

泸州老窖—— 中国浓香型白酒典型代表

中国浓香型白酒的酿造特点是泥窖生香，窖越老，酒质越好，故有“窖老者尤香”之说。泸州老窖拥有建于明朝万历年间（公元1573年），全国建造最早、保存最完好、连续使用至今的400年老窖池。1996年经国务院批准为全国重点文物保护单位，这是全国酿酒行业中唯一的一家，被誉为“国宝窖池”。生产上，泸州老窖采用“续糟配料、固态发酵、泥窖生香、酯化老熟”的独特工艺。

其400年老窖池周围的窖泥，在盛放存酒的过程中，受酒体长期的培植、渗透、繁衍，聚集了400年酒母之精华，产生了极为丰富、品类繁多的酿酒微生物。经专家多次考证，微生物具有浓香的生香菌株及老酒体的成分，在酯化老熟、以窖养酒的过程中，赋予了泸州老窖大曲酒“纯香浓郁、饮后尤香、清冽甘爽、回味悠长”的独特风格。1952年，在国家首届白酒评比会上，评出了白酒四大

香型的典型代表，即酱香型茅台、浓香型泸州老窖、清香型汾酒、其它香型西凤酒，正式确定了泸州老窖浓香型白酒典型代表的地位。从此，浓香型白酒也称为“泸型酒”。

1957年10月至1958年4月，由国家酒业主管部门牵头，四川省轻工业厅等单位组成泸州老窖大曲酒总结委员会，在酿酒专家陈茂春、熊子书的指导下，对泸州老窖池群开展了考察工作。考察组全面、科学地总结了老窖大曲酒的发酵机理，研究了大曲酒的工艺流程，探索出了规律，制定了浓香型的酿造标准。并于1959年将考察材料整理成册，由轻工业出版社出版了浓香型大曲酒的酿造方法的第一本工艺书——《泸州老窖大曲酒》，并在全国各地举办了培训班，旨在把泸州老窖酿造工艺推行到全国开花结果。这进一步奠定了和证明了泸州老窖浓香型白酒典型代表的地位。（东方玛丽）

精品人生 喜乐中华

精品老郎酒登陆我市

□记者 付永奇

本报讯 5月15日上午，周口华商实业和郎酒驻周办事处举行了“精品老郎酒”的上市推广会，数百名来自全市各地的经销商参加了会议。

随着在以茅台、五粮液、红花郎等为代表的全国一线名酒品牌不断提价，以及二线名酒和区域强势品牌的跟风之下，中端白酒市场

开始预留出更大的空间。郎酒集团敏锐把握市场脉搏，推出了定位于中端的酱香战略新品——精品老郎酒。

郎酒驻周办事处经理汤多辉介绍，精品老郎酒是郎酒集团2012年酱香战略新品，目前该产品已作为老郎酒系列产品中的核心战略产品，在全国范围内进行推广，目标是打造中国酱香喜庆用酒第一品

牌。此次推出的精品老郎酒，酒质由国家级调酒师——郎酒集团副总工程师蒋英丽女士亲自调味，口感酱香突出，幽雅细致，醇厚净爽，回味悠长。

记者发现，精品老郎酒的包装在传承中华老字号郎酒多年以来的经典白瓶风格的同时，与时俱进，进行了突破性的调整，加入了中国红色彩，并辅以金色和酱色。白色上身代表着郎酒的经典元素，红色象征着热情和喜庆，黄色寄托着丰收的喜悦，酱色体现了酱香老郎酒独有的历史厚重感，这让众多参会人员都眼前一亮。在产品定位上，精品老郎酒是

当前中国名酒系列中价位最接近大众消费的产品，市场定位为聚会与宴席用酒，很适合单位会议、家庭宴请用酒，包括结婚宴、生日宴、乔迁宴等。

精品老郎酒周口总经销负责人表示，精品老郎酒提出的“人生喜乐事，精品老郎酒”的广告语，其实就是中国传统“人生四喜”的升华，表达的就是中国几千年以来的喜庆文化：久旱逢甘露，他乡遇故知，洞房花烛夜，金榜题名时。精品老郎酒的出炉，可谓是中国喜庆文化的结晶和延续。华商实业将充分发挥全渠道运营的优势，努力做好推广工作。

白酒行业增速趋缓 行业变革暗流涌动

核心提示 近期，国窖1573等千元以上的一线名酒终端零售价不断回调。今年以来，国内尚无白酒厂家公开宣布提价……一系列迹象表明，白酒行业已经挥别了2011年的黄金一年，进入了一个相对平稳的发展时期。多位行业分析师更倾向于用“增速放缓”来描述这个行业的现状，但仍然谨慎看好。

平静之下暗流涌动。在行业格局发展方面，一方面是茅台这样的一线酒企决心加强对终端市场价格的控制权，避免“曲高和寡”的遭遇；另一方面是单价在300~800元的三线白酒（次高端白酒）正在复制二线品牌的神话，等待着属于它们的爆发期。

指标酒冲高回落 一二线白酒调价预期落空

数月之前，53度飞天茅台酒零售价一度上冲至1800~2200元/瓶，而目前已回落至1519元/瓶。随着53度飞天茅台酒零售价的回调，五粮液以及去年年底才大幅提价的国窖1573等千元以上的一线白酒价格近期也有所松动，零售价下调幅度在100至300元不等。据媒体报道，一线白酒的一批价（经销商价）近日也下调至200元/瓶。由于白酒存在“买涨不买跌”的消费心理，酒价下滑的同时销量也平平，已经有经销商感觉



白酒行业前景依然看好

到利润空间被明显挤压，进入了缓慢去库存期。

相对于终端市场的感受，白酒行业人士更关心的则是茅台酒今年上调出厂价的期望落空。今年4月，外界一直盛传茅台酒将在公布年报期间大幅上调出厂价格。然而直到目前为止，包括贵州茅台在内的全国主要酒厂均没有公开宣布过上调价格的消息。这与去年一季度酒厂纷纷涨价的盛况迥然不同。

招商证券、日信证券等研究机构认为，白酒行业产量增长与固定资产投资增速存在高度相关性，而自2011年始的固定资产投资增速放

缓，可能预示着白酒行业未来景气将回归常态。一位食品饮料行业的券商分析师告诉记者，上述推论确实有一定的数据作为支撑，经历了3年高速发展白酒行业，今年产量增长将有所放缓，预计近期一二线白酒上调价格的可能性不大。

地方政府支持 白酒业前景依然被看好

尽管近期白酒市场处于淡季，大量食品饮料行业的资深分析师依然看好行业前景。在近两年的名酒扩张潮中，地方政府给予了强有力的支持。

持。例如目前四川省和贵州省政府正积极推动“中国白酒金三角”，并希望上升为国家战略。

建设“中国白酒金三角”的战略构想，是以宜宾、泸州和遵义等川黔两省三市为中心，以此形成川黔白酒企业集群，同时拉动旅游等产业的发展。而在营销上，还能打造中国白酒的产区概念。贵州、江苏、湖北、山西等传统的白酒省份，也在纷纷酝酿白酒行业整合、兼并重组。国金证券财富管理中心分析师李晓光认为，国内崛起的老名牌白酒仍是以当地为最主要的市场，品牌的兴衰与地方对白酒行业的重视程度存在较大的关联。川酒六朵金花和洋河股份的迅速发展都是较为典型的例子。一位不愿透露姓名的白酒行业分析师告诉记者，有地方政府的支持作为品牌背书，一二线白酒未来增长速度虽然不如去年，但从长期来看仍将保持较为稳健的发展势头，今后更加趋向于价值投资。

业内人士表示，尽管白酒整体增长速度放缓，但仍然不缺少结构性的机会。三线白酒的价格在300~800元，符合大众消费的定位，或成为三公消费限制高档白酒的受益者。另外，经过去年大幅提价，一二线白酒与三线白酒价差距离拉大，因此未来1~2年，三线白酒仍将存在较大的提价空间。国内一些运作良好的三线白酒企业，极有可能迎来爆发式的增长。（王文嫣）

首部酒类流通标准将起草

起草工作已于近期启动，2012年11月前完成

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

“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）

“我与酒的故事”征文

父爱是一杯酒

□ 王建成

“十一，二十，三十”，年逾八旬的老父亲用颤巍巍的双手点着钱给我，我这时鼻子一酸，眼泪差点流下来，赶紧背过身去。

父亲是离休老干部，出生在江苏淮安一个普通农民家庭，幼小贫困的生活养成他节俭的习惯，后来当兵，转业到地方工作。在那个年代，提倡艰苦奋斗，勤俭节约，给每个人的身上都留下深深的烙印，父亲也不例外。唯一一点爱好就是每日三餐一杯白酒，是当地的低档白烧，人家不能进口，他却品滋得津津有味。

老人的父亲更是这样，虽然离休工资较高，但还是舍不得吃，舍不得穿，舍不得用。过年我们给他买两瓶稍好点的酒，他心疼不收，硬叫我们拿去退。父亲平时总是告诫我们注意用钱，不要大手大脚成习惯，今后用钱的地方很多。这些话不知听了多少遍，可年轻的我们根本没往心里去。

2003年也许是我家最难的一年，首先是我那老年多病的母亲突然急性发作住院，到后来去世。她没有医保，都是自费看病，住院费加丧葬费，一下子花掉很多钱。这时一向节俭的父亲却表现出令人想不到的豪爽和慷慨，先是拿出一万元钱作为母亲生病住院和办丧事的费用，接着又拿出五千元钱给姐姐孩子上大学交学费，又拿出五千元钱给我女儿高中择校学费，又要拿给弟弟……

父亲，历经几十年的生活沧桑，思考往往比年轻人多，看得也比年轻人远，把事情想在前面，把生活的磨难考虑得深刻一点。“不听老人言，吃亏在眼前”，古训是有道理的。他也像所有老年人一样，一生一世都为了这个家，为了儿女，让我们在他的庇护下安逸无忧地过着日子，享受着幸福的生活。而我们心有所愧，到这时还需要父亲的接济，还需要依赖年老的父亲。父亲，你以往的行为如你三餐桌前的这杯酒，虽然普通但却醇味无穷。

征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念，本报举行“我与酒的故事”有奖征文，欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的糗事窘事等，付诸笔端，与大家分享。

1. 征文内容及体裁：

凡个人亲身经历的与酒有关的事与情，无论大小，皆可提笔为文，发给我们。字数在800字以内，散文、诗歌、杂文、故事均可。

2. 征文方式：

电子文档请发送至电子邮箱：zkrb2578@126.com，来信请寄：周口日报社水餐饮部 付永奇收。咨询电话：8599376

3. 征文评选：

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表，凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到万姓缘领取价值100元礼品一提。

领奖电话：13838638696

广告