

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

川贵两省白酒合作 这些成员你都知道么



6月16日,四川省经济和信息化委、贵州省经济和信息化委共同签署《川贵两省白酒产业合作会议备忘录》。“从历史、政治、经济、文化等因素来看,两省白酒产业都有很好合作基础,加强合作,可共同引领白酒产业走出(行业)困境。”贵州省经济和信息化委主任李保芳说。据悉,双方将通过加快企业间、政府间、企业与政府间的行动联合、资源整合,推进两省白酒产业全面合作,共同打造具有世界知名度和国际影响力的白酒区域品牌。

川贵两省白酒合作事件,是否会成为中国白酒转折之事件,让我们拭目以待。现在笔者先介绍下川贵两省比较有特色的酒企成员。川酒浓香为主,也有酱香。贵酒酱香为主,也有浓香。其他小众香型更是点缀其间。

川酒“六朵金花”引领百花齐放

川酒,以产量大和知名品牌众多而闻名国内外。厚重的历史背景以及独特的酿造工艺也为世人津津乐道。其中,五粮液、泸州老窖、郎酒、沱牌曲酒、水井坊、剑南春六大名酒企业更是被誉为“六朵金花”。

五粮液集团有限公司的成名产品“五粮液酒”是浓香型白酒的杰出代表。她以高粱、大米、糯米、小麦和玉米五种粮食为原料,以“包包曲”为动力,经陈年老窖发酵,长年陈酿,精心勾兑而成。她以“香气悠久、味醇厚、入口甘美、入喉净爽、各味谐调、恰到好处、酒味全面”的独特风格闻名于世。在川酒以浓香为主的氛围下,酱香也点缀其中。古蔺郎酒已有100多年的酿造历史。据有关资料记载,清朝末年,当地百姓发现郎泉水适宜酿酒,开始以小曲酿制出小曲酒和香花酒,供应当地居

五粮液正式成爱乐乐团全球首席战略合作伙伴

6月19日,五粮液与英国爱乐乐团全球首席战略合作签约仪式在北京耀莱中心举行。

英国驻华大使馆文化参赞潘露西,英国爱乐乐团董事总经理大卫·威尔顿,英国爱乐乐团发展总监乔纳森·库勒,中国著名音乐家、中国音乐家协会主席赵季平,五粮液股份公司董事长刘中国、副总经理唐伯超等嘉宾出席了签约仪式。五粮液股份公司副总经理唐伯超与英国爱乐乐团发展总监乔纳森·库勒,代表双方现场签约。

五粮液董事长刘中国在签约仪式上表示,在首届中英文化交流年的大背景下,来自中英两国两个代表性产业的一次握手与对话,不仅是一次东西方经典文化的深度交流与融合,而且双方的跨界合作能够推动中国白酒文化与音乐艺术的复兴和繁荣,促进不同文化、文明之间的交流、理解和认同。

英国驻华大使馆文化参赞潘露西对双方的合作表示肯定,“五粮液与爱乐乐团的新型合作关系令人鼓舞,希望中英两国能够创造出更多的中英文化交流机会,同时祝贺五粮液与爱乐乐团的卓越合作伙伴关系取得成功”。

“音乐、美酒、艺术是全球共同的语言”。英国爱乐乐团董事总经理大卫·威尔顿表示,“爱乐乐团与五粮液的合作关系如同婚姻一样,由稚嫩走向成熟,相信双方的合作关系将越来越密切、成熟”。

中国著名音乐家、中国音乐家协会主席赵季平出席签约仪式,他认为作为中国白酒典型代表的五粮液携手英国爱乐乐团,给我们描绘出了“美酒醉心、佳音醉耳”的平衡与

民饮用。1932年,由小曲改用大曲酿酒,取名“回沙郎酒”,酒质尤佳。从此,郎酒的名声越来越大,声誉也越来越高。

2011年8月27日,中国酒类流通协会和四川省酒类流通协会等联合主办的“川酒新金花”授牌仪式暨四川白酒品牌发展在成都举行。绵阳丰谷酒业、宜宾红楼梦酒业、四川金六福酒业、四川金盆地酒业、泸州国粹酒业、绵竹东圣酒业六家川酒二线品牌企业被正式授予川酒新金花称号。从此,川酒军团中便正式多出了“新六朵金花”。

贵酒“天下武功皆出少林茅台”

川派实力强劲风头正盛,四川酒企抱团甚密,北川武当之五粮玉液为首,六朵金花同气连枝引领百花齐放。想那黔派亦有大师星耀中华,为何声势不及川派?皆因黔派未达同气连枝,虽有扫地神僧李老盟主坐镇茅台,南黔少林茅台七十二绝技威振江湖,然习酒、国台、金沙、珍酒、董酒、青酒、贵州醇、鸭溪、湄窖、贵酒等南派诸雄,虽各有绝技却少相往来。少林茅台七十二绝技甚为厉害,天下武功皆出少林,然各派亦发展之,已然独具特色。习酒之降龙十八掌源自少林大力金刚掌,却又千变达刚猛之致;国台之科技创新六脉神剑已然继承少林无相劫指,却又达六脉之神;珍酒之小无相功与少林易筋经又渊源不断。还有众多门派,也都有自己看家本领。甚至武当五粮玉液张真人都与少林渊源颇深,只是其独悟太极拳,后领袖群雄。太极者,以柔克刚,刚柔相济,故川派在太极之氛围下至柔成至刚,气势非凡。黔派当在少林茅台之带领下,重振雄风,互通有无,再战江湖!



五粮液正式成爱乐乐团全球首席战略合作伙伴

事实上,五粮液作为中国民族企业,近年来一直致力于向全球推广中国白酒及中国白酒文化,向世界展示中国白酒的魅力,促进中西文化的交流。尤其在英国多次开展多层次、多角度的中西文化交流。2013年11月,五粮液受邀赴英参加查尔斯王子65岁寿宴并在英国国会进行中国白酒文化演讲,向英国和欧洲推介中国白酒;2014年4月五粮液又随

和谐意境,让我们看到了不同文化、艺术之间的包容、融合。双方的合作模式也为中国音乐如何在当代社会绽放新的生命和活力,探索到一条可资借鉴的路径,有助于进一步加强和推动两国文化的交融、互鉴,增进两国民众间的相互理解和友谊。

实践更上一个阶梯。最终李辉琼董事长选择与上海辰洋集团合作“四川白酒商城”,网络关键词资源的开发以及上市包装的相关事宜。

上海辰洋集团秉承一切为了客户的理念服务于每一个人。投融资性担保有限公司,主要致力于项目金融公关,为互联网项目提供风险投融资分析等金融解决方案,公司和多家风险投资公司达成合作为投资公司找到

贵州曾经名噪一时的平坝窖酒和安酒,这是在八十年代北京城送礼的黄金搭档,特别是过年时,因为搭配一起就是送“平安”。实际上在白酒行业定义的十二大香型之外,还存在很多小众香型,都被归入其他香型。例如贵州匀酒独树一帜的“匀香型”酱头浓尾馥合香的典型;贵州湄窖的新型武器“茶香型”茶香浓郁;平坝窖酒的入口幽雅,酒体醇厚,绵甜而微带药香,金沙曾经的“窖酒”风格独特;还有鸭溪窖酒窖香浓郁、绵柔爽净、甜而不腻、香而不暴,余味悠长的独特风格,它虽为浓香型白酒,但却有浓香入口、酱香回味的特点,有浓头酱尾。这些都曾是百花齐放的代表。天下浓香是一家,可是贵州浓香又有独到之处,九十年代贵州醇、青酒等曾撑起黔派浓香的大旗,与川派五粮液泸州老窖分庭抗礼,只可惜现在黔派浓香势微了。从闻香上:苏淮的醋香太重,犹如脂粉气。川酒的浓烈,犹如桂花树下闻桂花。黔派浓香体现的是厚重、深邃。从口感上:川派浓香在口感上强悍,就像是人们所熟悉的川菜,给人一种强劲的口感刺激。苏淮的则体现为顺和、绵柔。黔派浓香展现的是饱满但不张扬,厚重却不失器度,在酒体上体现的是沉稳、深邃、饱满、厚重。

贵州醇酒厂曾经开发出一种奇香型酒,“奇香”是一种白酒工艺创新的结晶,采用葡萄和高粱为主原料,并设法降低原料中的植物蛋白以除去过量高级醇减少杂味,从而使新产品达到口味清甜的效果。将西方葡萄酒酿造工艺,融入中国白酒传统发酵工艺中,在继承中国白酒传统风格的基础上融合了西方蒸馏酒的特点,技术先进,配方科学,呈现香气醇芳,清雅,奇特;口味绵甜净爽,幽雅舒畅,回味悠长。突出表现产品创新源于技术,工艺创新。它从研制的设想、产品设计、葡萄种植、原料选择、工艺道路实验……历时10多年,凝聚了整整两代人的智慧和汗水。

不论是川酒六朵金花和新六朵金花,还是贵酒的少林茅台和南派诸雄,都是中国白酒的一份子。中国白酒特别是川贵白酒需要认清现状,抓住川贵白酒合作的大好机会,充分发挥好政府引导、企业主体、协会和社会组织共同参与的作用,紧紧结合当前白酒产业发展所面临的困难问题,贯彻落实中央“一带一路”战略构想,力争在区域品牌建设、区域产业资源整合、名酒企业合作发展等方面首先取得成效。

(邹江鹏)

四川贵州共同酿造 老百姓喝得起的品质好酒

■叶青

在国家“一带一路”总体战略推动下,深化区域合作、共谋经济发展以成为共识。近日,四川、贵州两省经济合作《川贵两省白酒产业合作会谈备忘录》在成都签署。随着四川省经信委主任陈新有、贵州省经信委主任李保芳在备忘录上的落笔,同为中国酒业大省的川、贵两地,将在打造原酒区域品牌建设、整合产业资源、名酒企业合作发展、携手走向国际等方面进一步构建、深化合作关系,打造具有世界知名度和国际影响力的白酒区域品牌,共同谱写中国白酒产业发展新篇章,奏响川贵经济合作新乐章的序曲。

相关人员透露,早在2014年10月,在第十届泛珠三角区域合作大会期间,四川省长魏宏就与贵州省长陈敏尔达成了以白酒产业为切入点展开区域战略合作的共识。2014年11月以来,四川省经济和信息化委与贵州省经济和信息化委按照两省主要领导的指示,本着“政府引导”企业主体,全面合作实现共赢的宗旨,按照“包容开放、兼顾利益,长短结合,先易后难,重点突破,有序推进”的原则,就区域品牌建设目标、主要工作和措施以及工作机制等方面进行多次友好会商,取得一定的进展。

根据备忘录,双方将提升两省白酒产业合作高度,尽快拟定两省人民政府共同打造区域品牌框架协议,上报省人民政府审定,争取在2015年中国(贵州)国际酒类博览会上由两省政府正式签署合作协议。同时,将着力争取国家相关政策,希望能从国家经济发展战略层面,得到对西部省份传统优势产业区域合作的支持。

双方商定,将充分发挥好政府引导、企业主体、协会和社会组织共同参与的作

用,积极应对当前白酒产业发展所面临的困难和问题,贯彻落实中央“一带一路”总体战略部署,力争在区域品牌建设、区域产业资源整合、名酒企业合作发展等方面取得成效。

双方同意,积极搭建支持区域白酒产业发展的长效服务平台,统筹两省区域白酒产业发展规划,在土地、金融、财税方面研究制定区域产业发展等相关政策措施。两地将在区域品牌打造、国内外市场宣传、营销策划、打击假冒伪劣产品,特别是支持名酒企业开拓海外市场等方面,采取协同行动,互相支持。

双方达成共识,两省应主动适应白酒产业新常态,坚持以创新引领为手段,加大白酒产业结构调整和工业转型升级步伐,引导白酒企业树立“酿造老百姓喝得起的好酒”的发展理念,全面创造营销新体系,鼓励白酒企业积极走出国门,不断巩固和拓展国际市场。

陈新有表示,双方签订全面推进川贵两省白酒产业深度合作的是“强化金融支持”。《指导意见》要求金融机构对经营正常企业不断贷、不抽贷、不限贷;扩大白酒生产企业动产、不动产(窖池)、股权、应收账款、订单和知识产权等抵(质)押融资业务范围,支持符合条件的企业通过发行企业债券、短期融资券、中期票据等进行融资,鼓励风险基金和私募股权基金投资白酒行业;鼓励金融机构、社会资本设立原酒基金、投融资和交易平台,加强对原酒产品的价格调控能力。这些政策落地后,川酒企业将“不差钱”。

值得点赞的是川酒主产地政府先行一步,为省里的《指导意见》出台做好铺垫。宜宾市2014年从本级财政预算中安排5000万元设立酒类专项融资担保资金,比原来增加了3倍多,2015年再注入5000万元,力度空前。泸州市政府办公室今年4月底下发《关于2015年全市白酒产业发展的通知》,5月底又通过了《泸州市酒类企业借新还旧贷款担保基金管理办法(暂行)》,泸州市财政将出资6000万元,设立重点酒类企业借新还旧担保贷款专项资金,对全市重点酒类企业中经营状况良好、具有成长性的企业给予借新还旧担保贷款支持。

(胡建)

东风来时 帆可备好 ——从“四川公布白酒救市10条”谈起

日前,四川省政府办公厅转发了《四川省经济和信息化委关于促进白酒产业转型升级健康发展指导意见》。在中国白酒产业深度调整的关键时期,四川作为全国白酒产业龙头,政府部门此举“救市”意图十分明显。如果说《指导意见》是助推川酒走出低谷的东风,那么川酒企业做好扬帆远行的准备好了吗?

据了解,上述《指导意见》的出台有着深刻的背景。川酒是四川最具国际比较优势的产业,在全国白酒业跌入低谷时川酒首当其冲,步入10年辉煌后的“严冬”,对该省经济发展的影响不言而喻。

《指导意见》的主要内容包括“五个目标”“六大重点任务”和“四项保障措施”,其中值得关注的亮点有四个。

一是为川酒行业减负。四川省政府降低了白酒主营业务收入目标,将“十二五”规划中提出的“到2015年末实现规模以上白酒企业主营收入3000亿元”改为“到2017年末,力争规模以上白酒企业实现主营业务收入2500亿元,比2013年增长40%”。省政府为处于困境中的白酒企业松绑减压,企业有了宝贵的喘息之机。

二是建成国际知名区域品牌“中国白酒金三角”。“白酒金三角”的内涵是什么?就是名优品牌全国影响力进一步提升,大企业大集团数量进一步增加,整体实力进一步增强,全省白酒产业结构进一步优化,产品结构进一步合理,质量安全进一步加强,经营环境进一步改善,稳固全国领先地位。这就为川酒行业未来宏观发展定下基调,企业有了发展方向。

三是为川酒产业转型升级提出了具体路径,包括名优白酒企业的扩张以对现有普通白酒企业兼并重组为主,生产工艺以固态酿造的推广应用为主,鼓励名优白酒企业和原酒企业合作。积极推进国有企业混合所有制改革,鼓励外部资本投资白酒产业,鼓励原酒企业和下游瓶装白酒生产企业交叉持股,通过股权合作稳定原酒销售渠道。鼓励企业搭建川酒(电商)营销

平台等。这些举措落实后可以挽救四川庞大的基酒企业;可以强化川酒固态发酵的优势,可以激发各档次酒企活力。

四是加大金融支持力度。在四项保障措施中,业界最感兴趣的是“强化金融支持”。《指导意见》要求金融机构对经营正常企业不断贷、不抽贷、不限贷;扩大白酒生产企业动产、不动产(窖池)、股权、应收账款、订单和知识产权等抵(质)押融资业务范围,支持符合条件的企业通过发行企业债券、短期融资券、中期票据等进行融资,鼓励风险基金和私募股权基金投资白酒行业;鼓励金融机构、社会资本设立原酒基金、投融资和交易平台,加强对原酒产品的价格调控能力。这些政策落地后,川酒企业将“不差钱”。

值得点赞的是川酒主产地政府先行一步,为省里的《指导意见》出台做好铺垫。宜宾市2014年从本级财政预算中安排5000万元设立酒类专项融资担保资金,比原来增加了3倍多,2015年再注入5000万元,力度空前。泸州市政府办公室今年4月底下发《关于2015年全市白酒产业发展的通知》,5月底又通过了《泸州市酒类企业借新还旧贷款担保基金管理办法(暂行)》,泸州市财政将出资6000万元,设立重点酒类企业借新还旧担保贷款专项资金,对全市重点酒类企业中经营状况良好、具有成长性的企业给予借新还旧担保贷款支持。

与此同时,四川名酒企业不再浮躁,回归理性,回归品质,潜心创新,向大众市场要销量,向更大的区域市场要发展。五粮液全面推行“腰部运动”和“走出去”两大战略,紧扣市场需求,把企业的发展战略“下移”,从重视高端产品的“脸部运动”向与广大消费者消费能力相适应的中端产品转型。以泸州老窖为代表的泸酒坚守传统酿造,强化品牌价值,变革产品研发理念,适应新生代消费需求,创新多元化、时尚化产品,占领新兴市场,巩固中低端刚需市场。

(胡建)



■ 郑青莹

成都链澄瑞酒业有限公司携手上海辰洋集团,打造以“酒水交易”为主的移动互联网门户网站,李辉琼董事长凭借敏锐的洞察力率先注册了“四川白酒商城”。

用一个线上线下的方式改变传统互联网加实体的模式,在移动互联网的巨大浪潮下,借助移动互联网的力量让自己的理念和

最好的互联网项目,为互联网项目找到最好的投资人,公司特约合作伙伴上海银利华投融资性担保公司曾云肃董事长、吴资本董事长梁栋为与上海辰洋集团合作的互联网项目进行实时把脉,为合作伙伴提供金融融资解决方案。

目前上海辰洋集团与数家风险投资公司就成都链澄瑞酒业有限公司互联网项目“四川白酒商城”进行接洽。

地址:四川省成都市金牛区三环路北一段成彭立交内侧 电话:(028)87319500 87342251(传真) 北京联系地址:北京市朝阳区博大路3号5号楼 电话:(010)87721045 52896956 52896958 87527365(传真) 广告经营许可证:川工商广字5100004000280 成都科教印刷厂印刷