

“道光廿五”总经理曹旌全运会上“传递”中国梦

第十二届全国运动会在辽宁举行是辽宁人的荣耀，是辽宁人的骄傲。

本届全运会火炬传递活动已于 8 月 10 日在沈阳正式启动，并在辽宁十四个城市之间进行。辽宁做为东北老工业基地振兴的主阵地，近些年取得了辉煌的成就，经济得到迅速发展，呈现出社会文明进步，人民安居乐业的祥和景象。

锦州作为辽西中心城市，在振兴东北经济的征途中起着至关重要的作用，锦州独特的地理位置，是沿海突破战略的重要组成部分，如今锦州正借着第十二届全运会的东风，世园会的契机，大步走向新的辉煌。

8 月 21 日，火炬传递到达锦州。当日，锦州举行了全运火炬传递仪式。曹旌光荣地成为了锦州站火炬传递手，肩负第六棒火炬传

递任务。曹旌，男，1978 年生，中共党员，中国共产党辽宁省第十一次代表队大会代表，锦州市人大代表，现任辽宁道光廿五集团满族酿酒有限责任公司总经理、党委副书记，锦州市工商联副主席，青联副主席；曾被评为“辽宁省劳动模范”、“辽宁省优秀共产党员”、锦州市十大最具社会责任感企业家。

本届火炬手的选拔非常严格，经过省、市多部门联合选拔，最终确定了火炬手名单，锦州地区火炬手均为各行各业的劳动模范、先进代表。辽宁道光廿五集团作为锦州名片企业，始终秉承文化强企的理念，秉承市场是钱，质量是命的质量方针，倾情为全国人民乃至全世界人民酿造放心酒，优质酒。

道光廿五白酒是十二届全运会指定放心饮用白酒。曹旌总经理表示，能参加十二届全



(冯丽红)

运会火炬传递非常荣幸，希望体育健儿不畏艰辛，发扬顽强坚韧的体育精神，把体育梦、中国梦传递下去，带到千家万户，道光廿五集团也会将道光廿五梦融入其中，为家乡经济建设，城市发展做出贡献。

任佐彬：活跃在白酒金三角的淘金者



■ 本报记者 喻永国

任佐彬，泸州老窖股份有限公司盛世驰坊全国运营中心主要负责人，他的另一个身份是泸州市八二九印务中心总经理。两个身份，从事两项业务，一个是酒类运营，一个是印刷包装，乍看都好像没有什么联系。但是，经过与这名 30 出头的年轻老总一番交谈后，才明白了其中的关联，才理解了这名深处白酒金三角的年轻人的抱负和愿景。

运营白酒：做著名品牌的追随者

百年品牌——泸州老窖。任佐彬有幸成为了这个品牌的追随者。

任佐彬是一名白酒品牌营运商和经销商。他一方面对白酒营销有着自己的真知灼见，另一方面，他勇于在泸州市政府推进白酒金三角建设的大背景下，做一个品牌酒的淘金者。

他所经营的品牌——“盛世驰坊”是

2012 年泸州老窖迎来百年岁月年轮新一圈的时候打造的一款核心品牌酒。

“盛世驰坊”凭借着纯正的泸州老窖血统及不可复制的产品个性，在原有的优点基础上，糅合了多粮型风格，勾调出了浓香淡雅的香型，把入口甘美醇和、回味悠长的传统风格挥洒得淋漓尽致，并将绵柔、爽净、幽雅、丰满糅合得恰到好处。根据不同地区、不同口味、不同消费档次的需求，推出“盛世驰坊”高中低度，高中低档全系列白酒。因其品质优良，包装精美，“盛世驰坊”大有在形象和品质严重趋同的白酒市场脱颖而出之势。

按照任佐彬的理解，“盛世驰坊”的命名与目前全国上下追逐的中国梦有关，中国梦的核心是打造中国盛世，而驰坊中的驰给人一种万马奔腾的气势。这款酒可以说是专门为中国人实现中国梦而定制，为中国梦喝彩和加油鼓劲儿。

包装：白酒产业链中重要的一环

任佐彬的另一个身份是泸州市八二九印务中心总经理。按照他的思路，该厂专门为酒企做手提袋包装，所采用材料是无纺布。目前，该厂的业务和客户主要是泸州老窖，记者在该厂采访时，发现车间堆满了印制有泸州老窖酒字样的手提包装袋。据任佐彬的介绍，无纺布具有质轻、环保、防潮、透气、柔韧、无毒无刺激并且可以循环使用等特点。是国家公认的环保产品。

任总以为，管理企业其实就是人的管理，团队精神很重要，个人与团队的关系就如小溪与大海的关系，只有当无数个人的力量聚集在一起时，才能确立海一样的目标，敞开海一样的胸怀。所以，不管是对八二九印务，还是对“盛世驰坊”运营团队，他都始终致力于打造凝聚力。

淘金白酒金三角：任佐彬胸有成竹

这名潜身于白酒金三角的淘金者，在交谈中，表现出了敏锐的眼光和出众的智慧。他说，政府提出的打造白酒金三角，为泸州的白酒业以及白酒金三角的企业、以及创业者提供了很好的发展机遇。机遇是为有准备的人提供的，要善于把握，把握不好稍纵即逝。

任佐彬为我们描绘了他未来的目标：依托白酒金三角的良好发展机遇，一方面努力经营好“盛世驰坊”这个有潜力的白酒品牌。另一方面建造一个相当规模的印刷包装厂。

从这年轻的创业者身上，我们不难看出两点，其一，善于把握机遇；机遇在哪里？商机在哪里？他都有一个清晰、准确的判断。其二，他有用团队推动企业发展的经营理念。有抱负、有能力、思维超前，善抓机遇，任佐彬白酒金三角的淘金梦岂能不圆。

宁夏张裕摩塞尔十五世酒庄开业

摩塞尔家族酿造葡萄酒的历史可以追溯到 400 年前。摩塞尔十三世是家族中最著名的人物，被称作“现代葡萄种植之父”，他 1905 年发明了现代棚架种植法——这是人类首次让葡萄树站起来生长，大大提了酿酒葡萄的品质，在欧洲掀起了一场葡萄园的革命。

张裕公司总经理周洪江说：张裕在宁夏这个世界上最具潜力的葡萄酒产区投资 6 亿元兴建酒庄，并选择与以葡萄种植见长的酿酒世家摩塞尔家族合作，聘请其第十五代传人罗斯·摩塞尔担任酒庄首席酿酒师，并以此为酒庄命名，就是要整合所有优势资源，酿出比肩世界知名产区的葡萄酒。

对于最近的收购法国酒庄潮，摩塞尔认为中国人应该自信，“我第一次来中国的时候，只去了烟台产区，后来宁夏产区又让我大开眼界，这让我相信，中国有多个好的产区，能产出好酒，而且可以与世界任何优良产区媲美。”

当摩塞尔第一次来到张裕摩塞尔十五世酒庄在贺兰山东麓青铜峡、黄沙滩的葡萄园时，就决定这里是他的“中国酒庄梦”开始的地方。“我被这里独特的气候条件所震撼，没想到在海拔 1100 米的地方也可以种植葡萄，这在世界上是很罕见的。与世界其他优良产区相比，这里海拔更高，光照更足。”摩塞尔表示，以著名的波尔多为例，波尔多的光照每年只有 2200 小时，但是宁夏有 3000 小时，这对葡萄着色和养分的积累极为有利，因此酒庄的风格很独特。

英国葡萄酒大师马克·帕尔多指出，“张裕的战略代表了一种变革，即与国际专业技术方联合进行本土生产，真正把产品做好，酿造出顶级葡萄酒。”

据悉，宁夏将于今年出台相关制度，对贺兰山东麓的葡萄酒酒庄实行列级管理，这将为贺兰山东麓葡萄酒走上高端、精品路线提供

有力保障。

“我来这里的目标，就是要酿造出宁夏贺兰山东麓产区的明星产品。”摩塞尔说，“张裕摩塞尔十五世酒庄干红的品质已经很好了，再给它几年的时间，随着葡萄树黄金年龄的到来，这款酒将达到世界顶级葡萄酒水平。”

宁夏产区的崛起引起了欧洲葡萄酒专家的注意。最近，法国最具影响力的酒评家之一米歇尔贝丹在《周日新闻》撰文称，他数月前访问宁夏产区看到的发展势头，“让我们联想到 80 年代的加州纳帕谷那些充满激情的建设者们”。他说，法国葡萄酒用一千年建立了威望和经验，在加州用了 50 年，按照宁夏现有发展速度，也许一半的时间就够了。

值得注意的是，张裕摩塞尔十五世酒庄无疑是今年以来最受世界酒评家关注的中国酒庄，已经吸引了法国葡萄酒学院名誉院长罗伯特·丁洛特、国际葡萄与葡萄酒组织总干事卡斯特尔卢奇、英国 BBR 采购总监、葡萄酒大师马克·帕尔多、法国著名酒评家特里·德索夫、英国著名酒评家罗伯特·约瑟夫、世界葡萄酒大师李志延、世界葡萄酒大师黛博拉·梅宝迪等八位世界知名大师的好评与赞誉。

首家打入欧洲市场的中国酒庄

比酒评家嗅觉更灵敏的往往是酒商。出人意料的是，张裕摩塞尔十五世酒庄国内市场尚在启动之时，却被 BBR 抢先尝了头啖汤。今年 3 月份，BBR 宣布为张裕摩塞尔十五世酒庄干红及张裕黄金冰谷冰酒酒庄冰酒提供永久货架位置。这意味着，张裕摩塞尔十五世酒庄成为首家打入欧洲市场的中国酒庄。

“这是中国葡萄酒在国际上被正式认可所迈出的第一步。”BBR 公司采购主管、葡萄酒大师马克·帕尔多对媒体表示。据悉，这款张裕摩塞尔十五世酒庄干红将在位于伦敦圣詹姆斯大街的店面和公司网站上销售，售价

白酒上市公司业绩增速全线下滑

统计显示，截至 8 月 26 日，沪深两市白酒板块已经有五粮液、泸州老窖、酒鬼酒等 8 家上市公司披露中报或业绩预告，上述公司中期净利润增长幅度较 2012 年中期及 2012 年全年均出现全线下滑。

记者注意到，应对市场风向的转变，多家上市公司近期不约而同地推出中低端新品，以试图弥补高端产品下滑导致的利润损失。这与白酒行业过去“黄金十年”期间，大小企业竞相贴上高端、超高端标签的景象形成鲜明对比。

今年上半年，二三线白酒较一线龙头业绩下滑趋势更为明显。这意味着高端酒价格区间下移，抢占次高端原有消费群体，市场竞争更为严峻。

上述披露中报及业绩预告的公司之中，仅有五粮液、山西汾酒、洋河股份 3 家实现或预计实现中期净利润正增长。相较而言，上述 8 家公司在 2012 年年度净利润同比增幅均在 50%以上。

白酒行业步入调整期，一年之内出现冰火两重天的景象。针对业绩下滑及增速下滑的原因，上述公司给出的答案大同小异：受控制“三公消费”、军委“禁酒令”等政令的影响，白酒行业步入调整期，高档产品销售下滑，导致公司营业收入及净利润下降。

三季度以后，白酒消费将迎来传统旺季，从以往的惯例来看，生产商与经销商的重点通常都聚焦于主渠道和主产品。而今时不同往日，多家公司在 7、8 月这一节前备货的关键时点，均卖力推广中低端新产品，

在渠道推广上也开始强调电子商务等新兴模式。

其中，五粮液 7 月底举行新开发产品上市发布会，正式推出中价位战略性新品牌“五粮特曲、五粮头曲”，并表示公司在做好高端产品的同时，适应市场变化，开发中价位产品市场。紧接其后的是山西汾酒，公司上周发布“杏花村 3 号酒”，定位年轻消费群，价格区间从 100 到 300 元，采用传统与电子商务结合的方式进行推广。

此外，洋河股份今年以来也瞄准受影响较小的中低档酒做足文章，开发系列针对大众消费领域的新产品。记者注意到，在行业景气下滑的背景里，厂商推出新产品已经成为“潜规则”，一方面推出新品能够丰富产品线、填补市场空白、刺激销售增量，另一方面新品价格往往不透明，有利于保证渠道利润，为经销商喜闻乐见。

从中报披露的数据来看，部分公司中期收入增长，得益于中低端白酒持续放量。泸州老窖明确表示，上半年营业收入同比增长 1.22%，主要是中低端产品收入略有增长。中信证券食品饮料行业分析师闻宏伟透露，泸州老窖下半年确定基本策略为“维护高端、调整中端、扩张低端”。

针对下半年的市场前景，有分析人士指出，白酒消费 9 月正式进入消费旺季，经销商有望逐步回补库存，行业受三公消费影响，政务消费几乎降到冰点，下半年很难出现更坏的情形，预计阶段性低点或已过去，白酒板块将开始进入恢复性增长。（郑昱）

斯图拉姆上线科脉大型连锁专卖方案 B/S



本报讯 日前，从深圳市科脉技术有限公司了解到，斯图拉姆连锁酒庄旗下的 70 家连锁分店全面上线了科脉大型连锁专卖信息化解决方案 B/S。

科脉大型连锁专卖方案 B/S 帮助斯图拉姆实现了以下连锁经营效益：总部只需在酒庄部署安装服务器终端软件，即可使酒庄所有分店实现零维护成本，节省了各项经费的开支；总部只需配置新的账户，即可实现统一资料、统一定价、统一采购及统一配送经营，并对不同门店制定不同销售价格，有效提高了门店的管理效率；总部也可实时查询门店的商品库存信息及销售数据，能提供智能

补货系统，并支持卖一补一，避免了门店出现断货、缺货、积压情况的发生；所有分店上网后即可进行经营业务流程操作，省去了在每个门店上门安装软件的麻烦，加快了开店速度。

据悉，斯图拉姆连锁酒庄是上海波亚克国际贸易有限公司旗下品牌之一，目前在中國有多家连锁分店。2013 年 5 月，科脉与斯图拉姆达签署战略合作协议。几个月来的运营实践证明，科脉定制的大型专卖连锁解决方案 B/S，拓展了斯图拉姆酒庄在中国的连锁经营规模，为酒庄实现连锁品牌战略奠定了坚实的基础。（郑辉）



摩塞尔家族第十五代传人罗斯·摩塞尔在开业典礼上致辞。

■ 李晓虎 黄戎

英国皇室御用酒商 Berry Bros and Rudd（简称 BBR）阶段性梦圆中国宁夏。8 月 18 日，当大家还沉浸在咀嚼中国人收购法国酒庄的回味中时，欧洲媒体的聚光灯于当日打在了宁夏贺兰山东麓的张裕摩塞尔十五世酒庄上。

欧洲酿酒家族中国逐梦，英国皇室酒商 BBR 抢鲜

2013 年以来，媒体不断爆出多起中国企业与个人收购法国酒庄的消息，让法国人惊呼“狼来了”。而与此对应的是，一些欧洲酿酒家族却踏上了到中国产区建酒庄的路。

2009 年，法国的罗斯柴尔德家族在烟台买下了一块葡萄园；2011 年 5 月，法国酩悦轩尼诗集团在宁夏开发了第一块葡萄园，次年 2 月宣布在香格里拉兴建葡萄园；法国的保乐力加集团、LVMH 路易威登集团、西班牙桃乐丝也先后在宁夏贺兰山东麓地区投资建设葡萄酒庄。

这些欧洲酿酒家族都选择了与中国本土企业合作的方式，张裕摩塞尔十五世酒庄，则是张裕与摩塞尔家族合作的结果。