



林河直挂云帆济沧海



林河酒业董事长(右)刘卫军与国际酿酒大师赖高淮交流技术工作

岁月尘烟，穿越浩瀚无垠的天际；
历史长河，奏响动人心弦的乐章。
在岁月的尘烟中，林河千磨万击还坚劲，用勤劳的双手摘取了令人景仰的累累硕果；
在历史的长河中，林河直挂云帆济沧海，用矫健的步伐走过了60多年的风风雨雨。

2015，林河付出了很多，也收获了很多。林河时刻不忘并积极践行“创新、协调、绿色、开放、共享”的发展理念，着力推进企业快速健康发展，着力扩大原酒产能与储备，着力提升产品质量与品牌形象，为全面建成小康社会做出林河应有的贡献。

这一年，林河的各项经济指标同步稳定增长，中国浓香型白酒标准化研究基地（林河科研中心）主体工程全面竣工，50000吨原酒储藏中心一期工程投入使用，日产10000件的新型灌装生产线火热建设中，酿酒六车间原酒生产全面恢复，生态酒文化园初具规模，水网、电网、管网、路网全部改造完成，强势回归中央电视台全面提升品牌形象，“中国浓香型白酒标准样品”等殊荣纷至沓来……

——扩大原酒产能和储备，夯实全面振兴根基。原酒生产是林河振兴的根基，也是林河这几年投入资金和占用资金最多的地方。原酒生产既是形象工程，又是效益工程，更是民心工程。林河酒业董事长刘卫军曾多次强调：坚持传统工艺，秉承纯粮酿造，是林河振兴壮大和二次辉煌的基础，确定了这个思路后，林河今后的原酒生产绝对不会停止，产能和规模只会是越来越大。

——以产品质量提升为纽带，与技术权威部门和行业专家战略合作。未来白酒的竞争实质上是产品内在品质的竞争，进一步提升林河内在质量是刘卫军董事长为全面振兴林河而采取的一项重大举措。与国家质检总局中国标准化研究院建立战略合作，率先在林河成立“中国浓香型白酒标准化研究基地”；与全国著名酿酒专家，中国白酒泰斗，国际酿酒大师，中国酿酒业非物质文化遗产传承第一人赖高淮建立战

略合作，聘其为“林河酒业质量技术总顾问”，为林河内在质量的提升奠定了技术与人才基础。

——不断创新销售策略，全面建设跨界营销新模式。在继承传统营销模式的同时，林河创新性地提出“互联网+公司直销+区域代理+直营店辐射”的跨界营销新模式。销售区域已辐射河南、河北、山东、安徽、江苏、湖北、北京、天津等十多个省市，特别是家门口商丘市场，已经实现了“市-县-乡-村”四级地毯式覆盖。

——以企业重组为架构，提升多元化市场竞争力。林河先后重组商丘市全为爱母婴连锁机构和商丘市银河棉业股份有限公司，通过战略合并重组，优势互补，资源共享，实现“做大做强做优林河”的终极目标，为商丘经济腾飞再立新功，再创辉煌。

——强势回归中央电视台，续写品牌宣传辉煌传奇。新年伊始，林河根据全国市场发展态势，在继续保持中央电视台3套（综艺频道）和10套（科教频道）林河形象广告正常播出的基础上，增加2套（财经频道）和7套（军事农业频道）两个频道。至此，林河已与中央电视台四大频道建立深度战略合作伙伴关系，林河形象广告月播次数达366次。

2016年是我国进入全面建成小康社会决胜阶段的开局之年。中共十八届五中全会明确了未来5年我国发展的方向。前景令人鼓舞、催人奋进。新的一年，新的气象，新的目标，林河将以市场营销为中心工作和主要任务，向终端市场敞开怀抱，让“朋友圈”越来越大，让消费者的“点赞”越来越多。

忆往昔，无怨无悔，枝头硕果丰，成绩鼓舞人心壮志犹未酬；

瞻前程，任重道远，花簇似锦绣，目标催人奋进豪情待满弓。

启航2016，林河与您同心，同行，共赢！

文图/常国强 邢栋



窖藏数十年的林河原酒



数以千计的酿酒窖池



5000吨原酒储藏中心一期工程



中国浓香型白酒标准化研究基地（林河科研中心）

