

国酒之窗



5月3日,茅台召开“近期茅台酒市场管理工作情况座谈会”,这是继4月14日茅台首次高调严厉发声控价以来召开的第三次关于稳价和市场管控的重量级专题性会议,备受关注。来自全国40位茅台经销商联谊会会长和部分资深茅台经销商特邀代表,与茅台高层就4月14日以来茅台公司对“价格问题的发声”和出台的“稳定茅台酒价格的市场管控措施”问题进行了坦诚而深入的座谈研讨。通过座谈研讨,厂商双方达成高度共识:厂商同心同德,同向同行,坚决共同维护和管控好茅台酒市场价格;高度重视亿万消费者的感受,一定把价格控制在老百姓能承受、喝得起的合理空间,共同维护好茅台酒市场稳定健康发展局面,真正兼顾好厂家、经销商、消费者三方利益。

坚定价格管控政策方向,细化管理政策和措施,消除经销商顾虑

座谈会由茅台酒股份公司副总经理、茅台酒销售公司董事长王崇琳主持。王崇琳开门见山地说:“今天的座谈会就谈三个问题,一是茅台对市场价格该不该管;二是前期政策的落实怎样;三是下一步的工作如何开展”。

茅台酒股份公司总经理助理、销售公司总经理马玉鹏首先向会议通报了4·14市场工作会议召开之后茅台方面开展的有关工作。他表示下一步茅台将主要从“1、继续贯彻执行(4月14日)市场工作会议精神,持续加强市场秩序管控力度;2、规范违约行为查证和处理流程,维护经销商正常销售权益,消除经销商销售顾虑;3、加强经销商销售工作指导,规范经销商销售计划和纪录;4、合理调控市场供需,保证消费者正常需求”等四个方面重点工作。

在阐释下一步“规范经销商违约行为查证和处理流程”问题时,他透露,“茅台公司将加强信息复查核实,对于积极配合复查工作,能提供真实详细的销售记录,凭据,说明本身销售行为并未违反规定的经销商免于处理;按照‘谁供货、谁负责’原则,供货经销商能够积极协调并主动停止向不配合调整价格的二级经销商或名烟酒店等终端平台供货的,也将实事求是地按合同约定执行”。他强调,“茅台对于价格管控的政策不是一阵风,也不仅仅是‘说说而已’,而是一贯的,持续的,并且形成常态化、制度化”。

据了解,在计划总量保持不变的前提下,下一步茅台公司将根据市场需求并结合自身产能,逐步增加茅台酒市场投放量,将每日市场投放量由40吨提高到70吨,调低个性化、出口、定制产品计划量,增加大众化产品供应量。

9大经销商代表积极表态,建言献策,集思广益

在自由发言阶段,茅台广东经销商协会会长符小文、江苏联谊会会长陈国锁、北京市糖烟酒公司总经理王晖、上海海烟王凯、河北飞天进出口公司董事长李秋水、西安恒丰酒业刘文平、辽宁享逸刘颖、山东新星魏心东、江苏中糖德和张卫等资深茅台经销商就王崇琳提出的“三大问题”进行回应。

他们纷纷表态支持茅台公司稳价举措,并积极建言献策,从市场管理和运营角度,对茅台稳价的具体方法和相关配套提出了很好的建议,他们一致认为,“只有细水长流才能保持长久;经销商要协助茅台公司共同维护好稳定的价格和市场,继续推动茅台向好的方向发展,将茅台酒良好发展的势头保持住”。

茅台广东联谊会会长符小文说,“我们坚决拥护茅台的稳价政策,这一政策有效地平衡了企业、经销商、消费者三者的关系,强化了企业对市场的管理,保护了茅台的品牌形象。我们坚决不做暴利的推手,不囤货,不窜货,不惜售”。上海海烟王凯表示,“坚决拥护茅台的稳价政策,我们要认真研究茅台价格上涨的原因是理性的还是非理性的,分别采取措施;系统地梳理茅台的营销渠道,要抓大放小,注重政策的统一,尊重市场,顺应市场,让目标消费者在主流渠道以1299元的价格能够买到茅台酒”。江苏中糖德和张卫谈到,“我们对茅台稳价认识是高度一致的,不超过1300元的价格幅度、尺度是合适的,茅台以雷霆之势稳定价格的措施是对的。当前我认为茅台的需求是不理性因素造成的,今天茅台领导的讲话消除了经销商的疑虑,能够让大家放心大胆地卖酒了。河北飞天进出口公司董事长李秋水表示,“茅台的稳价政策体现了厂商和消费者的共同意愿,我们广大经销商要把学会取舍作为基本修炼,处理好畅销与常销、短期利益和长期利益、局部利益和全局利益的关系”。

他们也建议茅台公司出台“梯次价格政策”,提升经销商自身综合管理水平,消除经销商“不敢卖、不想卖”的不正常心理,向终端和市场传递茅台酒价格和市场稳定的积极信号。他们的建议得到了茅台高层领导的积极响应。

李保芳围绕“三大问题”发表讲话

茅台集团党委书记、总经理李保芳首先对经销商表达谢意,他围绕“怎么看前段时间的价格管控、价格到底该不该管控、价格到底该怎么管”三大问题进行论述,在就“怎么看前段时间的价格管控”问题时,李保芳谈到,“从前段时间的情况来看,我们采取的价格引导和控制措施,各级政府及部门是赞成和肯定的,消费者反应是平静的、认可的,经销商的反应则较为强烈。正确把握价格走势,

已成为当前最重大的工作。”

谈到“价格到底该不该管控”,他说,“实施价格管控,方向是对的。原因在于两个方面,一是价格的高低,直接关系到老百姓能不能承受;二是价格的高低,直接关系到茅台能不能持续稳定健康发展”。他说,“民心是最大的政治,只要涉及到老百姓的事,就不单单是经济问题、利益问题,而是政治问题。所以,要从讲政治的高度来看待茅台酒的价格。如果‘价格上来了,百姓不买了,市场没有了’就是对茅台持续稳定健康发展最大的伤害”。他呼吁经销商,“清醒认识价格过快上涨、暴涨的危害性、严重性,不要为一时之利,做有损于茅台长远发展的事”。

第三是价格到底该怎么管?李保芳认为,“价格问题向来是最为敏感的问题,茅台酒也不例外。价格的管控,从出厂到经销,再到消费者,是一个链条很长、范围很广的系统工程。所以价格的管控,需要综合施策”。为此他强调:要注意研究规律性,注重工作的创新性,提高形势研判能力,提高市场驾驭能力,重视经验借鉴,把握工作措施的科学性、可行性,特别要讲究合理性,要创造性开展工作。他说,“我们制定的措施,还要结合实际,在深入调研的基础上,进一步修订完善,兼顾好各环节利益,形成一个管用、有效的机制,既要让经销商有酒卖、有钱赚,又要让老百姓买得到、喝得起,不能顾此失彼。”他同时也强调,“不能放任不管,也不能一管就死,要让价格的管控和市场的稳定沿着正确的方向做好。接下来,茅台将实行销售与供应挂钩,对经销商提货量和投放量进行专项跟踪检查。”

面对40余家茅台重点经销商,李保芳语重心长,“近期,销售公司已经几次通报,处理了部分经销商,还有两家被取消资格,大家要引以为戒。根本上讲,我们都希望能茅台的发展能越来越好,大家才会有好日子过。希望大家在关键时期,率先垂范,以身作则,带头把价格稳住、控好。也希望大家积极建言献策,为公司多出好主意、多出好点子,使厂家、经销商和消费者三方利益能得到更好兼顾”。

袁仁国的“七个认识”和“九点意见”

茅台集团董事长、茅台酒股份公司董事长袁仁国在讲话中分析了当前的茅台酒市场形势。他说,当前茅台的市场形势是“让人欢喜让人忧”,喜的是茅台酒市场销售形势不断

向好,经销商得到相应的回报;忧的是部分经销商营销基础不牢固,营销服务还需进一步提升。

1998年茅台销售收入不到9亿元,2016年销售收入达500亿元,茅台的快速发展有目共睹,茅台市场影响力和品牌影响力的不断扩大,与全国各级经销商长期以来与茅台风雨同舟、坚定支持、积极贡献分不开。袁仁国说,对今年以来茅台酒市场价格出现虚高必须有充分的认识。他提醒大家深刻铭记2012年的教训,当时茅台酒价格飙升至2000多元一瓶,随后几年价格急速下滑至最低时的八九百元一瓶,这是一个深刻的教训,值得认真反思。任何产品,超出市场规律的大起大落都不是正常现象。对茅台提出的市场价不得超过1300元的控价铁腕要求,他提出要从“7个高度”来认识——即:一是要从讲政治的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;二是要从可持续发展的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;三是要从讲诚信的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;四是要从利国利民的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;五是要从守纪律的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;六是要从防止破窗效应的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性;七是要从市场经济规律的高度来认识稳定茅台酒价格的重要性。要认真贯彻2016年经销商联谊大会的精神,把各项政策切实落到实处。

针对茅台当前的控价工作,袁仁国从九个方面提出要求:第一要坚持以市场和消费者为中心,把经销商当做企业的上帝和恩人,把市场、消费者、经销商作为集团营销工作的出发点、立足点、支撑点和归宿点。要经常研判国内外大势和白酒行业形势,要做到茅台酒和系列酒统筹销售,坚持眼睛向市场看,身子往市场沉;进一步做好优质服务工作,心动换取行动。第二要守好批发价和终端零售价两条红线,批发价普通茅台酒不超过1200元/瓶,零售价不超过1300元/瓶。第三要着重三条都做好,认真做市场,不做暴利的推手;认真做文化,做弘扬茅台文化使者,不做土佬肥;认真守规章,不要有越轨违规行为。第四要坚持稳中求进,稳增长、调结构、惠民生、防风险,切实增强洞察力、决断力、执行力,宣传要推进,服务要增进,管理要精进,改革要推进。第五要把握大好时机,进一步夯实营销基础,把握好当前的好时机,做好精准营销,切实践行和落实“九个营销”,做到“六度”、“六化”,“六度”即思想上讲高度,行动上讲力度,市场上讲宽度,规矩上讲硬度,感情上讲温度,运作上讲深度。“六化”即营销政策具体化,各种台账详细化,销售人员区域化,营销手段深入化,营销活动精准化,考核政策量化。第六要加强战略管理,要有系统的战略规划,清晰的战略目标、明确的战略任务、具体的战略措施。第七要进一步增强机遇意识、忧患意识、服务意识、创新意识、责任意识、沟通意识、奉献意识等“七种意识”。第八要加强巡视问责力度,把各项制度要求落到实处。第九要加强计划管理,进行科学计划,及时发货,最大限度满足市场和经销商需求。

茅台集团法律总顾问刘汉林出席了座谈会并在会上讲话。茅台酒股份公司总经理助理黄维和茅台集团相关部门及子公司负责人参加了会议。(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

伊力特8个QC课题和班组获得奖励

4月26日,新疆伊力特实业股份有限公司召开2016年度QC成果发布会,对荣获自治区区级兵团级的QC课题和全国质量信得过班组给予奖励,奖励金额共11600元。

多年来,伊力特实业股份有限公司将QC活动作为技术攻关、节支降耗、人才培养和质量改进的重要手段,持续、广泛、深入开展这一群众性质量管理活动,先后派出30多次参加国家、自治区、兵团举办的QC活动骨干及诊断师培训班,并取得相应资格证书。自2006年至今,伊力特获得国家QC成果优秀奖8个,兵团QC成果奖28个,自治区QC成果奖24个,获得奖励12万元,公司获得改革开放30年全国质量管理小组活动优秀企业。

此次QC成果发表会上,又有18个来自各分公司和技术中心QC课题发布,各QC小组从提高质量、降低成本、增收节支等方面选择课题,使用图片、表格,对比图等QC工具和方法,说明问题、分析问题、进行效果检查,然后由QC诊断师和管理、技术方面的专家组成的评委,严格按照评审标准,综合评价QC活动的科学性、有效性和先进性。

会上,对1个荣获全国质量信得过班组,3个荣获自治区三等奖,1个兵团二等奖,3个兵团三等奖等课题给予了11600元奖励。公司副总经理刘新宇为获奖的课题颁发了奖牌。(李俊)



陆地巨无霸“轻”装亮相上海车展 上汽红岩实力领衔重卡市场

在近日举行的备受瞩目的上海车展上,各大车企使出洪荒之力向世界展示自己的最新成果,除了光彩夺目的各式豪车,最引人注目的就属那些体格巨大,像擎天柱一样震慑人心的重型卡车了,而在上汽商用车展台上,来自上汽红岩的“陆地巨无霸”红岩杰狮C500 8x4中置轴货运列车实力抢眼,携手兄弟车型红岩杰狮C500 4x2大马力牵引车,在车展上引来了极高的回头率。

作为国内首款8x4驱动形式的中置轴货运列车,自年初起就备受关注,该中置轴货运列车不但在体格上实力抢眼,在体重上更是轻便灵活,该车采用新材料、新工艺、欧洲标准整体轻量化设计,在保证产品使用强度和安全的同,有效的降低车辆自重,主车整体自重仅为9.8吨,这个体重,在8x4车身率先满足了国家新出台的“GB1589”规定之下,是十分难得的“瘦身”效果。

除了车身更轻,更符合国家标准和用户对轻量化的要求之外,这款红岩杰狮C500 8x4中置轴货运列车在用户极为重视的安全方面,同样做得滴水不漏——采用独特的依维柯专利EBS发动机缸内制动技术、驾驶室整体后移技术、驾驶室冲焊框架式整体成型技术,加之盘式制动、ECAS电控空气悬架等先进安全配置的应用,有效地确保了行车安全。

此外,在驾乘舒适性和运输效率上,这个轻便快捷的“大家伙”也表现尤佳,底盘空气悬架、驾驶室四点悬浮式设计、整车轴荷优化分布等都让驾驶更平稳舒适;最大可达116m³的超大容积,较传统车型容积提升40%以上,承载总重最高可达49吨,红岩杰狮C500 8x4中置轴货运列车可以说是目前国内装载容积最大、承重最大的货运列车!非常适合体积大、质量重的货物运输。

基于如此强大的产品实力,红岩在2017年一季度不仅超进度完成销量任务,更攀升至行业第七的座次,向2017制定的年度目标飞速迈进。源自欧洲的先进技术和产品研发能力,带领红岩的技术创新更上一个台阶;雄厚的资金支持,让红岩在提高产品品质、技术以及企业战略优化上有了更大的发挥空间;而上汽集团作为中国第一汽车集团带来的强大品牌号召力,更为红岩扩张全球知名度打下了强有力的基础。

在上汽集团如此强大的品牌背书下,上汽红岩在产品研发、技术储备、质量管控等方面的能力必将进一步加强,像本次亮相车展的红岩杰狮C500 8x4中置轴货运列车这种更符合时代要求的新型物流车辆装备,也必将层出不穷,实力领衔重卡市场!(符禄强)



茅台和经销商达成高度共识

20天内召开3次重量级控价专题会议,力求维护市场稳定健康发展。



王少峰深入衡变公司调研

本报讯(记者李凤发 通讯员刘俊宏)近日,湖南省委常委、组织部部长王少峰一行在衡阳市委书记周农等陪同下莅临特变电工衡阳变压器有限公司调研企业党的建设等工作。

衡变公司总经理种衍民就企业党的建设、人才团队、生产经营、转型升级、国际化发展等情况向王少峰做了详细汇报。今年一季度,衡变公司成功实现了开门红,公司通过深化技术改革、引进和培养关键人才,坚持自主创新,创造了多个世界最大和世界首台套。种衍民说:“西门子、ABB垄断中国特高压市场的时代已经结束,近年来中国制造有了质的飞跃,欧美巨头能做到的,中国的优秀企业能做得更好!衡变公司在电力投资断崖式下降的情况下,依靠抢抓国内国际两个市场,制造业制造服务业双轮驱动,赢得了企业的逆势增长。”



湖南省委常委、组织部部长王少峰(中)



安保维稳队成立仪式

中国铁建三家单位齐上阵 筑牢安保维稳线

4月25日上午,在新疆尼勒克县科蒙乡公安干警的组织下,由中铁二十三局、中铁十四局和中国水电十五局联合组成的安保维稳队正式成立,队长由派出所干警担任,队员由三家单位的护厂队员组成。

据了解,安保维稳队主要负责三家单位及其周边环境的安全维稳工作,每周进行一次联合演练和两次巡逻,由专人管理,建立维稳制度和值班巡逻制度,把综合治理反恐防暴维稳工作提上日程,发挥主观意识和能动性,建立健全群防群治工作网络,落实“人防、技防、设施防”的措施,提高全民安全意识,自防自防能力,勇于同违法犯罪行为做斗争。

为了与当地公安部门的维稳工作衔接并形成施工现场维稳的长效机制,中铁二十三局三公司蜂儿项目部成立了护厂队,各项

安防防护措施全部配备到位,护厂队队员按照巡逻路线开展巡查任务,开展扫描式巡查,进一步加强安全防范措施,时刻提高警惕,对所有外来人员进行人、证电子识别和登记,避免发生意外,积极开展“平安工地”活动,及时疏导化解各种纠纷,加强重点地段和施工现场的安全防范,发现问题随时解决,当即处理危险状况,创建平安工地,保障人员安全,创造安全的施工环境。

蜂儿项目部地处新疆维吾尔自治区伊犁哈萨克自治州尼勒克县,在这个特殊的地方和特殊的时期,必须提高警惕,牢固树立安全稳定意识,将反恐防暴维稳工作作为一项长期的任务纳入日常管理体系中,切实做好反恐防暴安全维稳工作,保证人身和财产安全,保障施工生产顺利进行。(张晓丽 周丹 武建伟)