

南非与茅台第二次拥抱 南非国球与中国国酒谋求深度合作

3月26日,由南非国会议员、南非旅游部影子部长詹姆斯·福斯率领的南非考察团到访茅台,并带来南非西开普省橄榄球联盟对茅台的友谊。

香醇的烈酒和激情的运动,两者超越了语言和文明的屏障,热情拥抱。

这是一种独特文明对另一种独特文明的赞赏。

南非国球和中国国酒的第二次拥抱

南非国会议员、南非旅游部影子部长詹姆斯·福斯先生,西开普省橄榄球联盟主席塞罗·瓦克菲尔德先生,独立媒体集团主管卡佩·殷娜桑西亚·拉克萨女士,Trebl集团执行董事 Kyle Nel 先生,开普百大集团董事袁薇女士,开普百大集团商务发展主管王典先生一行6人组成的访问团,从好望角来到茅台。

乘着海风而来的南非客人,一踏上茅台的土地,瞬间就爱上了酒香四溢的茅台的河风。

志合者不以山海为远,这是2017年11月茅台“香遇非洲”之行后,南非对茅台的回访,也是南非国球橄榄球和中国国酒茅台的第二次拥抱。

茅台是热情的东道主,一一呈现绵延五千年的时光。

茅台集团董事长袁仁国举杯向客人们致敬:“茅台与非洲的互动,既是全球化背景下文明竞合的良好范本,也是商道不以山海为限的当代佳话。”

回到4个多月之前的2017年11月,在开普敦灿烂的阳光里,茅台集团党委书记、总经理李保芳率团与开普敦橄榄球协会主席塞罗·瓦克菲尔德等相谈甚欢,李保芳说:“茅台深知橄榄球对南非的特殊意义,并期待着在体育赛事等方面与南非展开全方位合作,全力推动中非文化交流合作迈向新层次。”

季节流转,4个月,后,瓦克菲尔德真的来到了春意盎然的茅台。“我热血沸腾,茅台召唤着我的激情。”他晃动着魁梧的身躯,仿佛那个呼啸在橄榄球场的年轻人又回来了。

“茅台作出了世界级的贡献”

济矿集团跨越发展的宝贵经验——想干事 会干事 共干事 精干事

近日,在山东济矿矿业集团的一次会议上,该集团总经理张广宇总结指出,2017年是济矿集团干事最多的一年,也是跨越发展的关键一年。这一年大事多、难事多、喜事多。去年的工作实践,使他们切身体会到“四干事”(“四干事”,即:想干事、会干事、共干事、精干事)在企业生产经营管理中的特殊重要性。因此,“四干事”也成了济矿集团今年的首选热词和值得传承的宝贵经验。

想干事是干事的前提。是不是想干事,是衡量干部员工愿不愿为企业发展奋斗、真不真心为职工谋利益的重要标尺。凡事想干了,才会有希望。不想,则一事无成。想干事,才会有激情,有动力,才会放弃一切,主动投入,忘我地工作,无私地奉献,有一种干不好工作不罢休的使命感,始终保持与时俱进、开拓创新的良好精神状态。

会干事是干事的基础。会不会干事,是能力的体现。会干事,就是要讲方法、讲效率、讲质量、讲水平,学会别人没有的本事,做到表达精确到位、协调滴水不漏、办事干净利落。会干事就要举重若轻,事半功倍,统筹兼顾,转变方法,集中精力抓大事,注重解决工作中重点、难点和职工群众关心的热点问题,着力解决涉及面广和全局性的问题。会干事,就要明白一切办法只有在干中才能找到,一

裕贡酒在全国糖酒会上备受瞩目

近日,第98届全国糖酒会在四川成都中国西部国际博览城展示中心举行。国内各知名糖、酒产品济济一堂,为国人提供了一场视觉和味觉的饕餮盛宴。在白酒展示区,裕贡古老酒业的展位又一次成为令人瞩目的焦点。

业内专家辛国清表示:“我从事这个行业30多年,闻一下就知道是不是纯粮食酿的酒。我一闻这酒就是纯粮食酒,品鉴一下,回味相当好。”继2017年重庆举办全国糖酒会,该公司带来的裕贡酱香型白酒,以其优秀的品质和独特的饮用体验获得了现场贵宾和专家的一致认同。本届糖酒会上,裕贡白酒再次成为大家瞩目的焦点。贵州裕贡古老酒业多年来潜心研究白酒古法酿造,对裕家酒进行了优化升级,改善酒中所含营养成分的结构,使其为饮用者的身心健康带来更多裨益。



● 南非客人向茅台集团赠送了具有纪念意义的南非礼物,其中包括南非西开普省橄榄球队所有球星签名并印有茅台领导名字的队服。

当日上午,代表团一行在茅台集团总经理助理、党委办公室主任游亚林陪同下参观茅台集团。

茅台大气磅礴的厂区、勤劳美丽的女工、深邃如金矿的酒庄、博大精深的中国酒文化博物馆,以及茅台的热情,每一个细节,都令来访的南非客人啧啧赞叹。

一路上,茅台绿色与人文的巧妙融合,让代表团印象深刻,称这也是南非一直向往的发展模式。

“茅台对环境与人文的‘智理’是世界级的贡献”,詹姆斯·福斯更盛赞茅台的儒家文化管理模式,令企业目标和员工利益高度契合。

下午,宾主双方亲切座谈,茅台酒股份公司副总经理,销售公司董事长、党委书记王崇琳主持座谈会。

“我们是老朋友了!”茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃致欢迎辞时,拿出去年非洲之行的合影照片,顿时赢得掌声一片。

当时情景依然鲜明动人,历历在目:“作为古文明发源地之一,非洲大陆孕育了热情多姿的啤酒文化,也孕育了南非人同中国白

酒一样,无酒不成欢、无酒不成礼、无酒不开怀、无酒不见情的豪爽性格。两种文化跨越时间和空间的相互碰撞,势必会产生更大的能量。”赵书跃发出由衷的祝愿。

2018年恰逢中南建交20周年,更是金砖合作第二个“金色十年”的初始之年,这让南非客人的来访,有了更加特别的意义。

茅台清晰地看到这个时间节点的重要性,而南非是非洲综合实力首强,茅台将继续深入南非市场,加强与当地企业的经济文化合作,并透露今年茅台将在非洲继续举办文化推介活动。

詹姆斯·福斯以《新时代下的旅游、贸易及人与人的交流》为题发表演讲,他说,如今每年有超过10万中国游客到访南非,乐享非洲大陆的神奇之美。

塞罗·瓦克菲尔德则以《聚焦中南文化体育的融汇互通》为题,详细介绍橄榄球如何风靡南非,并对茅台融入其中报以热烈期待。

对酒当歌天涯共此时

当晚,茅台集团董事长袁仁国,茅台集团党委书记、总经理李保芳设宴欢迎南非代表



● 南非客人参观茅台酒厂。

团一行。

南非客人向茅台集团赠送了具有纪念意义的礼物,其中包括南非西开普省橄榄球队所有球星签名并印有茅台领导名字的队服。

李保芳当场将球服换上,郑重地说:“这件球服比任何礼物都更无价,更有意义。这是我们南非推介最重要的目的,就是加深交流,广交朋友,这份友谊不仅仅是茅台与南非,更是中国与南非友好交往的见证。”

开怀畅饮,詹姆斯·福斯兴奋不已,表示这是他们第一次来到中国,来到茅台,被中国的美丽深深震撼,被茅台的热情震撼,此行他们充分感受到了茅台人的热情、善良、友好,他希望能有更多的南非人民可以看到、了解茅台,品尝茅台,也希望茅台能继续在南非大力推广中国文化。

塞罗先生更是抑制不住激昂之情,晚宴现场数次高歌,并当场致电南非体育局局长。

“此次时刻,我感觉不是在中国,而像是回到了南非的家中,跟一帮老朋友们开怀畅饮,这一路上我发自内心的感觉温暖,此行将让我铭记一生。”塞罗感叹,语言的障碍并不影响友谊的生根发芽,彼此的真诚、热情、友

好、温暖可以跨越一切阻碍。

李保芳邀请南非代表团能多来茅台,成为茅台在南非的形象大使,让中南友谊在酒香中更加深厚悠长。

袁仁国说:“茅台正前所未有地跻身世界最具竞争力酒类企业前列;前所未有地接近打造‘享誉全球的国酒茅台’和‘受人尊敬的世界级企业’目标;前所未有地具有实现这个目标的信心和能力。”

非洲大陆是茅台全球化的重要基点,经济全球化时代,贸易的堡垒越来越少,贵州茅台不可能在一个封闭的环境下参与世界经济,南非与茅台的亲密互动,应成为全球酒业发展的最佳示范。

虽然茅台的海外拓展还很不充分,很不平衡,但南非的热情,将推动茅台以更大的信心去突破地域的屏障,讲好茅台故事,讲好中国故事。”

同日下午,BrandZ™2018“最具价值中国品牌100强”在北京发布,茅台入选十强,排位第七。

一个全力拥抱世界的茅台,展露着明媚的笑容。(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

稻花香活力型获评中国酒业最具创新价值品牌

本报讯(通讯员 张丽)近日,“名酒的美好时代”2018中国酒业高峰论坛、2017中国酒业年度盛典颁奖典礼,在成都西部国际博览城国际展览展示中心举行,稻花香活力型被评为“2017中国酒业最具创新价值品牌”。

稻花香活力型是稻花香酒业重点推广的四大系列产品之一,也是稻花香强品牌、提品质、优品种,实现消费升级、品牌升级、产品升级的战略单品之一。活力型酒历经数名国家

级白酒评委潜心研制,专家口感与消费者口感有机结合,产品温润细滑、绵柔甘冽、窖香幽雅、陈香突出,业内曾评价其为中国名酒典型酒。

去年,稻花香酒业确立清浆、原浆、活力、珍品四大系列产品结构体系,并在活力系列推广上重拳出击,加大品牌宣传,产品陈列、经销商支持力度,立足湖北,辐射全国,取得显著效果。2017年活力系列产品销量同比增长88.44%,有力推进了稻花香产品结构逐步

迈向高端化、系列化。今年活力型酒销售势头持续走高,1至2月发货量与去年同期相比增长175%。

据了解,随着中国发展进入新时代,稻花香集团准确把握行业回暖及消费升级趋势,制定产品转型顶层设计方案,立足拉动品牌、拉动销售、拉动消费,深入推进“燎原战术”,重点培育大中型区域、大中型客户、四大系列产品,开启新一轮市场发展黄金时代,迎来白酒主业新的发展春天。

小苹果的乡村振兴“进行曲”——陕西洛川以“三变”改革促“三赢”

司,就可免费改造成矮化密植果园。按照合约,4年新建果园产生效益后,每年产生利润果农和公司按照6:4比例分红,果农占大头。

“去年我拿自家7亩老旧果园入股。入股后,我们果农不用投入一分钱,所有投资、生产、运营全由公司负责。”果农周百贤说,“在没有受益前,每年每亩果园我还可以从公司预支1000元,保障日常生活支出。”目前,金盆村已有13户果农用70多亩老旧残败果园入股。

产业“曲式”:用“三变”实现“三赢”

洛川红富源果业公司董事长周宏说,这种模式首先对果农有利,果农不需投入改造资金、精力,就有利润分成,效益超过老旧果园;果农不用再担心苹果销售,从投入、生产、运营、销售等所有环节全部由公司负责;果农还可以雇员的形式进入公司挣取薪金,“经过测算,到了盛果期,果农每亩可拿到利润分成6000元。”

其次,企业也能从中受益。“我们企业已经拥有1300亩的苹果基地,并自有果库、自营品牌和销售渠道。要巩固和扩大企业经营,就需要有更多符合市场要求、标准统一的高品质苹果。这种模式也正符合我们企业拓展市场的需求。”周宏说,

而对整个洛川苹果产业来说,这也是一次难得的机遇。洛川县是延安苹果的发祥地,栽植历史悠久。上世纪七八十年代,苹果在洛川开始大面积种植。目前,60万亩耕地中,苹果种植面积50万亩;16万农民中,95%以上种植苹果。当前面临的主要问题就是随着产业的持续发展生产基地逐年老化,果园效益受到影响,果园更新优化和升级非常迫切,这为洛川苹果产业发展探索出新的路径。

在洛川县石头镇牛天咀村,“三变”改革

也正在推进实施。在这里,洛川富百苹果专业合作社同13户果农签订20年土地入股协议,流转土地215亩。这215亩土地将被改造成高标准有机果园。按照入股合约,在初果期和盛果期,果农将拿到每亩果园收益的60%和70%。除此之外,合作社还从收益中每年分出1万元,用来壮大村集体的资金。

乡村振兴乐章:创新“三变”特色模式

金盆村、牛天咀村正在试点的,都是洛川“三变”改革的新探索。洛川县目前有12个试点村,每个村都根据自己的特色有不同的模式,因时、因地制宜。

水渭村,位于在不适宜苹果生长的洛川川道地区,共有26户、108口人。2010年整村移民搬迁到新村,搬迁之后,旧村庄就闲置成了“空壳村”。这里的“三变”改革,却是另一种模式。

2017年,水渭村25户农户的216亩集中连片土地的土地经营权流转给村委会,由村委会统一协商折价入股到水渭川牧业有限公司。不仅如此,村委会还拿闲置的宅基地、废弃厂房,甚至一棵老槐树进行入股,规模化发展湖羊养殖、牧草种植、旅游开发等产业。在每年固定分红后,村委会再按土地全部流转、部分流转和果园流转三类分别付给流转户土地租金和分红。

“在这样的经营模式下,不仅能盘活集体资源,壮大集体经济,更能让村民得到长期实惠。”水渭村支部书记郝水荣说。

38岁的水渭村村民段国平说:“我家里有14亩土地,但过去每年一亩地收益只有四五百元,一年也就六七千元。但是现在流转土地的收入一年就是7000元,我就近在企业打工一年收入3.6万元,加起来一共是4.3万元。这是过去完全不能比的。”



■ 新华社记者 姜辰蓉

陕西省洛川县是全国闻名的“苹果之乡”,苹果既是“扶贫果”,也是乡村振兴希望所在的“幸福果”。近年来,洛川县因时因地制宜,探索发展出各具特色的农村资源变资产、资金变股金、农民变股东的“三变”改革模式,实现了农户、企业、产业“三赢”。

老果园的“变奏”:旧貌换新颜

4月天,周百贤家的7亩果园中正在栽种矮化密植富士苹果树苗。看着一棵棵的树苗迎着春风排列成行,周百贤的脸上也像被春风催开的花朵,笑容满溢。

50岁的周百贤是陕西省延安市洛川县黄草乡金盆村村民,他家里共有18亩果园,其中7亩是已经有24年树龄的老园。“这7亩果树是1994年种的,现在已经残败了,果子的质量、产量都跟不上。”他说。这几年,周百贤一直想对果园进行改造,但是因为缺少资金和精力,而未能如愿。

可如今周百贤的心愿终于成真。这个契机来自于金盆村苹果专业合作社与洛川红富源果业公司合作实行的“三变”改革特色模式——果农只需将果园入股给红富源果业公

(李柏合)