

匠心传承 经典永续

“普五”告别第七版 跨入第八版

■ 刘保健

日前,创下各种纪录的HBO超级制作《权力的游戏》,在全球剧迷期待中正式迎来收官。这部获评“史上最伟大剧集”的电视剧,至此将一个跌宕起伏、波澜壮阔的史诗故事讲述完毕。在解开前面留下的众多悬念的同时,这部神剧俨然成为一部能让半个世界的观众在同一时间收看的电视剧经典。

巧合的是,同一天,“匠心传承经典永续——2019经典五粮液跨版仪式”在五粮液产业园区举行。在全场嘉宾和网络直播的共同见证下,最后一瓶第七代经典五粮液停产下线,第八代经典五粮液的第一瓶酒正式诞生。至此,独步酒业江湖的“普五”正式告别第七版,跨入第八版。

正如活动主题所言,第八代经典五粮液的诞生,代表了五粮液公司的匠心传承和经典永续。自1909年至今,沉淀了110年发展历史的经典五粮液,在五粮液集团跨入千亿的最后一年升级、蝶变,它意味着一次崭新的突破。

运营16年的第七代五粮液正式停产

从1909年第一代经典五粮液诞生到2019年,经典五粮液经历了八代产品的洗礼。每一代五粮液产品都是时代经典,在中国酒业发展史上写下了浓墨重彩的五粮液篇章。

回首2003年第七代经典五粮液的诞生,它以“水晶装晶质多棱瓶”,帮助五粮液率先推动中国白酒国际化,并在海外市场不断布局,成为全球爱酒之人心目中的一流酒类品牌。

五粮液集团党委书记、董事长,股份公司党委书记李曙光在跨版仪式上表示,第七代经典五粮液上市16年来,见证了国家和民族的繁荣复兴,见证了亿万家庭的幸福时光,也见证了每一位消费者的人生荣耀,值得永远铭记和珍藏。

据统计,作为中国白酒发展史上的标志性“大单品”,第七代经典五粮液自2003年上市以来,持续生产16年,累计生产12.3万余吨、超过2.47亿瓶,在中国白酒史上和无数消费者心中留下了不可磨灭的印记。

从当天仪式上,五粮液集团副总经理吴建军在508车间生产现场汇报第七代经典五粮液全部完成生产后,李曙光宣布第八代经典五粮液正式启动生产。随后,最后一瓶第七代经典五粮液和第一瓶第八代经典五粮液转送至跨版仪式现场,李曙光董事长在



两瓶经典五粮液上签名留念。

当天,五粮液集团公司党委书记、董事长,股份公司党委书记李曙光,集团公司总经理、股份公司董事长刘中国,股份公司总经理、总工程师陈林,集团公司副董事长、股份公司常务副总经理邹涛,集团(股份)公司纪委书记魏红英,集团公司副总经理杨齐、吴建军,股份公司副总经理朱忠玉、唐伯超、唐圣云、罗伟,集团公司副总经理蒋文格,股份公司副总经理赵东,股份公司工会主席杨韵霞,集团公司副总经理蒋琳,股份公司原副总经理彭智辅,股份公司特聘酿酒专家刘友金等全体在企高管,经销商代表、媒体代

表以及公司相关职能部门代表等120余人出席活动。

消费者6月上旬即可在终端购买到第八代

第八代经典五粮液自曝光以来,一直成为行业关注的焦点。今年春糖会期间,第八代经典五粮液正式惊艳亮相,它代表着五粮液顺应高质量发展的形势和消费升级趋势。现场发布来看,第八代经典五粮液在继承和延续经典的基础上,对品质、包装、防伪进行了三重升级。在品质上,更加凸显五粮液“香气悠久、味醇厚、入口甘美、入喉净爽、各味

谐调、恰到好处,尤以酒味全面而著称”的独特风格;在包装上精益求精,更具质感,开启更便利,体验感更好;在溯源防伪方面,拥有瓶盖、盒、箱多码关联构成的智能码管理系统,实现产品生产、物流、仓储、销售各个环节的全过程可溯源。

“全面提升消费体验”是第八代经典五粮液产品升级的最大亮点。消费者通过扫描“二维码”,不仅可以进行产品防伪验证、追溯产品来源,未来还可加入即将上线的“五粮液消费者俱乐部”,获取更多会员增值服务。据了解,预计消费者可于六月中旬上旬在市场终端购买到第八代经典五粮液。

业内人士评价,第八代经典五粮液传承并凸显了历代五粮液的独特风格,更适应新时代消费者对高品质白酒的消费需求。李曙光表示,这个继往开来的时刻,五粮液要郑重地提出几个致敬:首先致敬水土。金沙江、岷江、长江、三江汇流,滋养出宜宾这样的烈酒产区,酿酒历史可以追溯到4000多年前。从盛唐诗人反复歌咏的重碧酒,到宋代文学家魂牵梦萦的姚子雪曲,再到元末明初的杂粮酒,直到1909年五粮液正式得名,千载传承,回味无穷。

“其次要致敬一代代工匠。五粮液蕴藏着代代工匠的创新探索、一口窖池的不间断发酵,成就了五粮液天人合一、中庸和谐的极致品质。最后致敬广大的消费者。是消费者的信任,让历代五粮液产品在中建立了坚实的品质口碑。”李曙光表示。

李曙光强调,五粮液发展任重而道远,五粮液人要坚定“三个自信”。首先是品质自信。深厚的历史积淀和千年的工艺坚守,使五粮液始终代表中国浓香型白酒最高酿造水平。公司将坚持“追求极致、品质至上”,一如既往地为消费者提供高质量的产品,以“工艺创新、酒体创新”为核心,推进供给侧结构性创新,满足消费者更加丰富、多元的消费需求。

其次是品牌自信。五粮液正在着力构建高端化新动能,努力推进品牌价值回归,实现新一轮的高质量发展。要继续讲好651年五粮古法酿造技艺的传承故事,讲好中国酒业规模最大、数量最多、历史最悠久的古窖池传奇,不断推动品牌价值提升。

最后是文化自信。作为行业龙头企业,五粮液是难得的“中国名片”,凝结着中华优秀传统文化独一无二的理念、智慧、气度、神韵。要讲好源远流长的传统文化、丰富多彩的白酒文化、传承创新的酿造文化、精益求精的工匠文化,让五粮液品牌文化发扬光大,让世界爱上中国酿造。



酒业周报 |

广西召开“振兴桂酒”推介会：2020 打造百亿龙头

日前,由广西自治区工信委、商务厅和河池市政府共同举办的“振兴桂酒”推介活动在南宁举行。会议透露,近年来,河池市根据自治区关于振兴桂酒的工作部署,进一步规范和做大做强做优白酒产业,并出台了诸多优惠政策有力举措。目前全市已经有23家酿酒企业,并培育出“丹泉”等中国驰名商标品牌,并力争在2020年将重点龙头企业的白酒产品打造为百亿产业。

五粮液与周大福开启跨界定制酒合作

近日,五粮液与周大福定制酒合作签约仪式于五粮液公司怡心园举行。五粮液、周大福珠宝集团以及四川朗廷创建酒业有限公司共同开启了“五粮液熊猫一周大福”定制酒战略合作项目。据悉,此次战略合作项目,以产业合作为重点,以国宝熊猫的鲜明主题,辅以经典国瓷的传统瓶身,共同创造了“五粮液熊猫一周大福”定制酒。该定制酒将率先在香港地区进行全面发售,并计划陆续推出“五粮液熊猫一周大福”生肖纪念酒以及“五粮液熊猫一周大福”金杯收藏酒等系列高端品酒。

泸州老窖联合西安博物馆推出定制酒

日前,以“雁塔祈福 盛世长安”为主题的2019博物馆之夜暨国窖1573定制酒发布盛典在西安博物院举行。泸州老窖·国窖1573携手西安博物院发布了国窖1573定制酒雁塔祈福盛世长安。

陕西禧福祥一季度实现销售额 6.79 亿

据报道,酒类运营商陕西禧福祥品牌运营有限公司公司一季度实现销售额6.79亿元,共计完成全年任务目标的37.21%,总体较去年同比增长8%,今年预计在全省建设达300家核心门店。

华茅酒每销售1瓶 捐出2元爱心基金

日前,“饮思思源,善行贵州——华茅酒慈善之夜”在贵阳举行。华茅正式发布了“善行贵州·守护赤水河”公益计划,每销售1瓶华茅酒,捐出2元爱心基金。

长城葡萄酒布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛斩六金

近日,2019比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛(中国)获奖名单正式向全球发布。长城葡萄酒斩获6枚金奖!据悉,本届大赛上中国长城三星赤霞珠干红葡萄酒2017、长城天赋葡园赤霞珠/梅鹿辄干红葡萄酒2017、长城海岸赤霞珠/西拉珍藏级干红葡萄酒、长城海岸赤霞珠/马瑟兰干红葡萄酒、长城五星马瑟兰/西拉干红葡萄酒、长城天露西拉/维欧尼干红2016,由这六款产品获得。

嘉士伯“绿光破晓”新品发布会在乌鲁木齐举行

日前,嘉士伯“绿光破晓”新品发布会在乌鲁木齐举行。据嘉士伯品牌负责人介绍,此次升级延续嘉士伯致力酿造工艺和无私分享的初心,推出行业领先的包装设计,实现多项环保创举,鼓励消费者在享用啤酒佳酿的同时,在日常生活中轻松实践绿色可持续的生活方式。据了解,此次进驻新疆的全系列新品已经在全国各大城市的销售渠道陆续铺开销售,与此同时也将在嘉士伯品牌的各大网上旗舰店正式发售。

张裕发布人事公告

日前,张裕发布三则公告,分别是2018年度股东大会决议公告,2018年度股东大会的法律意见书,关于董事、独立董事、监事变动的公告。张裕在公告中指出,公司聘任陈殿欣女士、奥古斯都·瑞纳先生、阿尔迪诺·玛佐拉迪先生、恩里科·西维利先生、尉安宁先生、周洪江先生、冷斌先生、孙健先生和李记明先生为第八届董事会董事。孙刘强先生、张明先生、阿皮纳尼·安东尼奥先生将不再担任公司董事,也不在公司担任其他职务;曲为民先生不再担任公司董事,目前仍担任董事会秘书职务。(综合)

第二届重庆西洽会酒融荟首个10亿项目落户荣昌

日前,第二届中国西部国际投资贸易洽谈会(下称“西洽会”)在重庆悦来国际会议中心举行。

在重庆市市长唐良智主持下,陈敏尔书记和外国领导人及国家部委同志和陕西、山西、贵州等省长参加出席的西洽会开幕式暨重大项目签约仪式上,酒融荟成员企业——瀛溪河酒业有限公司与荣昌区人民政府正式签订落户购地建厂协议。

据酒融荟平台创始人、董事长赖尔明介绍,瀛溪河酒业有限公司由两大国有企业、酒融荟平台共同投资,此次瀛溪河酒业与荣昌政府签约项目选址于荣昌高新区荣隆园和板桥园区内,计划总用地180亩。项目总投资10亿元,固定资产投资额不低于8亿元,建成后可实现年产值10亿元以上。项目拟计划在板桥园区第一期建设20亩自动化灌装车间、纸箱包装车间、瀛溪河酒类文化展示厅、综合办公室等配套设施;荣隆园一期建设70亩,包括污水处理系统、收酒站、成品库、储存原



酒酒罐等。

瀛溪河酒业希望在酒融荟平台的技术、营销、资金、媒体、包装等资源的支持下,依托配套大规模无公害高粱种植项目,酿造荣昌本土优质白酒;力争在两年内把“瀛溪河”品牌白酒打造成重庆地区除江小白外的第二品牌白酒,力争响应良智市长在市政协五届二次会议上提出的:“全市6万多家涉酒企业,产量和市场份额还不到10%,这个比例太不匹配,重庆必须要有一瓶拿得出手的高端白酒”的目标。

酒融荟平台创始人、董事长赖尔明表示,

本项目还结合国家人工智能现代化、精准扶贫、乡村振兴、文化振兴战略,并且已与铜鼓镇、仁义镇、远觉镇签订万亩高粱基地项目协议书,按照协议内容,以上三个镇种植的符合收购标准的高粱,瀛溪河酒业有限公司将按照不少于市场价格的标准进行全部收购,并对种植高粱按照收购100斤高粱出产30斤原酒x1元钱的比例分红给签约村集体经济组织,一年下来,预计将对三个种植高粱的村集体经济组织分红近100万余元。项目不仅大大提升了农产品的附加值,发展和带动了荣昌的三农经济,有力助推了乡村振兴,还赋



广告

实现线上线下融合

找链酒科技

链酒 CHAINWINE

股票代码:837133.OC

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大街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

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