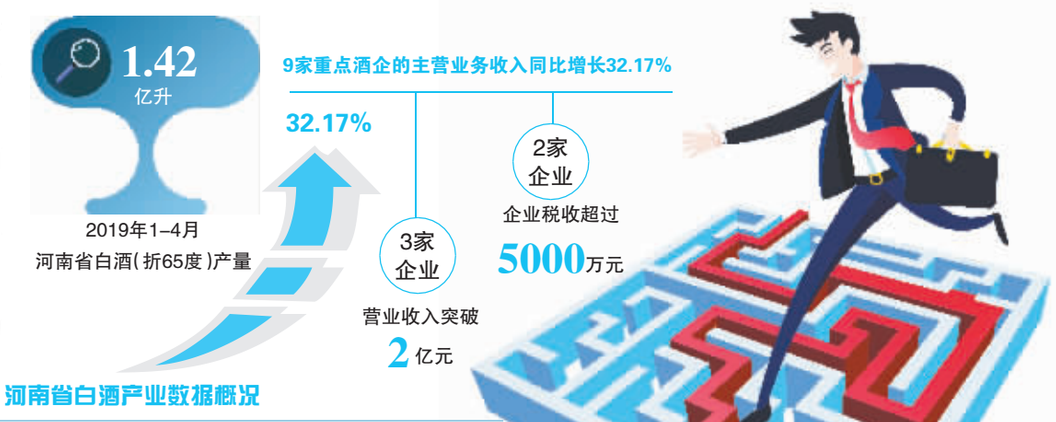
主管总编辑助理 吴文治 主编 刘一博 美编 代小杰 责校 池红云 E-mail：hjzk2015@126.com

中国白酒产区系列报道

白酒作为中国传统品类，也是目前中国市场占比最大的品类。它的一举一动牵动着千家万户的酒桌与餐桌。白酒产业的发展壮大，不仅为无数地区带来了庞大的经济利益以及知名度，更为上下游产业的不断创新发展提供了必要的支持。如此重要的白酒，在不断发展中，形成了浓香、酱香、清香等多种香型，也形成了多个品牌汇聚的知名产区，就让北京商报记者带大家一一探索这些中国知名的白酒产区，今天探访的是河南产区。

河南产区：大产区内的品牌困境

纵览近几年中国各省市的白酒产量，河南省无疑是主要的白酒生产大省之一。从公开数据也不难看到，整个河南省的白酒产量在中国主要白酒产区中居于前列。但就是这样的河南产区，却在白酒品牌化竞争日趋激烈的今天，难以寻觅到一个在全国甚至是区域范围内叫得响的白酒品牌。在业内人士看来，企业数量多、白酒产量高是河南白酒产业的突出特点，但缺乏知名品牌、白酒产值低、产品差异性小，成为了严重限制河南白酒产业发展的因素。不仅如此，随着各大品牌在全国市场攻城略地，河南省白酒企业不得不面对外省品牌的强烈挤压。品牌力缺乏所带来的困境，正成为这个白酒大省不得不面对的首要难题。



产量位居前列

进入2019年，河南产区的白酒产业发展一路高歌。北京商报记者从河南省工业和信息化厅发布的消息了解到，2019年一季度，仅河南省9家重点酒企的主营业务收入同比便增长了32.17%，缴纳税金同比增长27.79%。其中更有3家企业一季度的主营业务收入突破了2亿元，2家企业的税收超过5000万元。

不仅骨干企业取得了较快发展，事实上整个河南省的白酒产业在中国占据着举足轻重的地位。据中商产业研究院公开的数据显示，2019年1-4月，河南省白酒（折65度）产量为1.42亿升，排名全国第四位，仅次于四川、湖北、北京三省市；再看2018年全年数据，河南省同样居于前列，以4.29亿升的累计产量排名全国第六，次于四川、江苏、湖北、北京、安徽5省市，高于贵州这样的在大众传统认知中的白酒强省。

庞大的白酒产量离不开企业的支撑。此前河南省财政厅政策研究室发布的调查研究显示，河南省规模以上白酒企业达到123家。而作为河南省重点支持的产业之一，有9家企业成为了骨干酒企，这其中囊括了仰韶、赊店、五谷春、杜康、寿酒、宝丰、皇沟、贾湖等多个在河南省内具有一定知名度的品牌。北京商报记者也了解到，就在10月末，河南省商务厅组织了上述企业参与了在天津举办的第101届全国糖酒商品交易会。而类似的重点展会，也成为了河南产区品牌们扩大知名度，走出河南市场的重要方式。

缺乏知名品牌

但在河南酒企不断尝试走出河南省，抑或不断深耕河南市场的同时，背靠庞大的企业数量以及产量的河南白酒企业们，不得不面对一个现实的问题，即河南白酒品牌缺乏号召力，更缺失一家能够在全国市场获得话语权的核心企业。

河南省财政厅政策研究室便指出，河南省白酒企业规模普遍较小，并且盈利水平低。北京商报记者也注意到，截至目前，河南省没有一家上市白酒企业，与之形成对比的是周边主要白酒产区已诞生了多家白酒上市企业。其中安徽有古井贡酒、迎驾贡酒、口子窖、金种子；江苏除了有洋河这样的白酒上市巨头以外，还有今世缘这样的上市酒企。业内人士指出，以河南省的白酒底蕴以及市场规模，未产生上市企业是一件值得思考的事。

与此同时，记者还从河南省财政厅政策研究室了解到，缺知名品牌、产品差异小成为河南白酒发展的硬伤。白酒以中低档为主，缺少知名品牌，品牌张力不足，并且没有形成高、中、低档全价位、全覆盖的产品序列。而当前众多全国性、区域性白酒品牌已形成了较为完善的产品价格序列，并且在不同的产品之间形成了较为严格的区隔和定位以及与之相配的主导产品。

在此情况下，随着全国性品牌以及区域性品牌不断在全国范围内加大市场拓展的力度，缺乏品牌号召力的河南白酒企业遭到了严重的冲击。在河南省财政厅政策研究室的分析中，超过七成的市场份额被外来酒企“瓜分”，众多河南中小型酒企生存环境不断恶化，出现了“大本营守不住、外围拓展不开的窘境”。

政府助推转型

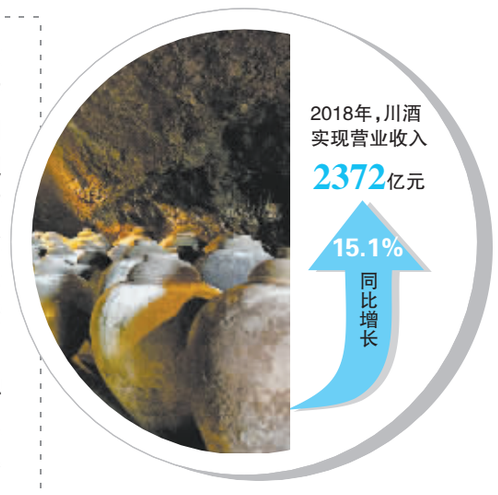
河南产区作为一个大产区，当前所面临的品牌困境，已让身处其中的酒企们难以独自应对外来品牌的强势挤压。对此，当地政府、行业协会试图通过政策上的支持，来推动河南产区的白酒企业转型，以迎合新消费形势下的白酒行业新趋势。记者从河南省发改委了解到，河南省已下发了河南省白酒业转型发展2019年度工作方案，而白酒产业更是河南省定的12个转型发展攻坚重点产业之一。在2019年河南省白酒业转型发展工作思路中，提升产品质量、优化产品结构、提升品牌影响力成为政府进行政策支持的重点方向。据悉，2019年，河南省白酒业力争培育两家销售收入突破15亿元的企业，重点酒企税收同比增长25%以上。

河南酒企也在此轮支持中获得了实质性的帮助。据了解，河南省将支持赊店酒业加快上市进程，确保如期报会，实现2020年之前上市；支持张弓酒厂加快整合重组，推动企业正常运营等。而河南酒企也试图借助政策来扭转既有劣势。仰韶酒业副总经理郝惠锋便表示，豫酒振兴的发展，为省级品牌的提升营造了更好的氛围，品牌也需要形成差异化认知，建立起核心价值。

北京商报记者 薛晨

“老”带“新”川酒呈现抱团发展趋势

近年来，白酒行业不断发展，四川省作为重要的白酒产区，也正在经历新的布局与调整。11月12日-17日，以“川酒飘香 再创辉煌”为主题的四川产区行活动举行。四川中国白酒金三角酒业协会副会长兼秘书长李富荣表示，近年来，四川省委省政府高度重视白酒产业发展，以及中国白酒金三角区域品牌建设。通过此次活动，将着力建设四川白酒品牌，提升“十朵小金花”白酒企业的美誉度，并推动四川白酒整体向好发展。



走进川酒产区

11月12日，“川酒飘香 再创辉煌——全国媒体川酒产区行”暨首轮小金花采风活动启动仪式在邛崃市文君酒厂举行，川酒大型宣传报道活动由此全面启动。

据了解，2018年四川中国白酒金三角酒业协会首次举办了“走进浓香帝国”大型采访活动，今年为第二届。此次活动共邀请全国25家省市权威媒体机构组成采访团，于11月12日-17日分批参观走访了9家川酒产区企业，其中包括五粮液、泸州老窖、郎酒、文君酒业、古川酒业、三溪酒业、叙府酒业、仙潭酒业、玉蝉酒业。

“抱团”取暖

据悉，此次活动的主要目的为大力发展名优白酒千亿级产业，高质量打造“中国白酒金三角”，同时弘扬川酒传统技艺，展示历史传承和创新成果，从而有力推动四川省优质白酒产业振兴发展。

长久以来，四川省作为中国白酒重要产区，历届四川省委省政府高度重视白酒产业发展及“中国白酒金三角”区域品牌建设。2016年，四川省政府办公厅下发了《关于推进白酒产业供给侧结构性改革加快转型升级的指导意见》，强调开展“川酒”品牌提升计划，创新加强“川酒”品牌建设工作，深度挖掘“川酒”文化内涵。2018年6月，四川省委十一届三次全会明确提出实施“川酒振兴”战略，大力发展名优白酒千亿级产业，高质量打造“中国白酒金三角”。

因此，在这样的大背景之下，四川产区着力打造集团军成为近年来发展的趋势。与此同时，随着挤压式竞争激烈、产能趋于饱和、集中化不断加深以及生存空间被进一步挤压愈发明显，川酒依然能稳定保持产量、营收与利润高增长，主要是由于四川白酒产区集中资源宣传川酒整体形象，强化“中国白酒金三角”优势所致。因此，川酒“抱团”取暖也将成为未来川酒产区发展的必然趋势。

根据公开数据显示，2018年，川酒实现营业收入2372亿元，同比增长15.1%。其中，作为四川产区的主力军，“六朵金花”实现营收近1285亿元，占川酒整体的54%；实现利润284亿元，占川酒整体的83%。

业内人士指出，无论是“六朵金花”还是“十朵小金花”，通过集团式发展战略，共同抵御风险，成为了川酒保持竞争力的重要保障。

核心竞争力提升

根据四川省政府的产业规划，到2020年，川酒收入占到全国白酒产业营收的40%，产量方面则达到全国的30%以上，利润占到全行业的40%。

针对该规划，有业内人士指出，以“六朵金花”及“十朵小金花”打造的四川产区品牌发展，将有助四川产区整体知名度以及品牌力得到进一步提升，以实现“434”发展目标。

随着目前产业发展逐渐形成规模化和集中化，从地域上划分，作为川酒产区的一份子，邛崃市也分享到产区整体发展的红利。邛崃市委副市长杨敏表示，从地方而言，参与到川酒抱团发展的大平台有很多利好，在促进开放、合作、创新等方面助推发展。从而养出梯次化、能够代表高质量发展水准的川酒集团发展方式，自去年起，邛崃酒企的销售额都取得了较大幅度的提升。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示，四川产区在中国白酒行业发展中长期扮演着重要角色。因此，随着国家从政策端予以大力扶持，对打造川酒未来可持续发展的核心竞争力提供了顶层支撑，这也使得行业较为看好川酒抱团式发展。

但也有业内人士指出，川酒产区抱团式作战尽管能够提升产区整体的实力，但是对于单个企业而言，却难以形成“独秀”的局面。 北京商报记者 刘一博 冯若男

Penfolds奔富“换塞诊所”再落一城

北京商报讯（记者 刘一博）日前，澳大利亚葡萄酒品牌Penfolds奔富独特售后体验“换塞诊所”首度亮相广州，吸引超过百位来自全国各地的收藏家携带上百瓶珍藏红葡萄酒前来体验免费的专业葡萄酒售后服务。除此之外，收藏者可更深入了解高端葡萄酒二级拍卖市场的相关专业知识。

据悉，由被誉为当代葡萄酒大师的Penfolds奔富首席酿酒师彼得·嘉高亲自带领资深酿酒师团队，对近300瓶酒龄15年以上的Penfolds奔富红葡萄酒进行窖藏多年后的品质检验，并提供适饮期咨询等服务。

北京商报记者获悉，早在1991年Penfolds奔富便设立了“换塞诊所”，邀请全球藏家体验这项费用全免的服务，迄今为止，“换塞诊所”已为来自全球葡萄酒收藏家的超过15万瓶Penfolds奔富红葡萄酒提供了检验服务。

据了解，“换塞诊所”继在北京、上海、中国香港、中国台北、新加坡、日本东京等地成功举办后，此次首度登陆广州，意在与更多来自亚洲地区的资深Penfolds奔富收藏者亲密互动。除了Penfolds奔富葛兰许、Bin 707、圣亨利、RWT Bin 798等旗舰酒款之外，惊喜现身此次广州“换塞诊所”的还包括Bin 389、Bin 150以及Bin 407等同样具有极高收藏价值的老年份佳酿。

发布首款生肖酒 内参酒瞄准收藏市场发力

北京商报讯（记者 刘一博）11月19日，内参生肖酒（北京）媒体沟通会在北京行宫国际酒店召开。生肖酒，作为白酒行业独特的品类，正在受到越来越多的关注，成为市场炙手可热的单品。

据了解，内参生肖酒，在内参基酒中优中选优，更显其稀缺性。在优质陈年基酒品质保障的基础上，内参生肖酒在酿制、贮藏洞藏、勾调等工艺环节中，更是追求极致：在酒体设计上，内参己亥猪年生肖酒由中粮集团旗下的酒鬼酒股份有限公司总工程师樊林大师亲自以12种长年份基酒勾调，为生肖酒的优异品质保驾护航，使得这一款生肖酒，不仅稀缺，更显珍贵。

为保障内参生肖酒的稀缺性，内参己亥猪年生肖酒在实际生产营销中坚持小批量勾调、限量式发售，2019年限量生产1万箱、销售限量6000箱、发展客户数量不超过60家。

海通证券食品饮料行业首席分析师闻宏伟通过对白酒行业前三季度的数据进行分析，指出白酒量缩价涨将是长期规律。酒鬼酒股价2019年上涨135%，在117家AH股中排名第五。透过酒鬼酒的良好投资前景，可以看出，投资一款白酒离不开实力、品牌、产品及文化。

公 告

北京华远中际能源科技有限公司（统一社会信用代码：91110112680479624N），不慎遗失企业营业执照副本，编号：1 02838938，特此声明。

2019年11月22日