

# 酒业积极“补短板” 加速迈向高质量发展

聚焦

“

10月10日至12日,第二十一届中国国际酒业博览会(以下简称“酒博会”)在上海举办。展会现场饮酒赋诗、投壶、飞花令等超过30项“重大活动+专项活动+娱乐活动”精彩纷呈,此外,展会还特别设置了使馆展示区,以法国大使馆为代表的各国大使馆受邀参展,共同呈现各自国家的酒文化与饮食文化。

## 展示多元酒类,注重文化创意

本届酒博会以“世界名酒·共享荣耀”为主题,展馆面积达6万平方米,约有500家企业参展,涵盖白酒、黄酒、葡萄酒、啤酒、威士忌、伏特加、朗姆酒等多个酒类品种,为酒类行业提供了展示和交流平台。

笔者在展会现场看到,本届酒博会在展示酒类产品的时候,也尤为注重文化创意,引入了“酒博+乐享派对”“酒博+美食”“酒博+音乐”“酒博+运动”等一系列现场互动活动。展会现场还设置了特色的“惠民区”,参观者不仅可以免费品尝,还能购买到酒博会与多家名酒企业联名打造的特色产品以及低于市场价的酒类产品。

中国酒业协会理事长宋书玉表示,酒类产业正在从“扬长板”阶段进入“补短板”阶段,从注重“长度”和“高度”到叠加“宽度”和“深度”阶段,“这是酒类产业可持续发展的多维视野和多元格局,也是对如今从高速增长转向高质量发展诠释的方法论。”

## 打造“酒+N”经济链

据了解,展会现场饮酒赋诗、投壶、飞花令等超过30项的“重大活动+专项活动+娱乐活动”精彩纷呈,此外,展会还特别设置了使馆展示区,以法国大使馆为代表的各国大使馆受邀参展,共同呈现各自国家的酒文化与饮食文化。

同时,文创产品如节气酒、生肖酒等推陈出新,酒类销售场景愈发活跃。五粮液展区工作人员表示:“我们现调鸡尾酒给予消费者品鉴,展会第一天吸引了大约400位观众参与。”

现场一位展商坦言:“酒博会的角色正悄然发生变化,虽然产品展示依然是核心环节之一,但不再局限于订货与销售功能。越来越多的企业通过精心设计的展台布置、专



资料图片

业的品酒体验活动,以及富有创意的文化展示,将产品的独特魅力与文化底蕴深度融合,讲述商品背后的故事,传播酒文化。”

在宋书玉看来,酒类产品个性化、差异化表达蔚然成风,健康化、多元化消费日趋盛行,产区价值、活态文化价值的重要性不断放大,科技赋能、科创+文创研发如雨后春笋。同时,消费场景、商业模式的创新热度持续升温,打造“酒+N”经济链,正在成为名酒产区经济社会高质量发展的核心支撑,持续的自我更新已成为酒类产业绽放新活力的关键。

## 行业调整中寻找新机遇

在酒博会期间举办的2024世界名酒价值论坛中,五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦表示,当前,酒类产业发展的新情况、新挑战、新变化不断出现,既面临总体需求不足、消费市场疲软的下行压力,又面临增量政策发力、市场预期改善的上行机遇,特别是近期国家出台的一揽子增量政策力度大、针对性强,产业调整有望较快迎

拐点。

对此,有白酒企业负责人表示,此轮行业调整与过往不同,它更多源于产业自身积极的内生动力调整,而非简单的外部因素累积。

在本届酒博会上,各大酒企也纷纷亮出创新成果。例如,今世缘携旗下国缘、今世缘、高沟三大品牌产品及特色文创产品参展的同时,还发布了定位于中国新派高端浓香的新品“国缘2049”。牛栏山也在展台展出了尚未上市的清香型白酒。

黄酒品类也在积极寻求突破,迎合当前年轻化、健康化的消费趋势。古越龙山展台工作人员表示,公司正努力将黄酒文化优势和品类优势更精准地传递给消费者,让更多年轻人爱上黄酒,拓展行业发展空间。金枫酒业相关负责人也表示,一些参观者在现场品鉴了黄酒后,实现了有效引流。

在业内分析师看来,从酒博会来看,酒业展现出的韧性和创新能力,为行业的长远发展奠定了坚实基础。随着政策环境的优化和消费市场的进一步激活,行业有望在调整中迎来发展新机遇。

(谢岚 梁傲男)

## 北新融建公司: 南川区人仙路工程项目 全线建成通车

近日,北新融建公司南川区人民坝至仙女洞公路工程传来捷报,该项目全线建成通车。该项目是连接金佛山北坡与仙女洞的重要通道,项目建设面临地形起伏大、高温天气多、施工难度大等困难。项目参建者始终坚持“关键优先,统筹全局”的进度管理原则,以关键控制性工程为核心,共同钻研攻关技术难点,深化专项施工方案,持续加强安全、质量管控,用不懈努力顺利完成了全线施工任务。

(周从伟 周熹)

## 全球最大功率漂浮式 风电机组在江苏下线

笔者近日从中国中车了解到,我国自主研发的全球最大功率漂浮式风电机组“启航号”,日前在江苏省盐城市射阳县成功下线。

据了解,该风电机组功率等级达到20兆瓦,是全球功率最大的漂浮式风电机组。风轮直径达260米,扫风面积53100平方米。单机年输出清洁电能可达6200万度,能满足约3.7万户家庭一年的用电需求,相当于节约燃煤2.5万吨,减少二氧化碳排放6.2万吨。

此外,半潜式漂浮平台加系泊系统技术的设计,可将风力发电的疆域拓展到更为广阔的深蓝远海。据介绍,该风电机组还运用了多种智能控制、智能传感等技术,可实现实时监控,运行更稳。

(陈圣炜)

## 北新融建公司: 宿固高速公路4标项目 首段路基验收交付

近日,北新融建公司安徽宿固高速公路TJ04合同段项目首个路基断面k13+300-k13+878、娄庄南服务区西区顺利建成并交验。自开工以来,安徽宿固高速公路TJ04合同段项目精心组织,把握细节。面对诸多困难,该项目从物资配置、施工组织、对外协调、安全质量等各方面入手,精心制定专项工作方案,紧抓路基施工中的关键程序,推进安全生产网格化管理,把责任落实到具体,保障了本次路基工程的安全生产和品质交付。

(晏泰杰)

# 陈茜:站在又一个十年 为商业寻找蓝海

2008年,刚刚大学毕业的陈茜选择加入成都欧尚音像图书制品担任经理,在此后的十二年间凭借出色表现,实现接连晋升,从百货处长到管理总监,从店长到全国区域营运总监,为欧尚布局中国市场做出重要贡献。

欧尚集团是一家以大型超市为主营产业的跨国集团,作为法国第二大零售商欧尚,具有世界超市经营先驱者的美誉。中国是一块大市场,无论是国际还是国内超市品牌都在抢夺这块蛋糕。如何让欧尚脱颖而出,深耕行业多年的陈茜有自己的答案,选择在客户服务方面树立差异化竞争优势。2015年,她牵头建立了中国欧尚第一个全国客服中心,随后,各分店客服中心陆续建立。得益于陈茜和团队的持

续努力,欧尚整体服务更上一个新台阶,确保了顾客的美好购物体验,顾客满意度和忠诚度大大提升,品牌形象和知名度更上一个台阶,增加了顾客来源,从而为实现持续的商业成功提供基础保障。

经过良性运转,欧尚常州五星店营业额年均2.5亿元,增长率达到3%;欧尚成都双流店营业额年均1.9亿元,增长率达到7.5%;helios,报告显示顾客满意度均超9.7分,这些成绩的取得,陈茜功不可没。

2020年,中国零售业也遭遇了前所未有的寒冬。这一年五月,陈茜受邀加入万达集团,随后多次被委以重任。期间,她被内调到武汉城市公司担任副总(营运),当时是2022年,在那段

特殊时期,商铺销售业绩差,此时能够接手武汉公司,陈茜也是为自己捏了一把汗。为了提振团队信心,扭亏为盈,陈茜利用原南区积累的品牌资源,将资源引入湖北,积极进行新品牌的拓店,提升长租率,确保稳定收益;她积极与政府对接,与当地人社局开展招聘工作,建立人员储备资源等。同时,她还加大品牌宣传,通过推出一系列促销活动,增强商业活力。短短几个月,经过她和团队的不懈努力,公司经营逐渐好转,品牌公信力和知名度大幅提升。

那段特殊时期打击了国内零售业,但也促进零售业寻找新的突破口。随着中国消费市场艰难回暖,2023年5月,陈茜再次内调到南区分公司任营运部业务总监。期间,具有“业务多面手”美誉的

她,针对部门缺少有效的管控工具,主导开发了一套南区分公司经营管控看板系统。看板系统的成功落地推广,大大提高了部门管理透明度,营造了良好的竞争氛围,使团队协作更加高效,团队战斗力大幅提升。

如今,陈茜在商业领域已经耕耘了近二十年,她觉得商业对自己来说永远充满了新鲜感,也正是这种新鲜感让自己的思维保持着年轻状态。从创立第一个客服中心到引导团队高效运转,她觉得中国商业正面临前所未有的风口,重视客户群体,强化企业运行效率,正是推动商业跳出品牌、渠道的致胜法宝。开辟新赛道,为下一个十年寻找新突破,陈茜正在打开新格局,为中国零售业线下经营寻找新蓝海。

(庄志涵)