

新思维 新起点 新突破

景芝酒业 2018 年工作总结暨 2019 年发展大会召开

■ 孙晓琳

日前,新思维 新起点 新突破——景芝酒业 2018 年工作总结暨 2019 年发展大会在齐鲁酒地隆重召开。景芝酒业党委书记、董事长刘全平出席会议并作重要讲话,公司高管、中层干部和职工代表等 500 多人参加大会。

会议提出:立足新起点、展现新姿态、实现新突破,全体景酒人要抢抓机遇,凝心聚力,鼓足干劲,以所向披靡的“亮剑”精神、“首战即决战”的坚强决心、奋发有为的创业姿态,朝着“百亿景芝”目标奋力前行,在引领鲁酒振兴和高质量发展征途上唱出新时代奋进之声。

景芝酒业党委书记、董事长刘全平在讲话中指出,2018 年是国家改革开放 40 周年,景芝酒业建厂 70 周年,也是市场充满严峻挑战的一年。面对严峻市场形势,公司全员坚定信心,凝心聚力,攻坚克难,取得了来之不易的成绩,向着新征程迈出了坚实步伐。

2019 年是新中国成立 70 周年,也是决战景芝酒业新五年的开局之年。我们要认清形势,正视问题,抢抓机遇,决力再战,在新的起点上,实现新的突破,力争 2019 年成为“百亿景芝”发展的重要转折之年。

刘全平强调,过去的业绩已经归零,要站在当下的高度,站在“零”点上重新起步,重新创造未来。对于未来新五年发展:

要加强文化引领,全力践行“三良文化”,坚持以人为本,做到心怀感恩、担当作为、坚定自信的干事创业。

要坚定不移地突出市场和消费者的龙头地位,进一步发挥内外部优势,围绕主业做强做优做大,推动企业高质量发展。

要坚定不移地打造“厂商利益共同体”,与合作伙伴共同成长,共赢发展。

站在新起点的景酒人,要以更加奋发有为的姿态,以“文化自信、品质自信、技术自信和品格自信”四个自信,全力推动景芝走上跨越发展的“高速路”,引领鲁酒产业唱响新时代。

会上,景芝酒业常务副总经理赵德义代



表公司作《2018 年度工作总结报告》。报告指出,2018 年景芝酒业深入贯彻落实党的十九大精神,积极响应省委省政府鲁酒振兴指导意见,着力推进“一二四三”发展战略,深化改革,提质增效,迈出了坚实的步伐;激发市场活力,集聚营销新势能;品牌提档升级,塑造竞争新优势;坚持卓越绩效管理,培育高质量发展新动能;强化科技创新,提升发展新动力;坚持文化自信,彰显文化景芝魅力;强化齐鲁酒地运营能力,加快产业融合步伐。

会上,公司总经理来安贵代表公司发布《未来五年发展规划和 2019 年目标任务》。报告指出,未来五年要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。

坚定不移地锁定百亿目标:五年末集团收入 100 亿,白酒收入 80 亿,利税过 30 亿,

职工年均收入 10 万元。

坚定不移地强化产能保障: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。

坚定不移地实现共赢发展:实现五年累计主业销售收入 230 亿以上;累计市场投入不低于 50 亿元,品牌投入 20 亿元;累计为合作伙伴带来利润不低于 40 亿元;累计员工总收入超过 15 亿元。

2019 年作为景芝酒业新五年发展的关键之年,要围绕未来五年战略规划和 2019 年指导方针和任务目标,做到统筹兼顾、突出重点、全面推进,着重抓好五项工作:聚力打好市场攻坚战,在突破市场发展上夺取新战果;深入推进卓越绩效管理,在提质增效上创造新业绩;强化技术进步和技术创新,在增强核心竞争力上迸发新动能;加强文化引领,在推



进文化建设上迈出新步伐;快速提升齐鲁酒地运营,在产业融合发展上闯出新局面。

大会对年度先进集体和个人进行了表彰。公司党委副书记、副总经理王世恩代表公司党委宣读了《关于 2018 年度工作表彰的决定》,对涌现出的经营绩效标杆,市场营销奖,优秀团队,优秀经理,金牌员工,能工巧匠,质量标杆,安全生产管理奖,双增双节奖,管理提升奖,品牌建设奖等进行了表彰奖励。

新蓝图已然绘就,冲锋号角已经吹响。伴随决战百亿的响亮号角,踏上新的发展征程、肩负引领鲁酒振兴重任的景酒人,将继续弘扬敢为人先、超越自我的创新精神,以未来新五年战略为标准,以百亿景芝为目标,坚守战略,坚定信念,只争朝夕、真抓实干,为实现“百亿景芝”战略目标而不懈奋斗。

辽宁省首发国内白酒行业团体标准

■ 金峰 刘军

日前,辽宁省白酒工业协会(以下简称白酒协会)主办,大连辽一酒厂协办的辽宁省白酒行业团体标准《辽香型白酒》发布会在大连举行。

大连瓦房店市服务业局局长温海,大连瓦房店市食品药品监督局局长钟太阳,原沈阳市卫生局食安处主任张迅,中国著名白酒专家、白酒工业协会高级顾问、白酒工业协会专家技术委员会主任王贵玉,白酒工业协会党支部书记、专家技术委员会标准组组长许光,白酒工业协会专家技术委员会副主任栾作禄、王辉玉、卢俊宏,白酒工业协会秘书长刘立新,白酒工业协会办公室主任刘军,大连辽一酒厂董事长徐长卓,白酒工业协会专家技术委员会成员,会员企业代表及新闻媒体 50 余人参加了发布会。

辽宁省白酒行业团体标准《辽香型白酒》是在专家技术委员会长期调研认证的基础上

形成的。在以国家食品安全标准规定白酒理化(卫生)指标和毒物限量标准以及其他限量指标、检测方法等为引用标准的基本大原则下,经白酒协会会长办公会研究,由白酒协会和大连辽一酒厂共同提出并起草了“辽宁省白酒行业团体标准《辽香型白酒》”。

“我省白酒行业团体标准《辽香型白酒》的发布,是为不断满足白酒市场和创新需求,协调市场相关主体,保障消费者食品安全,发挥辽宁地域性及不可复制性的特点”王辉玉说。

据介绍,期间,白酒协会组织有关专家、技术人员多次对《辽香型白酒》团体标准进行修改、征求意见,完成了审查、定稿和表决。根据《中华人民共和国标准化法》和《团体标准管理规定》,按照相关规范程序落实、实施,并制定《辽宁省白酒工业协会团体标准管理办法(试行)》对辽宁省白酒行业规范化管理具有深远意义,也为“大辽香”“辽酒”的发展提供了技术支持。

栾作禄表示,振兴“辽酒”要寻求新出路,

“辽香”是辽宁的优势,是我们的闪光点,能打造出辽宁特色。

“在国内白酒行业激烈竞争的当下,‘辽酒’缺的是特色,或者说是特色发挥不够,丢掉了区域优势,进而让‘辽酒’没有发展个性化的机会,显现低迷,这既是经验,也是教训”卢俊宏坦言。

发布会上,王贵玉认为,白酒行业团体标准《辽香型白酒》的发布,首先填补了行业空白。弥补国家没有纯粮固态酒通用标准的缺陷;其次具有创新性。彰显“大辽香”酒的个性化区域特色,助推“辽酒”纯粮固态酿制的向前发展,是一个因地制宜、多香型适用,且值得广泛推广的地区行业标准;再次是体现了安全性。“辽香”型白酒不使用酒精、食品添加剂等,为减少酒精香料酒,提升“辽酒”质量,进而 not 添加任何添加剂酒能使理化指标达到标准的健康白酒开辟了新途径;第四是具有广泛适用性格。白酒的同质化、低度白酒酸酯指标等问题,该标准都有新意和合理指标,产

品的合法化得以解决;第五彰显标准特性化。“辽香”型白酒是一个最安全、科学、适用、简捷、易用的食品白酒标准,辽宁烧酒的工艺特征是“清蒸混入,续植发酵”,其风味、风格是辽宁烧锅传统工艺“创新版”,产品具有唯一地域性特点。

“2012 年,大连辽一酒厂和白酒工业协会共同起草《辽香型白酒》企业标准;2013 年,《辽香型白酒》企业标准通过了辽宁省卫生监督局备案;2018 年 8 月,大连辽一酒厂提出以“辽香”型白酒企业标准为基础,进而修改成为白酒工业协会团体标准”许光对标准修订、编制过程解释说。

依照国家标准化管理委员会、民政部关于印发《团体标准管理规定》(国标委联【2019】1 号文件)精神及“辽宁省白酒工业协会团体标准管理办法(试行)”,刘立新在发布会现场宣布:《辽香型白酒》(T/LBJX001—2019)团体标准于 2019 年 1 月 23 日发布,自 2019 年 3 月 1 日实施。

河南仰韶酒业召开 2019 营销工作动员会

■ 本报记者 李代广

2 月 12 日,河南仰韶营销有限公司召开 2019 营销工作动员会,大会对仰韶酒业 2018 年的营销工作进行了全面的总结,提出了 2019 年新的销量目标,坚定了全体员工的信心和决心。

仰韶酒业党委副书记、营销公司总经理

卫凯,以及营销公司办事处主任以上人员三百余人齐聚一堂。

会上,仰韶营销公司宣布了新的组织结构调整,并对洛阳中心、豫南中心、豫北中心进行了重大的战略布局(调整为西南彩陶坊销售中心、华东彩陶坊销售中心、华北彩陶坊销售中心),公司利用组织的扁平化、板块化强化了对核心市场的进一步深耕。

“企业与品牌的成功,离不开广大员工的努力付出”,仰韶营销公司总经理助理、市场中心总监王军学宣导 2019 年营销公司营销



规划总案,并强调,坚持“调结构、挺价格、强品牌、抓管理、提单产、增销量”十八字指导

方针不动摇,作为贯穿营销公司全年及未来发展的核心指导思想。

卫凯在会议总结动员时表示,强弩在弓,蓄势待发。在宣传方面,有效利用央视、卫视、自媒体、微信、微博、抖音等,积极做好营销宣传。在业务方面,采取活动与宣传、线上与线下相结合,充分借助彩富俱乐部、标志性事件活动、天时高端产品形象打造、产品陈列、会务推广、工业游等营销活动,拓宽业务渠道、注重客户体验、拓宽营销思路,为实现全年销售“开门红”提供坚实保障。

中国酒周刊 设立信息采集中心 邀请书

为了进一步拓展信息采集渠道,聚集、整合有效资源,形成报企联动的快速机制,本刊决定:在全国各地设立信息采集中心(站),业务范围包括信息采集、运营代理、征订发行等。

凡有意承担设立“中国酒周刊信息采集中心”重任的有志之士,请将个人简历和联系电话等信息,发至邮箱 3086645109@qq.com,具体商谈工作流程和相关待遇。

邀请热线:13980606808

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 品牌招商

区域代理商招募中

联系人:廖先生

联系电话:13241123699

企业电话:400-6368-919

邮箱:nayafeng@lianjiutech.com

北京市中关村科技园科创六街 1 号

佳池股份 GARTCHEE 中国白兰地文化推动者

股份代码:880051

www.gartchee.com

免费 400 服务热线 400-090-8939

成都一加一文化传媒有限责任公司

业务邮箱:3086645109@qq.com

酒业周报

五粮液集团 2018 年营收 931 亿 同比增长 16%

日前,五粮液集团(股份)有限公司 2018 年度工作总结表彰大会在五粮液演讲厅召开。会上,五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光透露:2018 年,集团公司生产经营目标超预期完成,实现销售收入 931 亿元,同比增长 16%;利税 323 亿元,同比增长 45%。

西凤“新班子”首场会议 张正提出“六点要求”

日前,西凤集团公司领导班子在西凤宾馆二楼会议室召开工作会议,就春节前和今后一个时期工作进行了安排部署。张正对班子全体成员提出要实干、谋发展、讲规矩、守纪律、树正气、强品牌六大要求。

老白干酒预计 2018 年净利润增长 113%

日前,河北衡水老白干酒业股份有限公司发布《2018 年年度业绩预增公告》,预计公司 2018 年全年净利润为 3.49 亿元(上年同期为 1.64 亿元),同比增长 113%。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与上年同期相比,将增加 15000 万元左右,同比增加 98%左右。

金种子 2018 年业绩 增长超 1200%

日前,金种子发布业绩预增公告,主要内容有:公司净利预计增加 10600 万元到 11200 万元,同比增加 1294%到 1368%。公司本次业绩预增主要是由于本期原麻纺老厂区土地及附属物被政府作为棚户区改造进行征收补偿产生收益。归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-400.00 万元到 200.00 万元,去年同期扣除非经常性损益的净利润-250.32 万元。

上海首例未注册驰名商标侵权案发布: 法国拉菲酒庄商标侵权案

近日,上海市第十五届人民代表大会召开第二次会议。会议指出,上海 2018 年加大对知识产权司法保护力度,其中的法国拉菲酒庄商标权纠纷案,系上海知识产权法院审结上海首例未注册驰名商标侵权案。

资料显示,被告保醇实业公司等自 2011 年起在其销售的红酒包装上使用“拉菲特”商品标识。上海知识产权法院经审理认为,“拉菲”商标在当时属于未注册驰名商标(“拉菲”商标于 2017 年 3 月在我国获准注册),判决被告保醇实业等公司的行为构成对“拉菲”商标的侵权,赔偿原告经济损失 200 万元。该案已入选“中国法院五十件典型知识产权案例”。

第四家卖酒的星巴克 在深圳开业

据悉,星巴克于近日开设深圳湾臻选店,该门店也是继上海(烘焙工坊和世贸店)、北京(北京坊店)之后,第四家售卖酒类产品的星巴克门店。除了酒类和咖啡的创意融合饮品之外,在烘焙工坊也有单品的啤酒、葡萄酒、香槟可以选择。

白云边酒业 2019 年目标 50 亿

日前,湖北白云边酒业股份有限公司 2018 年度总结表彰暨第三届第五次工会会员(职工)代表大会隆重召开。白云边酒业公司董事长、总经理梅林作《2018 年度总经理工作报告》:2018 年白云边酒业实现销售收入同比增幅达到 2 位数,创近 5 年来新高,上交税金持续增长,创历史第一。产品销售在数量和金额上实现双增长,市场份额在省内和省外实现双增长。

2019 年,中国进入高质量发展新时代,行业进入转型升级新节点,白云边迎来历史发展新拐点。白云边争取年销售突破 50 亿元,主要经济效益指标稳中求优,稳中向好,稳中变强。

(综合)