

在转型中紧紧抓住发展机遇

——专访中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司董事长袁仁国

■ 罗梅

袁氏感言:茅台不怕销售难,坚定信心只等闲。千方百计谋出路,八个营销前景远。原有客户继续攀,重心转移富企业。更喜市场腾细浪,雨后必定艳阳天。

中国白酒产业一直波浪式前行,平均七八年下行一次

记者:进入 2012 年以来,中国白酒产业面临诸多宏观环境带来的下行压力,在您看来目前中国白酒产业到底处于一种什么样的状态中?是否将再次步入发展低谷?

袁仁国:中国白酒产业真正市场化是上世纪 80 年代中后期以后的事,纵观近 30 年的发展,我们可以清晰地看到其中的一些发展拐点,例如:1989 年面临的白酒消费禁令,1998 年亚洲金融危机, 2012 年后的新一轮产业调整。大概每六七年中国白酒产业都会下行一次,若连接这些波峰、波谷,就可以看到它其实是波浪式前行的。但波浪线才更能体现市场经济本质,因为任何一个产品、产业都是在高峰、低谷的循环中不断前行。去年,中国白酒产能达到 1200 万千升,供大于求。这是新一轮产业调整的前兆。加上一些外部宏观环境因素催化,加速了调整期的到来。但这次产业调整期是否会像上世纪 90 年代那次危机一样严重,现在下结论还为时过早。不过还是应当理性地看到当下产业形势的确比较严峻。

记者:对比在上世纪 90 年代“酒殇”的表现,您觉得当下茅台集团抗风险能力如何?

袁仁国:上世纪 90 年代那场危机我至今记忆犹深。1998 年我出任茅台集团总经理,当年到 7 月份却只卖出去了 700 多吨酒,靠借钱给全厂职工发工资。但 20 多年后的今



天,虽然中国白酒产业又面临严峻形势,但我们有省委、省政府的坚强领导,有全国人民的支持厚爱,已在历次磨练中完成多种转变,大大提升了抗风险能力。首先是观念转变了,完全树立市场经济意识。其次是经济实力增强了,现在茅台集团年销售超过 350 亿元。再次是抗风险体系基本建立,应对危机能力显著提高。

1 至 5 月茅台酒销售额同比增长 8%,茅台转型已见成效

记者:针对不容乐观的产业形势,今年 4 月省委书记赵克志、省长陈敏尔专门率队到茅台酒厂调研,要求茅台酒厂要全面转型,适应市场新变化,请问茅台集团顺应新形势确立了什么样的发展思路,以树立信心,巩固和提升茅台酒的市场地位?

袁仁国:首先茅台集团确定了三个不动摇:第一,到 2017 年左右将茅台打造成千亿

元集团不动摇。第二,坚持“一看三打造”不动摇。第三,坚持“八个营销”不动摇,2013 年 436 亿的销售目标不动摇。在此共识基础上,面对严峻形势,茅台集团首先确立了坚持以市场和顾客为中心的思想不变,坚定信心,团结拼搏,积极调整产品市场定位,将普通茅台酒定位为商务消费、家庭消费、个人消费、大众消费,陈年茅台酒定位为高端消费,以前公务消费仅占茅台酒的销售总额的 8%。在尊重市场规律基础上,深入开展“八个营销”,进行消费转型。目前,这套调整策略已经呈现出效果,今年 1 至 5 月,53 度茅台酒销售比去年同期增长了 100 多吨,茅台酒销售额较去年同期增长 8%。

我们整体遵循的一个调整思路是:茅台酒“顺价控量”,系列酒“薄利多销”。前段时间个别地方价格落至了不到 900 元。但目前茅台酒回升至 1100 元左右。我个人认为,这体现了价格规律的理性回归,已经基本吻合茅台酒的价值诉求。对于系列酒,我们过去系列酒利润能够达到 18%左右,现在只要达到

开创政企合作新局面 晏平一行到湖北黄石考察

近日,玉柴集团公司董事局主席晏平一行赴湖北黄石市考察。黄石市委书记周先旺、市长杨晓波等引领晏平一行先后参观考察了黄石市相关企业。

晏平一行先后来到湖北新冶钢、三环锻压、新兴铸管、三环离合器等配套企业实地考察。在座谈会上,杨晓波向晏平介绍了黄石的相关情况。他说,黄石既有雄厚的工业基础、齐全的工业门类、充裕的人才供给,也有良好的交通区位和发展环境等优势。黄石将以最大的诚意、最高的效率,为玉柴在黄发展提供支持。

晏平表示,黄石环境优美、交通方便、资源丰富;黄石市委、市政府真诚、高效、务实;黄石区位得天独厚,国家大力实施中部崛起战略,必将促进武汉及其

周边一批卫星城包括黄石的发展,黄石资源要素充沛,工业门类齐全,人才储备充足,非常适合企业投资。

周先旺说,黄石与玉柴合作,重要的是引入玉柴的先进理念,这对黄石具有重要的战略意义。目前,黄石正在对接武汉,建设鄂东特大城市。特大城市是以产业聚集、产业发展为基础的,黄石欢迎玉柴集团来黄发展,并将为玉柴在黄石发展创造良好的商务环境与政务环境。

据悉,日前周先旺一行曾到玉柴参观考察,为玉柴集团和黄石合作发展打下了良好的开端。此次玉柴集团赴黄石考察将进一步加深玉柴和黄石市的交流与友谊,深化双方战略互信,开创政企合作新局面。



让个人成长完全融入企业发展中



■ 本报记者 何沙洲 特约记者 石海燕

在市场经济条件下,企业如何做大做强,必须有企业文化做引领。而且,企业文化建设是一个不断整合的过程。当前,甘肃安多投资集团公司企业文化已经发展到一个新的阶段,正在构建以新型建材产业园、畜产品加工园、清洁能源产业带为主业,园区科技开发中心为依托的“两园、一带、一心”产业布局,促进资源循环式利用、企业循环式生产和产业循环式组合,培育新型产业,延长产业链,实现更大的经济和社会效益。

在这样的背景下,安多集团为了进一步增强各部门人员明确公司的发展方向和目标,实地了解公司项目建设进展情况,树立企业文化,宣传企业文化,丰富业余生活,提升员工的激情与热情,培养员工积极主动性。近日,在安多集团董事长、总经理王志

荣及其公司高层领导的带领下,该集团公司首次组织举办了安多文化研讨及公司项目建设观摩活动及企业文化 PK 活动。

整个活动由安多集团公司及下属子公司员工组队参加,每队都有自己的队名、队呼。安多集团总部组成的“王牌队”、甘肃安多清真绿色食品公司组成“牦牛队”、安多园工贸公司及临夏销售分部组成的“猎鹰队”、安顺电站项目部组成的“雄鹰队”、项目建设管理中心组成的“拼搏团队”、兰州分部组成的“开拓者队”。

项目建设观摩活动共分六站,分别为:临夏安多集团公司、临夏园区项目建设现场、安顺水电站厂房项目建设现场、安顺水电站枢纽及一标段隧洞口现场、王格尔塘园区项目建设现场、夏河甘肃安多清真绿色食品公司现场及生产工艺车间观摩。每个项目建设观摩站都有专人介绍项目情况,建设情况。



“双汇杯”全国肉品质量安全知识竞赛在京举行

■ 本报记者 李代广

近日,国家商务部组织的“双汇杯”肉品质量安全知识竞赛在北京市举行,由河南双汇投资发展股份有限公司等企业组成的河南省代表队荣获一等奖,河南省商务厅获得了竞赛组织奖。

作为商务部食品安全宣传主题活动的重要内容,商务部在第九届中国肉业博览会期间举办了这次肉类加工企业肉品质量安全知识竞赛活动,旨在进一步增强肉类加工企业食品安全责任意识,提高企业员工专业知识水平,宣传企业保障肉品质量安全技术,北京、山西、河南、海南、江西、江苏、吉林、云南、山东、青海等十支代表队参加了竞赛。

河南代表队在比赛中发挥团队协作优势,参赛人员配合默契,抢答积极,回答准确,经过两轮의激烈角逐,以 180 分的全场最高分获得一等奖,充分展示了河南生猪屠宰企业的形象,获得了竞赛评委和其他参赛队的高度评价。

海尔心中只有用户

随着人们对地球开发的加剧,天府之国——成都的天气也变得难以捉摸和反常了,时刻都是面临暴雨的突袭。很多的消费者都在抱怨购买了产品,基本上没有办法按时安装到位,安装时间是拖了又拖。

然而却有海尔的用户张小姐致电本报称赞了海尔空调的销售服务,并讲述了购买海尔空调的体会:张小姐想购买一台空调,因一直无时间前往商场选购,就咨询了附近的海尔社区店,海尔师傅在了解了张小姐的需求后,热情并积极和她取得了联系,并带上海尔空调的各种产品资料,给她进行了详细讲解,再结合她家的使用环境,帮她选取了一款很是满意的海尔空调。虽然在约定安装的那天依然是大雨滂沱,社区店的工作人员也及时地在她约定好的时间里把空调送到她的家中,安装调试到位后详细地讲解了注意事项。据了解,海尔集团在家电销售过程中“服务营销一体化”的崭新销售模式,让用户充分体会到海尔销售中的周到及时服务,为海尔赢得了客户,赢得了市场。(文文)

活动最后在甘南夏河的桑科草原进行了安多公司文化 PK 活动。安多企业文化是通过长期生产经营过程中形成的具有安多特色的哲学思想,价值观念,企业精神。在企业管理中起到引导和规范员工行为的作用,也是展现企业精神风貌,对于品牌宣传建设工作具有一定的促进作用。

安多集团公司负责人告诉记者,通过此次观摩及企业文化 PK 活动,是要进一步坚定员工对公司的信心,认清每个安多人肩负的责任,明确公司的发展方向和目标,增强信心,用目标、理念激励大家集中精神奋发图强,保证各项工作任务地完成成为大家的一致心声;同时,提升全员爱厂如家,提高责任意识,培养团队精神,培养奉献精神,将全身心地投入在生产经营和项目建设中,让个人成长完全融入企业发展中,成就人生,在安多发展的长河中实现自我。

振兴东北战略十年成果展—【最具影响力换热器企业之星】

发展中的中国换热器城十大领军企业

四平市巨元瀚洋板式换热器有限公司

前言:吉林省四平市在国内独享“中国换热器城”之美称,这里汇聚了众多换热器产业的优秀企业,为中国换热器产业的做大做强奠定了基础。四平市放眼世界,通过引进国际名企,整合换热器产业,提升了产业核心竞争力。目前,四平市换热器产业发展迅猛,产品遍及全国。现有大、中、小型生产换热器企业逾 100 家,国家换热器检验检测中心也落户在四平市。四平换热器产业在中国独树一帜,堪称是超大型的产业基地。缘于此,四平市政府全力将换热器产业基地打造成中国换热器城。此次由四平市换热器协会推荐展示的 10 家换热器企业,他们不仅产品可靠,企业形象也位居一流,是四平换热器行业中十大领军企业。

巨元(THT),美国纳斯达克上市公司,专业提供换热设备、技术和系统解决方案的全球领先企业,中国换热器第一品牌。

THT 始建于 1986 年,核心产品为各种高效节能换热器,换热机组,空冷器等。主要业务涉及电力、冶金、石油化工、食品饮料、集中供暖、核能、船舶、空调制冷等行业领域。

THT 是国家高新技术企业,拥有首家国家认证的省级换热技术研究中心。研究中心汇聚了顶尖的技术专家和学者,进行深入的换热领域的研究和应用开发,拥有多项研究成果,开发出板型 80 多种,累计获得专利三十多项。

THT 经过近 30 年的发展,是行业内首家获

得 ISO9001,ISO14001,OHSAS18001“三标一体”认证的企业,具备美国 ASME 设计制造资质,拥有核设备设计制造资质和船级社认证。

THT 是中国板式换热器和机组国家标准起草单位之一;是中国板式换热器年装机量最大企业,中国最早的机组供应商之一;拥有 150000 成功案例,中国换热器行业内第一家核电供货商,中国海监船战略合作伙伴。

THT 作为行业的领导者,科技企业的典范,致力于以换热器产品为载体,为客户提供最优化的解决方案,帮助客户提高能源利用效率,为人类创造美好生活!

中国(四平)换热器城十大领军企业

四平市巨元瀚洋板式换热器有限公司

四平维克斯换热设备有限公司

四平艾维能源科技有限公司

四平市中保换热设备有限公司

四平(国营)东方换热设备制造厂

四平市华亿热力设备制造有限公司

吉林省阳光换热设备制造有限公司

四平市中亚热工环保设备制造有限公司

睿能(四平)北方能源技术有限公司

四平市威力圆换热设备有限公司

东北名企访谈专栏主持人 本报记者:赵长远 1 3 9 0 4 3 4 0 7 1 5

