

G·R 官荣总评榜 | 50元以下产品品鉴

杜康老窖青花瓷(尊享版)



酒度: 50%vol
香型: 浓香型
G·R 官荣评分: 81.5
年份指数: 3
原浆指数: 4
甜爽度: 3
原料: 杜康泉水、高粱、小麦
生产厂家: 汝阳杜康酿酒有限公司

G·R 酒评: 这是一款大众白酒,能够代表在白酒行业中低端产品风格,放香大,香气协调,酒体内涵虽不丰厚,但是相当醇和,非常干净。

泸州老窖永盛烧坊五年陈酿



酒度: 52%vol
香型: 浓香型
G·R 官荣评分: 79
年份指数: 2
原浆指数: 1
甜爽度: 2
原料: 水、高粱、大米、小麦
生产厂家: 中国泸州老窖股份有限公司

G·R 酒评: 此款酒香气欠纯正,入口显燥辣,似有一种焦糊味,总体上看酒体质量一般。

爱奋酒流通版



酒度: 42%vol
香型: 清香型
G·R 官荣评分: 82
年份指数: 1
原浆指数: 2
甜爽度: 1.5
原料: 水、高粱
生产厂家: 韶山市韶山冲酒业有限公司、韶山冲酒厂

G·R 酒评: 此款酒稍显寡淡,风格稍微偏离,不知是否是因为酒度的关系,使得酒体水味显现,不过适合大口干杯,口腔刺激性较小,醉酒程度会较低。

汾酒集团荣获 2018 老字号文化影响力企业 30 强 李秋喜荣获 2018 中华老字号文化影响力十大人物

■ 通讯员 李田 本报记者 赵占岭

1月12日,由《环球时报》主办的“中国开放发展与合作高峰论坛暨第八届环球总评榜”在北京人民日报社举办。在同期举行的“2018 首届中华老字号文化影响力”论坛上,山西杏花村汾酒集团有限责任公司荣获“2018 老字号文化影响力企业 30 强”,汾酒集团党委书记、董事长李秋喜荣获 2018 老字号文化影响力十大人物。本次榜单是由《环球时报》在全国范围内全方位寻找以创新、开放、发展、文化、传承为主要驱动元素的老字号企业,结合自身的大数据系统分析报告,经过专家推荐、客观数据、多方评审等环节层层甄选而出。

“2018 首届中华老字号文化影响力”论坛由商务部流通业发展司指导,中国文联电视艺术家协会和《环球时报》社共同主办,老字号发展研究领域的权威专家学者和部分国家驻华使馆代表以及各老字号企业掌门人受邀参加。论坛以“让传统文化在市场冲击下活起来”为主题,通过主旨发言、专题对话、案例展示等形式展开主题讨论。

中华老字号是中华优秀传统文化的优秀代表,具有鲜明的中华民族传统文化背景和深厚的文化底蕴,是承载工匠精神 and 中华民族传统文化的符号,在当前中国经济文化“走出去”中具有重要的现实意义。汾酒是最能代表中国传统文化精髓的“中华老字号”品牌,是中华优秀传统文化“走出去”的重要载体,汾酒有着 6000 年的酿造史、1500 年的成名史、1300 年白酒史、300 年品牌史。一部汾酒史,就是半部华夏史。汾酒所蕴含并倡导的“用心酿造、诚信天下”的核心价值观以及九字汾酒精神,执着的工匠精神 and 传承千年的酿造工艺,是驱动汾酒国际化发展的内生动力。

2018 年 6 月 14 日,汾酒集团党委书记、董事长李秋喜在人民日报海外版发表《擦亮中华老字号招牌,以更高水平走向世界》的署名文章。李秋喜在文中指出:走出国门看中国,老字号走出去,有利于在更加广阔的市场中创造价值,提升中国文化软实力和影响力。老字号品牌承载的不仅是商业价值,更以其厚重的历史文化底蕴,形成别具中国特色的文化价值。中华老字号把握机遇、主动作为,做全球市场的弄潮儿,擦亮的是以文化为核心、以品牌为载体的老字号招牌,创造的是比经济价值更为宝贵的文化价值和国际交往



●“中国开放发展与合作高峰论坛暨第八届环球总评榜”活动现场



●领跑汾酒发展的主火炬手李秋喜

价值。

李秋喜在文中进一步阐述到:老字号走出去,升级管理理念是核心。老字号拓展海外新征途,意味着在全球市场参与更高层次

市场分工和竞争,无论企业管理、产品品质维护,还是市场开拓、客户维护,都必须对标世界先进水平。老字号走出去的一个重要前提,就是通过改革创新,变革陈旧的经营机制、落

景芝推出“1359”未来五年核心策略

■ 易初

“新五年,景芝酒业要坚定不移地锁定百亿目标,五年实现主营业务翻两番,五年末集团收入 100 亿,白酒收入 80 亿,利税过 30 亿,职工人均年收入 10 万元。”2019 新年伊始,景芝酒业便有大动作,制定新五年发展战略,奏响了决胜“百亿景芝”的强有力号角。

抢抓时机赢开局。1月9日,2019 年景芝酒业发展大会在齐鲁酒地召开,景芝酒业董事长刘全平携公司高管团队同经销商代表、供应商代表等合作伙伴、媒体嘉宾、企业职工代表等 500 余人齐聚一堂,共绘发展蓝图,共商合作大计,以行动传递信心和力量,走出了实现跨越发展的加速度。

五年规划出台,深度聚焦 三大战略

新思维引领新突破,新战略推进新发展。会上,刘全平董事长作了《新思维 新起点 新突破》的主题报告,提出的景芝酒业“五年发展战略”,让人眼前一亮,彰显了发展的坚定决心和强劲魄力。

刘全平表示,站在当下的高度与新的历史起点上,要抢抓机遇,重新创造未来。站在“零”点上重新起步,首先要明确新的发展战略。由此,经过深入调研和研判,景芝酒业制定了新五年的发展战略。

“新五年发展战略”的核心是“三个坚定不移”,即坚定不移地锁定百亿目标、坚定不移地强化产能保障、坚定不移地实现共赢发展。

“百亿景芝”既是目标,也是责任。新五年,景芝酒业将毫不动摇地全力推进,五年实现主营业务翻两番,五年末集团收入 100 亿,白酒收入 80 亿,利税过 30 亿,职工年收入 10 万元。

实现目标要有产能保障。景芝酒业将继续加快推进酿酒基础建设,为企业发展提供源源不断的产能,五年末原酒产能达到



5 万吨,商品白酒产能达到 8 万吨,原酒储存能力达到 15 万吨。

坚定不移实现共赢发展,景芝酒业将加大市场投入和品牌传播投入,全力保障合作伙伴和员工利益。实现五年累计主业销售收入 230 亿以上;实现五年累计市场投入不低于 50 亿元,品牌投入 20 亿元;实现五年为合作伙伴带来利润不低于 40 亿元;实现五年员工总收入累计超过 15 亿元。

十年力量积蓄,景芝振翅欲飞

大战略源于发展底气。

对于新五年的战略发展目标,刘全平表示,主要是基于对经济大环境的深刻理解,基于对整个白酒行业发展的洞察把握,特别是基于对景芝酒业发展力量不断积蓄的现实考量。

经过 70 年的发展积淀,尤其是过去 10 年的深化调整,景芝酒业取得了辉煌成就,发生了巨大变化,为快速发展积蓄了前进力量,成为引领鲁酒振兴的领军企业。

回首过往,景芝全力推进“两大园区”、“三大工程”、“四个平台”建设,全面打造“中国北方生态酿酒第一镇”,不仅在产能规模上为景芝崛起奠定基础,也为新旧动能转换,产

业融合发展打造出来的一片新天地,成为景芝快速发展的新的着力点。

在卓越绩效模式的引领下,建立“大质量管理体系”,首创“九环溯源”和质量“七必八不准”原则,在全国行业第四个获得全国质量奖,各项管理持续全面提升。

刚刚过去的 2018 年,是景芝酒业深入调整、优化提升、平稳发展,实现动作调整和再一轮发展积蓄动能的一年。市场转型的动作,产品结构调整的举措都陆续到位,新的组织架构和保障能力已经出台并快速推进。基础已经打牢,需要的是夯实落地。放眼未来,一个实力、品质、责任、充满希望的新景芝正张开双翼,欲展翅腾飞。

抢抓发展机遇,抢占机遇制高点

目标既定待推进实现。
“实现我们既定的战略目标,完成我们的梦想构图,需要实干精神,首要的是认清当前发展形势,抢抓当前发展机遇。”刘全平认为,当前投资消费的经济大环境、消费分级以及鲁酒振兴为景芝发展提供了千载难逢的战略机遇。

他表示,作为山东省委省政府重点扶持的骨干企业,景芝酒业当仁不让应承担起鲁

后的营销理念和手段等,推动企业管理向更高层次转型升级。以一流的人才,打造一流的企业,成就一流的产品,开拓一流的市场,老字号走出去才能旗开得胜,传统文化的创新发展才能行稳致远。

2018 年是汾酒高速发展、持续跨越的一年,也是深化改革的“全面施工之年”。一年来,在李秋喜董事长的带领下,汾酒集团紧紧围绕“三步并作两步走,三年任务两年完”的目标任务,深入践行“中国酒魂”信仰营销精神,打造以文化为核心、以品牌为载体的“中国名片”。同时公司以“传承国宝,振兴中国白酒、弘扬中国酒文化”为己任,通过实际行动擦亮中华老字号的这一招牌,努力将中华老字号打造成为国家品牌的一张名片,实现中华老字号在世界的振兴崛起。

早在 2018 年 4 月—5 月份期间,中华老字号的招牌企业—汾酒集团出品的青花汾酒以“中国品质旗手”的身份分别成为 2018 哈佛中国论坛、2018 中美企业峰会、2018 巴菲特股东大会中美投资人等中美高层对话系列活动的官方指定用酒,唱响了汾酒“美国三部曲”,继而走进波兰、俄罗斯,并实地调研考察市场,奏响了汾酒“欧洲好声音”,在国际上唱响了汾酒的国际化发展最强音。

酒振兴的擎旗者,以厚重的历史积淀和赖以传承的“文化自信、品质自信、技术自信和品格自信”,为鲁酒振兴和人民美好生活奉献一瓶好酒。

作为新五年发展战略的配套动作,景芝酒业总经理来安贵在会上发布了《景芝酒业未来五年战略规划核心策略暨 2019 年营销工作部署》。围绕公司未来五年战略规划,制定了“1359”未来五年核心策略,即围绕聚焦主业,以市场和消费者为中心,做大做强白酒产业“一个中心”;全力构建文化景芝、品质景芝和智慧景芝“三大动力”;围绕消费者、合作伙伴、员工、股东和社会五个层面,全力构建“五大利益共同体”;深化实施品牌大升级、产品大突破、渠道大创新、产能大提升、资源大投入、数字大赋能、市场强管控、组织大转型、伙伴大发展“九项核心策略”。

2019 年作为景芝酒业新五年发展的关键之年,为了更好的推进九项核心策略的执行,将围绕以党的建设为引领,以创新发展为动力,以市场和消费者为中心,突出主业,聚焦资源,快速推进公司“一二四三”战略和“三个三”营销策略。坚持“业绩是衡量工作的唯一标准”,提升全员的向心力、凝聚力和执行力。坚持“九字方针”,弘扬“工匠”精神,真抓实干,勇于担当,攻坚克难,实现公司的高质量发展,坚定不移地向“百亿景芝”和振兴鲁酒目标挺进!

业内人士认为,景芝酒业这次发展大会的召开,展现出景芝酒业站在新起点开启新征程的高瞻远瞩,体现了勇于变革、大胆创新的魄力与决心,对于坚定信心、鼓舞干劲、奋力实现跨越发展具有重要意义。

与会经销商表示,这次发展大会确立了新五年的战略目标,开启了共赢发展的新起点。“各项战略动作让我们深刻感受到新战略发布后的景芝信心与速度,对经销商的服务与支持也越来越贴近,营销团队执行力提升更有目共睹”。对于未来,有绝对的信心与景芝酒业一同在新的征程上直面竞争、直面挑战,共赢市场。