

二期工程竣工投产 九华山酒业打造生态白酒典范

□ 尹贵超

6月1日,安徽九华山酒业有限公司二期工程竣工投产庆典仪式暨生态原浆上市发布会在安徽池州举行。

“我们要在技术上取长补短,学习先进技术,不断提升品质,将先进的酿酒工艺与池州优越的自然环境相结合,坚持走生态之路,将‘生态酿酒’打造成九华山酒的特色。”九华山酒业有限公司董事长吴根才在发布会上表示。

二期工程的竣工投产是九华山酒业发展的一个新起点,打造生态白酒理念,不仅仅是九华山酒业的初衷,更是未来白酒行业发展的一个趋势。

生态原浆,以品质赢市场

安徽九华山酒业有限公司始建于1952年,前身为安徽贵池县杏花村酒厂。公司坐落在国家第一个生态经济示范区安徽池州市内,目前,公司优质白酒年综合生产能力1万多千升,是安徽省唯一一家生态发酵的白酒企业。

据悉,九华山酒业二期工程由包装中心和酿造中心两大主体工程组成,总投资达1.35亿元,占地81亩,新建标准化厂房45万m²,新建窖池1050条,扩建白酒自动灌装生产线8条,储存罐(50m³)150座,白酒专用过滤器12台。

“该项目竣工达产达效后,可实现年销售收入10亿元以上,实现税收3亿元以上。”九华山酒业执行总经理汪汉义在接受《华夏酒报》记者采访时表示,目前公司的原酒都是出自“自家的窖池”,产品的品质有了很好的保证,也正是这得天独厚的地理条件,成就了九华山酒业个性化的“生态酿酒理念”。

当天,九华山酒业“生态原浆”系列酒上市,分5年、10年、15年和20年四款产品,价格在100元~800元之间。

微酒新贵,以品牌促发展

2001年,吴根才进入安徽九华山酒业公司,2003年担任公司董事长、总经理职务,着手对这个有着近50年历史的老企业进行改制。吴根才凭借卓越的经营管理能力,一心一意谋发展,为地方经济发展作贡献。经过多年的拼搏,公司规模不断发展壮大。2009年,九华山酒业顺利地完成“退城进园”、新厂区建设、技术升级改造。新厂达产达效后,实现自家酿造原酒1000千升,生产瓶装酒1万千升,产值过亿元的规模,成为安徽省白酒行业十强企业。

这一年,九华山酒业在顺利完成搬迁的同时,生产经营也取得较大幅度的增长:完成工业总产值过亿元,实现税收3000万元,增长50%的销售业绩。

在吴根才的带领下,九华山酒业采用传统而独特的酿酒工艺,结合现代先进酿酒技术,先后研发了“九华山”、“牧童”、“杏村”三大品牌80余种高、中、低档产品,产品以色清透明、窖香浓郁、醇和可口而独具风格,深受消费者的欢迎。

随着品牌知名度和口碑的不断提升,吴根才有了邀请代言人的念头。2011年6月,在浙江横店影视城,九华山酒业正式签约影视巨星于荣光,吴根才希望通过代言人的作用,助推九华山酒业实现从区域到全国的“品牌跨越”。

而此次九华山酒业生态原浆系列产品在市场的成功推出,则是从产品层面对企业品牌有了更全面和深入的诠释和解读,原生态的酿造环境,必将成就九华山酒业系列产品的优秀品质。

行业门槛抬高 葡萄酒业喜大于忧

A、大展宏图 龙头公司占整合先机

□ 张珈

鼓励行业资源整合。准入条件从企业生产规模和原料保障比例等方面对企业进行约束,自7月1日起实施。主要条件包括规模上以鲜葡萄或葡萄汁为原料生产葡萄酒的新建企业(项目),年生产能力应不低于1000千升;新建葡萄酒原酒生产企业(项目),年生产能力不低于3000千升等。

此外,上述准入条件还鼓励现有企业通过兼并、重组等方式,合理整合资源,采取措施改造升级,实现规模经济。且要求原料保障上企业(项目)原料保障能力应不低于生产能力的50%。

近年来,中国葡萄酒市场不仅吸引国外葡萄酒企业纷至沓来,也吸引了国内其他产业资本的大举涌入。方正证券分析师张保平表示,此次出台葡萄酒行业规范性制度,能够把绝大多数潜在竞争者拒之门外,有利于控

制行业竞争,促进规模企业做大。

数据显示,A股葡萄酒板块的张裕A、ST通葡、莫高股份和ST中葡每年实际的葡萄酒产量超过行业总产能的40%。分析人士认为,此次行业准入条件明确规定了生产总量,相对保护了规模生产企业,而把一些中小酒作坊和灌装企业扫地出门。

龙头企业优势显现。值得注意的是,上述原料保障条件也令不少潜在竞争者望而却步。张保平表示,“我国目前酿酒葡萄种植面积共约110万亩,其中约65%控制在张裕A、莫高股份、长城酒业等少数几家龙头企业手中,其他进入者很难拥有原料供应基地,并且由于酿酒需要3年以上树龄的葡萄树,短时间内潜在竞争者难以满足此条件。鼓励兼并重组为龙头企业进行并购提供了政策依据,一旦并购大量进行,则龙头企业规模扩张就会加速。”

莫高股份董秘贾洪文告诉记者,目前葡萄酒行业存在以次充好等不



良现象,准入政策实施有利于产品质量提升和消费者信心培育,“虽然宏观经济环境面临诸多不确定性,但依然看好葡萄酒产业的发展趋势,与其他酒种相比,葡萄酒市场潜力较大。”

B、见招拆招 进口红酒商积极应对

□ 鄢银婵

记者6月12日在重庆市酒类管理协会获悉,为应对将于7月1日起执行的《葡萄酒行业准入条件》,不少进口红酒商不仅相继推出保健红酒等产品以差异化竞争,在宣传上也更强调“原装进口”概念。

据重庆市酒类管理协会相关人士介绍,所谓“灌装葡萄酒”,是指一些从事灌装葡萄酒业务的机构,从国外酒厂大批量进口葡萄酒,分销给在国内注册商标的商家,进行集中灌瓶,最后流向市场。

“和全球其他市场相比,现在在中国市场我们会格外强调‘原装进口’概念,这也是一大特色。”澳洲皇家古酒代理商何正莉告诉记者,意大利、美国、葡萄牙等多个进口红酒品牌代理商也开始专注于这点。

此外,产品差异化竞争也开始成为不少进口红酒商应对准则的一大方式。“以前我们在其他国家卖什么产品,在中国就会卖什么产品,但最近为了避开跟其他进口红酒商的同质化竞争,我们

也开始寻求一些独具特色的保健葡萄酒。”业内人士表示。



伊力特开展质量管理体系内部审核

6月14日,按照ISO9001质量标准 and 年度质量工作计划,新疆伊力特实业股份有限公司质量认证内审工作全面启动。内审组一行在公司副总经理、总工程师刘新宇的带领下对下属7个分公司的质量认证运行情况进行审核。

近年来,新疆伊力特实业股份有

限公司面对激烈的白酒市场竞争,始终树立“质量一流、满足顾客、科技优先、超越自我”质量方针,坚守“顾客满意率90%以上,出厂产品检验合格率100%,争创中国名牌产品一个”的质量目标,倡导绿色、环保、安全、优质的质量理念,从公司、部室(分公司)、车间、班组都分解制定了质量目

标。内审作为企业有效的体检方式,是发现和改进问题的很好机会。

此次内审目的是验证公司食品安全、卫生质量管理体系与认证标准的符合性、充分性和有效性,是否达到ISO9001:2008标准及ISO/DIS2200标准的要求。审核范围主要是酒类生产、销售和服务。依据ISO9001:

2000标准、ISO/DIS22000标准、HAC-CP体系及其应用准则、出口食品生产企业卫生要求及公司质量管理体系文件、公司有关合同、法律法规等对下属企业进行内审。对照《质量管理体系手册》《程序文件》及《第三层文件》内容标准,内审组成员一行现场查看原始记录台账、工艺执行情况和现场

管理等,对出现的不合格项、观察项及审核报告中提出的问题,内审组认真分析原因,提出了整改意见。通过实施ISO9001:2000质量体系认证,使一年一度的质量认证内审与外审促进企业的质量管理体系稳步运行。

(李俊)

千年河套 北方第一窖

□ 马威

自古以来,河套平原素有“黄河百害,唯富一套”之美称。河套酒业依靠得天独厚的自然条件造就了“北方第一窖 中华老字号”的美誉。据历史记载,早在商周时代,河套地区已经盛行酒祭。河套地区的酒文化始于汉、兴于唐、盛于元,直至现在的持续,构成了河套美酒历史发展的主脉。

酒博物馆 一部酒文化的浓缩史

河套平原的历史可以说就是一部酒文化的历史,位于河套酒业厂区内的酒文化博物馆则是河套酒业的一大特色。博物馆门厅以汉代古典建筑为特色,雄伟、挺拔。走入其中,亲

身感受5000多年的酿酒文化底蕴,千年的河套酒文明呈现在眼前,仿佛重新回顾了一遍河套地区酒文化发展的历史。

博物馆占地2800平方米,收藏了4500多年来在内蒙古区域内发现的酒文物数百件,是对我国北方游牧民族酒文化的完美诠释。其由四部分组成,“草原酒艺,千秋传统”部分,展出新石器时代大罐、北魏大瓮、唐代石磨、蒙元烧酒,再现了酿酒技术和酿酒器皿。“酒具酒器,百代风华”部分,新石器时代的陶壶、陶杯,东胡青铜壶、青铜釜,突厥长颈瓶、银壶,鲜卑铜斗,契丹鹿纹大罐,党项葡萄酒瓶,蒙古板耳金杯,体现出不同时代各民族不同的艺术审美观和饮酒器皿的工艺技术发展变化。

“酒风酒俗,八表豪情”部分,新

石器时代奉酒祭祀岩画、鲜卑饮食图、成吉思汗酒令,展示我国5000年来北方草原酒宴、酒会、酒礼、酒疗、酒祭、轶闻掌故等。“佳酿清醇,九州飘香”部分,有各种酒瓶、名人评语等,同时还有酒会、酒旗、酒诗、酒词、酒文等大量辅助展品和当今河套酒发展的各类酒标本。

生产车间 传统与现代的完美结合

河套酒业作为河套地区千年酒文明的传承者,在对河套酒文化的继承与发展之中,既秉承了几千年的河套传统酿酒文化,又有自己的独创并形成了具有北方地域特色的风格。在选用酿酒原料上,保持传统的酿酒原料选择标准,同时结合现代营养原

理,精选河套地区的优质高粱、小麦、玉米、水稻等绿色生态有机粮食,保障了酒的内在品质。在酿酒工艺上,继续采用先进而传统的“清蒸配酯”工艺,做到稳、准、细、净,酵母、粮食合理配料,低温入池,定温蒸馏,从而使河套白酒传承了千年以来的河套古酿酒风韵,具有独特的河套风格,被国内著名酿酒专家称为“酒质优美、窖香幽雅、酒体醇厚、绵甜、余味悠长,开创了北方淡雅浓香型白酒的典范”。

在传统生产工艺上不断进行改进的同时,河套酒业还在保持原有的酒感的基础上,又优化了酒质和酒韵,使之成为河套地区百姓的饮酒首选。在历经了60年的风雨后,河套酒业由当时一个规模并不大的手工作坊,发展成为现在的“中国食品工业企业百强”、“内蒙古20户重点大企

业集团之一”、“内蒙古酒行业的龙头企业”、“地方产业化带动的龙头企业”,拥有着180多万平方米的占地面积,12万吨优质纯粮白酒的年产能规模,12万吨的原酒储存库,7位国家级白酒评委,11位自治区级白酒评委,中国驰名商标及国家AAAA级标准化良好行为企业等荣誉。

如今,河套酒业集团总资产已达40亿元,集团公司坚持以市场为导向,不断扩大市场份额,形成了以内蒙古中西部地区为基地,周边省市为前沿,辐射全国的营销体系,销售额、利税以年均30%的速度递增,发展成为以白酒为主业,兼有奶酒、保健酒、包装物制造、番茄加工、房地产开发等多种产业门类的集团公司,综合实力不断增强,为地方经济的发展发挥着强大的带动作用。