



重振杜康 再筑辉煌

河南省刘伟副省长调研杜康

岳晓声

日前,河南省副省长刘伟到杜康控股调研杜康转型发展工作推进情况。河南省工业和信息化委员会、河南省扶贫办及洛阳市相关部门负责人,杜康控股总经理王鹏等参加调研。

刘伟副省长先后深入到杜康地下酒窖、产品展厅、成装车间、酿造车间现场,详细了解杜康文化、杜康产品、杜康生产工艺。在调研过程中,杜康控股总经理王鹏,围绕杜康产品升级、品牌塑造、市场创建、品质提升和人才储备五个方面,就杜康控股推进转型发展工作进展情况进行了详细汇报。

在杜康产品展厅前,杜康控股总经理王鹏向刘伟一行详尽介绍了高端豫酒典范“酒祖杜康小封坛”。王鹏说,酒祖杜康小封坛坚持5年地窖坛藏,每一坛小封坛均选用在



华夏第一窖存满5年的高品质封坛酒,是真正的年份封藏酒,每一年酒祖杜康小封坛发售量不是取决于当年的酿酒能力和生产能

力,而是取决于5年前封坛酒的存酒量,每一坛都经国家级白酒大师悉心调制而成,堪称“河南白酒的标杆性产品”。

刘伟听了杜康控股负责人的汇报后说,此行来到杜康控股感受颇深。杜康先有魏武帝曹操的《短歌行》“何以解忧唯有杜康”为杜康做广告,后有1972年周恩来总理会见日本首相田中角荣后的指示“复兴杜康,为国争光”,又有历代文人墨客对杜康的盛赞,拥有着无可比拟的厚重文化及品牌优势。通过此次调研,对杜康厚重文化又有进一步了解,感受到了杜康转型发展的决心与信心,肯定了高端豫酒典范时间之醇“酒祖小封坛”的经营策略,对杜康的复兴更加充满期望。

刘伟希望,杜康控股要紧紧抓住河南省委、省政府“推动河南产业发展,振兴酒业”的机遇,强化杜康无可比拟的文化优势和品牌优势,借助目前河南良好的内外发展优势和发展态势,按照省委省政府的要求,进一步认真贯彻落实省委省政府关于白酒企业转型发展决策及工作部署,推进杜康转型发展进程。

酒业周报

2018年1-9月 中国白酒产量683万千升,增长4%
2018年9月,中国白酒产量82.2万千升,同比增长2.0%;2018年1-9月,中国白酒产量683.0万千升,同比增长4.0%。

汾酒2018年1-9月 营收69.15亿元
日前,山西汾酒披露2018年第三季度报告。报告称,前三季度营收为69.15亿元,同比上涨42.41%,归属于上市公司股东的净利润为12.63亿元,同比上涨56.89%。

舍得酒业1-9月 营收15.89亿元
10月25日,舍得酒业发布2018年三季度报称,公司1-9月实现营收15.89亿元,同比增长27.82%;净利润2.73亿元,同比增长186.01%。其中中高档酒实现营收12.86亿元,同比增长28.17%;低档酒实现营收3768.26万元,同比下滑66.52%。

酒鬼酒2018年1-9月 实现营收7.6亿元
10月25日,酒鬼酒发布2018年三季度报称,公司1-9月实现营收7.6亿元,同比增长37.83%;实现净利1.61亿元,同比增长38.35%。酒鬼酒方面表示,营收增加的主要原因为内参及酒鬼系列收入增长。

水井坊2018年1-9月 营收21.34亿元
10月22日下午,水井坊发布2018年三季度经营数据公告及第三季度报告,据报告,2018年1-9月,水井坊实现营收21.39亿元,同比增长45.36%;实现净利润4.63亿元,同比增长90.15%。

不仅如此,三季度经营数据公告中,水井坊按照销售渠道分,新渠道及团购实现1.96亿元,批发代理实现销售收入19.13亿元,其他实现0.21亿元。

伊力特2018年1-9月 营收14.98亿元
近日,伊力特发布2018年三季度报称,公司报告期内实现营收14.98亿元,同比增长16.5%;实现净利2.9亿元,同比增长12.91%。其中高档酒实现营收9.42亿元,同比增长27.88%。此外,公司前三季度实现省内销售11.49亿元,同比增长16.67%;实现省外销售2.86亿元,同比增长33.67%。

青青稞酒2018年1-9月 营收9.52亿元
日前青青稞酒发布2018年三季度报告,公司1-9月营收为9.52亿元,同比增长1.75%;实现净利润8680.99万元。另据三季度报显示,青青稞酒2018年度预计经营业绩情况与上年同期相比扭亏为盈,实现净利润7500万元-9500万元。

青岛啤酒2018年1-9月 净利21亿元
青岛啤酒披露三季报,公司2018年前三季度实现营业收入236.41亿元,同比增长1.09%;净利润21亿元,同比增长12.32%。每股收益1.55元。今年1-9月,公司累计实现啤酒销量719万千升,同比增长0.8%,其中主品牌“青岛啤酒”实现销量342万千升,同比增长4.5%。

惠泉啤酒2018年1-9月 净利同比增逾2倍
惠泉啤酒(600573)披露三季报,公司2018年前三季度实现营业收入4.96亿元,同比下降0.10%;净利润2459.59万元,同比增长202.84%。每股收益0.10元。

(综合)

第二届中国白酒鸡尾酒大赛暨2019年世界杯国际调酒锦标赛中国选拔赛总决赛在长沙举行

陈振翔

日前,第二届中国白酒鸡尾酒大赛暨2019年世界杯国际调酒锦标赛之中国选拔赛总决赛在长沙第99届全国糖酒商品交易会现场举行。中国酒类流通协会会长王新国、专职副会长刘伟等领导和河南、上海、湖北、福建、河北、深圳等省市酒协、酒类流通协会负责人,宝丰酒业有限公司董事长王若飞,酒鬼酒股份有限公司副总经理李明,陕西西凤酒股份有限公司企业技术中心常务副主任闫宗科及30多家媒体出席活动。

据悉,2017年,中国酒类流通协会和国际调酒师协会联合举办了第一届中国白酒鸡尾酒大赛。在国际酒业版图上,中国白酒首次通过鸡尾酒探求了全新定位和价值载体。2018年,经过河南、陕西、湖南三个分赛区的激烈角逐,总决赛依然采用花式和英式分组的比赛方式。专家组评委由著名白酒专家高景炎,中国酒类流通协会调酒师专业委员会会长李宝华等顶级专家组成。依照国际通行标准,对参赛调酒师的现场表现进行了严格的评比和计分。

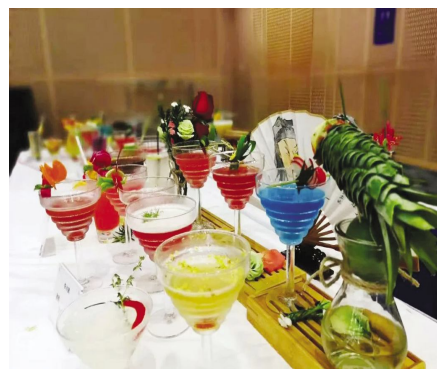
李宝华告诉记者,希望通过比赛改变白



酒不能调制鸡尾酒的固有印象,并且找到最能彰显白酒特点和风味的鸡尾酒配方,世界知名的鸡尾酒首先都是因为好喝而被接受的,所以我们在评比时更加强调鸡尾酒本身的质量,这也要求调酒师不能只注重‘表’,即调酒的过程和表现;而更注重‘里’,即酒的品质和口味。由此,大赛可以真正推动白酒鸡尾酒走向成熟,打造世界级的经典配方。

经过角逐,最终花式冠军、亚军和季军由高洪林、曹明智、张桥获得。英式冠军、亚军和季军由涂睿、黄轩昊、方明盼获得。

著名白酒专家高景炎表示,宝丰的国色清香,西凤55度盒西凤酒,精品酒鬼酒,是白酒鸡尾酒大赛选择的白酒基酒,这些酒品是不同香型和品牌中具有代表性的主流产品,保证了基酒口味的稳定。在白酒消费回归理



性,回归大众的背景下,选择市场通行酒品让白酒与鸡尾酒的牵手更接地气,更容易被消费者接受,市场推广时也更加顺畅。

中国酒类流通协会会长王新国表示,第二届大赛得到了宝丰酒业有限公司、酒鬼酒供销有限责任公司的全力支持。今后,将联合更多的白酒企业,让白酒与鸡尾酒碰撞出更丰富的风味和酒品。通过白酒鸡尾酒赛事,可以引发中国白酒对消费的时尚化、年轻化思考,开启一条走向国际主流酒类市场的捷径,引领行业走向更美好的未来,推动白酒鸡尾酒走向世界。

“荷花盛开,和而不同”荷花品牌系列新品重磅发布

刘岩

在第99届全国糖酒会期间,“荷花盛开和而不同”荷花烟酒新品发布会在长沙同期盛大召开,此次重量级发布会由河北中烟工业有限责任公司、华致酒行连锁管理股份有限公司、荷花酒业有限公司联手打造,为今年秋冬档及2019年春节档呈现最“优雅”的爆款。

新品发布会现场,超模携“上品荷花”、“金荷花”及“荷塘月色礼盒”等荷花品牌系列新品以激光秀的形式正式亮相,独具匠心的“荷花文化”给观众带来极致的视听享受,华致酒行连锁管理股份有限公司总经理彭宇清为大会致辞,随后荷花酒业有限公司总经理成曦回顾了与华致酒行的合作历程,并表示将始终如一地做好生产管理,不断提升荷花酒的产品品质。最后,华致酒行连锁管理股份有限公司总经理彭宇清为“荷花先锋奖”获奖客户颁奖,获奖客户代表就荷花酒营销推广的案例及心得进行了分享。

君子之风 和而不同

世人爱荷,除了爱荷出淤泥而不染,濯清涟而不妖的美好形象,更是爱荷中通外直、不蔓不枝的正直品性。因此,古之君子,多以荷花自喻。在这样的文化背景下,荷花品牌系列新品以荷花为意象,通过高端优质的产品,传达了古今君子和而不同,求同存异,于融合中创新,于创新中独立,于独立中坚守自身品质的气节与调性。

河北中烟技术中心霍晓晖主任在活动现场表示,与荷花君子的和而不同一样,河北中烟、华致酒行及荷花酒业的品牌合作一事及三方推出的系列新品正是和而不同、求同存异的结果。三方虽分属于不同行业,但差异正好为三方的精诚合作提供了必要性。此外,荷花烟的故乡西柏坡与荷花酒的产地遵义同属革命圣地,双方历史渊源颇为深厚,加之荷花烟酒的品牌文化基因及高端品牌定位极为契合,三方的深度合作是必须之事,也是必然之事。



新品发布会上,华致酒行连锁管理股份有限公司常务副总经理杨强也从多角度阐释了对“君子和而不同”的理解。他表示,和而不同是古今君子之风,也是荷花品牌与生俱来的独特气质。荷花酒来自于中国名酒之乡——遵义仁怀市的茅台镇,并处于茅台镇核心产区中更有利于微生物群富集优化的天然窖池。在酿制过程中,荷花酒与酱香领袖共采赤水河之水,共用当地得天独厚的酿酒区位优势,但荷花酒也有自身的独特之处。酱香酒的获得需要优质的原料、超长的

辛苦和耐心的等待。为达到沁和酱香的优异品质,酿制荷花酒只采用当地海拔500米以上的仁怀红缨子高粱作为酿酒原料,并在酿制过程中恪守复杂的大曲坤沙酿造工艺流程,以将大自然所给予的天然馈赠,叠加时间进行完美发酵,赋予到荷花酒优异的品质中去,让消费者在举杯共饮时能感受到荷花酒中鲜活的个性与生命力。

各美其美 美美与共

作为酒类流通业的领先企业,华致酒行一直致力于为消费者提供专业的产品选择、安全的保真酒品系统管理和优质服务。华致酒行旗下现拥有华致酒行及华致酒库近千家,与多家知名国际KA大卖场和数千家优质名烟酒店等直供终端网点建立了长期稳定的业务合作关系。华致酒行强大的酒水保真体系及规模分销优势使得茅台、五粮液、荷花酒等中外名酒都倾向于选择华致酒行作为其重要的渠道合作伙伴,此次成为河北中烟及荷花酒业的品牌合作伙伴也正是因为华致酒行的保真体系背书及强大流通系统的加持。

中国梦,荷花梦。在消费升级的大背景下,河北中烟以创新形式赋予60年历史的荷花品牌以新时代的活力。2014年荷花品牌带着荣耀、带着情怀涅槃重生。与时代同步同

频,着眼于市场,专注于品质,强化产品研发、维护、实行精准技术突破,逐步形成“人工精选烟叶、能量活水制烟、多种醇化技术、特色香料萃取、绿色芯线提气”五大特色工艺技术。完成了从一种现象到一种文化,从硬硬单支独放到荷花家族渐成体系,从一股行业清风到合适生长新模式的跨越式发展。时至今日,荷花已成为中国烟草行业高端品牌塑造的典范、新时代中国烟草行业的高端新势力。

然而,仅仅有优质的产品和强大的营销资源是不够的,产品背后的人文关怀才是品牌能够长青不败之根本。发布会上,三方联合宣布荷花品牌将成立荷花扶贫基金。此专项扶贫基金将针对贵州及河北两省贫困人群提供必要帮助,助力其早日摆脱贫困。

知名社会学家费孝通先生曾言,世界各国文化应该“各美其美,美人之美,美美与共,天下大同”。与此相通的是,华致酒行连锁管理股份有限公司总经理彭宇清在现场提到,华致酒行、河北中烟及茅台镇荷花酒业各有其“美”,除客户资源共享外,三方将借此深度合作之契机,成立合资运营公司,共同发挥大数据对产品研发和品牌营销的作用,一同探索咨询顾问、科技研发等领域的业务,跨界联合、“美美与共”,一起探索新时代共享经济发展之路。

实现线上线下融合
找链酒科技

链酒 CHAINWINE
股票代码:838713.OC

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@lianjiutech.com
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份 GARTCHEE
中国白兰地文化推动者

股份代码:880051
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