

协办:孔府家 帝豪酒业 天地缘 百脉泉酒业 古贝春 兰陵酒业 趵突泉酿酒 扳倒井 花冠酒业 泰山酒业 景芝酒业 万德酒业 景阳冈

鲁酒又获殊荣

# 中国芝麻香白酒第一镇花落景芝

11月6日,随着中国酒业协会白酒分会秘书长赵建华响亮有力的宣布景芝镇为“中国芝麻香白酒第一镇”、山东景芝酒业股份有限公司为“中国芝麻香白酒生态酿造产区”,这是国家行业权威机构对芝麻香发展的再一次肯定,标志着鲁酒的发展又迈出了可喜的一步。据了解,此次活动是国家以特色区域命名,培育做大做强芝麻香产业的重要举措,为鲁酒走出山东奠定了坚实基础。

本刊记者 王丛 陈卓然

## 千年古镇 蕴育芝香传奇

一方水土养一方人,白酒更是如此。正如离开赤水河就酿不出纯正的茅台酒一样,地理环境对白酒的深刻影响早已不言而喻,打造属于自己品牌的地理标志便成为各家酒厂在激烈市场竞争中独善其身的法宝。翻开中国名酒的图册,从贵州怀仁的茅台镇到四川泸州的二郎镇再到江苏宿迁的洋河镇……每滴玉液琼浆背后都有地理环境的深刻烙印。没有数千年酿酒的传承积淀,再多牵强附会的文化内涵都无法打动消费者的理智选择。回顾近些年鲁酒的发展,

一品景芝之所以所向披靡一个很大的原因就是产地特色。作为芝麻香最早的探索者,“中国芝麻香白酒第一镇”花落景芝可谓实至名归。

景芝作为山东四大古镇是著名的酒乡,有着近5000年的酿酒历史,这里诞生了中国白酒史上最早的高粱大曲酒中华老字号景芝白乾,这里研发了山东省第一个浓香型白酒中国驰名商标景阳春,这里发明创造了中国芝麻香白酒一品景芝。

“作为全国重点酿酒骨干企业,景芝以打造中国高端芝麻香品牌为己任,脚踏实地做好以“芝麻香”酿造为核心的景芝生态酿酒产业园和以窖藏品鉴、文化旅游、酒类交易等为综合平台的齐鲁酒文化创意产业园两大主体园区建



中国轻工业联合会会长步正发(右)向安丘市长桑福岭(左)颁发“中国芝麻香白酒第一镇”奖牌



中国酒业协会理事长王延才(右)向景芝酒业董事长刘全平(左)颁发“中国芝麻香白酒生态酿造产区”奖牌

设,不断提高芝麻香品牌个性化、特色化和高端化魅力,不断为中国白酒事业的繁荣和发展做出持续不懈的努力。”景芝酒业董事长刘全平在会场为景芝酒业未来的发展描绘了一幅美好蓝图。

## 芝麻开花 飘香华夏

今年正值中国芝麻香发现55周年,景芝酒业也迎来了辉煌灿烂的发展机遇期。从年初的荣膺山东省省长质量奖到荣获山东省最具收藏价值名酒再到此次的“中国芝麻香白酒生态酿造产区”,

景芝的发展历史可谓是芝麻香发展历程的缩影。

55年前的1957年,山东省著名酿酒专家于树民先生在景芝酒中首先发现芝麻香,从此开启了中国芝麻香的探秘之旅。1965年,中国轻工业部组织临沂试点,著名白酒专家熊子书先生正式确立了“芝麻香”这一科研课题。1991年,以著名白酒分析专家胡国栋先生为首的《芝麻香型白酒香味成分的剖析》课题组证明了“芝麻香型”的存在。1996年,山东景芝酒业股份有限公司唯一一家企业参与起草的芝麻香型白酒行业

标准颁布实施,标志着芝麻香型白酒正式确立,打破了鲁酒没有代表香型的尴尬。2006年,景芝芝麻香被商务部和中国酒业协会确定为“中国白酒芝麻香型代表”,使鲁酒振兴找到了突破点和方向。随后“芝麻香型白酒的研制”荣获中国轻工业科技进步一等奖,是迄今为止中国白酒行业所获的最高殊荣。

近些年来,芝麻香作为鲁酒振兴的拳头产品,成为山东白酒行业全力打造具有鲁酒特色的个性化高端产品,是鲁酒重回全国一线名酒阵营的希望所在。这一切,景芝酒业

既是参与者又是见证者。“景芝酒业在芝麻香的研发、生产和品牌建设过程中取得了骄人业绩,并与国家有关部门共同起草了芝麻香型白酒的国家标准,为繁荣中国白酒事业做出了积极的努力。”中国酒业协会理事长王延才对景芝酒业高度评价道。

本次景芝荣获中国芝麻香白酒第一镇,不但是对景芝酒业打造芝麻香特色品牌,推动区域建设的肯定,又是扩大芝麻香白酒影响,助推芝麻香产业集群发展的有效催化剂。难怪业内人士感叹道:芝麻香白酒,方兴未艾!

## 我省将实现酒类流通追溯体系全覆盖

本报讯 记者从山东省糖酒副食品商业协会年度理事会上获悉,为了杜绝酒类流通过程中售假、制假现象,我省将力争三年后,实现机打随附单、电子随附单和无线射频技术等支撑的酒类流通追溯体系基本覆盖全省市场。

一年一度的山东省糖酒副食品商业协会年度理事会近日在贵阳举行,来自全省近百家酒类流通和生产企业的代表参加了会议。会议首先吸收了烟台神马、金钢山酒业、青岛金泽龙商贸、菏泽梦久酒水四家企业为新会员,同时撤销了三家原会员的资格。山东省糖酒副食品商业协会常务副会长薛剑锐做了协会四届五次理事会工作报告,并对下一个年度工作进行了部署。按照计划,2013年春秋两季省糖酒会将分别在淄博和东营举行,继续开展酒类营销师培训班,积极筹备协会换届选举活动。

会议在传达省商务厅关于加强酒类流通管理指导意见时指出,我省将在互联网、物联网、无线射频等现代信息技术在酒类流通行业进行推广,力争到十二五末,实现机打随附单、电子随附单和无线射频技术等支撑的酒类流通追溯体系基本覆盖全省市场。同时,力争在全省形成10家以上年销售额过10亿元的区域性酒类流通骨干企业,酒类零售企业连锁化达到20%以上,同期培训中高级酒类营销管理人员5000人,初级酒类营销管理人员1.7万人,酒类执法人员1500人。

会上,白酒生产企业景芝酒业和花冠集团,以及酒类流通企业胶南市糖酒副食品总公司、莱芜鲁源名酒经营公司的代表做了典型发言。由本报承担的山东省白酒品牌推广委员会做了年度工作汇报和下一年度工作打算。

本报记者 李克新

## 消息

### 2013年白酒增速将放缓 区域名酒强势发展

2012年白酒行业发展接近尾声,今年整个白酒业的销售增速呈现出放缓的市场现象,预计全年20%左右,利润总额40%左右。面对即将来临的2013年,业内人士预计,白酒业放缓趋势将进一步延续,而区域名酒、地方品牌或将继续强势崛起,抢夺白酒市场份额的现象将愈加激烈。

从目前的白酒现状来看,区域的名优品牌有强劲的发展,譬如山东的扳倒井、景芝,江苏的洋河、山西的汾酒,安徽的古井贡酒,四川的沱牌舍得等等,各地的名优白酒品牌在近年来的发展中强势突围,已经逐渐在白酒市场上拥有一定的市场竞争力。跨入2013年,这种激烈竞争现状将有增无减。

从白酒市场现状来看,中高档酒(零售价300-800元)的市场扩容速度仍旧较高,目前全国性强势品牌尚未形成,这个价格段仍有可能出现强势品牌的崛起,预计该价位段销

售额仍能保持40%-50%左右增长。

因而,在2013年,白酒企业的销售份额将持续上涨,上涨趋势将放缓,而激烈的市场竞争将加剧白酒市场份额的争夺。

(来源:糖酒快讯)

### 莫言醉:莫言醉商标6年溢价1万倍

10月23日,记者根据山东潍坊著名作家胡孟祥的爆料,详细报道了北京一位侯姓工程师,6年前酒以1000元无意注册“莫言醉”白酒商标,6年后,因作家莫言获诺奖身价暴涨至600万,侯先生仍然不肯出手。前日,记者再次连线侯姓工程师。侯姓工程师神秘透露:“莫言醉”白酒商标价钱,现已基本谈妥,定为税后1000万人民币。据侯姓工程师透露,买家是中国一家相当有实力的知名酒业,其董事长也是莫言的忠实读者。洽谈细节属商业机密,待合同正式签完付完钱后,会对媒体公布。

记者连线采访北京侯姓工程师,6年前,他随意注册的“莫言醉”白酒商标,被多位酒

商争抢,昨日下午,卖出商标价钱已基本谈妥。令人吃惊的是:“莫言醉”白酒商标,已从几天前的600万升值到税后1000万人民币,其价值已是当初注册花费1000元的一万倍。

(华股财经)

### 价格崩盘? 茅台投资“酒醒”

市场上曾经流传着一句话,炒股不如炒茅台。白酒行业里的人曾开玩笑地说,卖茅台的利润要高于贩毒。确实,在2006年-2011年,茅台酒持续大幅涨价使囤酒商和投资客赚得盆满钵满。被绑上炒作战车,不仅有投资客、经销商,更有茅台自己。

然而,同当年的大蒜、绿豆一样,坚挺的茅台也没有扛住资本的抛弃。在市场上,曾经一瓶难求的茅台酒,如今是“价格好商量”。对此,业内专家认为,茅台既不是好的投资品,也成不了收藏品,其价格必将面临理性的回归。

去年茅台酒价格的高涨促使社会上大量的资金涌入,今年以来,在限制“三公消费”以及经济大环境的影响下,以茅台为代表的高端酒销量下

滑,价格也出现了滑坡。记者昨日走访北京几大高端酒经营店,发现去年动辄“无货”的场面没有出现,销售人员纷纷表示,“价格好商量,不开发票可以再低。”大量的投资人在去年高价囤积茅台后,面临今年茅台价格的下跌,资金被套牢。有人以“崩盘”来形容这样的场面。对此说法,茅台公司回应,这是无中生有的恶性中伤。

某名酒经营店负责人马老板说:“去年茅台火,我这批压着的货里有1900元一瓶接的,现在批发价是1400元左右,有的时候企业来拿货1300也卖,你算算我亏多少吧。同行中像我这种情况的大有人在,有个哥们儿情况更糟,他去年从银行贷款,借高利贷囤的货,还款周期只有一年,但现在货还没出完,真是骑虎难下。去年行情好,我把资金都集中在茅台进货上,市场真是瞬息万变,我现在也只能是一点点割肉。明年就是茅台价格上涨起来了,我也不敢再一下压这么多货了,风险太大。等资金慢慢回笼以后,我准备增加店里经营酒的种类,除了名酒、高端酒,也要卖些中价位酒,分散一下风险。”

(转自《新京报》)

主办单位:临沂市人民政府 齐鲁晚报  
 承办单位:齐鲁晚报天一国际会展有限公司 临沂市农业委员会 沂蒙晚报 鲁南商报  
 协办单位:临沂市会展业协会  
 支持单位:中国城市第一媒体联盟

# 第6届中国北方糖酒副食品交易订货会暨北方名优农产品交易会

## 明日盛大开幕

举办时间:2012年11月9日—11日  
 举办地点:山东临沂商城国际会展中心

第六届中国北方糖酒会是2012年我国糖酒副食品行业的重要的会展活动之一,是由强势主流媒体倾力打造的我国北方专业的糖酒行业交易订货平台。展会以“汇聚北方糖酒名品、打造专业交易平台”为主题,以“采购、订货、贸易”为导向,依托“中国名城”、“中国物流之都”——临沂的1000多个批发市场集群及每天30多万人流量的优势,立足山东,着眼江苏、安徽、河南、河北、内蒙古及东三省等北方战略重地,深入挖掘北方糖酒副食品行业的雄厚潜力,为参展企业和专业观众提供一个全新的更直接的合作交流平台。

我们诚挚邀请您参加第六届中国北方糖酒会,并预祝您在大会期间收获友谊,收获财富,收获成功!

### 欢迎广大采购商、专业观众到场采购、交易!

展馆内设四大展区:(一)酒水展示区、(二)副食品展示区、(三)名优农产品展示区、(四)茶叶展示区

咨询电话:400-652-6688