

# 国缘V9上市一周年,为啥获得行业专家集体点赞?

■ 本报记者 何沙洲

**摘要:**国缘V9匠心二十载,终成一派,上市一周年获宋书玉、马勇、王新国、徐若、宋全厚、王朝成等行业专家集体点赞。

2019年8月18日,在全国经销商代表、媒体代表及部分消费意见领袖的共同见证下,今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明宣布:国缘V9正式上市。

随着周素明按下“从胜利走向胜利——国缘创牌15周年暨国缘V9上市联谊会”的启动键,一个全新的酱香品类由此正式面世。

2020年8月18日,国缘V9上市一周年,总结过去一年发展我们发现国缘V9的成功上市,不仅为今世缘带来了改变,也为行业创新发展引发了新思考。

## 奔跑一整年,国缘V9创造白酒品牌新高度

“当前,中国白酒行业正走向存量竞争加剧、头部竞争加快的新时期。头部竞争的本质是战略之争,战略之争的本质是‘站在未来看现在’。今世缘要有更好的未来,就必须积极参与头部竞争。”

在2019年8月18日的国缘创牌15周年暨国缘V9上市联谊会上,今世缘酒业党委书记、董事长、总经理周素明如此解读中国白酒产业趋势。

如何参与头部竞争?今世缘将这一使命赋予了“国缘V9”,为此,从上市之初国缘V9便展开了一系列品牌活动。

在当天的联谊会上,今世缘举办了一场“国缘V9献礼新中国70华诞纪念酒拍卖会”活动,也是在这场拍卖会上国缘V9创造了499999元/瓶的最高拍卖价,同时今世缘还将整场拍卖所得100万元捐赠江苏省妇女儿童基金会,为国缘V9注入了一抹温情。

此后的9月19日,“国缘V9”号卫星在中国酒泉卫星发射中心搭载长征十一号运载火箭飞天,并携带一瓶国缘V9清雅酱香美酒带入太空,这不仅是一次行业壮举,更成为今世缘品牌高度提升的一次有力举措。

2019年10月19日第十四届中国国际酒业博览会(上海)期间,在今世缘举办的“中国国缘·缘结天下”国缘V9清雅酱香高端峰会上,国缘V9成功签约上海捷强等七家大商,这不仅意味着国缘V9以战略性的姿态进入上海市场,同时也代表着今世缘全国化征程再下一城。

2019年12月4日“巴黎国缘之夜”中法酒文化交流论坛暨国缘V9品鉴晚宴在法国巴黎半岛酒店举行,国缘V9品牌被拉高到新



的层次。

2020年4月,为凯旋英雄祝捷,向江苏援鄂医疗队全体队员赠送特别定制版国缘V9,在温暖英雄的同时,也将“国缘”品牌与国同行的家国情怀展现给了世人。

此外,国缘V9还通过创新运营“国缘V享荟”高端客服平台,对接高端文化资源,圈粉了大量高净值人群,成功构建了高端消费意见领袖圈。并在江苏举办多场线下高端品鉴会,进一步加强与消费者互动。

通过这一系列的举措,国缘V9不仅在短时间内为人所熟知,同时也牢牢锁定了自身的品牌地位,成为高端白酒新的价值典范。

多位行业专家表示,作为一个新上市的高端产品,在短短一年的时间内能够将品牌提升到这样的高度,一方面体现了国缘创牌以来厚重深远的品牌影响力,另一方面也彰显了国缘V9独特的魅力。

“奔跑一周年,国缘V9初心不改”。人们有理由相信,在接下来的攻城拔寨中,国缘V9必将“乘风破浪”,成为一款备受期待的战略形象大单品。

## 以创新为动力,国缘V9有着怎样的核心竞争力?

如果说品牌的高举高打为国缘V9此后的进一步扩张奠定了基础,那么创新就是国缘V9的核心竞争力。

国缘V9是今世缘基于自身所处区域的特色和优势,所建立的以口感为基础的清雅酱香新品类,不仅更加符合华东区域高端消费者已经普遍形成的从口感评价产品的偏好,同时也为酱香型白酒未来新格局的解构与重塑,产生了深远影响。

一直以来,由于白酒酿造遵循开放式多菌种固态发酵模式,而各区域气候和微生态环境存在较大差异,无法对工艺进行复制,所以在贵州以外能够掌握酱香型白酒酿造工艺的厂家屈指可数。

而国缘V9清雅酱香,则突破了传统酱香型白酒酿造工艺、生产方式及产地限制,借助一系列科技创新手段,为酱香型白酒品质风格的引领与优化打开了一片新天地。

同时,国缘系列在今世缘的品牌阵列当中属于高端品牌,在这样一个已经非常成熟的高端品牌的基础上,“嫁接”一款超高端酱

香产品,为行业开辟了一条非传统酱酒产区酒企产品推广的创新方式。

今年2月17日,中国酒业协会发布了“关于批准发布T/CBJ2107-2020《清雅酱香型白酒》团体标准的通告”,不仅标志着该品类团体标准体系的正式建立,也让国缘V9牢牢站稳了清雅酱香品类的话语权。

通过这些技术创新,实现了高品质白酒酿造的目标,对未来白酒产业实现高质量发展,让更多名酒、好酒进入市场,起到了非常显著的引领和示范作用,也让整个行业看到了开辟新道路的可行性,引发了行业强烈反响。

## 国缘V9广获认可,百亿今世缘未来可期

当前,白酒行业目前正处于结构性繁荣为特征的新一轮增长周期,产业加速整合,市场向优质品牌集中、行业向优质产能集中,这种趋势客观上引导了行业的高端竞争。抢占高端话语权,已成为名酒企业争取未来竞争优势的必由之路。而高端白酒的塑造,来自于品牌高端价值的提升。

由此可见作为今世缘参与头部竞争的战略性利器,国缘V9不仅是拉升品牌张力的战略性产品,同时也是今世缘努力推进品牌价值提升,实现新一轮高质量发展的创举。

“站在未来看现在”,实际上,今世缘对高端价值提升的探索,可谓先知先觉。

一直以来,今世缘左手聚焦文化营销,全面提升品牌驱动力,右手布局全国市场,系统构建渠道竞争力,强化以质取胜,致力打造品质保障力,借此重塑自身高端白酒品牌价值。

随着行业强分化不断加速,今世缘也迎来了进一步提升品牌价值的窗口期。2019年,在国内白酒品牌向高端白酒价值冲锋的前夜,公司提前布局,祭出创新研发的国缘V9,无疑在这一轮新的高端竞争当中走在了前列。

不断推动品牌价值提升,也让国缘V9在上市一周年之际收获了一众行业专家的广泛赞誉。

8月8日,中国酒业协会理事长宋书玉在率队调研今世缘,考察今世缘发展建设情况时表示,今世缘酒业是中国白酒技术创新的一个重要代表,国缘V9清雅酱香型白酒是中国白酒个性化品质表达的创领者。

中国食品工业协会党委书记、白酒专业委员会常务副会长马勇,认为国缘V9上市以来,以其先进技术、卓越品质、独特风格赢得了广大消费者的认可,是近年来白酒行业难得一见的优秀产品。

中国酒类流通协会会长王新国表示,国缘V9的成功研发上市,为中国高端白酒的品质创新做出了突出贡献。

江南大学副校长徐若岩指出,今世缘在中国白酒的发展过程中始终在技术和产品的创新及引领方面做了大量的工作,并且也是行业内的一面创新旗帜。

中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚则高度评价,国缘V9上市是中国酱酒品质创新的有益探索。

盛初集团董事长王朝成认为,国缘V9品类特色创新,是中国高端酱香白酒创新发展的典范。

正如周素明此前所说的那样,今世缘品牌创立让企业“站”起来,国缘品牌创立让企业“富”起来,国缘V9品牌创立则是让企业“强”起来的新起点。

各方观点对国缘V9上市一年发展的高度认可,意味着今世缘已经具备了突破性发展,形成强大市场动能的潜力。

未来,拥有50亿级别规模优势的今世缘,必将以国缘V9为突破点,全面引爆其在市场上的势能,推动今世缘差异化、高端化、全国化迈向新台阶,为今世缘AI1下一轮冲刺百亿目标,奠定坚实基础。

# 党建赋能,让“科研引擎”充满澎湃动力

## ——西北油田石油工程技术研究院党建工作纪实

■ 汤晶 江杰

西北油田,全世界油藏最深的油田。油气井平均6000米,最深油井达到8848米。超深,带来超高压超高温,普通的钻井硬度降低,改造地层的各种酸液失效。无论是勘探还是开发遇上的问题,基本都是世界性难题。

这些世界性难题,向一个只有219人的研究队伍提出求解时,何其艰巨可想而知。“超深井难关重重,跨越式发展时不我待。我们勇气有没有,能力够不够,担子是否挑得起?它考验的其实是两级党组织和166名党员党性强不强,初心在不在,能否发挥中流砥柱作用的问题。”该油田石油工程技术研究院党委书记翟科军多次这样说。

院党委提出党建工作要高标准严要求,要真正贴近基层,贴近工作,贴近职工思想的工作思路,要求党委树旗帜,支部带队伍,党员当骨干,让推动油田发展的“科技引擎”贮满能量,并释放出强大的动力,从而支撑起了一个年产600万吨、同时正向千万吨油田迈进的所需求的全部工程技术。

今年1-7月份,工程院完成各类工程方案设计670份,同比增加46%,产能建设方案35份,咨询材料330份,实施新工艺项目36项,完成新工艺增油4.65万吨。年平均承担科研项目40余项。在七一表彰会上,西北油田党委授予该院党委“先进基层党组织”称号。

## 理论坚定信仰,实践检验效果

在翟科军看来,要让初心在万丈红尘里纤尘不染,在时间磨蚀中生机勃发。需要信仰的阳光,理论的滋养和现实的风雨洗礼。

“请大家查收本月中心组学习要点,并做好重点发言准备。”每月初,院班子成员都会收到这样一份打包学习材料。在建立“不忘初心、牢记使命”主题教育长效机制中,院党委以强化理论学习为抓手,将学习分为五大板块,固定每月20日为“学习日”,每次安排1-2名重点发言人。

在中心组学习日,还是每月“考试”,班子成员还会收到一张月度《履责通知单》。通过建立“月度通知+反馈”督责机制,次月收回通知单,并简要汇报履责情况,然后,大家评分,选出月度最佳业绩和最称职领导。实现班子成员履责的自主性,强化领导干部履责认知。

而几乎和这一样的是每月10日的支部工作群,也有这样一条信息:“请各支部查收本月工作通知单。”院党群工作部都会及时将当月重点工作直接传达到支部书记,这就是支部管理的“通知+反馈”机制,次月5日各支部完成反馈,实现闭环管理。

同时,建立“实时环评+执行力”的考核机制,通过对重点组织生活实时环评,让考核达到相互学习借鉴、交叉查找问题、及时反馈整改的目的,提升支部工作质量。上半年共查找问题12个,分析了形成根源和主观原因,找到了整改的办法和目标,达到了满意的效果。而对于普通党员则是通过各种党日活动,来教育大家牢记初心、不忘理想,认同身份,相互激励。在一次“政治生日主题党日”活动中,局、分公司优秀党员郭靖说:“这次活动对我和所有党员是一次初心使命教育,让我更加深刻理解了党员的使命担当,会更加自觉将入党初心融入工作中去。”

扎实开展,制度化目标化的党建工作,让全院形成了学习的氛围,奉献的氛围和拼搏向上,奋力攻关的氛围。

## 支部位置在基层,党员作用在一线

院防腐所支部书记刘青山说:“党支部的战斗堡垒作用在哪里发挥?毫无疑问应该是在一线,没人会在大后方构筑堡垒。只不过在我们院,有形的一线在现场,无形的一线在技术攻关的前沿。”年初,他们在写一篇技术论文里说,在电化学的视角里,钢铁管线的腐蚀,是铁分子失去电子转变成离子溶入水中。因此有效阻止铁分子失去电子,就能避免电化学腐蚀的发生。有一种正在运用的新技术叫

做外加电流阴极保护,但主要是用保护管线外壁的。如果能用于管线的内部,那就为沙漠管线的防腐多了一条路子。该项目涉及电学和化学,难度较大,主要技术人员有项目脱不开身,他就自己承担了项目的负责人,和技术人员一起收集资料、寻找方法、联系制造厂家,然后一次一次地做试验,下现场做实验。

当然,作为支部书记他的主要工作还是党建,他和所长一起想方设法给大家搭建平台,让老同志快出成果,让新同志迅速成长。甚至,今年全所的宣传任务,基本上都由他一个人主动完成,他说所里都是理科生,偏科也不是主观故意,在工作方面给他们的长进再留点时间。别人能做或做得更好的,他鼓励和赞扬,别人不能或不愿做的,他大包大揽。刘青山说,“支部的工作不是给我冲,而是跟我上。”

堡垒驻扎于一线的支部,自然会带出优秀的党员。全院评出“党员示范岗”17个,分别都在科研和管理的关键岗位上,这与这些院里强调党员当骨干和重视把业务骨干培养成党员,有直接关系。目前全院围绕急难险重任务和科研瓶颈成立了8个党员攻坚队,以40余名党员骨干为核心带动167名党员以千万吨产能建设为目标,积极开展技术论证和难题攻关。

在工程院,年轻的党员专家在专业领域已经小有成就,声名鹊起,他们攻克世界性难题,难题也在成就着他们。共产党员、“何龙博士试验室”负责人何龙,带着团队攻关堵水工艺,做到了对测并解释七八十米的大尺度溶洞实现堵水。刘志远博士首创了断层、溶洞、天然裂缝的三维地质实体应力场模型,在理论上揭示了断层、溶洞与裂缝区的三维地应力场分布规律,实现了缝洞型储层三维裂缝扩展形态的仿真模拟,成功解决缝洞型油藏三维压裂裂缝扩展形态无法预测的难题。

而在突发事件发生或急难技术攻关的情势下,他们成立的各种“党员攻坚小分队”,让

党员去完成不可能完成的重要任务,让真金火中发光,让纯铁百炼成钢。

今年,面对顺北71x井大规模酸压作业任务和疫情不断发展的形势,负责顺北酸压增产党员攻坚队队长赵兵,带着全队钻井、完井、储改等不同工程专业的党员,实现了酸压日产30吨到300吨的十倍飞跃。作业后测试喜获高产油气流,成为顺北第二口酸压日产过百吨的高产井。而超深水井钻井技术的应用让该井钻井周期仅132天,较邻井节约70天,成为顺北区块超8000米井钻井周期最短的保持者。

## 家文化让大家安心工作努力奉献

翟科军曾经深有感触地说:要让大家以院为家,我们首先要将工程院建成大家能感觉到的家。不关心大家的政治进步,职业成长,那不是家。不照顾大家的具体困难,个人需求,那也不是家。目前的工程院党建的重点工作之一,就是不但要给职工搭建好建功立业的平台,还要成为大家生活中的支柱,如果职工或家庭有困难,要第一时间向自己的领导反映,无论应该在哪个层级解决,都要提供切实的帮助。如果该层级解决不了,必须向上级汇报,寻求支持。

然而,当职工有要求,有困难,有思想情绪时,如果没有畅通的渠道,反应总是会滞后的。因此,今年他们建立了“网格化”管理,采取班子成员相互交叉、全面覆盖、共同管理模式,实现快速准确地分辨职工状态变化原因,收集职工反馈意见建议,今年收到大家反馈意见及建议30余条,识别涉及6名职工高风险隐患5项,院党委专题研讨落实风险干预措施11项,将风险消减、跟踪责任落实到人,确保了队伍稳定。

翟科军书记说,作为一个国企单位,囿于各种制度规定,我们能够在经济上给自己职工帮助的余地有限。但我们用感情的温暖,去融化规定的硬条条,要处处留意,事事关心,如同亲人,尽心尽力。

# 北重“劳模工匠大讲堂”开讲啦

中国兵器北重集团“劳模工匠大讲堂”日前开讲。第一期由全国劳动模范、“北疆工匠”、自治区总工会兼职副主席、中华技能大奖获得者郑贵有主讲。他从细长轴车削加工的特点入手,着重从细长轴车削加工过程中,车刀主要几何角度、切削用量三要素的选择,以及车削细长轴加工经常遇到的问题,进行了详细的讲解,让学员了解的细长轴的加工技巧,在生产实践中起到了很好的指导作用。

北重集团“劳模工匠大讲堂”活动将成为常态化工作,每月举办一期,将“劳模工匠大讲堂”与先进操作法、高技能演示相结合,在传承好劳模工匠的绝活技能的同时,不断提升职工技能水平,激励职工为公司高质量发展建功立业。(何庚)



## 将境外疫情输入风险降至最低

新冠肺炎疫情期间,中国石化天然气分公司天津LNG接收站接船工作是生产运行的前提也是核心。工作中他们采取多举措,科学防控,优化接船程序,加快工作衔接,确保疫情防控和平稳接船两不误,率先实现零接触接卸,将境外疫情输入风险降至最低。图为8月8日,天然气分公司天津LNG接收站员工接卸来自尼日利亚气运之河号LNG船的液化天然气之后进行预防消杀。

胡庆明 摄影报道