



# CHINA WINE NEWS 华夏酒報 SINCE 1989

2024年4月  
16  
星期二  
今日16版 总第3323期  
统一刊号:CN37-0034  
中国十佳行业报  
山东春季糖酒会特刊

专业·专注·建设性

## 薛剑锐：鲁酒振兴正当时

鲁酒要紧紧抓住“低度浓香”这个大方向，打造出山东白酒的拳头产品。此外，山东作为北方最大的酱香酒产区，坚持产品特色，逐步扩大销量，同样是鲁酒发展的重中之重。

本报记者 孙晓琳 发自济南

日前，山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐应邀向《华夏酒报》记者独家解读了第88届山东省糖酒商品交易会的全新特色内容以及鲁酒当下的发展等问题。

薛剑锐强调，目前，全国白酒行业的发展呈现出品牌集中度越来越高、大牌企业越来越强、经营规模

越来越大的竞争格局。在这种形势下，鲁酒板块作为山东的强势生产经营集群，依托山东当地得天独厚的白酒消费大市场和天然的地域优势，依然具备较强的竞争实力。

针对鲁酒未来的发展，薛剑锐提出了四个方面的建议：坚定不移地走鲁酒高端化生产和经营的路

子；加强本地市场的维护，无缝隙地提高市场占有率，要树立强烈的危机意识，对本地市场的覆盖和创新要具备“舍我其谁”的决心和勇气；在确保产品质量的前提下，狠抓营销队伍建设，调集企业精兵强将充实和强化营销队伍；坚定信心，走鲁酒特色的发展之路。

A3

Headline  
特别推荐

### 品质、品牌、品味，中国白酒的“三品之道”

“合天人、法自然、存敬畏、尚礼敬、重道义、尊匠心、崇诗酒、守诚信、讲竞合、求大同”是中国酒业的核心价值观。

A2

### 白酒涨价戏码大变

在消费动能不足的情况下，厂家单方提价，有可能面临市场正向反馈不足，而经销商单面承压的情况。

A6-A7

### 白酒经销商 选品避“坑”指南

面对一年一度的招商旺季，众多白酒品牌又将“八仙过海，各显神通”，经销商陷入鱼龙混杂的“招商局”中，那么，在选品合作时，有哪些方法可循？

A10

New  
新视点

## 葡萄酒消费远超白酒 烟台酒市“大”不同

自4月7日起，《华夏酒报》采访团队以“鲁见酒量”为采访主题，走访齐鲁大地的重量级经销商及餐饮大商，面对面交流，全景式呈现酒水市场的消费动向。第一站采访团队来到山东烟台，走访酒水市场，探寻消费动向。

A8-A9

## 茅台业绩高增背后

本报记者 张瑜宸 发自北京

4月2日晚间，贵州茅台披露2023年年度报告，引发了行业的广泛关注。数据显示，过去一年，公司实现营业总收入1,505.60亿元，同比增长18.04%；利润总额1,036.63亿元，同比增长18.20%。

值得关注的是，这是茅台首次达成营收、利润“双千亿”目标。

对此，知名投资人段永平回应投资者有关茅台年报的提问时表示：“蛮正常的，不出意外的话，以后会更好。”

不过，在深入分析年报的过程中，我们发现了两个值得关注的问题。首先，是如何改善茅台1935不断下探的市场状态；其次，是有关竞合发展的边界与龙头企业责任的均衡问题。

A4

## 2024年春季第88届山东省糖酒商品交易会开幕式

4月20日 9:00 淄博会展中心



2024年春季第88届  
山东省糖酒商品交易会主题论坛

酒海观潮  
起  
鲁酒中行

论坛时间：  
4月19日  
14:30  
淄博·齐盛国际宾馆  
迎宾楼·宴会厅

主办单位 山东省糖酒副食品商业协会  
承办单位 华夏酒報