企業家日報 中國酒 ENTREPRENEURS' DAILY

豫酒振兴 如何发力?

■ 陈振翔

2017年9月，河南省人民政府发出振兴豫酒的号召，全省各级各部门迅速行动，近一年的时间，豫酒是否交出了一份满意的答卷?

豫酒振兴 迈出“万里长征”第一步

8月2日下午，河南省白酒业转型发展2018年度工作推进会在河南省直机关综合办公楼召开，河南省人民政府副省长、河南省白酒业转型发展专项工作领导小组组长刘伟，河南省人大常委会原副主任刘满仓，河南省工信委、商务厅、食药监局、科技厅、农业厅、财政厅等相关负责人，省重点酒企、酒类流通企业代表，重点酒企所在地政府部门负责人共议振兴豫酒大计。会上，还同时公布了豫酒新“五朵金花”“五朵银花”，根据2017年度重点酒企入库税收等指标综合评定，确定赊店老酒、仰韶酒业、宋河酒业、五谷春酒业、洛阳杜康为“五朵金花”企业；寿酒集团、皇沟酒业、张弓酒业、宝丰酒业、贾湖酒业为“五朵银花”企业。

记者从会议现场获悉，在河南各级政府和各职能部门的助力助推下，豫酒各项发展指标同比有了很大增长，也取得了显著成效。2017年，河南省规模以上白酒企业实现销售收入322.08亿元，同比增长3.2%；实现利润28.4亿元，同比增长5.8%。白酒生产企业实现税金4.71亿元，同比增长10%。2018年上半年，全省10家重点酒企主营业务收入21.79亿元，同比增长14.12%；缴纳税金3.4亿元，同比增长13.2%。

过去的一年，豫酒在企业重组、品牌重塑、营销模式重建、规范市场秩序、优化发展环境等方面真抓实干，取得了喜人成绩，白酒业呈现出止跌回稳、健康发展的良好势头。

2017年以来，豫酒“六朵金花”可谓动作频频，宋河酒业从聚焦市场、提升营销力、调整厂商关系等诸多层面进行改革，去年至今数百场的“全民代言”“民间品酒师大赛”等活动直接吸粉600多万人，零距离与消费者互动让宋河的增速达40%左右；仰韶酒业陶香品类的精准占位战略凸显，并购重组工作的实施为战略调整打开了发展渠道；洛阳杜康实施聚焦战略，将资源投注于本土；有着中国低度白酒鼻祖之称的张弓酒业，2017年定下了重回豫酒前三甲的目标，目前正在地方政府支持下积极实施改制；赊店老酒围绕建成河南白酒领军企业，跻身全国名酒强势品牌行列的目标，聚焦于上市；宝丰酒业则实施精准战略，精耕细作聚合资源，重构市场格局与战略。

喜人的成绩只能证明豫酒在振兴、在发力，在积极寻找未来的发展道路。正如刘满仓所言，过去的一年豫酒企业在肯定成绩的同时，也要看到豫酒面临的不利形势，白酒业作为消费升级浪潮中的典型行业，市场正向名优品牌集中，一线名酒渠道下沉，次高端品牌发力迅猛，知名白酒品牌均在河南大力开拓市场，河南省白酒业面临残酷的市场挤压。

上海观峰智业董事长杨永华认为，地方政府对豫酒产业支持力度增加，其中比较核心的几项措施如资金扶持、成立豫酒产业发展基金、税收政策倾斜、鼓励“豫商卖豫酒”等都可圈可点，但是还需要做到战略、营销、产品、品牌重构，适应新的消费环境。

俗话说，得中原者得天下。如今这句话放在酒行业也很适用，河南每年将近500亿元的酒类消费市场在省内外酒企酒商的眼中都是一块“肥肉”。然而，河南大大小小近百家的白酒企业销售收入只占20%多一点，将近80%的“蛋糕”被省外酒企抢走，面对这种尴尬的局面，豫酒企业能否“夺”回市场份额？能否改变这种被动局面?

这只是豫酒“万里长征”中迈出的第一步，对豫酒发展来说，未来的道路不会太平坦，如何在充满“荆棘”的道路上“杀”出一条符合自身可持续发展的健康道路，是摆在豫酒面前的一道“高考题”。

“动”与“不动” 将成振兴豫酒关键

在河南省政府的计划之中，提出酒业转型发展目标是经过5~10年的努力，建设全国重要的优质酒生产基地、中国白酒文化基地。到2020年，为优化存量、提质增效阶段，省产白酒在省内市场份额提高15个百分点以上，突破40%；吨酒价占全国平均水平的比重提高15个百分点以上，突破80%；入库税收接近50亿元。到2025年，为持续提升、做优做精阶段，省产白酒在省内市场份额再提高20个百分点以上，超过60%；吨酒价占全国平均水平的比重再提高20个百分点以上，超过全国平均水平；入库税收突破100亿元。

河南省政府为豫酒指明了发展方向和发展动力，全省百余家酒企借助全省各级政府和各职能部门的“春风”快速行动起来，在品质提升、技术革新、环境整治、品牌塑造等方面都有了可喜的变化，但在创新营销、消费互动、厂商互惠等方面的表现却不太明显，有一些酒企营销策略的滞后严重影响企业的发展，守旧观念和“自恋”情节使其在消费层面断代，与消费者、特别是与新兴消费人群之间形成了不可逾越的“代沟”。

著名营销专家蔡学飞认为，评比有利于提高企业知名度，规范企业行为，强化政府行业领导等作用。但是对于豫酒而言，整体规模较小，河南又是一个白酒消费大省，更多的工作应该放在本省消费者对于本省酒的了解与推广上，政府为行业规范经营提供更多的便利，一起把豫酒做大做强才有实际意义。

河南五谷春酒业股份有限公司是信阳淮滨的一家企业，也是河南省新“五朵金花”中的一位新成员。2017年五谷春完成工业产值2.42亿元，实现销售收入2.15亿元，入库税收7015万元。2018年1~6月，公司实现销售收入1.66亿元，同比增长57.72%，上缴税收同比增长13.22%，是在河南白酒企业中同比增长最快的酒企，成为河南白酒界的一匹黑马。

与消费者互动是豫酒发展的根本，只有“动”才能有发展，找准消费者“痛点”、掐准他们的“脉搏”是关键，河南仰韶、宋河、张弓、宝丰、赊店、寿酒、鸡公山、贾湖等企业的增速证明了这一点。

不仅要讲好品牌“故事” 还要跨过一道“门槛”

中国白酒从20世纪90年代初到现在经历了数个沉浮，对白酒来说，有多少次的“欢歌笑语”，就有多少次的“痛不欲生”。仿佛几番洗牌后，消费者在经历了洗脑、洗脑再洗脑之后终于记住了“到贵州喝酱香，到四川喝浓香，到山西喝清香，到山东喝芝麻香”的消费理念。然而，到河南喝什么香型成了河南省内外消费者的“盲点”。河南除宝丰酒是清香型之外，绝大多数是浓香型企业，少有的几家生产酱香的企业由于规模小也成不了典型，所以说，河南还是浓香的天下。

河南省人民政府副省长、河南省白酒业转型发展专项工作领导小组组长刘伟指出，2018年白酒业转型发展，以酒企“五朵金花”“五朵银花”为重点，以“五大酒商”为发动机，继续发力中原，以营销模式重建为抓手，全力提升产品品质，提升品牌美誉度，优化产品结构，规范市场秩序，巩固扩大本土市场，培育打造龙头企业，推动白酒向高质量发展迈进。在河南省人民政府印发的《河南省酒业转型发展行动计划》文件中，明确提到：要弘扬豫酒柔和、绵长、醇厚风格，培育带有浓厚河南元素的标杆性白酒产品。豫酒板块最大的短板就是缺少独具个性的香型风格。

茅台有茅台的品牌故事，五粮液有五粮液的品牌故事，汾酒有汾酒的品牌故事，郎酒有“两大酱香之一”的品牌故事，连山东景芝都有芝麻香的品牌故事，提到河南酒文化，“杜康”、“仪狄”两位酿酒鼻祖就在河南，9000年的贾湖酒文化和7000年的仰韶文化，就连“曹操”也是河南古老的酒文化。但是，河南缺少的是品牌故事和讲好品牌故事的方法。

仰韶酒业董事长侯建光和他的陶香品牌故事或许为豫酒指出了发展方向。仰韶联合江南大学和中国食品工业发酵研究院研究发现中原属于南方和北方之间的过渡气候带，是中国最适宜酿酒微生物生长的地方。把东西南北的白酒香型的优点集中起来，取其精华，就是豫酒的主导和优势香型，在传统五粮基础上又融入了大麦、小米、荞麦和豌豆四种粮食，并独创“陶泥发酵、陶甑蒸馏、陶坛储存、陶瓶盛装”四陶工艺酿造，最后形成的“多香融合”陶香型。有了独特的香型就有了自己的品牌故事，有了自己的优势，这就是仰韶每年保持增速35%左右的奥秘。

无独有偶，宋河是中国十七大名酒，浓香型酒企，但宋河的道法自然香风味同样受到消费者的青睐。宋河“省内重点做，省外做重点”的原则，在京津冀及周边、沪杭区域、环河南省周边安徽、山东、河北等地重点布局，北京、天津和唐山市场份额占据宋河省外市场的50%。

豫酒振兴，除政府政策和资金支持外，厂商共同甩掉历史包袱，建立合作共赢关系，重塑流通企业及广大消费者对豫酒的信心，是豫酒未来发展中一道必须跨过的“门槛”。酒客来网络科技有限公司董事长鹿申告诉记者，作为酒类流通企业，在助力豫酒转型中要不断创新思路，酒客来针对全国各地15万夏邑酒商，以夏邑酒商商会作为纽带链接，以乡情为媒介，以品牌为依托，支持豫酒走出河南，走向全国。

“宁夏贺兰山东麓移动酒庄”启动运行

■ 鹿强

近日，“宁夏贺兰山东麓移动酒庄”启动运行，该“移动酒庄”由中国铁路兰州局集团支持贺兰山东麓葡萄旅游发展而建，通过改造北京-银川Z277、银川-北京Z275次列车单节车厢建成。

据了解，“移动酒庄”建设是贯彻落实自治区党委、政府提出的葡萄产业“创新发展、融合发展、品牌发展”的具体体现，旨在培养产区忠实消费者，推广体验式营销，提升产品竞争力、品牌影响力和产业带动力，推动产区葡萄酒更好地走向市场，为努力打造国际国内具有核心竞争力的经济体和世界一流的葡萄酒产业高地奠定基础。

为此，宁夏葡萄产业发展局、宁夏日报报业集团以“感知风土贺兰·体验塞上江南·寻味紫色梦想”为主题，通过“请进来”的方式，组织全国主流媒体200名记者，来宁夏开展贺兰山东麓移动酒庄全国主流媒体记者体验采访活动，一个月内，他们将分15批次乘座宁夏葡萄酒列车，到宁夏特色鲜明、品牌知名度较高的酒庄进行体验式采访，扩大宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业的知名度和美誉度，推动宁夏葡萄酒“走出去”。记者获邀将于近日启程跟踪报道。

伊力特:在电工岗位上绽放光芒

■ 吕增强

在新疆伊力特实业股份有限公司酿酒三厂的电工岗位上，侯松才默默无闻地工作了二十多个年头。在这个富有挑战性的工作岗位上，他学以致用，充分发挥自己的聪明才智，为企业生产改进电路技改项目做出了突出贡献，成为企业技术创新的楷模人物。

侯松才是个言语不多的人，别看他话语少，却在本职工作岗位中是个行家里手。在负责的企业线路中，能及时清除厂房线路老化和不合理现象，确保企业安全生产常年无事故的良好成绩，成为企业安全生产的“守护神”。高中毕业就参加工作的侯松才，深知自己知识的欠缺，在工作中除了上班努力之外，业余时间全都用于看书和钻研电工技能。工作期间，他积极参加各类培训，获得电工操作证和等级证书，通过工作实践与学习提高以及厂领导及同事给予的大力支持，他很快精通工作业务，掌握工作技能，各项工作均能较好的完成，多次受到厂领导及同事们的好评。

作为一名基层一线员工，工作时他严于律己，尤其是从事电工工作，绝不能马虎大意，他先后完成了全厂的线路和电器安装、酿酒工房的照明器具安装、制曲车间电器的安装改造等技改项目，未发生一起安全事故。他时常对设备精心维护，保证了设备的高速稳定运转。对酿酒工房电器设备、行车电器的维修做到随叫随到，保证生产正常进行。工作中他勤学好问，积极听取工人反应设备情况，做到发现问题早处理，将损失降到零。他利用现有材料先后把8个酿酒工房的电源配电柜和行车配电柜进行重新安装。在污水站值班期间，对污水站电路重新改造安装，根据污水站的实际情况制作了自动液位控制等，不仅节约了人力，还节约了生产成本，仅此一项每年可为企业节约成本上万元。这一件件小小的技术改造，凝结着侯松才的聪明才智，这些看似简单的技术创新，也包含着一个爱岗敬业者对企业的无私奉献。

侯松才有着大局为先、服务大局的意识。在近年的工作中，他先后从事过多种工作，不管在哪工作，他都积极做好本职工作，服从领导安排。记得前几年厂里安排他到友邻单位援建，那时他的女儿正准备中考，爱人在包装班工作，对妻子和孩子都不能照顾到，一去就是七个多月，有时过节还不能回家看看。妻子和孩子没有埋怨他，默默地支持他的工作，使侯松才能安心工作，顺利完成领导交给他的各项任务。

作为企业的一名电工，侯松才在这个平凡的工作岗位上做出了不平凡的业绩，并把自己的聪明才智用于企业生产技术革新的改造中，为企业的经济建设和企业的建设创新做出了一定贡献，多次得到企业的表彰奖励。在企业新的征程中，我们有理由相信，侯松才将会发挥自己的特长，为企业的经济建设保驾护航奉献自己的光和热。

东北三省白酒行业举办联席会话健康

■ 金峰

日前，由辽宁省白酒工业协会、黑龙江省酒业协会、吉林省酿酒协会主办，辽宁省白酒工业协会、金石滩酒业集团有限公司承办，辽宁三沟酒业有限责任公司、大连辽一酒厂、大连金石唐风国际温泉会馆协办的“第二十二届东北三省白酒企业联席会暨金石滩健康白酒论坛”（以下简称东北酒联席会暨健康论坛）在位于大连金石滩旅游度假区南部的大连金石唐风国际温泉会馆举办。

大连金石滩国家旅游度假区管委会党组副书记宋志宏，国家食品质量监督检验中心副主任、高级工程师程劲松，辽宁省工业和信息化委轻工处处长谭绍鹏，大连金石滩国家旅游度假区管委会经信局局长吕忠龙；中国食品工业协会党委书记、食品工业协会白酒专业委员会会长马勇，中国著名白酒专家高月明，中国酒业协会白酒分会副理事长、白酒技术委员会副主任、著名白酒专家栗永清，辽宁省白酒工业协会名誉会长宋玉华，中国著名白酒专家、辽宁省白酒工业协会会长王贵玉，中国酿酒大师、黑龙江省酒业协会会长赵志昌，吉林省酿酒协会会长宋喜超，中国知名白酒专家张武举，中国首席品酒师高军，中国白酒大师、辽宁省白酒工业协会执行会长、辽宁三沟酒业有限责任公司董事长吴京耕，辽宁省白酒工业协会执行会长、金石滩酒业集团有限公司董事长王彦顺，大连金玛控股集团执行总裁刘云峰，中国知名白酒专家、四川长城川兴酒业总经理孙庆文，中国千商大会组委会办公室副主任、上海观峰企业管理咨询有限公司董事长杨永华，黑龙江省酒业协会常务副会长栗岩，吉林省酿酒协会秘书长张金玲，辽宁省白酒工业协会秘书长刘立新，酿酒杂志总编辑赵彤，东北酒文化研究学者何冰，吉林省酒业商会秘书长刘冬涛，大连市轻工业联合会会长刘昭友、秘书长陶刚，大连品牌协会秘书长张铁柱，东北三省重点白酒生产企业负责人、国内白酒经销商代表、国内白酒生产配套企业代表及新闻媒体记者200余人参加了东北酒联席会暨健康论坛。

东北酒联席会暨健康论坛由王贵玉、刘立新分别主持。

王贵玉则从酿制原料、风土人情、工艺传承、健康基因、法规标准等几个方面诠释着健康白酒的概念及内涵。

栗岩、张金玲、刘立新分别代表黑龙江省酒业协会、吉林省酿酒协会、辽宁省白酒工业协会向与会代表介绍2017年及2018年上半年各自协会的运行、工作情况及白酒产业数据。

孙庆文对“白酒封坛问题”进行了解读，杨永华对将于9月27日在大连举办的“中国千商大会·大连酒业峰会”进行了推介。

东北酒联席会暨健康论坛上进行了东北三省酒业发展“功勋”奖、 东北三省酒业发展“贡献”奖、东北酒业“大酒匠”颁奖仪式。

高月明获得唯一的一块东北三省酒业发展“功勋”奖；宋玉华、栗永清、赵志昌、吴京耕、王彦顺，吉林省新怀德酒业有限公司董事长高健、吉林省榆树钱酒业董事长陈炜等33人获得东北三省酒业发展“贡献”奖；张武举、高军，三沟酒业副总经理卢俊宏、朝阳凌塔酒业总工程师吴志红等17人获得东北酒业“大酒匠”奖。

东北酒联席会暨健康论坛闭幕后，与会人员参观金马集团总部及金石滩酒业集团有限公司。

独家协办

中国食品工业协会
酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王
酒类研究设计院

四川省广元市
酒类技术研究所

电话 (0839)3600888
(0839)3602639