

# 十大经典话 写尽白酒 2016年

■ 本报记者 许强



●茅台集团董事长袁仁国

2016年,中国酒业行走在L型底部轨道上,表面上看风平浪静,但“内心”深处却波澜壮阔,激流涌动,一些主流思想和意志穿越于酒业每一根神经,直达酒业神经末梢——酒业市场中。其中有10句最经典的话,成为了2016年中国酒业的格言,展演了中国白酒的2016年。

### 1.袁仁国:善做善成,乘势而上

认识新常态,需要新思维,始终保持坚定清醒。

适应新常态,需要新作为,坚持善做善成。

引领新常态,需要新状态,实现乘势而上。

### ——茅台集团董事长袁仁国

点评:新常态给中国酒业发展带来了新特征、新规律、新要求,中国酒业要有新思维、新作为、新状态才能顺势而为。袁仁国这话的经典之处就是表达了自省、自信、自强之志,对新常态中国酒业发展给出了战略性的指导。

### 2.吴少勋:弘扬正气,既要有语言,更要有行动

弘扬正气,传递正能量既要有语言,更要有行动,行动比语言重要一百倍,因为没有行动的语言苍白无力,没有行动的语言可以说就是毒药,害己又害人。

### ——劲牌有限公司董事长吴少勋

点评:经过2013、2014、2015三年的深度调整,中国酒业开始在“L”底部徘徊,亟待用弘扬正气、传递正能量来匡正市场,因此,行业内“树正气”呼声越来越高。作为把“树正气”引为核心价值观的劲牌公司董事长吴少勋,他对“树正气”深有感慨,更有体会。

### 3.蔡宏柱:先谋后战,远眺未来

“不谋万世者,不足谋一时;不谋全局者,不足谋一域。”越是在白酒调整的时候,越是要“不畏浮云遮望眼”,先谋后战,看得长远,才能规划好白酒的将来。

### ——湖北稻花香集团董事长蔡宏柱

点评:白酒业需要一种远眺。第一个白酒黄金十年,因为一些白酒品牌的短视、急功近利行为的泛滥而结束;第二个黄金十年,也因有的白酒品牌短视行为,使塑化剂事件发酵而终结,如果只盯着眼前利益而盲目地扩展,上产能,白酒业就没有美好明天。将来怎么办?蔡宏柱说得好:“先谋后战,看得长远,才能规划好白酒的将来”

### 4.刘中国:对市场有一颗敬畏之心

企业要真正赢得市场,赢得消费者,除了对品质的坚守以外,还要对市场有一颗敬畏之心。

### ——五粮液集团总经理、五粮液股份公司董事长刘中国

点评:在新常态下,中国酒业将何去何从?酒业的旗帜品牌五粮液渴望构建一个健康的多层次品牌群,这就需要五粮液建立一个更加坚实、更加有内涵的核心品牌。怎样建立?刘中国给出了答案。

### 5.张雨柏:世界上最美好的是我们正在追求的梦想

世界上最美好的,绝对不是已经攥着在我们手里的东西,而是我们正在追求的梦想。我们为什么会向往大海?因为大海的深处有美丽的存在,那就是生态圈。

### ——苏酒集团董事局主席、党委书记张雨柏

点评:梦想是沙漠中的绿洲,她给绝望带来生机。在白酒业忧伤逆流成河的时候,最美好的就是梦想,因为梦想可以激发白酒业的斗志,从而锤炼出白酒精神!

### 6.李银会:提供高品质低价格的好产品是我们的唯一目的

互联网产品或者说互联网思维其实是一个伪命题,不管是传统产品还是互联网产品,给消费者提供高品质低价格的好产品是我们的唯一目的。

### ——青海互助青稞酒股份有限公司董事长李银会

点评:我们正处在一个被互联网颠覆、变革的时代,猛然看见李银会这番话惊讶不已,但是,仔细想一想,就发现了李银会这话的深刻意义——中华文化赋予了酒水行业旺盛的市场需求,使酒水一度成为市场、资本争相追逐的热点,白酒生存的根本不在互联网,而是高品质的产品和文化。

### 7.宋克伟:干销售,要将心比心

干销售,拼的是业绩,可背后比的却是情意,要将心比心,要站在对方的角度去考虑问题,爱是相互的,只有你去真诚地面对别人,别人才能真诚地回报你。

### ——牛栏山酒厂厂长宋克伟

点评:其实,销售最大的收获不应是你多卖你几瓶酒,而是在你生活中多了一个信任你的人!宋克伟说得好——“真诚地面对别人,别人才能真诚地回报你。”这就是销售的人心法则。

### 8.吴少勋:树百年品牌,必须弘扬工匠精神

劲牌公司立志做百年企业,树百年品牌,需要更多的劲牌工匠为百年事业添砖加瓦。所以要大力培养员工的工匠精神,鼓励员工干一行,爱一行,钻一行,立足本职,做专做精,把更多的时间投入到专业发展中。

### ——劲牌有限公司董事长吴少勋

点评:在一切企业成功的要素中,人是决定性因素。这些年,劲牌人在“树正气、有担当、可持续”核心价值观的引领下,发扬工匠精神,培养出了1万多位独具匠心的“工匠”,他们为“树百年品牌”的理想夯实了坚实的基础,也说明了一个道理——中国白酒企业要想走得长远,必须要弘扬工匠精神。

### 9.蔡宏柱:高手过招,比的是策略和效益

白酒发展前“黄金十年”,酒业、酒企、酒商都是短兵相接、正面交锋,比的是速度和规模。后“黄金十年”,高手过招,谋定后动,比的是策略和效益。

### ——湖北稻花香集团董事长蔡宏柱

点评:习近平总书记说过:“明者因时而变,知者随事而制。”时代在变化,社会在发展,恰如蔡宏柱先生所说,随着时间的发展,白酒的战略战术都在发生改变。今天,我们必须顺势而为、因势而动、顺势而为,白酒才会进入新的“黄金期”。

### 10.李秋喜:白酒首先要有信仰

越是在物质发达的时代,越需要精神家园;越是价值多元化的时代,越需要坚定信仰,白酒企业概莫能外。

### ——山西杏花村汾酒集团有限责任公司董事长李秋喜

点评:信仰是白酒品牌的生命之源。目前为止,我们看全球化程度最高、生命力最强的是三大宗教品牌,因为他们都是传播信仰的。信仰支柱体现着白酒价值的可靠落实,其最根本的意义就是能够赋予白酒永恒的意义。所以说,信仰是白酒品牌的生命之源。



●劲牌有限公司董事长吴少勋



●湖北稻花香集团董事长蔡宏柱



●五粮液集团总经理、五粮液股份公司董事长刘中国



●苏酒集团董事局主席、党委书记张雨柏



●青海互助青稞酒股份有限公司董事长李银会



●牛栏山酒厂厂长宋克伟



●山西杏花村汾酒集团有限责任公司董事长李秋喜

## “健康中国关爱空巢老人公益行”在京启动

本报讯(记者 王海亮)由中辰养老事业发展中心主办的“健康中国关爱空巢老人公益行”启动仪式于12月17日在北京中福里中辰养老事业发展中心举行。本次活动旨在为老年人提供新型居家养老服务,推动文明和谐社区建设,让老年人老有所养、老有所依、老有所盼、老有所乐。尤其是农村留守空巢老人,将为他们提供相关公益服务。

中辰养老事业发展中心理事长赵春山介绍说,此次活动将通过实地参观采访、数据分析、案例研讨、资源对接等方式,协助地方政府和企业做好统筹谋划,理清发展思路,做好“十三五”期间重点项目的培育和对接工作,让广大志愿者在为人送温暖、为社会作贡献的过程中经受锻炼、增长才干,让志愿理念得到广泛普及、志愿精神得到大力弘扬。

国家工商总局消费者权益保护局局长、中国消费者协会原常务副会长兼秘书长韩建华在会上说,本次活动一是把工作做准,把温暖送到真正有需要的空巢老人;二是把活动做到实处,提供实实在在的公益服务,包括精神或物资上的帮助;三是把活动办活,结合全媒体,做到线上和线下相结合,才能使活动更加有意义;四是把活动做好,关爱空巢老人应包括方方面面,活动的组织最为重要。他希望本次公益行活动能让志愿理念得到广泛普及、志愿精神得到大力弘扬,努力在全社会形成团结互助、平等友爱、共同进步的社会氛围和人际关系。

宝驾出行(北京)科技有限公司商务总监郑楠在演讲中表示,宝驾出行作为国内领先的移动互联网驾出行平台,也是国内首家第四方汽车共享平台,愿意以积极的态度参与到敬老、爱老、护老的实际行动中来。本次公益行活动的用车由宝驾出行全程提供,车队从北京出发,途经郑州、山西、西安、长春等多个城市和乡镇,在为期20余天的爱心活动中,为空巢老人尤其是农村留守老人免费送上油、米等生活用品,助其解决生活困难,填补内心空虚。并将针对农村生活困难的留守空巢老人发起定向捐助,让他们感受到社会的温暖和关爱。

据悉,由中辰养老事业发展中心发起的“2017全国健康促进大会暨唱响健康中国公益晚会”系列活动将在北京举行。届时,各界关注健康和公益的爱心人士将汇聚一堂共同探讨中医健康管理、智慧养老、全程健康促进体系等未来发展趋势以及政策应对等共同关注的热点问题,推动健康领域的大众创业、万众创新,实施“互联网+健康”行动计划,促进健康新产业、新业态、新模式成长壮大。

## 浙江丰利气流式涡旋微粉机 破解纤维性、热敏性有机物料难以粉碎难题

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司吸收消化国外微粉粉碎先进技术再创新,研制成功的新一代气流微粉设备——气流式涡旋微粉机,日前获得国家实用新型专利(专利号:201120387557.7)。该专利具有粉碎效率高,可自由调节产品粒度,分级效果理想,进料量均匀且可调节,散热性能好,操作简单,清理方便等优点。适合加工多种物料,对热敏性和纤维性物料均能胜任,产品粒度均匀,能粉碎到微米级和亚微米级粒度,是当性能良好、效率高的节能理想微粉生产设备。这是该产品在获得国家重点新产品,列入国家火炬计划项目后的又一荣誉。

该机结构原理先进,由上下两部分组成。下部分为进气室;上部分由一流隔成粉碎室和分级室,粉碎室由粉碎盘和齿形衬套组成,用来将物料粉碎成细粉;分级室由分级叶轮组成,能把物料分成合格细粉和不合格细粉,合格细粉经出料口排出,出旋风集料器收集,不合格细粉沿分流出环内壁回落到粉碎室继续粉碎,直至合格。

目前,该机已广泛应用于化工、医药、涂料、染料、饲料、塑料、橡胶、烟草、植物纤维、食品、农药、冶金、非金属矿等行业,超微粉碎莫氏硬度4-5级以下的多种物料,是一种高细度、低噪声、高效率的节能理想微粉机。产品主要指标性能达到国外同类设备水平,可替代进口,而价格仅为进口设备的10%。产品畅销全国,远销欧美、东南亚,深受用户青睐。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618  
网址:www.zjfengli.com  
邮箱:fengli@zjfengli.cn

## 上汽增资扩股 红岩发展再提速

近日,上海汽车集团股份有限公司(以下简称“上汽集团”)收到中华人民共和国商务部反垄断局出具的《不实施进一步审查通知》。至此,上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上依红”)股权变更报批工作正式启动,预计月底可以获得正式批复,这标志着上依红将步入全新发展期。

上依红成立于2007年6月15日,原股东为上汽集团和依维柯商用车股份有限公司50:50合资成立的上汽依维柯商用车投资有限公司(以下简称“上依投”)和重庆机电控股(集团)公司(以下简称“重庆机电”),分别持有上依红67%和33%的股权。据悉,此次股权调整是三方股东根据中国商用车市场情况及企业发展规划,经过友好协商作出的主动改变,上汽集团通过增资方式扩大股权。股权转让完成后,上依投持有上依红12.08%的股权;重庆机电持有上依红34%的股权;上汽集团直接持有上依红53.92%的股权、间接持有6.04%的股权,直接加间接持有上依红59.96%的股权,成为上依红控股股东。



方的长期合作和相互信任,积极沟通和优化在商用车市场的发展战略,以前瞻性思维引领变革。随着重卡市场的竞争日趋激烈,为积极应对市场竞争,谋求企业长远发展,股东方一致认为,为了促进合资公司上依红可持续健康发展,必须形成快速响应市场的运营机制,发挥好技术领先优势。通

过这些调整,将进一步强化、理顺企业内部管理、提升运行和决策效率,利用好股东资源优势,把握市场发展机遇,持续引进依维柯先进技术,更好地发挥好合资公司在产品研发、技术储备、整车匹配、质量控制等方面的领先优势。依维柯表示,将和上汽集团、重庆机电保持一如既往的紧密合作关

系,积极优化发展战略,充分发挥各自的优势,共同助力上依红的业务,实现对中国市场和消费者的承诺。上汽集团成为控股方,是上汽集团“十三五”商用车整体战略规划和部署的直接体现,将推动上汽集团“十三五”发展规划完善商用车产品线,促进资源整合,推动2020年商用车业务目标的实现。

据上汽集团2016年10月份产销快报显示:上依红10月份销售重卡1,109辆,同比大涨92.87%;1-10月累计销售重卡12,260辆,同比增长68.92%,销量增幅位居行业前列,企业发展势头迅猛。特别是其率先响应国家CB1589法规要求,在行业中率先推出杰狮中置轴轿运车和以轻量化、科索11升黄金动力匹配为显著特点的杰狮C500系列牵引车成为行业热点车型,也成为其把握新法规机遇、全面征战市场的有力武器。进入11月份,市场销售继续向好,公路车、工程车均呈现出全面发展的状态,预计年初确定的产销翻番的目标可望实现。

(邹敏敏 蒋建华)