

茶酒融合 美美与共

2023 西双版纳茶酒
融合文化交流会召开

■ 辉轩

日前,主题为“普洱名茶,做客长安,茶酒融合,美美与共”的2023西双版纳普洱茶产区推介暨茶酒融合文化交流会在西安曲江华美达酒店召开。

据了解,本次活动由尚礼实业集团与西双版纳州茶业协会联合发起,陕西省酒协、茶协及社会各界人士广泛参与。西双版纳州茶业协会会长、普洱茶资深专家汪云刚,西双版纳州茶业协会秘书长林洪明,西双版纳州茶业协会副秘书长余文进,陕西省酒业协会执行会长陈钊,中茶协副秘书长、陕西省茶协秘书长穆世超,西安国学研究会会长李建龙,智邦达营销管理咨询有限公司董事长、营销专家张健,西安市(E)MBA助企商会常务副会长吕志明,陕西省青年创业导师协会发起人、监事长李江波等行业专家以及企业家代表出席本次活动。活动由尚礼实业政委、尚礼优品总经理崔岩主持。

陕西省酒业协会执行会长陈钊代表陕西酒业同仁欢迎西双版纳州茶业协会领导做客长安。陈钊指出,西双版纳是美丽而神奇的地方,是人人向往的雨林秘境;普洱茶是茶的重要品类,版纳是它的家乡,是核心产区之一。陕西省是凤香酒的核心产区,孕育了中国四大名酒之一的西凤酒。和版纳的普洱茶文化历史悠久一样,陕西的白酒历史文化悠久。

当前我国酒类行业在适应市场需求、实现转型升级、探索创新发展的过程中呈现新的变化趋势和特点,由追求产能规模向提升品质转变;由传统过量饮酒向健康、理性饮酒转变;由“干杯文化”向增进交流、增加场景感、体验感和仪式感转变。在此背景下,茶酒融合会有非常广阔的合作空间、产业跨界空间和商业合作空间。

茶酒融合 专家解读

尚礼村创始人、尚礼实业集团董事长吴作鹏作《尚礼村普洱茶产业布局与茶酒融合发展的思考》主题分享。吴作鹏指出,尚礼村作为茶酒融合倡导者和探索者,做茶酿酒13年了。尚礼村是一个长久的生意,人类5000年文明史,茶酒喝了5000年,还将喝下去。茶酒是一个不因时代进步而贬值的生意,一切科技产品都是新的比老得贵,普洱茶、老酒,却是越老越值钱。尚礼村13年,扎根茶酒,坚守匠心品质;扎根粉丝,坚守极致体验;扎根产品,坚守尖物实价;扎根经营,坚守客户优先;扎根时代,坚守敦厚靠谱。

吴作鹏强调,在这个跨界融合的大时代里,茶与酒正逐渐走向文化、产品、消费、渠道等多层面的融合。基于茶与酒在文化、人群、消费场景中的相似性,以及其社交功能的共通性,茶酒融合的潮流将会持续升温。第一,茶酒融合,应立足用户融合产生消费价值。包括场景关联、需求关联、品位关联;第二,茶酒融合,应通过终端融合让渠道多赚钱。要思考如何引流量,要思考如何加利润,要思考如何提销量;第三,茶酒融合,应推动产业融合可扩规模。尚礼村作为茶酒融合倡导者和探索者,将持续“为中国茶酒香飘世界”贡献一份力量!

智邦达营销管理咨询公司董事长张健分享《茶酒融合之道》,张健从为何推动茶酒融合、茶酒融合的意义、茶酒融合的路径和案例三个方面进行分享。张健认为,茶酒因为品类的共通性(成瘾性、文化属性、精神属性)具备融合基础;茶酒因为各有优缺点,具备融合价值。茶酒如何融合,要做到优势互补、消解痛点、创新增长。对于茶酒融合从商业实践上如何落地?张健提出五大融合路径:品类融合——实现购买高低频互补;品牌融合——实现品牌联名共创;消费融合——消费场景互补;渠道融合——例如华祥苑&酒仙网、酒茶生茶酒融合新零售;文化融合——生活方式上的全面互补。

茶酒融合 大咖论道

主题分享之后,进入座谈分享环节,该环节由陕西省青年创业导师协会发起人、监事长李江波主持,邀请在会的其他嘉宾从各自专业领域、行业领域围绕茶酒融合主题进行观点分享。陕西省酒业协会秘书长张小平表示,陕西的凤香型白酒传承三千年,但陕酒产区和川酒、贵酒相比是落后的,但是陕酒在奋起直追,以西凤为代表的企业都有长足发展。陕西的茶产业发展历史非常悠久,茶叶是古代丝绸之路的核心品类,西安是丝绸之路的起点。

中茶协副秘书长、陕西省茶协秘书长穆世超表示,陕西产好茶、陕西有好茶,泾渭茯茶是陕茶的代表。茶叶是张骞走西域带出去的,西安的茶文化历史悠久,西安人喝茶很包容,有一大批爱喝普洱茶、收藏普洱茶的人。茶和酒是一家人,是生活中的两个饮品,茶酒融合,不仅是产品的融合、品类的融合、企业的融合、协会的融合,更应该是两种造福人类快乐生活的文化融合。

茶酒融合,美美与共。尚礼村作为茶酒融合倡导者和探索者,将持续“为中国茶酒香飘世界”贡献一份力量!

以高端产品带动高增速

一线名酒企业抛出2023发展目标

■ 杨孟涵

受2022年度高增长的影响,一线名酒已经纷纷明确了2023年度的增长目标。值得注意的是,山西汾酒依然一骑绝尘,将增长目标定位在20%左右。

基于此前的发展态势,今年3月底,贵州茅台方面在发布2022年度报告的同时,也指出了2023年度的发展目标。茅台方面指出,2023年,将围绕集团公司“双翻番、双巩固、双打造”战略目标,坚持以高质量发展统揽全局,秉持“质量是生命之魂”,持续走好以茅台美学为价值内涵的“五线”高质量发展道路,聚焦“酒”主业,加强战略统筹,促进工作协同,全力推动茅台高质量发展、现代化建设。今年的经营目标:一是营业总收入较上年度增长15%左右;二是基本建设投资71.09亿元。

5月12日,泸州老窖召开2022年度及2023年第一季度业绩说明会,泸州老窖集团有限责任公司党委书记、董事长刘森在会上表示,2023年公司将紧紧围绕“促改革、强协同、重聚焦、齐跨越”的发展主题,力争实现营业收入同比增长不低于15%;

洋河股份于5月18日召开2022年度业绩网上说明会,在谈及今年发展目标时,企业回复称,已在2022年度报告中披露2023年经营目标:力争实现营业收入同比增长15%。目前公司销售、回款等正随着销售的推进有序推进,公司将围绕全年目标全力推进各项工作;

5月26日,五粮液举行2022年度股东大会。2023年,五粮液继续坚持“稳字当头、稳中求进、提质增效、多作贡献”,计划今年营业总收入继续保持两位数稳健增长。今年五粮液的动销从年初开始持续爆发式增长,全国26个营销大区第八代五粮液的销售都实现了两位数的增长,很多大区甚至实现了20%以上的增长。

在6月5日举行的山西汾酒2022年度及2023年一季度业绩说明会上,汾酒方面透露,2023年力争营业收入较上年增长20%左右。



可以看出,除了五粮液定位“保持两位数增长”,未给出明确的增率数字外,其他4家企业纷纷给出了较为明确的增长数字。贵州茅台、洋河股份、泸州老窖等3家企业明确2023年增长率为15%,汾酒明确为20%。

名酒前5排名的格局,基本形成于2018年。5年来,这5大名酒企业大都保持了较高的增长率。

2018年,山西汾酒正式超越古井贡酒,跻身前5——此前一年,后者以69.68亿元的营收,压过了山西汾酒的60.37亿元。到了2018年,山西汾酒以93.82亿元营收,超越了古井贡酒的86.86亿元。此后酒业前5名格局较为固定。

从2018年业绩表现来看,前5名酒企均实现了20%以上的高增长率。其中,山西汾酒当年的营收增率高达47.48%,五粮液以32.61%的营收增率排在第二名,贵州茅台当年度实现了26.49%的营收增长率。以净利润增率来看,山西汾酒同样以54.01%高居第一位。

2019年度,除了洋河股份之外的其他4家名酒企业依旧保持了高增长。其中,山西汾酒的营收同增高达25.79%,五粮液也高达25.2%;净利润增率方面,泸州老窖高达

33.17%,五粮液高达30.02%,山西汾酒为28.63%,贵州茅台为17.05%。由于多种原因,洋河在当年度的营收和净利润均为负值。

2020年由于受到疫情的影响,名酒企业的增幅普遍较小。山西汾酒营收增率最高,为17.63%,最低的洋河股份为-8.76%。不过这一年汾酒依然保持了净利润的高增长,达到了56.39%。

2021年,名酒之间的分化较为明显。汾酒依然保持了极高速增长态势,当年度其营收增幅达到了42.75%,净利润增幅达到了创纪录的72.56%。茅台较为稳健,当年度其营收增幅、净利润增幅分别达到了11.88%、12.34%。洋河在保持营收较高增速之外,净利润增幅缩窄到0.34%。

2022年,山西汾酒与泸州老窖继续保持了营收与净利的高增幅——其中汾酒的营收增幅高达31.26%,净利润增幅高达52.36%;泸州老窖营收增幅达到21.71%,净利润增幅达到30.29%。但是在这一年,山西汾酒的营收超越泸州老窖,尽管后者依然保持着净利额度的领先。

在业界看来,正是基于这5年来较高的增幅表现,让一线名酒企业纷纷将2023年度的增幅目标定在较高位。

对于名酒而言,高端主力品系的成长,是业绩高增长率的重要动力。

以洋河股份为例,2022年其实现营收301.05亿元,同比增长18.76%;实现净利润93.78亿元,同比增长24.91%。其中高端品系占比颇重,洋河股份党委书记、董事长张联东在业绩会上透露,以梦之蓝为代表的中高端产品对公司全年业绩提升形成了明显的带动作用。

去年以梦之蓝手工班、梦之蓝M9、梦之蓝M6+、梦之蓝水晶版为代表的中高档产品共实现营收262.27亿元,同比增加21.87%;以洋河大曲、双沟大曲为代表的普通产品共实现营收32.73亿元,同比增加4.97%。据透露,今年5月份洋河动销情况符合预期,企业将持续扩大省内省外高端产品梦之蓝的市场份额。

泸州老窖2022年实现营收251.24亿元,同比增长21.71%;实现净利润103.65亿元,同比增长30.29%。中高档酒类销量同比增长16.87%,贡献营收221.33亿元。其中,国窖1573为拉动增长的主力,2022年国窖1573销售贡献占比已达到60%以上,销售规模近200亿元;泸州老窖特曲销售规模突破60亿元,窖龄酒规模突破20亿元。

刘森表示,今年国窖1573持续保持良性增长。其中,低度国窖在华北地区、华东部分地区持续发力,逐渐形成其第二增长曲线。未来,低度国窖将结合数字化体系建设强化渠道利润,夯实基地市场,进一步拓展华东华南等潜力市场。

山西汾酒2022年实现营业收入262.14亿元,同比增长31.26%;净利润80.96亿元,同比增长52.36%。其中,中高价酒整体营收189亿元,同比增长39.5%,收入占比则提升到72%。2022年,山西汾酒的青花汾酒系列收入同比大涨60%,首破百亿大关。

2023年,汾酒将继续坚持以青花汾酒为发展主线,大力提升青花汾酒在次高端与高端市场的品牌价值与市场规模,带动汾酒整体品牌与市场占有率的突破。

种好葡萄酿好酒

中国酒业协会理事长宋书玉赴天明民权葡萄酒调研

日前,中国酒业协会理事长宋书玉率中国酒业协会及省酒饮品产业链专班组领导莅临天明民权葡萄酒调研指导。河南省商务厅二级巡视员费全发,河南省工业和信息化厅省食品工业办公室主任许新,民权县委书记、县长王静娴,民权县委常委、宣传部长、副县长毕道喜,河南省酒业协会会长熊玉亮等领导陪同调研。

宋书玉理事长一行先后参观了酒堡、地下酒窖、葡萄酒文化展厅、葡萄种植示范园等地,深切感受民权葡萄酒的悠久历史和深厚文化,详细了解民权葡萄酒产品研发体系、产品结构、市场营销等发展成果。并对民权葡萄酒的过去发展表示肯定,对民权葡萄酒未来发展寄予厚望。

在参观交流期间,天明集团创始人兼董事长、天明民权葡萄酒荣誉董事长姜明对莅

临的领导表示热烈欢迎,并分享了天明民权葡萄酒的历史故事、企业文化、生产销售情况以及复兴民权葡萄酒的战略和决心。姜明董事长特别强调,民权葡萄酒的每一瓶酒都是好葡萄酿造出来的。民权葡萄酒厂历经65载的岁月,虽然各项技术都有了长足的发展,但是对于坚持品质的那份匠心从未改变。

王静娴书记在座谈中表示,欢迎宋书玉理事长莅临民权,助力民权葡萄酒的复兴。民权县委县政府一直以来都把葡萄酒产业作为经济社会发展的主导产业,一直对民权葡萄酒的品牌呵护有加,一直对葡萄和葡萄酒的发展高度重视,希望宋书玉理事长等领导对民权葡萄酒有更多的关心支持,期望民权县政府能够和中国酒业协会有更多的合作。

宋书玉理事长在座谈中从三方面对民权葡萄酒的发展提出建议,一是要在产品上找

特点。民权葡萄酒作为中国名酒,一定要形成自己的特点。发展自己的葡萄种植品种,酿造有独特风味特点的葡萄酒产品;二是要加快产业融合,要让种葡萄和酿葡萄紧密结合,让产业链条融合在一起,真正实现“一产葡萄种植,二产生产酿造,三产销售战略,四产数字科技”四产融合发展,推动国产葡萄酒复兴的战略蓝图;三是要与城市协同发展。民权有民权葡萄酒,这是一张很好的城市名片,县委县政府必须要支持好民权葡萄酒的发展,把葡萄酒这个产业发展好,当一个产业成了一个城市名片,一个产业成了一个城市最重要的时候,产业才能够更好地发展,从而助力民权城市经济社会的高质量发展。

此外,宋书玉理事长表示,面对葡萄酒发展新形势,民权葡萄酒应该更好地谋划和准备,在酿造技术、品牌和文化三个方面做到

“学创结合”,持续加强品牌建设。中国酒业协会作为服务机构,一定全力支持民权葡萄酒的发展。宋书玉理事长还亲自为民权葡萄酒寄语“种好葡萄酿好酒”,祝贺民权葡萄酒厂建厂65周年。

姜明董事长表示,此次调研,对天明民权葡萄酒来说非常重要,意义非凡。宋书玉理事长作为中国酒业的领军人、推动者、指南针、护航者、传承者,百忙之中抽出时间莅临天明民权葡萄酒调研指导,为民权葡萄酒的发展指明了方向。聆听后豁然开朗、深受感动。下一步,天明民权团队一定以此调研为新起点,加快推进葡萄酒小镇、现代农业产业园建设,加快实现民权葡萄酒的复兴,助推民权城市经济,助力豫酒振兴发展,绝不辜负各位领导对天明民权葡萄酒的关心和厚爱。

(欣闻)

《杏花村外史》(连载之二十一)

■ 杨仁宇 著

第二十一回
汾酒为礼送高宗
秦桧拜相祸良臣

北宋因惧怕军队谋反而重文轻武,偌大的朝廷竟然无武将可用,才上演了上回所讲的杨门女将披挂上阵的故事。宋钦宗时期,虽然军队已有百万之众,但中看不中用,根本挡不住金人的铁蹄。

1127年,金人南下直接攻破了都城汴梁,把徽、钦二帝掠走,并委立时任北宋宰相的张邦昌为皇帝,临时主政,行傀儡政权。这件事情成了宋朝莫大的耻辱,金人差一点就直接吞并了整个宋朝。好在钦宗之弟时任河北兵马大元帅的赵构不在京城,这才保住了宋朝赵家王室一脉。

当时有个叫秦桧的在朝内为官,因上书金军首领弃用张邦昌,而被金人一并带走。金人把徽、钦二帝和秦桧软禁在并州,开始时,还算天天好酒好肉招待着。

北宋时期,汾酒的酿造工艺已经达到了炉火纯青的水平,几乎和我们现在的汾酒已相当的接近了。这样的美酒,那个时候在别处是接触不到的。天天有汾州美酒的熏陶,还有金人不断地教化,原本喜欢偷奸营、见风使舵的秦桧哪里还有什么抵抗力,俨然一副卖国求荣的表象。



● 民族英雄岳飞画像



● 岳飞墓前千古罪人秦桧夫妇跪像

经过三年的“潜移默化”,秦桧被金人派回了赵构建立的南宋都城临安(赵构称宋高宗)。在北宋时期,赵构就已是个无酒不宴的嗜酒如命之徒,“汾州干和烧”是他的口粮酒。秦桧知道这三年喝不上汾酒的赵构一定会对汾酒望眼欲穿,视若珍宝,如痴如醉。他要投其所好,于是回临安时便给赵构带了好多汾酒。果不其然,喝了三年米酒的赵构见到汾酒那个高兴劲呀,简直无法形容。“知吾者,秦桧也”。就这样,居心叵测的秦桧顷刻间便成了赵构的知己,身边的红人。

秦桧回来是劝和的,要将宋朝成为金人的附属国,向金人称臣纳贡的,这俨然就是一个叛徒卖国贼的勾当,当然会遭来正直忠诚的文武大臣的坚决反对。其中反对态度最坚决的便是有着“精忠报国”之志的岳飞将领了。

岳飞根本没料想到“迎二帝”还会有这么深层复杂的政治纠葛,他完全是出于为国分忧,为宋王朝国祚考虑,更没想到自己由此会

招来杀身之祸。

岳飞最终被秦桧以莫须有的罪名陷害了,惨死在风波亭,家人也被流放岭南。

岳飞一片赤诚忠心可歌可泣,南宋朝廷偏安一隅令人痛心疾首。叹那高宗赵构只顾自己弄权享乐,全然忘记父兄故营受辱。徽宗被金人封为“昏德公”,在屈辱下活了9年,死后被熬成油点灯了;钦宗也被金人赐予了一个“重昏侯”的封号,一直是金人的玩物,后置于狩猎场被马踩死了,就那样畜生一般地还苟活了30多年。

赵构的皇位确实做安稳了,只留下每天和秦桧对饮汾酒,自娱自乐,醉生梦死,置人民于水火。苟且偷安的江南一隅亦为金人的附庸。

“青山有幸埋忠骨,白铁无辜铸佞臣”。岳飞说到底是一位民族英雄,他的赤胆忠心为历代所敬仰,他含屈而死也为后世所惋惜。岳飞后来被宋王朝平反昭雪了,一代英名千古流芳。秦桧也最终落了个“害人反害己”的下场。

近千年以来,秦桧“出卖国家、陷害忠良”,一直令人不齿。他被作为汉奸鼻祖、民族罪人,双手反捆,装进“鸡头”里,世代随着鸡低头啄米来跪着向世人忏悔。大家在吃鸡头时,里面有一形似被捆着下跪的白仁,就是所言的秦桧。民间也有秦桧和他妻子“向着世人下跪忏悔自己的罪行”的铜像。

欲知后事如何,请看下回分解。

(未完待续)

茶酒融合 大咖论道

主题分享之后,进入座谈分享环节,该环节由陕西省青年创业导师协会发起人、监事长李江波主持,邀请在会的其他嘉宾从各自专业领域、行业领域围绕茶酒融合主题进行观点分享。陕西省酒业协会秘书长张小平表示,陕西的凤香型白酒传承三千年,但陕酒产区和川酒、贵酒相比是落后的,但是陕酒在奋起直追,以西凤为代表的企业都有长足发展。陕西的茶产业发展历史非常悠久,茶叶是古代丝绸之路的核心