主管总编辑助理 吴文治 主编 刘一博 美编 白杨 责校 刘凯晶 E-mail：hjzk2015@126.com

年轻化威力初现 i茅台助燃“期中考”

两个月内狂开9家店，茅台冰淇淋在这个夏天相当忙碌。7月28日，北京商报记者注意到，茅台冰淇淋首店开业2个月后终于登陆一线城市。京、沪两市茅台冰淇淋开业首日销售额超130万元，与贵阳002号店首日20万元的销售额相比，让人不禁感叹，京、沪茅粉购买力强劲。从跨界冰淇淋新品到i茅台App，贵州茅台年轻化的步伐越走越自信。而刚刚发布的茅台年中成绩单，从数据的视角印证着这份自信背后年轻化的威力。系列酒作为贵州茅台旗下售价亲近大众和年轻消费群体的产品，近两年业绩持续走高。贵州茅台发布的2022年上半年主要经营数据公告显示，贵州茅台系列酒实现营收75亿元左右，较去年同期增长约14亿元，涨幅达23%。

业内人士指出，在增速快慢这方面，茅台系列酒的高速增长会给予贵州茅台业绩增长直接影响。对于拥有核心单品——飞天茅台的贵州茅台而言，不能只做高端产品，产品品类必须涵盖高中低三个市场，实现消费层级下沉，让普通消费者喝得起酱香酒。这也是未来贵州茅台发力点之一。

业绩快跑

茅台冰淇淋在终端市场走俏，为炎炎夏日增添一分火热，而贵州茅台2022年上半年主要经营数据则将这份火热延续。

贵州茅台2022年上半年主要经营数据公告显示，经初步核算，2022年上半年，贵州茅台预计实现营业总收入约594亿元，同比增长约17%；预计实现归属于上市公司股东的净利润约297亿元，同比增长约20%。其中，茅台酒实现营业收入约499亿元，茅台系列酒实现营业收入约75亿元。

北京商报记者就实现营收净利润双增背后原因等相关问题，向贵州茅台发送采访提纲。截至发稿，对方尚未予以回应。

记者注意到，2021年上半年，贵州茅台营收增速为11.68%，净利润增速为9.08%。与2021年数据相比，2022年，贵州茅台净利润增速超越营收增速。

聚焦到产品层面，2022年上半年，茅台酒实现营收同比增长约70亿元，增长率达16%。茅台系列酒实现营收增长约14亿元，增长率达23%。值得一提的是，茅台酒与茅台系列酒2021年上半年和2022年上半年营收均实现两位数增长。

广科咨询首席策略师沈萌表示，贵州茅台的业绩增速延续高增长态势，符合市场预期，甚至在一定程度超出市场预期。实现高速增长背后，一方面是贵州茅台加强渠道管理，另一方面是基建投资周期与白酒板块波动周期呈正相关性从而带动了白酒消费。

i茅台助燃

这个夏天与茅台冰淇淋一同火热的还有贵州茅台数字营销平台——i茅台。上线试运行两日，便登顶应用商店下载榜榜首。此外，每天9点准时抢茅台酒更成为诸多茅粉近月来的习惯之一。而此次茅台系列酒实现营收高速增长也有赖于i茅台的深度曝光。

目前，i茅台上有53%vol 500ml贵州茅台酒（壬寅虎年）、53%vol 500ml茅台1935、53%vol 500ml贵州茅台酒（珍品）、53%vol 375ml贵州茅台酒（壬寅虎年）、飞天53%vol 100ml贵州茅台酒、飞天43%vol 500ml贵州茅台酒、43%vol 500ml贵州茅台酒（喜宴·红）、53%vol 500ml茅台王子酒（金王子）、53%vol 500ml茅台迎宾酒（紫）九款贵州茅台酒产品。其中，茅台系列酒就占了三席。

登上热门平台，茅台系列酒获得了巨大流量加持。数据显示，截至7月13日，43度茅台酒日均上架门店88家、销售额达1.5亿元，茅台系列酒日均上架门店357家、销售额1亿元。此外，截至7月8日，茅台1935在i茅台平台上的销售额近9亿元。

业内人士指出，在贵州茅台传统渠道配额不变且普茅未直接提价背景下，预计销售生肖酒、系列酒等产品的i茅台平台为贵州茅台二季度贡献了主要增量。

北京酒类流通行业协会秘书长程万松指出，以目前贵州茅台业绩增速情况看，贵州茅台未来业绩增长空间还很大。在增速快慢这方面，茅台系列酒的高速增长会给予贵州茅台业绩增长直接影响。对于拥有核心单品——飞天茅台的贵州茅台而言，不能只做高端产品，产品品类必须涵盖高中低三个市场，实现消费层级下沉，让普通消费者喝得起酱香酒。这也是未来贵州茅台发力点之一。

年轻化抓手

随着茅台冰淇淋在i茅台走俏，i茅台也成为贵州茅台年轻化的有力抓手。

北京商报记者注意到，i茅台虚拟形象“小茅”公仔图片在小红书平台一经发出，便引起众多消费者讨论。贵州茅台在多个城市开业茅台冰淇淋旗舰店，俨然成为当地消费者的网红打卡地。

值得一提的是，“小茅”不仅作为i茅台形象，还会在各社交平台与消费者进行直接互动。此外，i茅台还推出了“小茅运”等互动性、娱乐性兼有的小游戏，更拉近了贵州茅台与消费者的距离。如今，现代年轻消费者习惯网络化、娱乐化，习惯自行下载主动获取信息。而i茅台的上线恰好成为能够直接提供给消费者贵州茅台相关信息的平台。

贵州茅台董事长丁雄军在i茅台正式上线仪式致辞时表示，i茅台承担着贵州茅台产品链路的链接者、茅台文化的传播者、数字营销的践行者、销售渠道的协同者的使命。

中国消费品营销专家肖竹青指出，贵州茅台推出i茅台这一线上平台，能够直接与消费者开展互动交流，缩短距离。此外，i茅台是贵州茅台“五合营销法”中数字融合的落地举措，旨在补齐新零售短板，构建并完善数字化营销平台，为贵州茅台市场营销注入新动能。

不过，虽然茅台冰淇淋等年轻化举动令贵州茅台进一步接近年轻消费者，但夏天总会过去，年轻化举动能否成为贵州茅台的长期抓手仍需要时间检验。

北京商报记者 刘一博 王傲

遗失公告

义乌市纳佳进出口有限公司（统一社会信用代码：91330782MA2ECNC67G）不慎遗失提单一份，提单号NBBLU00312260，提单日期2022/5/30，船次FY219A，船号MSC TARANTO，始发港NINGBO，目的港SUAPE，特此声明作废。

2022年7月29日

泸州老窖以科技创新，推动行业从经验型向科技型转型

新时代背景下，与时俱进、开拓创新是企业的一门重要课题。一直以来，泸州老窖在白酒行业都是实力标杆和创新典范，其科技实力、质量管理和创新优势都遥遥领先。

从泸州老窖智能酿造技改项目，到有机高粱种植，再到全产业链质量管理，泸州老窖充分发挥了龙头企业的引领作用，传统的白酒行业正在通过现代化管理与科学技术手段赋能，焕发出新的增长力量。

泸州老窖国家固态酿造工程技术研究中心

有机高粱种植基地 泸州老窖“生产的第一车间”

泸州老窖作为中国四大名酒之一，具有数百年的酿酒史，其技艺传承至今已有24代、690余年，被誉为“浓香鼻祖”。为了坚持浓香型白酒的“纯正血统”，泸州老窖一直采用川南糯红高粱酿酒，并坚持传统的“单粮”酿造工艺，所酿之酒口感更为净爽、醇厚。

2001年，泸州老窖于行业率先提出“有机高粱种植”的概念，将生产的第一车间放到田间地头，在行业率先打造“有机高粱种植基地”。而从原粮种植基地“升级”为有机原粮种植基地，这个过程是极为严格的。

首先，是禁止在种植基地及其周边销售和使用禁用农药、肥料，基地附近的水源不能有任何污水、废水，基地附近也不能建设有废气排放的企业。其次，是长达两三年的“净土”。按照有机原粮的种植要求，进行反季作物糯红高粱、软质小麦的规模种植，逐渐消除基地土壤中残留的有害物质。由于单粮酿造对高粱品质的需求较高，基地的建设也相应需要高标准。从一开始，泸州老窖就在基地管理上，采取统一供种、统一浸种、统一育秧、统一指导病虫防治和统一监测。

三年后，由泸州老窖报送的“国窖酒生产工艺研究”，获得2004年度四川省人民政府科技进步一等奖。其中，基地建设成为其重要的技术支撑。同年，泸州老窖正式启动“有机原粮基地”试点。2008年，泸州老窖有机高粱种植基地通过农业部中绿华夏有机食品认证中心有机认证。

自此，泸州老窖跨入了有机产品生产行列，国窖1573成为中国首批浓香型有机白酒。如今，泸州老窖的有机高粱基地广泛分布于泸州市龙马潭区、江阳区、纳溪区、泸县、合江县五个区县十余个乡镇上，共有24个农场，“有机高粱种植”标准也让泸州老窖从酿酒原粮生产环节入手，在源头上保证了产品安全与绝佳品质。

全产业链质量管理 打造泸州老窖品质高地

在率先提出并实现“有机高粱种植”之后，泸州老窖并未停止创新步伐，率先在行业提出“让中国白酒质量看得见”质量理念的同时，创立“全产业链网格化首席质量官制度”，并开展系统化的供应链质量管理，不断建立和完善从田间到舌尖360°的全产业链、全溯源、全生命周期的质量安全管理体系、质量安全信息化系统。而与泸州老窖高质量发展相对应的，是其始终和中国白酒的技术革新节奏保持一致，不断将创新理念融入自身发展血液之中的前进步伐。

7月12日晚，泸州老窖发布公告称，拟以全资子公司酿酒公司为主体，投资实施泸州老窖智能酿造技改项目（一期），项目总投资约47.83亿元。对于本次投资，泸州老窖表示，项目实施后将提升公司基酒产、储能力，巩固产能优势，实现公司高质量可持续发展。同时，项目可共享黄舣酿酒生态园现有配套设施，通过生产工艺优化、设备智能化提升，实现生产资源的最大化利用。

而从过去20年至今，泸州老窖在传承非遗酿制技艺基础上，已经借力酒业科研机构、国际先进装备制造企业，一同开展了酿酒、制曲、蒸糠等环节自动化、智能化设备研发；搭建起了国内领先的数字化信息管理系统助推“智能酿造”，“传承”与“创新”并举，进一步扩大了泸州老窖的品质优势。

如今，泸州老窖已建立起涵盖原粮种植、酒曲生产、酿酒生产、基酒储存、勾调组合、灌装生产和质量检验等环节数百项技术标准构成的较为完善的质量技术标准体系，做到了各环节、各过程可控制、可查询、可追踪，真正实现了“让中国白酒质量看得见”。

酿酒工程技改扩能 树立白酒行业智能化酿造标杆

近年来，泸州老窖加快技改扩能，依托泸州老窖酿酒工程技改项目，在酿酒生产工艺中，通过纯粮固态发酵、智能化酿造、循环利用等核心技术，应用大数据分析、人工智能等技术创新，全面提升公司产能规模、绿色生态水平和基础酒质量，实现了白酒生产机械化、智能化和信息化，进一步推动技术升级、产能升级，推动白酒产业高质量发展。

将科技的力量注入到传统的酿酒行业，泸州老窖一直在不断加注，同时也激活了以白酒酿造带动上下游产业链的整合升级和三产联动发展，用信息化串联起从农田到餐桌的价值链，用智能化整合关键环节联动创新发展。

自酿酒工程技改项目投产使用以来，泸州老窖已实现年产值400亿元、税收100亿元、利润80亿元，新增就业岗位2400余个，有效带动传统酿造产业转型升级，为泸州社会经济发展作出了积极的贡献。

新时代变革下，紧跟步伐与时俱进，才能始终保持竞争优势。未来，泸州老窖将充分发挥行业龙头企业的引领示范作用和社会责任担当，紧随时代风潮，积极布局，从科技引领、品质提升和创新升级等方向实现跨越转型和升级，推动中国白酒产业高质量发展。

图片来源：企业供图