

中澳葡萄酒业合作新成就：民权沙普国际酒庄成立

5月13日下午,中国与澳大利亚企业之间一项新的合作成就在河南省商丘市民权县宣传落地——来自于澳大利亚的沙普酒庄与民权九鼎葡萄酒有限公司合资成立的民权沙普国际酒庄,于当日开幕。

沙普酒庄始创于1851年,创始人是德国移民约瑟夫·沙普,其发祥地为澳大利亚著名葡萄酒产区南澳州的巴罗沙谷产区中心位置,产区中专辟有百年树龄的葡萄酒园。在历经166年的历史传承中,沙普酒庄的经营理念与创新对整个澳大利亚的酒庄史具有重要而深远的影响。

中方葡萄酒业民权九鼎葡萄酒有限公司(以下简称民权九鼎),其前身为缔造著名葡萄酒品牌“长城”“民权”的民权县葡萄酒厂,该企业于1958年成立,其产品民权白葡萄酒曾经作为中国商业计划调拨产品配额出口。

民权九鼎总经理朱和平说,双方早于2013年在烟台港口有过贸易接触,由于产业历史、所有制形式以及对国际葡萄酒市场预期等多方面趋同,双方企业间互访渐渐增多。朱先生认为,2000年以来的17年间,由于企业和社会大环境的原因,中国葡萄酒业经历波折,与国际市场相比,在技术、理念等导尚尚有距离。“如果不能成为头部,我们还是希望成为狼的伙伴。”

澳方政府对此项活动充满期待,沙普酒庄所在地的南澳大利亚州政府总理魏杰杰通过视频向民权沙普国际酒庄的成立表示祝贺。由南澳大利亚州基础产业及区域发展厅长斯科特·阿舒比率领的十人考察团于5月12日到访民权县,其中包括澳大利亚驻华大使馆公使衔参赞邓博文。

来自于河南省酒业协会、民权县人民政府的领导同志分别代表行业组织和地方政府发言,表达对澳方客人的热忱欢迎。其中,河南省酒业协会会长熊玉亮说,民权沙普国际酒庄的开业,既是河南葡萄酒业的盛事,也是河南酒业的盛事。这是河南省第一个大型葡萄酒酒庄开业。澳大利亚沙普酒庄选择与民权葡萄酒合作,为沙普酒庄拓展中国市场选择了正确的发展方向,通过这次合作,希望今后有更多的澳大利亚葡萄酒进入中国市场,促进更多的国际合作,为葡萄酒提供更好的发展空间,让国际葡萄酒消费礼仪、方式进入中国老百姓的家庭。

当天,“河南省酒业协会葡萄酒培训中心酒庄教学基地”同步设立在民权沙普酒庄,河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉为教学基地举行了授牌仪式。(据今日头条)

宜宾五粮液牵手电子科大 打造高端自主平台

■ 旦凯

近日,“五粮液·电子科大教育发展基金”捐赠签约仪式在成都电子科技大学清水河校区举行。据悉,未来五年,五粮液将向该基金捐资1000万元,加快高端自主平台、产学研合作平台、人才交流平台的建设。

此前五粮液与电子科技大学已结成战略合作,并在智能制曲、电子商务、大数据等项目合作中取得阶段性成果。此次合作,双方希望以战略合作为基础,加快高端自主平台、产学研合作平台、人才交流平台的建设,充分发挥电子科大的在电子信息技术+领域的学科、人才以及社会资源等优势,为推进五粮液转型、升级、发展,提供坚强的智力、人才支撑。

四川省宜宾五粮液集团有限公司是全球知名的以白酒生产为主的特大型集团公司,前身为8家酿酒作坊在20世纪50年代初联合组建的“中国专卖公司四川省宜宾酒厂”,1959年正式命名为“宜宾五粮液酒厂”,1998年改制为“四川省宜宾五粮液集团有限公司”。目前,集团公司已形成以酒业为核心主业、多元化发展(现代包装、现代物流、现代机械制造、高分子材料为支柱产业)的格局。2016年,公司总资产956.28亿元,销售收入703.08亿元,利润100.29亿元、利税157.5亿元,出口创汇2.16亿美元,荣列中国企业500强第208位,中国制造业企业500强第98位。

中外200余家酒企江西觅商机 冀望扩大内地市场

■ 吴鹏泉

“这是我第一次来江西参加交易会,希望能通过这样的活动扩大内地市场。”近日,在南昌绿地国际博览中心展区,德国一家啤酒酿造公司销售主管周大康如是说。

当日,2017江西糖酒食品交易会在此间开幕,共吸引来自国内外220家酒企参展。其中,国外红酒企业14家,301个品牌。

记者在现场看到,展馆一片热闹,汇集了酒类、食品类等众多“掘金”商家。诸多展商将各自好产品摆在展位显眼处,试图吸引民众眼球。

“今天来了十几个客户,这说明我们的产品很受欢迎。”曾在成都、福州等内地多个城市参加展会的周大康告诉记者,该企业将通过产品质量、企业信用,力争把产品推向广阔的内地市场。从事多年红酒行业的刘海生是法国一酒庄中国代表处首席代表。“我个人觉得,内地民众对红酒还处在逐渐熟悉的过程中。”在他看来,一旦市场成熟,内地红酒的需求量将非常惊人,“我们这次来参展,就是想尽可能抢占内地市场份额。”

主办方相关负责人孙鹏表示,举办此次交易会,既是参展商、厂家、经销商之间搭建合作交流的平,也是为各参展商新产品的推广展示提供一个载体,共推糖酒食品行业的发展。

华东葡萄酒携手澳大利亚王都庄园谋求合作共赢

近日,华东葡萄酒公司海外战略合作伙伴再添一员,正式与澳大利亚王都庄园酒庄有限公司达成战略合作。未来,双方本着“立足长远、互惠互利、合作共赢、共同发展”的原则,将在业务开拓、提供专业服务、品牌打造提升等领域开展务实合作,积极搭建促进双方经济发展的合作交流平台,共同致力于不断提升葡萄酒品质,以及共同巩固中国葡萄酒文化。

王都庄园酒庄是澳大利亚最大的专业葡萄酒供应商,拥有葡萄酒园面积最多的家族葡萄酒庄,并是澳大利亚排名第二的家族葡萄酒生产商。王都庄园拥有总面积超过2,400公顷的葡萄酒园,其中包括全世界最大的单一小味儿多葡萄园。王都庄园酿制的葡萄酒



具有酒体充沛,果味浓郁的特点,在日益竞争激烈的澳大利亚葡萄酒市场中,以其始终如一的品质传递着无可匹敌、超值的葡萄酒形象。葡萄酒的酿造有着七

分原料三分工艺的特点,好葡萄酒是种出来的。华东葡萄酒公司此次与澳大利亚王都庄园从葡萄原料到酿造工艺等葡萄酒酿造全过程、全方位进行战略合作,实现共赢。

甄选原料,品质保证

华东葡萄酒公司将携手澳大利亚王都庄园联手共建“华东王都葡萄酒”专为华东

提供优质的葡萄原料,葡萄园将位于地理位置优越,适合葡萄种植和生长的南澳产区。自然环境优良,常年阳光充沛,葡萄有了足够的日照,生长良好,没有任何污染,拥有了优质的生长环境,葡萄园种植包括长相思、莎当妮、赛美蓉、雷司令、赤霞珠、西拉、小味而多、黑皮诺等优质葡萄品种。优质葡萄酒出的葡萄酒自然丰满浓郁,并且葡萄酒的口感柔和,果香浓郁,口感清新,极易入口,非常适于搭配各类中餐菜肴。

匠心传承,品质升级

同时,还将与澳大利亚王都庄园进行酿酒、园艺等方面的技术交流。澳大利亚的葡萄酒具有酒质稳定的优点,王都庄园经过30多年的酿造工艺沉淀,凭借澳大利亚第四大酿酒厂先进的酿造工艺和现代化的酿酒设备优势,使得葡萄酒质稳定且具有品质保证。未来华东与王都建立长期的技术交流,有助于华东葡萄酒公司向更加优质和积极的方向前进。(据搜狐)

新闻链接

青岛华东葡萄酒有限公司创建于1985年,作为中国第一家按国际酒典标准生产单品种、产地、年份高级葡萄酒的企业,在初创时引进当时世界一流的酿酒设备和先进技术,聘请国外优秀酿酒师,完成了华东第一批葡萄酒的生产。

茶酒联袂跨界：安溪铁观音集团和酒立方达成合作

近日,在安溪铁观音集团举办的“2017安溪铁观音春茶品鉴会”上,包括酒立方在内的来自全国实业界、金融界的专家学者,以及茶业界人士,数百人汇聚一堂,探索中国茶产业发展新路径。而茶酒联袂跨界,安溪铁观音集团和酒立方全国连锁达成战略合作,正是双方产业转型升级发展的战略抉择和新方向。

目前,茶行业发展处在一个洗牌兼并整合阶段,但同时也给行业转型升级带来黄金机遇。“合伙创业是安溪铁观音集团推出的一种全新的经营模式。”安溪铁观音集团营销中心总经理张永遂说,实行合伙人创业机制,未来几年,安溪铁观音集团将以大数据和互联网思维为指导,打造一个适合未来信息时代发展共享经济平台,不管是供应链还是价值链上的合作者都能成为安溪铁观音集团的合伙人。通过合伙创业创新机制,聚合产业、金融、文化和人才等各种资源,推动中国茶产业整合、提升产业的国际竞争力。

会上,和君集团总裁、安溪铁观音集团负责人刘纪恒作了“产业大势与安溪铁观音集团发展的战略抉择”专题报告。谈及安溪铁观音集团的未来发展路径,刘纪恒表示,将依托和君集团的品牌营销、资本运作、产业整合方面资源和优势,推动安溪铁观音集团凤凰涅槃,立足新起点,开启新征程,实现新跨越。

随着酒业进入微利时代,目前,很多酒商面临着销量增长而利润却不一定增长的窘境,而酒立方与铁观音的“酒茶融合”则是一种新跨越、新方向。非常巧合的是,十



个精辟比喻描绘“一带一路”蓝图,其中就用到了“茶酒之喻”,通过茶的含蓄内敛和酒的热奔放之紧密关系来形容“一带一路”建设的共商原则,这无疑给当前火爆的“酒茶融合”、“酒商卖茶”一个明确的信号,给酒立方与安溪铁观音的联袂战略合作一个美好的蓝图。

酒立方全国连锁创始人陈春敬会上发言,表示对安溪铁观音集团的重组信心十足,非常期待安溪铁观音集团的凤凰涅槃、王者归来。谈及与安溪铁观音集团的联合,陈春敬称,“作为一家行业领先的规模性专营酒类产品连锁品牌,酒立方全国

连锁已发展超过三百家的直营店和加盟店。如与安溪铁观音集团携手合作,酒立方将增加近三百家门店;以酒立方丰富的产品体系以及强大的供应链整合能力,则必将能够增强产业纵深发展和盈利能力。”

正如此次品鉴会的主题“新起点 新发展 新跨越”,酒立方全国连锁和安溪铁观音集团在前瞻的视角、创新的理念、共享的平台的基础上联袂跨界合作,进行产业转型升级和产品融合,势必创造一个茶酒共赢的新天地,共同谱写新辉煌!

(据今日头条)

全球第三大超市集团英国乐购首次销售中国葡萄酒

近日,《参考消息》转载了英国《每日邮报》对张裕葡萄酒在英销售新闻的报道,文章写道,中国正在开发本国的醇厚葡萄酒,此举将令法国人不寒而栗。

此前,英国《每日邮报》(The Daily Mail)就发表题为《中国开始向英国出口葡萄酒》的报道,文章称,继张裕解百纳干红早前已进入Sainsbury's销售之后,全球第三大超市集团Tesco(乐购)也开始销售张裕摩塞尔十五世酒庄2015年份摩塞尔传奇赤霞珠干红,这也是唯一一款在TESCO销售的中国葡萄酒。

拥有世界葡萄酒大师(MW)头衔的Tesco葡萄酒采购经理詹姆斯·戴维斯(James Davis MW)表示,中国将很快成为葡萄酒世界的一个强手。《每日邮报》的报道也评论说:“从中国进口葡萄酒的想法看起来有点难以理解,不过想想30多年前就从南美洲采购葡萄酒也就不足为怪了。张裕,这家中国公司的葡萄酒在Tesco销售的背后,是其把葡萄酒从远东地区送到世界各地餐桌上的十分认真的态度。”

张裕摩塞尔十五世酒庄坐落在宁夏贺兰山东麓,首席酿酒师罗斯·摩塞尔(Lenz Moser)来自欧洲酿酒世家(其祖父是“摩塞尔式整枝法”的发明者和专著《葡萄种植》的作者)。张裕摩塞尔传奇赤霞珠干红是张裕摩塞尔十五世酒庄的入门级酒款之一,去年曾被“完全波尔多”网站(www.bxtotal.com)酒评家兼《葡萄酒行家》杂志(WEIN-WISSER)主编勒内·加布里埃尔(René Gabriel)给予17分(满分20分)的高分。

登录Tesco官方网站,张裕摩塞尔十五世酒庄2015年份摩塞尔传奇赤霞珠干红的商品编号为082415358。Tesco对这款中国干红的品酒笔记描述:“闻起来有包括香草、巧克力和新鲜香料等香气的一个美好的香气阵列,口感非常柔滑,酒体饱满而醇



厚,伴有悠长的回味。这款赤霞珠的圆润感和新鲜度同时兼具,凸显令人惊叹的复杂性。Tesco的贮存建议为:“这款酒现在即可饮用。但如果精心储藏8年左右(注:储藏于温度和湿度适宜的私家酒窖或电子酒柜),将会得到进一步的改善。”

Tesco始于1919年,是目前英国最大的零售商,也是仅次于沃尔玛(美国)、家乐福(法国)的全球第三大超市集团。除英国外,Tesco还在匈牙利、捷克、斯洛伐克、波兰、马来西亚和泰国等国家开展业务,全球门店总数达6553家。据了解,Tesco目前供应有来自17个国家的上千款葡萄酒,其中有法国葡萄酒142款、澳大利亚葡萄酒83款、意大利葡萄酒78款、西班牙葡萄酒76款、美国葡萄酒59款、南非葡萄酒55款、智利葡萄酒48款、新西兰葡萄酒44款、葡萄牙葡萄酒24款、阿根廷葡萄酒12款……中国葡萄酒只有1款,即张裕摩塞尔十五世酒庄2015年份摩塞尔传奇赤霞珠干红。

《每日邮报》还提到,在过去,中国给英国人留下了只擅长加工苹果手机、宾利汽车等高端工业品的印象;而现在,这个东方大国正在大力发展自己的葡萄酒,其发展速度甚至能让法国人感到后背发凉。

几日前,国务院批准还将每年5月10日设立为“中国品牌日”。中国品牌日的成立,旨在能够唤起更多人对中国品牌的关注,以及打造更多走向世界的中国品牌。同时,也让中国品牌承担起传播工匠精神、展示中国文化、讲好中国故事的重要使命。

作为拥有125年历史的中国葡萄酒品牌,张裕一直以来,在坚守百年品质的同时,还积极推广中国葡萄酒文化,并让越来越多的中国葡萄酒走向国门,如今,张裕也已进入全球越来越多人视线。除了此次《每日邮报》的报道,近期还有许多国际媒体也密切关注着张裕这个中国葡萄酒品牌。(据葡萄酒商业观察)



“小郎酒”助力中国山地自行车公开赛贵州龙里站

在国家开展全民健身和推动体育产业的大背景下,“中国山地自行车公开赛”贵州龙里站火热来袭,此次体育赛事携手小郎酒企业,二者形成战略合作伙伴关系,以超人气、良好的品牌形象,吸引着国内外观众的目光以及多家媒体频道的跟踪报道。

郎酒诞生于1898年,至今已走过一百多年的悠悠岁月。2002年率先在中国名酒企业中成功改制为民营企业。小郎酒产自川黔交界素有“中国美酒河”之称的赤水河畔,以“美境、郎泉、山洞和独特的工艺”孕育了小郎酒“浓香之香、酱香之雅”的香醇,加之其独特的歪嘴瓶型,消费者亲切的称之为“歪嘴郎”!经过近10年的市场培育,小郎酒已然成为中国白酒小剂量装的领军品牌!实现了“小郎酒、大品牌”的梦想!

小郎酒此次选择赞助“中国山地自行车公开赛”贵州龙里站,切实践行了董事长汪俊林提出的四个不动摇:坚持品牌升空不动摇、坚持品质提升不动摇、坚持营销落地不动摇、坚持管理升级不动摇。

“兼香小郎,有滋有味”。小郎酒,必将为“中国山地自行车公开赛”贵州龙里站的醉美赛事增添风采!(据搜狐)

中国教育在线与剑南春合作启动2017高考季系列活动

2017年高考即将来临,考生们已处于“备战”冲击阶段。为助力高考,中国教育在线与中国三大名酒剑南春再次启动“高考季系列活动”。

事实上,今年是“高考季系列活动”的第二年。去年6月,中国教育在线、剑南春已联合众多教育平台首创了高考季系列活动,为考生及家长们提供了考前、考中、考后的诸多贴心服务,广受业界及社会好评。

今年的“高考季系列活动”,中国教育在线将继续与剑南春、腾讯教育合作,为全国考生及家长提供“高考真题精讲”、“高考家长临考指南”等多个高考季精品栏目,以及各大高校的招生政策;同时,剑南春还将举办多场高考志愿填报指导交流会,全力为高考保驾护航。

此外,剑南春将在全国各地高考现场为考生及家长做好现场贴心服务,并有精美礼品相送。值得一提的是,在剑南春主导下的高考季系列活动,目前已经推出了“人人皆状元”的线上抽奖活动,通过玩线上游戏的方式让抽奖活动变得简单有趣,奖品也十分丰厚,包括剑南春旗下的白酒产品剑南春,以及薛之谦2017全国巡回演唱会的门票等。

关于众多考生们关心的“全国状元巴蜀文化行”活动,今年剑南春将对此作进一步优化。届时,剑南春将邀请全国各地的状元们,五天六夜免费游览四川最具历史文化代表的五个游览胜地,具体信息将于后期公布。(据中国教育在线)