



11月11日,2011中国北方糖酒会现场,人头攒动。本报记者 展萍 摄

北方糖酒会 吸金11.2亿

沂蒙优质农产品从容“上位”

本报11月13日讯 (记者 邵琳 英子)13日,2011中国北方糖酒副食品交易订货会在临沂圆满落幕,展会期间吸引观众10万人次,实现成交额11.2亿元。

本届北方糖酒会立足山东,着眼中国北方区域,是除全国糖酒会以外第一个真正覆盖数省的区域性行业盛会。展会前身是山东国际糖酒会,已在济南成功举办四届。

本次展会展览面积达1.5万平方米,设置精品特装展区、酒水酒文化展厅、茶叶茶文化展厅、饮品展

区、食品副食品展区、食品机械展区六大板块,共有兰陵酒业、扳倒井酒业、景芝酒业、花冠酒业等众多山东一线品牌酒水企业参展。省外方面,来自北京、黑龙江、吉林、辽宁等北方数省市的知名糖酒企业悉数参展。同时,本届糖酒会也吸引了国际名企的眼球,代表中国最大红酒进口基地的宁波保税区美隆国际酒窖应邀参展,携法国、意大利、智利、美国等众多优秀品牌惊艳亮相。

展会吸引了来自全国各地的采购商,他们大多来

自山东、河北、安徽、江苏、河南、辽宁等糖酒行业消费大省。

糖酒会期间还举办了2011沂蒙优质农产品精品展,来自临沂各县区的80多家农产品企业,集中展示了有机蔬菜、煎饼、柳编制品等具有沂蒙特色的优质农产品。

本届展会由临沂市人民政府、齐鲁晚报联合主办,旨在重点打造中国北方区域更专业、辐射范围更广的行业盛会,为参展企业和各级采购商搭建一个全新的更直接的合作交流平台。



山东人善饮,在酒水界素有“得山东者得天下”的说法,其市场影响力可见一斑。经历了尴尬的“标王”事件之后,以兰陵酒业、景芝酒业、花冠酒业等为首的山东白酒品牌,扛起了振兴鲁酒的大旗。11月11日,升级后的中国北方糖酒会首度由省会济南转战中国物流之都临沂,作为鲁酒的重要组成部分,临沂白酒企业将从这次展会中寻得怎样的发展机遇?

鲁酒复兴还得靠“比高”

临沂白酒市场“厮杀”正酣

山东兰陵集团董事长陈学荣用“群狼纷争”来形容目前鲁酒市场的战况,“企业规模小、数量多、势头强劲”成为鲁酒品牌的显著特点。在他眼中,鲁酒已完成复兴的初级阶段,即众多一线品牌已经实现在地市级领域的绝对控制,下一步鲁酒各品牌要争夺的将是区域性龙头老大的地位。

与其他地市相比,“一家

独大”的局面在临沂表现的并不是特别明显,除兰陵酒业之外,温和酒业和沂蒙老区两大酒业也表现抢眼,温和酒业的“温和王”系列畅销临沂十余年,而沂蒙老区酒业推出的“贵人道”凭借其独特的定位占据了婚庆用酒的部分市场,尽管临沂的高端白酒市场与全国一样被茅台、五粮液等瓜分,但是200元左右的中端市场已经形成三

足鼎立之势,并逐渐向中高端市场扩张。

山东合效营销策划机构总经理韩亮认为,临沂坐拥江北最大的小商品批发市场,遍布全国的物流网络决定了临沂白酒的消费独特性——大流通和大消费。他同时提到,临沂市场是地产酒的天下,地产酒占据了七成以上的市场,但地产酒在临沂的厮杀非常残酷,已经到了阵地战时代。

鲁酒要进军中高端市场

本届北方糖酒会透露出的行业风向标是:鲁酒要进军中高端市场。无论是景芝酒业重点宣传的“一品景芝”系列,扳倒井酒业的“中国国井”系列,还是花冠集团推出的“花冠K8 馥韵芝麻香”产品,都无一例外地走高端路线。

陈学荣认为,近几年鲁酒市场推广历程表明,鲁酒

要想重塑辉煌,就必须致力于开发高端产品,再发展中低端产品是没有出路的。谈到临沂的情况,陈学荣表示,临沂的白酒市场除了三大品牌外,其余都是小型酒企甚至家庭作坊式的酒企,其生产工艺、产品质量都得不到保障,这些散兵游勇既损害了消费者的利益,也不利于临沂白酒整体形象的提升。

兰陵酒业一直在致力于高端产品的研发和推广,本届糖酒会上兰陵酒业重点展出的兰陵王系列、九朝陈香系列都是高端产品的代表。“下一步将继续加大产品结构调整,加大市场培育,压缩低端产品,继续推广高端产品。”陈学荣说,“相信所有的一线酒企都对鲁酒的未来有信心。”

中小酒企在低端市场寻觅机会

对于一线品牌来说,发展高端产品是大势所趋,而仍旧在低端市场苦苦打拼的众多临沂中小酒企,也希望能在本次糖酒会上找到企业发展的方向。

来自苍山的临沂老口味酒业有限公司总经理冷言习说,参与这次展会的目的是为了寻找企业自身发展的

着力点。他坦言,目前临沂中低端酒水市场竞争异常残酷,对于刚刚起步的企业来说,现有条件只能瞄准低端市场,这也是任何一个中小酒企发展的必经之路,通过低端市场扩展销售网络和知晓率,逐步过渡到中高档产品,目前该企业旗下的品牌在苍山县中低端市场

的占有率已经达到40%。

冷言习说,他希望借助糖酒会这个展销平台,加强与各地经销商的联系,增加品牌的市场认知度,同时他也希望鲁酒的龙头企业在发展的同时,能够带动本地中小酒企发展,推动整个临沂白酒产业繁荣。

本报记者 邵琳

蒙阴县国有建设用地使用权挂牌出让公告

经蒙阴县人民政府批准,蒙阴县国土资源局决定公开挂牌出让十七宗国有建设用地使用权。

一、挂牌出让地块基本情况和规划指标要求

宗地编号	土地位置	出让面积(m ²)	土地用途	出让年限(年)	规划指标	起始价(万元)	保证金(万元)
[2011]-01	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	190	商业用地	40	容积率≤2.2	13.8412	13.8412
[2011]-02	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	123	商业用地	40	容积率≤2.2	8.9603	8.9603
[2011]-03	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	121	商业用地	40	容积率≤2.2	8.8146	8.8146
[2011]-04	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	119.5	商业用地	40	容积率≤2.2	8.7054	8.7054
[2011]-05	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	121	商业用地	40	容积率≤2.2	8.7876	8.7876
[2011]-06	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	121	商业用地	40	容积率≤2.2	8.8146	8.8146
[2011]-07	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	119.5	商业用地	40	容积率≤2.2	8.7864	8.7864
[2011]-08	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	61	商业用地	40	容积率≤2.2	4.4437	4.4437
[2011]-09	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	5651	商住用地	商业:40年 居住:70年	建筑密度≤25%,容积率≤1.7, 绿地率≥30%	586	586
[2011]-10	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	218	商住用地	商业:40年 居住:70年	建筑密度≤25%,容积率≤1.7,绿地率≥30%	13.4495	13.4495
[2011]-11	玉皇山家属院以东,北关居委生产生活道路以北	215	居住用地	70	容积率≤1.55	13.2644	13.2644
[2011]-12	玉皇山家属院以东,北关居委生产生活道路以北	218	居住用地	70	容积率≤1.55	13.4495	13.4495
[2011]-82	三公路以西,蒙阴县被服厂以北	8249	商住用地	商业:40年 居住:70年	建筑密度≤29%,容积率≤1.4, 绿地率≥10%	573	573
[2011]-83	三公路以西,蒙阴县被服厂以北	1088	居住用地	70	建筑密度≤43%,容积率≤3.0	118	118
[2011]-84	刘洪路以东,原蒙阴县印刷厂厂区内	6580	居住用地	70	建筑密度≤26%,容积率≤2.1(除集中式全地下车库之外的所有建筑面积与用地面积之比),绿地率≥35%	676	676
[2011]-85	蒙阴县检察院家属院以南,东关社区土地以北	8636	居住用地	70	建筑密度≤31%,容积率≤1.7(除集中式全地下车库之外的所有建筑面积与用地面积之比),绿地率≥35%	1165	1165
[2011]-65	西至二〇五国道、东、南、北临新庄村土地	2999	商业用地	40	建筑密度≤40%,容积率≤1.5,绿地率≥25%	124	124

二、中华人民共和国境内外的法人、自然人和其他组织均可申请参加,申请人可以单独申请,也可以联合申请。

三、本次国有建设用地使用权挂牌出让竞价采用增价方式,按照价高者得原则确定竞得人。

四、本次挂牌出让的详细资料和要求,见挂牌出让文件。申请人可于2011年11月28日至2011年12月14日蒙阴县国土资源局土地储备中心获取挂牌文件。

五、申请人可于2011年11月28日至2011年12月16日,到蒙

阴县国土资源局土地储备中心,提交书面申请。交纳竞买保证金的截止时间为2011年12月16日16时。

经审查,申请人按规定交纳竞买保证金,具备申请条件的,我局将在2011年12月16日16时前确认其竞买资格。

六、本次挂牌时间从2011年12月2日上午9时起至2011年12月20日10时止,届时由挂牌主持人在蒙阴县政务大厅四楼土地招拍卖大厅主持挂牌截止,并举行揭牌和成交签字仪式。

七、联系地址:蒙阴县土地储备中心

山东大成拍卖有限公司

联系人:李先生 岳女士

联系电话:0539-4836257

0531-67899916 18678306916

蒙阴县国土资源局

2011年11月14日