



周华健和张良总裁在新品发布会上

■ 本报记者 王剑兰 于丹

虽然产业行情难言乐观，但一些老牌名酒还是凭优良的品质、良好的声誉，受到了经销商的热烈追捧。记者3月28日在糖酒会开幕当天亲眼目睹了泸州老窖的火爆程度，其展台前围满了来自四面八方的客商与观众。由此，记者也试图以泸州老窖为样本以窥一斑见全豹，预见白酒业的未来。

春风拂面 泸州老窖力推新品绸缪未来

记者获悉，就在糖酒会开幕的前一天，即3月27日，以“同舟共‘计’赢未来”为核心思想的2013国窖1573经销商表彰暨年度规划会议在成都金牛宾馆启幕。这是在2012年底中国高端白酒遭遇了历史上最大的寒冬后，国窖1573与全国经销商积极凝聚共识，及时调整营销策略的重要盛会。

2012年底，泸州老窖公司领导就提出了

三月末，虽然已是阳光普照，暖意融融，但行业的春天却姗姗来迟；今年受中央控制“三公”消费影响，白酒业处于低迷状态。但在今年的糖酒会上老牌名酒如泸州老窖依然火爆。对此，泸州老窖集团总裁张良表示：“从2012年中国白酒行业的走势来看，经历了近20年的快速发展之后，白酒行业的寒冷阶段或已来临。”但与此同时，张良心中对白酒业还是充满信心，他认为，5年后，白酒的需求可能出现增长。对此，企业必须未雨绸缪，提前布局，抢在春天应时播种才有金秋的好收成！

以火热激情消弥行业春寒 泸州老窖 抢在阳春三月播种

“正视困难、坚定方向、研究方法、赢取未来”的指导思想。因此，在巩固现有市场的同时，国窖1573更以积极创新发展的态度迎接困难。在这次厂商盛会上，国窖1573将启动文化和体育这两个领域的体验式营销，这是今年国窖重要的品牌活动。在消费者越来越重视生活品质 and 消费感受的时候，这两个体验式营销将成为国窖打开核心客户的强大推力，形成以圈层领袖为核心的“涟漪效应”。除此之外，大会现场还隆重推出国窖1573系列中独具战略意义的四款新品。

2012年后的中国高端白酒的发展形势多变，在严峻挑战面前，泸州老窖公司领导号召国窖人勇敢直面现实、正视当下困难，以善于寻找方法来积极应对，众志成城，化挑战为机遇。这次的盛会，让国窖1573与全国经销商朋友济济一堂，共策同谋，相信新的举措会助力国窖迈向新的里程。

而在糖酒会开幕的当天，即2013年3月28日，王者归来——泸州老窖·特曲老酒新品发布暨2013年周华健群星巡回演唱会启动仪式在成都金牛宾馆正式启动。启动仪式用别出心裁地开启泸州老窖洞藏大门的方式，由泸州老窖·特曲老酒形象代言人周华健从“醉翁洞”中带出了分别为7年、9年、30年的三款新产品。展示了泸州老窖·特曲老酒在2013年强大的产品格局，从点阵市场布局发展到全国市场布局，实现在次高端白酒市场的王者归来。

泸州老窖特曲老酒，“老、厚、爽”的文化精髓，传统酿制技艺的代表作，浓香白酒的领导型品牌。泸州老窖集团总裁张良认为：“特

曲老酒体现了泸州老窖作为浓香鼻祖，在1952年荣获首届‘中国四大名酒’的档次和地位，是泸州老窖酒传统酿制技艺的代表作，也是浓香白酒的领导型品牌。”2013年，泸州老窖将在各媒介领域投入超过10亿，全媒体整合推广。特曲老酒事业部总经理李光杰在新品发布仪式上讲解了特曲老酒窖2013年市场运营的强大部署，特曲老酒集泸州老窖公司各方强大资源，同时在线下以周华健群星演唱会等落地活动进行整合行销新模式。记者发现，酒业王者归来，其恢宏与大气，的确与众不同势如破竹，不得不令人刮目相看。

而在窖龄酒方面，泸州老窖也齐齐发力。据悉，以“下沉渠道 拓展商务精耕民用 共赢发展”为主题，2013年“百年泸州老窖 窖龄酒”亦出台了品牌发展战略规划及实施细则，为“百年泸州老窖 窖龄酒”品牌未来长期的持续健康发展理清思路、筑牢根基。

春夜喜雨 白酒东方论坛为行业指点迷津

几乎在糖酒会在成都举办的同时，在泸州老窖的故乡，2013年3月25日，由四川省泸州市人民政府承办，中国白酒东方论坛组委会、泸州老窖集团协办，以“新形势下白酒发展理念与方向”为主题的“中国白酒东方论坛泸州论经”在四川省泸州市隆重举行。来自全国各地的专家学者、行业协会领导、名酒企业领军人物、经销商巨擘齐聚一堂，通过“泸州论坛”这场思想盛宴，点亮智慧，坚定信

仰，凝聚共识，明辨方向！

本次论坛作为西部博览会白酒专业博览会上系列论坛的核心论坛，本届论坛的主题为“新形势下中国白酒发展理念与方向”。对于白酒行业来说，变则通，通则久。进入新千年以来，白酒产业发展迅猛，白酒价格一路向上攀升。由于社会收入差距的拉大，而导致市场上部分白酒远超过普通消费能力的状况激增，而高档白酒不时作为寻租道具出现在高端宴请场合里，加之监管缺失导致酒驾频发带来的恶劣影响等，引发社会对于白酒的强烈关注，产业背负了巨大的舆论压力。旺季提价及奢侈品营销等企业行为不断引发公众质疑，国务院限制“三公消费”及广电总局、军委限酒令等风吹草动更被片面解读为白酒发展走向拐点的重要讯号……尤其是塑化剂事件之后，白酒行业、企业更成为众矢之的。

无论从白酒产业发展角度还是社会进步的角度出发，白酒人都有责任重塑白酒产业的价值体系，共同携起手来，抱团合作，走出“丛林法则”的局限，从竞争走向联合，加强沟通合作，重塑白酒产业的社会形象，让公众重新认识白酒。在此行业发展大背景下，本届论坛提出“提升中国白酒价值，坚挺民族产业脊梁”的响亮口号，以此提振士气、凝聚共识，运用集体智慧开出行业良方。

春水思源 中国白酒(原酒)标准酒样在泸州发布

同样在3月25日这天，成为了中国白酒(原酒)产业是一个具有纪念意义的日子，中

国白酒(原酒)标准酒样正式发布，从此中国白酒(原酒)产业标准化大生产的序幕正式开启。

泸州中国白酒商品批发价格指数作为我国白酒行业第一个，也是唯一一个获得国家商务部批准，由四川省商务厅、国家统计局四川调查总队和泸州市人民政府三方统筹，共同编制和发布的白酒定基价格指数，对于提升白酒行业数据参考性具有重要作用。

中国白酒产品交易中心标准信息管理委员会结合各位专家对原酒的口感鉴评、打分、定价情况，统计出了每个鉴评小组每个香型每个酒样的得分、价格数据。通过使用专业数据的统计方法，最终确定、形成了清香型价格区间4个，标准酒样4个；酱香型价格区间5个，标准酒样5个；浓香型价格区间7个，标准酒样7个。

白酒(原酒)酒样的发布标志着白酒金三角地区原酒从此有了评判标准，原酒交易价格从此有了可参考依据。对于提高白酒产品质量，提升白酒市场诚信度，促进白酒原酒标准化大生产有着重要作用，对于指导白酒企业科学生产，指导各级政府科学决策，促进白酒资源科学配置有着重要意义。这对于泸州酒业的发展可谓意义重大，有了标准引领，从此泸州白酒就将抱团拥有更多的话语权。

业内人士坚信，泸州老窖在有了新思路，有了新对策，有了标准之后必将正本清源，在众人皆醉我独醒中，清醒地找到属于自己的道路，竖起白酒金三角的标杆，独辟蹊径引领企业走出遍布的阴霾，率先迎来行业的“第二春”！



■ 蔚光维
本报记者 李长清 邹元春 张建忠

第88届全国糖酒商品交易会(春交会)，从3月28日开始，经过三天半的交易，31日中午在成都圆满落下帷幕。从86届起，87届、88届，“中国酒魂”山西杏花村汾酒集团

第88届全国糖酒商品交易会落幕 今年秋季糖酒会相聚武汉

119.1亿元，食品饮料成交总额为73.6亿元，调味品成交总额10.07亿元，食品机械及包装成交额为8.01亿元。

本届糖酒会的举办时机恰逢酒类行业受国家政策影响进入调整时期，未来行业的发展方向、思路到底要作哪些调整，很受业内人士关注。此时此刻，糖酒会具有非常重要的意义。面对本届会取得的辉煌成绩，在感到自豪的同时，更要清醒地认识到糖酒会所肩负的社会责任，意识到糖酒会承载着行业和社会的殷切期望。糖酒会作为我国酒类和食品行业最具价值的产销对接平台、营销体系构建平台、品牌宣传和推广平台、信息发布与

传播平台、投资贸易与合作平台，必将进一步发挥其“晴雨表”、“风向标”的巨大作用，为行业发展做出更大的贡献。

本届糖酒会的主要特点

中糖司的副总经理杨成刚简明扼要地讲述了本届糖酒会的八大特点：1、领导高度重视，各方通力协作。2、客商参展踊跃，交易效果显著。3、国际化程度高，国际交流活动丰富。4、规范化管理，专业化服务。5、广告发布安全有序。6、论坛活动规格高、影响大。7、媒体单位积极参与，报道踊跃。8、政务服务高效务实，交通组织等配套工作保障有力。

今秋第89届全国糖酒会移师武汉

武汉市委常委冯迎春向我们介绍说：武汉是九省通衢，两江四海，有区位优势，交通优势，中国重要工业基地。武汉东湖国家高新技术区是光电产业、汽车工业基地，武汉是物流成本最低的城市。武汉是历史文化名城，是国家商贸物流中心城市，武汉要打造全国重要会展中心，使之成为我国中部第一，全球第三的会展城市，武汉有80多所高校，有100多个会展企业……这些都是十分有利于全国糖酒食品业交易的市场。让我们今秋10月糖酒会相聚在武汉！

众品：迈向百年老店新起点 ——河南众品公司举行成立20周年庆典活动

■ 本报驻河南首席记者 李代广

3月30日，春意盎然，惠风和畅。在这播种希望的季节，河南众品实业股份有限公司迎来了创立20周年纪念日。为了贯彻落实党的十八大精神，他们没有安排隆重的庆典，而是以“发布企业社会责任报告、出资2000万元成立河南众品阳光公益基金会、举行体现众品成长历程和众品精神的《众品世界观》一书首发式，以及举行众品综合能力平台项目奠基仪式”等一系列活动，来庆祝自己的20周年庆典纪念日。中共许昌市委常委、市委宣传部长王登喜，中共长葛市委书记史本林，长葛市委副书记党根锦，长葛市政协主席李凤英，长葛市委常委、办公室主任刘万民，长葛市委常委、组织部长仲素玲，长葛市政府副市长范耀江等相关领导，众品公司董事长朱献福、副董事长本保利以及公司近千名员工出席了庆典活动。

众品公司副董事长本保利发布了《企业社会责任报告》。许昌市委宣传部长王登喜、中共长葛市委书记史本林、众品公司董事长朱献福共同启动了原始基金为2000万元的河南众品公益基金会(筹)。

众品成立20年 四方宾客来庆贺

世界肉类组织、全球冷链物流联盟、中华全国工商联农业商会、中国肉类协会、中国物流与采购联合会、河南省工商业联合会、中国农业产业化龙头企业协会、中国食品工业协会、中国食品科学技术学会、荷兰合作银行、中国建设银行、中国农业银行、国家开发

银行、招商银行、益海嘉里、统一企业、蒙牛集团、中粮集团、双汇集团、温氏集团、百胜集团、家乐福、沃尔玛、麦德隆中国总部等组织和单位发来了贺电。

中国肉类协会在发给众品公司的贺电中说，多年来，贵公司所倡导的价值主张及在商业模式、技术标准等领域的创新应用，为中国肉类产业的发展做出了重要贡献！在以后的发展中，希望众品公司继续为中国肉类产业的健康发展做出新的、更大的贡献！

中国物流与采购联合会在贺电中，希望众品公司持续健康发展，为中国冷链物流事业提供经验，贡献智慧！

河南省工商业联合会在贺电中说，欣闻贵公司迎来20周年庆典，我们向朱献福董事长和全体众品员工表示热烈祝贺！众品公司作为河南省民营企业的典范，在推动全省民营经济发展、农民增收致富和公益事业等方面做出了突出贡献。希望众品公司再接再厉，续写辉煌！

成就靓丽名片 两级领导盛赞

中共许昌市委常委、市委宣传部长王登喜代表许昌市委向众品公司全体员工表示热烈的祝贺！他指出，20年前，众品从长葛的一家作坊式肉联厂起步，通过不断地制度创新、经营创新、管理创新和技术创新，现已成为全国肉类行业的领军企业，成为许昌市的一张名片。其成长速度令人鼓舞，发展成绩可喜可贺。他强调，许昌市委、市政府和有关部门将一如既往地全力支持众品做大做强，为众品的发展创造良好的环境，提供更优质的

服务。

中共长葛市委书记史本林代表长葛市委、市人大、市政府、市政协，向众品公司表示了热烈的祝贺！向公司全体员工，向为公司建设和发展做出突出贡献的同志们，表示了崇高的敬意和亲切的问候！

史本林说，作为长葛市农业产业化龙头企业，众品公司自1993年创建以来，已走过了20年不平凡的发展历程，在机遇和挑战并存的改革开放大潮中，众品公司领导班子以敢为人先的精神，勇于探索，大胆创新，顽强拼搏，锐意进取，使一个作坊式肉联厂，发展成为年产值超百亿元的企业，并跻身全国肉食品行业第一集团，同时，还开创了中国食品企业在国外的先河。

可以说，众品公司不断发展的20年，是艰苦创业、诚信经营 的20年，是勇攀新高、不断开创新局面的20年。众品公司从创业、发展到走向辉煌，为全市民营企业做出了表率、树立了良好的榜样，为长葛经济社会发展做出了积极贡献。

在加快“三化”协调县域强市建设中，史本林希望众品公司肩负起重大的责任，应当有更大的作为。长葛市委、市政府将一如既往地关心支持众品公司发展，为众品公司创造更加良好的环境，提供更好的服务。

他希望众品公司以20周年庆典为契机，继续发扬艰苦创业、务实进取的光荣传统，继续发扬敢打硬仗、能打硬仗的优良作风和勇攀高峰、敢为人先的创业精神，抢抓机遇，加快发展，做大做强，努力在经济效益上争创一流，在技术创新、提高竞争力上发挥模范带头作用，为推动全市经济社会发展做出新的更大贡献。



图为许昌市委宣传部长王登喜(右二)、中共长葛市委书记史本林(右三)、众品公司董事长朱献福(右一)共同启动河南众品公益基金会(筹)。

感恩时代和社会 众品迈向新起点

年轻有为、精神焕发的众品公司董事长朱献福，在庆典活动现场，代表众品公司的全体员工和海内外股东，向百忙中参加仪式的各位领导、各位嘉宾和社会各界朋友，表示了热烈的欢迎和衷心的感谢！

朱献福说，20年前的今天，一代众品人，伴随着春天的脚步，踏着改革开放的鼓点，以躬身践行者的姿态，风雨兼程，一路走来，追寻着属于自己的、企业的、行业的和社会的梦想。

20年前，众品从一家名不见经传的县级国有作坊式屠宰加工厂起步，通过不断的探索创新，构建起了现代食品加工制造产业体系和温控供应链产业体系；公司立足中原，布局全国，融入全球，成为华尔街中国食品行业的代名词。

20年来，公司从20多名员工发展到近万名具有专业化、职业化、国际化素质的管理团队和产业队伍，员工平均收入较创业期增长了30多倍；公司主营业务收入从几十万元到超百亿元，上缴税金由创业期的负数增长到今天的超亿元。

众品在自身发展的同时，带动相关产业

链中的养殖场15万家、果蔬种植户3.2万个、农村经济合作组织630个，培训农民、农村经纪人30万人次，累计投入公益事业2.6亿元，取得了良好的社会效益。

众品的成长和进步是这方热土的滋润，是时代的造就。众品不仅是众品人的众品，更是河南的众品，也是行业的、社会的众品。感恩时代，感恩社会。

20年只是众品迈向百年老店的新起点，在新的发展阶段中，我们将继续围绕价值链、产业链和供应链，按照中国肉类产业链整合开发和温控供应链服务商的战略定位，以开放的思维，面向国内外两个市场，整合内外部资源，不断地发现价值，设计价值，创造价值，分享价值。

为此，众品公司将继续践行以人为本的文化理念，以《众品世界观》的发行为契机，铸造众品的根和魂，为员工创造成长机会，构建成就价值的平台。将持续履行企业公民社会责任，以众品阳光基金会成立为标志，进一步增加公益事业投入，构建与社会、与自然和谐共生的企业生态环境。

20岁的众品还很年轻，肩负的使命任重而道远。

朱献福坚信，有各级党委、政府的鼎力支持，有社会各界人士的倾心关怀，我们有决心、有信心、有能力实现承载着时代重托的众品梦！