

# “华夏奖”揭晓，给酒业带来哪些重磅信息？

今年的“华夏奖”，我们更多聚焦、重塑新周期创新品牌和产品，让更多“小而美”，特别是在艰难中前行的区域性酒企走到前台；我们讲求质量，讲求可持续发展，让更多工匠站上更大的舞台；我们提倡交流融合，提倡分享互融，让更多为行业赋能的服务者们被看见、被发现。

本报记者 刘雪霞 发自成都

(上接A1)

“今年的‘华夏奖’，我们更多聚焦、重塑新周期创新品牌和产品，让更多‘小而美’，特别是在艰难中前行

的区域性酒企走到前台；我们讲求质量，讲求可持续发展，让更多工匠站上更大的舞台；我们提倡交流融合，提倡分享互融，让更多为行业赋能的

服务者们被看见、被发现。所有的所有，只为实现酒业向上、向新、向高质量发展。”《华夏酒报》总编辑吴贤国表示。

## 双百亿领军人物巅峰对话



在“中国酒业华夏奖”颁奖典礼现场，首先揭晓的是最为重量级的奖项——中国酒业年度人物奖，获奖者分别是陕西西凤酒厂集团有限公司党委书记、董事长张正，江苏今世缘酒业股份有限公司党委书记、董事长、总经理顾祥悦。

2023年，西凤和今世缘双双突破百亿，无疑给中国酒业增添了一抹亮色，两位百亿级企业掌舵人双双登台，更给予全体酒业人振奋的信心。

“回首去年的历程，两位董事长心中肯定感慨万千。目前，很多区域性名酒都走在复兴的路上，行走在追赶的路上，两位董事长有什么样的经验分享给大家？”

面对主持人《华夏酒报》总编辑吴贤国提出的问题，张正表示，酒企的百亿之路实际是三条道路的复合：第一是极致追求品质之路。不断为自己设立更高目标，让酒的品质越来越好；第二是丰富的文化表达之路。白酒行业有一句话叫“没有文化的白酒是一瓶变了味的水”，白酒文化的表达是支撑西凤走下去的一个重要因素；第三是引领品牌创新发展之路。要不断创新，不断吸收新的东西，满足这个时代消费者不断提高的需求。

顾祥悦对于张正提出的观点非常认同。他认为，在未来复兴之路上，首先，品质要做好。品质为王的年代已经到来，消费者是最好的老师，只有为广大消费者提供健康的白酒，才能赢得消费者、赢得市场；第二，品牌要做活。名酒复苏贵在创



新，要与时俱进，赋予我们的品牌新的文化内涵和竞争内核；第三，布局要做准。名酒，特别是新名酒复兴如何来布局？首先要固守大本营，同时环大本营，环周边来发展，把机制做优，围绕全生态链实现由利益共同体转向命运共同体，进而形成战略内容和战术系统，更好地拓展市场，实现名酒复兴。

“后百亿时代”，真正的挑战才刚刚开始，西凤和今世缘要如何应对？如何部署国际化、全国化的势能？”

对此，张正表示，近几年，西凤已经基本完成对全国市场的布局，国际市场的发展也在同步推进，目前已经完成全世界28个国家和地区的质量认证和商标注册。“我们国际市场的基数比较小，但是增量特别大。去年，西凤在美国市场的销售额增长了120%左右，今年一季度，美国市场订货额已经接近2023年全年数，增幅非常大。未来，西凤将继续‘出海’，将中国优秀的传统文化带到世界各地。”

顾祥悦认为，当前今世缘的首要任务是走向全国化，而走向全国化第一步是走向周边化，为此，今世缘提出的营销策略是“省内精耕攀顶，省外攻城拔寨”，在省外市场的开拓中，以环江苏、长三角一体化板块市场为突破，实现品牌、产品、区域、投入、战术、队伍六个聚焦，力争通过3~5年的努力，使省外市场有大的突破。

在中国酒业深度调整的当下，行业内卷、库存承压、价格倒挂等问题困扰着很多的企业，未来充满不确定性，今年或者未来几年，中国酒业的



发展趋势会怎样？

“我对中国白酒的未来是充满信心的，在当前这个经济不确定的形势下，特别是在供给侧改革的局面下，大家对于白酒行业的发展带来了许多忧虑。但是，白酒行业有几个不变：一是白酒作为人们日常消费需求的基本属性没有变；二是白酒作为中国传统文化的符号和载体的基本属性没有变；三是白酒行业市场化竞争局面没有变。这三个没有变，就决定了白酒行业未来发展有广阔的前景和光明的未来。”张正表示。

同时，张正认为，根据当前行业发展形势，要想在激烈的市场竞争中保持优势，企业就要在确保品牌力和品质力的前提下，凸显企业产品的差异化和特异性，要让消费者在消费的过程中，能感受到不同的香型、不同的口感、不同的消费场景等等。同时，还要不断地挖掘白酒的传统文化，让它赋予现代文化的内涵，让大家在饮用白酒的时候，能得到更高的、更多的精神享受。

顾祥悦认为，现在中国白酒行业两极分化现象已经形成，如何在两极分化中化危为机、危中求机，是酒企需要思考的问题。两极分化、头部更强这是不争的事实，区域名酒如何在区域里做大做强，进而拓展省外市场。对于中小企业而言，消费者对于需求的多元化和个性化的趋势越来越明显，这也给中小企业带来了机遇，致力于寻求个性化的产品，满足个性化的需求，满足细分的消费市场，也会给企业带来升级。

## 重塑行业价值，树立行业典范

在这样一个强分化的时代，更需要明星企业和明星品牌的“榜样效应”。

颁奖典礼现场，北京京糖酒业有限公司董事、总经理王晖，珍酒李渡集团副总裁、李渡酒业总经理汤向阳，山东鲁供糖酒副食品公司董事长许大同，烟台张裕葡萄酒股份有限公司总经理孙健，北京顺鑫农业股份有限公司牛栏山酒厂厂长宋克伟，古贝春集团党委副书记、总经理张洪昌，物产中大云商有限公司副总经理赵昕东，酒仙集团董事长郝鸿峰，仰韶酒业集团党委书记、董事长侯建光等人荣获“2023中国酒业年度风云人物”，四特酒有限责任公司副总经理吴生文，江苏今世缘酒业股份有限公司副董事长、副总经理、总工程师吴建峰，江苏汤沟两相合酒业有限公司总工程师张加林，河北衡水老白干酒业股份有限公司副董事长张煜行，国井集团总工程师张锋国，四川剑南春集团有限责任公司总工程师徐姿静等人荣获“2023中国酒业年度匠心人物”，郎酒集团总经理汪博炜等人荣获“2023中国酒业年度新锐人物”，部分代表作了精彩发言。

珍酒李渡集团副总裁、李渡酒业总经理汤向阳表示，能够获得“中国酒业年度风云人物”奖项，主要得益于消费者对国宝李渡酒的喜欢，也与去年珍酒李渡集团在港股上市以及李渡和茅台、五粮液、泸州老窖等七家酒企申请世界物质文化遗产有关。展望2024年酒业发展趋势，汤向阳认为，未来，中国白酒行业洗牌和集中化趋势会更加明显，竞争格局已基本形成，市场向优质品牌集中，行业整合持续加速，也会使品牌化、品质化现象更加明显。“消费者一定会喝性价比、品牌响、有故事、有历史文化的酒。”

作为一个在中国酒行业中奋斗了四十多年的老兵，山东鲁供糖酒副食品公司董事长许大同历经了中国酒业的蓬勃发展和深度调整等多个时期。对于中国酒业的未来，许大同持乐观态度，他表示，中国酒业是一个有未来、有市场、有潜力的产业。随着中国在世界上的影响

力越来越强大，中国酒业将会更加强势的影响世界。

古贝春集团党委副书记、总经理张洪昌表示，古贝春集团是鲁酒的主要代表企业之一，至今已经走过72年的发展历程。古贝春始终坚持品牌定位，明确市场方向，多品牌发展。同时，古贝春注重校企合作，发挥科技赋能，全面推动技术创新。再次，古贝春坚持古法酿造，传承千年工艺，成就了古贝春日益坚实的发展基础。

“现在中国已是全球最大的酒类市场，也是全球最大的白酒生产商，还有数家蒸馏酒的龙头企业，展望海内外有着广阔的前景，所以，要珍惜这个历史发展机遇期，加快走向健康化、年轻化、国际化的步伐。”物产中大云商有限公司副总经理赵昕东在发言中表示。

作为“2023中国酒业年度匠心人物”，四特酒有限责任公司副总经理吴生文表示，酿酒人的匠心，主要包含三个要素：一要专注。酿酒是传统行业，只有心无旁骛，专心致志，把每一道工序从一颗粮食变成一滴美酒，然后进行陈酿，才能够精益求精；二要专业。如何把我们最具中国民族传统的产品做好，我们在传承中还是要学习，运用更多的科学知识，运用更多的大数据，运用更多的先进技术，互相交流和学习；三要时间。酒是陈的香，正是因为时间赋予了白酒独特的魅力。只有把时间坚守好，才能够守住我们酿酒人的匠心。

江苏汤沟两相合酒业有限公司总工程师张加林认为，酿酒的匠心就是对酿酒技艺的坚守和创新，每一道工序都承载着我们对酿酒工艺的无限进取和中国白酒的深厚情谊。匠人人物这个奖项既是荣誉，更是责任，期待能与更多的同仁携手共进，共同推进中国酒业在新时代下的繁荣与进步。

欲了解更多美酒资讯，请关注华夏酒报微信公众号。

