



## 三香交融 空杯留香

# 馥郁香型酒鬼酒获 17 位行业专家赞誉

日前,在中国酒业协会、中国食品工业协会的大力支持下,酒鬼酒公司举办了“馥郁香型酒鬼内参酒专家品鉴会”。中国酒业协会副秘书长甘权、中国食品工业协会特别代表钟杰、原中国酿酒工业协会白酒专家组组长梁邦昌、中国食品工业发酵研究院副院长宋全厚、江南大学副校长徐岩等 17 名行业知名专家出席本次活动,与会人员认为,随着消费者对高端白酒香型个性化的需求,馥郁香型的领袖品牌酒鬼内参酒将迎来重要的发展机遇,并将引导白酒行业的馥郁香型工艺不断发展和进步。

参加本次活动的还有著名白酒专家徐占成、吴晓萍、刘维平、尹建军、郭新光、周新虎、杜小威、张国强、吴建峰、熊小毛、张锋国等,专家们给予馥郁香型高度认可。

甘权指出,第一次来到酒鬼酒,感觉很震撼,酒鬼酒大曲、小曲工艺的结合,清蒸清烧等系列馥郁香型特色工艺,把白酒行业的品质创新、工艺创新提到了一个新的高度。高度肯定酒鬼酒公司坚持在传承中创新的思维,通过数十年努力,围绕品质创新对生产工艺及管理进行了深入的梳理,实现了对馥郁香型工艺的创立,成为行业创新的典范,值得行业敬佩。梁邦昌送给与会专家八个字:生态湘西,魅力酒鬼!并建议大家到酒鬼酒优越的地理环境、独特的工艺、精湛的技艺、深厚的酒文化使用馥郁诗意的描述,相信酒鬼酒在馥郁香型传播推广方面能为中国白酒行业开创一个新局面,相信酒鬼酒在新时代,新的消费机遇之下,业绩定会持续增长,并且相信自己虽然年长,但是一定会成为酒鬼酒快速增长的见证者之一。

徐岩指出,“馥郁”不仅是浓、还有多的意思,馥郁香型酒鬼内参酒能感受到多种的香气成分,还有其协调平衡的层次感是最大的一个特点。口感上绵甜、醇厚,香与味协调共生,回味悠长。徐岩认为,形成酒鬼酒独特馥郁香型的原因有两个:第一是生态酿造;第二是小曲糖化、大曲发酵工艺的结合,这是酒鬼酒工艺的亮点,如何做到香型融合之后对品质的提升,酒鬼酒馥郁香型工艺非常值得深入研究。原四川剑南春集团有限责任公司



公司总工程师徐占成指出,随着目前生活水平提高,人们越来越追求高品质的好酒。好酒应具备两个特征:品质及风味的特色,这是酒行业永恒的话题,馥郁香型酒鬼内参酒具备这两个特征,在融合和创新方面走在前列。“一口三香”都做到不容易,要做到平衡、协调更难,酒鬼内参酒给消费者的感官体验非常好。

中国食品工业发酵研究院副院长宋全厚、著名白酒专家吴晓萍等均对白酒香型个性化及传播有共同的观点:众多的独特白酒香型体现的是中国白酒独具的特色,应用产品本身的特色标准来进行个性化的表达、反映其特点,以准确地进行其个性的品质表达,这是白酒香型传播的核心。优秀科技专家钟杰指出,未来中国白酒的品质表达,特色工艺、特色香型的传播非常重要,香型的传播是基于地理、生态及工艺,馥郁香型酒鬼内参酒给人的体验感非常融合、协调、并且愉悦,这个愉悦的馥郁香气来自小曲糖化过程中蜜甜香气,香气释放的很充分,空杯留香非常饱满。

与会专家们一致认为,不同香型的白酒,是不同地域文化、不同人文文化的体现,中国白酒的标准化经历了不同的发展阶段,要用标准化的思维深入挖掘、继承传统并开

拓光大。近年来,馥郁香型不断获得行业、消费者的广泛关注和认同,经专家组现场考察、品评、鉴定、审议,认为在酒鬼酒公司技术团队的持续研究和努力下,馥郁香型白酒工艺流程精细,馥郁香型酒体风格独特,品质优异,典型性强。总体评价:清亮透明,香气馥郁优雅;口味甘润细腻,韵味丰富;醇厚悠长,诸味协调,具有馥郁香型典型风格。

专家组指出,酒鬼酒公司充分利用优越的生态环境,结合独特的酿造工艺和精湛技术,在秉承传统工艺的基础上,运用了基础生物技术,把我国固态酿酒传统工艺巧妙融合,实现了从单香、兼香到多香的工艺融合技术突破,并能有效调控多香的平衡与协调,实现“前浓、中清、后酱”三香交融,和谐共生,首创了中国白酒馥郁香型,是从工艺上实现我国白酒香型融合的典范,馥郁香型工艺,是对我国白酒传统技术的继承和发展,对推动我国传统酿酒技术的进步具有重要的实践意义。

另据了解,在国标委、中粮集团的大力支持下,酒鬼酒股份有限公司近期将启动创建“馥郁香型白酒标准化示范基地”工作,全面落实国标委与中粮集团签署的《关于推动中粮全产业链标准化建设备忘录行动计划

(2017-2018)》。湖南省质量技术监督局标准处处长柳明华表示,将全力支持酒鬼酒公司馥郁香型标准化实施,希望在酒鬼酒公司的带动下,推进湖南白酒企业标准化建设,带动湘酒产业突破发展,感谢并希望协会、行业、专家继续关注、全力支持湘酒产业发展,通过湘西支柱企业酒鬼酒的强大带动湘西产业扶贫。甘权指出,酒鬼酒公司在行业发展中做出了重要的贡献,希望酒鬼酒不断提升品牌影响力,全面实现品质体系、标准化体系、科研体系、知识产权体系等完善和优化。

与会专家们希望酒鬼酒公司继续坚持和弘扬馥郁香型白酒特色工艺,同时尽快推动馥郁香型标准化的制定,促进行业的发展与创新,努力实现规模和品牌不断提升,为行业、为地方做出更大的贡献。

酒鬼酒公司总经理董顺钢表示,2005年,酒鬼酒馥郁香型通过认定,2008年,馥郁香型酒鬼酒获得“国家地理标志保护产品”认证,并确立了《地理标志产品 酒鬼酒》国家标准,馥郁香型生产工艺技术已编入白酒行业培训教材。酒鬼酒公司一直坚定推进“生态酒鬼、文化酒鬼、馥郁酒鬼”品牌战略,将永远与同行一道传承和发扬中国传统白酒工艺,共同做大白酒产业蛋糕,为中国白酒产业持续健康发展做出更大的贡献。

据了解,酒鬼酒公司将持续加大投入,全面提升酒鬼酒生态工业园建设,实现酒鬼酒公司跨越式发展,推动馥郁香型白酒的发展壮大,促进地方经济发展,通过产业发展实现精准扶贫,助力湘西州打赢脱贫攻坚战。(酒协)

### 酒业周报

#### 会稽山终止收购咸亨

5月2日晚间,会稽山发布关于终止履行《关于绍兴咸亨食品股份有限公司之附生效条件的股份转让协议》的公告。公告称,因中国证监会未核准公司本次公开发行 A 股可转换公司债券事项,《股份转让协议》因条件不成就而不发生法律效力,协议各方无需对本次股份转让因不可归责于任何一方之原因最终未予完成承担违约责任,《股份转让协议》终止履行。

#### 汾酒发布“控货通知”

4月30日,记者获悉,汾酒山西独立省区“配额销售”正式落地。通知中也明确提出“保证价格体系的回升”,经销商们纷纷表示“肯定涨价!”该通知指出,太原区为维护汾酒市场良好的运营环境,确保各级客户利益,保证价格体系的回升,根据相关会议研究,做出如下决定:

即日起,新晋商酒庄公司针对太原区分销商实行配额销售。每月末,由新晋商公司上报下月各分商商要货计划,并经太原片区负责人签字认可,如代理商擅自发货,超出部分将不计入分商奖励。控货期间,新晋商公司可正常向商超系统供货。

#### 中国成澳大利亚新兴葡萄酒产区 奥兰治第一大出口市场

截至2018年3月的此前一年,奥兰治地区葡萄酒出口额增加了32%,达到290万澳元。其中中国是该地葡萄酒的第一大出口市场,出口额为120万澳元,是第二大市场英国出口额的两倍多。奥兰治地区正是澳大利亚整个葡萄酒行业建立起与中国紧密联系的一个缩影。

#### 营收、净利连续两年双增 楼兰破解国产酒“魔咒”

在葡萄酒行情低迷的背景下,不乏逆袭者出现。4月27日,吐鲁番楼兰酒庄股份有限公司(证券代码:870372)发布了2017年报,年报显示,公司2017年实现营业收入1.41亿元,同比增长6.42%,净利润1965.19万元,同比大幅增长41.6%。而查阅楼兰酒庄2016年年报可以发现,公司自2016年1月登陆新三板以来,营收、利润已经连续两年实现增长。

据国家统计局数据,2017年国产葡萄酒产量100.17万升,比2016年减少13.6万升,同比下降5.3%。国产葡萄酒销售收入421.37亿元,同比下降9%。国产葡萄酒行业出现“营收双降”趋势。而楼兰在此大背景下,能够逆势而上,可谓行业“优等生”。

#### 莫斯科将在世界杯期间推行禁酒令

莫斯科当局宣布在今年夏天世界杯期间将在莫斯科推行禁酒令。在2016年欧洲杯期间,莫斯科当局就曾经禁止酒吧和餐馆在比赛前一天和比赛当天卖酒。但是这次,酒吧、餐馆、超市和一切经营场所都在禁令之内。这一举措旨在防止世界杯期间发生球迷骚乱。

#### 张裕新品系北京首发 携手联石华创开启全面拓展

2018年4月27日,张裕第九代解百纳北京首发暨张裕与联石华创战略合作签约和授牌仪式在爱斐堡酒庄国际会议厅隆重举行。同时还进行了张裕集团向联石华创进行解百纳授予牌照仪式。

张裕集团潘总在致辞中高度评价了联石华创近期一系列的市场进展情况,肯定了双方在战略布局及市场运作方面的不谋而合、高度一致。张裕公司目前的主要战略为“聚焦高品质,聚焦中高端,聚焦大单品”,落实到北京市场就是进一步“聚焦重点客户以及聚焦重点投入项目”。张裕集团将进一步与联石华创强强联手,在做好市场推广的同时,保护好战略代理商利益。(综合)

## 聚焦高端化

4月27日晚间,水井坊(600779)发布2017年年报和2018年一季报。水井坊于4月28日举办了以“再酿佳话”为主题的2017年年报、2018年一季报媒体沟通会。2017年水井坊实现营业收入20.48亿元,同比增长74.13%;实现净利润3.35亿元,同比增长49.24%。2017年水井坊营业收入创下了历史新高,跨入20亿阵营。

水井坊总经理范祥福表示:“水井坊2017年主要有六大成果,即10大核心市场均实现双位数增长;22个省收入超越历史巅峰;客户盈利提升;市场秩序良性;社会库存健康;核心品牌占比持续提升;典藏和菁翠两大系列成功上市,销售势头良好。”

年报显示,2017年水井坊中档和高档白酒分别实现营业收入6734.38万元和19.24亿元,同比分别增长11.97%和72.49%,毛利率分别提高了11.58个百分点和2.5个百分点。

范祥福表示:“水井坊会继续聚焦在次高端以及高端板块,通过品牌内涵、渠道建设和人才发展上的继续投入,实现我们健康可持续发展的情况。”

## 水井坊实现超预期高速发展



2017年水井坊营业收入和盈利增速均高于市场平均水平,范祥福表示这主要得益于公司核心策略——渠道拓展,加大市场费用投入、核心品提价和核心销售占比提升,

规模扩大的经济效应促使公司盈利能力提升。2018年计划营收净利40%增长。在沟通会上,范祥福对2018年一季报的业绩也进行了介绍。2018年1-3月水井坊

实现营业收入7.48亿元,同比增长87.73%;实现归属于上市公司股东的净利润为1.55亿元,同比增长68.01%。

对于2018年的经营计划,范祥福表示,公司计划全年实现销售收入增长40%,达到28.68亿。对于设定40%的目标,范祥福解释是考虑到竞争加剧的原因:“中高端板块我们预估今年会有25%至30%的成长,但与此同时我们也看见更多品牌加入这个板块的竞争,茅台、五粮液、剑南春、郎酒等有更多的新品加入300元至600元价位的板块,这意味着竞争情况会更严峻,所以在综合考量下我们做出了比较慎重的销售预测,增长40%。税后净利润情况也是同样,我们预计水井坊会有40%的成长,达到税后4.7亿净利润的情况。”

白酒行业资深专家晋育锋在接受记者采访时表示,水井坊的增长有目共睹,跟其创新营销分不开。高端酒市场水涨船高态势今年仍将持续,大势所趋,水井坊的增长可以预期,但增幅会降低。其内部制定的40%左右的增幅,28亿的目标也是合理的,也跟Q1的业绩能够对应。(吴梅)

## 名家云集精彩纷呈 千厂万商相约郑州糖酒会

在行业全面回暖的趋势下,郑州国际糖酒会也一年比一年热闹。对于广大生产企业和经销商来说,这不仅是展示、交流、发现商机的平台,也是了解未来行业发展趋势的重要途径。

以“共生共荣、共享共好”为主题的2018第二十一届中国糖酒食品交易会日前在郑州国际会展中心举行。本届展会由中国酒类流通协会、河南瑞城文化传媒集团、河南省酒业协会、河南省糖酒食品流通协会主办,郑州瑞城展览服务有限公司、河南玖玖文化传播有限公司、九州糖酒网共同承办。展会展览面积45000平方米,共有国内外展商1300多家,展示各类新品数千种,届时将有约10万家专业经销商到会参观。

新的时代背景下,为了更好的探寻中国宏观经济走向,加强业内生产、流通企业之间的互动与交流,助力市场转型升级,共享“一带一路”政策红利,寻找新动能、把握新增长,郑州国际糖酒会组委会重磅推出“2018首届中国糖酒食品名家讲坛”在郑州

国际会展中心“轩辕堂”举行。中国糖酒食品名家讲坛作为郑州国际糖酒会组委会重磅打造的高规格品牌会议,以切实“推动中国糖酒食品行业发展”为己任,努力与中国糖酒食品行业有竞争力的酒业公司、食品饮料公司、销售公司、企业领袖、企业精英们以及新锐企业、经济专家、营销专家、媒体大咖,共筑创新、专业、智慧、交流、分享、传播的平台。

据悉,本次名家讲坛邀请到原国家统计局总经济师、现国务院参事室特约研究员姚景源,原国务院发展研究中心市场经济研究所所长任兴洲,以及国内一线知名企业负责人和营销专家、实战大商一道,以世界的胸怀和眼光,

探究宏观经济趋势,解读行业发展方向,为中国糖酒食品行业献上高端的思想盛宴。同时,郑州国际糖酒会期间还举行了“中国(郑州)糖酒食品产业国际经贸合作圆桌会议”和“2018全国酒类行业协会会长(郑州)峰会”、“2017河南酒业年度总评榜颁奖典礼”等一系列主题活动。(糖宣)

实现线上线下融合

找链酒科技

区域代理商招募中

联系人:邢先生  
联系电话:13241122699  
企业电话:400-6368-919  
邮箱:nayaleng@lianjuetech.com  
北京市中关村科技园创新大厦619号

佳池股份 GARTCHEE  
中国白酒文化推动者

股份代码:880051  
[www.gartchee.com](http://www.gartchee.com)

免费400服务热线  
400-090-8939

### 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