

# 2014年中国酒业十大新闻



美酒故事

## 千年古烧锅 美酒刘伶醉

2010年12月,中国巨力集团成功收购具有近两千年历史的名酒“刘伶醉”。随后,由巨力集团高管团队与刘伶醉酒技术团队精心提炼、调制出巨力集团的第一款刘伶醉酒。当时,恰逢中央首长来到保定,与保定人民共度新春佳节,刘伶醉作为接待用酒得到中央首长“这是好酒”的赞誉,由此巨力集团第一款刘伶醉酒命名为“刘伶醉一号酒”。

随后,巨力人把“刘伶醉一号酒”、“刘伶醉二号酒”、“刘伶醉三号酒”作为巨力集团收购刘伶醉酒厂后的开篇酒,并利用基酒库中储存的年份酒基调制出了刘伶醉小年份系列酒品(刘伶醉16年、刘伶醉12年、刘伶醉8年、刘伶醉5年、刘伶醉3年)。

说起刘伶醉,有这么一个美丽动人的酒文化传说:古时候,有个酒贩子,住在南易水河畔的车马店里。一夜之间,满满的一车美酒不翼而飞,而装酒的酒篓原封未动。酒贩子心有所悟,不声不响,又装了一车美酒,还住在那个车马店里。夜里,有个白胡子老头用针刺开酒篓,然后把一根麦秸秆儿插入酒篓中,将酒篓中的美酒一“吸”而尽!藏在暗处的酒贩子大惊复大怒,一把抓住白胡子老头。他将美酒置于白胡子老头的唇边、鼻尖儿上,只让其闻酒香不让他饮酒,白胡子老头馋涎欲滴。不一会儿,从白胡子老头口中吐出一物,酒贩子接

在手中,高兴得手舞足蹈,狂喊:“我得宝了!我得宝了!”他说,此物名叫榨酒金蟾,是黄帝大战蚩尤时留下的宝物。当年,黄帝被蚩尤困

困在釜阳山上,将士们又饥又渴,黄帝取出此宝,榨酒金蟾口吐琼浆玉液,将士们饱饮美酒之后,终于打败了蚩尤。

可惜,酒贩子一不小心,榨酒金蟾从他手中逃脱,遁入地下……从此,徐水周围,南易水河两岸的烧锅酿出的美酒声名远播,久盛不衰。

从这个故事中,我们看到了徐水非常深厚和丰富的酒文化底蕴和内涵。在刘伶醉官网的优秀征文中,徐水南邵庄的刘瀑扬写道:“我的家乡徐水,是仅有300个村庄的弹丸小县,在上个世纪‘七七事变’之前,却有着100余家酿酒的烧锅,产品远销大河上下、长城内外。外乡的酒徒说,徐水的大姑娘都会开烧锅!这半是调侃半是赞誉的话,说明了徐水是当之无愧的酒乡。”

同样在翻阅了刘伶醉官网后,笔者了解到,建国后,在对外贸易部工作的徐水人李博一,曾出使非洲的马里和南亚的印度,他就用刘伶醉酒招待外国朋友。“老外们先是皱眉,接着便伸大拇指……”博一老人还说,他的战友林中,在“文革”中担任驻阿尔巴尼亚大使,也曾用刘伶醉酒招待过劳动党的第一书记霍查和部长会议主席谢胡。博一老人十分骄傲地说:“外国领袖,照样为咱们的刘伶醉倾倒!”

刘伶醉酒不仅能让外国人开怀畅饮,对国内大师级的人物,同样魅力无穷。徐水刘伶醉酒厂曾拜托一位作家去北京向老诗人臧克家求墨宝。面对琳琅满目的礼品,老诗人独钟刘伶醉酒。老人家亲自开瓶、自斟自饮,并频频点头。★

(武秋红 王建党整理)



2014年,新食品、糖酒快讯网联合举办的2014年中国酒业风云榜,经网友投票评选出了十大年度事件:

### 茅台重启赖茅

2014年10月13日,贵州赖茅酒业有限公司正式注册成立,茅台引入中石化易捷成为赖茅酒业三大股东之一,这意味着贵州茅台将携手中石化重运赖茅。然而,赖茅能否为茅台系列酒打开新局面仍是疑问。

### 茅台扩招县级经销商

茅台去年通过三次增加经销商的举措,把渠道渗透到了县级市场。2014年,茅台共计新增经销商343家。

### 湘窖酒业首开贴牌之门

湘窖作为湖南区域市场的地方强势品牌,在华泽集团民酒战略的指引下,属于为数不多受行业影响较小的企业。在行业拐点期内,湘窖酒业的稳

定发展奠定了弯道超车的基,而此次首开贴牌大门,是对品牌势能的进一步释放和市场份额的抢占。

### 酒鬼酒推50款腰部产品

2014春糖中国酒业投资高峰论坛期间,酒鬼酒突然亮出50余款腰部价位新品,并全力打造馥郁香品牌,作为连接高端品牌和低端品牌的桥梁,弥补腰部价位的缺失。这一事件既是酒鬼酒在塑化剂风波沉寂之后的首次对外公开调整的开始,也是酒鬼酒转型的标志。

### 汾酒成立五大区域事业部

汾酒成立五大区域事业部和三大直属销售大区。在区域事业部设立营销总监,实现区域的营销规划,建立作战参谋部队,深耕区域市场,增强区域市场竞争力。

### 中国首席品酒师出炉

首届中国首席白酒品酒师

的出炉是白酒行业从封闭自顾的过去转向开发与消费者为主的标志,也是行业向消费者发出的一个有力信号——白酒也要像葡萄酒一样,建立自己对消费者的沟通、评价体系。

### 五粮人家高调上市

2014年8月29日,经过近两年的筹备,五粮液在武汉欧亚国际会展酒店正式推出其核心产品系列中的最新成员“五粮人家”,实现了五粮液“1+5+N”产品布局战略规划下的第一款区域产品的上市。

### 酒企混改

去年,茅台、五粮液、汾酒、衡水老白干等大型酒企均展开了混合所有制改革方面的尝试。在调整期下,白酒企业机制给发展所带来的阻碍已经越来越明显,“混改”显然就成了从根本上解放、激活白酒企业发展力的举措。

### 澳洲酒零关税

2014春糖中国酒业投资高峰论坛期间,中国与澳大利亚实质性结束了自贸协定谈判,有消息显示,我国将会在五年内对澳洲葡萄酒实现逐年降税,直至实施零关税。业内人士预测,对澳洲酒实施零关税,将在价格层面、资本动向、国内葡萄酒竞争格局等方面产生极大的影响。

### 首届白酒柔和绵雅型论坛

10月10日,首届中国白酒柔和绵雅型风格发展趋势高峰论坛上,中国食品工业协会白酒专业委员会常务副会长兼秘书长马勇、著名白酒专家沈怡方、广大经销商,以及作为柔和绵雅型风格白酒企业代表的茅台技术开发公司、江苏苏酒集团、陕西西凤酒业等一致认为:品质提升与技术创新是行业应对当前消费变革与升级的重要路径之一。(小新)

## “酒类诚信经营示范企业(店)”创建活动受关注

不少市民、商家参与

本报讯 昨日,笔者在平顶山市酒品商业协会了解到,由该协会、本报酒水餐饮工作室联合推出的“平顶山市酒类诚信经营示范企业(店)”评选活动受到了广泛关注,不少市民、商家参加。

据市酒品商业协会负责人介绍,该活动是市商务领域信用建设的重要组成部分,坚持市商务局指导、经营主体自愿

参与、行业协会组织创建和社会监督的有机统一,通过对全市会员单位遵纪守法、诚实守信、制度健全、诚信规范服务、履行社会责任、接受社会监督等方面的综合考核,带动全市酒类行业规范诚信经营。

“此次活动企业自愿申报,申报表一式两份,另附相关证明材料、资料两套,统一报至市

酒品商业协会。”据该负责人介绍,对于认定的“酒类诚信经营示范企业(店)”将颁发统一式样和编号的证书、标牌,并在媒体上进行推介。

“申报的企业要具备酒类流通许可证、食品卫生流通许可证、营业执照、税务登记证等相关证件,对查实有出售假冒伪劣、哄抬物价、偷税漏税、欺诈客户等行为发生的申报企业

和单位,取消当年申报资格并且3年内不得申报。”该负责人说。

活动咨询热线:18037580897。此外,如果市民在购买酒类商品的过程中遇到有假冒伪劣、哄抬物价、偷税漏税、欺诈客户等行为的,也可以拨打上述电话进行举报。

(武秋红 王建党)

## 赊店老酒举办客户答谢会

大力度感恩回馈消费者

本报讯 1月9日,河南赊店老酒股份有限公司在市鼎香坊大酒店举行客户答谢会,200余名新老客户共聚一堂,共同见证了赊店老酒给消费者带来的实惠。

活动当天,在歌手悠扬的歌声里,此次活动正式拉开序幕。随后,赊店老酒平顶山大区经理贾文建发表讲话。贾经理表示,赊店老酒股份有限公司能有今天的成绩,离不开客户和消费者的支持,公司将坚持行业自律及商业诚实守信的原则,把更多实惠让给公司的新老客户,为广大经销商的整体利益服务,并为酒水行

业的健康发展做出积极贡献。

“活动期间,订货3000元赠山地车一辆,订货5000元赠高级碳晶智能遥控取暖器1台……订货30000元赠康佳高清智能42英寸液晶彩电1台……此外,参与订货的客户还可享受香港、澳门双飞五日游……”活动现场的优惠政策一经推出就调动起了现场客户的订货热情。“‘千年老窖万年糟,酒好全凭窖池老。’这次活动中,赊店老酒的红金、白金、黑金‘三金’系列最获青睐,此外,青花瓷系列也受到了客户的欢迎。这次答谢会,我们共收到了几十万元的预



售款。”赊店老酒平顶山代理商王总说。

此外,此次活动不仅为消费者设置了精彩的节目、大力

度的优惠政策,还设置了有奖竞猜环节,猜对问题的客户都有好酒相赠。★

(武秋红 王建党)