

282年守正创新 老字号变新国潮 “会稽山”引领黄酒行业发展

历经282年传承与创新，中华老字号“会稽山”正再创辉煌！

业绩报告显示，2024年会稽山绍兴酒股份有限公司(简称“会稽山”)实现营业收入16.31亿元，同比增长15.6%；净利润1.96亿元，同比增幅达17.74%，连续两年保持营收与净利润双线15%以上的强劲增长。

在国际经济环境复杂多变的背景下，“会稽山”快速增长的动力来源于“高端化+年轻化”双轮战略：以高端品牌“兰亭”系列破圈、潮饮新品气泡黄酒拓新，重塑黄酒产业增长新格局。

■ 金燕翔

闪耀百年的“金名片”

复兴中华国酿，成就世界名酒！走进会稽山中华黄酒博物馆，映入眼帘的标语令人肃然起敬。“绍兴黄酒是浙江的一张靓丽的‘金名片’。这些年，我们一直以高度的历史责任感做好保护传承、创新发展工作。”会稽山绍兴酒股份有限公司党委书记傅祖康说。

据介绍，“会稽山”前身云集酒坊，于1743年由一代酿酒名师周佳木在绍兴创建。1951年被政府接收更名为绍兴县公营云集酒厂。而黄酒行业广为流传的是“绍兴老酒出东浦”，云集酒坊更是其中的佼佼者。好到什么程度？一个印证是，云集酒坊曾在1915年举行的巴拿马太平洋万国博览会，为绍兴黄酒赢得第一枚国际金奖。

1949年，新中国“开国第一宴”用酒就是绍兴黄酒、山西汾酒和竹叶青酒。因为绍兴黄酒不仅闻名遐迩，且在京津的酒庄存量颇多。1952年，全国第一届评酒会举行，全国数以万计的酒庄、公司选送了产品。根据当时负责八大名酒评选的负责人朱梅撰写的“八大名酒产生的前前后后”一文：“获得八大名酒的前提是曾在1915年巴拿马赛会获得过金质奖章，且历史悠久，在全国范围有好评。每种酒都有它独特的风格，而现存所有绍兴黄酒企业中唯有云集酒厂同时满足上述条件，并荣获1915年巴拿马万国博览会金奖。”最后，云集酒厂酿制的“绍兴

鉴湖长春酒”与“茅、沪、汾、凤”等同获国家名酒称号，后称“八大名酒”。

能成为浙江乃至中国的“金名片”，“会稽山”更为难得的品质是始终以酿造高品质黄酒为己任，致力于让绍兴黄酒技艺更具魅力。这些年，该公司相继将千年酿造技艺凝练为“228道核心工序”、创新建成黄酒智慧酿造生产线、深度参与五项国家及行业标准制定……

正是凭借这点，“会稽山”一直是黄酒行业的领军企业，多款产品的销售经久不衰。傅祖康说：“1998年、2016年，‘会稽山’又两次被指定为国宴专用黄酒，亮相G20杭州峰会等重



会稽山黄酒小镇

要场合。”

破圈发展的“新国潮”

“既有黄酒的醇厚、又有啤酒的冰爽！”今年夏天，喝一罐“会稽山”爽酒，正成为年轻人的微醺新选择。数据显示，在刚过去的“618”购物节中，“会稽山”全网商品交易总额突破5000万元大关，同比激增400%，创下历史新高。其中卖得最好的就是年轻化产品爽酒。

作为黄酒行业年轻化转型的标杆案例，“会稽山”爽酒自2023年推出以来，就凭借气泡黄酒概念备受年轻消费者青睐。去年“会稽山”对爽酒进行了酒体、包装和口味的升级焕新。

“为满足年轻群体多元化需求，今年的爽酒不仅口味多、度数多，还由瓶装升级为灌装，并设计了年轻化‘爽’字视觉符号。”会稽山绍兴酒股份有限公司相关负责人说，“定位年轻人的第一口黄酒，我们的目标是做到‘从年轻人中来，到年轻人中去’。”

秉持这一理念，考虑到年轻人喜爱运动与国潮，“会稽山”爽酒还与运动应用程序Keep强强联手，将黄酒的

属性与健身运动结合，推出了相关课程。截至目前，相关课程在Keep已累计吸引超30万人参与。

多措并举下，今年“会稽山”爽酒仅用12小时就爆卖了1000万元，耗时仅2024年的六分之一。在购买者中，18—35岁年轻群体占比超过40%，同时走出浙江、江苏等传统消费大省，进入山东、广东、四川，成功破解“区域性强、消费群体老龄化”等黄酒销售痛点。

里程碑意义的现象背后，是“会稽山”的“年轻化战略”。据悉，2022年“中建信”入主后，会稽山绍兴酒股份有限公司便以气泡黄酒为主要赛道，不断强化年轻化产品的研发。仅今年一季度，企业相关研发投入就达到1630万元，同比增长62.5%。

与“年轻化”战略相对应，“会稽山”还提出了“高端化”战略。该战略以五重限定标准为根基，通过“文化赋能+品质升级”的双重路径，重点打造20世纪90年代注册的“兰亭”高端品牌。凭借《兰亭集序》等文化背书，将黄酒升华为东方风雅生活的文化符号，并成功进入商务宴请、文化礼赠等高端消费场景，2024年销售同比增长



会稽山兰亭酒

率达108%，让“兰亭”成为新中式精英生活方式的象征。

“它把蕴含特色的国粹黄酒元素、国潮经典记忆、书画艺术基因相互融合，演绎挖掘文化背后的故事，可谓珠联璧合之作，既显示了中国传统黄酒文化底蕴，又彰显出非遗匠心的传承与品质，符合高端圈层人群的审美和品位。”谈及“会稽山”兰亭系列，不少业内人士如是表示。

昂首奋进 领跑产业革新

左手紧握非遗酿造根基，右手开拓科技创新赛道……凭借双轮驱动，会稽山绍兴酒股份有限公司正在传统产业赛道跑出加速度：今年6月9日，“会稽山”以22.07元/股收盘，总市值达106亿元。而市值增长的背后，是资本市场对于“会稽山”的认可。

站在新的起点，“会稽山”旌旗招展：在4月举行的全国经销商大会上，会稽山绍兴酒股份有限公司董事长方朝阳提出将通过品牌升维、渠道深耕、市场破局，深入挖掘“会稽山”的历史底蕴，构建从高端“兰亭”系列到潮饮新品“会稽山爽酒”的完整产品矩阵。

其中，树品牌方面，“会稽山”将对国内市场、国际舞台及跨界联名等三大领域进行精耕细作，讲好会稽山、兰亭品牌故事，推动文化赋能破圈。耕渠道方面，“会稽山”将以“赋能、扩张、推广”为核心，与经销商一起打造更强大、更高效、更具竞争力的渠道网络。蓝图绘就，昂首奋进。在今年二

季度，会稽山绍兴酒股份有限公司动作不断：与上海万丽源商贸有限公司签订战略合作协议、与法国有机威士忌品牌展开文化与产业交流、亮相“老字号·全球行”2025绍兴(北京)推介活动……

其中尤为值得关注的是，会稽山绍兴酒股份有限公司有五个科研项目成功获得科技成果鉴定，评审专家一致认为技术成果达到国际领先水平。同时，“会稽山”孙国昌技能大师工作室入选国家级技能大师工作室，是2024年度绍兴市唯一获此殊荣的单位。

“创新依然是我们的主战略，接下来我们将投入更多资源，进行黄酒技术的研发，比如中低端黄酒的去杂醇大分子物质酿造技术，让黄酒成为时尚、高端的种酒。”方朝阳说。

展望未来，立足于悠久深厚的品牌文化、历史底蕴，会稽山绍兴酒股份有限公司无惧挑战，将抓住区域市场发展、黄酒升级、白酒商经营转型、健康饮酒及潮饮兴起的历史性机遇，加大营销、团队和研发费用，做好价格管控和消费者培育，实现新一轮增长目标。



会稽山气泡黄酒

图片由绍兴会稽山酒业销售有限公司提供

真招实招硬招 护航民企前行

作为我国经济结构的重要组成部分，民营经济在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了不可替代的作用，是推进中国式现代化的生力军。发展壮大民营经济需要各金融机构下真功、出实招，提供有力有效的金融支持。近年来，金华金融监管分局在浙江金融监管局指导下，聚焦当地民营经济活跃、民营市场经营主体多的特点，着力提高站位、压实责任，持续深化敢贷愿贷能贷会贷长效机制建设，指导督促辖内金融机构不断加大对民营经济的金融支持力度，积极探索创新各类金融产品和服务，积极支持民营企业创新升级，有效服务地方特色产业发展壮大，全力助推地方经济社会稳健高质量发展。



农行金华分行客户经理走进科技型企业，调研企业经营情况。

图片由农行金华分行提供

■ 沈超 马骏

护航民营经济发展

民营经济是浙江的特色和优势。浙江金融监管局积极指导推动辖内各金融机构发挥自身资源优势，持续加大民营经济领域信贷资源投入，保障民营企业融资需求。

金华某公司深耕超硬复合材料的研发、生产与销售，其研发成果有效解决了超硬复合材料技术难题，并打破了汽车发动机、风力发电机组等领域高精密机加工材料长期依赖进口的局面。

随着市场认可度提升、企业订单量激增，产能扩大导致该公司流动资金出现缺口。农业银行金华开发区支行了

解情况后，第一时间组建团队上门，创新采用“不看砖头看专利”评价模式，以“科技e贷”专属信贷产品为其提供融资。该产品“免抵押、纯信用、线上化”，依据企业核心专利技术和稳定订单流，5日内便完成500万元贷款发放。“科技e贷”将企业技术创新软实力转化为融资信用，为科创企业突破资金困境、实现高质量发展提供有力保障。“这笔贷款如同‘及时雨’，不仅解决了资金短缺问题，更增强了我们持续创新的信心。”企业负责人说。

今年以来，农业银行金华分行锚定服务实体经济主力银行定位，综合运用各类政策措施，以专项额度、专门政策、专业团队满足各类民营企业金融需求，同时持续完善“平行作业”“限时办



金华银行婺城支行前往企业调研。

图片由金华银行提供

结”“现场办公”等信贷作业机制，推动信贷资金更好更快直达客户。截至3月底，该行新增民营企业贷款80亿元，总量突破1000亿元。

浙江某车辆科技有限公司是一家从事电动观光车、电动巡逻车、高尔夫球车等场内专用特种车辆制造、销售的技术型企业，是金华重点打造的十条重点产业链中“新能源汽车及关键零部件产业链”企业，销售涵盖知名旅游区、机场、大学等，是浙江省观光车行业的领军企业。

近年来，随着市场需求的快速增长和技术迭代，该企业计划新建技术、研发创新车间，增加生产线丰富产品类别，亟需建设新厂房，但资金缺口一度成为企业发展的“拦路虎”。得知企业资金需求后，金华银行婺城支行立即前往企业调研经营情况、技术实力和产品市场前景，针对企业需求给予2700万元综合授信额度，从对接到获批仅3个工作日完成业务办理，有效解决企业资金难题，助力企业“加速奔跑”。

精准滴灌特色产业

特色产业的发展壮大离不开金融的精准适配。今年，工商银行金华分行结合区域特色产业，申报100余个客群准入方案，各支行、网点将“特色产业

贷”方案在专业市场、集群客户中进行集中宣传。其中，工行东阳横店支行结合当地影视产业特色，利用“特色产业贷”与影视行业客户建立了合作桥梁。

工行东阳横店支行在走访中了解到，一家影视道具企业有融资需求。该行工作人员在随后与企业的交流过程中，详细介绍了“影视产业贷”操作方便、流程简单、利率优惠等优势，促成了“影视产业贷”首个客户。支行各环节加快工作节奏，3天内完成100万元信贷审批流程，解决了客户在影视产业经营周转中的燃眉之急。

工行金华分行相关负责人介绍，“特色产业贷”产品的推出，为小微企业提供了小额无担保的便利融资支持，目前市场上形成了较好的口碑效应。面市仅2个多月，该产品已为200多位客户提供了融资支持。

建设银行金华分行结合金华地方产业特色，先后创新推出“药材贷”“兽药e贷”“首户快贷”“缝配贷”“衣架贷”“商叶云贷”等金融服务品牌。其中，“首户快贷”业务解决首次贷款企业的融资痛点，大幅提高小微企业获贷率，扩大金融服务覆盖面，为普惠金融业务拓土上量、高质量发展提供重要支撑。

建设银行金华分行还持续完善中小企业授信审批流程和评价模型，着力

打造“一分钟”融资、“一站式”服务、“一价式”收费的“三一”信贷体验。同时，该行的普惠金融拳头产品“小微快贷”已形成涵盖“信用、抵押、质押、平台”四大类，尽量发放中长期贷款，为小微企业减负赋能。

结合“千企万户大走访”、金融“三进三促”行动，建设银行金华分行不断引导信贷资金直达小微企业，进一步提升小微企业融资支持力度。截至5月末，该行已走访对接9968家小微市场主体，累计提供108.91亿元授信，其中首贷金额5.84亿元。

“链”接银企融资桥梁

东阳某磁业有限公司主要从事中高端铁钵镭加工，并将其运用在电机转子、手机扬声器等设备上。随着经营战略推进、产品销路拓展，企业对扩产升级的需求日益迫切，但由于缺乏本地抵押物，企业融资之路并不顺利。

得知这一情况，浙江稠州银行金华东阳支行工作人员主动上门调研，为企业收集信用信息。在取得授权后，该行熟练运用“长三角征信链”平台，高效整合各项经营信息，迅速完成信用评估。结合行内信贷政策，稠州银行为企业设计500万元综合授信方案，助力其尽快落地发展规划。

据悉，“长三角征信链”平台对小微企业融资助力效果尤为显著。平台集成长三角区域地方征信管理机构，能够提供更多来源真实可靠的非信贷类数据，用“数据跑”代替“人力跑”。银行可以便捷查询到涵盖工商信息、经营信息、纳税信息、融资信息、涉诉信息及水、电、燃气等公共事业信息更多类型的企业经营信息，全面了解企业经营



浙江稠州银行金华东阳支行走访企业车间。

图片由浙江稠州商业银行提供

现状；也可以精准掌握企业的税务、法律诉讼、专利、公共事业等非信贷数据，在平台辅助下，从多维度视角设计服务方案，避免授信审核过程中的银企信息不对称。

“长三角征信链”实现跨区域信息共享，打破了传统区域化征信信息的信用“孤岛”。截至5月底，稠州银行依托该平台构建立体“信用画像”，破解银企信息壁垒，服务客户近8000户，涉及业务发放规模突破1000亿元。

在武义现代农业装备产业园某动力机械公司的智能化车间内，年产10万套多功能农业管理机的生产线正满负荷运转，企业自主研发的“一机二十能”农机产品已覆盖四省农田，产销两旺。

为突破产能瓶颈，该公司启动全球领先的年产10万套农机装备及播种机器人项目，但面临资金缺口的难题。为此，中国银行金华市分行组建“技术+金融”服务专班，为企业量身设计“流贷+固贷”组合方案，通过绿色审批通道实现快速授信1.99亿元。该行还配套国际结算、代发工资等增值服务，助力企业打造农林机械智造新标杆。“中行的支持，让我们在智能农机赛道跑出加速度。”企业负责人信心满满地说。

“我们始终将服务民营经济发展作为战略重心，聚焦先进制造、产业链供应链等主攻方向，构建起‘信贷+服务+创新’三维支持体系。”中国银行金华市分行相关负责人说。截至5月底，民营企业贷款余额434.43亿元，较年初提升41.45亿元，增速10.55%，新投放占比提升至73.77%，以金融活水持续润泽民营经济高质量发展沃土。



工商银行东阳横店支行走访企业。

图片由工商银行金华分行提供