



云南白酒 大有可为

——专访全国人大代表、云南省工业和信息化委员会主任刘绍忠



刘绍忠代表审议国务院政府工作报告

■ 本报记者 李空 实习记者 胡贵波

说起云南的特色产业,关注过云南的人肯定会立刻想起云南的烟草、旅游、白药、普洱茶。但是说起云南的白酒,大多数人还比较陌生。面对竞争激烈的白酒行业,云南省委、省政府提出了要大力发展云南白酒产业的思路。云南白酒怎样激流勇进?带着这个疑问,记者在全国两会期间,专访了云南省工业和信息化委员会主任刘绍忠。

记者:刘主任,现在全国白酒市场可谓群雄逐鹿、竞争激烈,云南又被四川和贵州这两大白酒业航母省份包围,在这种格局下,云南为什么还要大力发展白酒产业?

刘绍忠:云南之所以要发展白酒产业,首先还是基于市场消费。从局部看,云南是多民族大省,云南各民族有悠久的酒文化,云南白酒消费市场广阔。2009年,云南

的酒产量为120多万吨,其中啤酒61万吨、白酒40多万吨。与此对应的是,云南市场年销售225万吨酒,其中60%的白酒来自省外,特别是高端白酒基本被外省品牌占领。从全国看,随着国家经济的高速发展,人民群众收入的大幅度提高,白酒市场近20年来每年都是呈两位数在增长。有市场,才会有发展一个产业的空间。其次是基于产业结构调整。这几年云南的工业经济发展取得了长足进步,但不可否认的是,目前云南还有部分是高耗能、高排放的产业。白酒工业作为一种高附加值的轻工业,对优化云南工业结构,节能减排有很好的提升和推进作用。

记者:您能介绍一下目前云南白酒产业的现状吗?

刘绍忠:据不完全统计,云南省白酒生产企业,包括小作坊在内有2000多家,但

是具有生产许可证的企业只有479家。这些数据意味着云南只有不到25%产酒的企业和小作坊具有合法的酿造白酒资格,所以云南白酒产业的发展空间很大。目前,云南白酒的状况是绝对产量不小、相对价格较低、本土品牌与兄弟省份的一些白酒品牌相比较差距比较大。

记者:社会上对于白酒产业已经形成了一个共识——卖白酒实质就是卖品牌,发展白酒产业实质就是做白酒文化。但是,目前云南享誉全国的知名酒品牌还没有,而一个品牌的培育不是一两年的事情。对此您是怎么看的?

刘绍忠:的确,酒和文化是一对孪生兄弟。做酒就是做文化,但我认为,除了文化,还有品质。白酒如果没有优良的品质作为基础,那么这里面的文化也是没有灵魂的文化,这种文化不可能发扬光大。目前沉淀下来的被市场认可的白酒品牌,重要的就是长期以来品质稳定。社会上总是觉得云南的气候条件不适合酿造优质酒。其实这种观点只能说是云南还没有真正的了解。云南地域辽阔,地理气候多样性明显。云南的东北部就十分适合白酒的酿造。世界公认的美酒河——赤水河就发源于云南昭通市境内的镇雄县。金沙江从西向东蜿蜒流过云南北部,金沙江下游正是中国优质白酒的中心,在气候、水源、酿酒工艺技术方面云南都不差。以云南昭通为中心,半径100公里,涵盖了中国顶级白酒品牌的2/3。最关键的地方是,云南独特的气候条件造就了云南能生产浓香型、酱香型、清香型、药香型、兼香型等各型白酒,而且云南酿造这些香型的白酒有悠久的历史 and 优良的工艺。

至于品牌的打造,这一点对于白酒产

业来说至关重要。虽说“酒好不怕巷子深”,但是面对社会的高速发展,“市场”是企业和一个产业发展的生命线,酒再好,也要做市场、也要做品牌。只有品牌上去了,市场占有率提高了,规模效益才能够出来。可能很多人不知道,西南地区所有酒的鼻祖“蒟酱”和“窖酒”就诞生在滇东北的威信、镇雄、彝良一带。在100年前,云南的紫米封缸酒同样获得了巴拿马世界博览会金奖。云南白酒的发展空间,从另一方面来说就是云南白酒文化的空间。

记者:云南省对于打造白酒产业有哪些具体措施?

刘绍忠:引进来,走出去是核心。云南作为西部省份之一,现在每年拿出5000万元用于支持白酒项目的发展。对于本土老品牌,例如玉林泉、澜沧江、醉明月等,支持他们做强做大。同时,也欢迎外来客商投资云南白酒产业,发掘云南优秀的酒文化,以云南为基地,把云南白酒推向全国,据我

所知,最近一年多,在云南先后诞生了云酒、云和、云龙等多家白酒企业,这些企业大部分是外来投资者,带着资金和技术,有的甚至把家族祖传作坊的窖池都搬到了云南境内,这也说明他们看好云南的白酒产业。虽然他们才刚刚起步,但是有他们的参与,加上云南原有的那些优秀白酒企业,一定可以将云南的白酒产业做上去。

不管是云南本土的老白酒企业还是新来投资的企业,人才是关键。技术人才、管理人才、营销人才是企业发展的基础。作为行政机关,我们能做的是为企业的发展服务,为产业的壮大出谋划策。最近,我在与一些白酒老企业和新近发展起来的企业交流时表示,云南白酒发展的主要力量是他们,只有通过市场竞争,最后沉淀下来的企业和品牌才是云南白酒未来的希望。竞争的残酷,但是不经过竞争就不可能有具备核心竞争力的云南白酒。云南省工信委是企业发展云南白酒产业坚实的后盾。

记者手记

全国两会期间,多位云南籍代表和委员针对近段时间白酒价格疯涨表述了自己对云南白酒产业发展的看法。记者在与他们交流后认为,云南酒业要发展,必须要了解目前市场发展的趋势与特点。纵观全国酒市,从兼香型的复兴,到新品牌的横空出世,都在透露着白酒市场发展的新趋势——白酒理性消费时代已经来临。

具体而言,白酒的理性消费主要体现在消费者对白酒消费需求发生了根本性的转变,即从过去的盲目、跟随、追风的

“感性消费”转变为“健康饮酒”的“理性消费”,讲究酒的品质和品位。白酒企业在市场运营上,已经愈来愈注重培育忠诚顾客和增加产品的消费附加值,找准自己的目标消费者,并采取投其所好的营销策略和方法,满足目标消费者的潜在需求。

白酒作为中国传统文化精髓,在中国有着几千年的历史,白酒不再是简单的“酒精饮料”,而更多地代表了建立在核心产品基础上的一种有文化有价值的生活品位,因此给品牌或者产品赋予更多的附加值,尤为重要。

PINWEI
PINGGE
PINDE

品味
品格
品德

昭明雲和

云和窖酒

濃香型白酒
净含量:500ml 酒精度:52%vol
云南昭通水富县云和酒业有限责任公司

昭明雲和

云和窖酒

濃香型白酒
净含量:500ml 酒精度:52%vol
云南昭通水富县云和酒业有限责任公司

云南水富县云和酒业有限责任公司 祝全国两会圆满成功