

## 回望中国汾酒走过的 2016.....



6000年而不中断,放眼中国乃至全球,无任何一个品牌的历史传承可与汾酒相比,汾酒以自己的发展、传承、信仰抒写了她的坚韧与顽强。

## 汾酒集团“FSI e+”项目启动

2016年9月5日上午,汾酒集团“FSI e+”项目启动大会在信义堂召开。汾酒集团公司董事长李秋喜,总经理谭忠豹,董事、党委委员、总工程师韩建书,董事、党委委员、副总经理杨建峰,董事、党委委员、股份公司总经理常建伟,集团公司副总经理刘卫华,山西经信委信息化推进处处长高道平,山西省国资委信息网络中心主任梁云山,山西省信息协会秘书长韩丹,公司部分助理级领导,职能部门、分子公司正处级干部、ERP项目组成员参加大会。大会由谭忠豹总经理主持。

汾酒集团董事长李秋喜指出,汾酒集团“FSI e+”项目的启动,是对汾酒集团信息化工程的一次全面部署,是综合考虑公司当前所处发展阶段

和管理需求而提出的一项战略性的举措。他从三方面指出信息化建设对公司发展的深远影响。第一,推进信息化建设,功在当下、利在千秋。大力开展科技创新和信息化技术应用已然成为了大势所趋,是公司在新的竞争形势下生存的必然选择,是未来商业环境的必然要求。第二,推进信息化建设,能够把握现在、决胜未来。各级管理者必须以战略的眼光看待公司信息化建设,增强主体意识,按时、全面、高效地完成公司的信息化建设任务。第三,推进信息化建设,要

示的封藏大典,遵循古礼,展现中国传统白酒生产工艺当中“道法自然、天人合一”的庄严与神秘,祈愿未来,风调雨顺、国泰民安。每一坛酒都封存着汾酒人用心酿造、诚信天下的工匠精神,藏满了汾酒人对历史的敬重和对时代的感恩。

封藏大典承载了汾酒悠久的酿造历史,深厚的文化底蕴,卓越的清香品质,展示了汾酒的品质自信、文化自信、价值自信,但更多的是对未来的期许,对四海宾朋的盛情厚意,汾酒将继续坚持“中国酒魂,清香天下”,努力打造世界酒文化第一品牌。

2016 年汾酒集团  
经销商大会在并召开

2016年12月26日,2016年汾酒集团经销商大会在太原召开,汾酒421余名经销商参加了此次会议。

汾酒集团董事长李秋喜,汾酒集团党委书记、副董事长王敬民,汾酒集团总经理、汾酒股份公司董事长谭忠豹,汾酒集团纪委书记高志武,汾酒集团副总经理、酒业发展区股份有限公司总经理杨建峰,汾酒股份公司副董事长、总经理常建伟,汾酒集团副总经理、汾酒销售公司总经理刘卫华,汾酒集团市场部部长、酒业发展区公司副总经理杨波及13位企业高级管理人员、相关职能部门负责人参加了本次大会。

大会总结了2016年完成核心工作所取得的成就,并对2017年的工作进行了全面部署。

汾酒集团公司总经理、汾酒股份公司董事长谭忠豹:2017年实施“1357”战略,提升价格、打造大单品,目标增长15%。

汾酒集团董事长李秋喜:汾酒要在今天的几年间全面实现实现“六个回归”,打造世界第一文化名酒,2020年的目标是300亿!

2017年,是汾酒集团深入践行省委提出的“四个转型”,提速提质增效新发展的关键之年。汾酒人将牢牢以“酒业为本、做强做优做大”为核心战略目标,继续高举中国酒魂信仰旗帜,进一步强化创新意识、危机意识和担当意识,狠抓营销和科研激励、双增双节和改变工作作风等基础工作不放松,同时努力在混合所有制改革、产融产文功能发挥等同心多元业务协调发展上取得新突破,全力以赴推进公司各项经营目标和重点工作顺利完成。

在整个“十三五”期间,汾酒集团将围绕打造“大布局、大胸怀、大责任”的卓越价值企业,在“不断塑造山西美好形象,逐步实现山西振兴崛起”的历史实践中,体现出汾酒集团应有的担当。公司将基于大市场导向,打造以汾酒品牌为龙头,竹叶青品牌为侧翼,杏花村品牌为支撑的品牌体系;构筑产能规模化、产业一体化、模式板块化的发展格局;实施产融产文结合、资本重组,做大做强香事业。公司将强化使命,博采众长,创新机制,兼容并蓄,展现汾酒战略胸怀,实现汾酒文化与中国传统文化、现代文明的有机融合。公司将继续主动承担对社会的回馈与贡献,与环境的和谐共生,和相关方同心相连,将汾酒的命运和社会的进步真正融为一体。

汾酒集团“十三五”总体目标概括为“53322”,即“五位一体、三大任务、三个转型、两个200亿、两个翻番”。

“五位一体”是到2020年,把汾酒集团建设成为主业突出,产业结构合理,公司治理良好,产融产文有机互动,拥有强势品牌和自主知识产权核心技术的智慧型企业;“三大任务”是指业绩增长,建立现代企业制度,带好汾酒队伍;“三个转型”是指体制机制转型、发展模式转型、文化转型;“两个200亿、两个翻番”是指到2020年末,集团营业收入和资产总额分别超200亿,白酒销售收入和利润在2015年基础上翻番。

## 头锅原浆汾酒上市发售

由山西杏花村汾酒厂股份有限公司多年倾心打造头锅原浆汾酒于2016年1月28日上市发售了!

什么样的汾酒才能称得上是头锅原浆?

数千年来汾酒前辈根据自然的规律,杏花村的气候条件,总结出汾酒的最佳生产周期为每年9月至次年6月底,7月至8月为停产期,停产期间要对生产设备重新调试,发酵场所酿造环境进行彻底清洁。9月初正式进行新一周期的立醅生产,9月底,全厂157个班组第一天生产的第一批原酒,经过斩头去尾,保留原酒精华,成就了酒质清爽甘冽、香气优雅的头锅原浆汾酒。民间才有“九月九酿新酒,好酒出自咱们的手”之说。

头锅原浆汾酒的亮点:头锅原浆汾酒让白酒回归到本位,只为爱酒人的身体健康。《黄帝内经》有“酒乃百药之长”之说。《元素周期表》的发明者门捷列夫在其博士论文中证明了蒸馏酒是生命之水。深度的医学研究表明,人每天饮2两高度的好酒后,根据57项医学指标的图谱,证明好酒能打通人体细胞蛋白质通道和磷脂空穴,同时修复细胞的状态,激活细胞的能量。

## 汾酒商学院正式揭牌成立

2016年7月27日,汾酒商学院建设启动及挂牌仪式在汾酒文化广场隆重举行。参加此次活动的有汾酒集团董事长李秋喜,汾酒集团总经理、汾酒股份公司董事长谭忠豹,汾酒股份公司总经理常建伟等公司领导,中国酒业协会副理事长刘秀华,著名白酒行业专家高景炎,盛初(北京)营销咨询有限公司董事长王朝成,华泽集团董事长、中国酒业英雄联盟主席吴向东,著名营销专家李克,酒仙网电子商务股份有限公司董事长郝鸿峰,四川壹玖壹玖酒类供应链管理股份有限公司董事长杨陵江,著名营销专家铁犁,北京正一堂营销咨询有限公司董事长杨光,尚域企业战略转型咨询机构董事长郭成林,北京浩文博汇教育科技有限公司总经理叶霞等行业专家。

汾酒商学院的背后,是汾酒6000年的酿造史,1500年的成名史。汾酒从1500年前到现今的发展历程,不断变革、创新工艺,形成了卓越的清香型白酒生产工艺,并以开放的心态,将汾酒技术传播到全国二十多个省、市、自治区,奠定了当今中国白酒产业的基本格局,汾酒的贡献有目共睹;汾酒历史绵延

立足现实、脚踏实地。全公司上下一定要高度重视,全力支持和高度配合ERP项目组的工作,主动发挥各单位部门在ERP项目实施中的主观能动性。同时,公司ERP项目组的成员,要在项目推进过程中,不断提升自身能力与业务水平,按时、高标准、高质量地完成本次信息化任务。

汾酒股份公司  
隆重举办 2016 年重阳  
封藏大典

农历九月初九,是我国传统的重阳佳节。山西杏花村汾酒厂股份有限公司在山西杏花村举行了隆重的“汾酒2016重阳封藏大典”。

早在6000多年前的仰韶文化时期,杏花村便有了酿酒的习俗,数千年来,一代又一代汾酒先辈,遵循自然规律,结合杏花村气候地理特点,逐步总结出了汾酒最佳的酿造工艺,并沿着黄河流域及通商之路逐渐传遍全国,在华夏大地上,撒下了万里清香;1915年巴拿马万国博览会上,汾酒是中国白酒中唯一获得最高奖项:甲等金质大奖章的品牌白酒;建国后,汾酒蝉联五届国家名酒称号,汾酒酿造技艺入选我国白酒第一批国家非物质文化遗产名录,并入选世界非物质文化遗产候选名单,是最响亮的“山西名片”;2015年,汾酒率先执行与国际接轨的食品安全内控标准,把中国最健康、最干净、最卫生的名酒奉献给全世界!

酒越陈越香,封藏作为白酒最为神秘的一道工序,不仅是提升白酒品质的重要手段,更承载了深厚的文化内涵,今年我们首次对外开展

