

# 企业家日报

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

新闻热线:028-87319500

13811666079

全年定价:450元 零售价:2.00元

做中国企业的思想者

举杯中国 品味世界

## 第二十四届中国国际酒业博览会 在泸州举行

■王剑兰 王大涛 于丹



●第二十四届中国国际酒业博览会开幕式

3月19日,第二十四届中国国际酒业博览会在四川泸州市泸州国际会展中心盛大启幕。本届博览会主题为“举杯中国·品味世界”历史经典·时代华章”,由中国酒业协会主办,为期4天,持续至3月22日,特别邀请泰国担任主宾国。

据悉,出席开幕式的有国家相关部委的领导,国内外行业协会、知名酒类企业、科研院所、投资机构的相关领导和专家学者,四川省直相关部门负责人、泸州市相关领导、各酒产区党政领导、友好省市(区)和企业的负责人、150余家中央、省级媒体及行业媒体记者。

开幕式由中国酒业协会秘书长何明主持,中国酒业协会理事长宋书玉宣布第二十四届中国国际酒业博览会开幕,并以“相遇美好 酒启新章”为主题作主旨演讲。

宋书玉在演讲中表示,“历史经典”的底蕴,是中国酒业前行的底气与根基,《酒业产业提质增效指导意见(2026-2030年)》的印发为中国酒业的发展带来了浩荡东风,从传承历史经典到践行提质增效,是历史经典产业应有的担当。举杯中国,致敬美好,消费者正用他们的选择重塑酒业格局,要以高品质供给创造有效需求。举杯中国,致敬时代,要在变革中守正、在创新中传承,让千年技艺在新时代焕发新生。

举杯中国,互鉴文明,要将文化基因融入每一滴佳酿,让千年文明通过美酒得以延续,得以传承。举杯中国,致敬世界,通过一杯中国美酒,读懂五千年文明的醇香韵味,中国为传统经典产业的独特魅力。

中国化学学会专家委员会主席单崇瑞在“文化”的力量,让文化资源活起来”主题演讲中,肯定了老窖等酒在文化传承与人才培养成果,点赞川酒老窖等酒在文化传承中的积极作用,期待行业携手推动中国白酒纳入世界文化遗产名录。

作为主宾国代表,泰国驻成都总领事苏史·普崇松表示,多年来,酒博会已成为连接中国与全球酒类市场的重要桥梁,泰国为能参与这一充满活力、着眼

将与相关部门一道,继续支持酒业产业提质升级,让中国酒业香飘中国,走向世界。

泸州市委副书记、市长袁伟指出,从1987年首届“泸州名酒节”,到2014年酒博会永久落户泸州,再到今天我们开启中国酒业发展新征程。四十载风雨无阻,四十载春秋交替,酒博会成为中国酒业开放发展、文化传承的重要平台,也成了中国酒城的靓丽名片。我们要从文化自信的高度,担当中华优秀传统文

化创造性转化、创新性发展的时代重任,保护好文化遗产,传承好千年技艺,以中国酒业的高质量发展担当文明交流互鉴的使者。

四川省人民检察院检察长李鹏飞介绍,全国检察机关酒类知识产权保护特色实验室于2025年3月落户泸州,填补了我国酒类知识产权案件专业检验鉴定与证据审查的空白。特色实验室创新鉴定模式,实现全链条溯源,成立以来已助力办理酒类知识产权侵权案件31件,挽回损失超千万元。为进一步保障特色实验室的建设与运行,四川省人民检察院获批在泸州设立四川省酒类知识产权保护技术研究中心,主要负责特色实验室技术性辅助工作、事务性工作、日常运行保障工作,推动科技与检察业务深度融合。四川省检察机关将以特色实验室和技术研究中心为重要抓手,强化技术赋能,完善保护机制,壮大专业队伍,为川酒乃至全国酒类产业高质量发展筑牢知识产权法治屏障。

本届酒博会紧扣产业变革趋势,突出产区导向与品质引领,展陈面积超8万平方米,吸引近50个国家和地区、超千家企业携超万产品参展,涵盖白酒、啤酒、葡萄酒等多种酒种,与会领导和嘉宾真实地了解参展企业、展示新产品。开幕式上还举办了多项特色活动,包括开展中国白酒消费场景新观察会、即酒类酒庄推介活动、亳州产区向中国白酒共同体捐赠捐赠藏品,以及中国酒业协会拟知各酒类共同签署“传承中国酒文化 振兴历史经典产业”倡议书等。

## 广西南宁东部新城 接入能源“大动脉”

据中新网消息,南宁中燃城市燃气发展有限公司总经理吴国3月17日介绍,广西南宁东部新城南宁输气站至伶俐天然气(LNG)储配站高压燃气管道互联互通,正式投产运行,为南宁东部新城的产业发展提供多气源保障。

作为南宁市重点能源工程,南宁东部新城南宁输气站至伶俐天然气(LNG)储配站高压燃气管道工程是东部新城天然气供应的核心主干线,由南宁中燃、南宁能源发展集团共同出资建设的南宁通燃清洁能源有限责任公司承建。项目于2024年3月开工建设,总投资4500万元,总里程23.3公里,属于高压A级燃气管道,年输气能力达10亿立方米。项目建成投运后,将实现南宁东部新城南宁输气站、伶俐天然气(LNG)储配站与南宁市各高中压调压站互联互通,构建起东西互联、多气源保障的城市供气网络格局,有效破解南宁东部新城天然气基础设施输送瓶颈,为南宁新型工业化高质量发展注入“燃气新动能”。

南宁东部新城作为南宁市“一体两翼”战略布局的“东翼”,新兴领域产业集群呈现集聚态势,已落地弗迪电池、比亚迪储能、多氟多等新兴领域产业项目。此前,企业的生产用气均以转供供气为主,企业产能的持续提升对燃气供应的稳定性、可能性提出了更高要求。

“城市发展到哪里,能源动脉就延伸到哪里。”吴国更表示,南宁中燃将把更先进的生产管理流程和更先进的信息化系统应用到园区的能源保障体系中,为园区的高质量发展提供更有力的支撑,将推进南宁东部新城的燃气管线打造成为产业发展的“大动脉”。(黄晓露 刘俊杰)

产研协同创新,为冰雪装备产业高质量发展注入源源不断的科技动能。

近日,由哈尔滨工业大学等多家单位联合研发的大型水冰自动冰场搭建机器人项目在龙江省完成测试。这款机器人具备水冰块提升、搬运、切割等功能,满足不同尺寸水冰场建造需求,配备高精度量系统,可将水冰堆砌误差控制在2毫米以内。(吴天)

格仅为进口产品的一半。”

材料创新正是冰雪装备提升用户体验的关键突破口。冰博会期间,冰雪装备体育装备科技(哈尔滨)有限公司发布了13款新品。“新款雪板采用航空级碳纤维材料,在强度不变的情况下,重量减轻,头盔也应用了这一材料,减轻滑雪者颈部负担,使用体验更好。”企业产品经理秦文豹表示。

“产研协同创新,为冰雪装备产业高质量发展注入源源不断的科技动能。”

近日,由哈尔滨工业大学等多家单位联合研发的大型水冰自动冰场搭建机器人项目在龙江省完成测试。这款机器人具备水冰块提升、搬运、切割等功能,满足不同尺寸水冰场建造需求,配备高精度量系统,可将水冰堆砌误差控制在2毫米以内。(吴天)

【吴天】

2026年3月21日 星期六

丙午年 二月初三

今日 4 版

第066期 总第11695期

## 超十万亿元 比上年增长百分之五左右 二〇二五年我国海洋生产总值

据人民日报报道,3月17日,自然资源部发布《2025年中国海洋生产总值公报》显示:初步核算,2025年全国海洋生产总值111080亿元,比上年增长5.5%,占国内生产总值比重为7.9%;从三次产业结构来看,海洋第一产业增加值4923亿元,第二产业增加值41017亿元,第三产业增加值64240亿元,分别占海洋生产总值的4.5%、37.2%和58.3%。

海洋传统产业平稳较快发展。海洋水产品保障供给能力不断增强,电商直播等多元化销售和快速配送服务加快布局;海洋油气资源保供能力持续提升,2025年海洋原油、天然气产量比上年分别增长3.4%和17.0%;海洋工程建设稳步发展;海洋船舶工业持续快速增长,绿色低碳化、大型化高端化成效显著;海洋交通運輸业平稳较快发展,2025年海洋货运量、货物周转量比上年分别增长5.1%和6.8%;海洋旅游业快速发展,2025年实际增加1.6273亿元。

海洋新兴产业不断培育壮大。海洋工程装备制造加速复苏,2025年增加值比上年增长10.2%;海洋药物和生物制品业保持平稳发展,创新成果加快转化,海上风电市场规模持续扩大,2025年新增并网容量比上年增长超60%;海水淡化与综合利用业稳步发展。(刘诗瑶)

## 守住匠心玩转“智”造 科技浸润茶乡浙江

■周峰 林长凯 蓝薇

茶香千年,今朝更浓。

走进浙江温州瑞安茶叶智能综控茶业开发有限公司,32台全自动智能图形炒茶机一字排开,发出“嗒嗒”的声音。新鲜茶青经萎凋后被送入机器炒锅,再通过传送带传送到炒茶房,由制茶师傅手工炒制。

这条全新智能绿茶加工生产线的投用,不仅实现了茶叶制作流程部分机械化转型,更帮助茶企在降本增效与品质升级上实现突破。“机器翻炒”下,制茶师们每月能节约15万人工成本,此外,炒制温度更可控,产出茶叶的品质也更加均匀优质。“上述公司负责人吴志平说。”

2026年浙江省政府工作报告指出,“十五五”期间将坚持智能化、绿色化、融合化方向,协同推进传统产业焕新升级,新兴产业发展壮大,未来产业科学布局。新一年的采茶季如约而至,浙江茶产业加速推进机械化、科技化转型,成为该省传统产业高质量发展的生动注脚。

在浙江茗植物科技有限公司的现代化包装车间,机械臂精准抓取茶包,码垛机默契叠放成品,自动化生产线行云流水,勾勒出智能化生产的新鲜活景。眼下,这家茶叶全产业链高新科技企业,以现代化“未来工厂”为支点,让一片传统茶叶完成从田间到舌尖的“全链升级”。

“企业主打团造茶粉、抹茶粉、固体饮料等系列产品。目前,已形成团造茶粉超超专线等多条专业化生产线,并配套智能立体仓库等公用辅助设施,构建起高效完备的现代化工厂体系。”上述企业相关负责人介绍道,未来还计划利用茶叶加工过程中产生的废料生产环保隔热垫,让茶叶价值得到最大化。

“我们积极探索 AI 在茶叶生产、管护、营销等环节的应用,打造一批‘AI+茶产业’应用场景;持续推进茶园智能化、标准化、绿色化改造提升;让茶企、茶农通过 AI 技术实现提质增效。”

AI 同样将助力茶人的成长。杭州西湖风景名胜区管理委员会党工委委员、副主任余金表示,今年,西湖风景名胜区将组建“新农人”育苗提质、强化系统培训,例如团造手工炒制、茶汤养护等技能开展专项培训,同时融入无人机 AI 等新理技能,提高“新农人”综合能力。(转自中新网)

从高端装备长期依赖进口,到国产品牌拓展国内市场并稳步进军国际市场,短短数年,中国高端装备制造行业依托持续增强的自主研发能力,正从“跟跑”向“并跑”持续跨越,成为推动冰雪经济高质量发展的重要引擎,更成为体育强国建设的重要支撑。

自主研发 打破进口依赖

从内蒙着碳纤维光泽的竞技滑雪板,到能在极寒中稳定供电的移动储能设备,高校实验室的攻关攻关,到南北企业的产业实践,一场技术与市场的“双向奔赴”在冰天雪地中火热展开。其核心逻辑,在于以前所未有的创新破解技术瓶颈,打破长期以来高端领域的进口垄断。

【转自中新网】

## 企业家日报

2026年3月21日 星期六 责编:桂宾 美编:鲁敏 ENTREPRENEURS' DAILY

## 从习酒三重角色读懂贵州产区的“共好逻辑”

■周丽梅

从过去几年的产业成长来看,酱酒产业的发展从来不是企业的单打独斗,而是基于产区建设为核心的共融之路。

3月12日,由贵州省酱酒工业协会主办、贵州习酒股份有限公司承办的“2026年贵州省酱酒行业协会专家委员会年会”在习酒商务体验中心召开。

此次年会以“凝心聚力 协同发展”为主题,中国酿酒大师、贵州省酿酒工业协会专家委员会顾问委员李克良,贵州省酿酒工业协会理事长、贵州省酿酒工业协会专家委员会副主任委员黄平,贵州省酿酒工业协会专家委员会主任委员、遵义市酒业协会会长吕云怀等专家齐聚习酒。

此次年会传递出清晰且明确的共识:在行业周期的激流中,要以集体共赢为底色,以长期主义为航标,方能汇聚起穿越周期的磅礴力量。

而面向贵州打造世界级酱香白酒产业集群的宏大命题,习酒有着清晰的定位及行动坐标:它既是产区品质标准的坚定捍卫者,也是科技创新的探路者,更是赤水河谷生态的长期守护者。这三重角色,正是习酒白酒穿越周期积蓄最深厚的底气。

一是聚焦真年份品质战略。在老酒储备基础上升级智慧系统,推动真年份智能化、可量化,让品质可感知。二是聚焦大单品战略。陶藏陶藏年份作为核心引擎,带动全线增长;精彩系列定位第二曲线,以高质价切入大众市场。三是聚焦C端推动精准投促,价格零容忍审货低价,服务推动职能前置,提速提效。

三是聚焦C端推动精准投促,价格零容忍审货低价,服务推动职能前置,提速提效。

这套组合拳逻辑清晰:真年份筑牢品质护城河,大单品卡位关键价格带,厂商共赢护航品牌稳健增长,新兴产业快速突破”的双轮驱动格局。省内市场,那邢石张四大基地市场稳盘攀升,保内市场销量实现翻倍增长,抢滩承德等区域市场持续突破;省外市场方面,北京、天津、山东、内蒙古实现星火燎原式拓展。对于区域酒企而言,能够在省外市场打开局面,本身即印证了品牌力与产品力已具备跨越区域复制的潜力。

渠道层面,超级合伙人模式从试点走向成熟,成为终端渗透与市场拓展的核心引擎。品牌层面,打造由“厂藏”转向“粮酿品鉴”,全年举办陶藏之夜、老酒鉴赏大赛、陶藏八百年等 IP 活动,以厂藏、高频次、深沟通的方式,通过圈层渗透逐步扩大品牌影响力。与此同时,厂藏评鉴团4A级旅游景区,将沙城老窖800年历史传承活态文化转化为具象体验,全年接待游客核心消费者超5万人次,厂藏直接赋能销售转化,实现了品牌声量与市场销量的双向奔赴。

综合来看,酱酒老窖2025年的逆势增长,是市场布局、渠道创新、品牌升维三端协同发力的结果。这套系统性的打法,不仅夯实了企业穿越周期的底气,也构成了沙城老窖“翼酒样本”的基础。

在经销商大会上,沙城老窖董事长

王海波定调“初心赴新程,联创赢未来”,明确提出“决胜新省酒”的目标。由此,沙城老窖高举进攻大旗,迈向3.0增长时代,同时保持理性,促进良性市场循环,坚决杜绝盲目投资。河北白酒市场规模达350亿元,省内规模以上企业销量不足百万,这个巨大的缺口就是增长空间,如何抢占市场?沙城老窖从战略聚焦和战术落地两个层面给出了答案。

“战旗层面,明确三大聚焦——一是聚焦真年份品质战略。在老酒储备基础上升级智慧系统,推动真年份智能化、可量化,让品质可感知。二是聚焦大单品战略。陶藏陶藏年份作为核心引擎,带动全线增长;精彩系列定位第二曲线,以高质价切入大众市场。三是聚焦C端推动精准投促,价格零容忍审货低价,服务推动职能前置,提速提效。”

这套组合拳逻辑清晰:真年份筑牢品质护城河,大单品卡位关键价格带,厂商共赢护航品牌稳健增长,新兴产业快速突破”的双轮驱动格局。省内市场,那邢石张四大基地市场稳盘攀升,保内市场销量实现翻倍增长,抢滩承德等区域市场持续突破;省外市场方面,北京、天津、山东、内蒙古实现星火燎原式拓展。对于区域酒企而言,能够在省外市场打开局面,本身即印证了品牌力与产品力已具备跨越区域复制的潜力。

渠道层面,超级合伙人模式从试点走向成熟,成为终端渗透与市场拓展的核心引擎。品牌层面,打造由“厂藏”转向“粮酿品鉴”,全年举办陶藏之夜、老酒鉴赏大赛、陶藏八百年等 IP 活动,以厂藏、高频次、深沟通的方式,通过圈层渗透逐步扩大品牌影响力。与此同时,厂藏评鉴团4A级旅游景区,将沙城老窖800年历史传承活态文化转化为具象体验,全年接待游客核心消费者超5万人次,厂藏直接赋能销售转化,实现了品牌声量与市场销量的双向奔赴。

综合来看,酱酒老窖2025年的逆势增长,是市场布局、渠道创新、品牌升维三端协同发力的结果。这套系统性的打法,不仅夯实了企业穿越周期的底气,也构成了沙城老窖“翼酒样本”的基础。

在经销商大会上,沙城老窖董事长

王海波定调“初心赴新程,联创赢未来”,明确提出“决胜新省酒”的目标。由此,沙城老窖高举进攻大旗,迈向3.0增长时代,同时保持理性,促进良性市场循环,坚决杜绝盲目投资。河北白酒市场规模达350亿元,省内规模以上企业销量不足百万,这个巨大的缺口就是增长空间,如何抢占市场?沙城老窖从战略聚焦和战术落地两个层面给出了答案。

“战旗层面,明确三大聚焦——一是聚焦真年份品质战略。在老酒储备基础上升级智慧系统,推动真年份智能化、可量化,让品质可感知。二是聚焦大单品战略。陶藏陶藏年份作为核心引擎,带动全线增长;精彩系列定位第二曲线,以高质价切入大众市场。三是聚焦C端推动精准投促,价格零容忍审货低价,服务推动职能前置,提速提效。”

这套组合拳逻辑清晰:真年份筑牢品质护城河,大单品卡位关键价格带,厂商共赢护航品牌稳健增长,新兴产业快速突破”的双轮驱动格局。省内市场,那邢石张四大基地市场稳盘攀升,保内市场销量实现翻倍增长,抢滩承德等区域市场持续突破;省外市场方面,北京、天津、山东、内蒙古实现星火燎原式拓展。对于区域酒企而言,能够在省外市场打开局面,本身即印证了品牌力与产品力已具备跨越区域复制的潜力。

渠道层面,超级合伙人模式从试点走向成熟,成为终端渗透与市场拓展的核心引擎。品牌层面,打造由“厂藏”转向“粮酿品鉴”,全年举办陶藏之夜、老酒鉴赏大赛、陶藏八百年等 IP 活动,以厂藏、高频次、深沟通的方式,通过圈层渗透逐步扩大品牌影响力。与此同时,厂藏评鉴团4A级旅游景区,将沙城老窖800年历史传承活态文化转化为具象体验,全年接待游客核心消费者超5万人次,厂藏直接赋能销售转化,实现了品牌声量与市场销量的双向奔赴。

综合来看,酱酒老窖2025年的逆势增长,是市场布局、渠道创新、品牌升维三端协同发力的结果。这套系统性的打法,不仅夯实了企业穿越周期的底气,也构成了沙城老窖“翼酒样本”的基础。

在经销商大会上,沙城老窖董事长

王海波定调“初心赴新程,联创赢未来”,明确提出“决胜新省酒”的目标。由此,沙城老窖高举进攻大旗,迈向3.0增长时代,同时保持理性,促进良性市场循环,坚决杜绝盲目投资。河北白酒市场规模达350亿元,省内规模以上企业销量不足百万,这个巨大的缺口就是增长空间,如何抢占市场?沙城老窖从战略聚焦和战术落地两个层面给出了答案。



实力,共同为产业“守匠心,攻创新,强品质,兴文化”校准了前行坐标。

战线不或线,志未不成林。贵州省政府工作报告明确提出,要“壮大优质白酒企业舰队”,培育打造历史经典产业。面对周期调整,贵州白酒产业已然形成共识:孤军奋战难以抵御系统性风险,唯有同心、同向、同行,迈向产区的生态共荣,才能实现产业向高质量发展的关键一跃。

作为连续三年承办产区的东道主,习酒对此有着清醒的认知和坚定的担当。习酒集团董事长汪红强表示,习酒将在协会指导和专家委员会支持下,与兄弟企业加强交流合作,在知识共享、技术创新和生态保护等方面积极担当,共同维护“赤水河谷·中国酱香”的品牌声誉。

事实上,习酒的引领不止于表态,更见于行动。从“习酒·品质”到“玖收论坛”,“习酒·匠心”到“习酒·尊老爱老”,习酒正将一系列品牌活动串联成一张覆盖生态守护、科技赋能、人文关怀的多维度价值网络。每一次对话赤水河,每一次链接行业智慧,每一次反哺赤水河,都是将企业的探索转化为产区的共享资源,将一个体的实践升华为行业的公共价值。

这种以格局谋长远,以协同促共生的战略定力,既彰显了习酒的责任担当,更折射出贵州白酒产区协同发展的整体姿态。

贵州省酿酒工业协会理事长黄平用三个维度总结过去一年的答卷:专家队伍建设取得历史性突破,人才培养迈出丰硕成果,行业引领作用持续增强。这三大进展,共同构成了贵州白酒穿越调整期的核心底气。

在行业调整期,真正的长期主义往往表现为“做难而正确的事”。习酒对品质、生态的长期投入,短期内是成本,长期看却是最宽的护城河。当消费者对“绿色”“生态”的认知从概念走向刚需,习酒提前布局,便从一种“自觉”升维为“壁垒”。

## 4 食品

## 24%增速背后的“逆袭密码”——拆解沙城老窖的2026突围战

■甘雅婷

在白酒行业普遍承压的2026年初,一份来自河北的成绩单显得格外亮眼:2025年全年销售收入增幅24%,自身连续六年增速20%以上,企业大单品销量年份更是爆发式增长。

3月10日,沙城老窖用一场主题为“大单品·稳价量·强动销”的经销商大会,向市场传递出一个清晰的信号:省酒不仅迎来变局中的新机遇,还能通过系统性的战略重构,实现逆势增长。

这场大会是沙城老窖“决胜新省酒”的冲锋号,更为当前迷茫的白酒行业提供了三个关于生存与增长的深刻启示。

逆势