

中国葡萄酒半数以上产自山东

蓬莱产区已经成为世界葡萄酒重要产区

近日,笔者在山东省葡萄酒与葡萄酒协会三届二次理事会上获悉,2012年1—9月山东葡萄酒实现工业总产值146.7亿元,工业销售产值186.79亿元,分别约占全国56.59%、57.19%,分别同比增长12.27%、11.66%。

葡萄酒产业作为山东特色产业之一,2011年山东省葡萄酒工业总产值189.93亿元,工业销售产值186.79亿

元,产销量均稳居全国各省同行业之首。

会上山东省葡萄酒与葡萄酒协会会长宋鸿林在工作报告中指出,为提升山东葡萄酒产业整体水平,协会先后举办了葡萄酒品酒师职业资格培训、创新人才培养方式、开展学术研讨与交流等系列活动。2013年协会的工作指导思想是:引导产业规模扩大与转变生产方式、完善产品结构统一

起来;以增强山东葡萄酒、果酒、露酒综合竞争力为重点,加强行业技能型人才培训、培养,加强先进技术应用推广,加强品牌建设;引导发挥文化引领、科技支撑在产业发展、竞争力增强中的作用,创新开展行业活动。

据悉,为进一步推动山东葡萄酒产业转型升级和结构调整,加强对山东葡萄酒名优品牌的培育、选拔和宣传力

度,促进山东葡萄酒产业科学发展,山东省葡萄酒与葡萄酒协会授予烟台张裕卡斯特酒庄有限公司、华东·百利酒庄和中粮君顶酒庄为“山东葡萄酒酒庄·名庄”,授予威龙酒庄、明珠酒庄、奥德曼酒庄、威豪酒庄和蓬莱国宾葡萄酒酒庄有限公司为“省级葡萄酒酒庄”,授予爱迪尔酒庄、半岛大泽山葡萄酒酒庄为“成长型葡萄酒酒庄”。

记者 王丛

相关链接

山东葡萄酒博物馆开馆

11月29日,山东省酿酒葡萄科学研究所建所55周年暨所史博物馆开馆仪式在济南举行。据了解,在庆祝葡萄所建所55周年之际,葡萄所自筹资金建设了所史博物馆,拓宽葡

萄所专业研究领域,搭建葡萄酒文化研究与传播、葡萄酒科技知识普及的平台,并记录、展示葡萄所半个多世纪的发展历程,展现葡萄与葡萄酒科技发展现状。

仪狄与国井·扳倒井酒

众所周知,国井扳倒井酿酒技艺直接承自仪狄。那么,仪狄是谁,他与国井扳倒井技艺传承关系由何而来?我们不妨循着历史的脉络,到中国酿酒业的源头,去一究竟。

仪狄受帝女之令“始作酒醪,以变三味”,仪狄是公认的中国酿酒的祖师。《康熙字典》中对“酒”字的注解是:《江纯酒诰》“酒之所兴,肇自上皇,成之帝女,一曰村康”。明代的周祈在《名义考》上说,“帝女”之帝,即禹。郭沫若《中国史稿》第一册说到“大禹时代的酿酒已是比原始部落时代的酒更甘美的一种烈性酒”。他又说,“相传禹臣仪狄开始造酒,这是指比原始社会时代的酒更甘美浓

烈的旨酒。”汉代许慎在《说文解字》中有“古者,仪狄作酒醪,禹尝之而美”的记载。《淮南子·泰族训》则说:“仪狄作酒禹饮而甘之”。《战国策·魏二》记载:“昔者帝女令仪狄作酒而美,进之禹,禹饮而甘之。”《太平御览》说仪狄“始作酒醪,以变三味”。《吕氏春秋》则直接说“仪狄造酒”。仪狄是公认的中国酿酒的祖师。一种说法叫“酒之所兴,肇自上皇,成于仪狄。”意思是说,自上古三皇五帝的时候,就有各种各样的造酒的方法流行于民间,是仪狄将这些造酒的方法归纳总结出来,始之流传于后世的。

仪狄何许人,从各方面情况推断,仪狄应该是防风

氏家族的成员。一是酿酒技术在夏禹时代还属于“高新技术”,防风氏“酒后至”,由此可推断他的部落已有饮酒习俗,而酿酒技术已经相当成熟。而“帝女”之所以命仪狄作酒,说明仪狄有起码的酿酒技术基础,从中可以看出仪狄与防风氏部落的联系;二是自古有诸侯或部落首领子女在帝王身边为质的传统,防风氏身为“汪罔氏之君”,他极可能把他的嫡系亲属仪狄送到了大禹的身边;三是仪狄名字里有个“狄”字,而防风氏的后裔称长狄,甚至直接称狄人,似有纪念其先人的意思。

完成了自己在禹面前的历史使命,防风氏一族在

仪狄的带领下在水土丰美,便于造酒的济水三角洲,在今高青县高城镇地建鄆国,以酒为业,与周边的莱国、纪国等通商,成为东夷诸方国中的强者。春秋时代,鄆国被后起的齐国所灭。但此地酿酒业依旧长盛不衰,这从被列入2009年全国十大考古新发现的陈庄西周遗址出土的大量青铜酒器酒具中可以看出。

齐景公在今高青县高城镇地建千乘城,以后三千年这里一直是县郡驻地,汉代还一度是诸侯国的都城。

远古的仪狄酿酒工艺沉淀在以老高苑城为中心的民间,直到当代集中形成国井扳倒井品牌。

沉醉

省食协成功换届

11月29日,山东省食品工业协会第七次会议在济南珍珠泉宾馆召开。会议总结了四年来食品工业的发展情况和取得的成绩,对未来食品工业发展做出了重要部署。

会议对山东扳倒井股份有限公司等11家副会长单位和济南德馨斋食品有限公司

等49家常务理事单位、山东百脉泉有限公司等62家理事单位、山东兴牛乳业有限公司等166家会员单位进行了表彰。

此外,会议还公布了山东省食品工业协会第七届理事会会长、副会长、常务理事、理事候选人名单;山东省食品工业协会章程。(本记)

五岳独尊酒成为

2012航天科技论坛指定用酒

11月29日,“2012航天科技与战略性新兴产业论坛”在大连隆重举办。作为中国航天事业合作伙伴,泰山酒业集团总经理张铭新应邀出席本次论坛;中国航天庆功酒——五岳独尊酒成为本次论坛的唯一指定用酒。

中国航天历经56年独立自主的发展,先后取得了第一颗人造地球卫星、载人航天飞行、深空探测月球等三个里程碑式世界级成就。2012年,神舟九号载人飞船升空与天宫一号再次实现对接,北斗导航卫星相继发

射……这些伟大成就标志着中国正在从航天大国向航天强国稳步迈进。

2010年底,泰山酒业集团成为中国航天事业合作伙伴,五岳独尊酒被授予“中国航天庆功酒”称号,其酿酒菌种还搭乘神八进入太空,与中科院进行太空菌种试验,取得了显著成果,使酒质得到极大提升。正是凭着优异的品质和深厚文化,五岳独尊酒被选定为本次论坛的指定用酒,并得到与会人员的高度评价和赞同。

(吴修刚)

ASC环球美酒之旅开进青岛

2012年11月27至30日,ASC精品酒业分别在天津、青岛、沈阳,长春成功举办4场“精品酒庄佳酿之旅”品酒会。来自全球10个国家的25个著名酒庄,携90多款佳酿葡萄酒与品鉴者零距离接触。

此次参与品酒会的酒庄均是行业内具有高知名度、高影响力的领军者。

她们是来自澳洲的奔富(Penfolds)、法国的路易亚都(Louis Jadot)、意大利班非(Banfi)。

ASC精品酒业此次邀请了25个酒庄及5位品牌大使莅临现场,与来访者零距离接触。此次品酒会葡萄酒分区方式别出心裁,ASC精品酒业按国家、产区、品牌进行分区后,还细心的在每个品牌内设置了I pad 产品展示。

ASC精品酒业每年大型葡萄酒展会,让消费者得以了解世界知名的葡萄酒,让不了解葡萄酒的人因此能够爱上葡萄酒。

(王宗一)

山大120周年校庆酒开藏



2日上午,齐鲁四大古镇之一的景芝镇上锣鼓喧天,由春开窖酒业公司主办

的山东大学120周年校庆藏酒及春开窖冬藏仪式,在这里隆重举行。

春开窖酒业公司总经理冯金国告诉记者,作为中国白酒首家提出“好酒藏着喝”

理念的企业,因为拥有了得天独厚的天然酿酒环境,传承千年的历史文化积淀,千锤百炼的传统酿酒工艺,才有了春开窖美酒的绝佳品质。公司特意选一个窖池,窖池自储藏发酵之日起,到明年4月份才开启,通常粮食入窖发酵多为50—60天,而山大储藏的这个窖池发酵时间将达到120多天,为原酒质量提供了可靠保障,此外,由于此原酒是在地下窖窖内储藏,其口感质量要远远高于包装好的储存酒。

秋收,冬藏,春开窖酒业坚持传统酿酒工艺,即秋天成熟、收获,冬天储藏、酝酿;春天勃发、开窖。每年冬天都是冬藏酒时间,待第二年春天开窖上市,才能保证每一瓶酒的品质。每年春天开窖、冬天冬藏,这种仪式将一直持续。

(本报记者)

三鞭酒刚涨价又降价

疑是产品滞销无奈之举

这两天最火的莫过于岳阳警方处理的“天价”切糕案,高达16万元的核桃仁糖果被媒体戏称为“硬通货”。近日,张裕三鞭酒举着涨价大旗,却走了一条五折让利的“老路子”,业内人士点评到:莫非把三鞭酒也当成了“硬通货”?

涨价,需要理由

12月份的北方已是寒风瑟瑟,作为这个时期酒业最

活跃分子,保健酒成了当之无愧的主角。去年底扛起涨价大旗的张裕三鞭酒,如今是偃旗息鼓,蜗居在商超、酒店一隅,一夜间成为商家和消费者不待见的主。

位于于东外环附近的一家银座记者看到,几瓶张裕特制三鞭酒孤零零的躲在保健酒专柜一角,与风头正劲的劲酒、宁夏红形成鲜明反差。“提价后,已经很少有人买这个酒了。”卖场内一名工

作人员告诉记者。

据了解,张裕三鞭酒从去年11月份突然发力涨价,一跃从20.6元飙升至52元一瓶,涨幅达到令人咋舌的152%,连茅台也望尘莫及。盲目的涨价换来的却是销售量急剧萎缩,“从销售上考虑,我们已经一年没进货了。”在前期调查中,沃尔玛的一名酒水负责人就直言不讳的表达出对张裕三鞭酒的失望。

面对消费者用脚投票(哪家商品合算,消费者就往哪家走)的理智反应,中亚药业(三鞭酒生产商)只得为涨价谋求更多支撑理由,换汤不换药的新品至宝三鞭酒也临危受命。然而,这个曾经被中亚药业视作救命稻草的新品在匆忙上市后,市场反应仅仅“平平”而已。

五折让利,砸谁的脚步

盲目提价不但流失了固

有消费群体,中亚药业也在伤害着自己打拼多年的经销商。近期,厂家成立一个保健俱乐部,四处招募会员,声称入会即可享受每月一箱特价张裕三鞭酒。其价位远低于经销商定价,引起经销商不满。

“这是厂家的自救行为。他的会员价是正价的五折,比我们进价还低,这让我们怎么生存。”一名长年经营张裕三鞭酒的经销商

愤愤的表达自己的不满。“厂家这么做确实让我们很被动,价格的不稳定不但会瓦解渠道同时也会影响品质。酿酒终究是食品行业,质量问题来不得半点马虎。因此,我已经决定转投其他保健酒。”

作为对厂商的回应,很多经销商都加大了甩货力度,不少网点甚至打出了“买一送一”的优惠力度。

(本记)