

白酒小百科

榷酒



●清代卖酒图

榷酒，现在称为酒的专卖。即国家垄断酒的生产和销售，不允许私人从事与酒有关的行业。由于实行国家的垄断生产和销售，酒价或者利润可以定得较高，一方面可获取高额收入；另一方面，也可以用此来调节酒的生产和销售。其内涵是极为丰富的。在历史上，专卖的形式很多，主要有以下几种：

(1)完全专卖

这种榷酒形式，是由官府负责全部过程，诸如造曲、酿酒、酒的运输、销售。由于独此一家，别无分店，酒价可以定得很高，故往往可以获得丰厚的利润，收入全归官府。

(2)间接专卖

间接专卖的形式很多，官府只承担酒业中的某一环节，其余环节则由民间负责。如官府只垄断酒曲的生产，实行酒曲的专卖，从中获取高额利润。

在南宋时实行过，叫“隔槽法”，官府只提供场所，酿具、酒曲，酒户自备酿酒原料，向官府交纳一定的费用，酿酒数量不限，销售自负。

(3)商专卖

官府不生产，不收购，不运销，而由特许的商人或酒户在交纳一定的款项并接受管理的条件下自酿自销或经理购销事宜，非特许的商人则不允许从事酒业的经营。在本质上仍属于官专卖。

西汉前中期酿酒业是很发达的。但并没有实行酒的专卖，汉武帝时期第一次实行酒的专卖政策的变化，是汉武帝一系列加强中央集权财经政策的一部分。汉武帝在位的50多年中，针对当时商人把持盐业、铁业，投机倒把，大发横财，但却“不佐国家之急”的不义之举，首先下令把盐业、铁业收归国家专营，这些措施为增加国家的财政收入起到了积极的作用。这也为实行榷酒准备了重要的前提条件。既然盐和铁可以实行国家专卖，酒这种商品，到了一定的程度，提到专卖的议事日程也是迟早的事了。因为酒确实是一种可以为国家敛聚巨大财富的特殊商品。

促使实行榷酒政策的直接原因可能还是国家财政的日益捉襟见肘。在汉武帝末期，由于国家连年边关战争，耗资巨大，国家财政入不敷出。酒这种几乎像盐、铁那样普遍的物品，由于生产方法相对比较简单，生产周期比较短，投资少，原材料来源丰富，产区分布广泛，酒的销路极广，社会需求量极大，赢利丰厚，其敛财聚宝的经济价值终于第一次被体现出来。据史料记载，天汉三年(前98年)春二月，“初榷酒酤”颁布(《汉书·武帝本纪》)。

榷酒的首创，在中国酒政史上甚至在中国财政史上都是具有重大意义的大事。这是因为：(1)榷酒为国家扩大了财政收入的来源，为当时频繁的边关战争，浩繁的宫廷开支和镇压农民起义提供了财政来源。且这比直接向人民征税要高明，更合情理。因为酒是极为普及的物品，但又不是生活必需品。实行专卖，提高销售价格，表面上看，饮酒的人未承担经济负担。但酒的价格中实际上包含了饮酒人向国家交纳的费用。这对于不饮酒的人来说，则间接地减轻了负担，尽管这也是一般人所体察不到的。(2)从经济上加强了中央集权，使一部分商人、富豪的利益转移到国家手中。因为当时有资格开设大型酒坊和酒店的人都是大商人和大地主。财富过多地集中在他们手中，对国家并没有什么好处。实行榷酒，在经济上剥夺了这些人的特权。这对于调剂贫富差距，无疑是有一定的进步意义的。(3)实行榷酒，由国家宏观上加强对酿酒的管理，国家可以根据当时粮食的丰歉来决定酿酒与否或酿酒的规模，由于在榷酒期间不允许私人酿酒，卖酒，故比较容易控制酒的生产 and 销售，从而达到节约粮食的目的。从节约粮食角度看，这是农业经济的必然。

酒的专卖，在唐代后期，宋代、元代及清朝后期都是主要的酒政形式。

在历史上，北宋和南宋两代酒的专卖是最具特色的。北宋的专卖有多种形式。据史料记载，大体上有两种，此外还有承包制形式。

(中国网)

打造世界顶级白酒基地 把浓香白酒推向全球

位于地球同纬度上最适合酿造优质纯正蒸馏酒的生态区——“宜宾—泸州—遵义”，这里孕育了享誉全球的著名白酒品牌，构成了该区域白酒产业在中国颇为强大的整体竞争力，这里就是备受世人瞩目的中国白酒金三角。地处中国白酒金三角核心区的宜宾，不仅当仁不让地舞动起中国白酒金三角的龙头，还要将中国白酒推向世界，打造世界顶级白酒基地。

“宜宾酒”酿出百亿利税

“宜宾酒”，使宜宾成为中国白酒业的翘楚。端杯品酒，宜宾酒不仅有醇厚的美味，还有让人称奇的产业价值。

1991年，五粮液利税仅有1亿多元。2011年，五粮液集团实现销售收入487亿元，利税总额达到135.4亿元。经过20年的努力，五粮液的利税突破百亿，创造了令世人瞩目的“五粮液现象”。

近水楼台先得月，“五粮液现象”很快在宜宾酝酿发酵，产生引领带动作用。2007年，白酒产业被宜宾市委、市政府确立为“一号产业”，此后，宜宾白酒便开始了全新的旅程。

大步扩能——284家酒类生产企业中90%以上都进行了扩能建设，这是新世纪以来白酒产业最大规模的集体扩能，万吨级技改项目相继出现，高洲酒业2.5万吨项目已竣工投产、红楼梦酒业3.75万吨项目已破土开工、叙府酒业2万吨项目已完成规划和征地、君子酒业1.8万吨项目正在加快实施。

品牌白酒相继涌现——目前，宜宾市现有酒类规模以上企业35户；销售收入达1亿元以上的企业25户。全市已形成以五粮液集团为龙头，高洲酒业、叙府酒业、红楼梦酒业、华夏酒业、吉鑫酒业等为支撑，一般规

模企业共同发展的梯级层次结构。

经过近几年的发展，宜宾酒已强势占据全省酒业半壁河山，酒类产业已经成为全市经济快速增长的中坚力量，成为名副其实的“一号产业”。

2011年，宜宾市规模以上白酒企业白酒产量48.75万千升，实现主营业务收入621.8亿元，利税156.69亿元，利润100.23亿元。目前，宜宾市销售收入上亿元的酒类企业已超过20家，面积1平方公里以上酒业园区超过10个，在财政收入全部过亿元的区县中，其中不少县财政税收50%以上为白酒企业所贡献。

“宜宾酒”催生“五化”联动新格局

陈兴友，宜宾市翠屏区李庄镇长胜村6组的一名普通村民，靠务农为生。3年前，他的年收入是6000多元，而如今已翻番，达到15000元。他逢人就笑着说，“都是‘宜宾酒’让我收入多了，住上了楼房。”

在宜宾提出将白酒产业作为“一号产业”来打造后，随之提出打造中国白酒金三角酿酒原料基地的发展目标。从2009年至今，宜宾市高粱种植面积以每年新增10万亩的速度快速增加。2009年，宜宾市高粱种植面积仅8.8万亩，产量2.51万吨；2012年，宜宾市种植面积已达40.71万亩，预计产量将达15.3万吨。

与此同时，宜宾积极推动资源和要素向优势产业集中，努力形成特色产业集群，使酒业产业链条向纵、横两个方向拓展，一系列政策措施不断出台。

纵向上，向前端的有机高粱、小麦等原料产业和末端的生态循环利用产业拓展；横向上，向推动以酒业为主的包装制品、仓储、运输等行业拓展，从而形成凸显特色、枝干

钓鱼台国宾酒扩大产能

满足市场对酱香白酒日益增长的需求

■ 本报记者 樊瑛

钓鱼台国宾酒业的前身是仁怀市茅台镇钓鱼台国宾酒业公司，自2007年以来，一直被遵义市政府评定为“一十大星企业”之一。2009年，北京钓鱼台经济开发公司携资进驻，双方共同成立钓鱼台国宾酒业公司。公司本着“以人为本、诚实守信”的经营理念，不断提升品牌地位和扩大企业规模，满足市场对酱香白酒日益增长的需求。

公司以本地产优质小麦、高粱为主要原料，取赤水河优质水，采用传统方法生产、开



●第二届中国(贵州)国际酒类博览会钓鱼台国宾酒业展馆

五粮液集团销售收入今年有望超600亿

作为“中国酒业大王”和川酒“六朵金花”之首，五粮液被视为中国浓香型白酒发展的“温度计”和“风向标”。12月18日，记者从五粮液集团第十六届12·18厂商共建共赢大会上获悉，今年1—11月，五粮液集团继续保持高位增长，实现销售收入514亿元，稳居行业第一位，预计全年销售收入将超过600亿元，利税将突破200亿元，向千亿目标迈出了坚实的一步。

据了解，在四川省委、省政府打造中国白酒金三角及宜宾市打造中国白酒金三角核心区推动下，今年以来，五粮液集

团启动启动千亿战略。面对行业发展形势及外部发展环境变化，五粮液集团主动出击，加大对高端市场的拓展力度，稳固高端消费群体，推行更加贴近市场的营销改革并针对产品品牌和产品结构进行梳理和完善。目前已形成以五粮液为代表的高端、超高端品牌、个性化品牌集群，以六和液为代表的次高端、中端产品集群，以五粮春、五粮醇为代表的中价位品牌集群，以尖庄为代表的大众化品牌集群等，奠定了五粮液及其系列战略产品的品类框架。品牌体系已形成全渠道覆盖和全区域布局的市场格局，品类布局实现了高中低同

四川酒企正积极拓展海外市场

法国波尔多葡萄酒全球打市场，中国白酒“波尔多”的白酒却在国内争市场。近来，这一状况正逐步改变，四川白酒企业，正通过多种渠道、多种方式，加强了对海外市场的布局，欲将中国白酒推向全球。

四川酒企积极将产品推向海外

近日，继邛崃的古川酒厂分别与美国岸对岸酒业股份集团和黑山酒实业制造公司联手共同开拓美国市场之后，泸州施可富大曲酒厂负责人在其新店亮相品鉴会上表示，他们推出的国玺酒，已取得技术突破，已与国际烈酒接轨，可与多种饮料勾调饮用，并通过其多年在海外市场的经营渠道，快速将自己产品推向全球。

据了解，邛崃的古川酒业目前还只是一个区域白酒品牌，2007年上市时放弃竞争激烈的四川市场，重点拓展江苏市场，目前在江苏单一市场的销售已达到3亿元，成为古川酒业绝对主力市场。借鉴国外营销经验，古川酒业继法国轩尼诗主导的文君酒之后，在邛崃的名酒工业园打造了自己首个酒庄“古川酒庄”，并由外向内，开始了对四川市场的拓展。但是，四川名酒众多，强手如云，拓展四川市场压力

并不小。走向海外，一直是古川酒庄的梦想。

前不久，受影响越来越大的中国白酒的吸引，美国岸对岸酒业股份集团、美国南卡黑白酒实业制造公司到中国酒乡邛崃考察，双方很快就擦出了火花。美国岸对岸公司一口气采购了古川四款白酒，并借美国酒之王(Total wine)的渠道，进驻全美23个城市的100多家葡萄酒白酒超市。同时各出资6000万元，共同打造“平安液”新品，共同拓展全球市场。

中国白酒也可加冰加饮料喝

泸州施可富大曲酒厂，原属四川省粮油公司，负责四川白酒出口业务，早在50年前就开始将四川白酒销往海外市场。该厂改制后，凭借其拥有赖高淮等四位国家级酿酒大师的实力，在酿酒工艺和勾调技艺上下功夫，其推出的国玺酒，不仅能像国外鸡尾酒一样与饮料勾调，还通过了美国食品安全认证，可自由进入美国白酒销售市场。

其总经理谢佳强表示，面对竞争日益激烈的国内市场，中国白酒，只有走向海外，才能赢得更大市场的空间，而要走向

清晰、梯级鲜明、链条牢固的宜宾酒类经济产业模式。

在产业链不断延伸，集聚效应逐渐显现的时候，一些中小型酿酒企业迅速完成了从产品经营到资本经营，从量变到质变这一过程。他们纷纷将本地优势资源与东部发达地区的资金、市场、观念等要素捆绑起来，重新进行优化整合，一批品牌和企业悄然崛起。

如今，宜宾一二三产业已实现与白酒产业联动，基本形成了新型工业化、新型城镇化、农业现代化、文化特色化、旅游产业化“五化”联动新格局。白酒产业链上游的高粱、小麦种植；产业链下游的包装、物流、仓储等行业；甚至能源、房地产等行业都呈现出空前繁荣的景象。

在联动中，宜宾酒业始终坚持的是品质与创新。

2010年，宜宾市与省科技厅联合召开以“科技助推经济，合力打造中国酒都”为主题的首届“中国白酒金三角产业技术创新推进会”，宜宾白酒企业与省内外大专院校、科研院所专家以白酒产业技术创新为主线，在白酒生产、检测、管理、营销、文化、品牌塑造等方面进行了学术交流，推进产业技术创新。

2011年，宜宾市积极申报建设国家白酒质检中心，努力提高“宜宾酒”质量管理体系建设水平，推进中国白酒金三角核心价值体系建设。五粮液技术中心与江南大学、宜宾学院等院校合作研究项目，已触及微生物核心区，一批科研成果不断转化为新技术、新产品。全市6户企业与酒类科研院所共建“产学研”基地。今年11月，宜宾学院中国酒文化研究中心正式获批设立博士后创新实践基地，大大增强了宜宾白酒科技创新能力和酒文化竞争力。

发了53°钓鱼台国宾系列酒10余款，其生产工艺古老、酿造独特、包装精美，具有酱香突出、酒体丰满、细腻幽雅、回味长久、空杯留香的酱香白酒风格。公司生产酱香型钓鱼台国宾酒系列，产品主要销往北京等地。

在今年第二届中国(贵州)国际酒类博览会上，各企业展馆特色各异、精彩纷呈，其中钓鱼台国宾酒业展馆以其中国古典建筑韵味和皇家园林建筑风格，引来观众啧啧赞叹。谈到钓鱼台国宾酒业展馆，钓鱼台国宾酒业公司总经理丁远怀说，公司历来注重形象的宣传和塑造，此次展馆的建设，从设计、

世界的五粮液 剑指千亿目标

1915年，五粮液掌舵人邓子均历经千难万险，把中国的五粮液带出国门，夺得第一届巴拿马食品博览会金奖。从那一刻起，承载着五千年中华文化的五粮液便勇敢迈出了国门，向世界走去。到目前为止，五粮液系列酒辐射到亚洲、欧洲、北美洲、非洲等世界五大洲，非酒类产品也远销世界60多个国家和地区，共获得39次世界级大奖，两次获得巴拿马国际食品博览会金奖，续写了五粮液百年荣誉之华彩乐章。

走进五粮液十里酒城，空气中弥漫着一股浓浓的酒香，醇厚而香甜。在花香与酒香的相互交融中，精巧美妙的五粮液特色景观与整洁美观的生产厂房相得益彰，深厚的历史文化与现代工业文明的气息在这座“花园工厂”里交相辉映。

在五粮液集团的带动下，宜宾境内高洲酒业、叙府酒业、红楼梦酒业等一大批骨干企业不断发展壮大，白酒产业成为宜宾的特色产业、支柱产业，酒类产业对宜宾社会经济的支撑作用十分显著，同时产生着深远的国内国际影响，统计数据显示，目前全国70%以上的白酒企业都与宜宾紧密相连，宜宾白酒产业在全国白酒产业大格局中已举足轻重。

2009年，宜宾市委三届十一次全体会议明确了到2015年五粮液集团销售收入超过1000亿元的发展目标。以酒业为核心的五粮液千亿产业园区犹如一艘航母顺势而动，大步向前，吹响了打造世界顶级白酒基地的号角，中国白酒的世界化进程注定将由此掀开新的篇章。

今年8月，五粮液千亿技改扩能工程开工，这标志着宜宾酒加快了迈向“千亿目标”和“世界名酒”的战略步伐。(编者整理)

材料到施工都是由北京的专业团队完成。

长期以来，钓鱼台国宾酒业走的是“高端精品”路线，生产的酒不对外销售，属于定制酒。从2000年至今，钓鱼台国宾酒业先后为一些外国政要定制过特制酒，以其一流的品质深受国内外众多贵宾的喜爱。

丁远怀介绍，随着市场对酱香型白酒需求的增加，公司正扩大生产规模，已在大坝工业园区征地近800亩，作为公司主要产品生产基地，目前公司已在全国10多个省市的定点精品店进行授权销售，为消费者购买酱香型白酒提供方便。

酒文化

才子酒局：八仙长安酒会

当年读杜甫的诗，最喜欢的一首就是《饮中八仙歌》。为什么在杜甫那么多的诗里独独最喜欢这一首？原因只有两个字：热闹。这首诗描述的酒局场面十分热闹而有趣，“饮中八仙”被描绘得姿态各异，活灵活现。古人说“二士共谈，必说妙法”。这“饮中八仙”齐聚，会是怎样的一种盛况？我们只能从杜甫的诗里来揣摩体会了。这“饮中八仙”分别是诗人贺知章、汝阳王李璿、左相李适之、美少年崔宗之、素食主义者苏晋、诗仙李白、书法家张旭、辩论高手焦遂。

虽然找不到这“饮中八仙”齐聚一堂的历史记载，但盛唐时各种酒会盛行却是不争的事实。这“饮中八仙”，都是当时的名人，或同朝为官，或诗文相交，或意气相投。名人一向喜欢扎堆，这八人齐聚一酒局的可能性非常大。这种聚会，可能在白天，也可能在夜晚；可能在秋雨绵绵中举杯把盏，也可能在春雷阵阵里开怀痛饮。总之，如果你不能证明他们没共过酒局，那你就相信杜甫吧。

一仙贺知章：知章骑马似乘船，眼花落井水底眠。

二仙汝阳王：汝阳三斗始朝天，道逢曲车口流涎，恨不移封向酒泉。

三仙李适之：左相日兴费万钱，饮如长鲸吸百川，衔杯乐圣称避贤。

四仙崔宗之：宗之潇洒美少年，举觞白眼望青天，皎如玉树临风前。

五仙苏晋：苏晋长斋绣佛前，醉中往往爱逃禅。

六仙李白：李白斗酒诗百篇，长安市上酒家眠。天子呼来不上船，自言臣是酒中仙。

七仙张旭：张旭三杯草圣传，脱帽露顶王公前，挥毫落纸如云烟。

八仙焦遂：焦遂五斗方卓然，高谈阔论惊四筵。

(李国政整理)