

深酒交易中心糖酒会签约 8 企 12 亿酒品发行上市

■ 郑大荣 王剑兰 王道海 单鸿亮



2014年3月28日正值全国糖酒会开幕之际,成都富力丽思卡尔顿酒店最大的钻石厅正在举办着一场盛大的发布活动,中国唯一一家同时拥有高端投资类酒和大宗消费类酒两个主板交易市场的深圳联合国际酒类交易中心首期签约8家名优酒生产企业近12亿商品的上市发布会隆重召开;同时,由深圳联合国际酒类交易中心倡导并发起的“中国酒类食品安全终端联盟”也在本次发布会上进行了隆重的启动揭幕仪式。在当下中国酒业深度调整转型期,这一举动引起了行业的高度重视,国家白兰地、威士忌、伏特加及葡萄酒产品质量监督检验中心,中国酒业协会,中国酒类流通协会,中国副食流通协会以及上海、广东、江苏、河南、河北、四川、深圳等主要省市地方酒类专卖管理局、行业协会和仁怀市人民政府积极参与发起,并共同见证了首期商品签约上市这一历史时刻;招商局食品供应链管理有限公司、华致酒行连锁管理股份有限公司、北京桐枫酒类连锁有限公司、吉马国际酒文化中心、武汉天龙黄鹤楼酒业有限公司也积极参与“终端联盟”的发起,本次签约上市的企业陕西社康集团、陕西西凤股份有限公司、湖南酒鬼酒股份有限公司、吉林通化葡萄酒股份有限公司、古蔺县红军杯酒业有限责任公司、湖南胜景干黄酒业股份有限公司、仁怀市酱香酒业有限公司、深圳市阳光兴业商贸公司、深圳汉唐酒业股份有限公司等均参与了“终端联盟”的发起,上市企业在现场进行了各自主导品牌酒在深酒交易中心发行上市的签约仪式。

系,尤其在商品评价方面几乎可以说是空白。而交易平台要进行金融对接实现线上仓单融资和订单融资等供应链金融,对商品进行专业化标准化的价值评定是不可或缺的重要环节。深酒交易中心在系统设计之初,就把酒类鉴定评价体系作为商品上市的重要环节植入,希望以更加专业的精神,率先建立一个完整的产业交易平台,将金融工具引入系统,推动产业证券化的实现。为此,深酒交易中心还专门成立了深圳标准化国际酒类评价中心,拟邀请各国酒类专家共同组建专业的酒类鉴评委员会,完善商品上市过程中的鉴定与评价,逐步打造国际酒业的国家标准。在此次发布会上,深酒交易中心不仅与中国唯一的国家级进口酒检测中心——国家白兰地、威士忌、伏特加及葡萄酒产品质量监督检验中心签订了第三方酒类商品质量鉴定与评价合作协议,在国产酒方面首次邀请中国酒届泰斗、国家白酒专家组组长季克良先生作为评价中心的技术总顾问,邀请国家白酒专家组杨大金先生和中青年专家钟杰先生等专家为高级技术顾问,组建白酒专家鉴评委员会,以期率先建立中国白酒标准化的评价体系。

酒类商品交易、酒品消费、物流仓储、供应链金融、产业基金、投资服务、媒体资讯、产品展示推广等一体化的国际酒业服务平台,从而实现物流、现金流、信息流、人才流、文化流五流合一的全产业链服务体系;其重点在于建立中国酒类市场的标准交易体系、标准评价体系和定价标准,规范行业秩序,以期杜绝假冒伪劣,同时进一步实现产业证券化的升级。这是中国首家同时拥有高端投资类酒和大宗消费类酒交易市场的交易平台。

中国首家组建酒类专业监评委员会的交易平台

完成一个产业交易平台的整体运行,需要三条支撑的腿,一个是金融体系,一个是仓储物流体系,另一个就是商品标准体系,这三条腿同时也相互支撑互相依存。就商品标准体系而言,当前无论是国际还是国内,无论葡萄酒、烈酒、还是白酒,都缺少统一的产品标准体系,每个国家一个标准,甚至每个产区有自己的标准,我国主要酒品白酒依然缺乏完善的标准体

中国首家同时拥有高端投资类酒和大宗消费类酒交易市场的交易平台

深圳联合国际酒类交易中心发起股东于2009年底在广东成立了“中国酒类产业整合创新课题组”,集合了酒业、金融和IT业精英人士,经过三年的创新课题研究,在借鉴金融类、期货类系统和大宗商品交易系统的同时,自主研发出一套适合酒业特点的专业酒类商品交易模型和电子交易系统,并于2013年完成系统的开发安装调试测试和试运行,打造了一个资源优化组合的全方位酒类产业运行平台,其核心战略定位是打造中国国际酒业第三方运行平台,打造国际酒类的中国指数。

这个全新的商业模型以产业交易平台为核心、以行业标准为主导,把金融基金和专业酒类仓储物流体系引入平台服务,同时植入第三方监管的社会公信力系统,形成一个集全国

产业交易平台将是实现产业链整合的最优化商业模式

众所周知,2014年中国酒业已经进入深度调整期,产业大变革的风暴以无可阻挡之势席卷着行业的每一个角落。有这么一句话:击败柯达胶卷的不是哪个对手企业而是技术进步社会进步。面对飞转而过的历史车轮,企业能做的只能是转型、转型还是转型。所谓智者,就是比别人看得远那么一点点,比别人看到的早那么一点点。中国酒业整个产业链中每个环节有他各自创新转型的核心,但似乎都有一个共同的特点——资源整合。

当下中国交易中心(所)模型已经从金融期货市场开始向各传统行业渗透,这将带来传统商业模型的彻底洗牌。如果说2000年以前,互联网把我们带入了信息爆炸的时代,2000年后电子商务走进了我们的生活,改变着我们传统的购物习惯,那么今天,电子交易时代的大幕已经悄然开启了传统产业大整合的舞台。中国酒类交易中心(所)在最近两年也在各地蜂拥而起,十几家酒类交易中心各有自己的主导酒品和功能导向;深酒交易中心起步较早,但由于是自主研发设计酒类交易模型和电子交易系统,与其他交易所相比建设期较长,但他们完全针对性的设计,可以说是目前中国最全面最适合的酒类专属交易模型和交易系统。期待酒类交易平台这种全新商业模式,能给低谷期的中国酒业带来一线温暖的阳光。



东风德纳车桥多措并举降低质量索赔及0公里PPM

围绕2014年0公里PPM下降50%,索赔降低15%的质量改善目标,东风德纳车桥公司日前明确了“双降”改善措施,多措并举确保“双降”目标的达成。

一是针对市场索赔的主要问题点,成立25个降赔改善项目,明确改进目标、责任

单位责任人及时间节点,加强质量攻关改进。二是开展降赔仲裁活动及索赔稽查活动,监督维修市场(服务站)保修的符合性。三是建立0公里不良PPM分析周报,通过周例会推进部门协调改善,提高改善效率。四是加强改善管理,提高改善及时性和

完成率,关注改善水平展开与标准化,降低问题再发次数。此外,还将2013年度存在质量问题点的23家供应商列入2014年质量改进计划,并与其签订了《质量改进协议书》,质量改进计划由专人负责,每三个月完成一次PDCA循环,按照时间节点对供应

管理日记

换座位,新发现

■ 日本南富士株式会社董事长 杉山定久

我总觉得,在同一个房间、同一个位置的座位上坐久了以后,看法、想法、做法都会变得千篇一律,故步自封,很难再产生新想法、新构思。

于是狠下决心决定对公司的人员座位进行新的调配。虽然座位的移动及文件的整理花了很长时间和精力,但结果却换来了公司全体员工的感谢。

换座位期间,我观察到了很有趣的现象。周围其他部门的人表现各不相同。

1. 很积极地响应并大力帮助的人。
2. 不太积极(不太情愿)地提供帮助的人。
3. 只埋头做自己的事,毫不关心其他事,就算发觉了也没有任何行动表示的人。
4. 完全没有留意到周围的事情,也没有任何行动的人。

对待同一件事情,却有如此大的差别,相信工作上亦如此。

在不同部门中,由年轻员工构成的部门,换座位的第二天,都整理好了自己的资料和桌子,整个部门面貌焕然一新,这过程中我切实感受到“年轻”就是能快速采取行动,我期待并相信那个部门一定能产生新想法和新构思。之所以让员工调换座位,是因为我相信,人不能仅仅只重复做同一件事,必要时主动做个大改变,也许从中会有新发现。

你是否知道不做任何变化、中规中矩的生活正是限制你视野的原因之一?拥有开阔的视野其实就是掌握对各种事物的看法和想法,所以一般而言,博览群书、心怀好奇、挑战困难等都是开阔视野的方法。但在日常生活中最常用且只要稍加留意就能做到的是“不要让每天的生活变得程式化”。

红豆召开党的群众路线教育实践活动动员大会

3月13日,红豆集团召开深入开展党的群众路线教育实践活动动员大会,对红豆集团党的群众路线教育实践活动进行了动员部署。根据中央部署要求和上级党委文件精神,按照刘云山同志去年4月20日在红豆视察时提出的“党的群众路线教育实践活动红豆要走在前”的重要指示精神,红豆集团通过教育实践活动着力打造服务型党组织,主要做好规定动作三环节,抓好自选动作三服务,实现“服务员工成长走在前、服务企业发展走在前、服务社会和谐走在前”的“三个服务走在前”工作目标,进一步发挥红豆在全国民营企业党建中的示范作用。省委督导组组长丁解民,无锡市委常委、组织部部长朱劲松,锡山区委书记陆志坚到会讲话,红豆集团党委书记、红豆集团党的群众路线教育实践活动领导小组组长周海江等400多名红豆集团党员干部参加了动员大会。

周海江在作动员部署时强调,红豆集团各级党组织、广大共产党员要深刻领会习近平总书记系列重要讲话精神,按照中央和省委的部署要求,以反对“四风”为聚焦点,突出作风建设;以达到“四自”(自我净化、自我完

善、自我革新、自我提高)为着眼点,贯彻整风精神;以打造服务型党组织为立足点,注重实际效果,不折不扣做好规定动作,积极创新做好自选动作,促使广大党员干部的思想认识进一步提高、作风进一步转变、党群干群关系进一步密切、为民务实清廉形象进一步树立、基层基础进一步夯实,服务型党组织建设得到扎实推进,为红豆集团更稳更好更快发展提供坚强保证。

做好规定动作三环节。红豆集团的党的群众路线教育实践活动大体安排5个月时间。具体工作中,要坚持时间服从质量,坚持突出问题导向,坚持教育实践并重,坚持做好规定动作,重点抓好学习教育、听取意见、查摆问题、开展批评、整改落实、建章立制三个环节,每个环节都要结合实际认真实施,着力解决影响集团健康发展、改革创新、企业形象等方面的突出矛盾和问题,使教育实践活动取得实效。

抓好自选动作三服务。在做好规定动作的同时,周海江强调,根据企业实际情况,红豆集团还创新了活动方式,即抓好自选动作——“三个服务走在前”,服务员工成长走

在前、服务企业发展走在前、服务社会和谐走在前,以建立服务型党组织。

服务员工成长走在前。红豆要通过群众路线教育实践活动,进一步让广大党员和员工切实感受到“生活有保障、情绪有释放、事业有希望”的具体内涵;抓教育,服务员工思想成长;促保障,服务员工幸福成长;畅通道,服务员工事业成长。

服务企业发展走在前。通过群众路线教育实践活动,充分发挥教育实践活动对企业健康发展的保障作用,充分发挥党在企业的政治核心和政治引领作用,充分发挥党员的先锋模范作用,充分发挥党建质量标准的长效作用,进一步促进企业更好更快更健康更和谐发展。周海江说,通过反对“四风”,使企业进一步弘扬清廉正气;通过“四自”找差距,转变领导干部作风,进一步养成务实奋斗的好风气;通过强化反腐倡廉预防机制建设,堵住企业漏洞,提高企业效益;通过制度建设,发挥长期效应,进一步提高企业的制度执行力。

服务社会和谐走在前。周海江表示,通过群众路线教育实践活动,要进一步明确企业

一汽锡柴产能提升喜迎“暖春”

进入2014年,一汽锡柴各系列发动机呈现快速增长的市场态势,3月份计划产量更是突破了4万台,预计一季度产量同比增长9.2%,环比增长23.9%。面对市场的快速上量,锡柴生产部超前谋划,快速应对,调优生产模式,强化出产控制,提升生产效率,全力冲刺首季开门红。

联系销售公司、计财部等部门,加强生产预测,把握市场走势。在市场垂直起飞的情况下,及时调整生产部署,要求各生产车间启动高产响应模式。同时,锡柴精心组织生产拉练,使塘南厂区柴油机日产能快速提升。针对CA6DL机加工车间人员配置不足的情况,实行6DM缸体和缸盖线员工跨线轮岗培训,快速恢复四班三运转工作制,并建立快速反

应机制,预见性地梳理各类可能出现的问题,在最短的时间解决问题。同时,协同重机部抓好M系列柴油机产能提升工作,确保日产能力迅速提升。

在提升产量的同时,锡柴生产部着力在精益开班、提升生产效率等方面探索新方法,并取得了初步的效果。其中,在装配车间运行整班跨线生产模式,平衡了产能结构和各生

(华卫星)