

随着白酒洞藏热的持续升温,酒鬼酒等企业借机在沈阳糖酒秋交会的舞台上“现身说法”。岁月留金,成就了酒鬼洞藏酒的非凡品味:馥郁优雅,绵柔厚重,余味无穷。八载洞藏,一朝成名,集独特洞穴藏酒工艺和十足贮藏年份于一身的酒鬼酒如同湘西热土上飞出的金凤凰,在白山黑水乃至全中国的天空振翅翱翔。

□ 本报记者 王剑兰

近年来,继“纯粮热”“年份热”之后,白酒行业又一“黑马”——“洞藏热”正悄然崛起,并以其稀缺性和神秘感吊足了经销商和消费者的胃口,引得白酒企业趋之若鹜。湖南酒鬼酒股份有限公司盛装亮相 2011 年秋季沈阳糖酒会,犹如风助火势给本已火爆的秋季酒会吹来一股浓烈的“洞藏”风,也以此确立了酒鬼酒在洞藏酒方面的领先地位。其代表产品酒鬼创典五六〇一、酒鬼洞藏文化酒等更是备受追捧。

酒鬼:低调酿酒 高扬文化

事实上,白酒的洞藏史由来已久。洞藏作为一种白酒储藏的传统工艺,西周晚期便出现在山东鲁山,贵州地区洞藏酒有史可查的记载是 600 多年,四川泸州地区可考的洞藏史也有近 200 年历史。

在湘西,先民们崇拜“洞神”,创造出中国最早的“洞藏酒”。酒鬼酒股份有限公司长期采用民间洞穴藏酒之法,在素有“华夏洞王”美誉的奇梁洞中建设了“酒鬼”洞藏文化酒基地,使

稻花香集团与苏盐连锁公司召开战略合作研讨会



11 月 7 日,稻花香集团·苏盐连锁战略合作研讨会在酒镇龙泉召开,双方在互惠互利的基础上实现渠道资源共享,加强合作,深度开发江苏市场。

江苏省苏盐连锁有限公司总经理田宗洪、苏南公司副总经理兼苏南书记莫宗强及苏盐连锁各县分公司经理、稻花香集团董事长蔡宏柱、稻花香酒业公司总经理阎大香、营销公司总经理王心高、营销公司副总经理韩江山等出席会议。

会上,江苏省苏盐连锁有限公司总经理田宗洪表示对双方合作充满信心,他说通过发挥双方的品牌优势、网络资源优势 and 渠道优势,实现优势互补,对苏盐连锁开拓新的经济增长点,实现战略转型,提高企业核心竞争力具有极大的推动作用。

稻花香集团董事长蔡宏柱对苏盐连锁给予稻花香的大力支持表示感谢。他说,长期以来,江苏一直作为稻花香的主导市场在开发,通过盐业的渠道优势将极大提升稻花香在江苏市场的销售份额,特别是现在稻花香正处于企业转型的关键时刻,双方开展战略合作,对稻花香推广中高档产品、顺利实现产品提档升级和布局全国市场具有重要的意义。他希望经过双方的深度合作,在江苏早日实现 5 亿元甚至是 10 亿元的销售目标。今年元至 9 月完成销售回款 2000 万元,为后期双方深入合作奠定了坚实基础。

(李春芳 文/图)

“洞”若观火——酒鬼洞藏酒“烧旺”秋糖会



● 酒鬼酒展场。

酒鬼酒在恒温、恒湿、通风的自然环境里天然进化,陈酿老熟,保证了酒鬼酒的高端品质。

2008 年,湘西的“酒鬼酒”探路高端则另辟蹊径——“洞藏”。其洞藏酒在奥运前夕启封面世,大有“破”高端酒格局之势。在长沙举办的一场“白酒洞藏工艺发展趋势研讨会”上,酒鬼酒股份有限公司总经济师、副总经理范震指出,洞藏环境将使白酒品质进一步提升。由于中国白酒企业生产工艺从上世纪末就开始呈现出了高度同质化的特点,如何进一步提高优质白酒的质量,创造全新的风格与个性,成为了高端白酒企业竞争的焦点。

湖南酒鬼酒股份有限公司参加 2011 年秋季沈阳糖酒会,不仅展示了产品,而且让人们酒鬼酒的企业形象有了深入的了解,另外对酒鬼的洞藏文化作了深入浅出的诠释和说明,可谓一举三得。

专家:洞藏酿酒 品位卓然

资深营销专家朱玉增指出,虽然有的白酒企业以洞藏方式储酒很多年了,但是以前没有对洞藏的市场价值概念给予关注和挖掘利用,仅仅被当

作了一种普通的储藏手段使用,当洞藏被赋予独特的文化价值时,便就有了今天一呼百应的洞藏酒“百花齐放”的局面。由此,人们不难看出,酒鬼洞藏酒以文化为主打,在此次秋糖会上的出色表现不是也为这种观点作了一个最好的注解吗?

据统计,目前在全国范围内做洞藏酒的白酒企业有 30 多家,其中大部分是近几年开始的。在其背后是有着许多成功经验,专家的解释最有说服力。

著名白酒调酒大师吴晓萍认为:“洞中的环境对白酒品质的升华十分有利,在洞里存放一年相当于洞外存放三年的效果,酒的杂质释放更加完全,口味更加醇厚。”专家认为,天然溶洞的洞藏存储方式和传统的窖藏模式有本质区别。

而酒鬼酒注意到了酿酒工艺中的“软肋”,发现其中隐藏着巨大的特色打造空间及营销亮点。酒鬼酒股份有限公司副总经理范震认为,决定酒品质的储藏工艺有三大要素:时间、容器、环境。储藏时间就是目前市场上普遍说的年份;在储藏容器上,目前公认陶瓷容器是白酒储存的最好容器;另

外就是储藏环境,也是决定白酒品质的重要因素之一。但是多年来储藏环境的要素一直没有得到应有的重视。

于是,酒鬼酒发誓要填补这一空白。于是,酒鬼酒的生产工艺在大胆吸纳现代大、小曲工艺各自优点的基础上,将三种工艺有机揉和而成,酿制工艺、勾兑工艺和贮藏工艺独具匠心,酒鬼酒采用颗粒多粮原料配方,粮醅二次清蒸清烧,以小曲培菌糖化、高温曲堆积筛选菌群,中偏高温曲入窖,以续渣老窖发酵提质增香,再经地窖、溶洞存贮数年(这一步很重要),后经大师精心勾调成品,使酒鬼酒酒色清亮透明、窖香芬芳馥郁、酱香幽雅协调、口味醇甜柔和、酒体爽净悠长、浓香带酱、酱不露头。

业绩:做大品牌 创出佳绩

近日,酒鬼酒股份有限公司公布 2011 年三季度财务报告,受毛利率提升的影响,公司三季度业绩不俗,营业收入继续呈现环比上升趋势,公司正在快速复兴,生产经营持续向好。酒鬼酒 1-9 月营收 6.58 亿元,同比增长 90.4%;净利润 8599 万元,同比增长 46.27%,营收和净利润均呈现季度环

比加速态势。

业绩的提升与酒鬼股份有限公司对于品牌的打造和重塑是不无关系的。据悉,近日,酒鬼酒公司注册的“湘泉”、“鬼”商标再次成功复评为湖南省著名商标,“内参”商标被认定为湖南省著名商标。因此,酒鬼酒公司成为了湖南省酒类行业中首个同时拥有三件“著名商标”的企业。

作为食品生产、销售企业,公司历来十分重视品牌建设、商标保护、质量管理等方面的工作,“育名牌、促发展”的意识深入人心。经过对品牌近几十年的建设、宣传与保护,“酒鬼”商标被认定为中国驰名商标,“湘泉”、“鬼”商标从 1998 年起连续 5 次被认定为湖南省著名商标。著名商标的获得,增加了品牌的美誉度,使商标本身获得了更多更大的保护。

洞藏酒鬼将原始、古朴神秘的湘西传统工艺与现代科技完美融合。假以时日,它必将成为公司诸多产品中的生力军,为酒鬼酒股份有限公司的业绩提升火上浇油!为其品牌打造提供更好的物质基础。

【相关链接】.....

洞藏酒工艺

洞藏酒是将白酒窖藏于天然溶洞中的一种传统工艺。由于洞内冬暖夏凉常年恒温、恒湿,空气中微生物种类丰富,对原酒保存和后天的老熟、生香、品质的升华具有独特的作用。在洞里存放一年相当于洞外存放三年的效果,白酒的杂质释放更加完全,口味更加醇厚。洞藏酒对于原酒的保存和后天的老熟、生香具有独特作用。

做个好干部要有真本事、真感情 张云泉先进事迹感动激励全体红豆人

“什么是党员?党员在任何事情上都要做得比别人好,就是扫厕所也要比群众干净!”十七大党代表、全国优秀共产党员张云泉的话音刚落,一阵阵雷鸣般的掌声就在红豆报告厅里响起。10 月 15 日,张云泉同志先进事迹报告会在红豆集团会议中心报告厅举行。

报告中,张云泉结合自身 26 年的信访工作经历和群众工作经验,用平实朴素的语言和真实感人的事例,讲述了作为一名共产党员增强群众观念、做好群众工作的经验和体会,事迹感人肺腑,报告会上多次响起雷鸣般掌声,在张云泉讲到动情之处,不少红豆人也几次掉下了泪水。

张云泉 1983 年被安排到泰州市信访局工作,他在号称“机关第一难”——信访工作的岗位上,整整工作了 26 年,作出了不平凡的业绩。他倾注“真感情”,展现“真本领”,他用心倾听群众呼声,用情温暖受委

屈的心灵,用智慧和毅力对抗那些给百姓带来冤屈和不公的各类势力和人物,用正气在党和群众之间架起了一座连心桥。张云泉平均每年接待上访群众 2000 多人次,处理人民来信 2000 多封,接听来访电话几千次,他还义务帮扶 60 多名贫困学生,为近百名群众求医问药,捐助困难群众 6 万多元。在张云泉的帮助下,丧失独子的李庆余重燃生活希望,跟着患病母亲上访 11 年的“野丫头”方小娟最终成了他的女儿。他本人先后担任泰州市信访局局长、泰州市政府副秘书长兼信访局局长、省信访局巡视员等。他先后被评为全国优秀共产党员、全国“人民满意公务员”、全国劳动模范、全国道德模范、全国敬业奉献模范、全国先进工作者、全国“双百”人物、“时代先锋”等。学习张云泉的这些精神,并具体运用到实际工作中去,从而进一步提高红豆的业绩。

(红轩)

成都军星酒业荣获“国际科学与和平周”特别贡献奖

□ 特约记者 余学春

11 月 12 日,由中科院、工程院、全国总工会、中国联合国协会等 40 家主办单位共同组织的“第二十三届国际科学与和平周开幕式”在全国政协礼堂举行,全国人大副委员长陈至立、全国政协副主席阿不来提·阿不都热西提、第十届全国人大副委员长何鲁丽、顾秀莲等党和国家领导人出席。

本次和平周活动主题是“弘扬科学精神,承担社会责任,促进和谐发展,共建创新型国家”。“国际科学与和平周”活动自开展以来,一直得到有关社会团体、企事业单位和积极支持科学和平事业发展的社会各界人士的热情关心和支持,为表彰他们对“国际科学与和平周”活动所作出的贡献,活动组委会决定颁发国际科学与和平周贡献纪念奖和国际科学与



● 吴鹏荣获第二十三届国际科学与和平周特别贡献奖。

会上,成都军星酒业董事长吴鹏被授予“国际科学与和平周特别贡献奖”,并获颁荣誉奖牌。成都军星酒业有限公司作为一家民营企业,积极支持科学和平事业发展,为此次活动大力赞助。8 月上旬,吴鹏就专门邀请国际科学与和平周中国组委会秘书长陈一雄和副秘书长牛忠麟先生到厂里实地参观,考察,深刻阐述了公司“地道做酒,厚道做人”的经营理念和公司热衷公益的责任意识。他很赞同亚洲论坛秘书长龙永图在一次报告



● 吴鹏与全国人大副委员长陈至立合影。

时说过的一句话:“我们虽然还不是很有富,但也要开始学做成熟的富人。”他说这话很有道理,切中时弊,一针见血。所谓成熟的富人通常指以下三条标准:首先要善于经营,取财有道,有陶朱公之才,要不然,早晚晚会坐吃山空。有了钱,还要能挣会花,学会取之社会,还之社会,热心公益事业,做个慈善家。再就是“富贵不能淫”,远离不健康的生活。一直以来,吴鹏都很敬佩像李嘉诚这样乐善好施,急公好义,生活简朴的企业家典范。

作为一名从军三十余年的老兵,

吴鹏先生历来非常支持和热衷于公益事业,多次向社会奉献慈善爱心。并且总是以自己的言行深深感染公司的每一位员工。公司大部分员工都是部队转业军人,虽然解甲归田,仍然心系和平事业,企盼祖国安康,世界安宁。为共享社会和谐,世界和谐,公司及公司每一位员工都愿尽一分绵薄之力,尽一分爱国之心。每当有慈善活动时,公司及每一位员工都踊跃参加。在吴鹏身上,我们看到了现代社会一名成熟企业家的风范:把公益意识,责任意识,奉献意识植根于公司经营管理中,在取得经济效益的同时,不忘回报社会,勇担社会现任。

会后,吴鹏表示今后仍将一如既往地关心科学和平事业,用实际行动促进科学发展,推动和谐世界的建设。并呼吁更多的公民和企业加入到慈善行列中来,用爱心和行动参与公益,促进社会和平与发展。

王庄矿 9.8 万吨煤让低收入农户温暖过冬

11 月上旬,随着 15 辆满载煤炭的大卡车缓缓驶出矿区,驶向平顺县西沟乡,王庄煤矿向平顺县等周边县区低收入农户供应 98 万吨冬季取暖用煤工作全面启动。

王庄煤矿和长治市各县市、区有着多年优良的合作传统,企地双方共谋发展、互利互惠、合作共赢,建立了深厚的友谊;该矿始终坚持讲政治、讲大局,责无旁贷地承担起了国企的社会责任,保电煤、促和谐,援南方、保民生,在国家需要时做出了重要贡献。

为完成好山西省委、省政府、集团公司交给的这项政治任务,该矿对供煤工作作了详细安排部署,要求全矿上下一定要站在讲大局,讲责任的高度,精心组织,确保冬季取暖用煤送到周边县区低收入农民手中,真正把好事办好,好事办好,把党的温暖、政府的关怀、煤矿工人的深情厚谊送到低收入农户的手中,确保低收入农户度过一个温暖的冬天,促进地方经济发展,实现企地共赢发展。

在平顺县西沟乡,矿党政一行受到了全国著名劳模、一至十一届全国人大代表、市人大副主任申纪兰等县、乡各级领导和广大低收入农户的热烈欢迎。申纪兰代表广大低收入农户对该矿关注民生、关心农村、关爱农民表示感谢,并向该矿赠送了写有“心系老区,情暖百姓”字样的锦旗。

据了解,按照统一安排,该矿共需向平顺县、壶关县、郊区等周边县区低收入农户供应 98 万吨冬季取暖用煤。(王红斌)

中国重汽打造百万辆商用车产能

“十二五”期间,中国重汽集团将大力实施“二次创业”工程,全力打造具有百万辆级商用车生产能力的企业集团,实现年销售收入达到 2000 亿元左右。

中国重汽是我国重卡行业的领军企业,2010 年重卡产销突破 19 万辆。该集团有关负责人表示,技术的进步、绿色环保、节能减排等新要求、新变化、新发展对重卡行业的发展提出更高要求。中国重汽实施“二次创业”是要在激烈的竞争中创新发展思路,抢占竞争主动权,形成新的竞争优势。

据了解,中国重汽“二次创业”工程将分为三个阶段进行。2013 年到“十二五”末,形成以重卡产业为主导,中、轻、客、特全系列商用车以及大型矿用工程、工程机械全新格局。(郭化南)

东滩矿成功实施工作面远距离供电供液模式

煤矿综采工作面传统的移动电站(泵站)布置方式采取集中布置,随着工作面的回采推进而超前拉移,不可避免地带来拉移困难、超前支护空间小、温度高、通风断面缩小等诸多问题,特别在深部开采区域压力显现大、沿空侧顺槽巷道变形严重等特殊生产条件下,制约程度尤为突出。山东兖矿集团东滩矿针对深井复杂条件下综采工作面供电供液系统原布置方式无法满足巷道变形的现状,通过关键设备的开发,将工作面供电供液方式改为远距离模式,将设备列车外移固定布置,综采综放工作面实现了集约化供电供液,该项目达到国际领先水平,先后获山东省科技进步三等奖、国家安全生产科技成果一等奖。(盛玉强)