企業家日報 ENTREPRENEURS' DAILY 中國酒

泸州老窖:谒祖寻根 慎终追远

■ 吕俊岐

在中国文化中,祭祀是非常关键的文化。很多人讲儒家文化,多在讲为官从政、治理国家,其实儒家文化一个重要的方面是祭祀——祭祀祖先、祭祀山川河流、祭祀众神。儒家文化通过祭祀表达对自然、生命的敬畏和报答,这是一种生态循环的观念,也是天人合一的表现。

当前,祭祀仍是国人生活的重要内容,人们通过祭祀活动,追忆先祖、传承道义、涵养德行。祭祀文化,对世道民风的淳化,对个体生命的教化,都具有特别功能和现实意义。在这里,我们分享中国白酒业一个典型案例---泸州老窖国窖1573封藏大典。

作为有着690余年历史、技艺传承至23代的传统民族企业,泸州老窖始终以"谒祖寻根,慎终追远"的虔诚态度,传承着中国白酒的酿制技艺和文化核心。这种传承在不同的历史时期有不同的表现形式

很多人都知道,时节对酿酒来说很重要。秋天粮食丰收后,将新粮拌入酒糟封入窖池,经过冬季漫长的发酵,在春天酿得之酒便是一年中最好的酒了,人们称其为"春酿"。

在泸州老窖,待旧历新年一过,匠人们便会举行开窖仪式酿制春酒。在泸州老窖酒传统酿制技艺中有一个技艺环节叫"洞藏"——也就是把新酿之酒放入天然山洞中储存。多年来,泸州老窖的春酿之酒在农历二月初二这一天入洞封藏已成惯例。

"二月二,龙抬头",龙王主管风雨,雨水是农牧生长的命脉,自这日起天地复为阳气主导,万物因此而生,所以将"春酿"在这一天入洞封藏是很有讲究的。古时人们认为,鬼神不安,人间就会有灾祸。按照民间习俗,在这一天举办大事情,很可能会惊动地脉龙神,便需要请人举办一场祭祀来表达对神灵的敬畏,并邀请乡亲邻里见证。这便是泸州老窖祭祀仪式最初的样子。

值得一提的是,2008年,泸州老窖开始将传统的民间祭祀酿酒先祖的文化,提炼并规范形成文化范式,赋以封藏大典的文化形态,将祭祀文化提升到了新的高度:首开白酒行业祭祀典仪——泸州老窖国窖1573封藏大典。

作为祭祀酿酒先祖的仪式活动,泸州老窖国窖1573封藏大典于每年农历二月初二在酒城泸州盛大举行。

大典之上,祭祀酒祖、拜师传道、封藏祭酒等一系列仪式均严格按照传统礼制进行,庄重严肃,令观者望而生畏。但凡观礼过泸州老窖国窖1573封藏大典的宾朋,无不被白酒的酿制技艺与文化内涵所折服,并对白酒这一民族产业之未来发展充满期待。

"12"为一轮回。如今,历经十二年光阴淬炼的泸州老窖国窖1573封藏大典不只是对传统的坚守,更是对行业当下的创新与未来的探索,同时也是向世人展示中国白酒文化、传统文化的深厚内涵。

对此,有著名社会专家指出,无论是形式还是内容,泸州老窖国窖1573封藏大典早已成为中国白酒行业祭祖仪式的典范,是白酒行业同类活动的参考范本。

令人瞩目的是2018年,国窖1573封藏大典首登北京太庙,向世界展示了中国传统文化的丰厚底蕴和独特魅力,也传递出了泱泱中华的文化自信。

回首往昔,几多感慨与敬畏。2008年至2019年,泸州老窖国窖1573封藏大典每年的观礼人数从起初的百来人发展到如今的上千人,而白酒行业也持续在深度调整期里探索和发展,市场竞争愈加残酷和激烈。

令人敬佩的是,无论白酒市场如何起伏、行业形势怎样跌宕,泸州老窖始终不忘初心、慎终追远,以封藏大典为载体,用谨慎的态度和强烈的责任感对文化和技艺进行传承,并创新自身发展模式酿最好的美酒为全人类共享。

而真正的创新是对传统的敬畏和对品质的坚守。因此,无论如何,在这个充满颠覆的时代里,坚守和执着的企业精神显得尤为珍贵。2019年是泸州老窖全面向"杀出重围、回归前三"目标冲刺的关键之年,而新一年的国窖1573封藏大典举行在即,泸州老窖又将会向世人呈现怎样的面貌,这颇为值得人们期待!

新宝丰、新模式,大布局 、大发展

宝丰酒业召开2019年度工作动员大会

日前,宝丰酒业2019年度工作动员大会在公司五楼会议室召开。洁石集团董事长王杰士,宝丰酒业董事长王若飞,酒业公司各级领导及员工代表200多人参加了会议。副总经理王豪杰主持会议。

会上,董事长王若飞作了题为《新宝丰、新模式,大布局、大发展,宝丰酒业新三年战略规划部署》的重要讲话。他指出,回顾宝丰酒业过往两年的工作,公司从经营战略及管理调整蓄力,外部营销逐级恢复,品牌公关恢复势能,聚焦强化主线产品、淘汰老化负盈利产品、止滑降亏;直营育商、重建渠道网络、聚焦核心终端,推动销售实现了大幅提升,并为未来;三年的大发展奠定了坚实的基础。

在认真分析白酒行业近年发展形势的基础上,王若飞提出了宝丰酒业当前面临的三大机遇:即名酒复兴的机遇、次高端价格的机遇和营销模式创新的机遇。宝丰酒业新三年的工作规划:即"3245"计划,也就是:三个跨越——2019至2021三年迈出三大步;两大体系——新文化体系、新营销体系;四大支撑——新传播、新市场、新组织、新链接;五大工程——渠道联盟工程、品鉴体验工程、宴席推广工程、村镇推广工程、社群运营工程。

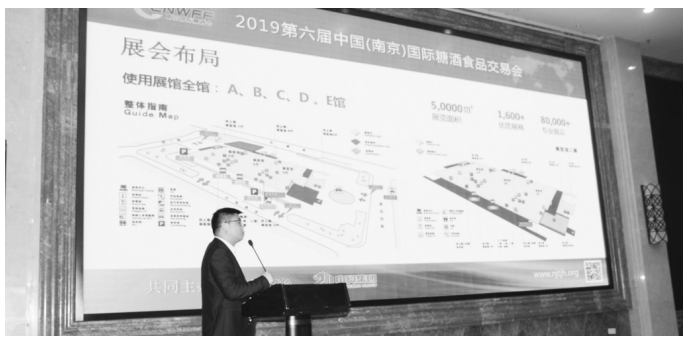
王若飞强调,2019年是宝丰酒业新三年战略的第一年,也是宝丰酒业的"价值重塑年"、"结构调整年"和"共同发展年"。2019年,宝丰酒业要实现宝丰品牌价值重塑、宝丰文化价值挖掘、消费者利益重塑,要塑造宝丰品牌新的价值主张,解决宝丰品牌到消费者转化驱动问题,解决消费者为什么选择宝丰?宝丰好、哪个产品好,好在哪里等问题;要完成产品结构升级调整、商业结构升级调整、市场布局结构升级调整、市场投入以渠道为主到"渠道+消费者"为主调整、消费者体验升级调整、传统传播向新传播调整;要实现厂、经销商、终端商一体化发展,实现企业、员工一体化发展,加强员工的学习和培训,与企业一起共谋业绩与成长,要实现薪酬与绩效的创新调整,完成业绩时共享企业的发展带来的财富机遇。

集团董事长王杰士介绍了集团企业2018年的发展情况和2019年的目标任务,对宝丰酒业2018年取得成绩和2019年工作规划予以肯定,对宝丰酒业未来发展作出重要指示并寄予厚望。他表示,洁石集团经过近三年的深度调整,已进入收益收获期,有更多的力量支持酒业的发展。宝丰酒是金字招牌,是集团的重要产业,今年集团将全力支持宝丰酒业的发展,并庄重承诺如果酒业公司能够圆满完成年度目标,集团将予以重奖。

会上,公司常务副总经理葛少华与销售公司总经理张伟皓分别与董事长王若飞签订目标责任书,并分别就2019年生产系统工作、2019年酒业"商业新模式"、2019年销售公司工作进行了详细讲解和安排部署。 (企宣)

共谋发展 同谱新篇

2019第六届中国国际糖酒食品交易会将在南京举办



2019年2月28日,2019第六届中国(南京)国际糖酒食品交易会(简称:南京糖酒会)新闻发布会在南京华江饭店召开。组委会宣布,本届南京糖酒会,将于2019年8月2–4日在南京国际展览中心(新庄)举办,预计展览面积5万㎡,来自全国26个省市和国外10多个国家和地区的1600家企业参展,预计将有80000名专业观众参观采购。

本届展会,正逢新中国70华诞之际,以"共谋发展,同谱新篇"为主题,由中国酒业协会、中国酒类流通协会、江苏省商务厅、江苏省经信委、江苏省工商业联合会指导,江苏省酒类行业协会、江苏省工商联酒类行业商会、中贸集团共同主办,山东中贸江苏国际会展有限公司承办。江苏省财贸轻纺工会、南京市商务局特别支持,江苏省各市、县酒类食品协会等单位支持,联合举办这一酒类食品行业盛会。

南京糖酒会经历了前五届的沉淀和积累,集聚了茅台、五粮液、苏酒集团(洋河·双沟)、泸州老窖、剑南春、水井坊、舍得、今世缘、汤沟、古井贡、迎驾、御珍、乾隆江南、沙洲优黄、张裕、朗斐等众多知名品牌参展。南京糖酒会将以更专业的服务、更具有针对性的观众邀约为基础,加强国际间的参与度,为品牌企业进入市场提供高效化的渠道平台。

记者从2019南京糖酒会新闻发布会现场了解到,本届展会将有五大看点。

看点一:展区品类丰富,酒类食品行业全产业链参展。

本届南京糖酒会启用南京国际展览中心全部展馆,预计5万平米,设置综合酒类馆、传统酒类馆、葡萄酒及烈酒馆、食品饮料馆、包装及加工机械馆、上下游配套产品展区、节能环保与水处理技术展区、智能制造技术与设备展区、互联网平台及网红产品展区。

看点二:品牌企业集中亮相,展、购走向国际化。

本届南京糖酒会将邀请国内外1600余家酒类食品、机械设备、全产业链的知名企业隆重亮相,并且以总部参展,展会三天将会呈现万余种产品。展会将以国际化的水平办展,邀请众多国外展商采购商参展参观,力争国际展商占比将达到10%,国外采购商占比达5%。

看点三:专业观众邀请,覆盖全产业链。

本届南京糖酒会对接全国各地的百货公司、购物中心、加盟商与电商的需求,并以专业的服务对经销商、媒体开放,同时邀请酒类食品产业链上下游企业参观采购。预计展会三天将有来自国内外80000名专业观众参观采购。

看点四:展会活动多样,内容丰富多彩。

本届南京糖酒会为庆祝建国70周年,苏酒振兴联盟将举办江苏美酒全国媒体品鉴会、"我心目中的美酒文化"摄影大赛、征集江苏酒类企业广告好词好句大赛、江苏酒企实业报国科技成果展等一系列活动。会期将举办2019中国(南京)大学生品酒大赛、2019中国(南京)国际白酒鸡尾酒调酒师大赛。以及酒类食品绿色生产与智能制造技术峰会、国际酒业高峰论坛、酒庄旅游推介等多场活动。

看点五:注重服务升级,提升展会影响力。

本届南京糖酒会全面升级,展会形象统一升级,启用新的展会标识系统。在展会现场设置VIP采购商专区,专区内设有茶点网咖服务。在酒类展区、葡萄酒及烈酒展区,组委会免费为参展商提供洗杯与换杯服务。组委会还开发了展商与采购商匹配系统,实现线上一键预约,展会现场见面洽谈,实现服务一键式平台化,展销精准高效化。

2019年,是南京糖酒会的关键之年,是五年战略完成的第四个决胜发展年,用五年时间,打造成为真正意义的国际展,展会规模达到50000平方米,境外展商占比10%以上,境外采购商占比5%以上。南京糖酒会,将依托江苏在华东区域的影响力,加大技术投入,开发展商与采购商匹配系统、采购商与展商匹配系统,努力做到高效化、精确化的预约。同时加大媒体宣传力度,邀请近200余家全国媒体及行业媒体宣传报道,全面扩大展会效果与影响力。 (会宣)

广告

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

2019年白酒的超高端之战将不可避免

■ 刘保建

白酒的超高端之战,已在2019年新春中悄然打响。

1月7日,水井坊发布两款超高端新品,其中,新品晶猪装为公司打造的首款生肖酒,发售6000瓶,定价2399元/瓶;作为典藏大师新春升级版的金狮装,发售9999瓶,定价1088元/瓶。

这是水井坊抢占超高端和高端市场的一个侧影。就在一年前,曾在超高端领域写下一笔的水井坊,重启高端产品菁翠,定价1699元,对标飞天茅台。

1月14日,澳大利亚网球公开赛正式拉开大幕。泸州老窖作为赞助商,现场发售了全球限量1573套,定价1573美元(折合人民币10888元)的国窖1573酒澳网冠军版。除稀缺性、每盒有定制专属编号外,还拥有着众多创新性、国际化元素,具有极高的收藏价值。

在第二十二届1218共商共建共享大会上,五粮液公司发布了超高端产品"501五粮液",以限定车间、限定窖池和限定匠人为标准。五粮液本身就是高端白酒的代表,501五粮液则瞄准了高端中的超高端。

五粮液集团即将突破"千亿"之际,公司拿出了核心"品牌资产"501车间明代窖池,推出定位超高端的"501五粮液",产品定位当然有着深远的考量。

近两年,随着茅台等高端白酒的带动,超高端白酒再次热闹起来。从大小企业推出的生肖酒,到相关名酒企业重启"黄金十年"中的超高端产品。热闹起来的超高端,不见得能对市场带来更大的占有,但随着消费升级和新中产阶层的扩容,通过新品实现对品牌更大的提升才是目的。

明白了这个事,那么,各大企业也应该清楚,超高端白酒的打造不能拔苗助长,不能短期追逐业绩指标,让它循序渐进,在一个健康的环境中成长起来,培育市场的潜力才是王道。

超高端之外,高端已成了名酒角力的核心战场。飞天茅台、普通五粮液、国窖1573、青花郎酒、梦之蓝·手工班等,处于"头部"优势的高端白酒品牌试图重构秩序。

2019年,经典版"普五"预计会在第二季度停产,升级版"普五"在6月择机上市。这一说法意味着,超级大单品"普五"将在2019年全新重磅来袭。由此可看到,五粮液试图重塑高端产品价值体系。据了解,升级版"普五",在包装方面将采用可以循环使用的环保材料;在酒体方面,将全面提升产品品质。据悉,酒体质量将很可能高于目前零售价为1399元/瓶的交杯牌五粮液。

这一做法或将大大助力五粮液高端势能的释放。另外,升级版"普五"将继续作为公司核心产品,与"五粮液1618、交杯牌五粮液、39度五粮液"等产品一起完成五粮液产品矩阵架构。升级版"普五"上市后,将全面采用扫码积分系统,实施精细化、数字化的管控,并逐步实施控盘分利。

2019年,已明确成为泸州老窖高端白酒的冲刺之年,从2017年营收重回百亿阵营,到2019年单品力图破局百亿,加速度发展的泸州老窖公司,准备拿出搏命式的勇气。

无疑,2019年,高端白酒阵营将非常热闹。在茅台一骑绝尘下,升级版普五上市,国窖1573冲刺百亿之际,留给其他高端白酒的空间已经不多了。与此同时,高端白酒总量不变,名酒企业全部下场参与的争夺,势必对区域龙头的高端产品形成挤压。

建立酱酒科技人才高地 助推产学研一体化进程

近日,贵州大学酿酒学院、国家重点生物实验室、酱人席大师工作室"产、学、研"专家现场会在茅台镇贵州仁怀金汇源酒业公司举行。

会议期间,四川食品科学技术学会酱香型白酒分会专家组长、贵州大学酿酒学院院长、博士生导师邱树毅教授指出,为推进白酒科研成果应用和市场转化,将建立一支由院校到工厂以及科研学术机构等多方专业人员组成的"专家智库",并整合院校实验室、国家重点实验室、工厂实验室,为"产、学、研"一体化相关项目实施,提供强有力的科技人才及设备保障。

"国家重点生物实验室"主任、著名微生物专家赵文博士表示,针对全球气候变暖,将在茅台镇酱酒核心产区开展《微生物菌群变化与酱酒工艺操作》课题研究。

四川食品科术学会酱香型白酒分会主任、贵州省科学技术协会第九届委员、全球贵州博士俱乐部执行秘书长、白酒专家高级工程师席玉作了《嗜热芽孢杆菌与酱酒质量》的专题报告,并表示将继续坚持"在实践中学习、在反思中成长、在理性中求证感性"的酱人席精神,为黔货出山、酱酒出海作努力。

贵州仁义天下白酒商学院董事长、贵州酒文化研究会副会长陈彩萍表示,将汇集专家们的力量倾打造高等级白酒专业培训学校,面向全国乃至世界输送白酒专业技术人才。

会议期间,赵文博士与贵州仁怀宏盛酒业有限公司酿造部工程师吕玉伦就制曲、堆积、工艺操作以及"美拉德反应"在此过程的控制与应用进行深入交流,并提出相关建议。 (酒协)