

山东正式启动酒类电子追溯系统

可查询每一瓶酒从原材料采购、生产、储存、销售全过程数据，成为打击假酒最佳方案

本报讯 作为全国食品安全生产的重要组成部分，近日，我省正式启动了酒类电子追溯系统，全省目前已经安装面向大众的电子追溯终端查询设备938台，标志着山东酒类电子追溯体系建设走在了全国前列。在试点基础上，我省将全面推广酒类电子追溯系统，让百姓明明白白消费，同时遏制假冒伪劣酒的销售。

近日，山东省商务厅在济南召开国家酒类流通电子追溯终端查询设备山东启动仪式。据省商务厅经济运行

处处长李志林介绍，作为国家食品安全生产的重要组成部分，我国自2011年年底正式启动了酒类流通电子追溯体系试点建设，国家商务部先后公布了两批试点企业，我省的葡萄酒生产企业张裕和白酒生产企业景芝，成为全国六家试点企业之一，两家山东企业又分别成为全国葡萄酒和地方名酒的唯一代表。

启动仪式上，张裕集团和景芝酒业分别介绍了试点两年来取得了成果。目前，张裕在其生产的所有酒庄酒和

解百纳上实现了电子追溯系统覆盖，今年又与五粮液等公司达成了互连互通协议，其数据采集和查询采用了云计算的公共信息系统。景芝酒业生产的一品景芝系列产品上，也采用了电子追溯系统，做到了箱盒可查询，瓶瓶可追溯。作为试点企业之一的五粮液集团，目前正在山东开展了五粮液白酒电子追溯系统的建设，成为省外试点企业首家来山东开展电子追溯系统的品牌。

山东是酒类生产和销售

大省，2012年全省各类酒总产量836万千升，市场消费总量达到494万千升，酒类安全消费和行业健康发展事关全省经济发展社会稳定的大局。占据全国试点企业三分之一的山东，目前已经完成了生产线改造、软件系统开发应用和内部管理升级等项目主体工程建设，正在将追溯查询设备推广到省内外各大商场、超市，2家山东企业已经在全省累计铺设终端查询机930台，五粮液在山东投放查询机8台。

(记者 李克新 陈卓然)

■新闻链接

何为酒类流通电子追溯体系？记者了解到，酒类流通电子追溯系统包括生产数据采集、物流数据采集、产品追溯管理、防伪查询、数据管理中心等五部分，能够实时掌握所有产品从生产、仓储、物流到销售等各环节的流通信息，形成全程可追踪信息链。

据省商务厅经济运行处李志林处长介绍，简单来说，追溯系统就是利用

RFID技术对酒进行唯一的标识，在酒的标志上有一个激光条码，这个条码记录着这瓶酒从生产到销售的全过程。“跟收银台的扫码机相类似，与它不一样的是，扫码机扫过后，显示的是这瓶酒详细的身份信息。”这位业内人士说，通过此类技术，可以详细地查询酒的产地和质量，更便捷地辨别出酒的真假。

中国酒业有创新吗？

拼促销、比低价、讲故事，中国酒业还有创新吗？

占终端、争渠道、铺广告，中国酒业还能创新吗？

从大流通到买店包场，从送礼品给开瓶费到人海战术上促销，费用越来越高、血拼越来越烈、模式化竞争越来越严重，一个不容忽视的现实是：如今中国酒业的创新点越来越少，中国酒业在呼唤创新。就在中国酒业昏天暗地的2012，居然有一个品牌令人眼前一亮！

有人居然把“讲究”做成了另一种文化

在优雅的灯光下，影帝葛优单手托腮，他盯着一瓶美酒深情款款：白金酱酒，讲究，茅台集团的白金酱酒，用小杯喝，更讲究！唯美的广告完全颠覆了传统酒水表达诉求的方式，走公益文化路线，让“讲究”文化很快深入了消费者内心，并成为餐桌上的流行语。经济学家马光远教授也借用“小杯喝更讲究”的理论妙论中国经济。白金酱酒居然把“讲究”做成了文化，并被《新食品》评为2012中国酒业十大成功案例之一，被《中国酒业》赞为2012十大成功广告之一！

有人居然把“茅台”卖到了100多元

你喝过100多元的“茅台”吗？有人真把“茅台”卖到了100多元，你可千万不要意外，因为，这确实是真的！

作为茅台集团的重要战略品牌，白金酒自2009年上市以来一直坚持市场化运作，定位商务酒、文化酒、艺术酒、礼仪酒，产品结构从100多元、200多元、300多元、500多元、600多元到1000多元，兼顾了高端、次高端、中高端。其独特的品牌定位和科学的产品结构

是为了让更多的人能喝上茅台集团的健康美酒，并把白金酒打造成中高端酱香酒第一品牌。有人居然把“茅台”卖到了100多元，并且喝了还真有那个味，这可真让好多人傻眼了！

有人居然不到3年就在全国开发建设了500多家专卖店

如果你怀疑上面的数字，那就真的out了！

不到3年，白金酒在全国20多个省市成功开发建设了500多家专卖店——白金酒礼行，这是中国酒业唯一一个“礼”字号的品牌连锁专卖店，是中国酒业的LV！白金酒从茅台酒厂直通全国各白金酒礼行，无任何中间环节，这就极大保证了酒的真品质，让消费者购买得更放心。独特的商业模式使白金酒礼行成为2009—2012年度中国酒业最成功的连锁商业模式之一。

有人居然敢把酒玩得如此个性

你有过自己的私人定制吗？

你有自己的私人定制酒吗？无论是给自己办婚宴，给老人贺大寿，还是给孩子办满月，给孩子庆升学，只要是能想到的个性化定制酒，白金酒都能满足！这种来自中国酒业第一品牌茅台的个性化定制酒显出一份独特的大气、个性、有面子，那份至高无上的专属感及私人荣耀感可谓妙不可言。

白金酒个性化定制酒包括

企业家定制、企事业单位定制、私人定制，尤其是由中国工艺美术大师与著名调酒大师联袂打造的白金文化艺术酒，更在文化艺术界开创文化艺术酒之新天地。白金酒，居然把酒玩得这般个性了！

看来，中国酒业有创新，服了！

国井扳倒井成为山东省体育代表团战略合作伙伴

继2009年成为中华人民共和国第十一届运动会和第二十二届省运会合作伙伴，和2013年第十届中国艺术节全程合作伙伴之后，5月24日，国井扳倒井签约成为山东体育代表团战略合作伙伴，作为全运会、亚运会、奥运会、世界性比赛山东体育代表团唯一指定白酒产品。

对于此次国井扳倒井与山东体育代表团的合作，双方给予了高度评价。高青历

史悠久，是酒祖故里、齐国初都、中国白酒名城。尤其是陈庄西周文化遗址的发现，在中国历史文化中具有重要地位。多年以来，国井扳倒井发挥人才技术优势不断加快发展，在产能、高端市场占有率、品牌影响力等多个方面，一直占据全省白酒行业首位，从齐鲁文化的角度说，是齐鲁酒文化的重要标志。体育文化是我国历史文化的重

要组成部分，根植于中国文

化的土壤之中。山东是体育大省，一直以来，省体育局致力于推动体育事业的对外交流与发展，在进行现代体育竞技的同时，不断推动中国文化走向世界。国井扳倒井曾成为中华人民共和国第十一届运动会合作伙伴，与山东体育事业有着良好的合作，此次与山东体育代表团签订战略合作协议使酒文化与山东体育事业更进一步融合，将会对双方发展形成更好的推进。

国井扳倒井在山东体育对外交流的过程中，必将发挥更好的桥梁纽带作用。

此次国井扳倒井与山东体育代表团的合作，对于企业是一个契机，对于山东体育事业进一步的繁荣发展是一个推动。国井扳倒井将助威山东体育代表团全运会、亚运会、奥运会、世界性比赛等相关系列活动，与大家共同合作，合力推动山东体育文化事业蓬勃发展。

省秋季糖酒会八月中旬在东营召开

本报讯 记者从2013年秋季(第70届)山东省糖酒商品交易会预备会议暨

新闻发布会上获悉，今年秋季省糖酒会将于8月16日在东营黄河会展中心举行，届时将有超过6万人参会，将成为今年白酒特殊时期的重要看点。

由本报与省糖酒副食品商业协会共同举办的糖酒会唯一核心论坛和最佳展位、最佳户外广告位评选活动，

也将同期举办。

据山东省糖酒副食品商业协会常务副会长兼秘书长薛剑锐介绍：“糖酒会的举办，既是全省食品工业的集体展销，也是糖酒文化市场的重要展示，对拉动糖酒市场的销售发展、促进糖酒文化交流起到重要作用。”在谈到当前白酒市场销售情况时，薛会长说道：“受到三公消费限制大环境影响，高端白酒受到了巨大冲击，但对

鲁酒而言，恰恰是一个发展的绝佳机会，凭借优异的品质、合适的价位，本土品牌已经越来越受到广大消费者的青睐，地产白酒不降反升的趋势就已经证明一切。下一步鲁酒要继续做大市场，这次凭借山东糖酒会的巨大平台，希望各个鲁酒企业积极拓展经销商渠道，提升品牌形象，争取赚个盆满钵满。”

据悉，2013年秋季(第70届)山东省糖酒商品交易会8月16日正式开幕，会期3天，交易会地点设在东营黄河国际会展中心，确定展出的室内外面积供给40000多平方米，大小展位2000余个，本届糖酒会将会有酒类、食品、饮料、乳品等10余个行业的上万种商品进行展销。从目前展位预定情况看，本次展会的规模和参展人数都将有一个大的提高。

(本刊记者 于成功)

◎业界声音

近日，北京华艺百创传媒董事长杜子建的一篇“围脖”，引来了中国白酒界声震大地。他预测，中国酒业下半年将会进入最惨烈的“价钱战洗牌”。他表示，打架的目的不是抢占市场，而是“血洗小酒商”。大酒企由

白酒业将遭遇“价格战洗牌”？

于不可抗力而遭遇市场滑铁卢，他们要想自救，就必需向市场宣战。老牌主场，是不愿意看到小酒业借灾难的东风而息事宁人的。茅台、五粮液、洋河、泸州老窖必将有人领头开战。

原本白酒整体的价格体

系有所下滑，外表看有价格战的滋味，但实则是大品牌本身的产品线、营销战略的调整，和价格战无关。二三线品牌肯定会有成为行业洗牌的牺牲品。

在总供应大于总需求的状况下，特别是忽然产生宏

大差额的状况下，有才能的酒商必然会采取最简单也是最有效的措施，那就是向下游价格进犯，届时逐级传导，半年时间就能传导至五十元以下价位产品，估计中秋之前的一个半月，战争正式开始。

百脉泉酒业高考学子赠酒活动进入高潮

高考分数600分以上济南各区县应届学子都可免费报名领酒

百脉泉酒业“金榜题名涌泉相报”高考学子赠酒活动自启动以来，社会反响强烈。记者从组委会获悉，7月20日，赠酒活动将在济南泉城广场正式举行。符合条件的学子凭录取通知书、身份证件等有效证件即可免费领取百脉泉酒业为学子提供的金榜题名酒。

美酒赠学子，报名活动引爆泉城

随着活动开展的逐步深入，很多消费者加深了对百脉泉企业的认识，对其产品的了解。在6月25日，百脉泉酒业在高招会现场搭建的展台前更是热闹非凡，学子及家长踊跃报名的场面，震撼全

城，把整个赠酒活动推向了高潮。报名的学子来自济南不同区县各个学校，其中不乏有优秀学子中的佼佼者，“从报纸上看到能免费领酒，我们都觉得不可思议，直到来到了现场才明白企业的良苦用心。”跟同学一起来领酒的小张告诉记者。从孕育到探索再至推广，百脉泉人用三年的时间打造了一个属于泉城人自己的品牌公益事业，完美诠释了“先做人，后做酒，做好人，做好酒”的企业理念，让负责任、敢担当的企业形象深入人心。

百脉泉酒业市场部经理感慨道：“赠酒活动举办以来，让我感受到了企业对社

会奉献所带来的影响力，现在每天都有报名咨询的学子和家长，看到一同过来报名的考生家长相互交流，从陌生人变成朋友，走的时候对我们说的万分感谢的话，让我们觉得这件事情做的很有意义。去年举办了赠酒活动后，很多人此后都专门来买百脉泉的酒，说是对这里有感情。这也是当初我们策划这个活动时候没想到的。”

咨询电话不断，百脉泉酒业发起公益助学

百脉泉金榜题名高考赠酒活动期间，咨询热线一直不断。问的最多的问题是“真的是免费赠送么？要钱吗？”针对家长、学子的疑问，百脉

泉酒业营销公司总经理马业准告诉记者，“高考赠酒活动是针对高考学子举办的纯公益活动，是酒厂担当起社会责任的表现。完全免费赠送，不收取任何费用。”马经理说，“这个活动我们已经办了三年，学子免费领的百脉泉‘金榜题名’生态原浆9年、12年两箱酒代表了学子的9年义务教育、12年寒窗苦读。12年前，学子们踏入小学开始学习生涯的时候，这批酒也封进酒坛开始孕育。12年后，学子们金榜题名的一刻美酒也摆上酒桌，散发出满室醇香。美酒伴随着学子一起酝酿，一起成长，一起成功。”

据悉，此次百脉泉金榜

一、赠酒时间：

2013年7月20日

二、赠酒地点：

济南泉城广场

三、咨询热线：

0531-83209920

四、注意事项

1、所有享受以上优惠的

学生需凭准考证原件、复印件，成绩单在领取点领取；

2、领取人为考生本人；

3、每一个录取人只能领取一次，并不得将赠送产品折现；

4、本次活动在济南泉城广场举行，逾期不再受理；

5、领取点须摆放领酒指示牌，并将领取礼品的人员详细信息(姓名、联系方式等)及复印件进行备案。(本刊记者 于成功)