

泰山之畔聚贤才,鲁酒振兴启新程

——专访山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐

本报记者 孙晓琳 发自济南

2026年(第92届)春季山东省糖酒商品交易会将于4月16日-18日,在泰安国际会展中心拉开帷幕,这场延续48

年的行业盛会,将迎来全国20多个省市的参展企业与数万行业客商。作为全国历史最悠久、持续举办时间最长、

规模最大的省级糖酒会,本届盛会首次从淄博移师泰安,站在新起点,鲁酒振兴也迎来了新机遇。

在主题论坛启幕前夕,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐接受了《华夏酒报》记者的独家专访。聚焦协会赋

能、糖酒会创新与鲁酒破局,他详解了新时代下鲁酒振兴的实践路径,字里行间尽显深耕行业数十载的责任与担当。

协会担当:31载深耕赋能,筑牢鲁酒“发展根脉”

“山东省糖酒副食品商业协会是鲁酒各工商企业最信赖的朋友,30多年来,我们始终坚守‘服务企业、引领行业’的初心,从未动摇。”谈及协会的使命,薛剑锐会长的话语掷地有声。从见证鲁酒的起起落落,到助推行业的转型升级,协会始终以“娘家人”的姿态,搭建起连接市场、企业与消费者互通的坚实桥梁。

多年来,协会构建起全方位赋能体系,成为鲁酒发展的坚实支撑:在山东省糖酒会召开期间,协会连续主办了17场不同内容的主题论坛活动,始终围绕“振兴鲁酒”这一核心,邀请行业专家与企业掌门人面对面交流,为鲁

酒发展指路领航;近20年坚持召开白酒营销工作会议,让各企业的营销经验成为行业共享的财富,持续提升鲁酒整体营销水平;搭建交流平台、整合宣传资源、组织参展参会,为鲁酒品牌深耕市场、提升知名度添砖加瓦;更积极地协调企业关系,推动行业形成“抱团发展、共同进步”的良性生态。

面对参展费用攀升的行业现状,协会始终坚守“以会养会、公益为先”的原则,坚持低收费标准,将最优展位与核心资源优先分配给鲁酒企业。“鲁酒的振兴,离不开企业的团结与行业的自律。”薛剑锐会长表示,未来,协会将持续发挥协调作用,推动建立行业

创新联盟与共享机制,引导企业差异化发展,同时做好市场调研与政策解读,即使在行业深度调整期,也要为鲁酒打造低成本、高效率的交流阵地,为企业提供精准服务,陪伴鲁酒企业在行业调整期行稳致远。

会长的话语,既有对行业发展的深刻洞察,更有对鲁酒企业的深情期许。数十年来,薛剑锐会长始终与鲁酒企业站在一起,陪伴鲁酒企业,并肩同行、深耕本土、谋篇布局,用一场场论坛凝聚智慧,用一次次引领夯实根基,把对行业的付出,化作鲁酒发展的底气;把对企业的情谊,变成深耕齐鲁的动力。

糖酒盛会:泰安换新颜,打造行业“交流高地”

春季山东省糖酒会连续12年在淄博举办后,2026年(第92届)山东省糖酒会首次移师泰安,全新启幕。从第1届到第92届,数字叠加的,是鲁酒人从未缺席的担当;从1978年第一届山东省糖酒会举办至今,48年来,协会为鲁酒企业搭建平台的初心从未改变;从1995年协会成立至今,31年来,协会与企业始终风雨同舟、携手并肩;从2015年至今,围绕“振兴鲁酒”这一核心,薛剑锐会长亲自操刀主办了17场主题论坛。

“选择泰安,既是看中其深厚的文化底蕴与便捷的交通优势,更是希望借助泰山文化赋能鲁酒品牌,让盛会

更具特色与影响力。”薛剑锐会长道出选址的深意。

作为全国唯一一个从计划经济时期沿袭下来,靠协会自身力量主办、承办的山东省糖酒会,其历经48年沉淀,早已成为鲁酒振兴的核心平台。本届盛会规划展出品类涵盖酒类、食品、饮料、包装等10多个大类近万个品种,充分满足企业展示与经销商选品需求。为提升参会体验,协会优化展区布局,设置特色产品专区与精准供需对接区,让参展商与采购商的沟通更高效;携手《华夏酒报》《齐鲁晚报》共同举办“山东省最具市场影响力的鲁酒品牌”“山东省最守信誉鲁酒经

销商”评选活动,激励企业创新进取,树立行业标杆。

“糖酒会的核心价值,在于为行业搭建‘思想碰撞、资源对接、合作共赢’的平台。”薛剑锐会长强调,本届盛会不仅是商品交易的舞台,更是行业信息共享的窗口。通过主题论坛的深入研究、企业新品的集中亮相,将有效激发市场活力,挖掘消费潜力,为鲁酒企业开拓本地市场、链接全国资源提供有力支撑。而这场盛会的背后,更是协会坚守公益办会、服务企业的初心,即便在行业深度调整期,协会也始终为鲁酒企业搭建低成本、高效率的交流平台。

鲁酒破局:立足本土,守正创新谋发展

山东是全国酒类产销大省,拥有600亿+的白酒消费市场,是行业竞争的核心阵地,外省酒占比超6成的现状,让鲁酒企业面临市场竞争格局加剧、渠道竞争日趋激烈的双重挑战。置身酒行业深度调整期,鲁酒如何突围?薛剑锐会长结合多年的行业观察,和其一直倡导的鲁酒发展观,给出了清晰的答案:“立足山东、稳扎稳打、不断积累、厚积薄发。”

坚守特色、深耕市场,是鲁酒长盛不衰的根本所在。鲁酒振兴发展的主线首先是做好山东市场,守好家门口,做好各项基础工作。

在产品创新上,鲁酒需牢牢守住低度浓香这一核心优势——作为质量、产量、销量均居全国第一的品类,鲁酒要持续优化工艺,实现“降度不降

香”。同时,面对酒类市场低度化、年轻化、时尚化的趋势,鲁酒要顺应年轻消费群体需求,探索与洋酒、葡萄酒、果露酒等酒种的融合勾调,开发时尚化、个性化、年轻化的产品,让传统品类焕发新活力。

在市场布局上,“精耕细作、渠道下沉”是关键。薛剑锐会长认为,山东作为全国最大的白酒消费市场,是鲁酒的核心根据地,企业要通过扁平化运作与精耕细作,让销售渠道延伸到每一个县镇和自然村,实现从城市到县域、乡镇的无缝覆盖。“在渠道下沉的过程中,酒企最好能成立自己的营销团队做直销,减少中间环节。”薛剑锐会长进一步补充道,核心市场做直销,重点市场采用“直销+经销”相结合的模式,注重经销商质量而非数量,同

时做好销售服务,帮助经销商实现动销,扎扎实实把本土市场做深、做透。对于省外市场,薛剑锐会长建议,鲁酒企业应发挥地缘优势,先辐射周边省份,远距离市场开拓则量力而行。此外,还要借助数字化营销工具,拓展线上销售渠道,进一步扩大市场影响力。

“文化是鲁酒品牌的灵魂。”薛剑锐会长指出,鲁酒企业要深度挖掘齐鲁文化内涵,将运河文化、黄河文化、泰山文化、儒家文化等文化符号与品牌建设相结合,通过酒文化馆展示、短视频传播等方式讲好鲁酒故事,提升品牌美誉度。在竞争策略上,鲁酒企业应坚持“小而美、精而强”,聚焦腰部价格带,避免盲目高端化;更要加强厂商协同,构建“命运共同体”,携手抵御市场风险,凝聚起鲁酒振兴的合力。



未来展望:聚势前行,书写鲁酒振兴新篇

4月16日下午2点,以“天地人和聚势,齐鲁沃土深耕”为主题的2026年(第92届)山东省糖酒商品交易会主题论坛,将在泰安·富力万达嘉华酒店·3楼大宴会厅隆重举办,这场论坛也将成为鲁酒企业交流思想、凝聚共识的重要平台。本届山东省糖酒会论坛的主题,正是薛剑锐会长对鲁酒发展的期许。

作为论坛的核心策划者,薛剑锐会长表示,论坛将聚焦“深耕山东市场”这一核心命题,邀请鲁酒骨干企业和各行各业的杰出代表同台对话,更有知名酒业营销专家分享区域酒企破局策略,让思想的碰撞化为企业行动的力量。

第92届山东省糖酒商品交易会主题论坛相聚泰安,还具有一层特殊的历史意义。众所周知,山东省春季糖酒会主题论坛已连续11年在齐国故都、工业名城淄博成功举办,那里留下了企业无数珍贵的记忆与丰硕的成果。而今年,山东省糖酒会首次将论坛举办地移师至五岳独尊的泰安,这不仅仅是一次地理位置的变迁,更象

征着鲁酒事业的一次登高望远、一次全新启航。从“淄博”到“泰安”,变的是舞台,不变的是山东省糖酒副食品商业协会服务行业、凝聚厂商、共创未来的初心与使命。

谈及鲁酒的未来,薛剑锐会长满是信心:“鲁酒有品质根基、有文化底蕴、有庞大的本土市场,更有抱团发展的共识,只要企业坚守品质、坚持创新、深耕本土,一定能在行业竞争中脱颖而出,实现高质量发展。”

泰山巍巍,见证鲁酒振兴的坚定步伐;汶水汤汤,奏响行业发展的奋进乐章。在泰安这片承载着齐鲁文化底蕴的土地上,2026年(第92届)春季山东省糖酒商品交易会的大幕,即将于4月17日上午在泰安·泰山国际会展中心拉开,鲁酒振兴的新征程也已开启。

48年山东省糖酒会薪火相传,31年协会初心如磐,在薛剑锐会长的引领下,山东省糖酒副食品商业协会正与鲁酒企业一起,同心同行、聚力深耕,以泰安之新局,启鲁酒之新程,让鲁酒在齐鲁大地上绽放更耀眼的光彩,书写属于新时代的振兴篇章。