

2023鲁酒高质量发展论坛在济举办

齐鲁美酒香飘远，发力高端赢未来

鲁酒高质量发展十强企业、鲁酒知名品牌荣耀亮相

记者 张嶝

为进一步推动鲁酒产业的发展，提高鲁酒品牌知名度和影响力，展示鲁酒特色产品的魅力，由中国酒业协会、山东省农业农村厅、山东大众报业集团指导，山东省白酒协会、山东省糖酒副食品商业协会、齐鲁晚报·齐鲁壹点联合主办的“2023鲁酒高质量发展论坛”于2023年12月4日-5日在济南举办。

12月4日下午，2023鲁酒高质量发展论坛欢迎晚宴暨高端鲁酒战略发展联盟年会率先举办。同时举行的2023高端鲁酒感官质量鉴评会议上，有19款产品被评为“高端鲁酒优质产品”，30款产品被评为“高端鲁酒标志产品”。

12月5日上午，主题为“齐鲁美酒 共赢未来”的2023鲁酒高质量发展论坛正式开启。齐鲁晚报·齐鲁壹点党总支书记、总经理、齐鲁壹点传媒董事长魏传强在致辞中表示，山东是白酒消费大省，也是白酒生产大省，无论是历史地位还是生产规模，都是中国白酒的重要一极。齐鲁晚报·齐鲁壹点将不断发挥智慧媒体优势，引导“山东人喝山东酒”的品牌鲁酒消费。

山东省白酒协会会长姜祖模在致辞中表示，过去几年，鲁酒企业纷纷抢抓机遇，勇扛振兴鲁酒大旗，通过深化供给侧结构性改革，促进产业转型升级，以品类差异化竞争和次高端为突破点，以特色品类和高端白酒为引领，打造了山东白酒产业发展



鲁酒十强颁奖。本版照片由记者张中拍摄

新动能。

中国酒业协会名誉理事长王延才在主旨演讲中指出，山东地处黄淮名酒带核心区，是全国五大白酒核心产区之一，拥有优越的生态环境，深厚的文化底蕴和悠久的酿造历史，为鲁酒的传承和发展提供了很好的先天条件。鲁酒企业的高质量发展和高端化发展，需要构建起极致的品牌、极致的文化、极致的品质、极致的场景，满足客户的极致需求，才能在未来十年白酒高质量

发展中立于不败之地。

壹点智库副秘书长崔京良发布了《鲁酒高质量发展智库报告》，从品牌战略规划、科技创新、提质增效、ESG(环境、社会和公司治理)、开放与交流等5个方面，对鲁酒的高质量发展之路做了深刻的分析。

随着数智形象代言人易小安的亮相，论坛进入颁奖环节。泰山酒业集团股份有限公司、古贝春集团有限公司、山东兰陵美酒股份有限公司、山东扳倒井股份有限公司、山东青州云门酒业(集团)有限公司、山东趵突泉酒业有限公司、花冠集团酿酒股份有限公司、山东红太阳酒业集团有限公司、山东百脉泉酒业有限公司、青岛琅琊台集团股份有限公司(排名不分先后)获评2023鲁酒高质量发展十强企业。

景阳冈、秦池、贵人道、孔府家、彩山、五莲银河、今缘春、四君子、洛北春、温和、黄河龙、心酒、钢山、水浒、万德、密州春、康

倒井股份有限公司、山东青州云门酒业(集团)有限公司、山东趵突泉酒业有限公司、花冠集团酿酒股份有限公司、山东红太阳酒业集团有限公司、山东百脉泉酒业有限公司、青岛琅琊台集团股份有限公司(排名不分先后)获评2023鲁酒高质量发展十强企业。

“齐鲁农超·鲁酒馆”揭牌开馆

开启山东酒业数字化平台新征程



记者 张嶝

鲁酒振兴，百花齐放，乡村振兴，农超先行。齐鲁晚报·齐鲁壹点副总经理、山东齐鲁农超科技有限公司董事长刘红杰在论坛上介绍，“齐鲁农超”作为官方指定的唯一区域农业公共品牌自主平台，集C端运营、B端服务、大宗交易、数据监控、宣传展示、政务服务、活动运营等七大功能于一体，是符合山东特色，切实助力山东

省乡村振兴工作，赋能区县农业品牌的产业服务平台和展示窗口。截至目前，“齐鲁农超”平台已入驻企业超3000家，包含龙头企业、老字号品牌、地方特色产业、农业合作社、家庭农场等多种运营主体。

品山东美酒，到齐鲁农超。刘红杰强调，齐鲁农超将持续推动更多鲁酒企业入驻，放大、巩固鲁酒品牌效应，“未来，齐鲁农超还将与鲁酒领军酒企联手推出联名

款礼盒等文创产品；携知名品牌打造‘一城一酒’的爆品包装和宣传推广；与各企业在平台运营培训、全国地推活动等方面进行多维合作。”

论坛现场，山东省农业农村厅二级巡视员孙明河，齐鲁晚报·齐鲁壹点党总支书记、总经理、齐鲁壹点传媒董事长魏传强共同为“齐鲁农超·鲁酒馆”揭牌。古贝春集团、兰陵美酒股份有限公司、扳倒井酒业、云门酒业、趵突泉酒业、红太阳酒业、百脉泉酒业、景阳冈酒业、沂蒙老区酒业、五莲银河酒业共同签署齐鲁农超“鲁酒馆”入驻齐鲁酒企合约。

“齐鲁农超”将继续发挥平台独特优势，进一步擦亮齐鲁美酒的金字招牌，为鲁酒振兴助力，为高品质鲁酒代言。

扫码买鲁酒



《鲁酒高质量发展智库报告》发布 五个方面案例解析鲁酒发展之道

记者 张嶝

壹点智库副秘书长崔京良在论坛上发布了《鲁酒高质量发展智库报告》，从品牌战略规划、科技创新、提质增效、ESG(环境、社会和公司治理)、开放与交流等5个方面，对鲁酒的高质量发展之路做了深刻的分析。

从消费背景来看，近五年来，京东超市洋酒、葡萄酒、白酒成交额复合年均增长分别超50%、40%、25%，56岁以上消费者对葡萄酒更关注，26-45岁主力家庭消费人群更倾向选购果酒，年轻人及年龄稍长的人群则更加偏好高度洋酒。银发族还偏爱选购黄酒、养生酒，“00后”偏爱选购朗姆酒、威士忌、鸡尾酒等细分酒类。人口、文化、需求的变化，梁山好汉“大碗喝酒”的时代过去了，健康、文明、安全、小资文化成为主流。

崔京良从5个方面的案例来解析鲁酒的发展之道。品牌战略规划，是实现企

业长期稳定发展的首要因素差异化定位。鲁酒企业在“品牌战略规划”高质量发展方面呈现如下特点：酒旅融合成效显著，文化挖掘意识崛起，线上运营效果显现，专业化管理已启动。

科技创新是应对需求变化的首选法宝。鲁酒企业在“科技创新”高质量发展方面呈现如下特点：重视现代工艺，重视人才与科研，突出地方特色，重视数字化转型。提质增效是企业发展的生命和根基。鲁酒企业在“提质增效”高质量发展方面呈现如下特点：智能车间建设，产品质量追溯，生物技术研发，生产工艺改进。

ESG(环境、社会和公司治理)是可持续发展的基本保障。鲁酒企业在“社会责任”高质量发展方面呈现如下特点：节能减排走在前，爱心捐赠走在前，职工权益放在前。开放与交流，积极共建鲁酒文化，积极参与国际大循环。

之后，《“深耕、开拓、创新”鲁酒市场营销论坛》和《“产区、风味、品质”鲁酒酿造产区论坛》相继开坛论道，与会嘉宾一同探讨鲁酒高质量发展的营销之道和产区之道。