

白酒行业标杆 珍酒李渡上榜 “ESG最佳实践100强”

近日,金融信息服务商万得发布“2023 年度中国上市公司 ESG 最佳实践 100 强”榜单,珍酒李渡集团凭借在环境、社会和治理方面的卓越表现成功上榜,成为榜单中唯一入选的白酒企业。

万得 ESG 是国内最具权威性的 ESG 评级体系之一,已覆盖中国近 10000 家公司主体,是全球各大资产管理机构投资决策的重要参考依据。而以该体系为评判依据的“ESG 最佳实践 100 强”,则代表了万得 ESG 评级中表现最佳的 100 家上市公司。

珍酒李渡获得 2023 年 Wind ESG 评级 AA 级,综合得分在参评的 61 家食品饮料企业中排名领先,白酒企业中排名第一。此次,珍酒李渡再度从上万家公司中脱颖而出,与中国神华、中国平安、腾讯控股、阿里巴巴、京东集团、宁德时代等知名企业一同入选“ESG 最佳实践 100 强”榜单,充分证明珍酒李渡在 ESG 实践的行业标杆作用和影响力。

ESG 作为一种关注环境、社会责任、公司治理的评价体系,与重视财务绩效的评价标准不同,它更侧重于评估企业在促进可持续发展、履行社会责任等方面指标,是上市企业的“第二财报”。

中国酒业协会理事长宋书玉曾表示,对于酒业这个高度依赖自然环境的产业来说,ESG 不仅意味着履行社会责任和提升公司治理水平,还意味着可以通过践行 ESG 理念增强企业的产品竞争力与品牌表达力。

长期以来,珍酒李渡围绕环境、社会和治理三大方向,制定了 4 大战略目标和 300 余项 ESG 提升计划,搭建了完善的 ESG 管理及考核机制,涵盖乡村振兴、绿色发展、理性饮酒、社会公益、产区建设等内容。

在环境保护方面,珍酒李渡积极响应国家 2030 碳达峰、2060 碳中和目标,致力于建设环境友好型企业,并通过品牌影响力向社会传递环保、低碳理念。2022 年,珍酒李渡发布《气候政策》,明确在 2025 年前,碳排放密度较 2021 年减少 20%,实现 95% 以上包材绿色环保化。以旗舰品牌珍酒为例,通过“煤改气”项目,天然气使用已达 100%;深化产业链条,每年十万吨酒糟转化为家禽饲料,变废为宝;利用环保材料制作酒瓶,推出高端光瓶酒系列;通过酒瓶回收项目,将废旧酒瓶改造为文创茶具,在行业起到示范效应。2021 年,珍酒获评“贵州省首批 4A 级生态酿酒企业”;2022 年,获评“贵州省绿色工厂”;2023 年,上榜工业和信息化部“2023 年绿色制造名单”。

在社会责任方面,白酒产业横跨一、二、三产业,跨度大、覆盖广,珍酒李渡酿酒原料带动贵州、湖南、江西、河南四省多个区县种植高粱、小麦等农作物 50 万亩,促进 10 万余个农村家庭增收;不断扩大员工队伍,直接解决上万人就业;推动理性饮酒,倡导健康饮酒;旗下李渡、湘窖的捐资助学活动,成为江西、湖南两省知名公益 IP;在中央广播电视台总台上新品牌片,宣传产地自然之美、酿造工艺之精,为公众带来全新的白酒文化体验。

在公司治理方面,作为中国一流的白酒企业,珍酒李渡在坚持保证产品高质量、优质基酒库存,立足中高价位,保持中高增速的“两高两中”战略前提下,不断完善治理结构,提升董事会专业性、独立性及多元化水平,强化风险管理与内部控制水平;严格遵照上市规则,围绕合规、采购、生产、营销、信息披露等,建立规范的公司治理和议事制度,保证公司高效运营;完善企业职工代表大会管理制度,指导经销商、供应商及其他业务伙伴作出廉洁承诺,致力于开创兼顾经销商、供应商、消费者、投资者和员工等各方利益的共赢新格局。

业内人士指出,作为“港股白酒第一股”“中国酱香白酒第二股”,珍酒李渡近期被全球第二大指数公司富时罗素纳入,国际关注度显著提升。此次入选“ESG 最佳实践 100 强”,并成为唯一上榜白酒企业,一定程度上也为中国酒业在国际 ESG 领域树立了良好形象,提升了影响力。
(珍闻)

责编:杜高孝 版式:黄健
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

企业家网
二维码

注重实践 青春有为 泸州老窖项目一线的“建设之星”



● 锅炉成功点火

■ 刘传福 文/图

项目可行研究、方案设计、设备选型等工作,在泸州老窖黄舣酿酒生态园内,能源管理部的青年员工们根据各自的分工,紧密锣鼓做着热电联产二期项目前期工作,工作激情不减一期建设当年。预计 2026 年,二期项目投用,热电联产不仅继续为泸州老窖酿酒提供蒸汽和电能,还将为酒园区内更多的新项目提供源源不竭的能源保障。

热电联产项目,是泸州老窖发展历程中一个重要的能源保障项目,也是白酒行业内最大的热电联产项目,主要利用天然气和沼气在锅炉燃烧释放热量将水转化为蒸汽,蒸汽再做功驱动汽轮发电机组发电,不断为酿酒提供足够的蒸汽和电能。几年前,泸州老窖的一支“青年突击队”恪守大山,在技术研发、护航建设上,奉献着青春和力量,历经多年将项目建成投用,用实际行动推动公司节能减排,绿色发展,项目获得“泸州电力创新一等奖”。如今,面对当前的二期工程建设,他们仍旧群情激奋,好似闪耀在龙王山上的一颗颗“璀璨之星”,为酿出浓香美酒全力做好能源保障。日前,笔者走进黄舣酿酒生态园,探寻这支“青年突击队”建设项目的生动故事。

学用结合 “小白”变身技术熟手

2016 年,在泸州白酒产业园区内,备受外界关注的省市重点项目——年产 10 万吨基酒的黄舣酿酒生态园启动建设,泸州老窖正迈上智能酿造之路,打造新的经济增长极。

如此规模的项目,需要配套热电联产项目提供能源保障。受酒园区委托,泸州老窖酿酒公司勇于接过项目建设的重任。

然而,建设如此规模的热电联产项目,行业内没有现成的模式可以照搬,而且,酿酒工程技改项目能源保障组仅有经理杨俊和副经理李峰两人,人手有限,但是必须要干。

缺乏专业建设人才,从 2016 年起,泸州老窖根据项目所需,开展热能与电动工程、电气工程及其自动化、热工控制与自动化、电厂化学等专业人才校招,同时,社招少有经验的技术骨干。

随后,张健东、邓中强、曹宇航、胡茄芯等青年员工进入泸州老窖。他们有专业知识,但是缺乏工作经验,属于“小白”。面对高温高压带电的项目,安全风险极高,来不得一丁点马虎,师带徒必须提上议事日程。

在杨俊和李峰的带领下,青年员工们先后深入国内大型纸厂、热电厂、化工园区等开展跨行业调研,学习借鉴主体工艺设备选型、热电联产参数、工艺流程、运行管理构架等关键环节。

“有了师傅的指导,自己进步不少。”张健东在师傅杨俊的带领下,去现场看了设备,并了解相关要求,抓住罗汉酿酒基地锅炉改造项目的契机,学用结合。一年下来,他对项目管理、工艺等流程熟记在心,完全掌握汽轮发电机组、水处理系统等主体设备性能,目前已经成长为能源二车间主任。

同样,邓中强,在能源技术组仪控技术岗位上努力学习,如今,已变身为部门专家;曹宇航,在师傅李峰的指导下,将岗位作为“第一课堂”,仅仅三年就成长为能源技术组主管。从昔日的“小白”,如今变身为公司的熟手甚至

是专家,这些青年员工已能独当一面。

集体攻坚 保障锅炉提前点火

要建成热电联产项目,锅炉和发电机的调试是技术的难点。在能源管理部副经理王为浩的带领下,成立由王为浩、邓中强、杨语堂、侯老二等电气和自动化专业的“青年员工突击队”,开展技术攻坚。

按照项目建设相关要求,发电机首先要并入国家电网运行。然而,建设之初,发电机并网后短路电流过大、发电机输出三相电压不平衡两个电力技术问题,就给他们摆出了难题。

为此,“青年员工突击队”与国家电网协商,并聘请第三方公司一起,反复计算、研判和论证,花了两天两夜,终于解决了短路电流过大的问题。针对发电机输出三相电压不平衡,“青年员工突击队”用手工仪表对比检测,同时,联系厂家、设计院、安装单位等集体分析、检修设备等共同研判,反复试验比对,才解决了问题。

让青年员工们抠破头皮的,还是锅炉的点火环节。

能源保障先行是关键。按照计划,酿酒生态园 2019 年 9 月 15 日投产,锅炉点火成功与否,将决定整个酿酒试生产能否进行。

“眼看投产临近,所有工作也准备就绪,但锅炉就是点不起来。”回忆起当时的场景,张健东介绍,2019 年 8 月下旬,热电联产项目引来建设单位、施工单位、设备单位、调试单位等数十人围观,大家都期待着这把“火”。然而,事与愿违,锅炉的表现把所有人都急坏了。

为此,“青年员工突击队”全身心投入,全

天候守着设备,以厂为家,就连吃饭也在现场,对整个锅炉系统开展全面排查,分析原因,并反复试验。最终,经过三天三夜 72 小时的冲刺,9 月前,锅炉终于燃起了第一把“火”,现场响起了持久不息的掌声。

“新设备,可能随时都会出现意想不到的问题,任何环节出问题都是大问题,大家的头都差不多扳烂了。”王为浩介绍,点火后还出现了其他需要技术攻坚的难题,大家放弃了下班时间甚至是节假日,一个个系统反复调试、试验,有效解决了锅炉启动异常、汽轮发电机振动过大等上百个问题,全力保障酿酒生态园正式投产。

保姆护航 项目有序推进“不打烊”

由于热电联产项目的特殊性,既是最迟进场,又要最先投用,留给建设的时间相比其他项目较少。建设项目的青年员工们,不仅要用技术保障各环节建设,还要监督硬件施工安全,他们必须与时间赛跑,以“保姆式”的服务护航项目推进。

“那时候压力特别大,不仅平时紧张,还经常失眠。”回忆起当年的建设情景,负责汽机技术的胡茄芯还记忆犹新。据她回忆,那时候,大家在山上上班,周末都不休息,早上开会安排当天工作,晚上开会解决当天问题,“有时候赶不上下山去食堂吃饭,就自带干粮”。

侯老二,负责电力系统保障建设,每天要跑遍全厂区各个配电室,开展检查、指导。最初,项目建设指挥部位于龙王山山脚,从这里通往龙王山只有一条 2 公里的泥巴路,而且被拉材料的大货车压得很烂。“晴天上去一身灰,雨天下来一身泥,天天都只能穿筒靴,每天保底 3 万步。”回忆起当时的建设场景,侯老二无奈之余忍不住笑了。

机械挖土、设备安装……在龙王山上,各环节交叉施工,到处火花四溅,各种声音不绝于耳,无形增添了施工的安全风险。为此,青年员工们穿着“钢板鞋”,严格开展施工监管,轮流安排人员值守现场。

随着项目的推进,夏天,建设现场树木不再参天,只有近乎“晒焦”的设备。防晒喷雾、防晒帽、冰袖、藿香正气液等防护神器,早已抵挡不住龙王山上的夏日。然而,这些青年员工,个个都亲身经历了高温和骄阳的严峻考验,成为项目建设的主体力量,是公司名副其实的“建设之星”。

奋斗是青春最好的模样。几年过去了,如今的龙王山上,数十名年轻人仍在不懈坚守,他们正以一期项目建设的工作热情和动力,攻坚在二期项目建设的进程中,全力以赴为实现“千亿泸州老窖”目标提供着重要能源保障。

管理意识增强,市场的主动权被进一步握牢。

开拓。

2023 年,兰陵美酒实行走出去战略,拓宽销售区域,招商工作取得重大突破。目前,兰陵美酒已实现山东省内全覆盖,江苏、河南、东北等地区也开辟了新的市场,全国化步伐加快,大大提高了兰陵美酒的品牌声量。

自信。

市场推广方面,更多的品牌活动落地。“千年经典,品味兰陵”的高端品鉴会活动,消费者在直观地感受到兰陵美酒品质的同时,从更深层面上了解了其背后的历史文化和品牌内涵;万吨智能化粮食酒酿造基地及配套工程,为兰陵美酒的品质提升奠定了坚实的基础,品牌美誉度持续放大。

合作。

多年来,兰陵美酒始终坚持“厂商

一体化”,筑牢厂商合作平台。兰陵美酒与经

销商的双向奔赴也为营销的良性循环提供了保障,实现了厂商合作,共创共赢的局面。

大会现场,还为荣获“市场进步奖”“优秀

经销商奖”“特别贡献奖”的经销商举行了隆

重的颁奖仪式,以表彰他们与兰陵美酒一道

砥砺奋进、开创新程。

凡是过往,皆为序章。

2024 年是兰陵美酒蓄势待发、乘势而上

的关键节点,面对机遇与挑战并存的一年,陈

琨提出“厂商一心,奋力拼搏,再创兰陵美酒

的历史新高”的整体营销目标,并围绕此目标

做以下四个方面的工作部署。

首先,产品的升级和淘汰。优化产品结

构,统一运营思路及模式,进一步拉升兰陵美

酒的高端优质的品牌形象。

其次,优化营销机构体系。在品牌宣传、

厂商齐心 2023 年兰陵创出新高度

日前,山东兰陵美酒股份有限公司 2024

经销商盛典在江苏徐州召开。公司高层领导以及来自全国各地的 300 多名核心经销商、新闻媒体等共同出席了会议。此次会议以“携手共进,王者归来”为主题,谋划新篇、凝聚共识,彰显了兰陵美酒厂商一体的生态模式。

2023 年,兰陵美酒始终坚守战略定力,积极应对,保证了库存的良性运转,圆满完成了营销业绩的跨越式发展,创下了兰陵美酒的新高度。

会上,山东兰陵美酒股份有限公司总经理陈琨对 2023 年的营销工作进行了全面梳理和总结,并概括为四个关键词,即调整、开拓、自信、合作。

调整。产品结构得到优化和提升;市场操作思路转变,终端网络渠道筑牢;经销商市场

招商、物流、客服、市场监管等多个层面建立更加完善的服务体系,为市场运营提供保障。

第三,在优质市场和潜力客户培育上下功夫。持续优化经销商结构,赋能营销团队,提升优质客户的市场运作能力以及市场转型升级能力。

最后,在品牌塑造和价值提升方面,充分挖掘兰陵美酒的历史文化价值,重塑兰陵美酒“第一历史文化名酒”的 IP 属性;通过粉丝节、品鉴会等线下推广活动,放大品牌价值,打造兰陵的“品牌热”。

此次经销商盛典的举办,为兰陵美酒在未来的营销市场、品牌推广和区域拓展统一思想,提振信心。站在新起点的兰陵美酒,将与经销商继续携手共进,开启兰陵美酒高质量发展的新征程。

(欣闻)

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)

GUIZHOU MAOTAI ZHEN