

# 白酒国际化必须展示“匠心”

布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛在贵阳的召开,为白酒行业带来了新一轮的国际化浪潮。中国白酒不仅有组织、大规模地亮相国际舞台,而且整体地位得到巨大提升,真正吸引了各国评委、专业人士的深入了解。我们有理由相信,布鲁塞尔大赛将为中国白酒带来更充分的决心和信心,去争取国际市场的突破发展。

但该赛事的意义不仅于此,当国际顶级水平的评酒赛事来到我们“家门口”,来到中国白酒的核心产区,我们更应该以国际化的市场规则重新审视白酒,明确中国白酒与其他酒种之间的差异所在,在此基础上,尽早明确中国白酒走向国际的步骤和路线。

当来自全球的目光聚焦于白酒,便很容易发现彼此间的差异,这不仅是工艺、口味等方面的区别,更是深层次的文化隔阂。

业界普遍将文化视为白酒打开国际市场的最有利条件,认为中国文化在全球范围的推广与发展,将成为白酒国际化的强大推手。但从现阶段来看,这种文化差异性也导致了白酒的传播不利。就好比西方人对中国人的

一些表达、处事方式感到不理解,白酒所代表的东方文化哲学,讲求天人合一、道法自然的价值观念,这同样令国外消费者感到困惑。

在认识到这种差异性之后,我们应进一步思考,如何消除由此带来的市场局限性,让国外消费者更易于理解白酒,更乐于欣赏白酒。

事实上,无论酒类产品还是酒文化,都具有很强的地域性、民族性特征,甚至如酱香型白酒在北方市场,清香型白酒在南方市场,都遭遇过一定程度的水土不服问题,况且中国白酒走出国门,要面对完全陌生的市场环境与消费习惯,文化差异无可避免,这是我们必须正视的问题。但从另一方面来说,不同酒种和不同的品牌,之所以各具特色与魅力,正是其文化差异性使然,不同文化基因塑造了不同的产品个性,表现出各民族、各地域的不同人文风俗。如果硬要把这种文化差异抹去,完全改走国际路线,那中国白酒也就变了味,其国际化发展将变得非常困难。

白酒行业接下来需要做的,是学习使用国际化的表达方式,来讲述、传播中国白酒的



文化特质。

那么,适合白酒运用的表达方式究竟是什么呢?从本次布鲁塞尔大赛的情况来看,对“匠心”的理解和表现,是我们亟待补上的一课。

纵观世界上的各大代表性酒种,无论其具有怎样的文化特征,但有一点是相似相通的文章来源华夏酒报,即注重对产品本身的精雕细琢,将生产变成一门极致的艺术,而这种“匠心”投入能够赢得全世界的认可与尊重。以法国的白兰地为例,从原料到酿造,从贮藏到品鉴,其每一个环节都被赋予“匠心”

解读,最终完成了白兰地的价值拼图。站在消费者立场上,在为“匠心”付出所打动的过程中,也逐渐接受了白兰地所代表的酒文化。

作为世界上酿造工艺最复杂、微生物成分最丰富的酒种,中国白酒自古以来就凝聚着无数“匠心”。在白酒走向国际市场的过程中,我们首先要突出白酒的技艺之美、雕琢之美,然后引出更多的精彩内涵,这样的步骤路线,或更容易收到市场实效。

除了决心和信心,中国白酒必须讲好自己的“匠心”故事。  
(孙文东)



## 勿让“解忧茶”变“增忧茶”

新茶要放置一段时间再喝

一般来说,新茶中的营养成分更丰富,因为茶树经过头年秋冬季的休养生息,再加上春季气温适中,雨量充沛,从大自然中吸取了大量营养物质。而且新茶喝起来香气确实更浓烈,但如果经常喝新茶,对身体却不好。

新茶中多酚类、醇类等对人有益的物质还没完全氧化,而咖啡因、活性生物碱以及多种芳香物含量高,容易刺激神经系统,对神经衰弱、心脏病病人不利,喝了容易使人神经系统高度兴奋,产生失眠、头痛、乏力、出汗、尿频等现象。另外,经常喝新茶还有可能引起胃痛、便秘等症状。

所以,刚制作好的新茶马上饮用会有副作用,放置一段时间再喝效果更好。

绿茶喝多了反会致癌

绿茶有一定的防癌作用,原因在于它富含一种名叫儿茶酸的多酚,但是好东西也不能多吃,所谓过犹不及,甚至适得其反。已经有研究发现,过量摄入儿茶酸会对人体的基因造成伤害,进而诱发癌症,这正是“物极必反”的道理。

绿茶富含多种营养成分,常喝绿茶确实可以有益身体健康,但要注意不能过度,一天三杯足够,切不可贪杯。

喝苦丁茶有禁忌

苦丁茶中含有人体必需的多种氨基酸、维生素及锌、镁、钙等微量元素,其药用效果非常明显。中医认为,它具有散风热、清头目、除烦渴的作用,可用来治疗头痛、牙痛、目赤等。现代药理研究则证明,苦丁茶还具有降血脂、增加冠状动脉血流量、增加心肌供血、抗动脉粥样硬化等作用,对心脑血管疾病病人的头晕、头痛、胸闷、乏力、失眠等症状均有较好的防治作用,因此备受中老年人的青睐。但苦丁茶并不是什么人都能够随便喝的,这一点往往为大家所忽视了。

以下几类人喝苦丁茶时应注意:

1.风寒感冒者

患了风寒感冒的人应该多吃些温热的食物,如生姜等,祛除体内的寒气,如果此时饮用苦丁茶,会有得风寒的发散,不利于感冒的治愈。

2.虚寒体质者

虚寒体质者最突出的特点是冬季特别怕冷,常常感觉手脚冰凉。这种体质的人喜欢吃羊肉、狗肉等温性食物,而且不容易“上火”,如果喝寒性的苦丁茶,手脚冰凉的症状会加重,不利于虚寒体质的改善,严重的甚至会出现腹痛、腹泻等症状。

3.慢性胃肠炎病人

慢性胃肠炎病人常常存在着不同程度的脾胃虚寒,腹部受凉或吃了凉性食物时,容易肚子疼或拉肚子,喝苦丁茶会加重这些症状。此外,老年人脾胃功能相对较弱,婴幼儿脾胃功能尚未健全,也不宜饮用苦丁茶,否则容易引起消化不良、厌食、腹泻等。

4.经期女性

女性经期处于失血状态,抵抗力降低,此时如果喝寒性的苦丁茶,极易导致气血受寒而凝滞、经血排出不畅,引发痛经,严重者可造成月经不调。经常痛经的女性,即使不是在经期,也最好少喝苦丁茶。

5.新生儿

刚生完宝宝的新产妇身体虚弱,应适当多吃一些温补性的食物。寒性的苦丁茶不仅不利于产后子宫的恢复,还会伤及脾胃,极容易引发日后缠绵难愈的腹部冷痛。

## 简单粗暴依赖低价 酒业电商 O2O 到底有多难

一直以来,酒业电商都在一轮一轮地制造着话题,以求让消费者乖乖掏钱。从去年开始,O2O 成为众多酒业电商的转型力作。酒仙网作为国内最大的酒业电商平台,第一个扛起酒业 O2O 的大旗,“酒快到”的问世被业界看来是为了抢占市场先机的项目。随后,1919 酒类直供、中酒网也纷纷推出各自的模式,开始布局 O2O 项目。

酒仙网提出 9 分钟送达、中酒网借助 O2O 概念快速扩张线下渠道、1919 酒类直供也希望借此可以进一步巩固线下地盘,但无论哪种模式从现在的实际收效来看都显得不

太乐观。为何 O2O 对于酒业电商而言是仅仅看上去很美的噱头而已?

其实不难发现,国内酒业电商以销售白酒为主,而且大家即兴消费的几率并不高,所以 O2O 快速送到家的卖点并不吸引消费者。与此同时,由于酒业电商长久以来打价格战,与白酒传统渠道产生不小的摩擦,在进行线下布局的时候则显得不太通畅。导致酒业电商更多选择与小烟酒店合作,这就存在货物安全隐患。

在许多业内人士看来,从国人消费者的消费习惯而言,简单配送的 O2O 模式并不具

备市场竞争力,如果酒业电商可以从增值服务方面考虑,或许可以有意想不到的收获。以红酒为例,企业可以根据消费者的需求和餐食进行搭配,而且红酒消费者更容易接受新鲜事物,或许这是酒业电商未来 O2O 的一个方向。

国内酒业电商应该思索如何在市场快速成熟的时候,不再简单粗暴地依赖低价抢夺市场,而是从产品品类、增值服务、消费便利等多个方面来考虑如何与消费者进行良性的沟通,从真正意义上盘活 O2O 市场,而不是为了 O2O 而 O2O。  
(北商)

## 外媒解读中国啤酒市场新常态:产业内因是根本

外媒称,在中国,每年盛夏总能见到中年男子露着肚皮,大口吃肉大口喝酒的场景。然而,一直稳居世界第一的中国啤酒市场于 2014 年首次出现负增长,2015 年仍呈下滑趋势。啤酒行业呈现出的消费“新常态”,象征着中国企业一直以来的经营模式已无法满足急速变化的消费需求。

### 可选择的酒类增多

据日本经济新闻网 9 月 21 日报道,“90 后”的公司职员李女士说:“国内的啤酒都一个味儿,不好喝。还是鸡尾酒和葡萄酒有档次”,李女士一直以来都以啤酒代替中国白酒,但现在有适合女性的低度鸡尾酒等酒可供选择,就很少喝啤酒了。

李女士不再喝啤酒还有其它原因。她偶尔会想起童年时,经济还在高速增长期,父辈们总是开怀畅饮。然而,现在经济增长已现颓势,对于与李女士同年代的“90”后来说,曾经热火朝天的景象和当下这个沉闷压抑的时代实在是格格不入。

报道称,中国啤酒市场十多年来一直稳居世界第一,市场规模是排名第二的美国的 2 倍,日本的 8 倍以上。但中国国家统计局发布数据显示,2014 年国内啤酒市场产量约 4939 万千升,同比下降约 1.8%,自统计局 1998 年开始统计该项数据以来,首次出现负增长。据调查公司统计,2015 年 1~6 月的产

量同比减少 6.2%,下滑趋势不变。

中国酒业协会称中国啤酒行业进入“新常态”,分析指出经济萎靡、政府出台的消费限令和天气因素是啤酒市场萎缩的重要原因。尽管这些因素确实对啤酒市场产生了负面影响,但酒业协会并没有提到一个最重要的因素——产业内部原因。

报道称,过去中国啤酒市场混乱,啤酒厂商多达 800 多家。近年来大型啤酒企业大量兼并、收购同行,不断扩大产业规模,集中生产主力品牌来提高效率,使得一瓶 500 毫升的啤酒仅以 2 元低价出售,扩大了市场占有率。2014 年,市场占有率为前四名依次是华润雪花啤酒、青岛啤酒、比利时的百威英博啤酒、燕京啤酒,共占市场份额的 60%,中国的啤酒市场进入寡头时代。

### 工厂低效成难题

报道称,在市场不断扩大的时候,以量取胜的生产和销售方式卓有成效。但一旦市场趋于饱和,产销量均会开始下跌。首先,啤酒厂效率低下。经过大量收购后,华润和青岛在各地各拥有约 70 家工厂。业界相关人士透露,收购的工厂往往规模小,而且多数工厂只能生产酒瓶。但是罐装啤酒和生啤需求走高,设施不齐全的工厂运转率下降。由于中国企业很难裁员,因此无法根据设备运转率进行人员调动,盈利受到很大影响。

集中生产主力品牌也有白费力气的倾向。与日本不同,中国多数啤酒是在原液中兑水后制成商品,酒精度数仅为 3.5% 左右(日本通常是 5~6%)。低度啤酒刚好搭配中国偏油的饭菜,而且便于人们敞开肚子喝酒。所以也有越来越多的人认为“哪种牌子味道都差不多,我也不想喝太多”。

搞营业的李先生笑着说:“前不久喝酒还是项必备技能呢”。过去,为了签订合同,通常是宴请客户畅饮啤酒和白酒,大家一起喝到酩酊大醉。中国企业在面试时甚至会询问酒量如何,也有不少应聘者在面试时自称海量作为自己的得分点,可见酒和工作不可分割。

报道称,尽管中国现在宴会仍会举行,但受消费限令的影响,款待客户的宴会急速减少。李先生的客户某企业高管也说:“喝酒有害肝脏,最近都不太想喝了”。究竟是考虑到身体健康还是害怕处罚暂且不论,宴会上不怎么喝酒了似乎已是不争的事实。上海某男性职员称,在沿海大都市已经不存在强行劝酒的现象了。

喝腻了国产啤酒的人将目光转向了进口啤酒。上海市的超市内摆放着大量产自日本、德国、比利时等国的进口啤酒。酿造方法、酒精度数、啤酒风味大不相同的黑啤等进口啤酒吸引了越来越多的消费者,中国食品工业协会称,2015 年上半年的进口啤酒量达 22 万千升,同比增长了 64%。  
(参考消息网)

## 贵州 2016 年全省茶园综合产值目标超 500 亿

根据《茶产业提升三年行动计划》提出的目标,到 2016 年,全省建成茶园面积 700 万亩以上,加工企业 3000 家以上,产量 27 万吨,综合产值超过 500 亿元,农民人均茶叶收入达到 1000 元,打造 2 个以上全国知名品牌,培育 5 个以上有 ...

9 月 23 日,贵州茶产业发展大会在都匀市召开,会议通报了《贵州省茶产业提升三年行动计划》推进实施情况。今后,贵州省将充分用好贵州良好的自然生态环境、大规模的茶叶种植面积以及良好的茶叶品质等优势,狠抓基础设施建设、质量安全监管、标准制定(修)订、品牌培育,加快把贵州建设成为以规模、品质、品牌为引领的全国茶叶强省。

据介绍,截至目前,全省茶园面积 689 万亩,已经投产茶园 423 万亩,加工企业 3040 家,预计全年产量 22 万吨,产值 220 亿元,综合产值 400 亿元。

### “黔茶出山”黔南当排头兵

据介绍,2014 年,黔南州茶园面积达 131 万亩,综合产值达 37 亿元,荣膺年度贵州名茶最佳销售奖,成为“黔茶出山”的主力军和排头兵。

近年来,该省各地各部门在茶叶基地培

育、产品加工、品牌打造、市场开拓、质量监管等重点环节集中发力,全省茶产业支撑保障体系逐步健全,产业发展方式从规模数量增长型向质量效益型进一步转变。

通过聚焦重点品牌推动产业链整合,瞄准目标市场加快销售渠道建设,实施新标准提高产品竞争力、抓绿色防控严守质量安全、大力招商引资推动产业融合发展,以“三绿一红”品牌为代表的贵州茶知名度和影响力不断提升,贵州茶走出去的步伐更加坚实,产品性价比不断提高,产业竞争力不断增强,基地规模化、标准化、生态化、集约化水平进一步提升,进一步奠定了贵州作为中国茶叶原料中心、加工中心的地位,坚定了加快贵州省茶产业发展的决心。

目前,贵州“三绿一红”品牌覆盖茶园达 201 万亩,使用企业 352 家,省外销售网点 3774 个、网上销售点 576 个。2014 年至今,产品产量 3.6 万吨,实现产值 70 亿元。

### 到 2016 年,全省茶园综合产值超过 500 亿元

根据《茶产业提升三年行动计划》提出的目标,到 2016 年,全省建成茶园面积 700 万亩以上,加工企业 3000 家以上,产量 27 万吨,综合产值超过 500 亿元,农民人均茶叶收入

达到 1000 元,打造 2 个以上全国知名品牌,培育 5 个以上有一定知名度的品牌的目标。

而要实现这个目标,贵州省必须加快推进茶产业发展转型升级,抓茶园提质增效,加快“三品一标”认证,加强茶园管护,做好品种结构优化。

要抓加工升级,转变传统加工方式,做好新标准的宣传和实施,做到加工标准化,实现加工清洁化和初精深加工分离,提高产品性价比。抓紧对市场的开拓,弄清市场定位,推动省内人人喝贵州茶、宣传贵州茶、卖贵州茶,集中精力主攻二、三线城市,做量大、质优的大众茶品牌,做中国茶叶的贵州制造,营造喝贵州茶健康的良好氛围,让贵州茶叶全面进入省内旅游专有渠道,挖掘农村巨大的消费潜力,搭建电商销售平台,实现电商全网覆盖。

抓好源头管控,确保茶园农资投入品的安全与可追溯,全面推行“生态控制”、“生物防治”、“物理防治”和“安全化学防治”等绿色防控技术,大力开展联防联治、群防群控,确保茶叶重点乡镇、风景名胜区、出口茶园基地、高速公路沿线绿色防控全覆盖。严格抽查检验制度,对茶叶主产县的核心基地、出口基地,实施高强度、高密度、大规模的抽检,严把产地准出和市场准入关。  
(山茶)

## 京糖收购华都酒业七成股份将占绝对控股地位

北京糖业烟酒集团有限公司(以下简称“京糖”)将并购老牌酒厂北京华都酿酒食品有限责任公司(以下简称“华都酒业”)。据报道,京糖将收购首钢集团持有的华都酒业 70% 左右的股份。中国酒类流通协会秘书长刘员证实了该消息并透露,双方洽谈已经进行了一段时间了,京糖将会占绝对控股地位。

京糖成立于 1949 年,前身是北京市商业烟酒公司,代理了茅台等多个品牌。公司总经销、总代理的保乐力加等洋酒品牌在北京市场占有率已达 80% 以上。据公开数据显示,公司 2012 年实现销售额 60 亿元。

华都酒业是由原昌平酒厂成功改制而成的股份制企业,是北京第一家国有酿酒厂,曾与红星和牛栏山酒厂被誉为“京城三剑客”。旗下主要品牌有华都牌华都酒、燕岭春酒、二锅头酒、白干王酒、北京贡酒、十三陵老酒等。

华都酒业是北京红冶汇新控股集团有限公司的全资子公司,后者前身为北京首钢红冶钢厂。据悉,华都目前拥有近 3000 吨酱香型白酒原酒储量。

白酒营销专家肖竹青分析,双方合作属于优势互补。而且目前处于酒业调整期,此时收购议价时机较为恰当。也有业内人士提出,京糖通过并购华都酒业可直接深入上游产业,掌握白酒基酒资源,降低生产白酒过程中的成本,加大对产品安全的管控。  
(刘一博 朱欣悦)

## 多批次白酒涉嫌添加甜味剂

### 白酒为何依赖甜味剂?

添加剂一直是白酒行业的灰色地带,塑化剂、甜味剂这些添加剂让许多消费者对国内酒企充满质疑,然而,白酒企业仿佛在添加剂的路上一意孤行。近日,国家食药监总局曝光 78 批次白酒检验不合格,其中有多款产品添加了甜味剂而榜上有名。白酒企业缘何如此钟情添加剂,让人值得思考。

### 多批次白酒涉嫌添加甜味剂

记者获悉,日前,国家食药监总局官网曝光 78 批次白酒检验不合格,其中有多款产品添加了甜味剂而榜上有名。食品安全国家标准和白酒产品标准规定,白酒中不允许添加甜味剂。白酒检出甜味剂(环己基氨基磺酸钠、糖精钠)不符合食品安全国家标准的样品 27 个,涉及企业 22 家。其中检出环己基氨基磺酸钠的有 20 家。

相关规定,白酒中不允许添加甜味剂。造成不合格的原因是生产企业为降低成本,增加产品的口感,在产品中添加甜蜜素、糖精钠、安赛蜜等甜味剂来调节口感,或是由于其他原辅料使用不当带入。

无独有偶,今年 2 月,国家食药监总局专项抽检共抽检样品 3000 批次,样品涉及全国 30 个省(区、市) 1147 家生产企业。此次