

## 茅台申请白酒生产用曲的微生物总DNA提取方法专利

3月9日,据国家知识产权局公告,贵州茅台酒股份有限公司申请一项名为“白酒生产用曲的微生物总DNA提取方法”,公开号CN117660438A,申请日期为2023年11月。

专利摘要显示,本申请提供的白酒生产用曲的微生物总DNA提取方法包括,S10:在研磨器具中加入研

磨珠、未经前处理的待提取白酒生产用曲以及溶菌酶溶液,混匀,室温放置第一预设时长,得到第一混合液;S20:在第一混合溶液中加入DNA沉淀促进剂和十二烷基磺酸钠水溶液混匀,加入DNA抽提酚和氯仿-异戊醇溶液后研磨,得到经研磨裂解的第二混合液,其中,所述十二烷基磺酸钠水溶液中十二烷基磺酸

钠的质量分数为10wt%~20wt%。对白酒生产用曲进行直接裂解,省去了可能导致预测数据失真的前处理步骤,简化操作步骤,在裂解时选用没有有毒挥发性试剂的十二烷基磺酸钠水溶液作为裂解液,保证微生物DNA提取效果的同时,极大地降低了生产用曲中色素等杂质因素的残留。

## 珍酒成立白酒发酵技术研究中心

近日,贵州珍酒与江南大学在珍酒公司举行了战略合作签约暨白酒发酵技术研究中心揭牌仪式,标志着贵州珍酒在实施高品质战略上拥有了“最强大脑”,在酿造出极致好酒的征程上迈出了坚实的一步。

签约仪式上,珍酒李渡集团董事长、贵州珍酒酿酒有限公司董事长吴向东指出,珍酒一直将实施高品质战

略作为企业的首要目标,并致力于通过匠心酿造极致好酒。希望双方通过此次合作为新的起点,进一步加强产学研合作,打造高质量的校企合作典范。

江南大学原副校长、教授徐岩表示,此次签署战略合作协议并成立白酒发酵技术研究中心。双方将就酱酒制曲发酵、堆积发酵,发酵的微生物

态、微生物,发酵的工艺,发酵的群体,微生物代谢,以及风味感知等前沿技术和应用技术,聚焦在行业的关键共性问题、关键技术开发,进行原创性研究。在此次活动上,江南大学生物工程学院研究员范文来从影响白酒品质的要素、酿酒生态发酵、微生物可控智能发酵、绿色生态发酵等角度,带来了一次专业的科普。

### ■技术前沿

## 舍得酒业取得降解生物胺专利

2月29日,据国家知识产权局公告,舍得酒业股份有限公司取得一项名为“一株降解生物胺的奥默柯达酵母及其在白酒酿造中的应用”,授权公告号CN112442453B,申请日期为2020年12月。

专利摘要显示,本发明属于生物发酵技术领域,具体为一株能降解白酒酿造过程中生物胺的奥默柯达酵母及其应用。奥默柯达酵母, Kodamaea ohmeri HJM,已于2020年7月9号保

藏于中国典型培养物保藏中心,保藏编号为CCTCC NO:2020297,保藏地址为中国·武汉·武汉大学。所述奥默柯达酵母HJM在食品领域降低生物胺含量的应用。

该奥默柯达酵母是从大曲中筛选出的无害菌,温度和乙醇耐受性高,耐酸性和耐糖性好;可对白酒酒曲中的生物胺进行较好的降解,提高白酒生产安全性。

## 古越龙山取得储酒柜专利

2月29日,据国家知识产权局公告,浙江古越龙山绍兴酒股份有限公司取得一项名为“一种储酒柜”,授权公告号CN220529569U,申请日期为2023年7月。

专利摘要显示,本实用新型涉及酒类储藏设备领域,具体涉及一种储酒柜。

本实用新型一种储酒柜,包括柜体和柜门,所述柜体内设有若干固定槽,

所述固定槽上设有若干螺纹孔,所述固定槽上设有若干托板,所述托板包括连接孔,所述托板通过螺栓穿过连接孔和螺纹孔固定在固定槽上。本实用新型一种储酒柜包括若干托板,托板上均可以放置酒,可以大大提高存储酒类的数量;且托板通过螺纹固定在固定槽上,固定槽上设有若干螺纹孔,从而能够在实际中调节托板位置,从而能够适应不同大小的酒瓶。

# 泰山酒业儒风泰山酒高端系列上市发布会成功举办

本报记者 吕俊岐 通讯员 吴西龙 发自泰安

3月7日,泰山酒业集团2024品牌营销发展大会暨儒风泰山酒高端系列上市发布会召开。

发布会上,泰山酒业集团董事长张铭新表示,2023年,面对产业变局,泰山酒业坚持稳中求进、稳中创变战略总基调,在稳稳抓住以“泰山特曲、五岳独尊、稳如泰山”三大战略产品构筑的营销基本盘的同时,加大了对战略新品儒风泰山酒的推广力度,赢得了社会各界的一致好评,取得了营收规模、盈利能力、财税贡献的重大突破。2023年,泰山酒业集团主要经济指标均实现两位数增长,其中,利税增长18%,达到4.5亿元,再创历史新高,连续六年持续稳健发展,连续三年上缴税金高居鲁酒第一位;在中国酒业2023排名中,泰山酒业上升至第16位,继续位列鲁酒第一。

对于取得的不凡佳绩,张铭新指出,企业在过去的一年中所创造的一系列经营指标,充分说明公司董事会的战略决策是正确的,合乎中国白酒产业战略发展的规律和趋势,也得益于产品质量的稳定提高,得益于品牌建设的持续提升,得益于营销模式的创新,以及营销队伍尤其是广大经销商的努力。

对于中国白酒产业未来十年发展的主基调的认识这一战略问题,张铭新认为,中国白酒的未来十年,是建立在

“品质创新”基础上、“文化崛起”的新十年。品质是基础,文化是旗帜,面向未来十年,泰山酒业必须要抓好品质创新与文化引领这两张牌,而这也正是泰山酒业的优势所在。

本次营销大会上,泰山酒业副总经理、营销总监吴修刚作年度营销报告。他从持续加强品牌建设、整合市场区域、调整运作模式、坚持既定战略、提升产品结构、优化沟通信息、加强市场管理等七个方面,对泰山酒业过去一年的营销工作进行了细致分析和全面总结,并以“深耕渠道、聚焦突破”为总体思路,来落实部署2024年泰山酒营销工作重心。

面对已然开启的新征程,吴修刚以“三个聚焦”“五个突破”和“两个保障”,来具体部署落实营销工作。三个聚焦分别是市场聚焦、产品聚焦、投入聚焦,五个突破是要实现终端网点、高端产品、重点市场、招商数量、营销业绩的持续提升,两个保障是指抓好管理保障和服务保障,促进市场良性健康发展,进一步提升客户满意度。新的营销工作思路与安排,既为泰山酒业2024年的稳增长锚定了新航向,也展现出泰山酒营销团队斗志昂扬的奋进姿态和打赢硬仗的必胜信心。

泰山酒业集团副总经理、生产总监



郝传发从“世界美酒特色产区——泰山”的生态环境,以及酿造、存储、勾调等工艺角度,介绍了两款新品的品质特色。其中,“儒商”酒体风格主打优雅,“儒圣”酒体风格主打厚重,两款产品均具有幽雅的陈酒香、浓郁的窖香、醇甜自然和谐、回味醇厚悠长的典型特色。

在随后举行的儒风泰山酒高端系列上市发布仪式上,泰山酒业集团董事长张铭新、山东省白酒协会会长姜祖模、山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐、山东食品工业协会原会长郭友武和广东东莞市华盛实业有限公司董事长刘汉平、浙江新友控股有限公司董事长隋俊华、苏州市泰山经贸发展有限公司董事长傅行宏、山东鲁糖经贸有限公

司董事长徐天忠共同登台,为新品正式发布上市启幕。

“儒商”“儒圣”两款高端战略新品的上市,不仅将进一步强化泰山酒业的高端品牌优势和文化产品矩阵,也将成为鲁酒高端产品的新旗帜,助力泰山酒业加快全国化市场布局。

作为泰山文化的传承者和弘扬者,泰山酒业在传播文化、打造品牌的道路上,始终坚持高占位、高频次、高音量,不断加大品牌投入,并取得了累累硕果。在本届年会现场,张铭新与央视、山东卫视、永达高铁传媒、华铁传媒、山航传媒负责人签订了合作协议,标志着泰山酒业在未来的发展蓝图,将继续放大品牌声量,全面释放品牌势能。

另外,当天的发布活动中,主办方泰山酒业集团还对表现优异的21名经销商颁发“步步登高奖”,并与央视、山东卫视、高铁、山航传媒等5家媒体现场签约。

今年是中国白酒产业面向未来十年、转型发展的关键一年。作为鲁酒领军企业,面向未来十年,泰山酒业将跳出鲁酒看泰山,着力站在白酒产业竞争发展的全局看泰山。并将以儒风泰山酒高端产品上市为契机,着力打好发展模式创变、创新这张牌,切实推动泰山酒业的发展模式创新,营销理念创新。

2024年,泰酒人将系统梳理泰山酒业的品牌文化资产,创新品质表达方法,切实加快构建新的营销模式。