



奋楫笃行谋发展 鼓足干劲再出发

酒界资讯

——访“全省非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”荣誉获得者、甘肃义顺集团董事长张秉庆

王晓 牛瑞娟

民营经济是推进中国式现代化的生力军,是高质量发展的重要基础,是推动我国全面建成社会主义现代化强国、实现第二个百年奋斗目标的重要力量。日前,全省促进民营经济高质量发展大会召开,省酒业协会会长、甘肃义顺集团董事长张秉庆获得“甘肃省第三届非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”荣誉称号。



甘肃义顺集团董事长张秉庆。

自创立以来,义顺集团坚守初心,从一家经营百货的商号,成长为如今以酒类营销为主体,以零售连锁和科研生产为两翼的集团化知名企业。日前,《甘肃日报·酒界观察》专刊专访了张秉庆,探求义顺集团发展壮大的思路与举措。

问:义顺集团是一家经过几代人共同努力发展起来的企业。“企业家精神”在义顺的具体体现有哪些?

张秉庆:企业家精神的内涵非常丰富,自信、勇敢、创新是企业家精神的重要组成部分。对于我和义顺集团来说,企业家精神就是不断创新和服务社会,义顺始终将创新作为重要的经营理念和宗旨。首先,创新作为义顺企业可持续发展的动力源,决定着企业的生存与发展,在创新的引领下,义顺以“一年一小变,三年一大变”的速度蜕变着,前行的脚步从未停止。其次是服务社会、奉献社会,让更多人以实惠的价格、便捷的方式、贴心的体验购买到高品质的产

品。义顺集团于2014年起相继成立了“义顺老张店”“义顺便利店”“义顺酒行”等零售连锁店管理公司。在零售板块,义顺集团已有57个连锁店。计划到2025年在全省开设300家,不断满足消费者的对产品保真、便利、实惠的需求,践行“喝好酒,找义顺,让千家万户畅享好酒好生活”的企业使命。

问:再次祝贺你获得了“甘肃省第三届非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”荣誉称号。在全省大力支持民营企业发展的背景下,作为义顺的带头人,你接下来有什么新的打算?

张秉庆:作为唯一获得此项荣誉的陇酒代表,我倍感荣幸。荣誉属于为义顺建设奋斗的每一个人,这是对义顺集团的认可,也是对民营企业发展的鼓励和肯定。今年以来,全省上下大力营造重商兴商、亲商爱商、护商安商、利商富商的浓厚氛围,以招商引资大突破助推发展动能大提升,以营商环境大改善助

力发展质效大跃升,民营企业迎来了新的发展机遇。

我还召开了全省促进民营经济高质量发展大会,为民营经济指明了方向,鼓足了信心。接下来,义顺集团将继续传承“仁中取利 义内求财”的宗旨,以仁义为基础、团结为纽带、创新为动力,在做好名酒代理和营销的同时,助力陇酒品牌“走出去”。

问:从商号“义顺张”发展成集营销、科研、生产于一体的集团化企业,义顺集团成功的秘诀是什么,核心竞争力在哪里?

张秉庆:“人”和“新思想”始终是核心竞争力。从“义顺张”到义顺集团,每一位继承者都是创业者,都在找寻新出路和新机遇。这是义顺集团能够发展壮大的重要原因,也是企业参与市场竞争的核心竞争力。

问:社会责任是企业利益和社会利益的统一。我们了解到,义顺集团开设了固定的社会公益项目。那么集团热心公益

事业的初衷是什么,有哪些经典案例?

张秉庆:在企业成长的同时,义顺也始终致力于企业与社会的和谐发展,主动承担社会责任。对义顺来说,“仁”是为别人着想,包括为下游的客户着想、为上游厂家着想、为企业的员工着想、为社会和谐发展着想;“义”是规矩,代表着规范内部管理。义顺集团于2018年4月正式申请成立了甘肃义顺助学公益基金会,旨在继承和发扬中华传统美德,扶弱济困、助学助教。多年来,义顺坚持为康乐一中、康乐中学发放助学金。甘肃临夏州积石山县6.2级地震发生后,第一时间为灾区捐款10万元。截至目前,义顺集团各类公益捐助总额已超过2000万元。

同时,为了提升员工的归属感,集团为内部员工开设了专属奖励项目,每年为员工家属发放“子女成才奖”“和谐家庭奖”“黄金老人奖”,涵盖员工生活的方方面面,让其无后顾之忧,为企业创造更大的价值。

问:陇酒行业多为民营企业。作为酒业协会会长,你如何看待我省酒企的发展现状和未来前景?

张秉庆:对比全国各地各种酒品,我省酒企在产品品质、文化底蕴等方面优势明显,加上省酒类流通产业促进中心的支持和推动,陇酒行业呈现出良好的发展态势。数据显示,我省白酒代表企业金徽、滨河、红川连续3年上榜“甘肃省民营企业50强”,2022年销售额分别为22.7亿元、12.5亿元、12.3亿元,上缴利税合计9.6亿元,发展后劲十足。

今后,陇酒行业要积极应对市场变化,抢抓发展机遇,努力把产区优势、产品优势转为市场优势、竞争优势,这样才能在行业发展大潮中站得稳、行得远。



访谈

滨河集团总经理许文亮喜获殊荣

日前召开的全省促进民营经济高质量发展大会,为100位我省民营企业授予“第三届甘肃省非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”荣誉称号,甘肃滨河集团总经理许文亮名列其中。

甘肃滨河食品工业集团有限责任公司自1984年成立以来,始终秉承“人至诚 酒至醇业至远”的企业价值观和“务实、开拓、创新、奉献”的滨河精神,以“弘扬九粮香型品类,培育最具价值品牌”为使命,做大做强滨河九粮液品牌,成为中国白酒工业100强、甘肃民营企业50强,品牌价值达173.33亿元,连续6年位列甘肃省白酒品牌价值第一名。

许文亮表示,未来滨河酒业将继续紧抓政府支持民营企业发展的各项利好政策,在坚守品质、工艺的基础上,坚持改革创新,不断为地方乃至我省经济社会发展作出新的更大贡献。(余瀛)

甘肃伊力特品牌运营公司召开2023年客户答谢会

12月19日,甘肃伊力特品牌运营公司召开以“英雄联盟 赢战未来”为主题的2023年客户答谢会,来自全省的经销商、特约经销商等400余人参加了答谢会。

答谢会上,甘肃伊力特品牌运营公司邀请表演团队为来宾献上极具新疆特色的歌舞表演,并为全年营销作出贡献的优秀经销商颁发了证书及奖励。

省酒业协会秘书长李云表示,伊力特公司是新疆白酒龙头企业及浓香型白酒的典型代表。省酒业协会见证了新疆伊力特在我省市场从稳扎稳打、茁壮成长到枝繁叶茂的过程,也感受到了伊力特品牌优秀的文化内涵和优良品质。省酒业协会将继续支持伊力特与甘肃酒业并肩发展,在甘肃市场取得更

好成绩。

甘肃伊力特品牌运营公司董事长王希科表示,今年以来,新疆伊力特实业股份有限公司领导多次走访甘肃市场,为伊力特在甘肃的发展提振了信心。今后,公司将继续推进经销商、特约经销商联盟的形式,进一步规范细化经销商政策和支持力度,将特约经销商进一步向乡镇市场延伸,分市场、分品种化经销商结构。

来自河西市场的经销商代表许建吉说:“我已经和伊力特并肩走过三年,和伊力特一起经历了从产品竞争到品牌竞争的过程。在甘肃伊力特品牌运营公司的支持下,我们在讲好伊力特品牌故事、做好品牌品质的道路上奋勇前进。”

兰州市西固区经销商代表卢文霞

说,愿意销售伊力特酒,不仅是因为它独具魅力的品牌文化和生态之酿的品质,更因为它有着成熟规范的市场营销政策。新的一年希望甘肃伊力特品牌运营公司能带领所有经销商超额完成目标任务。

伊力特公司作为新疆白酒龙头企业,所经营的“伊力”牌系列白酒,以天山雪水,伊犁河谷优质高粱、小麦、大米、玉米、豌豆五粮为原料,采用传统工艺及现代科技精心酿制,入口醇甜,酒体丰满,被誉为“新疆第一酒”。该品牌先后获得国内外50余项殊荣,连续多年被中国保护消费者基金会和消费者协会推荐为“消费者信得过产品”,产品销往全国30个省、市和地区。(牛瑞娟)

陇南市:以大抓招商推动陇南经济社会高质量发展

赵明远

今年以来,陇南市牢固树立“以招商引资论英雄,以项目建设论成败”的鲜明导向,用最大的气力抓招商、用最好的资源招商、用最佳的项目引客商、用最优的服务惠客商,深入实施“引大引强引头部”行动和“优化营商环境攻坚突破年”行动,着力推动招商引资工作取得显著成效。截至11月底,全市签约招商引资合同项目304个,签约资金465.97亿元,同比增长20.85%;实现省外到位资金380.15亿元,同比增长119.45%。

陇南市把“大抓招商”确立为推动全市经济高质量发展“四抓四提”的重要举措,把“招商引资提质增效行动”确定为全力推进的“十大行动”之一,系统谋划部署招商引资工作。今年2月,全市召开了“2023年招商引资暨网络推介大会”,推介项目、表扬先进、兑现奖励,形成了大招商、招大商,大引资、引大资的火热局面。

陇南市成立了由党政主要负责人担任双组长的招商引资工作领导小组,修订出台了《陇南市招商引资工作考核办法》,市领导班子和领导干部率先垂范,带动各级各部门担当作为、合力攻坚,把招商引

资作为考核评价领导班子的重要内容,推行“单月排名跟进,季度考核、季度通报,年终考评奖惩”的激励制度,以招商引资的数量、体量、质量论英雄,以项目落地的速度、力度、程度比水平,以服务客商的及时率、到位率、满意率看担当,构建了“党委领导、政府主抓、人大政协参与、部门联动”的大招商格局。

陇南市坚持“多兵种”协同作战,精准化定向突破。突出小分队招商,全市党政主要负责人员赴外开展招商考察活动146批次,邀请、接待客商考察和对接项目1106批次,对外出考察对接的目标企业、意向项目建立责任清单,靠实工作责任,持续跟进落实。大力实施“引大引强引头部”行动,精准对接“三个500强”和上市公司,引进中国电建、紫金矿业、招金矿业、中核电力、浙江伟明环保公司等大型企业。成功举办浙商陇南行、鲁企陇南行、川渝企业陇南行等大型招商活动,先后在广东惠州、山东青岛、四川成都和香港等地召开专场推介会,积极组织参加了中东欧博览会等重要节会和招商活动,全方位宣传推介陇南市情、招商项目,努力扩大“朋友圈”,吸引投资。

陇南市把园区作为招商引资的重要载体,制定推进全市园区高质量发展实施方案和推进园区加快发展的20条政策措

施。陇南经济开发区去年考核排名全省第五位、被评为优秀等次,武都东盛商贸物流港“供应链标准体系助力乡村振兴通降本增效”经验做法被商务部认定为全国首批优秀典型案例并予以推广。同时,陇南市着力推进以商招商、以企招商、中介招商、驻点招商,先后与上海浙江商会、兰州大学、川渝总会等签订战略合作框架协议,与上海东方龙商务科技集团加强联络协作,在北京、青岛、兰州3个市政府驻外机构加挂招商分局牌子,新设立驻长三角、珠三角、川渝地区招商服务中心,织密招商网络。

立足资源禀赋和产业基础。陇南市用全产业链思维推进招商引资,围绕推进特色山地农业提质增效、地域优势工业提级转型、文旅康养产业提档升级、新兴数字产业提速发展,谋划了13条特色优势产业链,按照“一条产业链、一位市领导、一个牵头部门、一个工作方案、一套支持政策”的工作模式,建立由市政府主要负责人担任全市产业链“总链长”、市级分管领导担任产业链“链长”、牵头部门主要负责人担任产业链“执行链长”、相关责任部门分工合作的产业链链长制。设立7个产业链招商专班,谋划储备产业链项目565个、总投资1422.6亿元,投入产业链发展引导资金3.7亿

中铁十八局北京公司广西项目群致力打造优质精品工程

赵明远

近日,由中铁十八局集团北京公司广西项目群承建的北海康郡项目20—24#楼施工总承包工程顺利完工,赢得广泛赞誉。

来康郡项目位于北海市银海区,北邻金海岸大道,南至美景路,东接西藏路,西临新世纪大道。该项目建筑面积5.96万平方米,其中,地上面积5.09万平方米,地下面积0.87万平方米。该项目20—21#楼为18层住宅楼,22—24#楼为33层住宅楼。广西项目群积极对标世界一流企业价值创造要求,坚持标准化管理理念,以“机械化、专业化、工厂化、信息化”为手段,采用新工艺、新工装,高质量、高标准推进来康郡项目建设,确保工程“一次成优、全面创优”。

项目群采用先进的“铝模+爬架”的施工新工艺,能增强防渗漏性能,且整体设计美观、防护效果好。由于铝模组装精度高,其上下层交界处有一块混凝土固定的共用模块,因此不易错台。同时,铝模结合建筑外围采用全剪力墙设计,观感效果好,能实现“零抹灰”或者“薄层抹灰”。此外,铝模的施工周期短,重复使用率高,并且组架方便,且材料需塔吊提升,易出现违规操作伤人等情况。但“铝模+爬架”施工工艺如遇到工地临时停电、下雨等情况,也可以正常施工,无触电危险。同时,爬架的数字化控制,让“升降”程序的进行不受影响,助力打造精品工程。(伍振 吕延君)

高,其上下层交界处有一块混凝土固定的共用模块,因此不易错台。同时,铝模结合建筑外围采用全剪力墙设计,观感效果好,能实现“零抹灰”或者“薄层抹灰”。此外,铝模的施工周期短,重复使用率高,并且组架方便,且材料需塔吊提升,易出现违规操作伤人等情况。但“铝模+爬架”施工工艺如遇到工地临时停电、下雨等情况,也可以正常施工,无触电危险。同时,爬架的数字化控制,让“升降”程序的进行不受影响,助力打造精品工程。(伍振 吕延君)

据了解,“青花汾酒杯”黄河汽车集结赛(甘肃站)宁夏银川至甘肃兰州赛段比赛成功举行,来自全国各地的12名车手参加了比赛。该赛段全长118公里,要求参赛选手按照规定道路行驶,总里程必须在正负2公里以内,最高速度不得超过120公里/小时,标准速度为100公里/小时,以最接近这个标准来决定车手成绩。经过激烈竞争,山西车手王燕军、广东车手赵伟兵、河北车手杨爱军分别获前三名。据了解,“青花汾酒杯”黄河汽车集结赛为期13天,以山东省东营市黄河入海口为出发点,沿着黄河溯源而上,经山东、河南、山西、陕西、内蒙古、宁夏、甘肃、四川、青海九省区,最终到达位于青海省玉树藏族自治州曲麻莱县的黄河源头。(王晓)

据了解,这两款产品的包装为甘肃祁连葡萄酒业有限公司在2016年设计开发。酒瓶采用375毫升高樽白料玻璃瓶;酒塞选用整块天然橡木塞,既能阻止大量氧气进入瓶内导致葡萄酒氧化变质,又能让小部分氧气进入瓶里,帮助葡萄酒酿出丰富的层次。包装盒表面采用独特的镭射立体感镜面工艺设计出11个大小不一的圆形图案,似金黄色冰酒液珠。(王帆)

据了解,这两款产品的包装为甘肃祁连葡萄酒业有限公司在2016年设计开发。酒瓶采用375毫升高樽白料玻璃瓶;酒塞选用整块天然橡木塞,既能阻止大量氧气进入瓶内导致葡萄酒氧化变质,又能让小部分氧气进入瓶里,帮助葡萄酒酿出丰富的层次。包装盒表面采用独特的镭射立体感镜面工艺设计出11个大小不一的圆形图案,似金黄色冰酒液珠。(王帆)



招商引资产在陇原
甘肃省经济合作中心 甘肃日报

遗失 中共甘肃省委办公厅机关工会委员会81620000MC268 5035W号法人资格证,声明作废。