

茅台之窗

打出“组合拳” 西北大地刮起茅台“旋风”

这是一段因酒结缘的佳话。

2019年7月,茅台高层首次将茅台酒、酱香系列酒和习酒集结青海西宁,称元旦后将在青海西宁打一套“组合拳”。

元旦刚过,茅台佳酿从云贵高原的青山绿水间走来,穿越千里江山到神秘辽阔的大美青海,与西北人民热情相约。

1月8日,茅台集团青海大型推介会暨新春团拜会在西宁市万达嘉华酒店举行,以茅台酒为引领的“茅台大家族”齐刷刷亮相,为青海消费者送出春节大礼,在西北大地刮起一场茅台“旋风”。

相约青海 茅台诚意满满

高朋满座,胜友如云。

当天的推介活动暨团拜晚宴上,政商精英云集,来自青海政界、工商界、茅台经销商等800多名嘉宾热情参与,吸引了当地社会各界及主流媒体的目光,盛况空前。

青海省原人大副主任郭汝涿,青海省原政协副主席鲍义志,青海省政府秘书长王进,中国石油青海销售分公司党委书记、总经理张海燕,青海省原审计厅厅长王继卿,青海省原林业厅厅长李三旦,果洛州原人大主任仁青才顶,海北州原政协主席杨海林;茅台集团党委副书记、总经理李静仁,副总经理杨建军,纪委书记卓玛才让,茅台酒股份公司副总经理李明灿,茅台集团总经理助理杨凤祥、涂华彬,以及茅台酒销售公司、酱香酒公司、习酒公司、技开公司、保健酒业公司、生态农业公司、葡萄酒公司、健康产业公司等负责人参加活动。

对青海人而言,千里之外的贵州,虽然山水相隔,但同处西部地区,共拥茶马古道,一北一南,省情相通,情谊相连。

近年来,青海综合实力发展迅猛,经济活力明显增强,交通条件不断改善,居民收入持续增长,生活水平稳步提升,对茅台酒、茅台酱香系列酒、习酒等系列产品更是青睐有加。

“今天来到西宁,时时刻刻感受着青海人民的热情和友善,让我感到特别的暖心和高兴。”李静仁在致辞时说,茅台也把最好的产品



●茅台集团党委副书记、总经理李静仁致辞

带到了西宁,每个产品都饱含着茅台人对品质的理解,对质量的严苛、对美好的追求,其匠心酿造、精益求精,代表了茅台满满的诚意。

据了解,为更好地为广大消费者提供更加优质、便捷的服务,增进与广大消费者之间的情感交流,本次推介会,茅台特地为西北人民的春节餐桌献上了一份大礼——

1月7日至9日,茅台集团在西宁市举办“新春购酒节,聚惠过大年”优惠购酒活动,茅台集团旗下8家子公司,纷纷拿出自己的核心产品,包括贵州茅台酒、茅台酱香系列酒、习酒、茅台醇、茅台不老酒、悠蓝蓝莓酒、茅台葡萄酒、黔茅酒等耳熟能详的品牌,让消费者亲身体验感受“茅台大家族”的独特魅力与风采,满足不同阶层消费者的春节购酒需求。

“青海湖畔叙衷肠,日月山下酒一觞。”李静仁在充满情怀的致辞中说,我们由衷地希望,通过这样面对面的交流和体验,能够充分表达茅台对西北市场的重视,让大家进一步了解、熟悉和认可茅台的产品,形成“茅台出品,一定是精品”的共识,也希望有机会与诸位多喝酒、喝好酒。

紧扣文化与服务 推动行稳致远

过去的一年,是茅台发展史上值得铭记的一年,实现了“营收上千亿、股票上千元、市值过万亿”的历史突破,净利润达到460亿元,规模实力迈上了新的台阶。

其中,尤为突出的是,茅台酱香系列酒获得市场认可,短短三年时间,其营业收入增长



●茅台集团党委委员、副总经理杨建军出席活动

了3倍,成功迈上“百亿”台阶;在中酒协组织的240名“国评”盲评中,茅台酱香系列酒拿到4个第一。习酒持续发力,省外市场占比达到65%,实现营业收入近80亿元,由区域品牌向全国品牌转变;2019年更是从众多企业中脱颖而出,荣膺“全国质量奖”。

推介会上,李静仁与现场嘉宾一起分享这份喜悦。他说,这些成绩的取得,得益于全体茅台人始终坚守初心、秉匠心,几十年如一日,做好每一瓶酒,全心全意为消费者提供最好的产品和服务;得益于全体经销商与茅台凝心聚力、携手同行、务实奋斗;更得益于广大消费者对茅台品牌的支持和认可。

李静仁表示,2020年,茅台将继续紧扣文化和服务两大主题,坚守工艺、严把质量,贮足陈酿,不卖新酒,不盲目追求发展速度和经济效益,扎实开展“基础建设年”活动,不断夯实企业发展根基,以更加优质的产品、更具个性化的服务,更贴近消费者的文化,回报社会各界,推动行稳致远。

“我们坚信,茅台有能力有条件把服务工作做得更好,也真诚希望,各位朋友一如既往地关注、关心、支持、呵护茅台。”

共叙友谊 共赴新春之约

茅台相约,饮酒正当其时;相约青海,两地情谊相连。美酒,跨越了地理与空间的距离,让相隔千里的两个地方紧紧连在一起。

产品秀时,模特们手捧着茅台酒、茅台酱香系列酒、习酒、茅台醇、茅台不老酒、悠



●茅台酒展示

蓝蓝莓酒、茅台葡萄酒、黔茅酒等茅台集团8大品牌产品,以及贵州茅台庚子鼠年4款生肖酒,款款走向主舞台,引来现场一片喝彩。

“作为在茅台工作的青海人,这次回到家乡推介茅台,我感到非常荣幸。茅台集团旗下产品在青海取得了不错的业绩和口碑,功在于在座的各位。”晚宴开幕时,卓玛才让代表茅台举杯致祝酒词。

他说,今年茅台首站选择青海,举办大型推介暨新春团拜会,就是要感谢父老乡亲们为茅台发展做出的贡献。祝酒时,卓玛才让特地用藏语给大家拜了个早年:“扎西德勒!”

品鉴会上,工作人员详细讲解了茅台工艺,从“闻其香、观其色、尝其味、看风格”分享酱香美酒品鉴知识,现场嘉宾时而举杯细观、

屏息闻香、啜舌品鉴,时而相互回味交流。

经过漫长历史的发展,以及茅台酿酒人一代代的传承与创新,茅台集团旗下美酒品牌也发展出了更加多样的风格。来自西宁的王先生直言,过去只知道茅台酒,这次亲身体验后才知,原来茅台旗下还有这么多风格不同、各具特色的美酒。

“参加此次茅台的活动收获颇丰,不仅学习了酱香美酒的品鉴之道,还领略了茅台深厚的文化底蕴,感觉很有意思,很有意义。”多位与会者称赞此行不虚。

在精彩的各民族歌曲联唱《撸起袖子加油干》《妹妹的山丹丹儿开》和《吉祥谣》后,现场嘉宾一起举杯共饮,共叙友谊。

(李勋 沈仕卫)

广告

企业家日报与网络查号台118114联合推出

全媒体采访预约平台

凡是企业经营过程中遇到新闻事件、风云人物、贷款、法律、人才等方面的问题皆可预约,我们将安排资深记者为您排忧解难!

当代最具收藏价值的艺术名家——路豫坤

云霞叠翠岭南风 师古不泥韵时代——记著名画家路豫坤



不得不承认这样一个事实,中国画的东方气韵审美品质在当代画坛的身份,存在迷失的尴尬。许多山水画家因为缺少对中国画意象的精心酝酿,笔墨塑造山水失去了心源注入的情商,让山水画过多介入了油画风景的透视、光影等等写实手法,所以山水画在很大程度上存在着复现自然的呆板,很难从笔墨的气韵中体味到独与天地精神往来的意象内涵。

但是,在中国画一路落坡的状态里,当代著名画家路豫坤先生,则凭借对传统笔墨品质的执着传承,通过对外师造化,中得心源的磨砺,把中国画处于下坡的创作情景给予根本性的扭转,让中国画重新回归于东方审美的气韵境界,也

让一心渴赏正宗中国画的观众,通过他的笔墨酝酿,重新获得了目观清翠,心念清爽的山水意象。正宗山水的笔墨品位,在路豫坤的艺术创作里,成为文化龙脉的一股清流,正本清源,大有建树!

山水创作,一讲究天才,二讲究兴趣,三讲究传承,还需要创新。观赏他的山水作品,四项全能。笔墨如神绘,韵通天才功,如果没有心本性灵的智慧,要把山水画得如此叠翠清爽是绝不可能的。俗笔画山水,是不太敢用大泼黄青的,因为这种接近于饱和的色度,非常容易滑入艳俗的自然状态里,让山水的清雅品质淹没在艳俗之中,毫无建树。

路豫坤先生画山水,则是心怀高远,手执雄才,极致悦目的兰色与青绿饱和,

在他的修为调节下,不会显现出一毫的艳俗火气,完全经由墨与彩的对冲调和,在悦目的铺陈之中,走向绚丽高雅的峰巅。不妨检阅一下当代画坛,除了路豫坤先生,再也找不到另一位山水画家能驾驭饱色,让山水功入清雅质。

再向前检索,也没有这样的雄才大彩画家,纵然是唐代人崇尚浓墨重彩,但无法与路豫坤笔墨随迁时代的创造相提并论,因为唐代山水的浓墨重彩是罩染的技法,而路豫坤的大彩山水则是皴笔加点染的精妙。观赏唐代山水的浓墨重彩,是“大色块”的分割,而观赏路豫坤的山水,则是气韵精通于行脉的细致流动,山水不因“色块”而呆板,全因皴笔与点染的机动而成生动。师法造化用大彩,

非用这种精致的点染皴法,方可以在宣纸上丰富展示自然的万般气象!他是一位真正进入师法造化,终得心源的大手笔!

云霞叠翠岭南风,师古不泥韵时代。青绿山水,以大青绿最为难修,如今路豫坤先生站在大青绿山水创作领域的时代巅峰,用修为之品,塑造山水之韵,此为丹青大品。他还善于工笔写意花鸟小品,同样色彩铺陈融合,观感悦目丰韵,梅兰竹菊书卷气,云上山峦秀磅礴,岭南之风,历历在目。他师古求新,因新致变,又在书画艺术教育方面付力深厚,杏坛度春秋,桃李满天下,所以当为丹青文化传承与重塑的一派大家!

著名书画评论家 史峰 2019年4月29日



路豫坤作品《一帆风顺》



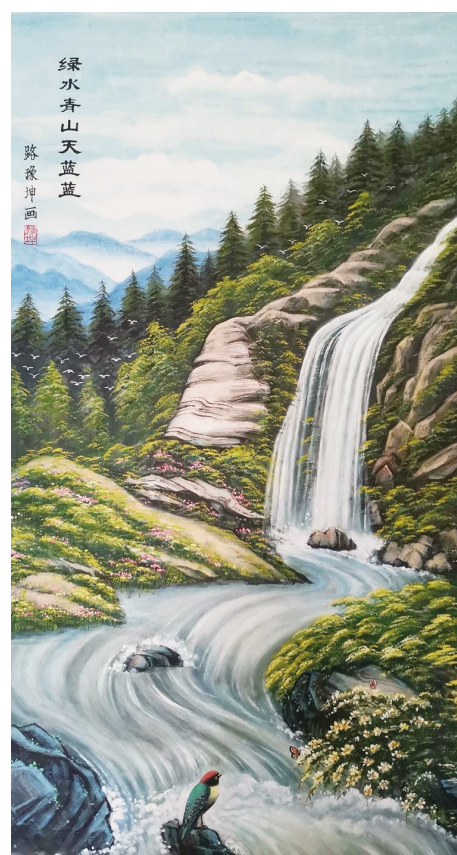
路豫坤作品《旭日东升》



路豫坤作品《古城金秋》



路豫坤作品《春江花月夜》



路豫坤作品《绿水青山天蓝蓝》