

五粮液深度“触网”，牵手苏宁实现优势互补

■ 张琛

近日，苏宁云商营销总部副总裁田睿一行人，与宜宾五粮液股份有限公司副总经理朱忠玉就产品包销、五粮液品牌日、开设旗舰店等事宜达成合作。

此次合作也被看作是继今年春季糖酒会后，五粮液与苏宁双方签署战略合作协议后的重要落地之举。

五粮液牵手苏宁，打造酒企互联网转型标杆

苏宁控股集团董事长张近东表示，双方的此次联合将是一次产业合作的升级，希望能够成为互联网时代下新经济合作的样本。今年3月21日，“五粮液·苏宁战略合作发布会”在四川成都举行，双方签署战略合作协议，并宣布将在互联网零售、渠道整合、产品包销定制等方面展开深度合作，共同推进白酒行业的互联网转型和产业合作升级，由此拉开了五粮液与苏宁合作的序幕。

我们知道白酒行业面临着严峻的互联网转型考验，而五粮液敏锐地觉察到了这一点，因而在一二线白酒企业中，五粮液应算较早“触网”并开始敞开心扉拥抱互联网的领军者，并取得了可喜的成绩。

在发布会现场，苏宁控股集团董事长张近东表示，双方的此次联合将是一次产业合作的升级，希望能够成为互联网时代下新经济合作的样本。要将双方的合作打造成为白酒企业与零售商合作的标杆，从而带动整个白酒行业的互联网转型。

五粮液集团公司总经理、股份公司董事长刘中国表示，未来互联网将会是推动白酒

近日，苏宁云商营销总部副总裁田睿一行人，与宜宾五粮液股份有限公司副总经理朱忠玉就产品包销、五粮液品牌日、开设旗舰店等事宜达成合作。此次合作被看作是双方签署战略合作协议后的重要落地之举。

行业在生产、营销、消费等领域进行创新发展最为有效的新动能，不仅将促进品牌与消费者直接互动，还将促进产业结构优化调整、新业态的不断形成以及广泛的跨界合作。五粮液与苏宁此次携手，将在产品、营销推广、大数据等方面展开合作，为白酒行业的发展带来积极有益的探索。

线下渠道发力，打造完美的消费体验

未来，在苏宁成都双楠云店五粮液旗舰店内，消费者可通过AR、VR等高科技产品，从嗅觉、味觉、触觉、视觉等多角度体验五粮液白酒的酿造工艺，品尝实际产品，了解五粮液酒文化等等。

在此次的落地合作中，由苏宁易购冠名的“五粮液原浆用酒封坛仪式”在五粮液藏酒窖内举行。

据了解，本次五粮液原浆用酒封坛产品为70度原浆老酒，金额超过1000万元，未来将被开发成苏宁定制酒进行销售。8月初，苏宁以众筹方式对窖藏酒进行了首批推广预售。

作为此次合作的重要组成部分，本次会谈还将苏宁成都双楠云店五粮液线下旗舰店的建设提上日程。

在“互联网+”的时代，创新商业模式、满足消费者个性化需求成为传统白酒企业推动行业变革的利器。纵观国内白酒市场，白酒产品同质化严重并且消费体验差，这些严重削弱了产品本身的竞争力。在这样的情况下，线下渠道的高度参与感无疑成了拓展产品体验的新途径。

据了解，未来，在苏宁成都双楠云店五粮液旗舰店内，消费者可通过AR、VR等高科技产品，从嗅觉、味觉、触觉、视觉等多角度体验五粮液白酒的酿造工艺，品尝实际产品，了解五粮液酒文化等等。

不仅如此，该旗舰店还将设置五粮液历史文化体验区、互动交流区、酒具区等多业态体验式消费空间，从而改变年轻消费群体对白酒文化的刻板印象，提升五粮液品牌对年轻人的吸引力。

“苏宁与五粮液的合作，已经从一次双方优势资源的相互嫁接共享，演变为更深层次的合作。接下来，双方要通过命运共同体的打造，共同提升双方业绩。”朱忠玉说。

品牌日力推低度五粮液，打造亿元销售金额

双方就苏宁易购线上独家代理销售35度500ml五粮液达成一致，并签署大单采购协议，年度包销金额总计达1亿元。

据了解，早在“五粮液·苏宁战略合作发布会”举行的同时，苏宁自营的五粮液官方旗舰店就在苏宁易购同步上线。

而自2016年3月苏宁与五粮液达成战略合作以来，五粮液在苏宁易购超市的销售业绩一直保持高速增长势头，成为苏宁新品类快速凸显的代表之一。

会谈中，双方就苏宁易购线上独家代理销售35度500ml五粮液达成一致，并签署大单采购协议，年度包销金额总计达1亿元。

据介绍，35度五粮液是一款针对年轻消费群体打造的产品，将借助苏宁易购平台，继续抢滩低度市场，引领低度白酒消费新风尚。

在产品方面，则以五粮液35度500ml酒为爆点，“普五”等产品作为产品承接，由苏宁易购和苏宁易购天猫旗舰店助力达成亿元销售目标。

通过本次合作，苏宁将进一步向五粮液开放大数据资源。五粮液可通过苏宁大数据平台，了解全国亿万消费者的消费习惯，对产品结构和铺货计划进行优化调整，提升供应链管理的效率。

田睿表示，未来依托苏宁成熟的O2O零售运营体系，双方可展开更多个性化、精准化的会员营销和服务。

瞄准四大“安全防线” 奇虎360重整业务架构

周鸿祎的每一次公开亮相，都不可避免地会被问及有关退市的回归的问题。

日前，奇虎360举行了2016年营销盛典。这一次，随着公司董事长周鸿祎的出场，私有化的话题被再次挑起。“对退市这件事，我一直很低调，最近基本上做完了。”周鸿祎称，“现在可以负责任地说，在国内网络安全的各个领域，包括军工、军民一体化等方面，奇虎360都已具备对应的资格和资质。”

据了解，奇虎360基本上已完成了美股退市，现在正在重整部分业务架构。对于公司回归以后的策略，周鸿祎透露，首先，网络安全是奇虎360业务的基础，在此基础上，公司“提了一个新的概念，叫‘大安全’”。

而所谓“大安全”是指四个“安全防线”：一是在个人安全方面，已从PC机的安全，全面发展到在手机上为用户保驾护航。周鸿祎称，现在奇虎360每个月为全国用户拦截的骚扰电话差不多有30亿次。二是解决社会安全的问题，为此，奇虎360去年成立了企业安全集团，专门给企事业单位提供安全解决方案。第三，奇虎360投资成立了360国际化安全集团，主打产品360Security服务欧美、日韩用户。第四，就“万物互联”，奇虎360推出了一系列智能硬件产品，来解决老百姓在生活中的安全隐患。周鸿祎说：“我们希望用这样一个比较全面的策略，使得奇虎360不仅能够成为国内最大的网络安全公司，也能成为最大的生活安全公司。”

“其实，真正的智能硬件是硬件与人工智能、大数据这些‘人工大脑’连在一起，使得计算能力较弱的硬件能够以一种更好的方式跟我们交互。”周鸿祎说。他透露，奇虎360最近做了款行车记录仪，它不是简单地记录路况，而是能够识别路面上所发生的情况。“我们与其今年盲目地去炒概念、炒无人驾驶，还不如在有人驾驶的车上通过一些辅助提醒功能让用户更安全。”据悉，奇虎360现在已经开发出汽车防火墙，保证汽车不会因为更新下载了不恰当的软件导致失控。据说，现在不少汽车厂商已经找上门来（谈合作）了。（李小兵）

海尔集团进军高端养老产业

日前，海尔地产与中国养老产业品牌亲和源签约，双方就在海尔地产开发的“青岛时代广场云街”项目中，打造首个高端智能养老项目达成共识，并将在智慧养老社区、智慧养老服务等领域展开战略合作。

据悉，亲和源将为这个“医养结合”智能型养老公寓项目投资5亿元。该项目养老服务面积近3万平方米，共计200多套智能养老公寓单元，不仅在建筑设计及空间规划中体现智慧化升级，同时融入海尔U—home体系下的智能家居产品。

亲和源希望，将在养老业10余年积累形成的集居家养老、社区养老、机构养老于一体的亲和源会员制养老模式融入项目中，并在建设与运营过程中提供专业的养老社区规划、构建、定位、管理、运营等行业体系和标准。（李茜）

ZL29 通过集团公司组织的小批试制鉴定及质量检查

日前，中烟机械集团公司组织开展ZL29型纤维滤棒成型机组小批试制鉴定及质量检查工作。

ZL29型机组是引进德国HAUNI公司的KDF4滤棒成型机组技术，由中烟机械技术中心负责设计转化、许昌烟机公司负责试制的单道高速滤棒成型机组，是中烟机械集团公司将许昌烟机公司打造成为滤棒成型与辅联物流制造基地的拳头产品之一。该机组开发列入2013年度中国烟草总公司重点科技开发项目，2015年3月样机通过国家局组织的鉴定。

为了保证ZL29机组批量生产的产品质量，中烟机械集团公司决定对ZL29机组进行小批试制鉴定和质量检查，作为2016年度集团的质量管理重点工作之一。按照“中烟机械生(2016)188号”文件的规定，组成ZL29机组小批试制鉴定委员会，下设技术文件审查、生产管理审查、生产条件审查、质量管理审查和产品质量检查五个专业组，采取现场抽样审核、会议鉴定的方式，对许昌烟机公司质量管理体系和ZL29机组产品质量进行检查。

经过检查，鉴定委员会认为：许昌烟机公司以“质量零缺陷”为目标，开展质量改进年活动，实施“月度质量之星”评定与表彰，奖惩并举，从正面引导职工提高质量意识，以及开展常态化内审，加大内审的力度和深度等，是质量管理工作值得推荐的优点。企业的质量管理体系运行有效，资源配置合



理，技术装备完善；ZL29机组的设计和工艺等技术文件齐全、内容正确，能够指导批量生产；专业的调试与售后服务队伍，保证售后服务的响应速度和调试服务质量。在本次审核中，抽样库存零件105件，项次1013项，合格979项，质量特性项次合格率96.64%。投入卷烟厂使用的ZL29型纤维滤棒成型机组运行平稳、控制准确可靠、有效作业率高、安全防护完善、自动化程度高，产品质量符合卷烟厂各项工艺指标要求，主要技术性能指标达到了进口AF-KDF4机组水平。

鉴定委员会形成的结论认为：许昌烟机公司生产的ZL29型纤维滤棒成型机组，技术先进，性能指标符合设计要求，成本费用控制合理，市场推广价值大，是国产烟机的主力机型，已经具备转入批量生产的能力，同意通过小批试制鉴定，推荐中国烟草机械集团有限责任公司审批。

会上，中烟机械集团公司生产部调研员金波、市场部主任赵文宏对ZL29型机组顺利通过小批鉴定表示祝贺，同时，希望许昌烟机公司根据市场形势，用户需求，强化管理基础、提升产品质量、降低管理成本、增加市场服务、提升综合素质，再创中国烟机品牌新辉煌。许昌烟机公司党委书记、总经理张维群表示：一是感谢集团公司对许昌烟机公司的扶持，感谢鉴定委员会专家对许昌烟机公司的帮助；二是许昌烟机公司要以ZL29机组小批试制鉴定为起点，使企业的管理水平和产品质量更上一层楼；三是ZL29机组虽然通过了小批试制鉴定，但我们要本着学习的态度，虚心接受专家的意见和建议，正视自身的问题，持续提升各方面的能力；四是要紧盯追赶目标，认真与德国HAUNI公司的产品对标，努力使国产烟机达到进口同类设备的水平。

（张红光 / 文 杜鹤鹏 / 图）

李绍焯调研十堰工厂强调：注重技术进步和产品改进，提升品质保障能力

近日，东风汽车公司总经理李绍焯到东风德纳车桥公司十堰工厂调研，在听取该公司总经理金仁勇的工作汇报后，强调：在日益激烈的市场竞争环境下，必须注重技术进步和产品改进，在夯实品质保障能力的基础上，必须体现产品的先进性和不可替代性，才能保持市场的主导和领先地位。李绍焯指出，卡车噪音要进一步降下来，工程车、牵引车要针对客户使用环境，使用偏好做适应性分析，不断改进优化产品性能，为客户创造价值，赢得市场。在品质保证上，要加强生产线改造升级，在恢复精度、增加电子化方面下功夫。在新技术新材料应用上，要大胆尝试、创新，注重技术积累，只有产品优于竞争对手，才能跑赢市场。东风商用车公司党委书记张祖同陪同调研。

今年以来，东风德纳车桥新一代大型客车桥正式进入市场，市场反馈良好。新能源客车桥销量剧增，有效支撑了销售业绩。D5、D6、D7、D8、D9五个平台轻型车桥即将进入生产准备，极大丰富DDAC商品线。440车桥通过东风商用车立项并在年底完成样桥试制。485、435小速比车桥在年底完成试制。全新电动车桥完成样机试制并亮相上海车展。



●因为东风汽车公司总经理李绍焯(右二)在东风德纳车桥公司十堰工厂现场调研。未来五年，东风德纳车桥将对标德纳商用车车桥研发能力，学习并应用德纳设计、开发和应用流程。开发高能密度、高可靠性、小速比和低维护的车桥。实施产品迭代开发，客车及城市物流车电动化。基于传统车桥升级，开发高正/反交变疲劳、低噪音和低维护的车桥。自主开发全新纯电动车桥，同时积极寻求与电动车桥高科技公司建立战略合作伙伴关系，加快推出纯电动车桥新品。同时减少复杂性，通过产品平台升级和切换，减少产品平台，通过标准化和系列化，减少零部件复杂性。（唐胡坤）

豫西分局全面深化对地方政府监督检查

为进一步推进地方监管责任落实，河南煤矿安全监察局豫西分局创新工作方式，采取三项措施，深化监督检查效果，凝聚监管监察合力。

召开监督检查工作总结座谈会。把对地方政府监督检查，作为落实省局“1223”工作理念，履行国家监察职责的重要抓手；通过逐级印正式监察，落实地方监管责任；通过指导服务，提高地方政府及其监管部门日常监管能力；通过沟通协调，取得地方政府的理解支持，形成监管监察合力。站位国家监察，明确分局监督检查的对象是县级政府和市级煤矿安全监管部门；对县级煤矿监管部门及其他涉煤部门的检查，是对政府煤矿安全监管工作开展情况的印证。对发现的问题要敢于较真，提出切实可行的监察建议，树立国家监察权威。充分调动地方政府煤矿安全监管工作的主动性，监督检查发现的问题要进一步深化，挖掘深层次问题，重点解决地方监管不想管、不敢管的问题。对个别地方存在的煤矿监管机构人员配备不到位等问题，要向地方政府进行建议，协助党委和政府落实领导责任。

督导监督检查问题的整改落实。分局对监督检查中发现的33条煤矿安全监管方面的问题进行了梳理，分别向9个产煤县(市、区)政府下达了《加强和改善安全管理建议书》，提出加强和改善安全管理建议49条。为更好地协助地方党委政府履行好领导责任，分别向洛阳、三门峡、济源三地市政府报告了监督检查情况，并提出了加强煤矿安全监管工作建议，引起了地方政府的高度重视。

召开煤矿安全监管工作推进会。针对三门峡市分管副市长变更、政府机构改革、县区政府换届等现实情况，组织了由三门峡市副市长李琳，市工信委主任、市煤炭办主任、三个产煤县(市、区)政府分管负责人及其煤炭办相关人员参加的煤矿安全监管工作推进会。组织与会煤矿安全监管人员观看了大平煤矿“3.3”煤与瓦斯突出事故警示教育片，并就如何吸取事故教训、推进监管工作进行了研讨；结合千秋煤矿、耿村煤矿事故案例，就推进煤矿积极治理重大灾害、坚决遏制重大事故提出了具体的意见和建议。

今年以来，豫西分局紧紧围绕“1223”工作理念，一手抓执法，一手抓服务，特别是对义煤集团5对冲击地压矿井开展的“告知式”执法、集服务、培训、执法于一体，企业自查问题200多条，现场检查问题30多条，对义煤公司冲击地压防治工作是一次全面的促进，充分体现了全心全意服务煤矿安全发展的宗旨。在日常监察中，党员干部冲在前面，敢抓敢管，不徇私情，敢于碰硬，仅6-7月份，共查处隐患202条，责令5个采掘工作面停产停工，有效促进了辖区煤矿安全形势稳定好转。（本报记者 任二敏）

管理日记

不说这是“公司规定”

■ 联强国际集团总裁 杜书伍

在公司内部，我们偶尔会发现某些部属很习惯用“公司规定”这句话，来回答别人的问题，甚至直接回答客户的问题。

当然，公司的制度、办法、规定，背后都有其政策目的、精神以及经验的道理。一个积极、追根究底的下属，在理解制度、办法及规定时，必先理解其背后的政策精神，以及前人经验的道理。因为这样不但理解、学习到这些宝贵道理，实际执行时，更因已抓住精神，而能很快运用自如。久而久之，做事的成效自然又快又好。当其他人问到有关问题时，他肯定也能详加解释，协助别人充分理解、快速上手。

然而，只能回答“公司规定”者，要么是应付心态、明知而不答，要么是自己根本不了解，只能用“公司规定”来搪塞。这种现象反映了一些人“不求甚解”的做事态度，凡事不去推敲背后的缘由，只会“背制度”，而不是“理解制度”；同时，主管交待事物时，只会“照着做”，不知“为什么要这样做”，也从不问“为什么要这么做”。长期以来，自然学不到东西，能力也无法增长。

团队中若是存在这种现象，很容易造成组织环境的恶化。因为对于积极者而言，他在做事时，势必无法忍受在“不求甚解”的情况下做事；假如主管又让这种习惯长期存在于组织中，个性积极者必然会对其主管的管理原则、管理能力，产生不信任感。

因此，主管必须细心观察，团队中若出现以“公司规定”、“主管交待”简答问题者，或是发现类似“他告诉我的”、“主管说的”之类的话语，都要能适时纠正。从小处着手，即能逐步引导出主动、积极的团队环境！