

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

中国酒

引领中国酒界传媒

权威性·指导性·专业性·唯一性·信息性·服务性

今日12版

2017年3月4日 星期六 农历丁酉年二月初七 第047期 总第8798期
营运专线:13980606808 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 主编:王聪 责编:袁红兵 版式:黄健国内统一刊号:CN51—0098 邮发代号:61—145、61—85
全年定价:250元 零售价:5.00元A 酒道·酒界要闻
alcohol arts

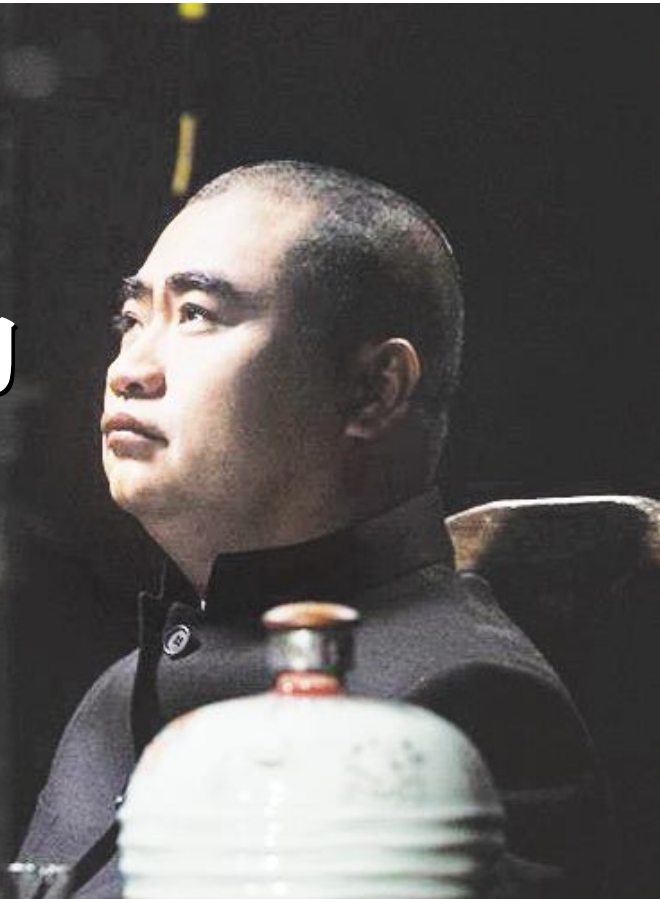
人物名片

张良，高级工程师（正高），毕业于四川理工学院发酵工程专业（现改为生物工程专业）。现任泸州老窖集团董事长、党委书记。个人先后获得省部级（含协会）以上科技成果13项，以及享受政府特殊津贴专家、中国酿酒大师等荣誉称号。

在泸州老窖集团董事长张良的微信朋友圈里，有一个特殊微信群，叫“酿酒技能工作室”。该群旨在汇聚更多跨地区、跨企业、跨行业的、与酿酒相关的高技能人才，让这些人才作导师，在更大范围培育出一批又

张良：服务行业是大师工作室的责任

他积极推行现代企业管理制度，带领泸州老窖实现超常规跨越式发展，创造多个行业第一的神话。创立泸州老窖酒业集中发展区，为中国白酒企业向规模化、集群化、循环经济方向发展提供了崭新思路。



一批酿酒行业所需的各类技能人才。

为消费者生产出品质更好，研制出更符合未来、适合年轻消费者、符合国际化消费潮流的中国白酒，让中国白酒走向世界，引导世界酒精饮料消费。这是张良大师的

愿望。如今，中国白酒金三角酒业协会为他搭建了这样一个大平台。

张良常说，人的成就大小是由平台决定的。中国白酒金三角酒业协会给了张良大师工作室更大的舞台，这既是工作室的

荣誉，也是工作室的责任。

相信未来，中国白酒金三角酒业协会与张良大师工作室的结合，必将会在中国白酒产业发展中创造出新的四川经验，引领中国白酒成就一个新时代。[详见 04版]

中国葡萄酒产量连跌四年

■ 栾立

国产葡萄酒的阵痛期依然在延续。2月27日，通天酒业发布了2016年业绩公告，也成为今年第一家报亏的葡萄酒企业。公告显示，通天酒业2016年收入2.7亿元，同比2015年2.9亿元略有下滑，但净利润由盈转亏，从958万元转而亏损9329万元。

据第一财经日报报道，通天酒业方面表示，一方面是由于进口产品不断深化对中国市场的渗透，导致中国葡萄酒市场不同档次产品的竞争激化，从而对国产葡萄酒产品销售造成较大冲击。

中国海关总署数据显示，2016年中国进口葡萄酒总量达6.4亿升，总额高达23.6亿美元，同比分别增长15%和16%。其中瓶装葡萄酒占总进口总量的九成以上。相比之下，国产葡萄酒产量已经连续四年下跌，统计局最新数据显示，2016年全国葡萄酒产量为11.4亿升，较上一年减少1%。

由于种植成本高、模式落后、效率低等先天不足，国产葡萄酒产业在和进口葡萄酒的竞争中落了下风，而在这一轮市场调整中，国产葡萄酒还在寻找突围的方向。

进口葡萄酒的冲击从零售市场传导到行业上游。

在中国葡萄酒六大产区的河北沙城产区，由于酒企销售疲软，酿酒葡萄收购价格的下滑，当地部分农户砍掉了葡萄藤转而外出打工。

“现在种植酿酒葡萄的利润太少，几亩地的收入不够一家人开支。”怀来县海科葡萄专业合作社负责人梁晓晴说。

梁晓晴告诉记者，合作社的情况相对还好，但普通农户酿酒葡萄的收购价格不断下滑，以赤霞珠为例，2016年收购价格较高的酒企为1.8元/斤，亩产2000斤，去掉农资和人工，一亩地的净收入不超过3000元，5亩



● 国产葡萄酒产业在和进口葡萄酒的竞争中落了下风

地不过15000元，还不如外出打工。据介绍，在这一轮调整中，怀来县酿酒葡萄种植面积减少了约两成。

据梁晓晴介绍，在2016年秋天后期，当地酿酒葡萄价格有所抬尾，不少酒企就开始停收葡萄，并从2016年12月开始转用进口国外的原酒进行生产。

记者了解到，进口原酒多数作为国产葡萄酒的生产原料。酒厂在进口之后仍需要和国内原酒勾兑调整，但仍不失为有效降低成本的方法。目前澳洲原酒价格在5000元/吨左右，智利价格更低，而国内葡萄制造原酒的成本则在7500-8000元/吨。

在行业内看来，中国葡萄酒行业正在经历一次大浪淘沙的内部淘汰，从产区种植、酿制到销售都要向精细化转型，产能从万吨为单位转向更小的单位，可能会有一部分企业被淘汰，但是最终留下来的将成为国产葡萄酒的新希望。

中国酒业流通协会副秘书长、中国酒业论坛创始人赵禹认为，进口葡萄酒给中国葡萄酒产业带来了先进的理念，在消费知识普及方面有借鉴作用。进口葡萄酒因为纷繁复杂，在品牌塑造方面难度较大，而国产葡萄酒

更有利于品牌塑造。

不过，国产葡萄酒行业确实存在先天不足。

记者了解到，国产葡萄酒本身存在成本问题，国外葡萄酒属于农产品，政府给予高补贴，而国内属于工业品，要受到农业、林业、工业等多个行业的约束，还有消费税等。而且本身国外机械化应用也更好，成本更低。国内著名葡萄酒专家郭松泉告诉记者，此前有政府部门在做调研，试图减少产业的部分税费，但还没有结果。

另一方面国内葡萄种植的成本偏高。梁晓晴做过测算，规模化机械化之后，抛开税费，种植成本可较小门小户方式降低一半，但比国外的成本高50%。由于中国产区冬天较冷，葡萄藤埋土过冬，郭松泉介绍，埋土过冬的成本在葡萄种植成本中约占三分之一。

“国产葡萄酒还是要找到突围的方式。”郭松泉告诉记者，对于国产葡萄酒的概念不应与进口葡萄酒混为一谈，应该有自己的特色体现差异，打造中国葡萄酒文化和新概念。世界主要的葡萄酒生产国大多是地中海气候，中国是大陆性气候，地域广袤，原辅料和水土上有自己独特性。



酒业周刊 | Wine weekly

2020年中国将成第二大葡萄酒市场

世界知名酒展组织法国国际葡萄酒及烈酒展览会3月1日公布的年度报告显示，葡萄酒在中国的销售额未来三年将增长39.8%，中国将成为仅次于美国的全球第二大葡萄酒市场。

该展览会首席执行官纪尧姆·德格里斯称，2020年中国葡萄酒市场销售额将达217亿美元，超过法国和英国，跃居世界第二位。

去年，中国成为无气泡葡萄酒第二大进口国，仅次于美国。到2020年，中国无气泡葡萄酒进口量预计增加79.3%，达到9450万箱（每箱9升），成为第一大进口国。

报告还显示，与葡萄酒相比，白酒在中国的消费量依然无法超越。中国是世界上消费烈酒（包括白酒、伏特加、威士忌、白兰地等）最多的国家，消费量约占全球1/3。（王子江 邓茜）

酒博会各展馆建设紧锣密鼓进行

2017中国国际酒业博览会开幕在即，目前，展会各大场馆的搭建工作正紧锣密鼓地进行。记者在泸州国际会展中心看到，大部分展馆框架已经搭建成型，其中国际酒类精品馆主体工程已全面完工，已开始展位布展、布线装灯等美化工作。

国际酒类精品馆设计师宋明说：“我们现在正在进行的是主体和展柜两部分的装饰面施工，第二个是对展馆氛围以及电路等配套设施施工，预计在3月14日施工完成。”

据悉，2017中国国际酒业博览会将设中国名酒馆、国际精品馆、国际综合馆、国内综合馆4个专业馆和1个室外酒类技术装备馆，展览总面积超过8万平方米。其中，中国名酒馆和国际精品馆在本届酒博会后将永久开放。截至目前，中国名酒馆、国内综合馆、国际综合馆等其余几个展馆的搭建工作也在加快推进，预计在3月15日前都能按时完工。（吴疆）

仁怀将打造酒旅一体风景产业示范园

近日，贵州仁怀发出创建国家级经济技术开发区动员令。根据战略部署，仁怀经济技术开发区计划在坛厂现代服务园核心区域打造酒旅一体风景产业示范园。

项目计划占地约1200亩，包含华夏民族酒文化博览园、酱香酒产业总部经济示范区、酱香酒收储中心等建设内容，集主题旅游、交易博览、企业产销等功能于一体，建成后将成为全国乃至世界一流的酒文化旅游风景园区及酱香酒产业集聚区。

仁怀经开区，作为该市白酒工业发展的主战场、主阵地。动员令发出后，仁怀经开区迅速行动，着力抓规划提升，优化产业布局；着力优化产业业态，促进省级转型；着力做大做强融资平台，完善基础设施。通过系列举措，力争用5年时间打造成产业发展集聚区、深化改革试验区、对外开放示范区，到2020年成功创建国家级经济技术开发区。（钟利涛）

常州口岸首次进口“液体黄金”贵腐酒

被誉为“液体黄金”的匈牙利贵腐酒，近日首次登陆常州口岸，货重1吨。这也是常州口岸首次进口贵腐酒。

据江苏常州检验检疫局相关人员介绍，贵腐葡萄酒，是酒如其名，说它“贵”，是因为其身份珍贵，曾被法国国王路易十四赞为“王者之酒，酒中之王”。说它“腐”，是因为其使用了霉的葡萄酿制而成。然而酿造贵腐酒的葡萄并不是真的烂了，只是葡萄受到霉菌感染，而被蛀出肉眼看不见的小孔，这使得葡萄里的水分被蒸发，逐渐变得干瘪。这个过程不仅能使原本已经很甜的葡萄变得更甜，而且香气和风味也愈发浓郁。

此次进口的匈牙利托卡伊是贵腐酒的名产区之一。常州检验检疫局检验人员第一时间对该批产品实施了检验，确保此批货物的顺利进口。据悉，该批贵腐酒将在常州市场售卖。（张怡）



● 贵腐酒

(资料图片)

链酒

股票代码:838713

酒类零售终端 互联网化服务平台

让买的更便利 卖的更容易

现诚邀全国快消品优质企业合伙

联系人: 邢世峰
联系电话: 13241126699
企业电话: 400-6368-919
邮箱: nayanfeng@nanjutech.com
北京市中关村科技园 科创东六街1号

链酒作为新三板上市企业，本着为终端服务的理念，通过自主研发的链宝系统对门店商品、库存、会员等全方位梳理，提高店铺管理能力升级，并且链宝系统还可免费为每个门店开通线上店铺，通过链宝整体推广及营销策划，在门店原有的基础上提高营业额、提升商品的动销率、增加与客户粘性，形成全方位服务。同时，通过大数据分析可为每个经销商、厂家等上下游供应链体系，提供商品库存、竞品、目标客户等全方位分析。

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道，聚集、整合有效资源，形成报企联动的快速机制，本刊决定：在全国各地设立信息采集中心（站），业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。凡有意愿担任“中国酒周刊”信息采集中心“重任”的有志之士，请将个人简历和联系电话等信息，发至邮箱3086645109@qq.com，具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808