

# 五粮液跨界合作助推川酒产业转型发展

## 跨界合作助推混改

五粮液从多方位推进股权结构多元化,“引进战略投资者”让业界有了很大的期待空间。

阿里巴巴董事局主席马云曾喊出“如果银行不改变,我们就改变银行”,随之推出的支付宝颠覆了传统银行业的运作模式。从电商平台到电子金融,马云的跨界理论不仅为自身开辟了新的增长方式,也助推了传统行业(传统商业、传统银行业)的转型。

“如果酒业不改变,我们就改变酒业”——与马云的跨界战略类似,身处于行业调整期的五粮液,也试图以自身的跨界、多元战略来改变酒业,推进转型。

这种跨界作用,其中重要一环就是通过异业合作、厂商合作,来推进股权结构的多元化,进而顺利推进国企混改。

2015年年底五粮液发布混改方案,拟定增最高募资23.34亿元,推进员工持股、经销商持股和引进战略投资者。作为大型国企,四川酒业龙头、中国酒业龙头,五粮液从多方位推进股权结构多元化,“引进战略投资者”让业界有了很大的期待空间。

“这个战略投资者最有可能是来自业外。”有分析者称,五粮液可能采用两种模式来引入这种战略投资者,推进股权结构多元化。一种是直接引进参股,另一种可能就是双方以跨界异业联合的模式,打造类似于“支付宝”这样的跨界、跨平台产品,从而间接实现股权结构多元化目标。

在2016年7月五粮液与四川中烟的合作之中,双方约定,在产品方面,研发“五粮浓香卷烟”,“渠道共享、共建股份制烟酒直营店模式”,这被业界解读为打造跨界产品、实现

股权多元。

五粮液的跨界举措不仅仅具有标杆意义,更具有带动整个川酒产业的现实作用。实际上,五粮液跨界合作带来的效果与作用,恰与四川地方政府对于川酒产业转型的指导意见相一致。2015年5月29日,四川省政府办公厅转发四川省经济和和信息化委员会《关于促进白酒产业转型升级健康发展的指导意见》,其中,重点任务一项提及:推进股权多元化,提升管理能力。积极推动企业建立、完善现代企业制度,提升管理水平。积极推进国有企业混合所有制改革,鼓励外部资本投资白酒产业,丰富企业股权结构……

## 川酒产业跨界融合

四川省提出将“川酒”与“川菜”“川茶”“川旅”等四川特色食品、旅游文化相结合。

乐视集团董事长兼CEO贾跃亭在打造从视频网站到影视公司、智能电视业务、手机……这样一个跨界产业链之后,又再度抛出超级电动汽车的概念,意图推出一套完整的汽车互联网生态系统,他说:“即使乐视造车会万劫不复,如果能给更多人带来梦想,我也义无反顾。”之所以如此决绝,在于贾跃亭看重于跨界产业链的意义所在——不同产业间的融合互补,将会形成一个全新的发展盈利机制,带动主业前进。

互联网生态下的乐视如此,植根于传统产业的五粮液同样如此。

四川省出台的《关于促进白酒产业转型升级健康发展的指导意见》中提及,“适应市场变化,创新营销模式。挖掘川酒文化内涵,积极将‘川酒’与‘川菜’‘川茶’‘川旅’等四川特色食品、旅游文化相结合,丰富营销文化。支持企业完善多元化的营销体系,支持白酒

企业或专业商贸企业建立跨地域、跨品牌的营销体系,鼓励企业搭建川酒(电商)营销平台……”

业界解读认为,之所以四川省提出将“川酒”与“川菜”“川茶”“川旅”等四川特色食品、旅游文化相结合,是因为“跨界融合、异业横向联合、优势互补、共同发展”的理念已经被官方接受并大力弘扬。

以四川中烟和五粮液的战略合作为例,双方同根同源,同为四川地域企业,且同为四川省打造“千亿企业”的对象,在产品、渠道、物流、技术、管理、消费受众等诸多方面有着合作的空间与可能。

唐桥对于此次合作的前景十分看好,他表示,烟酒从来都是一家人,白酒和烟草具有极为接近的产品属性,也是国民经济的重要支柱产业,这让四川中烟与五粮液集团的合作水到渠成,顺理成章。双方将在产品、渠道、供应链、技术等领域紧密合作,为双方更好地发展注入新动力。

## 科技促转型

与电商巨头、烟草巨头、家电巨头的跨界合作,则可进一步提升“互联网+”条件下的技术能力,形成强势竞争力。

吉利集团董事长李书福曾表示,汽车行业正面临着“一场变革,实现汽车和互联网的高度融合,这将成为汽车业的方向。”

海尔集团董事局主席兼CEO张瑞敏也有类似的言论,“企业要么触网,要么死亡”。2013年12月,阿里巴巴22亿元入股海尔电器,这家传统家电企业实现了通过植入互联网技术的转型与新生。

这种引入先进信息技术的案例不止发生于电子行业、汽车行业。

从传统农业转型而来的酒业,同样需要植入先进技术,五粮液正是通过跨界合作实现了“互联网+”对传统产业的改造。

四川省出台的《关于促进白酒产业转型升级健康发展的指导意见》之中,信息化被重点提及,“促进新成果、新技术的转化应用。加大科研投入,确保稳步增长,鼓励名优白酒企业争创国家级和省级技术研发中心。保护和改造提升传统工艺,提高白酒产业机械化、信息化应用水平。”

2016年3月,五粮液与苏宁强强联手,共同推进白酒行业互联网转型和产业合作升级。其中,苏宁强大的“大数据”能力,将助力五粮液发展。

而在今年7月与四川中烟的跨界战略合作之中,技术的作用同样被置于重要环节。唐桥就此表示,双方将携手研发出具有典型五粮浓香型白酒香气风格的高品质卷烟产品,满足多样化的市场和消费需求……

业界分析认为,五粮液在酿酒科技上独步天下,但是作为传统产业的强者,在信息化技术、其他方面技术上尚有不足,而与电商巨头、烟草巨头、家电巨头的跨界合作,则可进一步提升“互联网+”条件下的技术能力,形成强势竞争力。这种跨界示范作用,也必将带动整个川酒产业技术水平的提升。

四川省经济与信息化委员会主任陈新有认为,在国企转型升级的大背景下,合作需要更多创新。目前,两大企业都面临供给侧结构性改革、转型升级的共性问题。原材料提质、生产线提效、营销模式创新、科学化管理都需要相互借鉴,共同探索。双方合作后,需要挖掘更多潜力,探索更多空间,走出一条合作共赢的新路。

# “互联网+”生鲜供应链 引领行业发展

焦作市党政考察团一行莅临鲜易控股调研

■ 本报记者 李代广

10月10日,河南省焦作市委书记王小平、市长徐文显带领焦作市党政考察团,莅临河南鲜易控股调研公司转型升级的基本情况。许昌领导武国定、胡五岳、石克生、张宗保,长葛市领导刘胜利、尹俊营等陪同调研。

在公司展厅,焦作市党政考察团听取了鲜易控股公司董事长朱献福关于公司转型升级的汇报,了解线上平台生鲜电商鲜易网、冷链资源公共交易平台冷链马甲、生鲜食品产业链和温控供应链的情况,对公司的线上互联网平台、农牧产业服务平台、鲜咨达技术服务平台、温控供应链服务平台表现出了浓厚兴趣。

## 线上互联网平台

在电子商务平台展示屏前,朱献福董事长介绍了线上平台的运营情况。公司将生鲜电商与线下产业相结合,打造O2O生鲜供应链服务模式。

鲜易网是全国最大的深度垂直生鲜食材B2B电商交易平台,该平台面向餐饮、团膳、生鲜便利店和食品分销商等,以动物蛋白、水产、包装食品、地方特色农产品、国际优质生鲜品等为主。

冷链马甲是全国最大的冷链资源公共交易平台,该平台以冷链仓储能力、冷链运输能力和冷批物流信息为交易标的,融入信息服务、交易撮合、在线支付、车联网、库联网技术应用、物流金融、保险、咨询等增值服务,通过物流活动数据化,促进货源、车源和物流服务高效匹配,优化路线和运力,降低社会物流成本。平台运营一年来,注册车辆3.8万辆,冷库1960万m<sup>3</sup>,注册用户数4.07万个,日交易额近6000万元,平台活跃用户节约物流成本10%以上。按照规划,到2020年,将实现交易额1100亿元/年,成为国家冷链物流公共信息平台 and 全国性冷链资源交易中心。

## 农牧产业云平台

公司构建农牧云平台,利用大数据为经纪人、经销商、品牌商、养殖商、饲料供应商提供交易服务、金融服务、安全追溯,引导客户转型,打通产业链,实现数据资源共享。鲜咨达,为行业发展提供食品、技术安全

▶▶▶ [上接 P1]

原先“三九”集团用人标准是:“四个具备”、“四个能力”、“过三关”。“四个具备”就是具备经济头脑、具备政治头脑。在中国,你不懂政治就不懂经济,违纪的事不能搞。还有就是具备理论知识、具备实践经验;不要以为理论无用,没有文化的军队是愚蠢的军队。当年三九集团的发展也是靠邓小平的改革开放五大理论。我们的理论不能停留在“农民企业家”的水平上。“四个能力”就是组织能力、决策能力、管理别人的能力、管理自己的能力;决策能力,授权给你就要敢于担当,不能总问老板;管理别人首先管好自己。要抵制住诱惑,做经济工作,回扣、送礼这些是经常遇到的,要严格管好自己。“过三关”就是过好“能

# 跨界合作才能赢得未来

■ 龚平

从娃哈哈涉足白酒产业到褚时建打造“褚酒”,在这一轮白酒行业的深度调整中,跨界合作已经成为行业转型的利器。五粮液集团公司深谙其道,在推进供给侧改革的进程中,毅然决然地与四川中烟集团牵手实施跨界合作,对行业产生了积极的影响。

“跨界合作”一词,来源于英文“Crossover”。跨界合作对于一个品牌最大的益处是让原本毫不相干,甚至矛盾、对立的元素,相互渗透相互融合,从而产生新的亮点,说得更加直白一些,就是创造更多的机会让消费者掏出钱包。

对此,古人云:“形而下者谓之器,形而上者谓之道。”这足以显现,跨界得其道者成就最昭彰的莫过于设计领域。我们可以从“日本设计界的巨人”杉浦康平阐述他的

设计灵感源泉时品味跨界的作用:“早年我在做建筑师时,不只会关注建筑的结构,甚至会设想房间墙纸的颜色。我体会到,音乐、建筑、绘画等等都只是设计的一个方面,只有把这些方面都掌握好,才能让自己的手握成一个拳头,让自己的设计具有力量。”

五粮液早在上世纪八九十年代就有了“酒业为主,多元发展”的思路,这就是中国酒类企业最典型的跨界合作,用五粮液前掌门人王国春的话说,多元发展最大的好处在于可以起到互相促进、互相抵抗风险的作用。

然而,五粮液集团与四川中烟的跨界合作却与之不尽相同。它所起到的作用在于,在跨界合作已经成为当今国际潮流词语的时候,随着引导跨界合作的不断广泛、深入地发展,从传统到现代、从东方到西方、从硬

件到软件、从有形到无形,跨界合作可以起到博采众长的作用,并凝聚成自身独特优势,其杀伤力所向披靡。因此,其趋势如浩浩潮流,顺之者昌,这也是跨界营销的升级版。

这正如五粮液集团公司党委书记、董事长唐桥指出的那样,烟酒从来都是一家人,白酒和烟草具有极为接近的产品属性,也是国民经济的重要支柱产业,双方将在产品、渠道、供应链、技术等领域紧密合作,为双方更好的发展注入新动力。尤其是在技术研究和资源共享方面,五粮液将致力于挖掘并激活发展潜能、整合并创新发展优势,携手研发出具有典型五粮浓香型白酒香气风格的高品质卷烟产品,满足多样化的市场和消费需求;携手开创品牌打造、销售渠道建设、物流管理的新格局,共同提升市场能力和发展水平。

# 台风无情客户遭灾 克明深情伸援手

10月11日上午10点左右,福建厦门的经销商范凯丰给克明面业的陈宏总经理打来电话深表感谢:“感谢克明面业,感谢总经理,你们的15万现金捐款已经收到,你们就是我的亲人,我的靠山啦。”

事情是这样的。9月15日凌晨3点多,1949年以来登陆闽南最大台风“莫兰蒂”厦门登陆,风雨交加,最大风级17级。湖南益阳长大的范凯丰从来没有见过这种可怕场面。因为有预警,范总与员工们连夜在转移仓库里的货物,大概3点半的样子,他们眼睁睁地看着台风几下就掀走了仓库的屋顶,人都险些被刮走。为了安全,他们只能撤离了仓库。等到台风停下来的时候,范总当时就懵了,几百万的货物,刮的被刮走,没有刮走的大部分浸泡在1米多深海水之中,其中陈克明挂面就有50吨左右。

台风正逢中秋,在万家团圆的佳节,范凯丰一家却遭受如此大灾。天刚亮,满是汗水与泪水的范总接到陈宏总经理打来的询问灾情的电话,范总苦笑着回复说:“这次灾情太严重了,整个仓库都毁了,我可能要回到解放前了。”陈宏总经理连忙安慰他说:“别急,有困难,大家想办法,克明面业就是你的坚强后盾!”有了总经理的安慰与支持,范凯丰很是受安慰与感动,当时就想,做陈克明挂面的经销商是这辈子最好的选择。



下午2点多,厦门的业务经理陈明良赶到了范凯丰的仓库,因为台风的原因,厦门市连续十个小时停电水停公交,陈明良经理骑自行车骑了两个小时才赶到他的家里。大概1个小时后,另一位业务经理曹冲也赶了过去,一起帮助范总清理货物,并统计挂面的经济损失。第三天,华南大区的经理周峰也来了,他们3人先后在范凯丰这里帮了七八天,每天同范总他们吃方便面或快餐,一起扛货,清理物品,找新仓库等,天天

都是又脏又累的,范总都看在眼里记在心里。

如今,台风过去近1个月了,心有余悸的范凯丰在克明人的帮助下,将没有浸坏的货物转移到了一个3000平米的新租的仓库里,在总经理的安排下,及时补足了仓库各个品种的挂面,克明面业的15万捐款也已经到位。正常营业后,范凯丰连忙给陈宏总经理打电话感谢,于是出现了开头的一幕。(本报记者 李凤发 通讯员 周忠应)

# 强化企业管理 冲刺年度目标

九天绿集团公司高管扩大会议在河源产业园区召开

力关”、过好“知识关”、过好“道德关”。无能不行,有文凭更要有知识,电脑不仅要会用,还要精通;道德更为重要,没有道德,职位越高,能力越强,本事越大,对公司危害越大。

第三个问题,关于工作对接问题。黄董事长指出,通过这次会议,各位高管的责明确了,但公司工作是一个系统,各项工作要对接好,解决好二次分工问题。既分工,又协作。国

庆节以后,恢复每周、每月例会制度;部门的周会,研究讨论部门工作;公司高管月例会,高管述职,汇报工作业绩。要将一年的周、月例会日排出来。协调好,抓好落实。“我们要相信自己,我们的办事能力不差,水平不低,档次不低。中央级的领导来考察,我们都能接待得很好,从机场接送、安排食宿、工作汇报,我们都做得很好。他们表示很满意。说明我们有

能力把事情办得更好。”

黄董事长重要讲话之后,大家围绕董事长讲话精神,就如何内强素质/外塑形象/加快公司发展进行了热烈讨论。黄旭总经理根据近期客户的反应,就九天绿的管理和服务发表了自己的看法。他认为,九天绿药业的机器设备都是很先进,实力很强,但是招引不来更多客户,原因在于管理、服务不到位,协调、运

作不畅。未来三个月的冲刺阶段,一定要把管理落实好,把服务做到位,全体人员都要树立“进门就是客户”、周到服务的理念,提高工作效率,把事情做好做快。公司副总刘国章院长认为,九天绿的目标、产品、发展方向都没问题,公司高管也很有能力,关键是通力合作,严格落实管理,细节决定成败。生产的过程、每个环节抓好了,产品质量就有了可靠保证。河源销售公司总经理崔凯威、广州销售公司总经理于捷、财务总监赵宗财,负责法律法规的副总赵镛以及广州实业公司副总周俊岭教授等也都就如何规范、强化内部管理,全力冲刺年度目标,推进公司快速发展发表了很好的意见。