

# 以守正创新、绿色发展引领酒业高质量前行



张德芹

贵州习酒投资控股(集团)有限责任公司董事长

酒是人类文明传承的载体,是人  
类情感交流的纽带。

长期以来,人们以酒为媒、因酒结  
缘,进行广泛的合作与交流,进行深入  
的了解和相聚。在这里,我想与大家  
分享三点思考。

首先要坚持传统工艺基础上的守  
正创新。人类酿酒、饮酒的历史源远流长,  
经过一代又一代技艺的传承与发  
展,酒类产品以其独特的风味和口  
感,赢得了全世界消费者的青睐,中国  
白酒是传承与创新比较成功的酒类产  
品。正如习酒,始终秉持传统古法酿  
造,端午制曲,重阳下沙,坚守“纯粮固  
态发酵工艺”。只有在守正的基础上,  
才能更好地创新。近年来,习酒加大  
人才引进力度,增加科研创新投入,将  
传统工艺与新技术深度融合,加强与

优秀科技企业的合作,持续推出更适  
应时代、适应消费者的产品,确保企业  
基业长青。

其次要坚持绿水青山生态下的产  
区优势。近年来,贵州省坚持把白酒  
作为重点产业打造,酱香白酒也成为  
贵州走向世界,世界认识贵州的靓丽  
名片。2022年,国务院出台国发  
[2022]2号文件,赋予贵州建设“全国  
重要的白酒生产基地”的使命,进一步  
为贵州白酒产业发展注入强劲的动  
力。习酒也受惠于赤水河流域良好的  
生态环境,为此,在生态环境的保护上  
从不吝啬。

“绿水青山就是金山银山”,不同  
酒类产区生态环境的差异,决定了不  
同酒类的品质与特色,保护产区生态,  
是保护酒类优质风格特征的先决条  
件。贵州独特的自然地理环境、适宜  
的气候条件造就了不可复制的白酒酿  
造宝地。习酒坐落在世界酱香型白酒  
核心产区,始终将保护“母亲河”放在  
企业发展中最重要的位置,将生态优  
先、绿色发展的理念贯穿于生产经营  
全过程,去年被评为国家级“绿色工  
厂”。

之年、分化之年,但高质量发展依旧是  
中国白酒产业的主航道,文化价值创  
新、产区价值绽放等因素是酒类产业  
发展的重要因素。

2023年也是习酒成立后的开局启  
程之年,今年上半年实现销售额116亿  
元,同比增长13%,这与习酒一直坚持  
“崇道、务本、敬商、爱人”核心价值,  
始终践行绿水青山就是金山银山的环  
保理念,倡导“知敬畏、懂感恩、行谦  
让、怀怜悯”的习酒品格密不可分,从  
而让习酒不仅以独特的“酒品”深受市  
场欢迎,更以散发出醇厚温润的君品  
之风扬名于外。

未来,习酒将按照“推动全省白酒  
产业有序高质量发展”指示要求,认真  
做强做优做大习酒,为社会、为消费  
者提供更优质的产品与服务。

## 听花,为什么总“不听话”?



张瑞农

本报记者

这两天,《华夏酒报》记者的周围  
除了被“酱香拿铁”立体环绕外,突然  
也被听花酒霸了屏:电梯广告、微信广  
告、户外广告……一时间,“装在瓶子  
里的春天”全方位地出现在了庄子笔  
下万宝成的秋天里,也让《华夏酒报》  
记者禁不住怀疑:天价白酒改走平民  
路线了?

事实上,听花酒自诞生起,就是酒  
业格格不入般地存在:大家都在梳理  
历史脉络,它讲听上去不太靠谱的梦;  
别人都在坚守“粮”心,它却要以醇熟  
老酒为主要原料;行业都开始发力光  
瓶酒、聚焦百元价位带了,它偏偏不卖  
最贵,只卖更贵;即便酒业都在使用科  
技创新配置,它也能剑走偏锋,请来两  
位诺贝尔奖得主出任首席科学家;如  
果肯脚踏实地做品牌宣传也就罢了,  
它非要走“花路”,不仅被起诉,还顺带  
得罪了一大片同行……

总结下来,“叛逆”的听花,确实不  
怎么听话,因此总能引爆流量,也总是  
引起争议。

“听花酒,其实有它差异化的亮  
点,特别是就它的定位来说,还是有创  
意的。敢用超高端的定位在短时间内  
去拉升品牌效应,之后在科技赋能上  
又有两个诺贝尔奖得主的加持。但是,  
两个诺贝尔奖得主的核心竞争力  
在产品力上并没有完全体现出来,所  
以它整体的规模和效应也不明显。”中  
国食品产业分析师朱丹蓬分析指出,  
目前,超高端白酒在市场上的表现并  
不良性,往往是喝的人不买,买的人要  
不买不上,要不总要考虑价值与品牌  
的匹配度,因此,超高端的新品很难成  
为消费首选。

北京圣雄品牌策划有限公司总经  
理邹文武表示,总的来说,听花是一个  
炒作比较成功的新品牌,短期内让行  
业内外都认识到它,这本身是很难得  
的。

“但是听花的这种营销策略,已经  
不符合现阶段消费者主权时代的要求,  
过分的广告和过高的价格,很快就会在  
消费者层出不穷的信息抓取能力的显  
微镜下露出原形,因此很难真正让品  
牌茁壮成长。”邹文武表示,在新  
消费潮流下,品牌的运作要经得起市  
场的检验和消费者的审视,否则迅速  
建立起来的知名度,并不会转化成渠  
道力和品牌力。

这从财报中就可以窥见一斑。  
8月27日晚间,青海春天披露的  
半年报显示,酒水板块仅实现营收  
3425.86万元,同比下降52.88%。另据  
年报披露,2020年、2021年,其酒水业  
务分别实现营收2539.48万元和  
9364.32万元。盘算下来,自2020年12  
月正式上市以来,总共不到2亿的业

绩显然不足以与听花超高端的身价相  
提并论。

不过,听花自身也意识到了这个  
问题,并在半年报中回应称:公司的白  
酒业务在行业还处于市场开拓、投入  
阶段,规模较小,盈利能力尚未形成,  
未来将持续推进可行的系列经营活  
动,提升该业务板块业绩。

其实,当能力与野心不匹配时,还  
是要静下心来做好积累和沉淀,毕竟  
网红不等于市场红,一时的流量也换  
不来消费者的永远买账。

值得庆幸的是,在许多酒企直接  
将头部品牌视为模仿对象,推出与其  
外观相似、性能相当、理念一致的产  
品,走“拿来主义”和“平替”的捷径时,  
听花选择“不听话”,走出了自己冲击  
高端市场的另类路子,至于对或者不对,  
不妨把时间的维度再放宽,交给市  
场和消费者来评定吧。

## 精品葡萄酒市场投资仍乐观



Nicole Goodkind

CNN撰稿人

多年来,精品葡萄酒的价格一直  
持续上涨,吸引了希望对抗通胀、经济  
动荡和股市风险的投资者。随着葡萄  
酒投资市场的准入门槛大幅降低,许  
多在线经纪公司和咨询公司纷纷涌  
现。但在经历了多年的飙升之后,今  
年以来,葡萄酒价格又表现为持续下  
跌。

近年来,由于数字葡萄酒交易平  
台的出现,葡萄酒作为一种投资工具  
已经普及开来——像Jay-Z、大卫·贝  
克汉姆等名人也公开投资葡萄酒,推  
动了这一资产类别的普及。

葡萄酒投资的增加是有道理的。  
追踪精品葡萄酒价格的Liv-Ex in  
vestables指数显示,过去30年,精品葡  
萄酒的复合年增长率为10%。它与股  
票市场的相关性相当低,使其成为对  
抗股价波动的有利工具,而且实物资  
产也往往能很好地抵御通货膨胀。

但随着通货膨胀加剧、利率上升  
以及经济衰退的可能性制约了经济,  
精品葡萄酒的乐观态势似乎也没有保  
持下去。

Cult Wines报告称,年初至6月,  
其精品葡萄酒指数下跌了2.13%,同期  
标准普尔500指数上涨了近16%。

不过,在经历了几个月的下行调  
整后,市场在8月份出现了企稳的迹  
象:Cult葡萄酒全球指数8月份持平  
(+0.07%),多数分项指数较上月略有  
上升。相比之下,彭博全球综合债券  
指数8月份下跌1.4%,标准普尔500指  
数下跌1.8%,纳斯达克综合指数下跌  
1.2%。

从区域葡萄酒表现来看,Cult  
Wines波尔多葡萄酒指数小幅下跌  
0.57%,意大利指数上涨0.2%,勃艮第  
指数保持不变,香槟指数上涨1.2%,美  
国指数和世界其他地区指数分别上涨  
1.2%。

了0.72%和0.32%。

Cult Wines美国公司的首席执行  
官Atul Tiwari表示:“作为一种投资,  
精品葡萄酒不会直接受到利率波动或  
生活成本上涨的影响,但在利率上升  
的环境下,投资者可能会决定配置现  
金或固定收益,而不是其他投资。”

一些人猜测,市场下降的部分原  
因是中国人减少了对波尔多酒的投  
资。Tiwari认为,这更多地与汇率有  
关,“由于大多数精品葡萄酒市场交易  
都以英镑进行,英镑相对于美元和人  
民币走强,意味着投资者的资金不像  
以前那么多了。”

今年早些时候,硅谷银行(Silicon  
Valley Bank)的倒闭对精品葡萄酒市  
场造成了暂时但重大的打击。该银行  
网站显示,自1994年以来,其向酒庄客  
户提供了超过40亿美元的贷款,有  
400多家葡萄酒行业客户(包括酿酒

厂、葡萄园和供应商)与该行的精品葡  
萄酒部门合作。

与此同时,美国证券交易委员会  
(SEC)的文件显示,硅谷银行破产时,  
向精品葡萄酒客户发放的未偿还贷款  
约为12亿美元。

但该银行葡萄酒部门的创始人  
Rob McMillan近日写道,在新东家  
第一公民银行(First Citizens Bank)  
的领导下,该部门正在“蓬勃发展”。“尽  
管该行在3月份遭遇危机,但我们成  
功留住了所有员工和借款客户。”他在一  
篇博客文章中写道,“事实上,我们目  
前正在经历一段高于平均水平的增  
长时期,这可能看起来违反直觉,但这是  
事实。”

Tiwari说,“加州葡萄酒在葡萄  
酒投资市场一直是个亮点。近期加州产  
区的表现出色,我们看到了加州葡萄  
酒的机会。”