



榜样中国·2020四川十大经济影响力人物

大型评选活动

十大经济影响力人物

曹勇

董事长、总经理
四川省酒业集团党委书记

企业抱团发展，走的是一条区别于名酒企的差异化发展道路。起的纯粮好酒为企业宗旨，做中国白酒全产业链综合服务商，团结带领广大中小酒企，在“川酒集团能够在短时间内实现跨越式发展，主要得益于我们以酿酒老百

四川省酒业集团党委书记、董事长、总经理曹勇： 走差异化发展道路 实现“三最”愿景

成立三年的川酒集团实现营收258亿元，利税近6亿元，成为中国最大的原酒生产供应商、中国最大的国优品牌运营商，形成了川酒“6+1”发展新格局。能取得这样骄人的业绩，离不开川酒集团的灵魂人物——川酒集团党委书记、董事长、总经理曹勇。

在“榜样中国·2020四川十大经济影响力人物”颁奖典礼上，曹勇荣获“四川十大经济影响力人物”奖项，华西都市报、封面新闻记者对其进行了专访，揭秘川酒集团发展背后的故事。

谈发展秘诀

不走“寻常路”

做中国白酒全产业链综合服务商

“川酒集团能够在短时间内实现跨越式发展，主要得益于我们以酿酒老百姓喝得起的纯粮好酒为企业宗旨，做中国白酒全产业链综合服务商，团结带领广大中小酒企抱团发展，走的是一条区别于名酒企的差异化发展道路。”在谈到川酒的发展战略时，曹勇如此表示。

川酒集团自2017年成立以来，一直按照四川省委、省政府对酒业发展的部署，肩负起“整合酒企、振兴白酒”的使命和责任，实现了当年组建、当年盈利，一年正常运转，两年规模突破200亿元的业绩。2018年实现销售收入120亿元，2019年实现销售收入201.9亿元，2020年营收达258亿元，资产规模跨越百亿台阶，已成为全国最大的原酒生产商和供应商，形成川酒“6+1”发展新格局。目前，集团已成为泸州酒业三大龙头之一，连续两年获得泸州市酒业特别突出贡献奖。

浓酱清并进

成为中国最大原酒生产供应商

曹勇介绍，原酒是川酒集团的优势长板，通过这几年的聚合、发展，培育打造了原酒品牌，推动了“四川原酒”品牌化建设。川酒集团2020年实现原酒销售32.6亿元，销售量达7万吨。

在原酒板块上，川酒集团充分发挥四川原酒核心产区的优势，加强与区域之间的合作，聚合了省内外酒企260余家，梳理优质窖池5万口，其中30年以上窖池2万口，原酒产能约30万千升，储酒能力达60万千升。

除去“六朵小金花”，川酒集团浓香型纯粮原酒的产能、储酒和产值达全省一半以上，占全国三分之一。

去年，川酒集团与山西杏花产区酒业集团携手，在“浓酱双优”的基础上实现浓酱清“三香齐放”，正式建立起三大主流香型白酒的生产供应资源矩阵。全面推进建设原酒产业联盟，统一质量技术标准体系，分产区、分香型、分年份，建立起集合12种香型、128类产品的川酒集团原酒基因库，真正做到了“人无我



四川省酒业集团党委书记、董事长、总经理曹勇

有，人有我优”。

“集团以基金公司、保理公司、融资租赁公司等金融牌照企业为抓手，为原酒企业发展提供金融支持，助推核心产区原酒企业高质量发展。”曹勇表示，川酒集团可以为中小原酒企业发展提供技术攻关咨询服务和全方位的金融支持，带动中小原酒企业抱团发展，共同做大做强白酒产业。“可以说，川酒集团的原酒板块聚集了产能优势、品类优势、质量优势、服务优势和保障优势，这五大基石让川酒集团能够稳坐‘中国最大原酒生产供应商’之位。”

一城一品战略

聚合品质好酒打造“国优品牌矩阵”

在成品酒方面，川酒集团通过与全国各城市白酒品牌合作，实施“一城一品花生战略”，全面聚合具有一定“国民度”的品质好酒，擦亮、复兴老品牌名优产品，打造川酒品牌矩阵，实现抱团发展，优势互补，合作共赢。

在省内与泸州、宜宾、内江、达州、广元、南充、广安、甘孜等地酒企合作，省外与山东、西藏、湖北、江苏、黑龙江、广东、重庆、新疆等地区优质品牌开展品牌和业务合作，已经恢复、打造了叙府、二峨、赤渡、自然、雪峰雄鹰、云边藏秘等优质品牌，“国优品牌矩阵”规模彰显。

在销售终端领域，实施白酒营

销创新计划。一方面，创新川酒原酒销售模式，以房地产商思维和金融思维进行原酒实体店运作，持续扩大原酒的金融属性、投资属性和资本属性；另一方面，打造酒类营销新零售模式，“线上线下一双运行”，推进营销新零售模式“酒仓”，建设“白酒中国”网络营销平台，建设白酒品牌网格化销售体系，全力打造中国最大的酒业营销平台，将全球好酒网罗其中，以优惠价格让老百姓喝上好酒；同时，借助“一城一品”战略，建立起全国性的销售网格，在与区域合作的同时，开拓区域市场，扎实推进四川好酒的供应和销售。

谈发展趋势

守正创新

白酒的未来不是某种香型天下

对于当前白酒行业的发展趋势，曹勇有自己的理解：“当前，白酒行业正处于一个快速调整期，但白酒的未来不是某一种香型的天下。白酒产业正开启一个以创新为引领的新时代。”

川酒集团从宏观大局着眼，打造一条白酒全产业链，整合优势原酒资源，形成名优品牌矩阵，开拓酒类销售新渠道，以创新思维引领集团战略，提升川酒集团品牌价值。

“白酒是一个讲究匠心传承的传统产业，如今更讲守正与创新。我们传承古法技艺，坚守固态酿造，

严格按照医药级标准打造生产基地。随着社会和时代的发展，用科技赋能，保障好酒品质。”

曹勇表示，川酒集团已经成为中国最大原酒生产供应商，但产量只能决定市场覆盖能力，川酒集团必须产量、质量“齐步走”，只有二者双管齐下、齐抓共管才能赢得未来。

建立专家“智库”

让四川好酒有了统一品质标准

2019年3月，川酒集团组建了由3名院士领衔的川酒研究院、白酒专家委员会，拥有国家级白酒评委20名，国家首席白酒品酒师、一级品酒师60名，酿酒大师、酿酒工程师50名；川酒研究院作为“产学研培”一体化的科技创新平台，设立了生产技术中心、质量控制中心、酒体设计中心，按照医药级标准建立原酒生产质量体系、溯源体系和“浓酱清”团体标准体系，为川酒品质发展提供科技赋能，让四川好酒有了统一的品质标准，同时也为川酒集团培养输出专业的行业人才。

实现“三最”愿景

5到10年进入国内酒业第一方阵

“未来，川酒集团将通过10—15年的努力，迈入世界500强行列，对标世界酒业巨头英国的‘帝亚吉欧’和法国的‘保乐力加’，打造贯穿中国白酒行业上中下游的全产业链，带领川酒走出四川，花开全国、迈向世界。”曹勇说。

三年来，川酒集团在曹勇的带领下，致力于“三最愿景”的实现——成为中国最大的原酒生产供应商、中国最大的国优品牌运营商、中国最大的酒类产品经销商。如今，前两个愿景已然实现。川酒集团站在“十四五”新一轮起点，会继续秉持“一辈子认认真真做好一件事”的企业精神，提质增效，加快发展做强做优做大集团各板块业务，争取用5到10年进入国内酒业第一方阵，到2025年实现营收500亿元。

谈获奖感受

品牌价值得到认可

荣誉凝结了所有川酒人的汗水

对于此次获奖，曹勇表示：“很荣幸能够获得‘四川十大经济影响力人物’奖项，也很感谢大赛主办方、评审组、媒体和投票者对我的认可。这次投票结果与其说是我个人的荣誉，不如说是川酒集团‘一年一个台阶，三年三大步’快速发展成果和川酒集团发展理念、差异化发展路径以及创新性的集团战略，获得了社会各界的广泛认可。这也说明川酒集团的品牌价值越来越深入人心。这份荣誉，凝结了2000名川酒人的辛劳和汗水，是大家共同努力的结果。”曹勇表示，未来，川酒集团会继续围绕“源中国、酿未来，致力于成为中国白酒全产业链综合服务商”宗旨，继续凝心聚力、砥砺前行。

华西都市报·封面新闻记者 喻奇树