

做中国企业的思想者

# 企业家日报

## 中国酒

Chinese drinks 周刊  
weekly

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第225期 总第10859期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2023年9月2日 星期六 癸卯年 七月十八

### 古贝春集团大运河故道酿酒遗址普查活动启动

日前,大运河故道酿酒遗址普查工作在古贝春集团有限公司启动。活动由古贝春清代窖泥研究项目资助,旨在发掘和传承大运河故道酿酒历史文化、溯源古贝春酒传承技艺以及提升社会对古贝春酿酒历史的认知。山东建筑大学隋玉武教授及普查团队13名成员,古贝春集团有限公司党委书记、董事长徐秀菊,公司党委副书记顾金栋,公司文化中心主任李国锋参加了启动仪式。

徐秀菊在讲话中强调了普查活动的重大意义。她说,古贝春酒传统酿造技艺历史悠久,是运河饮食文化的重要组成部分,被列为山东省非物质文化遗产。对运河沿岸酿酒遗址中的老窖泥进行成分分析、年代测定,对于推断古贝春酒的历史渊源和研究运河产区的土质特点都有重大意义。古贝春集团将充分借助高校的科研实力,对这一未知领域进行探索。她最后祝愿活动圆满成功并结出累累硕果。

隋玉武教授介绍了这次普查活动的具体安排并对古贝春集团有限公司的积极配合表示感谢。顾金栋主持启动仪式并就活动的注意事项讲了意见。参加普查活动的大学生志愿者纷纷发言,表示一定珍惜这次社会实践活动,认真调查遗址所在地、精心撰写调查报告,不辜负各位领导的厚爱。

普查团队在隋玉武教授的带领下赴老城镇政府就工作开展进行了对接。老城镇党委副书记房志军、三板主任科员张敏、老城镇小屯村党支部书记陈景月热情接待了普查小组一行。房志军等表示将全力支持这次普查活动,双方还就下一步的工作开展进行了交流。

经老城镇政府的推荐,普查团队在当地亲历酿酒生产的老师傅带领下分组深入到老城镇历史古村落,对酒作坊遗址进行了走访调研,通过普查酿酒古址,证实了大运河故址酿酒历史的存在和发展,为后续古窖池取样工作的顺利开展打下坚实基础。(李国锋)

### 品质至上晋善晋美酒业杏洋老酒上市

日前,在山西汾阳召开的“2023中国杏花村国际酒业博览会”上,中国酒业协会同吕梁市人民政府举办了多种活动,旨在推动吕梁酒类产业的快速发展壮大,推动产城融合发展。大吕梁清香产区的几乎全部酒类企业参展,清香品类崛起势头强劲。

在杏花村酒博会期间,晋善晋美酒业控股集团联合旗下企业举办了两场新产品发布会。杏洋老酒在两场发布会上同时亮相,发布会现场还举行了招商签约仪式,众多慕名而来的传统流通渠道经销商和电商渠道经销商分别签署了经销合作协议和战略合作协议。

杏洋老酒为何一经面市就有如此火爆场面?这与产区龙头企业引领下的“大清香”时代的到来不无关系。然而,究其根本原因还是清香产区崛起的大趋势下,晋善晋美酒业引以为傲的六大自信之一的“品质自信”起到了关键作用。

作为一款高性价比的清香型大众口粮酒,杏洋老酒传承着近150年的正统大曲清香酿造工艺,56天双倍发酵期,严守21道工序不简化,只取头两茬酒,不勾兑,不添加,极度还原百余年前老酒味道。

晋善晋美控股集团董事长武文宝讲到《晋善晋美的初心和梦想》时,作为第五代老派酿酒传承人,晋善晋美多年来始终坚持的“品质至上”理念,肩负的是复兴“中国好清香”的责任和使命。

杏洋老酒承诺“同价位品质最优,同品质价格最优”,高性价比是否杏洋老酒招商的法宝之一。另一个招商利器就是围绕终端动销使出的“六脉神剑”,终端陈列、生动化物料、店内联合促销、免费品鉴赠饮、瓶瓶有奖、一码双享等支持手段和力度,切实解决了经销商面临的痛点,极大地增强了经销商的信心。

山西杏花村有6000年酿酒历史,美酒文化源远流长,清香潮起,无疑是山西酒业的新机遇。正如发布会现场,山西省酒业商会专职副会长王琦在致辞中所言:针对这一热度,“为之再加一把火”,晋善晋美是百年文化企业,也是正在高速发展的骨干型、潜力型企业。(新闻)

## 论酒天下事 齐鲁青未了

### 第87届山东省糖酒商品交易会鲁酒实战营销论坛举办



苗倩

日前,由山东省糖酒副食品商业协会主办,中国酒业新闻网承办的2023年秋季(第87届)山东省糖酒商品交易会“论酒天下事,齐鲁青未了——鲁酒实战营销高峰论坛”在山东潍坊蓝海大酒店举行。

山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐,国井集团常务副总裁张辉,山东九州集团原董事长杨沂城,古贝春集团有限公司总经理张洪昌,古贝春集团有限公司总经理助理、营销总监赵恩国,兰陵集团常务副总经理孙茂忠,青岛琅琊台集团副总裁殷邦荣,山东省糖酒副食品商业协会副会长兼秘书长李明信,山东景芝白酒有限公司副总经理、销售公司总经理路泽刚,泰山酒业集团股份有限公司副总经理、营销总监吴修刚,山东新星集团有限公司副总经理高兵,济南趵突泉酿酒有限责任公司副总经理、济南趵突泉白酒销售有限公司总经理王凯,山东云门酒业股份有限公司总经理潘学森,山东云门酒业股份有限公司副总经理唐树林,曲阜孔府家酒业有限公司销售公司总经理李艳超,山东花冠酒业有限公司董事蒋晓丽,山东百脉泉酒业股份有限公司总经理马业准,山东红太阳酒业集团总经理任志刚,山东秦池酒业有限公司总经理王建伟,山东沂蒙老区酒业有限公司销售公司总经理时海兰,山东颐阳集团董事长于海先,山东金彩山酒业有限公司总经理徐伟,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会主任邱振新,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会副主任韩玉亮,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会顾问王诗军,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会顾问赵友全,山东省糖酒副食品商业协会顾问委员会顾问朱玉亭,《齐鲁晚报》酒水版总编王丛等嘉宾出席了论坛。

论坛期间,来自15家鲁酒骨干企业的嘉

宾代表,围绕“深耕精耕山东市场,发挥特色优势”等展开了深度对话。对话嘉宾一致认为,鲁酒要坚守品质自信,不跟风、不盲从,既要保持战略定力,又要优化战术打法,精耕细作山东市场。

#### 做好本地市场 应对外来挑战

“当下,白酒产业的集中度进一步提升,这是产业发展的必由过程,在白酒产业的高质量发展过程中,区域企业面临着不小的压力和挑战。”山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐指出,山东是白酒生产大省,也是白酒消费强省,但是由于历史因素等原因,山东不是白酒生产强省,缺乏国家名酒的品牌背书。

鲁酒要获得长足发展,在产能方面需要稳住基本盘,提升优质产能,谨慎做加法;在营销方面要“八仙过海,各显神通”,立足自身优势,

面对名酒的持续挤压式下沉,山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐提出,“鲁酒企业首先要通过扁平化运作,守住家门口市场。要扎好篱笆,把鲁酒的根据地市场做好做深、做细做透。从市到县、从县到镇、从镇到村,精耕细作,全面覆盖。只要各个酒企在当地市场的份额占到50%-60%左右,就能够生存下来;能达到80%以上,企业就可以稳步发展。各鲁酒企业应采取针对性措施,积极应对外来品牌的挑战,最大程度地做好本地市场。”

#### 鲁酒要有品质自信 做好营销组织建设

“在市场份额向头部集聚的态势下,根植于齐鲁大地的鲁酒企业,不妨把根扎得再牢一点,再深一点,以齐鲁文化滋养品牌建设,鲁酒有望收获更美好的未来。”华夏酒报社社长、中国酒业新闻网总编辑吴贤国提出,“山

东是白酒消费大省,山东酒企都有自己的根据地市场,首先,鲁酒企业要因地制宜做好当地市场,深耕深耕山东市场;其次,无论是品类热还是营销热,市场终将回归理性,鲁酒企业要坚持品质自信,做好低度浓香、北派酱香、兼香等品质建设,抓住消费升级的机遇,扎扎实实酿好一瓶酒;再次,鲁酒企业要找准撬动品牌升级的文化驱动力,构建并完善与消费者链接的品牌宣传体系,强化企业和品牌的文化建设。”

当前,在着力扩大内需提振消费的总体战略下,特别是在消费升级、品质升级、名酒引领的大背景下,如何带领鲁酒加快创新发展,推动企业转型升级是十分紧迫的主题。



山东市场潜力广阔,“精准营销”依然是行业的主旋律,鲁酒企业既要有长期发展的规划图,也要不断调整营销动作,实现山东大本营市场的精耕细作,实现鲁酒品牌、精准营销的双赢。在论坛现场,来自15家鲁酒骨干企业的嘉宾代表,一一介绍了鲁酒如何精耕细作根据地市场,如何在激烈的市场竞争中发挥优势特色,实现营销的创新、蝶变。

第一轮对话环节,由山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐主持,山东兰陵美酒股份有限公司营销总监贾爽,泰山酒业集团股份有限公司副总经理、营销总监吴修刚,古贝

春集团有限公司总经理助理、营销总监赵恩

国,济南趵突泉酿酒有限责任公司副总经理、

济南趵突泉白酒销售有限公司总经理王凯,

云门酒业股份有限公司副总经理、销售公

司总经理高东生,山东红太阳酒业集团总经

理任志刚,山东秦池酒业有限公司总经理王

建伟,山东金彩山酒业有限公司副总经理孟

愷文参与了对话。与会嘉宾表示,要坚守鲁

酒的品质自信,打造适应市场需求的产品梯

队,做好本地市场的精细化运作,培育能打

硬仗的优质营销人才队伍,不盲从品类热,

不追风营销热,扎扎实实做好鲁酒的根据地

市场。

第二轮对话环节,中国酒业新闻网总编

辑吴贤国主持,围绕鲁酒在品牌升级、与消

费者对话等方面的探索与成绩展开探讨,山

东景芝白酒有限公司副总经理、销售公司

总经理路泽刚,国井集团常务副总裁张辉,

青岛琅琊台集团副总裁殷邦荣,山东花冠

酒业有限公司副总经理陈孟奎,山东百脉

泉酒业股份有限公司销售公司总经理康新

春,山东景阳冈酒厂有限公司销售总监辛

庚池,山东沂蒙老区集团销售公司营销总

监赵伟参与了对话。与会嘉宾表示,要走

好自己的路,做好营销管理,结合地域文

化打造品牌文化,赋能场景化营销,向消

费者讲好鲁酒的原料之美、品牌之美、

品质之美。

近几年来,鲁酒产品结构不断优化调整,

产品升级迭代加快,涌现了诸多市场表现

强劲的新品。顺势而发的新品,提升了鲁

酒品牌影响力,扩大了鲁酒的市场占有率,

促进了行业的持续健康发展。

酒类经济的健康成长与良性发展,也离

不开优质经销商的赋能,山东市场诞生了

## 茅台集团总经理将调整 王莉接任

日前,贵州省人民政府官网发布《省人民政府关于王莉等职务调整的通知》(以下简称《通知》),《通知》显示,经贵州省人民政府同意,推荐王莉为中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事、副董事长、总经理人选;推荐涂华彬、王晓维为中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司副总经理人选。建议李静仁不再担任中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司副董事长、董事、总经理职务;建议高山不再担任中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司副总经理职务。

据公开资料显示,王莉出生于1972年10

月,1994年从西北轻工业学院食品工程系食品工程专业毕业后,一直在茅台任职并从事技术工作,在茅台工作的近30年时间里,王莉几乎担任了茅台集团和茅台酒股份公司所有技术相关的职务。2010年,王莉成为茅台酒股份公司副总工程师;2011年底,任茅台酒股份公司总工程师;2015年,任茅台酒股份公司副总经理;2016年11月,王莉担任茅台集团总工程师,一直至今。在此期间,王莉还是茅台集团和茅台酒股份公司的首席质量官。2022年10月起,王莉成为茅台集团副

总经理。

曾任贵州茅台酒股份有限公司总经理助理、生产管理部主任、新车间筹备组组长、生产党支部书记的涂华彬出生于1975年6月,从习酒调回茅台任股份公司副总经理后,涂华彬一直分管生产工作。

王晓维出生于1971年,在任职茅台酒销售公司党委书记、董事长之前,王晓维曾任茅台酒股份公司制酒四车间党支部书记、副主任,制酒二十三车间党支部书记、副主任,制酒二十五车间党支部书记、副主任。2018年11月,王晓维任茅台酒销售公司党委书记、董事长;2020年2月,王晓维成为茅台酒

股份公司副总经理。

此前,在8月16日至17日召开的中国共产党中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司党员代表大会上,选举产生了中国共产党中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司新一届委员会委员,丁雄军、王莉、高山、滕建勇、段建桦、万波、刘刚、涂华彬、王晓维当选。

大会闭幕后,中国共产党中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司新一届委员会召开第一次会议,选举产生了新一届委员会书记、副书记,丁雄军当选为党委书记,王莉、高山当选为党委副书记。(企宣)



## 双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味



## 千年福禄寿 万家海葫芦

酿造单位:贵州省仁怀市王丙乾酒业有限公司  
出品单位:贵州省仁怀市狄康春酒业有限公司  
服务热线:18586361133 (沈先生)  
13608529997(张先生)

新闻热线:028-87319500  
投稿邮箱:cjb490@sina.com



企业家日报微信公众平台 二维码

中国企业家网 二维码