

“五粮醇”独家冠名 2018“环中国”公路自行车赛恩阳赛段

冯双

日前,由五粮醇独家冠名的2018年第九届环中国国际公路自行车“五粮醇”巴中恩阳赛段在巴中市完美落幕,在来自全世界22支队伍近200名职业车手手中,经过三个多小时的激烈骑行后,安德罗尼车队的马可·本法托(Marco Benfatto)力压黄衫拥有者、曼萨纳车队的莫拉诺(Juan Sebastian Molano),为安德罗尼车队拿下本届环中国开赛以来的第二胜,本法托的队友马鲁塞利(Matteo Malucelli)取得赛段季军。

此外,在总成绩榜上,哥伦比亚曼萨纳车队的莫拉诺(Juan Sebastian Molano)依旧保有黄衫和冲刺王蓝衫,葡萄牙STA洲际队的弗雷吉雷多(Frederico Flgueiredo)守住了他的爬坡王圆点衫,象征大中华地区最佳车手白衫则继续属于中国恒翔洲际队的陈明润。

据悉,环中国国际公路自行车赛,属于国家一类赛事,是目前国内唯一以“中国”命名的跨区域国际体育赛事,旨在传播体育与文化,倡导绿色健康生活。自2010年创办以来,已走过全国12个省、直辖市,途经61座城市,累计有来自50多个不同国家的900多名世界职业车手参赛,成为与环法、环西、环意比肩的国际公路自行车四大环赛之一,影响覆盖10亿人。

此次五粮醇独家冠名2018“环中国”公路自行车赛恩阳赛段,宜宾五粮醇品牌营销有限公司总经理田常春在致辞中表示,是因为自行车赛中所蕴含的勇于进取、不断超越的体育精神,与五粮醇品牌以品质为核心、不断创新求进,满足人民对美好生活需求而不断努力的奋斗目标高度契合。

一直以来,五粮醇都在为打造平安和谐



社会、建设美丽幸福中国作着自己的贡献。不仅以“选的好,生活更美好”的品牌文化理念向大众积极倡导要选择健康的生活方式,并坚持响应国家的“全民运动”倡议,通过赞助体育赛事、捐赠体育器材等方式倡导和促进民众的健康运动,以自己的力量为大家创造一个运动、健康的生活方式。

五粮醇积极参与体育赛事活动,在2017年冠名了“2017年全国健身瑜伽公开赛(宜

宾站)”和“五粮醇杯—宜宾市第八届男子篮球甲级联赛”,在2018年分别携手“秦蜀古道一定向运动(德阳)城市国际邀请赛”和“峨眉传奇拳击擂台赛”。这次,五粮醇又现身2018“环中国”公路自行车赛恩阳赛,为来自世界各地的自行车运动健儿们加油打气,并提供了坚实的物质保障,使他们能更加舒服、安全地完成本赛段的比赛,同时五粮醇在活动现场做的扫码送小酒的活动更是为

本次比赛增添了大量的人气,带领着巴中市人民一起参与到了这场国际盛宴,为这些国际运动健儿们做起了最热情的拉拉队。

“五粮醇作为五粮液股份公司的核心系列酒品牌之一,我们始终坚持发展不忘社会责任和企业义务,推动绿色、低碳出行,全面参与健康生活的打造。”田常春说,并表示以后还会继续赞助这样的体育赛事,与大家共建美好健康生活。

清香型白酒产业优化发展与转型升级并重 中国清香型酒业酿造技艺发展中心第一届四次理事会在劲牌召开

沈莉 柯华林

日前,中清酒业酿造技艺发展中心第一届四次理事会在湖北黄石召开,此次会议由中清酒业酿造技艺发展中心主办,劲牌有限公司承办。中清酒业酿造技艺发展中心理事长、山西省杏花村汾酒集团党委书记、董事长李秋喜,副理事长高景炎、沈正祥,副理事长兼秘书长赵严虎,中国酒类流通协会副会长刘贤,劲牌有限公司董事长、总裁吴少勋,技术总监刘源才等领导,以及来自全国各地的清香型白酒企业代表,酿酒协会代表,行业专家等参加会议。

会上,劲牌公司董事长吴少勋致欢迎辞,中清酒业酿造技艺发展中心理事长李秋喜作工作报告,秘书长赵严虎汇报了该中心开展活动的安排,副理事长沈正祥就全国清香类型白酒高峰论坛——十年(2008-2017)



工作开展情况做了回顾,并对未来工作进行了展望,劲牌公司吴少勋董事长就新时代下企业发展战略、企业文化以及国际化等情况进行了介绍和经验分享。随后,江小白、青稞酒业、宝丰酒业等企业负责人就如何推动清香型白酒产业优化与发展,产业转型升级,以及产品创新,技术创新,品牌创新等问题进行了交流和探讨。

会后,与会代表对劲牌公司历史展馆、陶坛酒库,提取车间,包装车间、劲牌研究院以及机械化、自动化、信息化、智能化的生产

设备等进行了参观,对公司规模、发展历史、企业文化、包装生产流程、提取工艺流程、制曲工艺、原酒酿造工艺等进行了全面了解。

清香型白酒是中国白酒的三大香型之一,酿酒历史悠久、文化积淀深厚。劲牌自1953年创建开始生产小曲清香酒,目前是国内最大的小曲清香白酒生产基地。在全国清香类型白酒高峰论坛十年发展历程中,劲牌公司小曲清香型白酒机械化、自动化、信息化、智能化酿造工艺备受组委会关注和肯

定,被誉为清香类型白酒企业实施“四化”的典范。2013年11月,公司首创的“固态法小曲白酒机械化酿造工艺”获得国家工业和信息化部给予的“整体技术达到国际领先水平”鉴定结论。2016年6月,劲牌公司“保健酒智能制造项目”入围2016年国家智能制造试点示范项目名单。

新时代、新思想、新征程,为满足人民群众日益增长的美好生活需求,促进健康产业的稳步发展,劲牌公司严格控制产品安全、口感及稳定性,坚持按做药的标准生产酒,并在业内率先运用“中药数字提取技术”,以技术创新和现代科技保证产品的安全和健康。近年来,公司与英国帝国理工、比利时鲁汶大学、美国夏威夷大学、美国查尔斯河实验室、哈佛大学医学院、日本大阪大学等多家国内外权威机构和院校合作,开展了多项富有建设性的科研工作。

2018 澳洲葡萄减产致收购价格持续攀升

据日前澳大利亚葡萄酒管理局发布的2018年葡萄收获报告显示,2018年,澳大利亚共压榨酿酒葡萄179万吨,与去年的产量199万吨相比减产了10%,但比历年平均值176万吨略高。酿酒葡萄收购均价增长了8%至609澳元每吨,是自2008年以来的最高值。

澳大利亚葡萄酒管理局首席执行官Andreas Clark对葡萄均价的上涨表示欢迎:“红白葡萄的价格均有上涨,红葡萄价格上涨11%至768澳元每吨,白葡萄价格平均上涨5%至444澳元每吨。”

澳大利亚酿酒师联盟(Winemakers' Federation of Australia)首席执行官Tony Battaglene表示,“今年又是收获颇丰的一年,酿酒师对此表示非常高兴,这些葡萄将为高品质葡萄酒的酿造提供绝佳的原料,满足澳大利亚出口和国内的需求。”

澳大利亚葡萄种植者协会(Australian Vignerons)首席执行官Anna Hooper也对葡萄均价的上涨表示欢迎,并且希望这个势头持续保持。随着人们对澳大利亚葡萄酒品质认可度的进一步上升,葡萄收购价格能够在长期保持稳中有增。

红白葡萄收购价格的差异自2011年开始凸显,主要是由于红葡萄酒的需求更为强劲。

尽管价格走高,但今年整体压榨的葡萄价值降低3%至11.1亿美元,这是由于与2017年的199万吨的收成相比,今年葡萄减

产了10%。

澳大利亚酿酒葡萄整体减产

与去年相比,葡萄减产主要发生在凉爽及温和产区,总体减产了20%,而相对温暖的产区,如滨海沿岸(Riverina)、穆雷达令-天鹅山(Murray Darling-Swan Hill)和河地(Riverland),则由于春夏较为干燥,只减产了5%。

Clark表示,尽管与2017年相比,红葡萄品种的产量减少了15%,但2017年的产量与历年平均水平相比上涨了12%,也就是说,2018年的产量与历年持平。

白葡萄品种的压榨量比2017年减少了4%,导致葡萄压榨量中红葡萄的比重由55%降至52%,与过去三年的平均值持平。主要葡萄品种当中,设拉子(Shiraz)减产

17%,赤霞珠(Cabernet Sauvignon)减产14%,梅洛(Merlot)减产19%。

霞多丽(Chardonnay)是唯一一个“逆势上扬”的主要品种,增产了9%,在白葡萄压榨量中所占的比重,由2017年的42%增长到47%。

酒庄种植的葡萄在所有葡萄收成中所占的比重,从去年的33%降至31%。

葡萄收购价格持续走高

与2017年相比,今年酿酒葡萄收购均价增长了8%至609澳元每吨,2017年的收购价是565澳元每吨。此数值是自2008年以来的最高点,过去10年间酿酒葡萄的收购均价是508澳元每吨。

这已经是酿酒葡萄均价连续第四年上涨。在经历了2011年的低点之后,酿酒葡萄

的价格在过去7年中,年均复合增长率为6%,不过与2001年的峰值相比,此均价仍然大概是2001年的三分之二。

前十大红葡萄品种都出现了价格增长。设拉子增长了8%(2017年已经增长了12%),赤霞珠增长了14%,而梅洛增长了18%。在白葡萄品种当中,霞多丽产量增长瞩目,价格也增长了5%,长相思价格增长了4%,而麝香葡萄(Muscat Gordo Blanco)增长了3%。唯一一个价格低于整体均价的是灰皮诺(Pinot Gris/Grigio),下降了1%。

澳大利亚葡萄酒收获报告是根据今年5-6月对酿酒师做的调查而生成的。本次调查了超过400家酒庄,包括所有压榨葡萄超过1万吨的酒庄,这些酒庄的葡萄压榨量大约占今年全部压榨的酿酒葡萄的85%。

(澳洲葡萄酒管理局)

酒业周报 |

李曙光调研五谷春酒业 定调未来发展规划

日前,五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光,五粮液股份公司副总经理朱忠玉、唐伯超及公司办公室、华中营销中心相关负责人一行前往河南五谷春酒业公司调研,并与信阳市及淮滨县有关领导,五谷春酒业全体高管等进行座谈交流。

座谈会上,李曙光对五谷春酒业的下一步发展提出了新要求,要大力推动体制机制改革,强化法人治理建设;要加强自营品牌的宣传和营销力度;要倍加珍惜并抢抓来之不易的发展机遇为五粮液“走出去”战略,为地方经济和社会发展做出新的更大的贡献。

习酒携产品家族亮相酒博会

习酒展厅位于此届酒博会2号馆中国名酒馆茅台集团馆内。值得关注的是,习酒推出的金钻习酒、银钻习酒、狗年和鸡年生肖酒、蓝习酒等新产品相继问世,部分新品首次亮相贵阳酒博会,以其精美的包装设计,独特的酒体风格和优良的品质,吸引了广大消费者驻足观看和品尝。

“匠中匠·醉百味”新品上市

日前,“匠中匠·醉百味”借势第八届中国(贵州)国际酒类博览会,在贵阳正式宣布上市。

此外,贵州茅台集团白金酒公司匠中匠酒还宣布,将与华中师范大学上海校友会一起,注资在贵州省妇女儿童发展基金会,成立“红缨子公益基金”。此后每年的9月9日,将成为红缨子公益基金的公益日,持续履行基金的职责,实现基金的宗旨。

金沙发布“国香典范” 和“两个5年”计划的战略

近日,金沙酒业在贵阳举行了2018金沙摘要高端品鉴会,贵州金沙酒业集团董事长、总经理张道红现场发布了金沙酒业未来的发展计划,宣布了金沙计划将品牌定位升级为“国香典范”和“两个5年”计划的战略。

张道红表示,金沙的发展目标是打造“国香典范”之醇柔酱香,即更香、更柔、更醇。“两个5年”计划即:第一个5年夯实上市基础,第二个五年实现成功上市。据张道红介绍,为了上市目标,金沙将采用五力合一强基固本,用四提一优保驾护航,最终的目标是实现百亿金沙。

泸州老窖百调联合同道大叔 发布新品

日前,泸州老窖百调公司联合互联网超级IP同道大叔在中国最为有名的“流行圣地”太古里上演了一出“特别有意思”的发布会,百调旗下两款战略新品在众多年轻白领和时尚达人的见证下高调登场。

此次新上市的两款产品中,无论是百调&同道大叔星座预调酒,还是百调·12星座酒(同道大叔版),都将两个重要主题加以强化,即同道大叔卡通形象和12星座概念。

花冠首款生肖纪念酒面世

9月10日,花冠集团推出首款生肖纪念酒,据了解,该款产品规格为1.5升,全球限量9999瓶,统一零售价999元/瓶。在预售期间,即9月10日至10月16日,预售价为899元/瓶。据花冠集团表示,所有产品将于2018年10月17日第7届中华储酒文化节开幕当日发货,10月17日恢复999元的零售价。

(综合)

实现线上线下融合
找链酒科技

链酒
股票代码:838713.00

区域代理商招募中
联系人:邢先生
联系电话:13241123699
企业电话:400-6368-919
邮箱:nayaleng@lianjiutech.com
北京市中关村科技园科创六街1号

佳池股份
GARTCHEE
中国白兰地文化推动者

股份代码:880051
www.gartchee.com

免费400服务热线
400-090-8939

中国酒周刊
设立信息采集中心
邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808