

“百园千企”调研行

从泸州老窖看传统产业的根脉守护

《中国企业家》“百园千企”调研组

“风过泸州带酒香,人到泸州醉一场。”踏上四川泸州的土地,这句流传已久的赞誉便有了具体的味觉记忆。当白酒行业整体陷入“存量竞争加剧”与“消费代际切换”的双重困境时,由《中国企业家》集团执行副总裁付强带领的“百园千企”调研组,走进中国浓香型白酒的发源地——泸州老窖,探寻这家跨越702年的民族酒企,如何在传承与创新的平衡中,重构浓香产业的“新质”发展逻辑。

区别于传统企业采风,此次调研既是对民族工业历史底蕴的溯源,也是对现代实体产业变革深处的客观解剖,聚焦“活态保护”“数字化转型”与“社会责任”三大核心维度,解码传统酒企破局升级的密码。

寻根“活文物”：不可复制的微生物生态壁垒

8月6日,《中国企业家》“百园千企”调研组(以下简称“调研组”)抵达泸州“中国第一窖”国窖广场,首先映入眼帘的是一面长达79米的巨型石刻浮雕墙。青石板上,粗犷线条勾勒出泸州酿酒“始于秦汉、兴于唐宋、成于元代、盛于明清”的完整脉络。讲解员介绍,元代泰定元年(公元1324年),酿酒先辈郭怀玉研制出“甘醇曲”,开创大曲酿制先河,技艺传承至今702年,历经24代传人,该传承谱系已纳入中国非物质文化遗产保护中心官方名录。

沿着青砖路往里走,一口由石雕龙身守护的龙泉井赫然在目。讲解员介绍,这口井见证了明清以来数百年酿酒取水的古老传统,是浓香品质的“水之魂”。穿行至“1573 国宝窖池群”入口,大厅内“窖酒遍招云外客”的木雕金字对联古朴庄重,抬眼望去,正上方的LED显示屏上,“持续使用距今453年”的标识格外醒目。这一不断变化的数字直观诠释着“活态传承”的核心内涵。

透过大厅干净明亮的玻璃墙,调研组得以近距离观察楼下真实的酿造场景:一位酿酒工人正弯腰用浸透蒸馏水的白毛巾,反复擦拭着历经453年岁月洗礼的明代老窖池。讲解员指着砖缝油亮发黑的窖泥解释:“这里住着明朝万历年间传下来的微生物群落。我们每天浇水养护不是搞卫生,而是在给这个400多年的‘老生命’补水保湿。”

目前泸州老窖现存1619口明清老窖池,1996年被国务院列为全国重点文物保护单位,是中国白酒行业首家获此认定的生产类文物,被誉为“活的文物”;2013年,1619口百年窖池、16处明清酿酒作坊与三大天然藏酒洞整体扩容入选,构成国内规模最大、持续使用时间最长的原生酿造遗产集群。据中国酒业协会《浓香型白酒风味组学标准化技术规范》论证,窖泥中酿酒功能菌的数量与活性随窖龄增长呈指数级提升;经江南大学粮食发酵与食品生物制造国家重点实验室全基因组测序,1573 国宝窖池窖泥中已鉴定出1600余种功能微生物,核心产香菌富集度为普通窖窖的8—12倍。这种跨越数百年不间断的微生物富集,构成了浓香型白酒无法被工业标准“平替”的底层生物壁垒。

走出国宝窖池群,调研组驱车来到五峰岭南麓一处幽静的山洞入口——这里是泸州老窖天然藏酒核心区域。泸州老窖拥有纯阳洞、醉翁洞、龙泉洞三大天然藏酒溶洞,总长度达7公里,其中纯阳洞为核心储酒洞体。在工作人员指引下,调研组换好防静电服,缓步进入洞内。洞内常年不见天光,



温度恒定为20℃,湿度约85%,经中国食品发酵工业研究院监测,这是白酒老熟的最优环境。昏暗的灯光下,7000余只重达吨级的褐色陶坛在18条储酒道中有序排列,坛身覆满岁月凝结的“酒苔”。讲解员介绍,新酒正是在这种恒温恒湿的“微氧”环境中慢慢褪去火气,完成数年乃至数十年的醇化与老熟。

走访中调研组也注意到,这种极致的“活态保护”也暗藏着产业发展的现实矛盾:老窖池维护成本高昂且无法异地复制,当企业需要扩张生产规模时,古窖产能便会触碰到刚性天花板。如何在“守住文化根脉”与“释放规模效益”之间寻得最优平衡,避免过度商业开发破坏数百年形成的微生态,是泸州老窖乃至整个传统浓香阵营需要长期审慎应对的核心课题。

蝶变“新质力”：数智赋能的工艺进化

如果说老窖洞定格的是历史的静态,那么泸州老窖科技馆则让调研组感受到强烈的“智变”脉动。在大屏幕前,一张浓、酱、清三大基础香型工艺对比表吸引众人反复观看。讲解员指着表格讲述浓香型独有的“516”工艺体系:五个核心循环工序(四次投粮、四次蒸煮、四次投曲、四次发酵、四次取酒),一个无限循环老糟工艺(坚持续糟留糟、母糟无限循环的千年法则)、六项分层精细酿造工序(分层投粮、分层发酵、分层堆糟、分层蒸馏、分质摘酒、分层并坛)。相比酱香型“12987”工艺(一年周期、九次蒸煮、八次发酵、七次取酒)的繁复周期,浓香型工艺的标准化属性,赋予其极强的规模化扩产潜力。

在黄舄酿酒生态园714智能化酿造中心,调研组目睹了传统古法与现代科技的强烈对比:廊道一侧是沿用百年、覆盖着厚厚酒醅的传统手工泥窖,酿酒匠人恪守非遗古法开展起窖、拌糟等基础作业;另一侧是加装不锈钢围护、密封盖板的新型标准化窖池,配套高度自动化智能物流配送系统,仿生酿造机械臂精准复刻老师傅“轻撒匀铺、探汽上甑”的手法,稳定完成拌料、上甑等标准化工序,整

套智能设备高速有序运转。

据泸州老窖与江南大学共建的国家白酒酿造工程技术研究中心验证,这套智能酿造体系可将发酵核心参数控制精度提升至±0.5%以内,发酵环节综合能耗较传统工艺降低约15%,优级酒率提升8个百分点。支撑这场技术蜕变的还是泸州老窖近半个世纪的持续迭代:上世纪80年代率先启动罗汉酿酒基地扩建,1994年完成股份制改造并登陆深交所,成为白酒行业首批上市公司;2000年正式组建集团,开启现代化治理、集团化运作新篇章;2020年黄舄酿酒生态园全面落成,泸州老窖年优质基酒产能跃升至数万吨级。

然而,当智能技术不断向传统工艺渗透时,行业内关于“技术边界”的讨论也愈发深入。中国酒业协会理事长宋书玉公开表示,白酒酿造的核心魅力在于自然微生物的复杂性,智能酿造的定位是赋能传统工艺,而非替代人工经验。老窖泥中天然微生物受环境变量影响极大,若智能化系统过度追求口感的标准统一,极可能抹杀掉浓香型白酒最引以为傲的感官丰富度。让数字化成为酿酒大师的得力助手,而非取代自然界千百年进化出的醇香本味,这是浓香型白酒在数智化革命中必须恪守的底线。

情系“大时代”：家国底色与人间烟火

秉持“天地同酿·人间共生”的企业哲学,泸州老窖始终将自身发展融入国家大局,在脱贫攻坚与乡村振兴的时代征程上留下了坚实足迹。

自2015年以来,泸州老窖累计投入帮扶资金及以购代捐金额合计7.2亿元,重点帮扶乌蒙山区的古蔺、叙永以及藏区红原等深度贫困地区。据四川省乡村振兴局公开资料,泸州老窖累计带动3.2万户、超10万名群众增收,助力帮扶区县全部如期脱贫摘帽;2021年,泸州老窖荣获“全国脱贫攻坚先进集体”称号,成为四川白酒行业唯一获此殊荣的企业。

特别是在2020年疫情期间,泸州老窖仅用4天便完成全球7万只口罩、1000套防护服、13000个护

目镜及手套的紧急调配,累计捐赠现金及物资超2100万元,展现出国企在关键时刻“压舱石”般的组织动员力。

调研的最后一站是浓香国酒定制中心。“沉浸式餐酒搭配”体验令人眼前一亮:这杯流传数百年的老酒,不再仅仅是高端宴席和商务谈判桌上的“硬通货”,卸下光环后,它已悄然融入大街小巷的市井烟火中,成为年轻人推杯换盏时最解压的“微醺主场”。

据欧睿咨询《2025 中国白酒消费趋势报告》,国内18—35岁年轻消费群体在白酒用户中的占比已从2019年的18%提升至2024年的29%;泸州老窖定制酒、场景化体验产品的客群中,80后、90后占比持续攀升,高附加值产品营收占比稳步上升。

调研中同时发现,白酒整体消费市场“存量挤压”的态势依旧严峻。面对低度潮饮、果酒等新兴品类的强势分流,如何将沉浸式体验转化为年轻客群的高频日常复购,仍是一场持久战。据中信建投证券2026年白酒行业深度研报,当前头部酒企产能持续释放,行业成品酒库存处于历史相对高位,存量挤压态势加剧。如何在不动价格体系的前提下稳健去库存,也是摆在企业面前的现实挑战。

纵观为期两天的行程,调研组既触摸了79米浮雕墙的沧桑,感受了工人擦拭老窖池的虔诚,也聆听了智能车间的机械运转,品味了酒液中蕴含的市井烟火。这其中,有跨越700年的“根”,有拥抱数智化的“酒”,更有兼济天下的“情”。面对“创新与传承”“规模与稀缺”“效率与风味”等深层博弈,泸州老窖交出了一份极具分量的答卷。

作为“百园千企”调研行走进传统制造业的典型样本,泸州老窖的实践也印证着一个产业逻辑:传统产业绝非夕阳产业,只要守住核心根脉、拥抱技术变革、锚定社会责任,就能在时代浪潮中完成新质进化。未来,如何守好这453年的老窖池,如何在群雄逐鹿中让年轻一代真正爱上这杯“老酒”,答案终将由时间与市场共同揭晓。恰如那句深情的寄语:“此生不难长相思,许我今生长相守。”

(本文执笔:何芳,调研组其他成员:付强、刘海洋、于龙梅)

(上接第二版)

“上下游产业链上的合作也在加深。”陈丽叶介绍,公司到目前为止,已与当升科技、恩捷股份、天目先导、天齐锂业、蓝鹏瑞驰、联泓等多家企业建立了紧密的合作关系,锁定了上游关键材料的供应;在下游客户的绑定上,除了蔚来、北汽、小米、吉利外,还在持续加强与头部车企、头部储能集成商等大客户开展合作。

企业追求：从初创到伟大

作为中国科学院物理研究所固态电池技术孵化的企业,卫蓝新能源自带“国家队”基因,从诞生起就肩负着推动中国固态电池产业化的使命。创始人俞会根及其团队,更是从创业之初就立下“创建伟大公司”的宏愿。

“作为初创公司,当初设定的10年目标是:10亿净利润、100亿产值和1000亿市值。但10年来,感慨太多。”俞会根说,从实验室到市场,从基础理论到工程化研究,从科研经费到量产投放,攻关团队克服了无数个挑战,尤其在疫情期间,为了心中的伟大梦想,团队成员们吃住在实验室,睡长凳、熬通宵,以近乎偏执的坚持推进技术攻关。

除了创业艰难,固态电池产业化还有很多问题必须面对,比如成本高、供应链不成熟等。不可否认的是,卫蓝新能源混合固液电池的量产,已经为全固态电池产业化按下加速键,中国在这一赛道上,也因卫蓝新能源的存在而建立起先发优势,这不仅使卫蓝新能源离“伟大公司”的梦想又近一步,还帮助公司赢得资本市场的认可。

2025年底,卫蓝新能源正式启动A股创业板IPO辅导。在此之前,卫蓝新能源共完成了7轮融资。

调研组通过大厅里的股权图和企查查信息看到,卫蓝新能源的股东阵容里,已经汇集了蔚来资本、小米、吉利控股、IDG资本、天齐锂业、三峡资本等行业巨头与资本巨头。

公开的股东名单,包括了上游的材料龙头企业、中游的科技巨头以及下游的整车厂和场景应用方。在最近一轮融资中,又有工银资本、国开金融、广东能源集团、北京市绿色能源和低碳产业投资基金等加入,至此,卫蓝新能源已构建起覆盖国家资本、产业资本、财务投资机构的多元股东体系。这不仅彰显了资本市场对固态电池赛道长期看好,更凸显了对卫蓝新能源技术实力与产业化前景的高度认可。

今天的卫蓝新能源,是创业者“十年磨一剑”的坚守结果,是产学研融合的成功典范,更是中国新能源产业迈向高质量发展的精彩叙事。未来,这家根植于中国科学院物理研究所、链接全产业链的“独角兽”企业,将带着中国动力电池技术,走向全球,走向伟大。

(本文执笔:江金骥)

央媒平台+川地名酒 打造产媒融合新范式

《中国企业家》“百园千企”调研组

8月7日下午,《中国企业家》集团执行副总裁付强率“百园千企”调研组走进川酒集团,开展实地走访调研。调研组深入了解川酒集团产业布局及川魅酒全国运营中心发展规划,双方围绕品牌推广、产业赋能、渠道拓展等议题举行深度座谈,达成全方位战略合作共识,并现场签署战略合作协议,共同探索白酒实体经济高质量发展的媒企融合新路径。

作为川酒核心产区的龙头代表,川酒集团已构建起覆盖原酒酿造、品牌运营、市场渠道、产业文旅等环节的全链条一体化格局。其核心品牌“川魅酒,川酒鸿图”承载着向外输出川酒品质与文化的战略使命,正加速推进全国化布局。然而,面对白酒行业品牌化、精细化竞争新常态,区域酒企普遍面临全国声量不足,高端渠道欠缺、品牌故事传播薄弱等共性挑战,亟需权威平台赋能破局。

座谈会上,川酒集团川魅生产基地及全国招商总负责人罗森天,详细阐述了企业中长期战略及全国化目标,并明确在品牌升级、政企对接、市场拓展、文创定制等领域的具体需求。罗森天表示,希望借助《中国企业家》集团的国家级媒体资源与产业服务网络,深挖川酒酿造文化底蕴,讲好“川魅酒”品牌故事。同时打通全国政企商务渠道,通过定制产品开发、产业活动联动、品牌专题传播等多元合作,加速补齐市场短板,实现品牌价值跃升。

付强在交流中强调,“百园千企”调研行旨在走出办公室、沉入实体一线,拒绝形式主义,切实摸清企业真实需求,将调研成果转化可为落地的合作项目。他介绍,《中国企业家》集团坚持“内容生产+智库调研+产业服务”融合转型方向,依托全媒体矩阵、全国产业资源网络及专业智库能力,以“一专三全”服务体系为纽带,做好政府、园区与企业之间的桥梁。

付强进一步指出,此次合作并非单次宣传

或短期活动,而是覆盖全周期的长期战略协同。《中国企业家》集团将从三大维度精准发力:一是品牌传播层面,通过全媒体矩阵等立体化手段,放大川酒及川魅酒的品牌影响力;二是渠道对接层面,依托全国产业资源库,助力企业链接政企商务采购、节庆礼品等优质市场通道;三是IP共创层面,结合集团重点产业项目,联合开发定制产品,并联动举办产业论坛、品鉴会等活动,形成“内容传播+渠道落地+IP增值”的闭环赋能模式。

本次战略合作标志着央媒赋能区域特色实体经济的一次生动实践——媒体传播资源、产业服务能力与川酒产业产能、产区优势实现双向赋能、价值倍增。此举不仅助力川酒集团突破区域品牌局限、提速全国化战略落地,也为白酒行业转型升级与品牌出圈提供可借鉴的产媒融合新范式。

(本文执笔:何芳,调研组其他成员:付强、于龙梅)

