

中国糖酒周刊

协办: 中国贵州茅台酒厂有限责任公司

热点追踪 | ReDianZhuiZong

编前语 彩云之南,资源富集。但目前这种资源优势尚未转化为经济优势,以云酒为例,目前云南的白酒消费量位居全国第四,仅次于广东、北京与河南;但产量则是全国倒数第四,仅高于海南、新疆和西藏。这既是云南酒业的尴尬现状,也是投资打造白酒产业链的机遇所在。云南由此展开了一场让酒类产业膨胀的价值回归之战。而近期召开的云南省政府工作会议又为产业发展添了一把火!

胜景山河“唱响” 济南秋季糖酒会

金秋十月,第83届秋季全国糖酒商品交易会在济南隆重举行,糖酒会时隔五年后再次邂逅泉城。记者获悉,本届糖酒会同时启用了济南国际会展中心和舜耕国际会展中心。展场内设置了国际酒、国际食品、白酒、黄酒、调味品、烘焙、乳制品、饮料、包装、机械等十大专区,本届糖酒会展会规模再次刷新了济南展会历史纪录。截至10月7日下午,已有来自全国各省市、自治区、港澳台及德国、法国、美国、澳大利亚等20多个国家和地区的报名参展,展览面积13万平方米,标准展位达到5600个。

记者走访在济南明珠怡和国际大酒店一楼180平米商务中心的湖南胜景山河生物科技股份有限公司展位时,人流如织,通过对该公司营销总监孔令科先生进行采访了解到,黄酒是中国独有的酒种,酿造技术独树一帜,誉为“国粹”。在中国,黄酒是内涵最为丰富的酒种,中国黄酒的复兴目前已具备天时、地利、人和。消费环境、政策扶持和文化推广、厂商联合等渐渐形成合力。新科技如胜景山河自主研发



发的“多种生物酶酿造黄酒方法”(专利证号:ZL031181023)和“一种多肽黄酒的生产方法”(专利号:ZL200710020252.0)的大量应用使黄酒产品的科技含量提高,新产品、新包装的开发又使黄酒产品的品质、口感、功能及品位形象不断提升。伴随各路资本在黄酒营销的各个环节开始扎根运作及像湖南胜景山河等黄酒业大佬的技改扩张,未来十年必将是黄酒业高歌猛进、富贵荣华的黄金十年。未来黄酒业的发展趋势主要表现在:适应消费升级需求,重构黄酒产品价格体系、年份酒作为龙头主导高端市场并引导和推进消费潮流;工艺与技术、产品特性及功能、营销策略等全方位的创新推动行业跨越式发展;大品牌经营模式推动品牌企业迅速成长;产业集聚度稳步提升;突破市场区域化并出现全国性的黄酒消费潮流。黄酒的特质决定了它将是真正具备国际化潜力的中国酒种。此次湖南胜景山河明珠怡和分展位不到两天时间接待的客户就突破了2000人,已深入洽谈合作的已有200多户,也似乎说明,胜景山河新型黄酒已得到越来越多人青睐,健康、文明、时尚的饮酒新风尚已深入人心。

另据孔令科总监介绍,该公司已于10月8日在济南盛大召开第六届中国黄酒论坛,此次由湖南胜景山河领衔的中国新型黄酒业界菁英将云集齐鲁之邦,交锋论道,引领中国新型黄酒发展之态势,湖南胜景山河蓄势待发,唱响此次济南秋季糖酒会,会给世人带来一个惊喜,给中国黄酒一个惊喜。

彩云之南 10亿“发酵”酒产业链

“云酒文化产业园”落户昆明

云南省政府9月底首次明确全省酒产业发展目标,打算用5年时间做大做强白酒、啤酒和葡萄酒三大酒种。与此同时,总投资10亿元的云南省云酒文化产业园项目浮出水面。该项目主要生产中高端“云酒”,立足打造云南白酒行业第一品牌,填补云南没有高档白酒的空白。

由昆明招商分局引进的云南省云酒文化产业园项目总投资达10亿元,计划通过5年左右努力,使“云酒”年产值达15亿。目前项目已确定落户昆明,将从两个备选地址中择一入驻。

“云酒”回归云南

近日,由云南省省长秦光荣主持召开的第47次常务会议上,专题研究促进云南茶产业、酒产业、生物医药产业发展有关工作。会议指出,“到2015年,重点发展白酒、葡萄酒和啤酒3大酒种,打造一批优势品牌,力争全省酒产量达到200万千升,销售收入达到200亿元,实现全省规模以上酿酒工业主营业务收入

翻两番以上。”

事实上,在省政府对云南酒产业发展目标提出前,云南云酒投资集团有限公司已做好向国内一流品牌看齐的准备。目前,该公司生产的云酒系列产品已有四个品种投产入库,并开始在全国试销。

“云酒”这一本应属于云南的商标曾一度流落他乡。而“云酒”商标流失的原因,昆明酒行业协会常务副会长方志强介绍,上个世纪90年代,曾有一个叫“云酒集团”的企业生产过“云酒”,随着市场竞争升级,企业经营失败,“云酒”被迫停产,一段时期从市场上消失。但许多爱酒之人却没有忘记“云酒”,一家很有远见的江苏企业抢注了“云酒”商标,为重塑“云酒”品牌,让“云酒”回归云南,云南云酒投资集团有限公司斥巨资从这家江苏企业手中买回了“云酒”商标。与此同时,该公司收购云南熊谷酒厂,暂定为过渡性云酒生产基地,开始生产“云酒”。

云南云酒投资集团有限公司董事长赵路说:“重新面世的‘云酒’融合云南特有的‘小曲清香

型’特色,在行业内率先提出‘云酒’概念。目前,‘云酒’酒体工艺研发已完成。”

“两个四”的尴尬与机遇

目前云南的白酒消费量位居全国第四,但产量则是全国倒数第四,云酒的现状颇为尴尬。

为生产高档白酒,使“云酒”有充足的技术、资金、研发、营销等相关的配套设施,云酒集团计划投资10亿元建云酒文化产业园。项目由云南酒文化博物馆、云南酒类博览中心、云南酒文化酒店、生产加工区、酒文化广场、产业配套加工区等8部分组成。其中,云南酒类博览中心集展示、对比、交流、交易于一体,项目建成后将对云南酒企,地方知名酒品牌免费提供展区;生产加工区按发酵原酒1万吨,成品酒1.5万吨规划建设,集发酵、储存、勾兑、检验、包装、仓储、运输为一体的现代化云酒生产基地。此外,项目还计划建5000平方米的洞穴酒窖。

谈及“云酒”的发展前景,赵路



认为,云南品牌酒销售收入只有10亿元左右,全省400多家白酒厂的产值还不及四川一个大型酒厂。种种事实表明,云南酒产品还有巨大的市场发展空间。

方志强表示,长期以来,云南白酒由于投入的资金少,主要以中小企业生产为主,品牌分散,没有形成一个引导全省市场的知名品牌。在

剧烈的市场竞争中,外来品牌逐渐占据云南省内中高端市场主导地位,滇酒被远远地抛在川酒、黔酒、陕酒、豫酒、晋酒、徽酒、苏酒、皖酒等八大区域的后面。“云酒”商标回归云南,云酒文化产业园项目的建设,把云南好的品牌呈现出来,为将来走出云南作好铺垫。

(王帆 何琼香)

高端视点 GaoduanShidian

秦光荣:八方聚力,做强做大云酒等产业

云南省省长秦光荣指出,云南要高度重视云酒、云茶、云药三大产业发展,进一步做强做大,今明两年,云南省财政对三大产业各安排5000万元资金,支持三大产业发展。

为此,要从八个方面入手,为推动云南绿色经济强省建设作出贡献。一、要抓基地建设,围绕产业发展,优化原料基地规划布局,结合中低产田地改造工作,调整农业种植结构,采取公司+农户等方式充分调动

农民种植的积极性,加快优质原料基地建设;二要抓龙头企业,在集中力量扶持一批本地骨干企业的同时,积极引进国内外大企业大集团,充分发挥龙头企业的辐射带动作用,推进产业做强做大;三要抓整合,以市场为导向,以资本、品牌、技术为纽带,下决心推进资源和品牌的整合,着力改变产业发展小、散、弱的局面,突出产业集群中;四要抓品牌建设,突出重点,培育一批在国内外享有较高知名

度的品牌产品,鼓励有基础、有文化底蕴、有市场的地方特色品牌做强做大;五要抓市场开拓,进一步加大对云酒、云茶、云药产业和产品的宣传力度,鼓励企业参加各种商品交易会、订货会、博览会,加强营销网络建设,探索现代营销方式,积极开辟国际、国内市场;六要抓科技创新,积极建立企业与高校、科研院所的产学研联合与技术联盟,全面推进产品技术标准、企业管理标准和工作标准

体系建设,加大对名牌产品的知识产权保护力度;七要抓质量安全,把食品、药品的质量监管摆在重要位置,逐步建立从生产到市场的可追溯制度,坚决打击生产、销售假冒伪劣产品等危害人民群众身体健康的违法行为,确保为消费者提供安全优质的产品;八要抓政策投入,认真落实有关金融、土地、税收等方面的优惠政策,加大对重点品牌的扶持力度。

(韦文)

宏观远景 HongguanYuanJing

云南确定“十二五”云酒等三大产业目标

据云南日报报道,茶、酒、生物医药是云南省重要的特色优势产业,有优势、有基础、有潜力,加快三大产业发展,对于云南省推进农业产业化、新型工业化、生态云南建设,加快群众脱贫致富、建设民族文化大省等都具有重要作用。当前三

大产业的发展存在产业集中度不高、技术创新不足、管理和营销水平不强等问题,要强化产业规划,加大资金投入,进一步做强做大云酒、云茶、云药产业。

近日,云南省确定了“十二五”期间三大产业的发展目标:到2015

年,力争实现全省茶园种植面积发展到600万亩,茶叶产量达到30万吨,综合产值达到400亿元,重点打造普洱茶、红茶、绿茶三大茶类的著名区域品牌;重点发展白酒、葡萄酒和啤酒3大酒种,打造一批优势品牌,力争全省酒产量达到200万千

升,销售收入达到200亿元,实现全省规模以上酿酒工业主营业务收入翻两番以上;云南生物医药产业实现“5111”发展目标,即培育50户重点企业、100个大品种、10个大品牌、实现1000亿元的经济总量。

(谢炜)

市场观察 ShichangGuancha

云南葡萄酒市场 如沐春风

在被外地人称为“迟来的爱”的云南市场,葡萄酒的消费量原来并不突出,上世纪90年代末的竞争的良好发展催生了云南红酒消费市场,使其增长迅猛。

昆明是云南的主要消费市场,昆明的葡萄酒消费量占全省消费量的40%左右。昆明高档葡萄酒销量较大,品牌也较多,主要有长城、张裕、王朝、云南红、香格里拉等品牌,其中以云南红销量最大。昆明中低档葡萄酒市场品牌杂而多,比较突出的品牌是佐佳、威龙、红河和瑞事临。云南红推出的中档品牌云南柔红,因价格高于其他品牌,销量受到限制。

目前市场上对云南红构成威胁的是香格里拉。香格里拉除青稞干



红、干白外,又推出了干红、干白葡萄酒。香格里拉干红价位稍低于云南红,为在昆明争得一席之地,广告

宣传和酒店促销力度都很大。云南红为稳固市场打压香格里拉,除了电视广告外,还在昆明主要街道做

(云中)

(李梦遥 金淼)

(戴庄 镛生)