

茅台之窗

# 茅台酒、系列酒、习酒三板块经销商汇聚青海 茅台将在西北片区打一套组合拳



茅台集团董事长、党委书记李保芳讲话



经销商代表发言



李保芳调研习酒经销商青海海韵的高贸有限公司

7月12日,就在贵州茅台公布其上半年耀眼业绩的同时,一场酝酿已久的经销商座谈会在青海省西宁市举行。来自青海、西藏、新疆、宁夏、甘肃五省茅台酒、茅台酱香系列酒、习酒经销商代表,与集团公司高管面对面交流。这是茅台首次在西北地区召开集团层面的经销商会,也是近年来茅台西北片区最大的经销商会。

逐步打破界限,让非茅台酒经销商与茅台酒经销商一起座谈,这一做法始于今年3月集团公司党委书记、董事长李保芳率队调研东北市场。那次调研,茅台高层首次把茅台酒经销商与酱香系列酒经销商请到一起,共同座谈。

“我们今天的座谈,把习酒经销商也请来一起。一起座谈,就是要提高非茅台酒经销商的地位,让做习酒、系列酒的更加光彩。”李保芳开宗明义,直入主题,“过去,我们更多关注北京市场、广东市场、东北市场、中原市场——今年,需要好好把西北市场研究透,把措施定得更实在一些、更接地气一些。”

## “有必要对西北市场作新的部署”

“十年没来青海,这次来感触非常深。西北各省区经济社会发展已经上了一个新台阶,进入了一个新的阶段。”李保芳说,“从西宁市场给我留下的印象看,本地老百姓的消费结构已经发生了重大的变化,消费能力也在明显提高——所以,我们有必要对西北市场做一次深入的调研,对西北市场作出新的部署。”

会前,李保芳用了一天半时间,实地调研了西宁高原酒城、万春有限责任公司、八坊公司、羽爵商贸有限公司、金泉贸易有限责任公司等茅台酒、系列酒、习酒经销商和专卖店,详细了解市场情况。

“我们一路走一路看,感觉青海经济发展特别快,活力非常强。总量不在大小,总体感觉后劲十足,百姓精神面貌、精气神都非常好。”李保芳分享经历时认为,“从城市规划、建设以及建筑体现的美感看,我看不出西宁

比中国其他城市差。所以,这就是我们的市场空间。我们需要很好研究,西北地区最近几年发生了什么?”

对于西北市场,李保芳的基本判断是:

第一,大城市的聚集效应及影响力在不断增加。

第二,当地市场网络向下的延伸拓展逐渐形成气候。

第三,消费观念正发生巨大变化,西北地区消费开始转向名优白酒。

“喝名酒、喝品牌,是大势所趋。下一步,西北市场的竞争态势还会加剧。”李保芳认为,未来西北的市场潜力巨大,应该抓住不放,通过加强推介来扩大影响。“分析消费,必须把整个国家的发展水平、整个地区的发展水平紧密联系起来。”

## “元旦后,在西宁打一套组合拳”

“西北市场怎么做?我认为在措施上不能单打独斗,而要综合施策。明年元旦后,我们可以在西宁打一场‘组合拳’。”

组合拳怎么打?李保芳连开几个锦囊:

**首先是茅台酒增量。**在保证茅台酒经销商计划稳定的基础上,大幅提高茅台5个省的自营规模。原则上,明年的计划安排,可以按照现有基础数倍以上规模去安排,甚至更多一些。“在西北,用心用力打造知名度高、影响力大的自营店,如果现有自营店的规模不够,可以另换地方,把省会城市最好的黄金地段租下来做经营,让自营店和经销商网络形成互补,慢慢从区域培育知名度非常高的、影响力比较大的自营店。”

**其次抓好品鉴。**明年春节之前,在西宁举办大型的品鉴活动,以系列酒为主,茅台营销公司和习酒一起参加,在西北地区形成宣传推介的高潮期。还可安排茅台生肖酒现场销售,以增加人气。“会散了以后,要好好做一下方案,提前做好准备,到时茅台高管会再来西北站一次台。”

**第三抓好服务。**李保芳认为,茅台酒的市场建设,最重要的是把服务放在第一,茅台经

销商要努力让买酒的人高兴、舒心、放心。系列酒和习酒在拓展市场过程中,更要把服务放在第一。

**第四盯住西宁和银川。**西宁、银川都处于快速扩张阶段。“我们明年应把西宁、银川等西北重镇作为重点打造,探索一条在西北地区重点城市做大市场的新路。”李保芳透露,其间或会推一些特殊政策和措施,比如说增加系列酒的市场费用,利用业已改善的交通条件,让更多系列酒、习酒消费者参加茅台的红色旅游和体验旅行。

“这次来青海,我们真正感受到了西北地区发展充满了活力。这种消费结构的变化,对茅台酒、系列酒、习酒的需求一定会发生重大变化,一定会大幅度增加。”李保芳表示,事在人为,就看未来的工作怎么做。“对西北地区营销战略已经不能单打一,一定是个综合施策的问题。”

## 防黄牛、提利润——特殊问题需特殊破题

座谈会上,李保芳针对茅台酒、系列酒所遇到的不同命题,与同事和伙伴分享思路,探讨路径。

“茅台酒所出现的一些特殊现象,是别的白酒企业不曾见到的。就像曾经在北京、武汉、成都横行的火车票‘黄牛党’一样,茅台酒销售也遭遇‘黄牛党’——我觉得,要高度的关注这个问题。”李保芳说,黄牛党把经销商和厂家推到了两难境地——现在排队买酒的,很多都是这样的酒贩子。有的甚至带有团伙性质,经销商明知其身份,如果不卖还会被威胁被投诉。

“黄牛党,不能成为茅台一个独特的现象。这种怪象,更不能形成一个链条,一定要破解它。”李保芳说。

两个多月前,茅台高管曾在茅台中国酒文化城茅台酒销售点现场调研。那里每天都有人组织本土老人排队购买茅台酒,一瓶酒支付高低不同的报酬。黄牛党的存在,给本已

供不应求的茅台酒销售带来巨大压力。

“我们不能被黄牛党绑架,未来我们要专门讨论此事,尽快破解——我们不能为难经销商。”

要好好的思考。系列酒当前也有一些问题,包括串货、甩货的都要关注。

“系列酒,我们要坚持做品质。我建议大家在推销系列酒时,要讲明白一个道理——系列酒与茅台酒一样,都是越放越好喝。”李保芳笑着提示经销商,不要怕系列酒有库存——如果现在实力还可以,把一些系列酒放上一、两年再卖,品质会更好、价值也会更好。”

针对系列酒的规模,李保芳表示,下一步会调整生产计划,根据市场的表现灵活规划——现在系列酒势头不错,但是感觉仍不稳定。首先是基础不牢,两三年从几千吨做到几万吨,需要消化。其次,竞争激烈,面临同档次酒水的巨大压力;其三经销商利润有限,动力不足,需要为经销商做大市场提供条件。“我们要保持品质,努力提高渠道利润。”

“提高渠道利润,在经销商没达到合理利润区间之前,系列酒不要动出厂价——茅台要和经销商共同做好市场,把增加的利润空间让给经营伙伴。”

集团公司纪委书记卓玛才让在讲话中指出,茅台是党领导下的国有企业,能成为世界和民族品牌,倾注了历代党和国家领导人,党中央、国务院和地方政府党委政府的关心,是茅台历代员工的艰辛努力实现的,也是广大经销商辛苦培育的。茅台酒、系列酒和习酒经销商要珍惜来之不易的机会,要遵纪守法,构建亲清的厂商关系,确保茅台行稳致远;要像爱护生命和眼睛一样爱护茅台品牌,让厂商双方走得更长、更远。

股份公司监事会主席罗国庆,集团公司总经理助理、习酒公司董事长钟方达出席会议。会上,销售公司、酱香酒公司、习酒公司相关负责人分别作了汇报发言。各省经销商代表就市场建设、价格管控、文化和服务建设等提出了建议。(本报记者 樊斐 张建忠 组稿)



## 联想发布全新融合计算平台 驱动产业变革

7月12日,以“融合计算”为主题的2019联想全球超算峰会(2019 Lenovo HPC Summit)在京召开。会上,联想发布了“深腾X9000融合计算平台”,以HPC为核心,聚焦技术融合、行业融合、生态融合,从三个方面助力行业破局,与中国企业共同面对未来的发展与挑战。

## “融合”成为HPC发展的必由之路

随着数字经济时代的到来,全球信息化发展面临的环境、条件均发生了深刻变化,人类社会对信息化发展的迫切需求达到前所未有的程度,全球信息化也进入全面渗透阶段。无论是2019年政府工作报告中首次提出“智能+”,还是我国提出“实现经济高质量发展”的战略方针,我国的发展政策都在推动产业与信息技术的深度融合。

联想集团高级副总裁、数据中心业务集团中国区总裁童尧在致辞中表示,“随着AI、大数据、云计算等信息技术的发展,我国高性能计算迎来新的突破。高性能计算为人工智能、大数据的崛起提供了计算引擎,而人工智能、大数据又带动高性能计算呈现新的发展形态。可以看出,在各个层次上的协同设计会成为高性能计算发展的关键点,所以,我们要构建高性能计算、大数据、人工智能和生态环境的融合协同,帮助越来越多的企业通过跨界融合、加速创新来开拓新的发展动力。”

## 全新融合计算平台 助力行业破局发展

联想作为全球最大的HPC解决方案供应商,坚持在HPC领域不断深耕,以坚实的技术实力、顶尖的人才储备、深厚的实践积累、完善的生态布局,引领了HPC的融合发展。

在技术融合方面,联想在此次峰会上,正式发布了全新的融合计算平台——深腾X9000,这是基于行业场景的一体化解决方案,拥有多项HPC、AI和BigData的关键技术,其中包括46项国家发明专利。深腾X9000融合计算平台,集合了AR/VR、分布式训练、人脸识别、语义识别等基本能力,支持国产服务器HC680X、HC690X,以及SR650、SR670、SE350等产品,能够应用在智慧金融、智慧物流、智慧供应链、智慧医疗等多种行业场景。

在异构性上,深腾X9000是异构计算处理平台,着重升级了GPU服务器SR670,能够平衡CPU和GPU不同负载,更加具有灵活、紧凑、高效、散热好等优势,此外,还搭载第四代温水水冷技术“海神”,让数据中心运行效率提升高达50%。在集成性上,深腾X9000支持集成交付、集成管理、集成研发等3种流行的计算机视觉场景,支持联想CPU/GPU/Xeon Phi/FPGA/寒武纪等异构平台。在智能化上,深腾X9000搭载新一代智能超算平台LiCo 5.3,能够在—个集群中,支持HPC和AI作业的统一资源调度。

在行业融合方面,联想在刚刚结束的世界超算大会(ISC 2019)上,以173套的成绩再次蝉联HPC TOP500榜单全球第一。这不仅印证了联想是全球最大HPC提供商的地位,也说明联想HPC真正做到了与行业的深度融合。目前,联想正在为科研、教育、航天、气象、汽车、石油石化、生命科学等多个领域提供领先成熟的解决方案,为解决人类面临的各类挑战贡献出巨大的力量。

在载人航天领域,联想HPC曾为“神舟九号”、“神舟十号”和“神舟十一号”载人航天发射任务提供了强大的技术保障,稳定、高效地承载了大量重要的计算工作。在教育科研领域,联想为南方科技大学部署了高性能集群“太乙”,帮助师生大大降低了采购超算资源的时间,节约了研究经费。在智能制造领域,联想HPC为长城汽车提供端到端的全方位保障,实现资源最大限度的利用,保障研发与生产的效率,推动中国汽车产业的发展。

在生态融合方面,联想凭借在业内的领导力和影响力,进一步加强与各领域合作伙伴的密切联系。在硬件层面继续加强与Intel、NVIDIA、寒武纪等厂商的合作;在软件层面主动开放生态系统,吸引主流软件厂商加入联盟。在应用层面,联想创投投资了Face++、银河水滴科技等有潜力的科技创新公司,打造了从硬件到软件到行业应用的完整生态圈。

同时,联想也组建了完整的HPC人才团队,其中包括联想首席科学家祝明发带领的HPC专家团队,联想CTO芮勇和徐玉玉博士带领的人工智能团队。此外,联想还与北京航空航天大学携手共建联合实验室,双方充分发挥自身优势,在提升科研实力和产品技术水平,同时也致力于为企业培养更多的实战型人才,为HPC领域提供丰富的人才储备。(中新网)

## 伊川农商银行“传家训、立家规、扬家风”宣教活动获好评

为深入贯彻习近平总书记关于注重家庭、注重家教、注重家风重要讲话精神,助力伊川县“歌唱祖国、伊水欢歌”大型文化活动,7月10日晚,伊川农商银行志愿服务队在县

普惠金融主题公园开展了“传家训、立家规、扬家风”宣传教育活动。

活动现场,志愿者们向广大居民发放了关于好家风好家规好家训的宣传资料,通过宣讲名

人家训和传统国学,向广大居民普及了家庭建设的重要性,增强了居民对家风文化的了解。

活动不仅提升了志愿者自身对家庭文化的了解,也使广大居民增强了对家训、家规、

家风的认识,加深了对社会主义核心价值观的认知。志愿者表示,要从朴素的家风、家规中挖掘做人做事的道理,传播弘扬社会正能量。(本报记者 罗红耀)

## 大源小能 DY-Q 1.2T 为何成了工业领域新宠? 创新制造“与众不同”的产品

本报记者 何沙洲

“加强新技术升级,提升工业竞争,是企业赢得市场和获取利润的核心能力。”广东大源小能节能科技有限公司负责人向记者谈起他们自主研发升级的蒸汽能DY-ZQ 1.2T,用最直接、更全面的方案解决终端用户需求,从根本上降低能源消耗,以更少的能量创造更大的价值,同时不断刷新着行业纪录,保持着领先的技术水平,受到客户高度评价,已经成为工业领域新宠。

蒸汽被称为工业血液,它一直被广泛利用在各个工业领域,工业蒸汽则需要煤炭、天然气、电能等基础能源的释放转换,由于专业程度高以及属于辅助能源,过去多数工业企业在粗放式管理模式下对于蒸汽的消耗普遍关注度不高。但随着科技发展及整体大环境的变化,近年来如何解决全球环境污染和能源消耗问题,已然成为核心焦点。

另一方面,工业蒸汽设备不仅要保证安全可靠运行,还需要很大的热量和非常快的传热速度,以及自由调节适宜的蒸汽干度才能为生产提供优质蒸汽和产品体验,这也



客户了解DY-ZQ 1.2T蒸汽节能设备

了坚实的基础。研发团队为了产品更好地满足工业蒸汽项目中的需求和应对资源能源日益短缺带来的挑战,坚持技术创新,通过开发产品线和拓展场景应用实施发展策略。宝剑锋从磨砺出,经过长期的研发投入、潜心实验和优化升级,2019年推出蒸汽能重磅新品——DY-ZQ 1.2T,一款具有专业的工业蒸汽节能设备。

大源小能品牌创始人表示,在这个创新升级决胜未来的时代,企业制造“与众不同”的产品比历史上任何时候都更加具有挑战性。他表示,DY-Q 1.2T上市不久就成了工业领域新宠,就因为它独具魅力的“与众不同”。

据介绍,DY-ZQ 1.2T是多学科综合理论结合的结晶。以多模块蒸汽机组为构架,以蒸汽特性和理论为基础,结合了诸如数学、流体力学、燃烧学、热力学、传热学、空气及管材物理特性、电气自动化等众多科学。尤其是对直流蒸汽发生技术的动态能量平衡现象,进行了充分的研究和论述,形成了精准的物理模型。将水蒸汽相变现象和低氮燃烧现象进行了详尽的研究和分析,取得了应用场景的意外满意度。

5秒快速出蒸汽,无需漫长预热等待。燃烧过程被充分利用,比传统锅炉综合节能30%以上,颠覆传统真正实现高效节能?。

无需压力容器形成蒸汽压力,不爆炸,零风险。员工安心、企业省心、管理放心。

全自动智能控制,可无需专人值守、无需报备、免年审,更不必申请新建锅炉房,大大节省企业运营成本。

智能变频,以精细动态方式管理,使设备在整个运行过程和产量按大小所需进行自动调节,按需分配,最大节能化。

分布式模块化就近安装,全智能自动轮换工作和休息,可集中专供或自由分配,系统灵活性高。

功能多元,应用广泛,适用于供暖、热水、蒸煮、工业等领域。

对于工业领域来说,蒸汽能DY-ZQ 1.2T无疑是一个好产品、好趋势,更能够助力国家绿色发展,为地球留下更多绿水青山。

“未来我们将加大产品创新的力度,继续挖掘新的科技能量来实现人与自然和谐共生,同时让客户用上更好更安全的产产品。”大源小能品牌创始人如是表示。