斯柴尔德集团与中信兴业携手在中国东部省份——山东合作建立了葡萄酒酒庄。如今,双方共同见证了酒庄设备的完善以及葡萄酒产量的猛增,并为这一合作项目取得的硕果表示庆祝。拉菲罗斯柴尔德集团总裁克里斯托夫·沙林表示:“我们对这一合作以及高质量的合作成果感到非常满意。中信兴业是一个高效率的团队,我们很感谢他们为山东酒庄所做出的努力和贡献。”

现今,由于集团向核心业务转移的策略,中信兴业将要转让这一合资项目的所占股份。中信兴业团队表示:“这一项目所花费的时间和精力是非常有价值的。我们对于拉菲罗斯柴尔德集团长期以来的接洽和对于卓越品质的执着感到钦佩,这也正是它作为全球最知名的葡萄酒企业始终屹立不倒的原因。”

瓶装葡萄酒进口同比增长15.5%

海关数据显示,在刚刚过去的2017年1-11月,葡萄酒增长继续提速。其中,瓶装酒进口金额22.7亿美元,同比增长15.5%,占酒类进口总额53.2%,占葡萄酒进口总额91.2%。与此同时,消费市场也不断升级提速,个性化、场景化消费趋势愈加明显,这在中国大陆的消费文化和消费潮流根据地——沿海传统优势地区体现的尤其明显。

青岛啤酒总裁黄克兴考察平原公司搬迁扩建项目

日前,青岛啤酒股份有限公司总裁、执行董事黄克兴带领考察团来山东省德州市平原县考察青岛啤酒(平原)有限公司搬迁扩建项目。山东省德州市市委书记陈勇,市委副书记、市长陈飞会见了黄克兴一行。黄克兴表示将把青岛啤酒(平原)有限公司搬迁扩建项目作为青岛啤酒2018年的重点工程,加快项目建设进度,努力把青岛啤酒(平原)公司打造成为标杆性企业。(综合整理)

**中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书**

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有愿承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

## 占比酒行业约1/3的川酒抱团,将如何抢占市场? 川酒企业大佬汇聚一堂共谋发展方向

马婷

1月13日,约68家川酒企业领导人、行业专家共500人齐聚宜宾,参加由四川中国白酒金三角酒业协会主办,四川省宜宾五粮液集团有限公司承办的2017年四川白酒行业年会。回顾2017,共谋2018发展大计。会议由四川中国白酒金三角酒业协会会长王国春主持。

众所周知,四川是中国白酒最重要的产销地之一,五粮液、泸州老窖、剑南春等众多名酒企业集聚。据会上数据显示:四川白酒产量、主营业务收入和实现利税接近全国比重的三分之一,四川原酒在全国原酒市场占比曾达到60%以上。2017年,四川白酒产业实现5年来最好效益,预计白酒产量436万千升,规模以上酒企实现营业收入2470亿元,利润290亿元。

不得不说,营收近2500亿元的川酒是中国白酒市场上绝对“霸屏”的群体。2018年,四川白酒将以何种方式,谋求怎样的转型发展?此次川酒重点企业领导汇聚一堂,谈出了这样的方向。

### 回顾2017: 川酒5点发展不容忽视

回顾川酒2017年的发展历程,四川中国白酒金三角酒业协会理事长王少雄表示:2017年大家做了很多工作,借助白酒复苏大环境,对四川白酒业发展做出了很大贡献。

数据显示,2017年,四川省规模以上酒企业348户,1-11月生产白酒370万千升,实现主营业务收入2116.9亿元,增长12.3%,实现利润总额249.9亿元,增长26.4%。

预计全省全年白酒产业完成产量430万千升,完成主营业务收入2470亿元,实现利润290亿元,产业总体规模继续保持全国第一。

随后,四川中国白酒金三角酒业协会轮值主席、五粮液集团有限公司党委书记、董事长李曙光对协会这一年的工作做了全面细致地总结。在讲话中,可以看到,2017年在协会的引领下,川酒有这几点发展值得关注。

**第一,推动政策完善。**2017年,协会参与修订了《四川省酒类管理条例》、《关于推进白酒产业供给侧结构性改革加快转型升级的指导意见》等重要政策法规。李曙光表示,这对解决四川省白酒产业发展的共性问题,维护行业整体利益起到了积极推动作用。

**第二,以创新驱动助推产业升级。**李曙光在讲话中指出,2017年以协会为主导的创新尝试主要来自两个方面:一是牵头组建四川原酒产业联盟,维护并宣传四川优质原酒产区概念,帮助企业扩展销售渠道,解决融资困难等问题;二是推进川酒酿造机械智能化试点,以泸州老窖股份公司为试点单



●五粮液集团有限公司党委书记、董事长李曙光代表协会做工作总结



●泸州老窖集团有限公司董事长张良

位,集中力量开展了建设浓香型白酒智能化示范线等项目的研发、关键设备试验等相关工作。

**第三,大力开拓市场走出去。**据介绍,川酒2017年的抱团走出去,首先要回溯到2月,5大名酒企业负责人到访茅台,促进了《川黔两省白酒产业战略合作协议》的签订。随后,四川白酒企业积极开展各项活动。先后举办“2017中国国际酒业博览会”、“2017中国国际名酒文化节”,让国内外名酒走进四川。同时也组团参加“第七届中国(贵州)国际酒类博览会”、“川酒全国行”活动,精心营造了“喝好酒、选川酒”良好的消费氛围。

**第四,实现创新营销。**伴随着市场新兴消费群体的崛起,四川省启动了“新生代酒品发展战略”。在这战略指导下,五粮液推出“冰爆”“百味源”等新生代品酒会,泸州老窖推出“百调”白酒鸡尾酒产品,并举办“百调杯”中国白酒鸡尾酒世界杯赛。李曙光认为,这对引导川酒企业开拓新型消费群体,巩固川酒特色优势具有十分重要的意义。

**第五,加强品牌文化建设。**2017年被视为白酒品牌打造元年,川酒企业也实现大步跨越。“2017中国低度酒发展高峰论坛”、“中国浓香型白酒文化高峰论坛”、“首届四川省十朵小金花名酒企业”评选,都对进一步挖掘川酒文化,巩固川酒地位,扩大川酒品牌影响力添砖加瓦。

### 布局2018: 川酒寻求5大转型发展

布局2018年工作安排,李曙光表示,总体思路是:围绕深化推进四川白酒产业供给侧结构性改革这一政策中心,突出积极引导四川白酒行业创新发展这一工作主线,大力推动川酒产业发展模式转变,深入强化川酒品牌建设支持。

落实到具体动作方面,在协会的联合促进下,川酒新一年将在这5大方面寻求转型发展。

**推动智能酿造——**拟在年内选择有条件的2-3家重点企业

业作为试点,推广应用酿酒机械智能化新技术、新工艺,全面提升川酒酿造机械智能化水平。

**整合原酒资源——**其一,加快开展原酒联盟工作,推动企业之间建立稳定合作关系,拓展四川原酒销售渠道,增强四川原酒的定价和议价能力。其二,启动“四川原酒二十强企业”评选工作,积极培育四川原酒品牌。其三,开展窖池评估体系建设。

**强化品牌建设——**川酒企业集中“抱团”,在国内白酒主要消费省份开展川酒展示促销宣传活动,力争每个季度组织一次。并在“一带一路”建设和国家鼓励企业“走出去”战略下,支持重点企业利用海外机构和华人企业加大宣传力度,全力拓展海外主流消费市场,促进“川酒”出口。

**培育新生代——**落实川酒新生代战略。开展新兴市场业主与白酒企业的对接活动,进一步落实“新生代酒品发展战略”,推动新生代酒品销售渠道及模式再上新台阶。

**重视人才培养——**建立四川白酒产业“产、学、研、用”人才培养体系,以张良酿酒技能大师工作室为基础,积极筹建四川白酒大师工作室群落。

### “抱团出击” 川酒有多可怕

回顾2017,布局2018,不难看出,在川酒的发展规划中,已经建立了一个以四川地域为纽带的“团体”。以这个团体为依托,川酒企业将积极寻求竞合,抱团出击,谋划更大的国内国外市场。

在这一理念的指导下,四川原酒产业联盟应运而生。四川中国白酒金三角酒业协会副会长张玉山介绍,联盟的建立主要是为了解决四川原酒行业分散、市场占有率降低、缺乏原酒行业标准、尚未形成品牌优势和核心竞争力、企业融资困难等突出问题。

业内人士认为,四川原酒产业联盟的成立,将有效整合四川原酒资源,凸显产区优

势,是酒企抱团发展的又一重要助力。

“好的原酒不愁卖!”中国酒业协会副理事长宋书玉表示,名酒带动、原酒促进双向是四川白酒在发展中的双驱动力。随着白酒行业由“从不缺酒的时代”向“长期缺少好酒”的转变,原酒产业到了为四川白酒发展作出重要贡献的时候。

对于四川白酒发展的爆发力,著名白酒专家、高级工程师曾祖训激动地说:四川产的浓香型白酒具有窖池优势、酒体舒适之美、品类多元化等优势,要大力发展大国浓香。

泸州老窖集团有限公司董事长张良认为,四川白酒企业在市场上占据着举足轻重的作用,拥有四家白酒上市企业,在市场上发展中取得长足发展。但是面对新的发展形势,他建议,尤其是四川三四线白酒企业:

一要主攻技术与市场结合,传统与科学结合。靠商业模式、机遇的时代已经过去,现在白酒企业的发展要更多地强调研发,强调技术进步。

二要居安思危,做比较。四川四家上市公司市值加起来不到茅台的一半,这是历史上第一次。四川白酒应该要有危机感、紧迫感。

三要真正地抱团发展,通过塑造专家团队、设立人才基金、宣传基金,利用新媒体大力做好浓香型品牌宣传,借助协会力量,把四川白酒企业包装成明星,扩大影响力。

会议上,众多领导人在发言中也表示:“品质”、“品牌”会是在很长一段时间川酒培育和打造的重点方向。在一些列的“品牌打造”问题上,王国春强调,白金企业,产品包装只能锦上添花,做好产品品质,否则即使产品销量很好,那也只是一个名牌企业,不是品牌企业。

王国春相信,此次会议对深入推进川酒产业供给侧结构性改革,巩固川酒产业健康发展良好势头有着重要意义。业内人士也同样认为,当品质从源头抓起,品牌效应从源头开始累积,成功输出“喝好酒、选川酒”的消费理念之后,川酒影响力有望更加爆发。

## 马爹利销售额超去年同期3倍 京东已成保乐力加中国线上最大零售平

去年保乐力加旗下马爹利、芝华士、皇家礼炮、百龄坛、绝对伏特加等多个产品在京东实现了销量的飞跃。同时,京东已经成为保乐力加中国线上最大的零售平台。

过去,洋酒销售的主战场在线下,随着移动网络的发展和高端洋酒市场的回暖,在消费场景和渠道建设上,烈酒商们都在不遗余力开拓新的战场,电商成为最炙手可热的平台,而中国电商已经成为国际高端洋酒新高地。

保乐力加2017财年财报显示,其销售额增长明显加快,同比增长3.6%,13大品牌中有11个品牌实现增长,9个品牌业绩表现不断改善,特别是马爹利增长6%,该结果主要得益于中国区的强劲增长。

此外,根据《2017上半年中国线上零售平台市场运行情况报告》数据显示,京东超市已经成为国内最大的酒类线上零售平台,也是茅台、五粮液、洋河、拉菲等一线大牌的线上最大零售商。今年双11期间,京东超市洋酒品类销售额超越去年同期2倍,马爹利销售额更是达到去年同期的3倍,京东超市已经成为众多品牌的首选合作伙伴。

近日,全球三大烈酒和葡萄酒集团之一的保乐力加集团董事长兼首席执行官李家祺携保乐力加中国董事总经理高晟天和全球总部、亚太区等30余人的高管团队到访京东,双方就无界零售、智慧营销、物流开放等方面的合作进行了沟通,达成了深度合作。

### 品质可追溯 产品安全成就消费体验

能在高端洋酒市场混战中杀出重围,不仅得益于保乐力加拥有众多享誉全球的优质品牌,也得益于京东平台对品牌的助力和品质的背书。就在今年双11期间,保乐力加旗下马爹利宣布与京东酒业携手打造区块链追溯体系,消费者扫码即可实现对产品“从酒厂到餐桌”的信息溯源,让消费者轻松查看马爹利的酒厂信息、酿造工艺、品牌理念、品牌文化和品质信息,为消费者提供更为透明化、安心化、人性化的酒类购买体验和品质保证。

作为首个加入京东溯源体系的高端洋酒品牌,马爹利迅速实现销售飞跃似地增长,双11期间销售额达到去年同期3倍。目前,京东已经实现了对马爹利商品的实现全

流程追溯,同时,京东还将不断完善溯源功能,建立消费者的大数据分析体系。

### 开放的营销平台助力品牌飞跃

不仅在源头把控产品质量,建立消费者口碑,京东还充分发挥大数据能力,与品牌伙伴共享开放的营销平台,助力品牌精准营销,提升运转效率,实现资源共享的双赢。例如,基于京东大数据营销能力的京东京腾计划与东联计划。

京腾计划就是通过社交等多场景的消费者行为实现消费者精确画像,并推送高匹配产品,精准抓取目标消费者,提升营销效率。而今年,京腾计划再升级,将实现打破生产商、品牌商、平台商的界限,数据充分融合流动,推动行业效率全面提升,为品牌商打造线上线下一体化、服务深度定制化、场景交易高融合的零售解决方案。而东联计划则是

与品牌传播加强联动,品牌商在投放广告过程中加入京东与品牌商的联合曝光,京东将在线上给予品牌同价值的资源露出,双方充分实现资源共享的双赢局面。

除了品控背书和营销能力开放,京东还不断创新线上线下传播方式。据悉,京东已经开始与保乐力加旗下百龄坛品牌合作打造腾讯音乐Ballantine's Young榜,消费者在京东购买百龄坛产品,即可在腾讯音乐为自己喜欢的打榜歌曲贡献加速权益。通过这样的线上线下结合的跨界创新合作,品牌将潜移默化建立消费者心理认同,这将为品牌获取更多潜在客户。

未来,京东酒业将全面整合京东在大数据、物流、金融、技术等领域的开放核心能力,与更多酒类的品牌商携手展开合作,深度参与企业的赋能和价值创造,为消费者无界购物体验提供更多助力。(唐讯)

实现线上线下融合 找链酒科技

链酒 CHAINWINE 股票代码:880051

区域代理商招募中

联系人:廖先生  
联系电话:13241123699  
企业电话:400-6368-919  
邮箱:nayaleng@lianjiutech.com  
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份 GARTCHEE 中国白兰地文化推动者

股份代码:880051 www.gartchee.com

免费400服务热线 400-090-8939