

“汾酒要分股份酒和集团开发酒，这些外行不一定明白，但内行都知道，股份酒才是真正的老汾酒。”4月11日，在山西汾阳市杏花村镇，一名汾酒销售商指着店内各种各样的汾酒告诉记者。

都是汾酒，股份酒和集团开发酒到底在内行眼里有何不同？

按照经销商及汾酒集团内部人士说法，股份酒是指山西杏花村汾酒厂股份有限公司（以下简称：汾酒厂）生产的汾酒，这是汾酒老厂，而集团酒是由山西杏花村汾酒集团有限责任公司其他子公司生产的酒水，它们由各个开发商自行设计包装品名销售，所以也称为“开发酒”。

新京报记者在山西太原、汾阳等地调查发现，汾酒厂生产的股份酒，其市场批发和零售差价不大且稳定，而批发价30元一瓶的“开发酒”，对外零售价能达到600元左右。除了价格，记者还注意到很多不同品名的“开发酒”，包装上虽都印有“山西杏花村汾酒集团有限责任公司出品”、“杏花村”等字样，但无法查询具体开发商和酒水生产厂名厂址等信息，更有一些不良开发商和经销商借此漏洞，用三无散酒灌装冒充汾酒。



一款汾酒“集团开发酒”扫码显示零售价为588元/瓶，但其在开发商处进价仅30元。新京报记者 吴江 摄

数量众多的“集团开发酒”品牌

钟强和王攀一方面是汾酒销售商，另一方面也是汾酒集团的“合作开发商”。

4月15日，汾酒集团公司定制产品事业部负责人张玉明向记者介绍，集团开发酒是由汾酒集团方面授权一部分有资金、有资源的个人或公司，自行设计酒瓶和外包装，由汾酒集团灌装酒水后，被授权方将“杏花村”商标和汾酒集团公司的名字印在外包装上进行销售。这种模式下的个人或者公司，被视作被授权方，统一称为“开发商”。而被授权的产品被称为“集团开发酒”、“集团酒”或“汾酒合作酒”。

“如果单纯来统计汾酒厂自营的白酒，是能有具体的数据的，但是要加上集团开发酒，这个量就庞大到一时难以统计。”张玉明介绍，“外行不一定明白，但是内行都知道，汾酒要分股份酒（汾酒厂自营）和集团酒（集团开发）。”

张玉明说，集团开发酒和股份酒的价格不一样，酒水品质也不一样，股份酒更好，集团开发酒只是汾酒集团的加盟酒水，如果价格公开的话，自然是一分钱一分货。

一名白酒业内人士表示，开发商模式曾让汾酒度过了最困难的时期。1998年山西朔州假酒案后，汾酒受到波及，销售受到影响，省外市场快速流失。受益于合作开发模式，汾酒在2004年之后迅速崛起，利用集团开发模式，让汾酒在白酒市场里站稳脚跟。

汾酒集团加盟招商部的一名经理张华说，汾酒的品牌最多的时候在1000多个左右，与开发商合作的品牌很多，后来经过整顿，减少到300多个。公开报道称，2008年以后，汾酒自有品牌有120多个，合作开发的品牌有160多个。

张玉明介绍，近年来，汾酒集团一直在压缩开发商数量，但是开发商还是占据了汾酒集团销售额相当部分的占比。按照张玉明的描述，“开发商一方面是汾酒集团的商标授权商，也是汾酒集团具有强大购买力的客户群体”。

销售商自家散酒灌进“开发酒”

张玉明称汾酒集团规定，所有开发商的酒水必须来自汾酒集团公司，不能私自灌装。

但这一规定真能管住数量众多的“开发商”吗？

自称汾酒集团杏花福酒直销店的总经理郭权介绍，开发商获得授权后，会再给酒取什么中国第一村、杏花村、年份老酒这些名字，“听起来很好听，但是不是什么好酒，名字听听也就行了。”郭权介绍，很多开发商在取得授权后，私底下通过和小作坊合作，在贴有汾酒商标的瓶子里装上非汾酒厂生产的酒水推向市场，“开发商很多不靠谱，挣钱才是第一要素。”

山西金杏花酒业股份有限公司（以下简称金杏花）负责人王华芳，就承认自家就有灌装了散装白酒的汾酒“开发酒”。

金杏花位于杏花镇上，据工商信息显示，金杏花是汾阳市拥有酒类生产、销售资质的正规酒厂。

王华芳介绍，金杏花拥有酒水生产车间和灌装车间，但也是汾酒集团的合作开发商，在汾酒集团做开发酒已经有数年历史。“开发集团酒，需要自己选择瓶型，自己设计包装后，再到汾酒集团里选择需要的酒水进行灌装”，王华芳说，灌装完后，汾酒集团会给开发商提供一个条形码贴在白酒外包装上，来证明这款酒来自汾酒集

团。

“如果自己有白酒生产线和灌装条件，也可以在取得汾酒集团的授权后，灌装自己酒厂的白酒”。王华芳介绍，对外销售时，也可以利用汾酒的名声进行销售，利润极高，“相当于花钱买商标。”

正是如此，王华芳所开发的部分汾酒开发酒，也私自灌装自家产的散装酒。在王华芳店内，有一口酒缸就装着她家所产的散装白酒。“我就是拿这种散酒灌装的，包装好放混了我自己都分不清真假。”她拿出了自家灌装和汾酒集团灌装的两种开发酒样品放柜台上，因为包装完全一样，真假无从分辨。

中国白酒协会一名业内人士表示，“对于汾酒集团来说，开发商既是客户又是合作商；对于消费者而言，开发商既可代表汾酒集团，也可沦为‘灰色地带’的造假者”。

山西杏花村汾酒集团有限责任公司汾青酒厂质量技术室

检验报告

报告编号

第1页 共1页



样品名称	杏花村老酒 V20	规格型号	53%vol 475ml×6 盒
生产单位	汾青酒厂	生产日期	20190107
生产地址		产品批号	
样品状态	完好	质量等级	优级
检测依据及项目	GB/T10781.2-2006		

检测结果

检查项目	单位	标准值	检测结果	单项判定
色泽	—	无色或微黄, 清亮透明, 无悬浮物, 无沉淀	符合	合格
香气	—	清香纯正, 具有乙酸乙酯为主体的优雅、协调的复合香气	符合	合格
口味	—	酒体柔和协调, 绵甜爽净, 余味悠长	符合	合格
风格	—	具有本品明显的风格	符合	合格
酒精度	%vol	±1.0%vol	符合	合格
总酸(以乙酸计)	g/L	≥0.40	符合	合格
总酯(乙酸乙酯)	g/L	≥1.00	符合	合格
固形物	g/L	≤0.40	符合	合格
甲醇	g/L	≤0.60	符合	合格
乙酸乙酯	g/L	0.60-2.60	符合	合格

检验结论

所检项目符合 GB/T10781.2-2006 标准要求。

备注

此报告需加盖“山西杏花村汾酒集团有限责任公司汾青酒厂质量技术室”红色印章方有效。

批准

王永祎

审核

姬侨勋

主检

陈彦

编制

日期

20190109

重案组37号

一款“开发酒”的检验报告中，生产厂址和批号一栏空白。新京报记者 吴江 摄

“集团开发酒”市场失控

对于汾酒集团来说，开发商模式无异于是一把双刃剑。

包括王攀、钟强在内的很多销售商和开发商，也担心任由这种开发模式发展下去，迟早会因为监管问题导致汾酒品牌的受损。

4月15日，新京报记者以开发为名联系上汾酒集团定制产品事业部负责人张玉明，其介绍，由于近几年集团开发酒的市场“失控”，近段时间，汾酒集团在制定新的开发计划，目前，汾酒集团暂停集团酒开发业务，“不过，公司不会因此关停集团酒开发的渠道。”

记者查询发现，汾酒集团自2008年起开始清理开发商和合作开发品牌，将汾酒的品牌从原来的1000多个减少到300多个。后来，但凡开发商要与汾酒公司合作，都要求开发商根据本地实际提出开发方案，经汾酒厂认可后缴纳押金，从汾酒集团灌取酒浆，再进入市场销售。

在汾酒集团的官方网站上和汾酒公司的直销店里，已看不到开发合作的“集团酒”。张玉明表示，汾酒厂的政策是逐渐压缩开发商数量，“去年5千件（箱）就能做，现在估计要提高到2万件（箱）”。

新京报记者提出，想专门开发一个品牌。张玉明表示，目前已经很难了，除了需要集团审核开发商的销售资质，以及提高开发商的开发门槛之外，还要考虑开发商的“关系”。“要么有一个营销团队，要么就是有一些领导的关系，”张玉明介绍，“现在要的开发商，基本上都是关系硬的”。

新京报记者从多名汾酒集团工作人员处了解到，汾酒的销售体系共分三层。第一层是汾酒厂派遣在全国各地的片区经理，基本上实现了以地级市为单位的覆盖；第二层是以地级市为单位，有销售总代理；第三层则是品牌开发商，也称为定制商，设计并买断某一个款式规格的汾酒并进行销售。

汾酒集团宝泉涌公司（以下简称：宝泉涌）是汾酒集团的子公司。宝泉涌一名负责人向新京报记者介绍，他们可以承接来自全国各地的个人或公司对汾酒集团酒进行开发，集团开发酒所使用的就是宝泉涌所生产的酒水，并非汾酒厂的自营酒水。