

高京涛:让烟台酒博会与中国葡萄酒共成长



■ 李剑

日前，烟台市政府新闻办公室举行新闻发布会，烟台市葡萄与葡萄酒产业发展服务中心和深圳百高传播有限公司有关负责人围绕 VinChina 第十二届烟台国际葡萄酒博览会相关情况进行发布，并回答记者提问，发布会由烟台市委宣传部的副部长曲波主持。记者对烟台市葡萄与葡萄酒产业发展服务中心主任高京涛作独家专访。

狠抓产业优势 发展葡萄酒特色会展

高京涛表示，烟台市委、市政府高度重视会展业，烟台市委书记张本平在 2018 年 8 月 8 日召开的全市会展工作专题会议上指出，会展业是一举多得的产业，对提升服务业水平、提升城市形象、带动产业发展，具有多重效应。特别是与特色产业结合紧密的展会，意义更大。

VinChina 烟台国际葡萄酒博览会正是这样的一个葡酒特色展会。烟台作为我国现代葡萄酒产业的起源之地，葡萄酒产业长久以来都是传统优势产业。作为国内最大的葡萄酒产区 and 亚洲唯一的“国际葡萄·葡萄酒城”，烟台市抓住这一优势占领市场有利地位以领头者的身份推动国产葡萄酒行业的发展，并借势将烟台酒博会打造成为国际化知名葡萄酒交流交易平台。

高京涛说：“烟台国际葡萄酒博览会作为产业发展的重要载体也是产业‘裂变’的‘引爆点’，对提升产区形象、打造产区品牌，扩大国内外葡萄酒市场话语权具有重要作用。”烟台酒博会的举办将为中国葡萄酒行业、为世

界提供一个重新发现和探索国产葡萄酒的机会，将有效促进国产葡萄酒行业的健康发展。第十二届烟台酒博会的成功举办不仅能够促进烟台产区葡萄酒产业的发展，同时也能推动了城市发展、带动了会展经济，进一步提升了烟台市的城市形象和国际知名度，让烟台这座国际葡萄·葡萄酒城名副其实。高京涛说：“让烟台酒博会与中国葡萄酒共成长，是责任也是使命。”

亮点频现 酒博会创造多项第一

高京涛向记者介绍，本届酒博会创造了“三个一”，即本届酒博会无论是规模、层次，还是影响、效应上，是历届中最好的一次；是中国北方最大的一次葡萄酒专业展会；是中国 11 大产区和世界范围内知名产区参与最全最多的一次。

高京涛说：“按照‘1-2 年打造区域行业顶级会展品牌，2-3 年打造国内顶级会展品牌，4-5 年打造国际知名会展品牌’的总体规划，本届葡萄酒博览会定位为首个‘产区概念+强势品牌+全产业链’的专业展会，展会的主题是‘开放 融合 共享’，口号为‘醇美烟台—香溢世界’。”

据了解，本届博览会展位面积 3 万余平方米，共设立设置品牌馆、旧世界产区馆、新世界+中国葡萄酒产区馆以及机械包装配套区等专业展区。现已确定有来自全球 22 个国家、58 个葡萄酒主要产区，总计超过 500 家的优质酒庄企业参展，将成为历届规模最大的展会、中国北方最大规模的葡萄酒展会。

本届博览会展位设计更具特色。国际水准的装修设计团队，展现企业和产区特色，采



用绿色环保材料，保证高质量、高水准的场地搭建水准。另外，酒博会从展会整体形象宣传、到专业观众邀请、活动预登记等，都更加系统、科学。

搭建世界级平台 名酒名庄名产区齐聚烟台

本届博览会汇聚了国内外多家知名葡萄酒企业和酒庄，同时，众多国内外知名大师、学者、专家等到场。

在国产葡萄酒方面，目前有 140 多家国产品牌+精品酒庄参与，这样大规模的参展，在历年来尚属于首次。10 大国内产区展馆，其中包括：山东烟台、宁夏贺兰山东麓银川产区、宁夏贺兰山东麓青铜峡产区、甘肃河西走廊产区、吉林通化产区、新疆天山北麓产区、新疆焉耆产区、河北怀来产区、北京房山、辽宁桓仁。还包括张裕、长城、威龙、通化、楼兰、类人首等国内著名葡萄酒龙头企业参展。

此外，酒博会的国际化程度进一步提升，嘉宾层次和专业性进一步突出，并针对专业观众进行了重点邀约，其中大部分都是全国各地的经销商等。本届酒博会有来自全球 22 个国家的 48 个国际葡萄酒产区，共计 190 家企业(展商或代表)参加，其中包括法国波尔多列级酒庄、勃艮第大金杯、意大利皮艾蒙特博多酒庄、威尼斯帕斯卡、西班牙奥塔苏、索莱斯酒庄、奥兰酒庄、美国姚明酒庄、智利威玛、加拿大皇廷酒庄等国际知名酒庄。

众多知名进口葡萄酒企业的加盟，进一步提升了本次展会的国际化程度。届时将会有来自国内外葡萄酒产区政府和商协会代表、行业领军企业负责人、知名专家学者代表等多位重要嘉宾参展参会。众多行业大咖云

集，进一步彰显博览会的专业性和权威性。

创造沉浸式体验 专业与业余活动融合

VinChina 烟台国际葡萄酒博览会作为本年度最大惊喜的葡萄酒盛宴，展会期间多场精彩活动轮番上阵，包括世界葡萄酒产区风土论坛、中国产区圆桌会议等高端行业论坛等近 50 场专业活动。众多国内外知名葡萄酒大师、专家汇聚烟台，共论葡萄酒产业发展方向。同时，还设立专门的优质葡萄酒品鉴区，让更多的人感受来自中国和世界各地的葡萄酒美酒。

在社会活动方面，将策划推出“烟台国际葡萄酒博览会—首届葡萄酒推广大使”评选活动、寻宝活动、酒庄游活动等等。高京涛认为，通过多元化的活动内容，为大众提供了一个了解葡萄酒文化的窗口，丰富博览会的内涵，进一步展现国际葡萄酒城魅力。

新闻发布会上，烟台市葡萄酒产业发展服务中心与中国人民财产保险股份有限公司烟台分公司举行了“第十二届烟台国际葡萄酒博览会高级伙伴”签约仪式。深圳百高公司与股东在线举行了“首届葡萄酒推广大使”签约仪式。

“烟台酒博会，让世界重新认识中国葡萄酒这一美好愿景得以实现。”高京涛在新闻发布会上上强调。第十二届烟台国际葡萄酒博览会即将盛大开幕，来自国内外和社会各界的代表人士将齐聚这里，共筑葡萄酒文化盛宴、共话葡萄酒产业发展。这一盛会必将成为国内外葡萄酒产业交流合作的重要平台，进一步为打造烟台这座亚洲唯一的“国际葡萄·葡萄酒城”提供动力支撑。

名酒治市 经销商面临“优胜劣汰”

■ 刘保健

近日，山西杏花村汾酒销售有限公司向经销商、专卖店下发一份《通知》称，为维护汾酒改革成果，保持市场健康稳定发展，保障全体经销商的利益，公司研究决定对跨区域窜货或低价倾销行为实行“严厉惩罚”，并表示“杜绝说情、找关系”。

2019 年上半年，名酒企业纷纷出台管理市场秩序的举措，对违规经销商惩罚力度加大。五粮液年初即开展的“雷霆行动”和汾酒目前的严惩窜货、倾销行为等，似乎在告诉我们：有效解决市场秩序失控，是名酒企业继续长跑的一道必选题，但对一些竞争优势不强的经销商来说则是“淘汰题”。

汾酒接连重拳出击市场

近两年，随着改革的纵深推进，汾酒有效打开了市场发展局面，其渠道建设、价格管控、市场拓展等方面均实现了较大突破。

2018 年报显示，汾酒公司营收以 47.48% 的增速，取得了白酒上市公司第一名。同时行业排位大幅前移，接近“百亿俱乐部”，颇有回归之势。

不过，在深化改革的高速度发展下，汾酒显然也要解决同时出现的很多问题。上半年，有媒体报道，在山西太原、汾阳等地，批发价 30 元一瓶的“汾酒集团开发酒”，对外零售价

能达到 600 元左右。除了价格，还有很多不同品名的“集团开发酒”，包装上虽都印有“山西杏花村汾酒集团有限责任公司出品”“杏花村”等字样，但无法查询具体开发商和酒水生产厂名厂址等信息，更有一些不良开发商和经销商借此漏洞，用三无散酒灌装冒充汾酒。

汾酒集团随后发布声明称，对杏花村镇周边商铺存在的假冒侵权产品乱象问题，立即请求汾阳市公安局、市场监督管理局、杏花公安分局等相关部门近百人，从严查处销售假冒侵权、“三无产品”等问题，清理整治不符合规定的“汾酒集团”系列产品。据统计，行动组累计检查酒类经营商铺 33 家，相关产品已下架。68 家商铺被关，拆除冒用或私用汾酒集团牌匾 49 块。

近期，汾酒公司又发现乱象：个别区域经销商、专卖店客户存在跨区域窜货或低价倾销等现象，扰乱了市场秩序，在一定程度上对汾酒造成了不良影响。

针对于此，《通知》严厉指出，一经调查属实，将大比例扣除该经销商当季度已审批的市场费用，情节严重者，全部扣除，希望各经销商自觉遵守规矩。

业内人士认为，汾酒接连重拳出击，表明了其果断的市场管控决心。重罚之下，将带来汾酒市场环境的大幅改善，会对价格提升及市场占有率上升起到良好推动。

五粮液“雷霆行动”震慑市场

另一家名酒企业五粮液，今年也在市场秩序管理上下狠功夫，对市场颇有震慑力。进入 2019 年，五粮液的“雷霆行动”开除了一家经销商 2019 年度 39 度五粮液经销资格。理由是经销商长期多次多地违约跨区域销售，在公司多次处罚、多次沟通的情况下，其违约销售行为没有得到改善。

同时，五粮液股份公司联合督导组运用大数据发现，东北、华北、西南等市场共有 26 家终端销售点存在违约跨区域销售行为，于是 1 月 9 日正式宣布取消上述违规终端网点参与五粮液春节主题活动的资格。

4 月份，五粮液联合督导组再次一口气下发四则文件针对窜货和违规销售，对 15 家经销商（专卖店）、1 家 KA 卖场、16 家终端门店给出不同处罚。第二阶段“雷霆行动”展现出的治市力度更大。四份文件显示，该阶段“雷霆行动”聚焦高仿产品和违规销售行为。

五粮液启动“雷霆行动”，同样是重拳整治市场秩序混乱，维护市场秩序，筑造品牌发展基石。据透露，“雷霆行动”的主要工作内容是对经销商们关注和关心的市场秩序问题进行重点检查和预防，强化契约精神，用心经营安心做市场，将不做市场、一味倾销的经销商逐步淘汰掉，以此保障广大经销商的利益，保障公司 2019 年各项营销策略落地。

作为五粮液补齐机制短板的重要一环，“雷霆行动”除了为全体经销商营造一个公正

透明的经营环境外，还将还将督导各个销售环节的质量，保障数字化营销基础工作的真实性和准确性，并为信息化建设反馈市场第一手信息和资料，促进各项体系建设更加优化，并符合市场化要求。

非名酒企业在整治市场上也不遗余力。6 月，国台酒业下发《关于开展三个“清理”行动的通知》，将开展“无码”清理行动、“批发市场”清理行动与“线上”清理行动，进一步加强市场秩序管理。

经销商新一轮的“优胜劣汰”

名酒复苏之际，经销商的日子可能要越来越紧了。

2018 年 12 月底，茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳在茅台酒经销商大会上表示，茅台 2019 年将理顺和完善营销体制，大体上会有 100 余家经销商被取消资格。今后一段时期，茅台酒将不再新增专卖店、特约经销商、总经销商。与此同时，茅台酒将重点扩大直销渠道，推进营销扁平化。

但贵州茅台一季报显示，到今年一季度末，茅台国内经销商数量达到 2454 个，从去年底到现在，有 476 家茅台经销商被取消经销商资格。在取消数目加大下，很多茅台经销商已被“渠道扁平化”掉了。

五粮液的扁平化也很明显，“百城千线万店”工程加速向优势终端倾斜。今年 2 月，五粮

山东省糖酒商品交易会 将再度登陆临沂

■ 孙晓琳

时隔两年，久负盛名的山东省糖酒商品交易会 will 再度登陆临沂！

日前，山东省糖酒副食品商业协会与临沂市人民政府达成协议，共同决定将 2019 年（第 82 届）山东省糖酒商品交易会放在临沂市举办。据悉，该次会议由山东省糖酒副食品商业协会主办，临沂市区会展服务办公室和临沂国际会展中心具体承办，兰陵集团和山东九州集团协办，会议时间定于 11 月 8 日~10 日，主会场设在临沂国际会展中心。

众所周知，山东省糖酒商品交易会历史悠久、底蕴深厚，是除全国糖酒会之外的唯一一个 40 多年来连续举办的省级专业糖酒会，更是鲁酒展示实力形象的重要舞台、外省品牌开拓山东市场的主要桥梁，同时该会也因规模大、参会企业多、辐射面广、影响力大而深受省内外广大企业和经销商重视和欢迎。

会议分春秋两季，一年召开两次，一般在山东省内各地市轮流举办。近年来，特别是自 2013 年以来，春季会基本放在淄博举办，截至目前已连续成功举办了 7 届，秋季会分别在东营、临沂、泰安、滨州等地巡回召开，以在临沂举办为主。

5 月 25 日在河南洛阳召开的山东省糖酒会第 18 届座谈会讨论决定，第 82 届山东省糖酒商品交易会将在宣传、内容、秩序、服务、议程等方面进行全面升级，努力适应新形势下广大厂商参展、参会的新需求，搭建更加适合行业发展的新平台。

临沂市是全国物流之都、我省重要的酒类和食品生产基地，同时也是山东省糖酒会重要的承办地之一，先后 4 次承办我省糖酒会，不但积累了大量的办会经验，而且也在办会过程中与我会建立了良好的合作关系，临沂市委、市政府以及市直各部门都对会议给予高度重视和大力支持。

本次会议的主会场临沂国际会展中心交通便利、环境优美、硬件设施优良，是理想的办会场地。11 月 8 日~10 日，山东省糖酒商品交易会再度华丽绽放临沂国际会展中心，将是我省乃至全国糖酒行业的一大盛事，也必将为促进行业发展、拉动地方经济作出新的贡献！

2019 年（第 82 届）山东省糖酒商品交易会招商、招展工作将于 8 月份正式开展，欢迎广大企业、各界人士及时关注。

液召开营销改革工作会，将中心制转变为营销战区制，以省为基础，构建单省营销战区或多省合一的营销战区。7 大营销中心变身 21 大战区，将职能部门和资源下沉到营销战区，加强了市场精耕细作和快速响应，同时也进一步推动“扁平化”。

行业“强分化”趋势加强，“挤压式”增长下的名酒竞争优势明显，市场占有率和经销商群体扩大，企业市场秩序难免出现混乱，这些情况如不能解决，将直接威胁酒企后续的高增长。因此，“渠道扁平化”和“重拳治市”便双管齐下。

从酒企来讲，这两者都是为了维护自身品牌价值，促使价格体系回归，以及解决高速发展的隐患。但对经销商来说则是另外一回事儿，“重拳治市”将严厉打击经销商的灰色经营空间，甚至直接从名酒经营中“出局”，而“渠道扁平化”对经销商的经营能力提出了更高要求，如若跟不上厂家的节奏，也面临“OUT”。

在存量竞争的时代，“强分化”也在酒类流通领域出现。如果只是一个资源经销商，自身缺乏竞争力，对于如何降低成本，提高商业效率，为客户提供更多增值服务，为消费者提升服务体验等商业的核心要素层面缺乏有效的创新，导致自身利润水平和议价能力长期维持在较低的水平，势必难以匹配当下的需求。

然而，能力型经销商在下一轮竞争中将获得更大的机遇。

广告

彭州市华蓉陶瓷有限公司

专业设计生产：
陶瓷酒瓶、酒具及各种工艺品等，公司倾力于中国陶瓷酒瓶及摆件的设计与制造。

公司生产的会呼吸的陶瓷酒瓶，会交流传神的陶瓷摆件，使华蓉更有魅力。

厂长:刘德银
手机:13088090770
13281090770

电话:
028-83833818
83833828
QQ 号码:
814439265
1512026857
地址:
四川省彭州市桂花镇

济南瑞丰生物工程有限公司

本公司与齐鲁工业大学等高校密切合作,研究开发了增强固态白酒发酵的系列高效微生态产品,提高白酒质量,降低生产成本,减少劳动强度。

主要产品如下:
●白酒发酵微生态菌剂
●脱水活性窖泥功能菌
●根霉曲
●优质成品窖泥
●浓缩液体己酸菌
●浓缩液体产酒产香酵母菌
●芝麻香型白酒高效微生物菌剂
●酯化红曲

企业宗旨:优质产品 优质服务 合作共赢

总经理:陆泰勇
联系电话:13905416779
0531-87483989
邮编:250308
地址:山东省长清区张夏工业园区
E-mail:ruifengshengwu@163.com

您发财 我发展

华西酒曲厂是在其前身——成都市成华区高科技生产化技术研究所彭州实验厂的基础上,经 25 年发展和积累而成立的专业从事生物制品科研和生产加工企业。

研究和开发的微生物系列产品有:
◆根霉酒曲
◆生料酒曲
◆纯根霉甜酒曲
◆固体麸皮活性生香干酵母
◆工业级纤维素酶
◆食品添加剂红曲米
◆酱油曲精

厂 址:四川成都彭州经济开发区
联系人:罗 忠
手 机:13679061105
电 话:028-837028146(办)
传 真:028-83708978
邮 编:611930
网 址:www.mainone.com
E-mail:cdservice@main one.com

酒品如人品

我公司是一家专业以五种粮食酿造的优质浓香型原酒、多种风格调味酒、陈年老酒以及酱香型大曲酒的生产企业,拥有合义坊、川辉两类商标品牌,欢迎贴牌加工,愿与全国各大厂家共谋发展。

公司名称:四川省邛崃市正方酒业有限公司
成都市合义坊酒业有限公司
公司地址:四川省邛崃市卧龙镇中国名酒工业园

董 事 长:宋一明
电 话:028-8878439(传真)
手 机:13908225762
13548108555
邮 编:611530
网 址:http://www.sczfjy.cn/
http://www.cdhyf.cn/

四川百年苏公老酒坊 全国招商

提供:
原生态清香、浓香、酱香
白酒和养生酒、水果酒及贴牌代加工业务。

财富热线:**4008842899**
加盟专线:**15881033359**