

海阔凭鱼跃 转型正当时

——访仁怀市酒业协会执行副会长、秘书长吕玉华

李宗强 周山荣 沈冰洁

“风来隔壁三家醉，雨过开瓶十里香”，将仁怀这座城市的支柱产业深深地打上“酒”的烙印。近几年，国内白酒行业深度调整、市场需求减弱，经济发展遭遇瓶颈。作为中国酒都的酱香酒原产地、第一核心产区的白酒产业，如何突出重围，闯出新路？为此，记者专访了仁怀市酒业协会执行副会长、秘书长吕玉华。

《中国企业报》：目前仁怀白酒产业发展现状是怎样的？还存在什么问题？

吕玉华：从目前白酒产业发展情况来看，总体还是稳步增长，今年1—9月，仁怀市2000万元以上规模白酒企业完成产值374.27亿元，同比增长12.9%。2000万元以上规模工业销售产值336.41亿元，同比增长30.5%，产品产销率87.75%，同比增长10.6%。但是季度均衡均有欠账，仍有小幅回落，也反映出酒业仍未走出深度调整期。

今年仁怀白酒产量的计划任务数为31万千升。由于投产资金不足、负债高、资金紧，企业只得被动调整产量。2016年度，预计全市规模以上企业投产计划同比下降20%左右。多数在建项目均停滞不前。主要面临两方面的困难，一方面行业深度调整仍在持续，影响企业投产达产，当前正是投粮下沙的关键时段，企业投产情况将直接影响明年及未来一段时期的产业发展。但据前期调研，2016年度投产窖池同比持续下降，企业新建、续建项目投资进一步放缓。另一方面，白酒企业资金压力较大，信贷供求旺盛。

《中国企业报》：面对酒业持续低迷的形势，仁怀在助推酒业转型升级上做了哪些工作？目前取得哪些成效？

吕玉华：第一，狠抓宣传推介，深化“酱香新时代”，先后高标准、高质量地组织了成都春交会、郑州、长沙、深圳和贵阳酒博会，每一场展会各参展企业均取得良好效果，并得到国内众多主流媒体、网站的关注。特别是贵阳酒博会期间，开展了仁怀酱香酒团体标准公布新闻发布会，仁怀酱香酒酒庄入驻签约仪式、项目签约仪式和酱香酒勾调品鉴等一系列活动，极大地丰富了展会内容，虽白酒市场仍处于低迷期，但展会内容

仍然精彩纷呈。

第二，搭平台拓市场，提升市场影响力，继续加强与各金融机构联系，争取多方面的信息、资源及其政策支持。并配合金融机构对仁怀酱香酒产业进行市场调研，进一步提高信贷信心和额度，助推会员企业与金融机构之间“抱团取暖、共创辉煌”。同时牵头制定仁怀酱香酒技术标准体系，包括一至七轮次基酒标准、综合基酒标准等8个标准，大曲酱香基酒生产技术和大曲生产技术规范等2项技术规范。此外，还积极推动大中华白酒交易中心和国酒城白酒展示中心等项目建设。

第三，牵头成立仁怀酱香酒电子商务联盟，为企业产品销售创建新的平台，帮助企业提高销售效率，助推酱酒电商行业发展。

第四，切实加强市酒业协会自身建设，提高协会的服务效率和能力，为全市各白酒企业提供更加优质的服务。

通过近一年的努力，白酒销售模式实现新突破，中国（贵州）酱香酒交易中心正式上线，10家企业入驻运营；“互联网+”销售平台正式启动，京东电商仁怀酱香酒馆启动运营；高速公路名酒汇开端良好；绿色电子产业园即将投产。品牌打造积极推进，仁怀酱香酒全国知名品牌示范区创建通过国家质检总局验收。

《中国企业报》：那么，当前和今后一段时间，特别是在酒业转型升级方面，酒业协会的工作有些什么打算？

吕玉华：2015年转眼即将过去，下一步主要工作是围绕白酒产销稳增长，采取有力措施服务企业正常生产，确保今年白酒产量实现31万千升、总产值达到515亿元，支撑工业增加值达到458亿元以上。同时做好企业投产摸底调查和协调调度，准确掌握企业投产计划，积极帮助企业协调融资支持，做好原料、能源、交通等投产保障工作。帮助企业利用好中国酱香酒交易中心平台和“互联网+”、名酒汇等白酒销售平台，进一步挖掘市场潜力，确保后两月实现产销取得良好成效，力争全年实现销售收入560亿元。

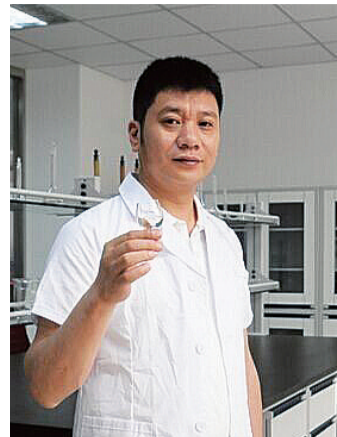
同时，协助相关部门抓好酱香酒产业的转型升级。一是转机制。市委、市政府制定出台了白酒转型升级综合改革方案，实施白酒产业发展



李宗强 王东

“9+2”工程（产业升级、品牌塑造、企业减负、质量坚守、平台引领、走出去、人才培养、“互联网+”、“金融+”九大工程和仁怀酱香酒集团公司、酒业协会两大平台），其中有大量的工作需要由酒业协会来承担、来完成，从而系统推动酒业转型升级。二是转生产。也就是在传承生态酿造工艺，守住质量底线的基础上，鼓励和推动企业采取信息化、服务化、绿色化手段，提高包装、运输、服务效率，进而降低成本，提高利润水平。三是转结构。按照“先易后难、依法依规”的原则，引导企业积极参与，筛选30家规模以上企业，招大引强实施兼并整合。四是转方式。补课精细化管理，酒业协会今年年底前还将开展营销、管理、技术、文化人才的选拔表彰，打造仁怀酱香酒生产运营精英团队。推动企业治理结构转型，加快企业上市步伐，让白酒企业对接、融入多层次资本市场。五是转品牌。巩固全国酱香白酒知名品牌示范区成果，精心管理好、利用好现有全国驰名商标、贵州省著名商标，进一步优化品牌结构。六是转营销。继续深入开展“仁怀酱香酒中国行”活动，引导扶持企业自主建设运营电子商务平台，抱团开展网络营销。帮助企业细分市场，在稳定中间价位产品的基础上，向两端延伸拓展，从而进行多元化的产品结构调整。七是转服务。充分发挥金融产品服务作用，积极做好企业融资担保和信贷服务，帮助企业解决资金难题。重点指导帮助有条件的企业在“新三板”和大宗商品交易所上市，扶持企业融入多层次资本市场。

欲问酱香出何处 千年悠悠夜郎古



李宗强 王东

余方强出生于酿酒世家，自小跟着父辈酿酒，代代相传的茅台镇大曲酱香白酒酿造工艺烂熟于心，从一名学徒开始，实现了从学徒到班长再到技术员、勾调师、车间主任直至总经理、董事长的跨越。他以“一生酿好一坛酒”为座右铭，孜孜以求，精益求精，人到中年就成为了中国食文化研究会理事、贵州省食文化研究会副会长、国家高级勾调师、高级品酒师、受聘担任贵州省白酒评委会评委、仁怀市酱香白酒评估认证专家库组员。

贵州夜郎古酒厂始建于1998年，坐落于世界酱香白酒最佳原产地——贵州省仁怀市茅台镇，与国酒茅台共享得天独厚的自然资源，是一家集研发、生产与销售为一体的酱香白酒酿造企业。秉承数千年的酱香白酒工艺精心酿造，酒质酱香突出、酒体醇厚、空杯留香。因此，好评如潮，屡获殊荣。2012年被评为“贵州省绿色生态优秀企业”，而“夜郎古酒”也被评为贵州省著名商标。

在全国秋季糖酒会完美落幕之际，夜郎古酒厂董事长余方强接受了我们的采访。

创新：发展的必然选择

《中国企业报》：众所周知，近几年，白酒行业由于受经济大环境和社会诸多因素的影响而遭到重创，整个行业经历了近3年的深度调整，除了少数酒业巨头外，其余的酒企可谓是经历了生死考验。就茅台镇而言，据说整个行业状况也不容乐观，请介绍一下现在茅台镇的酒企是什么情况？

余方强：情况确实是不容乐观，尤其是去年，很多规模以上酒企都深受重创，部分酒企甚至暂时停止生产。不过，从今年来看，情况有了明显的好转，很多企业已经逐渐恢复部分生产，销量较去年有了不少提升，资金的压力也逐渐减小，应该说整个行业有了弱复苏的迹象。

从我的角度来看，这次调整对整个行业来说应该是一件好事，通过这轮调整，有实力的企业存活下来了，整个白酒行业就有了一次质的提升。

《中国企业报》：那么作为存活下来的优质企业是否在这次调整中受到了新的启发，未来又该往哪些方向发展呢？

余方强：通过这次调整，整个行业的从业者应该说对本行业有了重新的认识，现在之所以会受到如此大的影响，就是因为整个行业之前对未来市场的前瞻性不够，不尊重市场规律，对未来过分自信，盲目扩张，导致整个行业出现严重的产能过剩，而这轮的调整挤掉了大量的泡沫，同时也倒逼了白酒企业从工艺、技术、品质、营销方式等方面进行了调整和革新，也使我们认识到了做企业必须要回归理性，尊重市场规律，顺势而为、与时俱进、不断创新才是我们发展的必然选择。

《中国企业报》：创新、转型是我们这个时代所倡导的主题，也是我们听过最多的词汇，那么对于贵州仁怀白酒企业而言，我们应该如何创新，又该如何转型呢？

余方强：仁怀酒业最大的问题是茅台一家独大，之前我们都是跟在茅台后面走路，只能走销售基酒、团购的道路。现在情况不同了，受酒业寒冬的影响基本卖不动了，企业团购和OEM也减少了，因此，创新、转型成为我们发展的必然选择。

大家都知道，以往白酒的销售模式单一，层层分销千篇一律，而现在，各种销售渠道已经变成了多元化、碎片化，我们也有了互联网，很多新兴的媒体工具都能为我们所用，因此，我们应该探索怎样才能将传统的方式和现代新兴的方式完美结合，创造出最大的价值。

坚守：是自信是未来

《中国企业报》：通过这次调整，你已经探索到了很多新的成功模式，那么作为茅台镇正宗酱香白酒的优秀酿造企业，对未来有什么样的期许？

余方强：对于白酒行业的未来，我一直是比较乐观的，我涉入白酒行业30年，结下了不解的情缘，也一直没有从事其他行业，就是因为我对它的未来无比看好，当然，这样的信心来自多方面的：第一对于酱香酒的信心，酱香型白酒是目前公认可以起到保健作用，对身体伤害最小的健康型白酒，这是它的好处，也是它的核心竞争力。这源于酱香酒特殊的酿造、储存和勾调技术，体现了工艺和微生物的知识；第二对于夜郎古产品质量的放心，我们处在茅台镇最核心的酿酒区域，严格按照传统的酿造工艺来生产；再者对于政府政策和协会领导的信心。政府关于酱香酒的推广和产业发展制定了系统的政策，在协会的领导下正逐步地在执行实施；最后对于消费者消费觉醒和媒体宣传的信心，而坚守茅台镇正宗酱香白酒的酿造工艺是仁怀酒业共同的期许。

《中国企业报》：除了之前我们谈到的这些，夜郎古酒厂对未来还有其他的思路和措施来走出这轮的调整期吗？

余方强：那肯定是有的。目前来看，整体白酒行业积极的布局与跨界合作方式已经是行业的一种趋势，白酒的销售交流方式以及渠道逐渐呈现大量多元化，原来的渠道经销已经不能满足白酒供应商的利润需求，所以我们也开始多渠道的跨界合作，比如我们正在和一些医药公司洽谈合作研发新的产品，目前已有成果；除了传统产品的销售外，同时我们还与一些金融公司合作开发金融产品，我们也将会和更多有实力有网络的大型企业合作等等，还有很多新颖的营销模式正在探索将会陆续推出。总之，我们将在坚守传统的同时，也会不断创新，敢于转型，坚守茅台镇正宗酱香白酒的酿造工艺是我们的自信也是我们的未来。

宏鑫茶业：“公司+基地+合作社+农户”新模式

李宗强 朱莹

成立不到5年时间，贵州普安县宏鑫茶业开发有限公司采用“公司+基地+合作社+农户”等发展模式，将普安县得天独厚的地理环境、气候条件等自然优势转化为公司产品的竞争优势，将历经百万年岁月沧桑、至今仍仅存活于普安县境内的古化石活体植株品种——“四球古树茶”转化为产品的品质优势，将普安县万亩优质茶园基地转化为公司的竞争优势，打造成现代生态有机茶叶产品和现代化管理标准示范茶园。

如今，坐落于普安县江西坡镇的宏鑫公司，已经发展为集茶叶栽培管理、初制生产、精制加工、销售、科研、农工商联合为一体，以弘扬茶文化、推动黔茶产业化发展、带动地方茶农致富为己任的产业化龙头企业。

用科技手段全面开发茶

走进宏鑫公司茶园和车间厂房，随处都能见到科技带来的生产力。

工人们用机械收割机进行鲜叶采收，就在不远处，公司安放在茶园的摄像头全程对此操作进行远程监控。

“我们要实现茶产业的工业革命。”在宽敞干净的加工车间，公司老总曹宏这样说道，公司花重金研制引进了一条全世界最先进的红碎茶生产线，搭建起全方位的高清视频监控，并对所有出产的产品进行茶多酚、氨基酸等鉴定以使用科学数字化品质……目前公司已获得食品生产许可证、有机转换产品、ISO9002008；ISO22000—2005等认证，所生产产品已经通过欧盟481项检测，这也是贵州茶产业界唯一一家获得该认证标准通过的企业。

在老总曹宏的眼里，“我们要改变过去的观念，实现茶产业发展的现代化。”贵州的茶叶企业这么多年没有做起来，其中一个原因就是仍旧在做劳动密集型企业，谁率先进行工业革命，谁就会是赢家。

为了改变传统的生产模式，宏鑫公司一直在努力。

“你看，这就是茶园的大景，我放大其中一株茶树的叶子给你们看。”在公司的信息化平台上，

曹宏不停地轻击鼠标转换着摄像头的远近和方向，并详细讲解着：“我们在现场安置了数百个摄像头，几乎每片叶子都清晰可见。这些影像会全程录影，茶叶生产质量保证可追溯。”随着大屏幕上镜头的不停切换，一个现代化的茶园就这样规范、透明地展现在了面前。

这里有目前国内最先进的一条CTC红碎茶生产线，几百平方米的车间内只有3名工人在操作。从碎茶到制成品，整个过程全部实现自动化，工人只需负责设备的查看和维护。“从鲜叶到成品只需要一个半小时，一天能产出8吨红碎茶”。据了解，设备也是目前世界红碎茶生产最快的设备，目前，宏鑫公司正准备就此申请吉尼斯世界纪录，提升公司的形象。

曹宏坦言，“如果不依靠科技进步，不做创新，那我们就落后了。”目前，宏鑫公司正努力拓展生物制药等新的发展领域，用科技的手段把茶的综合利用开发出来，引领黔茶革命。

利用国际化视野 实施品牌化战略

普安是“中国古树茶”之乡，当地制茶、用茶历史悠久。上世纪80年代，普安和晴隆就作为全省唯一的红茶出口基地，是贵州省首家万亩茶基地，现有品种以云南凤庆大叶种为主，是生产有机高档红茶和CTC红碎茶的重要茶场。

茶产业是江西坡镇第一大支柱产业，宏鑫茶业开发有限公司入驻该镇，对茶产业的发展起到了明显的带动作用。

“茶业的发展不是一味地扩大茶园面积，而是迫切需要帮助茶农打开市场，在国际市场，红茶的份额占93%，绿茶只占7%，所以红茶的市场远远高于绿茶，而普安的茶质好，开发前景广。”谈起在普安投资建厂，曹宏对红茶市场满怀信心的同时，更看好的是普安的茶质。

曹宏表示，普安绿茶享誉中外，但始终没有在国际国内市场占有一席之地，原因就在一流的品质，二流的加工，三流的营销，四流的发展思路。绿茶的份额太少，品牌太多，很多好茶的光芒被西湖龙井、福建大红袍等绿茶“埋没”。红茶市场份额大，而且普安是古树茶之乡，不仅有良好的种植气候，还有成熟的种植技术，通过规划和整合，打造独有的红茶品牌，一定会在中外市



场上独占鳌头。

谈到贵州省茶产业的发展，曹宏认为，“我们要避免发展区域经济，茶叶做出来至少要卖给外省人，甚至是外国人，挣外汇回来发展贵州的茶叶，红茶在这方面有优势。”目前，拥有8项国家发明专利、7项实用新型专利的宏鑫公司还依托普安茶资源，同步展开了品牌创建工作，先后推出了“东方布依”、“简能”等品牌，并与多家茶叶科研单位结盟，建立生物研发中心，开发茶多酚生物制药系列药品。

眼下，该公司生产的红碎茶已出口国外，其打造的“简能”、“东方布依”等系列茶叶品牌，已销往北京、上海、香港等城市以及新加坡、马来西亚、美国等国家，走上了品牌发展的道路。

2014年，普安县江西坡镇成为贵州省首批茶业出口示范基地；2015年11月，普安县茶叶质量安全示范区成为贵州省出口食品农产品质量安全示范区。

与此同时，宏鑫公司带动一方农民致富奔小康。近年来，普安县采取了多种类型的茶产业发展模式，有力地推进了农业特别是茶叶产业的发展，全力增加农民收入。

种茶改变了村民的生活，其中宏鑫公司扮演了重要的角色。在发展茶叶产业中，宏鑫成功走出了一条“龙头企业+专业合作社+基地+农户”的产业化经营之路。据记者了解，公司对茶树的高效利用使茶园实现了从传统的每亩1000元收入提升到每亩5000元收入，带动了周边3000户农民致富，为当地富农经济的绿色可持续发展，奠定了坚实基础。