

# 千年黄酒 后疫情时代的突围之路

通讯员韩余静报道 近日,《中国酒业》杂志汲取全国的百家杰出酒业企业代表,形成了“2020年度中国酒业百强榜”,浙江塔牌绍兴酒有限公司入围,排名第40位。塔牌旗下的500ml塔牌2013本原酒入选“2020年度中国酒业推荐产品”。

黄酒是绍兴的历史经典产业,更是绍兴城市的一张“金名片”。得天独厚的自然环境、独一无二的鉴湖水系、传承千年的酿制技艺,造就了温润如玉、刚柔并济的绍兴黄酒,曾在明清时期创下“越酒行天下”的辉煌。

去年年底至今年春节,正是酒类消费旺季,这个时期的黄酒销售量占到黄酒企业全年销售量的很大比重。但全球疫情反复的现状,让众多黄酒企业愁上眉头:因聚餐饮酒的减少及大型宴会取消等原因,黄酒消费需求低迷,市场一线销售就像按下了慢进键,销售压力倍增。

然而就在这样的大环境下,浙江塔牌绍兴酒股份有限公司,实现了四季度销售业绩同比增长11%。作为绍兴黄酒产业少数的几个头部企业之一,多年来,塔牌绍兴酒以传承和创新为抓手,借势产业工人队伍建设改革,以国企担当,为众多的中小黄酒企业,在后疫情时代,蹚出了一条酒企发展的突围之路。

## 守正创新,打造品质产品

绍兴作为黄酒原产地,需要继续发扬工匠精神,坚守老工艺,酿一手好酒飘香世界,塔牌绍兴酒以酿酒工匠培养为支点,筑起塔牌手工酿造的“金名片”。

中国酒业协会发布的《中国酒业“十四五”发展指导意见(征求意见稿)》中关于黄酒产业发展任务指出,进一步优化黄酒产业布局,逐步发展黄酒中高端产品,提升黄酒产品整体档次,逐步实现黄酒的价值回归。塔牌绍兴酒紧抓发展机遇,适时推

出高端黄酒产品“本酒”,并一举入选“2020年度中国酒业推荐产品”。

浙江塔牌绍兴酒有限公司副总经理潘兴祥介绍,塔牌“本酒”由国家级酿酒大师培育的药酒制作而成,经“酒头脑”掌把,采鉴湖源头水,精选本地酒材,恪守传统,原生态酿造,酒体无勾兑、无添加,保留自然的本色本香,不加糖而自甘,不着色而自呈琥珀光泽,不调香而自生醇香。

此外,塔牌绍兴酒全部采用纯手工酿造,手工原浆黄酒味道鲜美、层次丰富、香气馥郁,有着杏仁、香草等独特香气。“不同的酿酒师傅会酿出不同风味的黄酒,每一坛酒都是酿酒师傅经验、技巧的真实反映。”潘兴祥说。

## 刷新灵感,培养消费新习惯

受全球疫情影响,餐饮消费低迷给黄酒企业的生存和发展带来了沉重的打击。黄酒是有故事、有文化的酒,一方面塔牌绍兴

酒与餐饮企业共渡难关,国内疫情受控后,在政府复工复产的推动下,继续做好商务、宴会等场景的文化布置,激发餐饮消费需求,尽力挽回疫情造成的损失。同时,针对疫情期间黄酒家庭消费增加的态势,在推广健康养生文化的同时,在营销上更多地倡导家庭餐酒文化建设,积极开发日常餐酒特色单品,让黄酒成为大众美好生活的调味品。

潘兴祥表示,在中国经济长期向好主旋律不变的前提下,黄酒行业发展从长远来看也不会改变。从酒业发展历史来看,每一次下滑都伴随着行业整合以及后续恢复性成长,而头部企业往往有更好的表现。新冠肺炎疫情对中国社会各个层面的影响无疑是巨大的,中国黄酒也深受影响,但对于有着天然健康养生因子的黄酒来说,今后的发展也许将迎来真正的风口,牢牢把握这个风口,黄酒还是有自己的发展机会的。

## 线上线下,加速扩展市场

产业发展要紧跟国家战略,塔牌绍兴酒牢牢把握国家坚持扩大内需这个战略基点,一手畅通企业生产、流通、消费产业链,融入国内大循环,一手紧抓产品文化融合,积极扩展国际市场,努力构建黄酒国内国际双循环的新发展格局。同时,通过B2C平台合作部署,实现线上同城配送,线下向小区便利店靠近。

加快全国化步伐,走出江浙沪,深度全国化,这是绍兴黄酒发展的必然走向。企业通过品质创新、品牌创新、表达创新,主动拥抱新兴消费群体,让年轻人爱上中国黄酒。

塔牌绍兴酒相关负责人表示,塔牌将一如既往地黄酒竞争的赛道上做好自己,不断超越自我,迎接新的挑战。未来塔牌将进一步紧密与高校、科研机构合作,建立广泛的智库,向世界学习,向市场学习,最终成就未来更优秀的塔牌,成为中国优质黄酒品牌商。

## 我与企业共成长

# 选择鸿世 无悔青春



■口述:杨海深  
文字整理:张进发

1996年7月,刚满18岁的我接到了嫁到杭州富阳的亲姐姐电话,她推荐我去杭州鸿世电器有限公司(以下简称鸿世)工作。我在家中排行老二,平时话不多,大人叫干啥就干啥。

就这样,我从老家湖南省会同县来到了富阳,经过面试后,成为了鸿世异型车间的一名冲压操作工。

鸿世没有让我失望,工作上有老师傅教,生活上有六人间的宿舍住,公司还有食堂,一日三餐都不用自己操心。公司还统一缴纳社保,享有和本地员工一样的待遇,这让我及家人心里更加踏实了。回想起这段日子,真的挺开心。

在生产车间,我从最底层的操作工做起,每天提前半小时就去上班。虽然那时年龄不大,但我心里很明确,出来务工就两个目标:一是多赚钱;二是多学点技术。半年后,试用期满,我转为正式工。

2003年8月,车间添置了三台“非标”全自动铜足切割机,多次派人去操作,因设备操作要求较高及设备自身问题较多,得不到要领,一时操作不好。企业

领导了解到我虚心好学,操作技能比较突出,点名让我去操作这批机器。

因为这批机器是“非标”设备,一开始我也掌握不好。于是我我就守在机器旁,边操作边思考,碰到实在解决不了的困难时,虚心向车间的老员工们请教,再结合自己的实践,慢慢摸索。功夫不负有心人,经过一个月的努力,终于修好了第一台设备,投入正常生产。同年10月,我将闲置的另两台机器也成功修复。

工作时间长了,我也懂得一个道理,在鸿世,只要踏实肯干,一定会有回报。2010年7月,因工作需要,我调入质管部,任异型车间质检员,负责检验插头金属零部件,在这个岗位待了7年后,我又被调到电器附件车间任主检至今。

从一线工人到管理层,职务升了,意味着责任也大了。平日里,我除了要处理整个车间产品的质量异常,对出厂的产品作最后的终检把关,还要学会管理员工。这个工作,说白了是得罪人的活儿,要做得十全十美,我也做不到。能理解的,就觉得我这样做是应该支持的,不能理解的,我尽量给他们讲清道理,这也是我的职责。

2004年3月,我结识了同公司贵州籍女工刘长菊,两人都是外来务工人员,性格脾气比较合得来,交往一段时间后,就结婚了。公司特意为我们安排了一间职工宿舍,可以自己烧饭做菜,我们也很快有了一双儿女,鸿世也真正成为了我们的第二个家。

现在,我已在富阳扎下根,非常庆幸当初选择了鸿世,感谢鸿世培养了我,给了我一个展示自我的平台。我会继续努力干下去,继续为鸿世的发展添砖加瓦!

## 春节坚守岗位的修船工人

# 紧绷安全弦 过好异地年

通讯员刘生国报道 “我们原本打算带着两个儿子回山东老家过年,但为了配合新冠肺炎疫情防控工作,和妻子商量以后,决定这个春节不回家。再说公司修船任务重,留下来,既能多赚点钱,又能为公司生产多出力。”正月初一,舟山鑫亚船舶修造有限公司外省籍职工马加贵一边忙碌着一边说道。

今年32岁的马加贵是山东省济宁市人,2005年他就来到舟山普陀区六横岛上从事船舶修造工作。虽然眼下已是春节,但马加贵和班组里留在六横过年的老乡们仍坚守修造岗位,他们将一块块制作好的船体钢结构通过大型吊机运到正在码头边修理的外轮上,马加贵则细心记录着每一块的规格和装配位置,并叮嘱组员一定要注意安全。

“马加贵平时对工作就很负责,安全生产也抓得很好,多次受到公司领导的表扬。春节前,公司还专门奖励了他3万元的奖金。”同是留下过年的公司外省籍主管陆世军说。

“班组里的30多位成员每天都要与船体钢结构打交道,一旦安全监管不到位就容易引发安全生产事故。为此,每天我都会对班组成员进行安全教育,让班组成员牢牢绷紧安全生产这根弦。每年,我所在的

班组配制和运送的船体钢结构达上万吨,但至今没有发生过一次安全生产事故。”马加贵自豪地说。

马加贵有两个儿子,大的6岁、小的4岁。由于公司对外来职工的工作和生活都非常关心,他就把妻子、儿子一起带到了六横。“当得知我把家属也带到了六横,公司领导专门给我们安排了一间夫妻房,房内还安装了空调、热水器、数字电视等。中、晚两餐都由公司提供,这样的待遇让我真的很感动。我下定决心要努力工作,为公司多修船、修好船。”马加贵说。

其实,马加贵已经有好几年春节没回家了,“说不想家是不可能的。但这次情况特殊,我相信家里的父母也能理解。”除夕夜的时候,马加贵通过手机与远在山东的父母亲进行了视频拜年。两位老人再三叮嘱他说,不回家过年没有关系,但在工作时一定要注意安全,保重身体,待有空的时候回家去看看。他们还给两个孙子每人发了500元的压岁钱。

马加贵说,他早已把六横当成自己的第二故乡,况且留在这里过年,不仅有公司送上的5000元大红包,还有当地政府及有关部门送米、送饺子、送手机流量等福利,虽在异地,也很温馨。

# 重金留人开工早



2月18日,位于台州温岭市东部新区的浙江泰福泵业股份有限公司迎来了节后开工的第一天,得益于政府和公司的就地过年号召,原先全厂工人600人,开工首日返岗员工达500多人,开工率达90%左右。

浙江泰福泵业股份有限公司是一家专业生

产节能水泵的出口型企业,去年创产值4亿多元,在温岭的东部新区、松门的东南工业区拥有生产基地,产品远销非洲、北美洲市场。2021年,公司的愿景目标是实现5亿元的销售收入。目前,公司的生产订单已经排到了4月份,有望实现一季度“开门红”。 通讯员江文辉 摄

2月18日,在台州玉环市环宇光学仪器股份有限公司的车间里,工人们正在赶制订单产品。该公司专业生产红外热成像仪、摄影云台和监控器等产品,在工矿企业、事业单位、交通、文教卫生系统上广泛应用,市场前景十分看好。春节前,公司在玉环市一系列留人过年措施外,还规定对农历腊月廿八和正月初五开工上班的员工,每人奖励现金3000元。当天,工人在岗392人,回厂率达74.666%。

通讯员吴达夫 摄

## 返岗率90%!



# 同比增长34%

宁波舟山港海铁联运业务迎来“开门红”

本报讯 记者张浩呈报道 1月份,宁波舟山港完成集装箱海铁联运业务量9.5万标准箱,同比增长34%,迎来新年“开门红”。年初以来,宁波舟山港抢抓节前出货“高峰期”机遇,大力拓展揽货源,加强海铁班列操作保障,为外贸企业畅通物流通道,助力国内国际“双循环”体系建设。

省内市场开拓方面,宁波舟山港与船公司通力合作,升级义乌达飞船公司专列为“一周一班”,完成地中海航运金华—宁波舟山港海铁联运专列首发,进一步打响海铁联运服务品牌。其中,义乌海铁联运班列月箱量重回“一万+”高位。

省外方面,宁波舟山港着力打造区域物流枢纽,积极推进与当地政府和铁路部门的合作,为

省外海铁箱量的持续增长打下坚实基础。其中,渝甬沿江班列业务量稳中有升,江西区域业务量同比增长24.3%。

在不断加强市场开拓的基础上,宁波舟山港持续优化操作保障,完善配套服务。针对空箱短缺、海运费上涨、节前集卡车辆使用不足等问题,宁波舟山港强化操作保障工作,优先保障重点线路、重点客户用箱需求。同时,宁波舟山港持续加强与国铁的沟通,保障车辆配空,有效提升了班列和零星车辆在途效率,为海铁联运业务量的提升打下了坚实基础。

目前,宁波舟山港拥有集装箱海铁联运班列19条,业务辐射全国15个省(区、市)56个地级市。



宁波舟山港铁路北仑站海铁联运班列正在进行货物的装卸作业。 通讯员蒋晓东 摄

# 实验室里过大年

奥锐特药业股份有限公司科研人员一线忙攻坚

通讯员陈夏榆报道 像往常一样,大年初五,上午8点不到,奥锐特药业股份有限公司的科研实验室里,几位研发攻坚团队成员就已忙碌开来。

春节前,这家位于天台县八都工业园区的创新型制药企业,着手研发一款激素类新项目。由于时间紧、任务重,多位研发骨干人员就地过年,自愿加入研发攻坚。公司总经理褚定军原本春节打算和父母一起到江苏探望弟弟,也临时取消行程,加入到了研发行列中。

有着17岁年龄的褚定军,是一位从实验室里成长的企业老总,他曾带着研发团队为企业拿下了多个核心专利。一早,他前往生产车间检查了安全工作后,就直接来到实验室,与研发人员探讨起来。

去年9月,奥锐特登陆上证主板,成为台州市第59家上市公司。

作为跻身全省市均效益生物医药行业“领跑者”20强之一,奥锐特格外重视人才强企工作。两个月前,该公司院士工作站挂牌,同时获准设立浙江省博士后工作站。

实验室外,大红春联、福字,透着浓浓的年味。实验室内,身穿白大褂的褚定军和研发人员一道,紧盯着仪器内不断搅动的溶液,不时轻声交流着。去年,褚定军获评天台县拔尖人才,也是县人才工作“伯乐奖”获得者,对于实验室里的这些小伙伴,他当好表率,引领大家在攻坚一线担当作为。

“我们在讨论如何有效提高催化的性能。”90后研发人员谢晓强说,公司有许多的新研发项目,平台优势很明显,对我们团队相当有吸引力,也很有挑战性。这位被褚定军称为“后起之秀”的年轻人,现为研发负责人,他性情敦厚,意志坚

定。今年春节,谢晓强放弃休息时间,以实验室为家,力求早出成果。

透过第五实验室的大玻璃窗,可以看到一名研发人员正在埋头作业。这位老家在山东的“工科男”,心思全在眼前的化学实验、数据分析和资料比对中。

“想到攻坚取得了进展,没法回家过年的遗憾就减轻了许多。”研发人员张毅来自湖南,这次春节攻坚,他也是骨干之一。在蓝色的实验灯光旁,他认真做着记录。趁着实验空档,他将疫情防控压力轻一点后,他将回去探亲。公司会给我们安排时间,并报销路费,这些让我感到很温暖。

企业“工科男”的别样春节,是该县实施“创新驱动计划”的一个缩影。褚定军说,将加大研发投入,强化科技创新力度,不断提升企业的核心竞争力。

## 我省第五批市场采购试点首月出口超12亿

# 更多小微企业圆梦出口

成为当地外贸增长新亮点。

2020年9月,浙江绍兴柯桥中国轻纺城、浙江台州路桥日用品及塑料制品交易中心、浙江湖州(织里)童装及日用消费品交易管理中心获批开展市场采购贸易方式试点。自此,继义乌小商品城、嘉兴海宁皮革城、温州(鹿城)轻工产品交易中心后,浙江省市场采购贸易试点地增加至6个,成为全国市场采购贸易试点市场数量最多、出口规模最大的省份。

此次新增的三个市场,均为全国乃至全球相关专业市场的集

聚中心:浙江绍兴柯桥中国轻纺城是全球规模最大、经营品种最多的纺织品类集散中心,全球四分之一的面料在此交易;浙江台州路桥日用品及塑料制品交易中心是辐射全国的塑料日用品集散中心;湖州织里童装是全国最大的童装产业集群,占据国内市场60%份额。

据介绍,作为一种贸易新业态,市场采购贸易方式具有准入门槛低、申报手续简单、通关出口快、增值税免征不退、允许多个主体收支等多重政策优势,非常适

合“多品种、多批次、小批量”的专业市场,尤其受到外贸中小微企业青睐。

采用市场采购贸易出口的商品,须在国家认定的市场集聚区内采购并在采购地办理出口申报手续,单票报关单货值最高不超过15万(含15万)美元。杭州海关口岸监管处相关负责人表示,市场采购商品可享受快速通关、免征增值税等政策。

“与一般贸易出口相比,市场采购出口商品更丰富,组合拼箱方式更灵活,受益最多的是没有

出口资质的小微企业,采购商在本地就能拼箱出口小票货物了。”绍兴锦吉贸易有限公司负责人苏苗连说。他表示,目前公司每天有5-7个集装箱的货物采用市场采购模式出口。

“市场采购贸易方式落地,对我们货代行业来说是个非常好的机会。往后一定会有越来越多的出口产品汇集到柯桥,我们本土货代公司出口活力也会增加。”浙江绍兴德城报关代理有限公司负责人傅国江说,“现在平均每天都有40余票货物代办报关。”