

劲牌斩获国际金奖 一场中国草本白酒的品质突围

■ 魏昊星 李维富 柯华林

10月17日—19日，第二十三届中国国际酒业博览会在武汉国际博览中心举行。10月17日下午,“世界名酒共享荣耀”世界名酒价值大会现场掌声阵阵。劲牌公司毛铺草本酒(绿养)研发负责人、国家级白酒评委祝成手捧着 WSEC2025 年度世界烈酒精品大赛金奖奖杯。这标志着中国草本白酒在国际烈酒舞台上的新突破。

金奖背后：盲评突围的“硬实力”与草本匠心

“这次获奖不是运气，是每一滴酒里的工艺和诚意。”祝成在颁奖后说。本次大赛由中国酒业协会主办，以“百元价格带”为核心评选维度——参赛产品每 500 毫升售价不超过 100 元,精准贴合大众消费趋势。为确保公平,大赛采用“盲评打分”机制,中酒协从市场采购 100 多款样品,涵盖白酒、露酒及国际烈酒,毛铺草本酒(绿养)脱颖而出。

这款金奖产品的底气，来自劲牌数十年的工艺积累。祝成现场拆解了绿养的“品质密码”：它采用纯粮固态工艺酿造,融合浓香、清香、酱香三大地标原酒,每一滴都经过 5 年以上陶缸陈酿,同时融入苦荞麦、葛根、枸杞子、竹叶樱桃果、桑叶 5 味草本精华。绿养拥有 5 项国家核心专利,全方位保障酒体品质。

“连瓶子都是‘量身定制’的。”祝成指着草本绿色的酒瓶解释,团队研究发现光照会影响草本精华活性，因此采用避光设计,确保消费者每次饮用都能感受到最佳口感。来自云南的消费者李智雷,刚喝完品鉴装就竖起了大拇指:“我刚来湖北就喝毛铺,绿养入口不辣还带点草本香,以后朋友聚餐肯定优先选它。”

金奖效应：“万人品毛铺”掀起金奖酒热潮

绿养的金奖效应,很快从酒博会展厅扩散到武汉的街头巷尾。10月17日酒博会开幕当天,劲牌展位前就排起了“长龙”,从事酒业销售 10 年的彭先生,喝完“毛铺草本 12 年”后特意绕到绿养展区:“之前只听说过毛铺的紫养、金养,这次绿养又拿了金奖,口感更顺,以后给客户推荐更有底气了。”

为让更多人体验金奖品质,劲牌同步启动“万人品毛铺”邀约品鉴活动,从 10 月 17 日持续至 11 月 1 日,计划通过线上线下结合的方式发放 2 万瓶毛铺草本酒。线下除了酒博会现场的“玩游戏领酒”互动,还有“蒜鸟主题车”全城巡游快闪——时尚的车身设计吸引不少市民驻足,扫码就能领取品鉴装;线上通过武汉部分电梯“碰一碰”广告,就能优惠购买绿养。

“太划算了,平时买瓶鸡尾酒都要 30 元左右,现在 1 元就能尝金奖白酒。”武汉市民张女士刚在电梯领完券,就立马下单:“打算给老爸也带一瓶,让他尝尝‘拿奖的毛铺’。”截至 10 月 18 日,仅线上渠道就已兑换出 3000 多瓶,“万人品毛铺”抖音话题播放量突破 500 万次。

金奖之外：劲牌的健康坚守与年轻化破局

“绿养获奖,是劲牌深耕大健康赛道的一个缩影。”在酒博会同期举办的主题对话中,劲牌公司总裁王楠波这样解读。他坦言,今年劲牌总体业绩增长约 10%,其中劲酒增长 20 多个点,健康养生潮流为品牌带来了新机遇。

劲牌的健康基因早已深入人心,以中国劲酒为例,目前已在全球 36 个国家和地区销售。“这背后是中国制造的国际认可。”王楠波说。而绿养的推出,正是劲牌对“健康白酒”的进一步探索。

与此同时,劲牌通过创新与年轻消费者建立“共情”。王楠波提到,过去两年,抖音、小红书上用户自发创造的“中国人自己的威士忌”“大女人的酒”两个话题,为品牌带来了近 900 万年轻用户和 400 万女性用户。同期举办的“劲牌·东方调 2025 潮饮派对”,更让绿养的“同门”劲歌火出圈——近百家酒吧带来 200 款以劲酒、劲歌为基酒的特调鸡尾酒,让中国酒从“纯饮”走向“创意调饮”,拓宽了消费场景。

“我们没有秘方,只有对品质的坚守。”王楠波说,未来劲牌将继续专注大健康产业,推进“友好型企业”建设。从汉升的金奖闪耀,到街头的品鉴热潮,毛铺草本酒(绿养)的突围,是中国酒企以健康为内核,以创新为抓手的生动实践。



多维问情送服务 激活动能助发展 ——江宁区民营经济协会第四届“全国个体工商户服务月”活动丰富多彩

■ 许安苒



为贯彻落实中国个体劳动者协会关于第四届“全国个体工商户服务月”活动的部署要求,江苏省南京市江宁区民营经济协会立足区域民营经济发展实际,以“精准服务、纾困解难、赋能发展”为主线,通过“四个注重”“三项上门”等一系列举措,切实推动政策落地、破解发展难题、激发市场活力。

一、“四个注重”强化思想引领,筑牢服务初心

问情服务是协会日常工作,不改初心,把政治引领、政策转化、守法诚信、荣誉赋能作为工作抓手,多维推进,常抓常新。

注重政治引领:将理想信念教育贯穿服务全过程,以党的二十大精神为指引,以《中华人民共和国民营经济促进法》为

导向,确保服务方向正确。

注重政策转化:建立“政策学习—企业走访—需求匹配”服务机制,推动减税降费、社保新规等政策直达市场主体。

注重守法诚信:与司法、市场监管部门合作开展“送法进企”活动,通过案例剖析、合规培训等形式,提升经营者法律意识,引导企业筑牢诚信经营基石。

注重荣誉赋能:针对企业及个体工商户在创新、公益等领域的突出表现,主动对接相关政府部门,协助梳理申报材料、优化服务策略,推动优质主体获得更广泛的社会认可。

二、“三项上门”破解发展难题,提升服务精准度

上门解读政策:组建“政策宣讲组”,对融资需求、人才引进、财税培训、知识产

权高频需求,由普遍性兼顾特殊性,制定解读方案,尽力让企业和个体工商户“听得懂、用得上”。

上门解难题:建立“企业需求台账”。重点聚焦融资、用地、用工等痛点,协调金融机构、园区等单位开展“一对一”精准帮扶,累计解决企业实际困难 46 件。

上门对接服务:成立“企业专业服务委员会”。整合金融、财税、法律咨询等 12 家专业机构资源,为企业提供“一站式”服务,今年已帮助 6 家企业化解合同纠纷;累计开展政策解读会 12 场,覆盖企业及个体工商户近 50 家。

三、组织特色活动凝聚发展共识,激发内生动力

创新打造“盒力充电站”企业家交流平台,轻形式、重实效,利用午餐时间组织跨行业企业家围绕热点议题、发展难题碰撞思想、共商对策。首场活动聚焦“内卷常态下的破局路径”,10 余位企业家结合实践经验,提出“强化创新驱动”“深耕细分市场”“优化供应链协同”等具体策略,为中小微企业突围提供思路参考。

四、常态服务机制化,构建长效生态

“会员看会员”资源对接活动:组织开展“走进标杆企业”系列活动,带领会员企业实地考察智能制造、绿色农业等领域龙头企业,通过企业观摩、负责人座谈等形式,促进上下游企业精准对接。今年已举

办资源对接活动 5 场,促成 12 家企业达成合作意向。

“定期走访+现场办公”纾困模式:建立“分片包联”制度,协会成员每月走访企业不少于 10 家,现场填写《需求采集表》,对能即时解决的问题协调相关部门“当场办”,对复杂问题启动“联合会诊”机制。累计收集诉求 86 项,协调解决用工、融资等实际问题 23 件。

五、靶向施策有担当,精准解决发展问题

护航“菜篮子”:南京禄口商业是南京重点“菜篮子”企业,在收购农户鸡蛋销售过程中,面临“抽检不合格可能导致品牌信誉受损、影响后续竞标和市场扩大”的风险。

今年 8 月,原杭州“盒马鲜生”鸡蛋供应商因鸡蛋抽检不合格下架,“盒马”把供应单下给南京禄口商业求合作,该企业受长期惯性思维限制,害怕承担由于网络扩大带来的风险,不敢接单。协会在问情服务中发现了情况,主动联系市场监管部门开展“上门会诊”,针对企业担忧的“连带责任”问题,提出“设立独立销售公司”方案,明确由新公司承接农户鸡蛋销售业务,实现风险隔离;鼓励企业在构建大市场网络的同时,设置好食品安全“防火墙”,对非自产的产品作出区别化标签,对应明确责任;市场监管部门还现场解读抽检流程与容错机制,承诺对保供企业处罚时兼顾发展实际,消除企业后顾之忧。在对该企业“上门会诊”时,协会还就禽蛋行业产业链延长、产业发展创新、经营方式

突破等方面,与企业共同探讨并提出了相关建议。

助力会员企业科技成果转化:会员中有一些产学研企业,有领先的科技创新引领行业的产品,但是市场应用衔接及销售市场开拓做得不够配套,形成“前大后小”的局面。在“问情月”,协会主动上门服务。如某新材料科技发展有限公司作为高新技术企业在量化技术攻关、市场拓展方面存在资源对接需求。协会深入走访企业实验室,系统了解其“多元均配”“大池畜生产”等核心技术优势,针对性链接产业链上下游资源,协调高校专家团队提供技术支持,并推荐参与“专精特新”企业申报,助力其获得政策资金倾斜。

六、以社会责任引领价值导向,彰显民企担当

搭建慈善对接平台:以民营经济协会分会的名义开展“助老、助学、助困”主题活动,组织会员企业近万人次参与“99 公益日”等慈善募捐活动,募捐金额合计超 50 万元;发动餐饮企业参与“爱心午餐”项目,为环卫工人、孤寡老人提供免费餐食。

多维开展问情服务,展现了协会工作的活力:如今,有午间“盒力充电站”给会员加油,有“会员看会员”的相互赋能,有万人齐公益的爱心聚力,有“益起普法”共建防火墙的课堂,有政府部门、协会引导,创业者共商的发展举措,江宁区民营经济协会将持续深化服务内涵,聚焦个体工商户急难愁盼问题,以更务实的举措、更精准的服务,为民营经济高质量发展注入“协会力量”。

刘蕴川：用“粘接”技术驱动汽车轻量化发展

■ 杨乐云

在汽车工业奔向可持续未来的征程中,轻量化不仅是技术目标,更是绿色制造的灵魂所在。一项看似不起眼的技术——粘接与脱粘,正悄然改变整车制造的效率与材料的循环命运。而在这场变革的背后,是一位中国工程师的执着与创新。

刘蕴川,凭借在牛津布鲁克斯大学的博士研究、英国顶尖工程技术公司的研发领导经验,以及在捷豹路虎担任制造研究工程师的实践,始终站在粘接技术的前沿。他的工作不仅让汽车更轻、更强、更环保,更以连接与分离的智慧,勾勒出汽车工业可持续发展的全新蓝图。

“粘”出效率 可变频微波快速固化技术

在汽车制造中,胶粘剂的固化时间曾是生产线上的一大瓶颈。传统加热方式动

辄需要数十分钟,而刘蕴川主导研发的“可变频微波快速固化技术”,将这一过程缩短至数秒之间。

这项技术的核心,在于利用微波在极短时间内扫过多个频段,形成均匀的能量场,直接作用于胶粘剂分子,触发其快速固化。与传统加热方式不同,它避免了因受热不均导致的变形或强度下降,尤其适用于碳纤维复合材料等轻质材料的粘接。

“我们不仅在提升速度,更在提升质量和可控性。”刘蕴川在访谈中强调。目前,这项技术已被应用于捷豹路虎的 Tucana 等项目,并在英国 EXPERT 公司实现产品化,成为轻量化车身制造中的关键工艺。

“脱”出循环 可逆脱粘与材料回收新思路

“我希望粘接不是终点,而是循环的起点,”刘蕴川说。如果说“粘得住”是技术的

第一重挑战,那么“拆得开”则是刘蕴川在可持续制造中的另一重突破。刘蕴川回忆,他在博士阶段便开始研究“可逆脱粘”技术,探索如何在材料寿命结束后实现无损分离与回收。

他与团队提出的“可膨胀石墨”作为脱粘剂,灵感来源于防火材料的特性。这种材料在受热时迅速膨胀,能在不破坏基材的情况下将粘接界面“顶开”,实现可控分离。该技术已被 3M、汉高等国际领先胶粘剂制造商验证,可应用于航空航天、风电叶片等高价值材料的回收中,也为电动车电池拆解、复合材料再利用提供了新路径。

跨文化合作 在中英科研之间找到平衡

作为一名长期在英国工作的中国工程师,刘蕴川对中英科研文化有深入理

解。他认为,中国的优势在于快速迭代与工程落地能力,而英国更注重系统性的原理探索与跨学科合作。

“中国的实践导向让我更敏锐地捕捉产业需求,而英国的科研氛围培养了我系统思考的能力。”他说。这种跨文化的研发经历,让他在技术创新与工程实施之间找到了独特的平衡点。

如今,他在捷豹路虎负责下一代电动车电池系统的制造研究,继续推动粘接技术在能源存储与轻量化车身中的应用。他的目标很明确:持续将实验室中的技术,转化为可量产、可推广的工业解决方案。

未来 从实验室到生产线的绿色制造

展望未来,刘蕴川认为,下一代汽车轻量化与粘接技术将更加智能化、数字化。他正在推动可变频微波技术与可逆脱粘



胶黏剂的工程化与产业化。希望在未来 5 到 10 年内,将这些技术推向更成熟的应用阶段。

“我们不仅要让车变得更轻,也要让制造过程更节能,让材料生命周期更可持续。”他说。从粘接到脱粘,从英国实验室到全球产业链,刘蕴川用一项项具体的技术突破,诠释着工程师对绿色制造的贡献与潜力。他不仅是轻量化材料的连接者,更是汽车工业迈向可持续未来的推动者。

江西遂川全力激活产业引擎

■ 本报通讯员 李建平

不久前,江西遂川老牌企业坚基高新硅成功逆袭。2015 年 2 月,广东坚基实业集团斥资 20.8 亿元打造占地超 400 亩,因传统生产模式受限,产品单一、利润微薄。随着遂川产业升级潮起,坚基高新硅借产业项目东风,引入先进设备与工艺,依托本地优质硅矿,产出高纯度、粒度匀的硅微粉,打入电子封装、集成电路等高端领域。如今,企业产能与市场份额激增,实现跨越发展,带动周边超 500 人就业,生动展现遂川打造项目产业成果,彰显构建现代产业新格局、迈向高质量发展的决心。

聚焦产业倍增 铸就主导产业集群

遂川县紧扣“1+3”主导产业,以产业倍增为目标,推进高端补链、终端延链、整体强链,全力培育百亿产业集群。

硅基产业作为重点发展方向,遂川县瞄准高端硅微粉、光伏组件等关键环节,引进行业专精特新、“瞪羚”等高成长性科技型企业。江西坚基高新硅身为广东坚基集团全资子公司,拥有 1.7 亿吨优质硅矿储备采矿权及 450 亩高新硅生产基地,年产 300 万吨石英砂及硅微粉。借先进工艺之力,推动产业向加工精深化、产品高端化、产业链条化发展,助力产业力争实现 110 亿元营收。

电子信息产业稳步提质发展。遂川县

着力引进产品研发设计、整机 + 关键元器件、智能终端等产业链上下游项目及行业头部、细分冠军企业。行业头部的奥海电子科技有限公司在遂川设厂,带来先进技术与管理经验,在生产智能产品时引入关键元器件供应商,推动产业向终端延伸、向智造转型、向高端迈进,预期实现 210 亿元营收。

新能源新材料产业备受关注。遂川县推动矿业经济提质运营,加快资源整合、绿色开采、精深加工,完善新型储能电池、充换电设施等产业链条。遂川绿能新能源科技有限公司专注新型储能电池研发生产,与本地矿业企业合作稳定原材料供应,产品性能优良,广泛应用于新能源汽车、储能电站等领域,预计助力产业实现 90 亿元营收。

绿色食品产业狗牯脑茶业成绩斐然。通过提升产品附加值、拓展营销渠道,计划年内助力遂川绿色食品产业实现 63 亿元营收,带动当地产业发展,提升“狗牯脑茶”地理标志区域品牌价值,为农业增效、农民增收贡献力量。

狠抓项目见效 实现招大引强突破

遂川县以“重大产业项目见效年”行动为抓手,在招大引强、扶优育强上求突破。顺应招商新形势,动态更新产业“四图五清单”,探索资本、产业链、科技、资源

招商新模式,提升精准招商实效。预计年内引进项目 80 个以上,其中亿元以上工业项目 50 个以上,优强项目 10 个以上。

为推动招商,遂川县巧用产业基金,推进“招投联动”“投孵结合”,力争招商引资项目 10 个以上。去年,产业基金引入的科技型初创企业江西上特科技有限公司,从洽谈到落地仅 4 个月,去年 11 月完成设备安装并实现芯片上线投产,当年产值达 2000 余万元,实现当年签约、当年投产见效、当年入规。同时,强化项目闭环管理,做实网格化精准帮扶,确保开工建设工业项目 40 个以上、竣工投产 50 个以上。在培育本土企业方面,坚持招大引强和“老树发新枝”双轮驱动,助力奥海科技、志博信等重点企业提升应税销售额,力争新增营收超 5 亿元工业企业 9 家、规上工业企业 40 家以上,使规上工业企业总数达 200 家以上。

科技赋能 驱动创新融合发展

遂川县全力掀起研发强攻热潮,落实财政扶持、研发费用加计扣除政策,为科技创新注入强劲动力。目前已有高新技术企业 39 家,同时,目前已培育 33 家高新技术企业,筑牢全年新增高企超 10 家的目标根基。省级以上创新平台建设成果显著,全县建成 16 家创新平台载体,其中 5 家为省级平台,稳步迈向全年 3 家以上

的目标,全县 R&D 经费投入强度达 2.2%,创新活力迸发。

在科技成果转化方面,遂川县引导硅基研究院联合企业与高校院所。坚基高新硅材料有限公司与南昌上海大学材料科学与工程学院合作开展高端硅材料研发项目。产学研深度融合,取得多项专利与知识产权,至少 1 项科研成果进入中试阶段,成功孵化 6 家以上科技企业,推动遂川硅基产业迈向高端。

人才培养是产业发展关键。遂川县依托遂川高级技工学校,与奥海科技、志博信科技等县内重点企业开展订单式人才培养,现有实习人数约 600 人。学校聘请企业技师、本地“土专家”及省级技能大师工作室领办人等为兼职教师,参与专业规划和教材开发。投入 6000 万元建设开放式实训基地,与奥海科技等企业共建 SMT 电子技术应用实训室、校中厂,打通“企业订、学校训、企业收”的人才循环链,已开展 124 批次实训,培训超 6000 人次。

同时,遂川县大力推进大规模设备更新与数字化改造。志博信科技股份有限公司经过数字化升级,实现生产流程智能化管控,效率大幅提升。全县超 100 家企业完成数字化改造,全力打造“数字领航”“小灯塔”企业与“数智工厂”,助力产业加速向数字化转型。

做强平台载体 提升园区发展效能