

酒业观察

酱香热回归理性，白酒市场强者愈强

记者 万家成

供过于求 酱酒企业招商难

近年来，酱酒产业得到迅速发展，以10%的产能创造了30%的白酒行业销售收入，创造了40%的白酒行业利润。这样的高速成长与中国酒业所处的历史阶段分不开，然而经过几年的发展，酱酒热度开始降温，消费者也逐渐回归理性，已经火起来的酱酒品牌开始呈现价格倒挂，比如金沙摘要、珍酒珍15、习酒窖藏1988等酱香型产品。

本次中酒展酱香型白酒企业依旧占据主导地位，并且由酱香型白酒企业贵州安酒冠名，习酒、金沙、珍酒、夜郎古、金酱、仁怀酱香酒、潭酒、赖世家、贵州国威、赤脉等企业参与。但是据记者现场了解，招商情况并不乐观。

“我这两天接待了不少经销商，也加了很多微信，但是真正成交的暂时还没有，只能后期再去联系拜访。”一位酱香型酒企大区经理说，“主要是我们的品牌知名度还需要扩大，下一步企业将加大品牌宣传。”

经销商陈先生表示，现在做一个品牌的代理还是比较慎重的，因为酒厂每年给的政策都不

7月6日，2023（第七届中国）高端酒展在青岛国际会展中心开幕，拉开了中国酒业下半年的大幕。记者现场了解到，酱香型白酒依旧占据着中酒展的主导地位，但是受困于价格和库存，招商比较困难。对于名酒的消费积极性逐渐走高，而新兴品牌却难以受到青睐，中国酒业的结构性调整正在发生。



正在观展的参会者。(主办方供图)

一样，很多都是完成任务才有政策奖励，但是知名品牌的倒挂非常严重，有一些经销商赔钱出货也要完成任务，所以今年持观望态度的经销商还是比较多。

有酒水从业者表示，今年白酒价格内卷是最严重的一年，以金沙摘要为例，官方指导价为1399元/瓶，出厂价为720元/瓶，结果有的经销商卖560元/瓶，但是还会有人比这卖得更低，550元/瓶就出货；还有珍酒珍15，有人卖380元/瓶，其他人就敢卖

370元/瓶。所以，今年的酱香酒非常难做，同时浓香型白酒也出现了不同程度的价格倒挂。

酒水营销专家肖竹青表示，现在各种展会上厂商之间谈感情的多，谈交易的少，更多的是酒水厂家利用展会平台定向邀约行业相关经销商，以包吃包住送纪念品的方式组织各种推介会、论坛、培训班、品鉴会等活动，建立沟通交流的机会。在当前白酒行业渠道库存如堰塞湖一般的大环境下，行业经销商对成交非常谨慎。

白酒强势品牌 越来越受消费者青睐

本次中酒展不仅酱香型白酒企业参与者众多，其他香型白酒也没有缺席，比如泸州老窖、汾酒、酒鬼酒、剑南春、古井贡酒等知名品牌都没有展位。而且记者现场发现，此类知名酒企展位上参观咨询的人数，相较于前两年有明显增多。

“最近几年酱香热也只是部

分地区热，实际上从全国来说还是浓香和清香为主，酱酒再热消费量也只能排第三。”经销商刘先生介绍，“在酱香热的时候，五粮液、泸州老窖、汾酒等排名前五的名酒一直呈增长态势，这充分说明名酒的消费购买力较强。”

有酒水从业者表示，过去的酒厂只要打通渠道，业务就能做得很大。现在行业生态发生了很大改变，酒厂需要与消费者沟通互动，提升美誉度，才能获得增长。是否能获得消费者消费体验的分享，决定了酒厂的品牌能做多大，能走多远。从过去的渠道驱动转向现在的消费者驱动，需要酒厂去做更多细致的工作，做圈层营销，这意味着传播成本、营销成本在提高。

在这种环境下，名酒复兴成为趋势。本次中酒展知名酒企推出的新产品展位上人头攒动，消费者积极性非常高，但是新兴品牌却很难受到青睐，中国酒业的结构性调整正在发生。

肖竹青介绍，白酒市场份额向强势品牌集中将提速，消费者愿意买是渠道愿意卖的根本。只有那些认真做品牌建设、认真做消费者互动、赢得消费者信任的品牌才会迎来更快的去库存化，会迎来消费者的指名购买；而那些靠压货、靠渠道促销、做短期业绩的品牌可能会被边缘化。

因地制宜推广，节能减排降噪

山东高速建材集团自主研发的高黏改性乳化沥青走向市场



记者 王瑞超
通讯员 张永豪

近日，山东高速物资储运有限公司自主研发的“川海牌”高黏改性乳化沥青成功实现产品转化，在四川省自贡市市政养护工程项目中推广应用。

据了解，高黏改性乳化沥青可实现道路低温改性沥青薄层罩面，做到沥青混合料的低温拌和、摊铺与碾压一体化施工，充分解决了传统沥青的施工温度难点问题。

高黏改性乳化沥青与传统改性乳化沥青有什么区别呢？山东高速物资储运有限公司研发检测中心副主任朱洪志介绍，高黏改性乳化沥青软化点能够超过95℃，5℃延度超过50cm，60℃动力粘度超过12万Pa·s，最大限度保障沥青结合料粘接力作用的发挥，并且行车噪音较传统改

性乳化沥青路面降低约20%，抗滑性能提高约25%，大幅提高了行车的舒适性和安全性。

同时，高黏改性乳化沥青应用在超薄罩面上，能够减少铺筑的厚度，厚度可控制在0.7cm—2.0cm范围内，相比于既往模式，“川海牌”高黏改性乳化沥青在保障路用性能的基础上，大大降低了铺筑成本，可节省大量的石材和沥青，并能够抑烟净气，减少环境污染。

高黏改性乳化沥青按照应用方式分为快裂型和慢裂快凝型，高黏改性乳化沥青（快裂型）主要以喷洒施工为主，其高黏改性沥青含量可超过65%，使用于同步碎石施工或者异步碎石施工方式，亦可配合其他助剂实现三维或者多维一体施工。高黏改性乳化沥青（慢裂快凝型）以冷拌冷铺为主要施工方式，可广泛应用于各级路面的预防性养护

工程，配合特殊的石料级配，实现提高路面强度、延长路面寿命，同时配合特殊的石料级配能实现降噪抗滑的效果，达到常温超薄磨耗层施工的目的。本次四川省自贡市市政养护工程项目中采用的慢裂快凝型高黏改性乳化沥青，经过“摊铺——初凝——碾压——养生”过程，1个小时即开放交通，完全契合当前绿色交通产业发展趋势。

山东高速物资储运有限公司是山东高速建材集团的全资子公司，近年来，在山东高速集团“创新山高”的战略引领下，公司积极投身新产品、新技术研发，持续加大技术创新力度，以市场需求为导向，以价值创造为动力，坚持多元发展，坚持“研、产、用”一体推进，加快科研成果转化，为公司占领高端沥青产品市场，为企业高速发展提供源源不断的动力。

迎峰度夏电力保供 山东准备好了

记者 王瑞超
通讯员 王斌 崔浩杰

山东电网齐河500千伏变电站6回220千伏送出线路近日整体投运，标志着国网山东省电力公司今年迎峰度夏电力保供工程建设任务全部圆满完成。

据预测，今夏山东电网最高用电负荷可达1.14亿千瓦。为充分发挥电网建设在迎峰度夏电力保供中的基础作用，国网山东电力科学研判电网架构、负荷变化等影响迎峰度夏电力保供因素，从解决电网薄弱环节入手，集中资源推进重过载治理、网架结构提升、电源送出及新能源接入3类重点工程建设。

主网是电网的骨架，国网山东电力全面加快500千伏主网架工程建设，60天建成投运600万千瓦安超高压变电容量，为迎峰度夏电力保供提供了坚强支撑。

3月31日，山东电网今年首个建成投运的超高压电网工程——国核示范500千伏送出工程，这是国网山东电力“十四五”期间投资规模大、施工困难多、停电计划安排较复杂的超高压输电线路工程，最终超前9个月满足国家科技重大专项“国和一号”核电机组并网需求。

4月3日和18日，乐平500千伏变电站扩建工程3号、2号主

变分别启动送电，满足了聊城东南部建材、高端制造产业发展用电和鲁西化工自备火电厂关停后的负荷转接需求。

5月16日，山东电网第60座超高压变电站——烟台罗峰500千伏变电站并网运行，为裕龙岛炼化一体化省重点项目提供了主要支撑电源。6月1日，国网山东电力“黄河兴电先行”排头兵工程——齐河500千伏输电工程建成投运，有效满足了济南新旧动能转换起步区以及德州齐河县、济南西部国际医学中心等区域快速增长的负荷需求，为地方经济社会发展注入了强劲动能。

针对部分地区220千伏电网“卡脖子”难题，国网山东电力积极推进7项区域网架提升工程。为最大程度降低迎峰度夏期间青岛崂山500千伏变电站的负荷，国网山东电力11次召开工程专题推进会，保障了蒲渠220千伏变电站6回线路送出等3项强网工程按期投运，提升青岛电网供电能力30多万千瓦。

此外，国网山东电力顺利投运7项电源并网、改接工程，积极服务能源并网，保障重要客户用电。6月30日，济宁兴平220千伏变电站110千伏送出工程投运送电，里彦电厂接带的8条110千伏线路全部改接到兴平站，进一步提升了太阳纸业、鲁抗生物等重要客户的供电可靠性。