



# 团结协作打造世界级白酒产业集群 郎酒集团与泸州老窖开展交流座谈

1月14日,泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长刘森,党委副书记、总经理林峰及其他在泸领导班子成员携相关部门负责人欢迎郎酒集团董事长汪俊林及郎酒集团管理团队一行到泸州老窖考察交流。

风过泸州带酒香。四川泸州,酿酒历史源远流长,始于秦汉、兴于唐宋、盛于明清,发展在中国。这里不仅孕育出了“泸州老窖·中国荣耀”,也诞生了“神采飞扬中国郎”,拥有泸州老窖、郎酒两朵“中国名酒之花”。酒城泸州,更是被联合国粮农组织专家认定为“地处北纬28度沿长江两岸的泸州,最适合酿造优质纯正的蒸馏酒”。

泸州老窖和郎酒集团作为一衣带水的兄弟企业,也是地方龙头企业和中国白酒行业的重要骨干。独特的七大核心资源“地”“窖”“艺”“曲”“水”“粮”“洞”赋予了泸州老窖“醇香浓郁、饮后尤香、清冽甘爽、回味悠长”的典型风味特征,也赋予了赤水河畔二郎镇裹挟着天地间的“酱香突出、醇厚净爽、优雅细腻、回味悠长、空杯留香”的极致与韵味。

在这座全国唯一拥有浓香型与酱香型白酒叠合的土地上,两大名酒企业一直相互敬重、彼此策应,团结协作共同为推动泸州地方经济发展,为打造世界级白酒产业集群,振兴川酒而结下了深厚的友谊。

作为交流座谈的第一站,泸州老窖党委书记、董事长刘森携团队带领郎酒集团一行参观了泸州老窖黄舣酿酒生态园,共同感受了智能酿造“传承古法、纯粮酿造、传统工艺、智能科技”的魅力。随后,刘森、林峰带领郎酒集团一行先后参观了泸州老窖定制酒中心——乾坤酒堡、党群服务中心和企业文化展厅,全方位沉浸式地体验了泸州老窖“浓香鼻祖”“浓香正宗”的厚重底蕴和行业活态“双国宝”——泸州老窖酒传统酿造技艺和1573国宝窖池群的历史厚度。

双方在泸州老窖浓香国酒荟大厅进行交流座谈。林峰与郎酒集团总裁刘毅,分别从公司基本情况、技改扩能、品牌培育、市场建设、科研创新、人才培养、社会责任等方面详细介绍了双方发展情况和发展规划。

“泸州老窖、郎酒是泸州的两瓶酒。”刘森在致辞中表示了对郎酒集团一行的热烈欢迎和对一衣带水兄弟企业的亲切问候。

刘森向郎酒集团一行补充介绍了公司近年来的发展情况、三大关键发展优势以及下一步工作打算。同为兄弟企业,同为“中国名酒之花”,刘森期望双方能够继续深化友谊、加强合作、增强互信,携手在推动川酒振兴,助力泸州打造世界级白酒产业集群等方面发挥引领、作出示范。期待泸州老窖与郎酒集团一起,携手践行“文化同源、标准同订、市场同拓、规则同守、危难同渡”的“五同”行业共识,做好“标准引领、品牌自信、弘扬匠心、全国化拓展、团结紧密”的五大坚持。

汪俊林在发言中表示,此次交流座谈之行,了解了泸州老窖在智能酿造、党群文化建设、市场营销等各方面的发展情况和企业理念,并表示完全赞同并坚决践行刘森董事长的提议,携手助推泸州千亿白酒产业,全力支持泸州经济社会发展。同时,感谢泸州老窖对郎酒的支持与合作,向泸州老窖学习有益的经验做法。

他表示,泸州老窖是泸州的靓丽名片,真诚祝福泸州老窖取得的巨大成绩。双方将进一步增进了解互相启迪,共同承担更多的社会责任,为彼此“十四五”期间的加快发展注入新的动力。

“酒以城名,城以酒兴”,浸润在诗酒年华中的酒城泸州,以独特的地理、气候、水文条件养育了泸州老窖、郎酒两朵“中国名酒之花”,而泸州老窖、郎酒将不忘初心牢记使命,在“十四五”征程上为川酒产业做大做强而不懈奋进。(桂大成)

以科技和服务连接用户 打造可持续发展高质量增长路径

## 福田汽车2021年销量位列商用车行业第一

数据显示,去年12月份福田汽车销量再创佳绩,共计销售各类车型37368辆。2021年,福田汽车全年共计销售各类车型超65万辆,在商用车行业下行趋势下实现销量逆势上扬,成功位列商用车行业第一。

与福田汽车的亮眼表现相应,各核心业务业绩同样表现突出:中卡2021年全年累计销售75875辆,同比大增57.19%;新能源汽车2021年全年累计销售8540辆,同比增长24.25%;重卡2021年全年累计销售105387辆;轻卡2021年全年累计销售415676辆;客车2021年全年累计销售45949辆。另外,值得关注的是,福田汽车2021年全年出口海外销售势头依然强劲,连续10年海外出口第一。

福田汽车2021年辉煌业绩的取得,离不开其紧跟行业及市场趋势创新求变的卓越行动力;面对市场的不断变化,在战略、产品、营销等方面极板布局,积蓄了强大势能作为后盾。

### 以创新科技助力产品向上

2021年中国商用车市场经历了过山车式的发展模式,商用车企业纷纷选择技术发力,寻找后疫情时代破局之法。从这一点看,福田汽车作为中国商用车行业自主品牌与自主创新的中坚力量,又一次在科技创新上起了带头作用,并以技术创新力量提升产品竞争力,强势支撑市场销量目标实现。

2021年,福田汽车全新发布银河技术品牌,以科技驱动中国高效干线物流大变革。“银河技术”通过“1+3+N”为客户提供最佳的TCO、智能、安全的技术解决方案,并在欧曼银河、欧航RPro等产品上率先应用,打造国内先进的旗舰产品,具备凝聚算法智慧、重塑大数据价值、高效节油、安全可靠、舒适智能等功能特点。

同时,福田汽车持续在新能源、智能网联、智能驾驶、动力传动、轻量化、节油舒适等新技术领域加大研发投入。2021年内日起,0时内到本院领取判决书,逾期视为送达。如不本判决,可在判决书送达之日起15日内向本院递交上诉状及副本,上诉于贵州省黔南布依族苗族自治州中级人民法院,逾期不上诉,则本判决发生法律效力。

另一方面,依靠福田“车e购”等线上线下渠道,通过大数据积累与洞察,精准识别、挖掘用户真实需求,逐步建立起与用户全时、全域连接的能力,以最直接、完整、高效的链路完成价值交付,打破增长天花板。

另一方面,在后市场服务上,不断创新后市场商业模式,围绕客户“养车、管车、用车、换车”的全生命周期服务需求,

继续升级“卡友福、卡友配、车联网、会员、运营金融、二手车”六大业务体系,与

### 欧曼银河耀世降临

Auman Galaxy Showcase



氢满足实际工况续航1000公里以上。从引领中国自动挡重卡发展到氢能重卡突破,从传统燃油到新能源重卡,福田汽车以科技持续引领行业。

未来,福田汽车还将不断完善商用车技术品牌架构,在高效干线物流技术品牌——银河技术的基础上,陆续推出更多场景化系列技术品牌。通过技术平台实际应用,实现商用车技术与客户价值的有效衔接,以安全、高效、节能的技术引领产品升级,助力高端产品向上。

### 以客户为本引领营销变革

当下,整个商用车市场已从“增量”野蛮生产,进入到“存量”精细化运营阶段。如何抓住存量用户,成为商用车实现销量跃升的关键。福田汽车从用户全生命周期角度构建增长思维,积极推进线上线下结合的营销创新模式。

一方面,依靠福田“车e购”等线上线下渠道,通过大数据积累与洞察,精准识别、挖掘用户真实需求,逐步建立起与用户全时、全域连接的能力,以最直接、完整、高效的链路完成价值交付,打破增长天花板。

另一方面,在后市场服务上,不断创新后市场商业模式,围绕客户“养车、管车、用车、换车”的全生命周期服务需求,继续升级“卡友福、卡友配、车联网、会员、运营金融、二手车”六大业务体系,与

客户深度交互,实现客户全周期、全触点服务。

2021年,福田汽车真正做到了通过生态重塑与升级,为客户打造全周期、全方位的一体化专业解决方案,助力客户更优全生命周期TCO的实现。

此外,福田汽车还针对城市配送和末端物流的轻、微型商用车,主推纯电技术路线,满足用户市内运营场景的全工况需求;同时氢燃料电池技术应用于重卡、客车,侧重于示范运营,满足特定场景的物流、客运需求。可以说,福田汽车具备针对不同运输场景来量身打造不同新能源产品的绝对实力。

2021年,福田汽车表现亮点不断。



福田欧辉客车为相约北京系列冬季体育赛事护航



福田汽车与比亚迪联合研发中国首款符合欧洲标准的微卡



福田欧曼氢能重卡亮相世界智能网联汽车大会

### 储备商用车行业未来关键技术

“3060”碳中和规划推出后,商用车行业生态正经历巨变,迫使商用车企业在能源、制造等领域寻找新的技术解决办法。福田汽车以中国商用车领军企业的洞察力,率先开展纯电动、氢燃料等技术布局,成为中国商用车能源技术优化的排头兵。

在新能源方面,福田汽车整车集成坚持纯电动、混合动力、燃料电池三线并

品价值达到1808.36亿元,连续17位居商用车行业第一;4月初福田汽车达成1000万辆,成为中国首个销量突破千万的商用车企业;海外市场连续10年第一;全年销量商用车第一……福田汽车交出了一份令人惊艳的2021答卷。

2022年,福田汽车将继续坚持以客户为中心,多技术、多品类、多能源布局,以科技和服务连接用户,打造可持续发展的高质量增长路径。

式,改良为高品质有机水稻和有机谷子,让农业产业提质增效,为绊马河村打下了致富奔小康的坚实基础。

目前,绊马河村的特色品牌成效凸显,有机大米和有机小米,正逐步走向北京、天津高端市场,赢得了良好口碑。现

活水平,绊马河村多年来深刻审视村情实际,积极开拓创新思路,以农民增收为导向,发展壮大乡村产业,打破传统种植稻谷飘香的“小江南”。

1.12%用于公司注册资本注销,截至2021年12月31日,累计回购股份5946万股,占该公司总股本的0.50%,回购成交的最高价为4.84元/股,最低价为4.47元/股,成交总金额为2.79亿元。

随着公司产能产量的稳步提升及下游客户需求的不断升级,行业的优质订单会更快速地向以南山铝业为代表的领先企业集中。且随着国家“碳达峰、碳中和”战略的深入推进,新能源汽车呈现快速、蓬勃发展势头,将为公司创造巨大的成长空间。未来,南山铝业作为兼备一体化产业链及高端铝材制造能力的企业,有望借助长期积淀的服务模式、研发能力、高端制造平台、经营管理、创新能力、高端客户资源等方面优势,充分把握行业机遇,进一步提升核心竞争力,抢占更多市场份额,不断巩固和提升国内轻量化汽车板的行业龙头地位。

## 有机种植展新颜 绊马河村话丰年

近年来,河北省承德市绊马河村从农业生产、农村生态到农民生活,结合村情实际,通过高起点谋划,高标准建设,努力打造绊马河村特色有机农业,建立产业链长效

的承德裕财农产品加工有限公司,村民张焕东正在忙着加工有机水稻和谷子。张焕东告诉记者,通过有机种植的水稻和谷子收获后,经过晾晒、筛选、粗粮分离、砂辊碾米、抛光、色差选别,真空包装等多种工序能后,才真正成为有机大米和小米。正

是晶莹剔透的有机大米和金黄的小米,让村民真正多了一条致富路。

农村产业振兴彻底改善了村民的生活水平,绊马河村多年来深刻审视村情实际,积极开拓创新思路,以农民增收为导向,发展壮大乡村产业,打破传统种植稻谷飘香的“小江南”。

近年来,河北省承德市绊马河村从农业生产、农村生态到农民生活,结合村情实际,通过高起点谋划,高标准建设,努力打造

的承德裕财农产品加工有限公司,村民张焕东正在忙着加工有机水稻和谷子。张焕东告诉记者,通过有机种植的水稻和谷子收获后,经过晾晒、筛选、粗粮分离、砂辊碾米、抛光、色差选别,真空包装等多种工序能后,才真正成为有机大米和小米。正

是晶莹剔透的有机大米和金黄的小米,让村民真正多了一条致富路。

农村产业振兴彻底改善了村民的生活水平,绊马河村多年来深刻审视村情实际,积极开拓创新思路,以农民增收为导向,发展壮大乡村产业,打破传统种植稻谷飘香的“小江南”。

近年来,河北省承德市绊马河村从农业生产、农村生态到农民生活,结合村情实际,通过高起点谋划,高标准建设,努力打造

的承德裕财农产品加工有限公司,村民张焕东正在忙着加工有机水稻和谷子。张焕东告诉记者,通过有机种植的水稻和谷子收获后,经过晾晒、筛选、粗粮分离、砂辊碾米、抛光、色差选别,真空包装等多种工序能后,才真正成为有机大米和小米。正

是晶莹剔透的有机大米和金黄的小米,让村民真正多了一条致富路。

近年来,河北省承德市绊马河村从农业生产、农村生态到农民生活,结合村情实际,通过高起点谋划,高标准建设,努力打造