

战略制胜 | ZhanLueZhiSheng

真正进入中粮时代,蒙牛可望浴火重生!

一系列食品安全危机过后,中粮集团提前结束3年“不管”承诺。随着换帅后一位女将上任,标志着蒙牛真正进入中粮时代。这家中国最大的食品集团能让蒙牛浴火重生吗?



蒙牛创始人牛根生(左)VS中粮董事长宁高宁(右)

这是一次典型的中国家庭晚宴,时间是在2012年4月中旬的一天晚上。宴会主人是中国最大的乳品企业蒙牛乳业(集团)股份有限公司刚刚卸任总裁职务的杨文俊,他的夫人也在场。饭桌上的人都是中国企业界的大人物,有中粮集团董事长宁高宁、总裁于旭波及蒙牛的一些现任高管,还有最近几年已淡出公众视线的蒙牛创始人牛根生。当然,还有接任杨文俊的孙伊萍——此前是中粮地产(集团)股份有限公司副总经理。

蒙牛换女帅

4月中旬,蒙牛发布公告称,根据公司章程规定,总裁杨文俊两届任期已满,经董事会同意,不再兼任总裁一职,继续担任副董事长职务,总裁一职由孙伊萍接任。随着杨的卸任,跟随牛根生的十大元老级人物已经全部退出蒙牛。外界解读这则公告时普遍认为,这标志着蒙牛真正进入中粮时代。

中粮把重塑蒙牛的重担压在了

孙伊萍身上。为了给孙伊萍打气,宁高宁和于旭波在她赴任时亲自带领中粮集团各大业务部门负责人到呼和浩特,参加蒙牛月度经营例会。会议开了3天,牛根生在会议上对蒙牛过去10年做了总结,并表示会大力支持孙的工作。

“我正身处风口浪尖。”孙伊萍说。5月8日下午,在北京中粮福临门大厦19层的办公室里,面对记者,她一直嗓门很高,说到兴奋处,她会用手掌边缘猛敲桌面。

蒙牛的蒙牛

2009年7月,中粮与厚朴基金投资公司出资61亿港元,持股蒙牛20.03%股份,成为蒙牛第一大股东。此时,正是蒙牛遭受三聚氰胺事件重创之时。两年后,中粮又斥资约35.9亿港元,将持股比例升至28.04%。其间中粮的介入仅表现在董事会层面上。除了按照惯例向董事会派遣董事外,以于旭波和宁高宁分别代替牛根生担任内蒙古蒙牛董事长、蒙牛上市

公司董事长。

按照中粮集团总裁于旭波的解释,中粮入主蒙牛是看重大众消费升级的需求,试图借此实现从低附加值的米面油向高附加值的肉蛋奶转变。但在第一次入股时,作为一个重要的前提条件,中粮集团承诺3年内不介入蒙牛的管理。

在2011年12月蒙牛发生黄曲霉素超标事件之前,中粮只派往蒙牛两位战略事业部的中层经理,加强中粮与蒙牛的联系。但中粮集团新闻发言人殷建豪告诉《财经天下》周刊,二者所起作用有限,所有蒙牛的日常运作,包括危机处理,全由原来的蒙牛团队负责。

但熟悉蒙牛的专业人士们却深知,虽然蒙牛销售业绩光鲜,但是属于典型的重下游营销、轻上游牧场建设的发展模式,过去几年一直居高不下的广告宣传等营销成本已经让蒙牛深深地陷入了过度营销的怪圈。这不仅让其上游奶源上受到很大制约,产品研发也受到拖累。

更重要的是,由于奶源建设的不

足,导致蒙牛在三聚氰胺事件后仍多次发生食品安全事故。

中粮入主蒙牛后,蒙牛出现问题不下8起,其中出现了4起涉及食品安全的重大事件。随着不断曝出的产品安全事件,中粮集团坐不住了。在2011年12月蒙牛四川眉山一批纯牛奶被检出黄曲霉素M1超标140%后,中粮下决心介入蒙牛的日常管理。

为何换帅

去年年底的黄曲霉素事件引发了中国新一轮乳制品恐慌。虽然蒙牛官方声明称检测时该批次盒装奶未流入市场,尚在工厂放置,另外他们已销毁了有毒牛奶,并对消费者表示道歉,但却引来消费者在社交网站上更激烈的言辞。

随后,一次高级别的中粮集团务虚会议在海南省三亚召开。虽名为务虚,但会议讨论了中粮和蒙牛之间的管控关系如何建立。一贯小心翼翼与蒙牛管理保持距离的中粮集团高层最后形成一致意见:中粮必须实质参与蒙牛的内部管理,否则将有引火烧身的危险。

春节过后,中粮开始找蒙牛管理层谈话,对各个层面的管理进行调研,开始深度介入蒙牛的内部运营管理。今年3月31日,时任中粮集团董事长宁高宁公开表示,不满意中粮集团旗下蒙牛过去3年的表现。企业发展一定要以质量为首要考虑,其次才是规模、盈利等。他明确表示,中粮集团今后会更积极参与蒙牛的管理,提升素质,从而消除社会的敏感。

当时,蒙牛内部已经有猜测,蒙牛有可能换帅。但由谁来接手管理这家备受关注的企业,是更令人关注的

问题。蒙牛创始人牛根生走下核心岗位推出杨文俊时,有意地让一些蒙牛的创业元老退居了二线。

孙伊萍19年的工作经历一直在中粮。从中国农业大学毕业,她在中粮做过财务,做过销售。1996年孙被中粮派往香港太古,历经中粮与可口可乐合资,牵头可口可乐销售系统在广州落地,还曾任海南可口可乐总经理。5年后,孙出任中粮地产副总经理。

奶源,奶源

上任伊始,虽然孙伊萍并未马上点燃三把烈火,但已经开始酝酿对蒙牛的手术了,并且第一刀指向了奶源管理上。

蒙牛原奶源部高管许云私下透露,两三年前,蒙牛日均用奶量八九千吨,其中现代牧业供奶六七百吨。仍有大量奶源来自私人牧场、养殖化小区,在南方,更多的来自散养户。蒙牛自称来自自控奶源有80%,即便如此,另外20%的隐患也很难控制。蒙牛全国性的市场,加之业内龙头地位、公众对乳制品安全高度绷紧,任何一个地方的小差错,就可迅速传导至全国。

在解除与小奶站的奶源供应合同的同时,蒙牛自建牧场也开始提速,以提高自控奶源的比例。目前蒙牛已经成立了富原牧业公司专司牧场建设,该公司的团队已经建好,正在全国6个地点建设牧场。现在江苏宿迁一个牧场的6000头进口奶牛等着我去付钱提货。孙伊萍说。

按照规划,蒙牛未来5年投入30亿至35亿元建设牧场。深耕奶源是重塑品牌的一个环节。孙伊萍说。

实施“头头检验”,双汇是第一家——原中央大型企业监事会主席贾成炳考察双汇集团侧记

□ 本报记者 李代广

5月14日下午,原中央大型企业监事会主席贾成炳一行来双汇集团考察。双汇集团董事长万隆、党委书记杜俊甫等集团高管陪同考察。在双汇第一工业园屠宰车间二楼参观走廊,万隆董事长向贾成炳一行介绍说:“这是我国引进的第一条

全自动屠宰生产线,2000年投产使用,至今已经12年了。”

贾成炳问:“双汇其他地方还有没有这样的屠宰生产线?”

万隆董事长说:“最近我们在南昌和郑州新建两个分厂,南昌分厂已经投产,有些部位是机器人操作,比这条还要先进。”

贾成炳对双汇集团实施在线生

产“头头检验”的做法很感兴趣。万隆董事长向贾成炳一行介绍说:从去年3·15后,我们由过去抽检改为在线生产“头头检验”,每年多投入3个多亿,目的是彻底堵塞一切漏洞,让消费者放心食用双汇食品。贾成炳说,我走过不少大型企业,实施“头头检验”,双汇是第一家。

在白条定级橱窗前,万隆董事长

向贾成炳一行介绍说,在这里定级后,每头猪有多重,瘦肉多少,肥肉多少,肉买到那里去了,都清清楚楚。贾成炳一行对双汇集团先进的管理模式,给予了充分肯定和高度赞扬。

在熟食品展厅整齐地摆放着双汇王中王火腿肠、玉米热狗肠等数百种熟食产品,林林总总,令人目不暇接,双汇集团董事长万隆向贾成炳一行介绍说:“双汇生产的熟食产品有近500种,这里展出的只是部分产品,我们每年都有几十种新产品上市,新产品占熟食产品的百分之二十左右”。在品尝台前,贾成炳用牙签扎起一节烤香肠放在嘴里,品尝后说:“味道好,很好吃。”并连声对随行人员说,你们也尝一尝。随行的考察人员品尝后,也发出来同样的赞叹。

隆力奇捐赠北京市残联数十万元辅助器具

□ 龚伟 本报记者 周俊

为深入贯彻党的十七届六中全会精神,全面落实《中共中央关于深化文化体制改革推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》,结合今年全国助残日关于开展文化助残的主题,进一步繁荣基层残疾人的文化精神生活,继续打造隐形的翅膀公益品牌,加大对郊区贫困残疾人的扶持力度,2012年5月10日,北京市残疾人联合会、北京市怀柔区政府在怀柔区影剧院联合举办发展文化,共享繁荣——怀柔区慈善捐赠暨文艺演出活动。

据北京市残疾人福利基金会秘书长李雪梅介绍,“爱在怀柔”活动举

办前,基金会就能否给残疾人捐赠辅助器具与隆力奇北京分公司取得了联系,分公司经理陈亚兰在了解了相关情况,后马上向隆力奇集团徐之伟董事长作了汇报,徐之伟董事长立即做了批示,第二天,15万元汇聚了隆力奇人浓浓深情的爱心款就汇到了福利基金会的账上。在5月10日怀柔剧院举办的爱在怀柔——慈善捐赠暨文艺演出活动中,江苏隆力奇生物科技股份有限公司现场向北京市残疾人捐赠价值15万元的辅助器具,包括轮椅、手杖、假肢在内的590件辅助器具在当天的活动现场发放给了最需要帮助的残疾人。几百名残疾人将因这些辅助器具而提高生活质量。

隆力奇已经不是第一次无私地帮

助北京残疾人。2011年1月8日,在以“隆舞京城”为主题的隆力奇北京分公司开业庆典上,徐之伟董事长亲手将价值近15万元的10台精致生活子午流注低频治疗仪交到了北京市残疾人福利基金会梁田理事长的手中,该治疗仪是一款尖端中医高科技产品,它为民众带来了中医流程化、标准化、简单化的现代针灸医疗技术,其遵循中医理论的因人、因地、因时制宜的原则,效果明显,且安全,简便易懂,即使在睡眠中,也同样可以享受针灸治疗,尤其给瘫痪或行动不便的残疾人带来极大便利。子午流注低频治疗仪还是目前国内第一款通过了国家药监局批准和检测的中医针灸类医疗器械。在精致生活子午流注低频治疗仪捐赠完

成后,隆力奇并没有就此止步,他们与基金会主动联系,派出技术专家耐心地对康复人员进行培训,让每一个康复人员都熟练掌握仪器的使用,最大程度地发挥仪器在减轻残疾人病痛中的作用,目前,这些仪器正在首都残疾人康复中发挥着重要的作用。统计显示,今年,首都将有万名残疾人得到子午流注治疗仪的治疗。

当天的捐赠仪式上,徐董事长热情洋溢地告诉梁理事长,隆力奇做公益事业只有开始,而对北京残疾人事业的支持和对残疾人的关爱也是只有起点,没有结束和终点,残疾人事业需要支持,隆力奇随时跟进!

作为大众日化品牌,隆力奇发展26年来,一直致力于打造中国一流的



民族日化品牌,为社会奉献美丽和时尚,努力拼搏,不断树立和挑战行业的最高标准,隆力奇的发展之路是循序渐进的,从最初的不声不响,到渐进式投入,直到如今的大手笔,其背后是企业不断做大做强的实力支撑,是企业

品牌经营的策略使然。在隆力奇今后直销事业的发展中将更多地回报社会、回报消费者,进一步资助慈善事业,注重企业文化建设,大力提升企业的社会形象,牢记企业的社会责任。



5月15日,风和日丽,清风送爽。位于天津市津南区的宝成宾馆花团锦簇,人声鼎沸,中国重汽商用车销售部、庞大汽贸集团CSB系列新黄河首批交车仪式在这里举行。随着中国重

汽商用车销售部产品推广部经理马春雷将象征财富的新黄河CSB中卡的钥匙交付给用户,标志着中国重汽自去年10月份进军中卡以来,利用自身先进技术和优势总成,进行整车轻量

化结构设计的“新黄河”CSB中卡产品正式走入终端市场。

新黄河是运用国内成熟的总成,同时结合国外先进的汽车设计理念,集中国重汽长期的汽车制造经验而精

中国重汽 C5B 系列新黄河首批交车仪式在天津举行

心打造的新一代中型卡车。新黄河系列车型包括公路运输、工程作业、矿区用车、专用底盘四大类产品。

中国重汽商用车销售部自今年开始投放推广CSB新黄河产品以来,将新黄河作为集团公司重点推广产品,为5平台增设了10个大区和80余家经销商(计划年底达到120家),截至目前已经生产出库485台。

来自天津周边地区的120余家居户,参加了CSB系列新黄河首批10辆交车仪式。会上中国重汽商用车销售部津冀晋大区经理马世胜详细介绍了

CSB系列新黄河的性能,重点讲解了5平台的优势并分析了天津的市场情况。经销商庞大汽贸集团商用车公司天津销售总经理吴国礼表示,将为天津用户带来性价比优良的中国重汽济南商用车产品及提供最为贴切的中国重汽亲人和最优惠的按揭方式。

此次购车的天津塘沽用户张德华从事水泥搅拌行业,负责为天津市建筑行业提供水泥搅拌用料。他讲述了选择新黄河的经历,他主要从唐山到天津以运输沙石为主要货源,在了解了中国重汽并看了新黄河样车的外观

和配置后,认为新黄河是一款性价比很高的产品,决定选择新黄河。他说,虽然近两年来运输行业不景气,但是之所以选择中国重汽品牌的车型是由于这款车驾驶舒适,动力强劲,外观也漂亮,在燃油上能节省很大一笔费用,相信出色的性价比一定能给我带来更多的经济效益。

目前,中国重汽商用车销售部各5平台业务大区已陆续有一批CSB产品将交付用户,“新黄河”已成多点开花局势。

(金 文)