

将军笔绘蜀之源 众口盛赞“王洒酒”

■ 本报记者 李国政 胥平

王洒镇气候温和、空气湿润、土壤肥沃，优质地下矿泉水丰富，适宜酿酒的微生物群系在这里生长、聚集，乃天然酿酒生态园。于是它成就了川酒优质原酒之一的原产地企业——蜀之源酒业。

2012 年 8 月蜀之源酒业有限公司投资在大邑县主要公共场所，高档宾馆，为“王洒白酒”申报国家地理标志进行了大规模宣传，并投资 400 万元购置检测设备，建立了企业技术中心，并申报省级企业技术中心，为保障“王洒白酒”品质创造了条件，奠定了基础。同年 10 月 20 日，“王洒白酒”成功通过国家地理标志保护验收。“王洒白酒”成功申报国家地标，标志着大邑白酒产业从原来的卖原酒向卖品牌酒转向，产品由低附加值向高附加值转移，也标志着蜀之源酒业开始发挥县域经济引领作用卖出了坚实的一步。

在此基础上，为弘扬蜀之源酒业有限公司企业文化，塑造企业形象，2013 年 5 月 21 日，蜀之源酒业有限公司在成都市大邑县鑫河国际酒店会议厅举行华夏将军书画院蜀之源笔会，并有幸邀请到了 10 位将军和四川省原省长(张中伟)的到来。到会的将军有：上将 1 名，中将 3 名，少将 6 名，上将：李乾元；中



●左:大邑县委副书记周晓平;中:四川省原省长张中伟;右:蜀之源酒业董事长尚红光

将:李殿仁、陈世俊、张少松;少将:刘春志、刘海南、郭尊先、唐万年、崔根峰、杨良民。

上午 9:00，华夏将军书画院一行参观了成都蜀之源酒业有限公司，各级领导对公司的快速发展给予了充分的肯定和高度评价;希望公司抓住机遇、为当地经济建设做出积极贡献。

笔会上，书画家潜心交流，切磋技艺，探讨书画创作规律。他们还现场挥毫泼墨，以书画寄情怀，用笔墨写春秋。书画家们一个个激情澎湃，方寸间尽情挥洒，一会儿，一幅幅山水风光、花鸟鱼虫画及各种书法精品佳作呈现在观众面前。

当晚，成都蜀之源有限公司为此次笔会

活动精心准备了蜀之源牌“王洒白酒”以助兴。晚宴上，前辈们畅饮王洒美酒，酒兴激荡诗情，前辈们吟诗填词，纵论书道，逸兴遄飞。其间，前辈们对蜀之源牌“王洒白酒”清而不淡、浓而不艳、醇香典雅、甘润净爽、回味绵长的独特口感给予了高度肯定。众口盛赞：“王洒白酒”不愧为蜀酒之源，白酒典范！

国内权威专家确定劲酒补肾固本

本报讯 (记者 许强)8 月 12 日，湖北省科技厅在上海市主持召开由劲牌有限公司、复旦大学附属华山医院中西医结合研究所、中药保健食品质量与安全湖北省重点实验室共同完成的“中国劲酒补肾作用机理与应用”技术成果鉴定会。该项目历时 5 年，运用现代药理学、分子生物学、基因组学等现代化技术践行公司“按做药的标准生产保健酒”的理念，最终实现“超药”的标准生产研发保健酒。

中国劲酒的补肾功能表现在哪些方面，能否给公司和消费者可以理解的解释？中国劲酒是如何发挥补肾作用的？技术中心内部也发出了这样的疑问，抱着对消费者健康负责的态度，公司决定把这个问题弄清楚。通过在国内外寻找此领域的权威专家，最终确定与中国科学院沈自尹院士及其科研团队共同来探索研究该项目。沈院士从事“肾本质”研究工作整整坚持了 50 年，积累了大量实验数据与宝贵的经验，公司想借助其多年的研究

经验系统性的把劲酒的补肾机理弄清楚。

本项目成果的应用，对促进保健酒的可持续发展奠定了坚实的基础，通过对作用机理的研究能够使更多消费者认可和接受，大大提高了整个保健酒行业的研发水平，从而提升了劲牌公司在行业内的地位与影响力，具有重要的行业与社会意义。

鉴定委员会专家认真听取了项目组的工作报告和技术报告，审阅了相关资料，经过质询与讨论，最终形成了如下鉴定意见：中国劲

名酒变身“民酒”方兴未艾

7 月 23 日，“五粮液创新驱动发展暨新品上市新闻发布会”上，五粮液隆重推出战略新品——五粮特曲和五粮头曲。其中，五粮特曲价格在 400-500 元/瓶，五粮头曲价格在 200-300 元/瓶。8 月 5 日，五粮液宣布以 2.55 亿元投资河北永不分梨酒业股份有限公司。五粮液集团董事长唐桥在签约仪式上表示，未来河北永不分梨酒业股份有限公司将着重加大 30-100 元、100-300 元等中低价位的产品开发和打造力度，并希望通过 3-4 年时间，打造出销售规模上 10 亿元的区域品牌。

其他名酒企业对“腰部市场”也越来越重视。今年春季糖酒会上，洋河推出蓝色经典新品、洋河老字号、生态苏酒、柔和双沟等四个系列新品，并将绵柔苏酒、洋河美人泉等省内中端产品进行全国招商，基本上对市场完成了全价位覆盖。汾酒在 2013 年，除发力原有系列中的高端产品(醇柔老白汾、精致老白汾、红瓷汾酒、蓝瓷汾酒、紫砂汾酒等)外，同时也在开发针对大众市场的低端吉祥汾酒产品。水井坊也表示未来 5 年将重点致力于“天号陈”中低端白酒品牌。

“洋河在全国市场上缺少了一个 100 元左右的主流价位品牌。为了弥补这个不足，同时和蓝色经典形成错位，我们推出了一系列新品，如洋河老字号。在四五十至一百元的价格段上，洋河希望能打造一个全国化的品牌。现在我们的老名酒事业部，正朝着这个方向努力。”洋河市场部相关负责人介绍。

同时，记者注意到，与高端白酒市场遇冷形成鲜明对比的是，一直以来定位“腰部”产品的品牌今年的销量都不错。5 月末，四川省经信委的一份报告指出，泸州老窖龄酒、泸州

老窖特曲等中端白酒销售收入同比增长 22%，泸州老酒坊销售收入增长达 220%。

名酒遇冷“民酒”趋热

为何如此多的名酒企业都在着力发展中端产品呢？酒业营销专家肖竹青表示，除了受国家政策的大环境影响，高端白酒市场萎缩，包括五粮液在内的高端品牌库存积压问题严重，一些高端白酒的库存量甚至能满足未来几年的销售，这也导致高端白酒出现“价格倒挂”现象。所以发力中端市场，做老百姓喝得起的产品，寻找新的消费空间已成为白酒行业的当务之急。

从市场需求变化看，由于白酒消费理性的回归，“民酒”市场空间越来越大。据中商情报网发布的《2013-2017 年中国液态白酒行业预测及投资策略研究报告》数据显示：2012 年 1-12 月，全国白酒的产量达 115.3 亿升，同比增长 18.55%。如此大的增长比例，事实上反映的都是中、低价位的酒被老百姓消费掉了。

四川中国白酒金三角协会会长王国春曾公开表示，中低价位市场是一个很巨大的市场，涵盖了很多类型的消费者。酒企现在需要做的是冷静研究这些消费者，找到适合自己企业的核心消费群体，生产出适应这类群体需求的产品。

资深白酒专家铁犁也表示，限制三公消费对高端白酒影响还将持续，众多名酒企业加大中端市场投入，是一种当前形势下企业战略转型的需要。毕竟白酒大众消费量一直很大，企业希望通过增加大众消费来弥补高端需求的减少。

中低端白酒成销售主力

在名酒企业纷纷瞄准“腰部市场”时，目前“腰部市场”又呈现出怎样的状态呢？

记者走访京城多家商超和烟酒专卖点发现，以往动辄上千元的白酒在超市中少了很多，各大商家都在力推中低端白酒。此外，今年的产品多数摒弃了过度包装，即使是礼盒包装也简洁大方，使得价格更亲民。

昌平区北清路永旺国际商城购物中心，记者在白酒区的货架旁粗略统计了一下，挂着促销活动标志的酒有十几种，洋河、泸州老窖、五粮液、汾酒等品牌的白酒都在其中，不少酒还买一送一，价格大多在 100-300 元之间。

家住昌平区沙河高教园附近的许先生告诉记者，“朋友聚会每次都会喝点白酒，一般买个百十元一瓶的白酒，这也是在自己消费能力之内的。”在记者随机采访中，多位消费者也表达了类似观点。

中低端白酒热销也蔓延到街边的烟酒店市场。在朝阳区北苑附近经营酒类多年的郑先生告诉记者，从去年年底开始，千元以上的白酒就卖不动了。目前卖得较多的基本都是 300 元以下的白酒产品。“原来高端酒基本是买去送礼或者作为单位用酒，但现在严控‘三公’消费，高端酒基本滞销。现在出货量较大的为百元左右的中低端酒。”而在东直门附近的一家烟酒专卖店老板也透露，以往不少烟酒店生存靠关系营销，主要走高端白酒市场。现在高端白酒市场疲软，中低端白酒也没拓展开，一些烟酒店生存压力巨大，不少已经在转让了。

未来几年将行业大洗牌？

在各大酒企纷纷发力中端产品的背景下，铁犁表示，名酒从原来的发力高端、次高端阵营向“腰部中端”、中低端价位发力，这势必加剧中低端白酒市场的竞争。“未来价位在 100-500 元左右的白酒产品将成为白酒混战最为激烈的区域。地方区域品牌的优势白酒产品多集中在这个区域，而以往营销力并不强的高端酒企，能否真的经受住竞争激烈的中低端市场考验，还需时间检验。”

北京盛初咨询公司董事长王朝成分析认为，名酒企业进军中端市场仅凭品牌、资金、规模是不够的。中低端市场上的消费者需求更加具体与个性，对渠道、终端掌控能力和对消费者的服务能力才是运营这个市场的关键所在。

铁犁还认为，虽然名酒企业加码中端市场，但短期内不会对市场格局产生大影响，近几年内中端市场仍以地方区域品牌为主。但从长期来看，在名酒企业竞争压力下，地方区域品牌的销售利润将进一步挤压。同时，中端市场的厮杀必然会导致优胜劣汰，未来 5-10 年将会出现酒行业并购潮和倒闭潮。“酒行业产能过剩严重，企业质量参差不齐，目前处于行业调整期，未来几年竞争将更加激烈。预计未来 5 年内全国一万多家酒企将淘汰一半，年销售大于 1000 万元的酒企将会淘汰 30% 左右。”

“一个行业在发展一个时期之后，调整是必然的，在淘汰一些野蛮生长低质高价的品牌和企业之后，行业才能得到足够的信任和尊重。”陈庆勇也认同未来几年酒行业将经历一场大的洗牌。(钱宇 谢瑶)

叙府酒业举办“柔雅叙府”杯青少年篮球锦标赛

传球、抢断、投篮……8 月上中旬，宜宾市体育馆内热火朝天，在观众的呐喊声中，“柔雅叙府”杯 2013 年四川省青少年男子甲、乙组篮球锦标赛正如火如荼地展开，赛事全程向市民开放。

本次青少年篮球锦标赛于共有来自全省 19 个市、州的 31 支队伍参加，每支参赛队按队员年龄划分为两组，分别参加(1996-1998 年生)、乙(1999 年-2000 年生)两组的比赛。甲组的赛场设在宜宾市一中和宜宾体育馆，共有 16 支队伍参加。乙组的赛场设在宜宾市三中和市六中，共有 15 支队伍参加。最终，各组将决出前 8 名并颁发奖项。

宜宾市体育局一位工作人员告诉记者，宜宾青少年篮球运动的成绩历来在全省名列前茅，此次青少年篮球赛在宜宾举行，既是对宜宾青少年篮球运动发展的肯定，也能让更多的青少年感受到篮球的魅力，更加积极地投入到这项运动中。

“开展这样的篮球比赛，对青少年的成长非常有益。作为企业，我们也一直在积极参与这样的活动，关注青少年的成长，做一些力所能及的事情回报社会，为社会发展贡献企业力量。”四川省宜宾市叙府酒业股份有限公司的总经理陈云宗表示。(张志萍)

酒百科

糖酒会及其之最

全国糖酒交易会，享有“中国第一商贸会”之称，至今已举办了 88 届。1984 年，由于向市场经济转换，除国家名酒外，其他糖酒商品一律满足市场。在安阳举办的全国糖酒会采取开放式办会，使各省、市、自治区糖酒公司及其他工商企业自行参展。

1990 年春，在石家庄举办的糖酒会因参会的工商企业较多，就实行集中布展形式的糖酒会，自此便成为公开的江湖英雄大会，不少企业为之殚精竭虑，都想在这个舞台上名扬天下，成为大腕，广招财源。

多年来，参会企业之多，交易数额之高，令不少企业为之殚精竭虑，都想在这个舞台上唱好这出戏。不少企业也由此名扬天下，成为名牌企业，财源随之滚滚而来。

1999 年秋季，全国糖酒商品交易会在大连举行。参会企业 3400 多家。10 万客商云集，大多是酒企业，从铺天盖地的酒广告中即可窥其一斑。在白酒中，众多高档品牌酒得到众多参会者的首肯。其中茅台、五粮液、宁城老窖表现不俗。啤酒、葡萄酒与白酒仍呈三足鼎立之势，雄踞市场。

参展的各路豪杰，更加注重内功修炼。国产葡萄酒依然酡红一片，显现出勃勃生机；啤酒行业仍旧如火如荼，以龙头企业开始走跨地域、低成本扩张之路。一些名酒延伸出的品牌，取得了不俗的业绩。

在该届的秋交会上，酒类成交额为 75.70 亿元。

糖酒会之最：

最早举办糖酒会的城市北京 1995 年
最早展设的糖酒会上海 1964 年
成交额最高的糖酒会郑州市 1977 年
秋 135.62 亿元

举办糖酒会最多的城市成都 32 次
最早实行集中布展的糖酒会石家庄 1990 年春

第一次采用“全国糖酒商品交易会”名称的糖酒会郑州 1990 年秋

最早的糖酒会研讨会郑州 1988 年
最早采取开放式办会的糖酒会安阳 1984 年秋

最早集中在一个会场布展的糖酒会成都 1988 年

最早进入糖酒会的外企瑞士雀巢公司
最先突破百亿元的糖酒会成都 1994 年春
(编者整理)

中国白酒金三角

四川五通：高粱丰收促进酒业发展

■ 本报记者 喻宁

近日，记者在合江县五通镇采访的时候看到，高粱已经成熟，放眼望去，漫山遍野都是红色的高粱穗子，构成了一幅美丽的田园风景画。

发展高粱种植 农民人均增收 500 元

据了解，五通镇高粱高产创建工作立足于一个“早”字。在农历年前就组织召开了全镇生产动员会，各级干部进村入户宣传，做大量的前期准备工作。按照因地制宜、突出主导品种的原则，选用茅台酒厂专用品种红缨子、

泸糯 12 号等。今年全镇创建百岁祠、五通、永合、块岩等村粮油高产示范核心区，全镇粮食总产量达到了 2000 多万公斤。

政府带领群众种高粱的初衷是为了改变五通单一的农业结构，解决群众增收途径有限的问题。为提高农民种植高粱的积极性，政府出台了很多优惠措施，统一免费发放种子、农膜、化肥，提供相应技术支持，以市场价统一进行收购等。通过一系列的措施，五通镇当年高粱种植便达到了一万亩，农户人均增收 500 元以上。

无中生有发展酱酒生产

五通镇地处赤水河流域，贵州茅台酒厂

所在地的仁怀为邻。全镇为丘陵地带，土层厚，土壤肥力强；区域内无矿山、重工业污染；水源好，空气质量好，不但非常适合种植有机高粱，而且非常适合发展酱酒生产。然而由于这种原因，五通镇得天独厚的天然优势竟然“养在深闺人未识”。

“未识”并不意味着不被识，只因未遇有识之士。红红火火的高粱不仅让农户尝到了甜头，公路两旁迎风摇曳的高粱更是招商引资无声的广告，它为当地酱酒生产带来另外一个机遇。来五通投资聚居点建设的房地产的廖总了解到五通镇发展高粱的决心和信心，很快，到五通投资建酒厂就付诸行动了。有了第一家，便来了第二家，五通的酒业园区没费什么功夫就建了起来。



五通镇党委书记、镇长周模才在接受记者采访时说，作为四川边远的山区镇，因时制宜，抓住“中国白酒金三角”的发展机遇，突出抓好泸州老窖专用品种“泸州红”和贵州茅台酒厂专用品种“红缨子”特色品种生产，将产品打入两大酒企。同时为本镇工业园区里的合江县普照酒业和合江县大奔往酒厂酱香型基酒生产提供原料保障。

农业产业化好戏在后头

据周书记介绍，五通镇高粱种植区域近邻

贵州茅台酒厂所在地的仁怀、习水有机高粱生产基地和古蔺郎酒厂高粱生产基地。所种高粱是酿酒原料中的上品。现在依托年产值上亿元的酒业园区，农民的高粱更不愁销路了。所以我们在去年的基础上，今年提出了“二二三”的高粱种植目标，即：种植面积达到二万亩，建成沿公路二十公里示范带，落实三个 1000 亩核心示范点。在发展上实行订单农业模式，推进“公司+基地+农户”的农业产业化格局。

为确保高粱的正常生长，五通镇镇政府提出每一名干部职工承包一个重点社，层层落实责任，保证每一项优惠措施落实到位，为农户提供及时的技术支持。在一条龙的服务下，农户没有了后顾之忧，积极性空前高涨，去年还处于观望的群众，不需要动员，也纷纷加入到高粱种植的队伍中来。

下一步五通镇计划将全镇高粱种植面积扩大达到 3 万亩以上，做好农业产业化和高效、绿色农业这篇大文章。对此，我们满怀信心。周书记说。