

中国十大文化名酒

中国惟一调酒师酿酒师二名(黄金级领)

道光廿五

北京道光廿五集团民族酿酒有限责任公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoguang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

国内外公开发行(原《厂长经理日报》)

邮发代号: 61—85

网址: WWW.NEWSSC.NET 邮箱: CJB490@SINA.COM

中國糖酒周刊

經理日報

THE MANAGER'S DAILY

责编:王萍 编辑:唐勃

版式:张彤 校对:阳红

2012年5月14日 星期一

协办:辽宁道光廿五酒业集团 汾酒集团

为规范“年份酒”泛滥等乱象 我国将起草首部 酒类流通标准

中国商业联合会副秘书长王民日前透露,针对我国酒类流通行业假冒伪劣酒、年份酒泛滥,服务不规范,严重损害生产企业和消费者利益的情况,由商务部立项的《酒类行业流通服务规范》国内流通行业标准起草工作已于近期正式启动,此标准是关于酒类行业流通服务规范的第一部标准。

王民介绍,国内流通行业标准《酒类行业流通服务规范》重点是制定酒类企业进入流通行业售前、售中、售后服务条款、生产商与经销商、零售服务商承诺、责任划分、评价指标、社会责任等。同时将制定“年份酒”“原产地追溯”“先行赔付”“名优酒”“文化名酒”“酒文化”“酒类服务”“酒类流通”“酒类品牌”“酒类营销师”等术语。

该标准由中国商业联合会零售供货商专业委员会、北京五洲创意营销策划有限公司牵头组织,将于2012年11月前完成。目前,已有五粮液、茅台、泸州老窖、青岛啤酒、张裕葡萄酒等企业表示支持标准起草,并愿申请为标准起草单位。

(雷敏)

2014 年中国将成为 第六大 低度静酒消费国

日前,国际葡萄酒及烈酒展会组织 Vinexpo 发布了一份《2010—2014 年全球葡萄酒市场预测报告》,综合全球 28 个葡萄酒生产国和 114 个消费市场的数据,对全球葡萄酒市场的未来趋势进行了预测。

低度静酒是葡萄酒市场的主要组成部分,也是衡量葡萄酒市场未来走势的重要指标。报告显示,2009 年,低度静酒占整个葡萄酒市场的 92.6%,从 2010 年到 2014 年这一数据将上升 3%,增长 7290 万箱(9 升/箱)。其中,美国、中国和俄罗斯三大市场将占到这一增长的 73.4%。

报告预测,欧洲市场的消费量将会下降,而其他地区将保持不变或有略微增长。2010 年,意大利是全球低度静酒消费量最大的国家,但是这种情况正在发生变化。到 2014 年,美国将超越意大利和法国,成为全球低度静酒第一消费大国。2011 年,美国葡萄酒消费量为 3.113 亿箱,相当于 37.35 亿瓶。

中国是目前世界葡萄酒消费增长最快的国家。从 2009 年到 2010 年的短短一年内,中国低度静酒和起泡酒消费量就增长了 33.4%。2011 年,中国市场总消费量达 1.5619 亿箱,从而超过英国,成为全球第五大葡萄酒消费国。但仅就低度静酒消费量而言,虽然中国将保持近 20%的年增长幅度,但到 2014 年其消费量仍然无法超越英国。

(中国酒业新闻网)

加速布局华夏市场

法国酒庄上演中国版“浪漫满屋”

日前,法国五大名庄之一的玛歌酒庄(Chateau Margaux)与华致酒行连锁管理股份有限公司洽谈并达成初步合作意向。玛歌酒庄总经理奔大叶表示,法国酒庄都十分看好中国的葡萄酒消费市场,玛歌将会进一步加强与中国知名酒商的合作,通过推行“小牌酒”战略加速在中国市场的布局,让浪漫的法国酒庄红酒香逸神州。

□ 林喆

五大酒庄竞逐

近年来,法国的名酒庄纷纷进入并加速拓展中国市场。较早进入中国市场的拉菲(Chateau Lafite)已经在华形成很高的知名度,国内投资客曾对拉菲的年份酒进行过一番疯炒。但随着“天价”拉菲的降温,红酒投资逐步趋向多元化。目前,包括玛歌在内的其他法国酒庄都计划加大在中国市场的拓展力度。

五大酒庄各有特色。其中拉菲以历史悠久、善于商业运作闻名;而玛



歌则以恪守传统酿造工艺著称。在法国,拉菲多用于高端商务社交,而玛歌则更多用于官方宴请及外交用酒。

“从某种意义上看,玛歌有点像茅台,而拉菲则类似五粮液。拉菲在产品系列的丰富程度上也与五粮液很相似。”葡萄酒行业人士周建峰表示。拉菲-罗斯柴尔德酒庄是波尔多最著名,也是世界上最著名的酒庄和顶级酒。早在 18 世纪初,拉菲酒庄闻名欧洲。在 1855 年波尔多历史上首次正式认定的分级中,拉菲酒庄贵为一级首位,其地位至今没有改变,拉菲酒也历来位于最具收藏价值的葡萄酒之一。

据了解,在拉菲的整个产品系列中分为四个层级:拉菲正牌、拉菲

副牌、小拉菲(多哈米隆)以及一些大批量的工业化产品(如拉菲传奇、拉菲城堡等)。而玛歌的产品系列中只有传统的正牌,以及红亭和白亭的副牌酒。

玛歌酒庄总经理奔大叶坦承,一直以来,玛歌产量有限,其年产量约为 14 万瓶,这其中还包括 1 万多瓶干白葡萄酒。

发力中国市场

2008 年以来,遭遇经济危机的欧美市场红酒销量不断下滑,世界各地酒商纷纷瞄准中国市场。据统计,自 2006 年以来,中国葡萄酒市场的年增长率超过 20%,2011 年消费量接近 16 亿箱,同时,国外品牌以 51% 的进口增幅涌入,25% 的进口酒几乎

均为酒庄酒,其中不乏五大名庄的系列产品。

知情人士透露,每年拉菲酒庄的产品有 60% 通过各种渠道流入中国,玛歌酒庄大约有 1/3 的酒精往中国。

“虽然在一年半以前,中国已经成为玛歌全球最大的市场,但中国市场仍然存在巨大的成长空间。”奔大叶表示。玛歌酒庄高层的此次中国之行正是希望进一步加强与中国重要经销商的合作,以便更好地进一步开拓中国市场。

据透露,玛歌酒庄计划推动与华致酒行的战略合作,其中包括增加对华致酒行玛歌正副牌的配额,也可能尝试以新的方式布局中国市场,即推行“小牌酒”战略合作。

周建峰表示,“小牌酒”既相对于正牌和副牌而言,在名庄酒当中位列第二个档次的酒,酒质总体来说稍逊于正牌酒,与副牌相当。

以拉菲为例,正牌酒即俗称的“大拉菲”,以最佳树龄中最佳质量的葡萄酿制而成;拉菲的副牌酒,所用葡萄可能树龄较短,或已过最佳成熟期,因此质量略逊。而“小牌酒”在名庄酒中并不少见,多为姊妹庄酿造。比如拉菲的姊妹庄多哈米隆,其目前的酒质可以升到三级酒庄的质量,已超过拉菲副牌。

“小牌酒”采用的市场运作模式与传统的模式有很大的不同。业内人士表示,传统波尔多地区的 61 家名庄酒都通过法国的 100 多家一级经销商按照配额分销,中国的酒商只能通过这 100 多家一级经销商才能拿到名庄酒的配额,而“小牌酒”则可直接从酒庄拿到中国的代理权。

背景资料

法国五大酒庄

据介绍,1855 年,法国波尔多地区在众多酒庄中选出 61 个最优秀的酒庄,并将其分为五个级别,其中最好的一级酒庄为 4 个,除了拉菲和玛歌外,还有拉图(Chateau Latour)和奥比昂(Chateau Haut Brion)。1973 年,木桐(Chateau Mouton)由二级酒庄升级为一级酒庄,至此形成“五大酒庄”。

强势进驻福建永安

军星酒业大本营开业庆典隆重举行

□ 余学春

伴随着爆竹声声,在一片喜气洋洋的锣鼓声中,福建永安军星酒业大本营正式开业了。

公司总经理雷总,福建永安人,爱喝酒,爱品酒,爱藏酒。一次偶然的机会,从朋友那里得一件炸雷子军酒,很是喜欢。细细品尝后,感觉很不错,雷总凭着生意人敏锐的眼光和深邃的洞察力,开始关注军星酒业和当地的白酒市场。

雷总最终选择加盟军星酒业,有市场的因素,更有军酒产品质量、特色、文化的因素。随着人们消费水平和生活质量的提高,更多的人选择理性的消费。购买因素逐步趋向于以下几点:一是质量:酒质要好,口感要醇,纯度要高;二是包装:是否有个性,有档次;三是酒文化:越是有文化,有渊源的,越能引起消费者的共鸣,酒品与人品相连,品酒品的是人生,做酒做的是文化。

据了解,军星酒一贯着力打造出三大特色:

独特的军酒风格。军中美酒酿造工艺先进,酒质醇香谐调,香气悠久,入口甘绵,入喉净爽顺畅,各味谐调,恰到好处。喝了感觉绵、醇、香,沾唇舐舌,无强烈刺激性,只觉酒味醇厚,酒体柔和甘美,落喉净爽,回味舒适悠长;香气悠久,入口甘绵,入喉净爽,各味谐调,恰到好处,饮后无刺激感,不上头;开瓶时,喷香扑鼻,入口后,满口溢



香,饮用时,四座飘香,饮用后,余香无穷。军星酒业公司的优质产品是经销商和消费者信得过的产品。

独特的包装设计。军酒独具特色的包装设计,得到消费者的垂青厚爱。子弹、炮弹、手雷、军用水壶、导弹等浓郁的军旅文化元素与醇香的美酒浑然一体,充分展示出军人气质,“军”之风采,具有浓郁的军人情结,鲜明的品牌个性。

独特的军酒文化。军酒体现军人奉献、求实、创新的秉性,军

酒蕴含着军星人“厚道做人,地道做酒”的务实理念。军星公司以雷厉风行的工作作风,热情细致的服务,周密完善的策划,专业效率的支持,把军星酒业塑造成为消费者心目中的军功章和金牌。

经过详实的实地考察和市场调查,雷总与军星酒业顺利签约,拿下永安的总代理权。说干就干,名如其人,雷厉风行的雷总用不到两个月的时间,完成了选址、装修等前期工作,赶在鲜花盛开的季节,军星酒业大本营隆重开业了,不失时机地抢了一个好彩头。

国家农业产业化重点龙头企业 国家星火计划项目 世界肉类组织成员

产品通过美国FDA认证 澳大利亚AQIS认证

德益绿色

DEYIGREEN

米饭 肉食品 下饭菜

做食品就是做良心——杜诚斌

四川得益绿色食品集团有限公司 电话:028-85335818 网址:www.scdelyi.com

中国首家芝麻香型原酒供应商

荣登上海世博会“名产名片”特刊

傅潭、傅潭春、傅潭秋月、玖道坊系列酒全国招商

公司总经理赵章报热忱欢迎全国各地客商光临选购。

傅潭

河南省傅潭酒业有限公司

公司地址:河南省南乐县城北环路北

财富热线:0393-5318999 13707676148