

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 063 期 总第 9397 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 3 月 12 日 星期二 己亥年 二月初六

新闻简讯 | News bulletin

我国计划 2020 年 初步建立工业互联网 标准体系

近日,工业和信息化部、国家标准化管理委员会共同组织制定并印发了《工业互联网综合标准体系建设指南》。指南提出,将重点研制当前产业发展急需技术标准,计划到 2020 年,初步建立工业互联网标准体系。

指南中指出,工业互联网作为新一代信息技术与制造业深度融合的产物,日益成为新工业革命的关键支撑和深化“互联网+先进制造业”的重要基石,将对未来工业发展产生全方位、深层次、革命性影响。工业互联网通过系统构建网络、平台、安全三大功能体系,打造人、机、物全面互联的新型网络基础设施,形成智能化发展的新兴业态和应用模式,是推进制造强国和网络强国建设的重要基础,是全面建成小康社会和建设社会主义现代化强国的有力支撑。

据了解,指南中包含工业互联网目前技术发展现状以及下一步建设思路和目标等内容,并提出计划到 2020 年,初步建立工业互联网标准体系,重点研制工厂内网、网络资源管理、边缘设备、工业大数据等产业发展急需标准;到 2025 年,制定 100 项以上标准,重点推进支撑行业应用标准化工作,基本建成统一、综合、开放的工业互联网标准体系。

此次指南的推出,将有助于指导当前和未来一段时间内工业互联网标准化工作,解决标准缺失、滞后、交叉重复等问题,工信部和国家标准委将持续对指南进行动态更新完善,以加快建立统一、综合、开放的工业互联网标准体系。

(高亢)

天津今年将实施 创新型领军企业行动计划

天津市今年将实施创新型领军企业行动计划,打造科技型企业发展 3.0 版。

为培育壮大科技型企业,天津 2019 年将实施创新型领军企业行动计划,分级分类遴选出“雏鹰”企业、“瞪羚”企业和科技领军企业,进行梯度培育和精准扶持。

天津市科技局有关负责人介绍,为了加速高成长企业梯度培育,天津将建立“雏鹰-瞪羚-领军”企业遴选和发布机制。实施入库企业动态管理和分类精准支持,对于雏鹰、瞪羚和科技领军企业,分别给予贷款贴息、认定奖励等支持;支持科技领军(培育)企业实施重大项目;对技术创新突出、影响力极大的创新型领军企业采取“一事一议”方式给予支持。全年新认定科技领军(培育)企业 15 家,评价入库雏鹰企业 1200 家,瞪羚企业 120 家。

记者了解到,为了加速创新型领军企业能级提升,培育优化科技金融生态,天津还将支持以上市为目标的瞪羚、科技领军企业开展股改。加大引导基金参股和天使直投力度,进一步发挥种子基金投资引导作用。推动融资担保机构加大对科技型领军企业担保支持。推进“投贷联动”创新发展,探索“投保贷”合作,推广“知识产权贷”“科技立贷”等金融产品,开发一批符合天津市科技型企业融资需求的新产品。

(周润健)

徐工持续发力电子商务 跨境业务超过九成

◎有优势 徐工发力电子商务 ◎发展快 跨境业务超过九成 ◎前景好 打造行业内的领先企业

《P5》

茅台葡萄酒:签订多家战略合作 拉动销售增长新格局

2018 年是走出去,2019 年是引进来。

站在茅台葡萄酒的今天,纵观这两年的发展,有一个很大的转变。通过对比发现,去年 3 月份,是公司领导提着酒走向南北市场,开拓市场新格局,而今年 3 月份,是引来合作商家,拉动销售增长。这一现象表明,茅台葡萄酒市场已经做活,向上突破时机已然来临,大盘反弹信号已经开启。

大盘新时代的历史机遇。

3 月 5 日,北京诚实文祥商贸有限公司董事长张文一行 10 人,茅台集团白金酒公司董事、执行总裁陈宁一行 6 人分别莅临茅台葡萄酒公司参观交流,并达成意向合作。双方将开展多元化、深层次的交流,通过双方资源的有效整合,满足客户的选择度和回购率,拓展业务板块,占领消费阵地,谋求共同发展。

两家公司在公司董事长司徒军,总经理冯斌,副总经理、总工程师范雪梅的接待下更深层次地了解了葡萄酒公司的发展历程、市场定位以及未来的目标规划。同时,据白金酒公司陈宁介绍,目前的葡萄酒市场已经出现复苏现象,而茅台葡萄酒的崛起已经占据有利的发展空间和空间。

诚实文祥商贸公司张想透露,此次赴茅台葡萄酒的交流合作,一方面是顺应经销商的意愿和需求,另一方面是因为茅台葡萄酒的品质与发展潜力。希望将茅台葡萄酒品质



茅台葡萄酒公司董事长司徒军和北京诚实文祥商贸有限公司董事长张文合影

和品牌优势,服务和政策优势和诚实文祥商贸在北京市场的渠道资源结合,强化终端建设,实现精准营销,紧抓茅台葡萄酒“大盘”新时代下的历史机遇,拉动销售增长。

1. 满足消费需求,做深合作,做实经营。

葡萄酒市场在“以价格定质量”的销售现象下,茅台葡萄酒不断打破营销陋习,更迭经营模式,以满足多样化需求,但是不管如何变动,始终坚守本分,舍速求质。

执行总裁陈宁指出,白金酒公司是一家完全市场化的企业,有完全成熟的渠道规模

和运营模式,此次到访完全是以进一步加深合作为目的,将茅台葡萄酒作为新的业务拓展和利润增长点。

公司董事长司徒军在交流中强调,品质一直是茅台葡萄酒公司发展和盈利的前提,其次是市场动作和打法。同时对合作提出三点要求,一是在保证基本利润点的同时必须打造性价比最高的产品,二是在包装上尽可能“去茅台化”,三是坚守品质,打造品牌精品。

当天下午,茅台葡萄酒分别与两家公司就合作事宜达成共识,并在茅台葡萄酒公司

会议室签订合作协议,协议表示,不管是产品口感,还是市场营销,都要围绕消费者需求,通过体验式品鉴,增进公司、品牌与消费者之间的沟通与互动,在保证经销商利润空间的同时,打通消费者,发力终端,建设终端,占领终端。

2. 迎合消费分级新趋势,拉动销售增长新格局,讲好茅台葡萄酒文化,做葡萄酒中的茅台。

随着消费的逐渐理性,中国葡萄酒和文化信仰逐渐被认知和接纳,当然,对于中国企业来说,自己的品牌如何占领市场?占比多重?也就成为了合作的前提和话题,当然,随着文化价值的深入与根植,民族品牌如何做活?社会效益如何体现?也就成为了热点讨论。

从行业层面来讲,葡萄酒市场是从骨子里透着民族文化的西方市场,如今,民族信仰,民族品牌不断影响着中国人的思维和习惯,也就逐渐形成了中国情怀,而对于中国的葡萄酒企业而言,发声和作为也就意味着“掌握评价标准和国际话语权”。

此次的会晤交流,明确了合作方向,敲定了合作细节,达成了理念共识,同时对文化传递和服务质量等方面做出了相关要求。双方认为,这是一次高水准、高要求的深度合作,不仅要做好企业品牌,更要做好民族品牌。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

两会聚焦

全国人大代表石聚彬:鼓励与支持农业品牌培育

■ 本报记者 李代广

近日,全国人大代表、好想你健康食品股份有限公司董事长石聚彬在出席全国两会期间接受媒体采访时说:“乡村振兴需要让乡村产业兴旺起来,农民富起来,而农民想要富起来,关键是提高农民所拥有的土地和劳动力两大要素的效率和效益,即提高农业土地生产率和农民劳动生产率。”

作为一名农民出身、且一直致力于品牌农业发展的农业产业化龙头企业代表,石聚彬代表根据对发展品牌农业的亲身体会及相关调研情况,就推进鼓励与支持农业品牌培育,提出了自己的六点建议:

一是进一步提高认识,加大宣传力度,增



强生产者、消费者、政府、市场等各方面的农业品牌意识。

新时代我国社会主要矛盾转移,人民对美好生活需要的日益增长,在农业方面的表现就是对高品质绿色农产品快速增长的需求,既为品牌农业的发展提出了要求,也为品牌农业的发展提供了巨大的市场空间。

所以,应进一步提高认识,加大宣传力度,增强生产者、消费者、政府、市场等各方面的农业品牌培育、维护和保护意识,共同营造有利于品牌农业发展的良好环境。

二是进一步完善土地流转法律法规与监管机制,形成农业品牌经营的稳定预期。

有恒产者有恒心。只有形成稳定预期,经营主体才有动力做长期打算,才有决心进行全链条、大投入、长周期的品牌培育。

品牌农业需要农业规模经营,而在家庭

联产承包制下农业规模经营需要土地流转才能实现,所以应完善土地流转法律法规与监管机制,形成农业品牌经营的稳定预期。

同时,应加大土地流转与规模经营相关法律法规的宣传力度,增强人们的法律意识,相关部门应加强监督检查,加大对违法违规行为的惩罚力度,有效保护各方合法权益。

三是从金融层面建立银行等金融机构服务品牌农业发展的长效机制,疏通品牌农业低成本融资的通道。

建议鼓励和支持银行等金融机构改变担保抵押的传统风控思维,综合运用盈利能力、成长性、供应链金融等方式建立起品牌农业低成本融资的顺畅通路,形成“敢贷、愿贷、能贷”的长效机制,支持品牌农业发展。 [下转 P2]

茅台醇

核心技术:柔和酱香

招商服务热线:400-834-9998

有缘就喝今世缘

CCTV《等着我》独家冠名

服务热线:400-834-9998

热线电话:400 990 3393

新闻热线:028-86637530

投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众号二维码

中国企业家网二维码

好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912

东风风行

宽适商务舱 与实干家同行

风行 M7 荣耀上市 买东风风行到成都海鑫达

成都海鑫达汽车销售服务有限公司 销售热线:18116572758 地址:成都市武侯区三环路武侯立交外侧武侯科四路17号

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味

1895 棒棒鸡传奇

川味熟食经典

热线电话:400-6867-887

合作商家:盒马,中粮 COFCO,全家 FamilyMart, Lawson, 7-Eleven, Vih