

宁夏葡萄酒产区发布“最新作战计划”

肖磊

日前,宁夏西鸽酒庄庄主张言志第一时间对《葡萄酒产业高质量发展实施方案》的出台表达了激动之情。他说:“这是葡萄酒之都的完整构想,贺兰山东麓,葡萄酒的‘茅台镇’。”

从国家领导人再次对宁夏葡萄酒产业发展表示肯定,到方案的出台,2020年对于宁夏葡萄酒产业而言是一个好年份,而行业中人对于2021年更是寄予厚望,认为宁夏葡萄酒产区在经过多年艰苦卓绝的奋斗后,将开启由量变迈向质变的飞跃元年。

近日,宁夏九大重点产业高质量发展实施方案正式印发,近年来强势崛起的当地葡萄酒产业位列其中,并且排名靠前。在宁夏《葡萄酒产业高质量发展实施方案》(以下简称“方案”)中事无巨细的从用地、种植、酿造、营销、销售、产业融合发展等产业链的各个环节提出未来5-10年的具体发展方向和目标。



100万亩、1.3亿瓶 背后是产业的全面转型升级

方案指出,其目的在于重点要放大产区优势,提升品牌价值,打造领军企业,把贺兰山东麓打造成“葡萄酒之都”。

截至2019年底,宁夏全区葡萄种植面积49.6万亩,占全国的1/4,是全国最大的酿酒葡萄集中连片产区,现有酒庄211家(已建成酒庄92家,在建酒庄119家),年产葡萄酒1.3亿瓶,综合产值261亿元。

如果方案实施顺利,那么最快在5年之后宁夏酿酒葡萄基地规模将达到100万亩,年产优质葡萄酒3亿瓶以上,产业综合产值1000亿元。相比2019年的数据,在葡萄园面积和产量方面都将翻倍,而在综合产值方面更是增加两倍多。

产值增加幅度大于葡萄园面积和产量增加幅度实现的途径就是产业的高质量发展。

记者发现,在整体数据背后还有更多能体现提质增效发展的具体数据和目标,这些具体的数据和目标也彰显了宁夏葡萄酒产业发展的最大野心。

方案还提到,力争到2025年底,原料基地亩均产量稳定在500—800公斤,优质酿酒葡萄基地达到90%以上;力争用5年时间,引进培育20家以上年销售额10亿元以上的龙头企业,其中国际企业10家、国内企业10家;培育一批年销售额2000万元以上的品牌酒庄;2025年底,在葡萄酒领域培育自治区农业高新技术企业15家以上,建设技术创新中心、重点实验室等科技创新平台10家以上;力争到2025年底,在全国建成产区葡萄酒直销体验中心50家以上,企业直销专卖店300家以上,培育10个以上年销售额过2亿的中

高端大单品及10个左右世界级产品品牌;力争到2025年底,创建50个500亩以上的标准化优质园,50家以上智能化示范酒庄。

2020年以来,进口葡萄酒与中国葡萄酒的竞争格局已经发生了一些微妙的变化,国潮的兴起以及国人对中国葡萄酒的认知转变、中国精品葡萄酒的崛起或者说中国葡萄酒的精品化都对消费者选择进口葡萄酒的时候产生决策影响。

葡萄酒智情机构Wine Intelligence发布报告称,2020年大多数葡萄酒生产国都转向购买国产葡萄酒。并表示,这一点在中国表现得最为明显。在2020年8月份的一项调查中,54%的中国受访者表示,他们现在购买的中国葡萄酒数量高于疫情爆发前的水平。

国人对中国葡萄酒的认知和好感度正在向着积极的方向转变,这样的趋势得到权威部门的证实。中国食品土畜进出口商会副秘书长、酒类进出口商会秘书长王旭伟在2020年末的时候曾表示,“双循环”格局下,中短期,进口葡萄酒仍为市场主力军,长期看,国产葡萄酒发展潜力巨大。

经过多年的发展,宁夏葡萄酒“当惊世界殊”各方面的初步条件都已具备,接下来的重点是提质增效,方案的实施就是从品质、品牌、产量、市场份额等方面夯实“当惊世界殊”的基础。

关键词:尊重规律、与国际接轨、与市场同步

记者发现方案亮点颇多,概括而言可以总结为以下几个关键词,尊重规律、开放合

作、与国际接轨、与市场同步。

方案提出了今后要放大产区优势,高标准打造优质酿酒葡萄基地;做强龙头企业,高起点打造品牌酒庄集群;推动全产业链融合发展,充分发挥市场优势释放市场潜能;提升品牌价值,打响贺兰山东麓产区品牌等四大重点任务。

在放大产区优势,高标准打造优质酿酒葡萄基地方面,方案提出要适当增加马瑟兰、马尔贝克、黑比诺、霞多丽、贵人香、雷司令、长相思等适宜品种。在海拔1200米以上高标准建设优质干白原料基地,适当增加等适宜品种。同时建立完善良种苗木三级繁育体系,研发拥有自主知识产权的品种,严格育苗企业准入制度,培育壮大种苗定点繁育企业,建成辐射周边、供应全国的优新品种苗木基地。

此举有两大意义,一是加强苗木的研发和优化能够充分发挥贺兰山东麓绝佳的风土特色,进一步加强产区产品特色化和差异化优势;二是加强拥有自主知识产权品种的研发能够有效避免在该领域出现被国外“卡脖子”的情况出现,目前在中国农业的多个细分领域都存在种子被国外“卡脖子”的现象,因此此举意义重大且具有前瞻性。

与此同时宁夏产区又对葡萄酒产业加大开放力度,方案表示要以酒庄企业为主体,通过引进战略投资者、支持现有酒庄扩大自建规模,集中开发利用荒地,调整种植结构用地,高标准打造百万亩中国优质酿酒葡萄基地。坚持酒庄基地一体化经营、酒庄酒发展模式,集中优势资源支持葡萄酒企业做强做优,支持大中小企业竞相发展,引导中高端、大众化产品合理配置。鼓励国内外知名企业和个

人投资建设酒庄,利用市场、品牌优势,实现产业资源整合,推进规模化经营。

在此之前,有当地酒庄主曾向记者透露,现阶段宁夏自治区政府对新增葡萄酒基地非常谨慎,私人很难从政府拿到用地。但是随着方案的发布,在整体规划下,预计会适当放宽这一条件,这对希望在宁夏葡萄酒产业方面有所作为的投资者是一大利好。

1月3日,中欧投资协定结束,这意味着今后欧洲的企业来华投资将更加方便,具体到葡萄酒产业,欧洲是葡萄酒的发源地,并拥有多个葡萄酒强国,这些国家的知名葡萄酒酒庄和企业将更加有兴趣来宁夏投资建设酒庄,目前保乐力加、醒悦轩尼诗等国际知名酒企已在宁夏深耕多年,今后宁夏将会出现更多更多这样的酒庄,这些企业来宁夏投资不仅会带来资金,更会带来先进的酿酒理念和市场化推广销售模式。

方案提出今后要全面提升源头品质,牢固树立“好葡萄酒首先是种出来的”理念,结合产区风土条件,加大栽培模式创新、新技术应用和提升改造力度,推进酿酒葡萄种植由增产导向转向提质增效导向。

实际上宁夏产区能在较短的时间内崛起,除了绝佳的风土之外,其根本就是坚持了品质第一的理念。方案在这方面的进一步提高要求这最脚踏实地做法,这是不挣快钱、尊重常识、尊重行业普遍规律在中国葡萄酒行业的又一次胜利。

一直以来,营销推广和销售渠道方面的弱势都是制约宁夏葡萄酒产业进一步发展的最大掣肘。针对此,方案提出了系统性的解决方案,做到与国际接轨、与市场同步。

浓香型品鉴

茅台集团 经典品位珍品



酒精度:52%vol
香型:浓香型
G·R 官荣评分:87.5
原料:水、高粱、小麦、大米、糯米、玉米
年份指数:3
原浆指数:4
甜爽度:3
生产厂家:贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司

G·R 酒评:这是一款极具层次感白酒,粮香、陈香、酱香完美结合,步步深入,让酒香显得极度富裕,非常舒适,绵柔爽口,口有余香,香气流连持久,极具年龄,果然名家出身,具有大家气度。

河套老窖塞外情



酒精度:45%vol
香型:浓香型
G·R 官荣评分:87
原料:水、高粱、小麦、玉米、糯米、大米
年份指数:2
原浆指数:3.5
甜爽度:3.5
生产厂家:内蒙古河套酒业集团股份有限公司

G·R 酒评:这是一款低调但不平庸的白酒,虽然酒体成本不高,却是最佳组合,彰显了勾调师的深厚功底,让酒香正,酒体柔和,香味协调,淡雅不刺激,饮后口腔爽净,还略有余味。

茅台集团 茅台贵州特醇珍品



酒精度:52%vol
香型:浓香型
G·R 官荣评分:87
原料:水、高粱、小麦
年份指数:3
原浆指数:4
甜爽度:2.5
生产厂家:贵州茅台酒厂集团技术开发公司

G·R 酒评:这款酒应该出自一位成熟的勾调师之手,能够感觉到他在勾调中游刃有余。用最低的成本调制出一款香气纯正、酒体醇厚、协调、甘冽、风格突出、拥有超高性价比的浓香型白酒。

无一物许燎源设计之山水



酒精度:52%vol
香型:浓香型
G·R 官荣评分:81
原料:水、高粱、小麦、玉米、糯米、大米
年份指数:1
原浆指数:2.5
甜爽度:2
生产厂家:泸州凯乐名豪酒业有限公司

G·R 酒评:此款酒采用的基酒虽有一定贮存时间,但是基酒所带的糟香同时也带入到成品酒之中,使香气并不是那么令人愉悦,酒体醇甜协调,有滋有味,后味处理稍有不到位,让人略感到涩口。

古井+明光,给省酒区域发展上了堂什么课?

快讯君

1月10日,古井贡酒·明光酒业战略合作签约仪式暨明光酒业“十四五”规划发布在明光举行。这也意味着去年11月16日古井贡酒发布的拟收购明光酒业一事尘埃落地,也标志着安徽两大名酒正式实现历史性得牵手。

名酒收购区域酒企,有选择性

近年来,“向头部集中”的行业趋势成为关注的热门。名酒凭借生产能力的优势、渠道掌控力的优势、市场品牌力的优势等等,对区域等中小型酒企进行降维打击,特别是头部名酒的竞争信号更为强烈。

当“向头部集中”已经中国白酒市场发展的客观趋势,这一趋势下名酒自然顺势而为。更何况,近年来资本跨界饮酒的案例又掀起新一轮并购潮。比如复星入主金徽酒业、江苏综艺集团收购贵州醇和湖北枝江、上海豫园取得舍得酒业实际控制权等等。种种信号都表明中国酒业正在经历新一轮的洗牌,从省级市场的对抗走向诸侯巨头之间的纷争。

在行业分化趋势加剧的情况下,古井收购明光酒业也成为情理之中的事情。当然,这其中也有古井的内部发展需求。

在1月10日举行的战略合作仪式上,明光酒业就公布了与古井共同编制的《明光酒业“十四五”规划》。明光酒业董事长、总经理张博对此谈到,“以‘中国健康白酒·明绿液·明绿香型开创者’为品牌定位,把明光酒业打造成为‘市场全省化、全国化,产品中高端’的酒庄。”

这一规划的出台为明光酒业开辟了新的发展路径,也给古井增加了差异化发展的方向。



首先,明光酒业的前生是国营安徽省明光酒厂,诞生于1945年;在上世纪九十年代迎来了辉煌巅峰,一度成为安徽市场头部力量,曾位居安徽白酒行业第二位,拥有丰富的历史底蕴和产能实力,以及老酒储存。自2016年拉开全面调整战略大旗以来,取得了良好的业绩改观。古井也正是看重明光酒业整体实力,良性发展,具备一定的市场发展潜力,才把收购的目标标准明光。

其次,明光酒业独特的绿豆香型为自己加了分。在南宋年间,明光酒也曾作为“金陵御酒,四季供奉。”独特的“绿豆香”使得明光酒在白酒行业独树一帜、备受赞誉。“大江南北走一走,好喝还是明光酒”说的就是这一特色。

对古井而言,独特的绿豆香型可谓具备市场差异化发展的条件,收购明光也就在香型的文章上多了一页。正如梁金辉在《2021致全体员工的一封信》中所说的那样,“明光酒独特的绿豆香型将为古井名酒家族再添新

锐。至此,古井成为拥有“三个品牌”“四种香型”“三地产区”的中国名酒企业。”

品牌上形成古井贡酒+黄鹤楼+明光的联动,香型上形成清香+浓香+古香型+绿豆香型的多维香型矩阵。

最后,古井要实现“双百亿”的目标,收购也不枉为最直接的办法。目前,古井贡酒已经成功站稳百亿,已经踏入“双百亿”征程,收购明光酒业也将为古井实现这一目标增添一份筹码。

古井+明光,加速徽酒市场向头部集中

从嘉宾阵容来看,本次签约仪式可谓得到安徽省政府的大力支持。

首先是亳州市政府副市长郑超发表讲话,他指出:“当前,安徽正迎来重大发展机遇期。古井贡酒和明光酒业进行战略合作,是实现两市优势互补的有力之举。此次战略合作

蕴含无限发展前景,希望古井贡酒和明光酒业携手并进,乘风破浪,驶向更加美好的明天。”

“古井集团、明光酒业战略合作,既是贯彻落实新阶段加快构建新发展格局战略的实际行动,也是亳州、滁州两市协同推进落实省政府关于安徽白酒产业高质量发展部署的具体措施。”滁州市政府副市长张其广谈到。

从亳州市和滁州市两位领导的讲话内容中可以发现,都明确表明“古井+明光”的战略合作将有利于推动安徽白酒产业高质量发展,也就是通过区域整合的途径促进省酒新发展格局战略的形成。

对此,白酒行业分析师、白酒营销专家蔡学飞表示:“古井收购明光首先体现出中国酒类消费分化趋势下,名酒开始进行基于优质产能与品牌的区域整合。其次是消费升级趋势下,强势名酒开始提速发展,并且有时名酒通过资本手段不断拓展新的品类,譬如古井就是看中了明光的老酒储备与明绿液的差异化产品。”

2020年4月1日,安徽省经济和信息化厅发布解读《关于促进安徽白酒产业高质量发展的若干意见》(以下简称《意见》)。内容中提到,安徽白酒与四川、贵州、江苏等省相比较,存在酒企多、分布散、税收贡献率低、龙头企业不强,酒企之间同质化竞争严重等问题。为加快培育安徽省白酒骨干企业和知名品牌,提振全省白酒行业发展信心,在参照其它省份做法的情况下,《意见》正式出台。

从省酒区域性发展角度来谈,古井收购明光酒业也符合安徽省政府对徽酒高质量发展的要求。虽然各省市白酒发展情况不同,但在行业分化加剧、向头部集中的大趋势下,古井收购明光一举,着实为省内区域白酒发展提供了思路借鉴,正如常言道:“肥水不流外人田。”