



驻马店市政府部门到豫坡酒业指导复工复产工作

日前,河南省驻马店市人民政府副市长贺振华带领驻马店市工信局、人社局、商务局等相关部门负责同志,深入豫坡酒业调研企业复工复产情况,要求在继续做好疫情防控各项工作的基础上,精准施策,加强指导,创造条件为企业提供优质服务,加快推进企业复工复产。

贺振华副市长仔细查看并详细了解豫坡酒业复工复产中存在的困难和问题,以及积极应对疫情、推进复工复产的做法。

疫情发生以来,豫坡酒业严格落实疫情防控措施和有序生产要求,对上班人员进行有序生产培训、造册登记、派发口罩、测量体温等,在工作的过程中,要求工人们分散、分片的进行工作,最大限度地减少聚集带来的交叉感染风险。同时,对公共区域及进入厂区的工作和运输车辆等进行全面消毒防疫,确保返岗生产有序可控和职工身体健康。

贺振华副市长在查看豫坡酒业复工复产情况后要求:疫情当前,豫坡酒业要坚持以市场为导向,克难攻坚,不断提升企业自身的综合竞争力;要紧紧围绕科学发展、绿色发展这一主题,积极引导企业实现生产、销售等方面转型升级,不断增强企业核心竞争力和可持续发展能力,为建设工业强市打下坚实的基础。

西平县人民政府副县长蔡新亭、豫坡酒业负责人等陪同调研。

宋河酒业营销工作按下“快进键”

近日,宋河酒业全体营销职能部门会议召开。宋河酒业党委书记、总裁朱景升,常务副总裁、营销公司总经理朱国恩号召全体员工强化内部驱动,提高工作效率,树立必胜信心。

在会上,朱景升通报了疫情爆发以来宋河酒业一手抓防疫、一手抓复工的过程及成果。朱景升表示,2019年,受各种因素影响,公司渡过了艰难的一年。如今,通过全体员工努力,存在问题已基本解决,在实现“风清气正人和”的局面下,公司正一切向好。朱景升要求,现阶段只有科学判断形势,才能找准工作方向;准确抓住重点,才能统筹做好各项工作,为保障年度目标任务顺利完成、打好2020营销攻坚战。只要公司上下牢牢记“稳基健体、稳步求进”的原则,一切以市场为中心,树立宋河必胜的信念,定能早日开启属于宋河的春天。

据悉,疫情发生后,宋河酒业快速反应,当天即成立疫情防控领导小组,由宋河酒业党委书记、总裁朱景升同志亲自担任组长,责任到人,全面有序地推进防控工作。同时,宋河密集召开各种电话、视频会议,严格贯彻政府部署安排,详细安排疫情防控和复工复产相关工作。自3月2日复工以来,产销运转向好,市场稳中求进,实现了2020市场开门红,为年度目标任务的完成打下了坚实的基础。随着疫情向好,目前宋河酒业客户复工率更是达到了90%以上。

朱国恩表示,由于疫情的影响,营销公司对年度考核进行了适度调整,目前市场已逐渐回暖,鹿邑大曲、宋河粮液等消费也正在复苏,宋河酒业现在主要工作即为以市场为导向,充分发挥营销职能部门的服务、引导、指导、监督等职能,实现内部驱动、内部挖潜、内部优化,促进营销工作的效率提升。同时,有序推动跨部门之间流程重组和优化,强化内部驱动,集中有效资源,共同按下宋河稳中求进的快进键。

水井坊博物馆将向医务工作者免费开放

日前,成都水井坊博物馆发布了《关于向全国医务工作者实施免费开放政策的公告》,公告宣称,为践行社会责任,致敬奋战在抗疫一线的医务工作者,成都水井坊博物馆拟向全国医务工作者实施免费开放政策。2020年3月30日至12月31日,全国所有(含港澳台地区)医务工作者,凭本人身份证和相应执业医师(乡村)、执业助理医师、执业药师、执业护士(师)、医技等其他卫生技术人员相关执业证件,免费参观。

早在2020年1月30日,面对来势汹汹的新型冠状病毒肺炎疫情,四川水井坊股份有限公司就向武汉市慈善总会捐赠人民币900万元,用于武汉市采购防疫物资,以支持当地疫情防控工作的开展。

疫情期间,四川水井坊股份有限公司发布《致全国经销商合作伙伴的一封信》,公开信显示,在积极驰援疫情的同时,水井坊建立了快速市场响应机制,积极了解客户心声,并将采取有力的应对措施,确保生意健康、可持续发展。

(吕俊岐)

不误春耕保酒业名酒企业“粮满仓”

■徐雅玲

中国酿酒行业正在逐渐恢复经济秩序。工厂开工,产业园开放,位于各大CBD办公室的人也多了起来,随之餐饮逐渐开门迎客,虽然鲜有人流,但以餐饮为代表的消费端,逐渐在“复血中”。为了阻止新型冠状病毒感染肺炎疫情的蔓延,世界第二大经济体停摆了六周多。随着疫情高峰期逐渐滑落下来,不得不说,中国的白酒产业作为轻工制造业的典范,在行业复工中,充满了先锋的力量。

但是,这一切并没有给李峰(化名)带来多少安慰。他在成都经营着一家酿酒厂,虽然在当地政府的号召下,他已经挨个打电话通知工人们尽量在4月前复工生产,但是酿酒用的粮食,他已经联系了七八个之前合作过的供货商,对方仍旧没有给个准信。

“粮食如果落实不到位,我们就没法在复工后进行投粮、制曲等环节的生产,工人们大老远赶回来复工,我们也不可能不支付人家工钱啊。”李峰说。

根据连日来记者对多个酒业产区的了解,许多处在产业集群带的中小型酒企和原酒生产企业,多面临着李峰类似的问题,但是让他们更为忧心的是,一旦错过今年的春耕,来年的酿酒生产势必会遭遇更大的原材料问题。

俗话说得好:一日春耕十日粮,十日春耕谷满仓。春耕正当时,时节不等人。耽误春耕对酒企来说是痛苦的——重启行业生产,首当其冲就是粮食问题。“尤其是如果错过今年春耕,明年的粮食供应就成问题。”李峰说。

名酒企业部署“私家粮仓”

常言道:“家中有粮,心中不慌。”大到一个国家,小到一个家庭莫不如是,更何况以粮食为主要生产原料的白酒业。目前,一些白酒名企已经开始从酒的品质和企业长远发展的角度审慎思考酿酒用粮的供应链问题。譬如,茅台、五粮液、泸州老窖、郎酒等,都在打造各自的“大粮仓”战略,积极开启春耕。

翻开地图,不难发现茅台地处贵州省西北部、赤水河中游、大娄山脉西段北侧,是黔北经济区与川南经济区的连接点。茅台酒厂和当地一半以上的白酒生产企业都集中在赤水河畔的茅台镇。茅台酒厂的生产一切如常。茅台酒厂现有的高粱加当地政府的存量能够充分地维持其今明两年的生产。

同时,仁怀茅台镇沿河村已然吹响了春耕号角:据贵州当地媒体报道,为贯彻落实贵州省、遵义市、仁怀市、茅台镇统筹做好疫情防控和经济社会发展工作会议精神,沿河村早安排、早部署、早落实,确保“两手都要抓,两手都要硬”。

从新中国成立以来,茅台就与当地政府



在仁怀地区共同建立起储量充裕的“大粮仓”。因此,茅台原材料供应几乎不受任何影响。但是,在市场化不断加速的今天,并非任何一家大型酒企都可以依靠政府行政手段来长远地解决粮食问题。

与之同属于一线酒企的五粮液,虽然也跟各地方政府进行合作,但更多则是用市场化的方式。近日,五粮液集团旗下有机农业公司与翠屏、江安、南溪等区县政府和战略合作伙伴,共商五粮液专用粮基地春耕备耕工作。

五粮液农业公司已在年前联合各区县战略合作伙伴筹备专用粮种子采购,确保今年基地的用种需求。

疫情期间,五粮液农业公司安排专用的农资配送车,通过各乡镇指定的专业合作社将专用粮种子统一配送分发给农户,确保“防控万无一失,配送精准到位”,坚决打好疫情防控和春耕农资供应这两场战役。

目前,宜宾各区县专用高粱、水稻、玉米粮种已全部发到位,其它农资也在有序配备,以确保企业生产的粮食供应。

同时,为了疫情防控,五粮液还联合中化农业等专业团队,利用高科技减少人员接触的方式,采用线上指导、卫星测绘、遥感监测等现代智慧农业技术,推进专用高粱、水稻、玉米和小麦基地精准种植管理工作,不断提升种植管理效率和专用粮品质,为酿酒主业持续提供优质原粮,同步提升亩均产量和产值,增加农户收入。

而同在泸州产区的泸州老窖、郎酒两大龙头企业及26家“小巨人”企业的快速发展,加上泸州拼命要实现“千亿目标”,面对疫情,除了在复工方面走在前面,自家的粮食布

局也已经早早开始了。

此次疫情期间,为了更好完成春耕任务,泸州老窖和泸州龙马潭区当地政府一起,启动政府搭台,企业买单,村民唱好种植大戏,金龙镇的1万余亩订单高粱从种植到销售全程享受着“保姆式”服务。政府购买服务打造高标准农田,便于机械化耕种,引进龙头企业免费提供种子、有机肥、技术,村民负责种植,待高粱成熟后,按年初签订的价格合同卖给签约企业。村民们觉得,高粱4元多1斤,比种玉米更划算,自己只出力即可,日子越来越有盼头。

以泸州老窖为龙头的“中国酒谷”,目前酝酿制订“酿酒专用高粱”国家标准。如何把白酒业的发展战略从产业链的角度延伸到农业种植业?疫情面前,泸州老窖建立的高粱基地,对于其自身而言是确保企业用粮安全、粮食质量,甚至未来在国际市场开拓上的综合性战略举措,这种粮食战略的前瞻性把握极富远见。

记者了解到,郎酒、舍得、剑南春等知名企业,在各自产区均纷纷部署了“自家粮仓”来应对这场疫情给酿酒原料带来的影响。

中小型酒企如何解决“粮仓问题”

事实上,许多中小型白酒企业,由于之前对于粮食战略重要性的认识普遍不强,而且往往局限于粮食供应范畴。这是因为大多数企业对于粮食供应的充足性从未有过疑虑。加之白酒企业多是当地创税大户,地方政府在粮食方面的扶持政策颇多,所以这些企业往往缺乏从长远与整体发展、从投资战略的角度去思考企业的粮食战略问题。

因此,面对本次这场突如其来的疫情,没有提前部署的酒企,自然会出现粮食原材料紧缺的情况。有分析人士指出,一旦疫情影响到今年的春耕,加上非洲蝗灾,影响了粮食进口,这些中小型酒企,将会在未来一年遭遇到更大的原材料危机。

值得庆幸的是,早在2月下旬,习近平总书记对全国春季农业生产工作作出重要指示强调,越是面对风险挑战,越要稳住农业,越要确保粮食和重要副食品安全。

同时,在国家层面,也加大政策支持,保障种粮基本收益。保障粮食安全,关键在于调动粮食主产区和种粮农民的积极性,保持产销平衡区和主销区应有的自给率。长期以来,种粮的综合收益不高影响着农民种粮的积极性,使我国粮食生产的潜力没有充分发挥出来。

因此,应充分发挥政策的导向性作用,及时调整相关政策,不断健全土地流转制度,扩大农业集约化生产,稳定粮食播种面积。

随后,全国各大农业产区在疫情防控的同时,紧锣密鼓地开始了春耕方面的工作。

3月5日,即使疫情最为严重的湖北省,也通过多种有效方式,在防控压力下,提出了“疫情防控不松劲,精准施策抓春耕”的目标。

“全市1336个村中,无疫情村约占82%。”湖北省宜昌市农业农村局党组成员、副局长徐烨介绍,无疫情地区在做好日常体温监测的前提下,有序开展生产;有疫情地区则由县级指挥部进行风险等级评估,在确保不扩散的前提下,有保护措施地开展生产。“目前,宜昌全市101个乡镇中,已有91个乡镇正有序开展春耕农业生产。”

杨湖酒庄与菏泽康尔文旅集团正式签约战略合作



日前,山东杨湖酒业有限公司与菏泽康尔文旅集团,举行战略合作签约仪式,举办这次战略合作对双方未来企业的发展与市场规划意义重大,双方数百员工共同见证了此次签约仪式。

杨湖酒不但是传统工艺庄园式酿酒企业,同时也是山东省级工业旅游示范景点,特别是每年牡丹花会期间,每天接待旅游品鉴

人次可达数千人。在各大酒企纷纷布局白酒工业旅游的当下,以还原一杯真实的中国白酒为己任的杨湖酒,若发力工业旅游,致力酒旅融合,势必会在其发展道路上描绘出浓墨重彩的一笔。

据介绍,随着市场经济的不断演变与发展,行业与行业的相互渗透产生相互交接,从传统到现代,从线上到线下,跨界营销、资源共



享与融合,已经代表一种新锐的生活态度和新的审美方式,更是一种全新的营销战略模式。每一个优秀的品牌,都能比较准确地体现目标消费者的某种特征,但因为特征单一,往往受外界因素的影响也比较多,一旦找到了一个互补性的品牌,那么,通过多个方面对目标群体特征的专业化诠释,就可以形成整体的品牌形象,产生更具张力的品牌联想,双方都能够最

西凤酒制曲技改项目劳动竞赛启动



目的是陕西省及宝鸡市的重点推进项目,是公司实现“百亿西凤”战略目标的先导工程,自项目开工以来,省市各级领导高度重视,施工单位精心部署,确保了工程高质量高效率进

展。特别是疫情防控期间,双方紧密配合,全面科学防疫、积极协调施工资源、克服重重困难和问题,使项目尽早实现全面复工复产,充分彰显了团队的专业高效及责任担当。他希望施工单位和全体参建人员,要科学组织、周密部署,保证疫情防控和复工建设两手抓、两不误、两促进;要对安全施工和工程质量工作齐抓共管,严格按照设计施工,合理倒排工期,为后期设备安装工作开好局、起好步;要认清当前工期紧、任务重的严峻形势,坚定信心,鼓足干劲,充分调动施工人员的积极性,迅速掀起大干的热潮。

陈德峰在讲话中号召各级党员干部、各参赛队伍、各突击队队员要统一思想,鼓足干劲,充分认识项目重要性,增强紧迫感、使命感和责任感;始终把工期、形象进度、节点控制作为竞赛的立足点和主要目标,强化管控,全力以赴提升品质、优质履约;要以此次竞赛为契机,规范运作,严格奖惩,确保建设节点进度平稳受控。

会上,施工人员代表胡继飞作了表态发言。与会领导为项目建设工程突击队、党员突击队和青年突击队代表授旗,并为他们发放了慰问品。

(辛文)