

保护消费者利益 彰显企业责任

国酒茅台打出组合拳确保茅台酒价格稳定

□ 李丰 戴仕锦

自3月份以来，茅台酒价格出现涨势较快苗头，个别经销商囤货、惜售，不良商家和部分投机者借机炒作，部分地区普通茅台酒价格突破1300元。迅速上涨的茅台酒价格受到社会各界关注。

为此，茅台集团多次向社会表达态度和决心：坚持稳定茅台酒出厂价不上调；将市场治理和价格管控上升到讲政治高度，坚决把市场终端价格稳定在合理区间，维护广大消费者利益。

确保价格稳定，市场有序，维护茅台品牌形象

去年底，茅台集团董事长袁仁国，党委书记、总经理李保芳对今年的市场形势和价格走势已有预判，当时就多次重申和强调：要兼顾企业、经销商、消费者三方利益平衡；将价格保持在合理区间，这是企业的责任、企业的形象、企业的良心。近期在相关会议上，袁仁国和李保芳更是多次明确观点和态度，公开发布相关要求和指示。

袁仁国、李保芳态度非常坚决，明确指出：对茅台酒过快上涨的问题，茅台不能坐视不管，不管就是不负责任，是对国家、对企业、对大多数经销商和消费者不负责任。必须在以往工作基础上采取更加强有力的措施控价，强化执行力，要尊重经济发展的规律，遵守国家的政策法规，远离市场乱象，诚实、诚信做市场。唯利是图的事不能干，谁制造市场乱象，就砸谁的饭碗。要讲政治，国家不希望茅台酒价格暴涨，老百姓不希望茅台酒超出购买能力而喝不起；讲政治就是不能做国家不希望、老百姓不希望的事。茅台是民族品牌、国家名片，理应在讲政治的问题上带好头，做表率。

4月21日，茅台集团专门召开专题会，将“管控茅台酒价格”列为公司“重大事件”，袁仁国、李保芳再次强调和要求：价格必须得稳住、管好，这是茅台持续稳定、健康发展的关键；茅台说到做到，不放空话，之前形成措施必须落实；价格的问题，不是简单的经济问题，而是政治问题，茅台诚实做市场，谁制造市场乱象，就砸谁的饭碗；经销商必须要令行禁止，谁“不听招呼”一定会严格按照规定严厉处罚；对恶意抬价行为绝不迁就，在控价问题上绝不袒护；主动作为不是行政干预，放任自流不代表尊重市场，要从可持续发展的高度认识价格的重要性及必要性，要以严肃问责的态度对待价格问题。茅台是我国具有自主知识产权的民族品牌，目前已成为世界上烈酒总市值第一、当今

单品销量第一的品牌。国家不希望一个商品由于它出现了短缺，价格就可以暴涨，就让个别的人从中谋取暴利；老百姓不希望茅台酒超出他们承受能力范围。

“要确保价格稳定，市场有序，维护茅台品牌形象，保护消费者利益”！

铁腕抑价、重典治乱，下达控制“死命令”

“茅台酒的价格问题，不仅是经济问题，更是政治问题，所以，绝不允许茅台酒价格无序过快上涨，在尊重市场规律的同时，也要采取果断措施管控市场价格。”4月5日，茅台酒股份公司副总经理、销售公司董事长王宗琳作工作安排时表示，当前要做到“三个坚持”，继续坚持“三个坚定”：

坚持市场对资源配置的决定性作用，坚持做到厂家、经销商、消费者三方利益平衡；坚持信息公开与适时的市场调控，要遵循市场规律，加强正面引导，实现三方共赢。

必须坚定不移地稳定茅台酒市场价格，坚决防止市场价格过快上涨，必须坚定茅台酒商品属性的回归，让消费者买得起茅台酒、喝得起茅台酒，喜欢茅台酒，必须坚定地从战略和品牌的高度去处理市场问题。

4月14日茅台市场工作会议明确要求，当前的市场工作，一方面主要是围绕统筹、平衡厂家、经销商、消费者三方利益，坚持给足经销商修生息的空间，稳住了老百姓和消费者能喝、敢喝的合理价格区间，确保茅台酒市场发展的稳定、健康、可持续，茅台不会提高出厂价。另一方面，绝不允许经销商追逐暴利，恶意哄抬价格，对不守规矩，让老百姓不满意、消费者不高兴的经销商，茅台将进行严厉的处理，予以坚决打击。

打出“组合拳”，多管齐下

针对茅台酒价格过快上涨，为强化市场监管，茅台公司坚持“谁管理、谁负责（省区），谁供货、谁负责”（经销商）的“两原则”；采取“强制措施与市场措施相结合、短期措施与长期措施相结合、紧急措施与常态化管理相结合”的“三结合”的方法，将保持常态化的高压态势，以坚决的态度、严厉的措施，果断的处理，兑现对市场和消费者的承诺。当前，多管齐下、全面联动，厂商共打“组合拳”，茅台努力稳定市场价格行动正在进行——

4月14日茅台工作会后，全国内地所有省区先后召开经销商联谊会，各省区经销商积极响应控价政策，根据各自市场实际情况，

采取了一系列“稳价”措施，坚决制止价格过快上涨，坚决制止经销商借售哄抬价格，谋取暴利：

一是成立市场检查小组，着力市场巡查。

二是明确责任，强化监督。贵州、江西、湖南、天津等省区经销商还签订了《关于稳定茅台酒销售价格的承诺书》。

三是明码标价，开展自查自纠。各省区组织经销商开展茅台酒价格自查自纠工作，对茅台酒经销商、专卖店销售的53度飞天茅台酒统一标价为1199元，对鸡年生肖茅台酒统一标价为1399元，并严格按标牌价销售。广东省区还要求茅台酒经销商对周边3公里范围内销售的高价茅台酒进行清理和清查。

四是规范经营，确保供货有序。

五是发挥自营店价格标杆作用。各省自营公司严格按照公司要求价格进行销售，多数省区为规避“黄牛党”哄抬价格，一方面对整箱茅台酒进行分拆后销售，防止二次倒卖，另一方面，自营公司实行限售和限购。

六是强化价格监控，及时处置异常价格。

与此同时，茅台酒销售公司形成“强化监督手段、严肃追究责任”的工作机制和保障措施：

1. 销售公司组织相关部门分阶段交叉巡查市场，以暗查、暗访方式重点检查市场价格及经销商囤货、惜售等情况。

2. 对未达到要求的经销商严肃处理，所在地省区经理就地免职。

3. 成立专项工作小组，协调经销商向主流商超及电商供货事宜，要求商超及电商销售价格不得超过1299元/瓶，并保证每日都有产品销售。

4. 销售公司组织人员回购不符合价格要求的电商渠道产品。

除上述外，茅台酒销售公司还采取了“努力加大市场投放量、加大商超与电商供应的倾斜支持、充分发挥自营公司零售价格标杆作用，科学调剂品种生产、合理调剂渠道投放、严格管控厂内零售/自提业务”等多种举措，千方百计保障茅台酒的市场供应量，消除市场乱象。

通过果断治理和厂商同心、有力控价以及丰富的“组合拳”，茅台酒经销网络，各大KA卖场、电商平台，53度普通茅台酒价格已全面回落和稳定在每瓶1299元以下，回到了每瓶不超过1300元的警戒红线内，货源基本满足市场需求，达到了“哄抬炒作无机可趁，囤货惜售得以治理，稳定价格初见成效”的良好局面。

“聚焦毫厘”的焊接专家宋立波

焊接长钢轨已达2.5万公里，从未因焊接质量问题发生过断头，这个纪录是沈阳工务机械段沈南焊轨基地宋立波创造的，而且这一纪录还在不断向前延伸。全路“火车头奖章”获得者，沈阳铁路局优秀共产党员、先进生产者……一项项荣誉令他的研究生、本科生徒弟们羡慕不已。

宋立波1994年从常州铁路机械学校毕业入校，直到2003年才第一次接触到钢轨焊接技术。2008年，沈阳铁路局开始筹建沈南焊轨基地，老宋被抽调到前期工作组，为了更快地进入角色，老宋吃住在工地，一连两三个月不回家是常有的事。

厂房建好了，设备也进来了，可看着连操作按钮都是“洋文”的法国设备，大家一筹莫展。白天，老宋寸步不离地围着外籍技术专家转，端茶倒水，递扳手拧螺丝，为的就是能偷偷地看他们怎么安装、如何进行调试，等他们走后再到设备前，拿着设备说明书，对照着英汉词典反复琢磨，经常忙到深夜。就是凭着这股韧劲，宋立波成了最早能操作洋焊接设备的工人，外籍技术专家临走时为老宋竖起大拇指，用不太流利的中国话说：“宋，好样的。”

为了尽早让其他职工掌握操作技术，宋立波从简单的焊机操作入手，逐步建立起日、周、月保养和设备点检制度，完成了第一本图文并茂的焊接作业指导书，2009年试生产当年，就在全路焊轨基地检查评比中取得了第三名的好成绩，并于2012年一举夺得头筹。

钢轨焊接质量是确保高速列车安全平稳运行的前提，而焊机的焊接工艺参数设置是最关键的技术。东北地区昼夜温差大，车间内作业温度也难以保持恒定，为了确保焊轨质量，通常采用冬季、夏季两套焊轨工艺参数进行焊接，但是两套参数的转换程序非常复杂，必须要进行大量的前期准备工作和反复多次的质量检验，严重制约了焊接生产进度。

为了攻克这一难题，以宋立波为首的攻关小组，对生产过程中的关键环节进行了分析，记录每个季节变换、每个时间节点、每点温度变化，对焊头外观质量的影响数据，反复调整焊接工艺参数，无数次进行落锤试验和探伤检验，经常是生产车间、试验场“两点一线”的奔波，那段时间，落锤试验用过的钢轨堆码得就像一座小山。经过近1年时间无数次地论证、试验、调整、再检验，2014年终于研制出了一套适用一年四季的“恒定”参数，焊接质量和生产进度得以大幅度提升，当年宋立波撰写的《长钢轨厂焊生产中对焊接质量的过程控制》论文在《铁道工务》上发表，并被评为优秀论文。

沈阳南焊轨基地焊接的长钢轨大多铺设在京沪、武广、郑西、哈大、京沈等高速铁路，从未因焊接质量发生过断头。2017年，沈南焊轨基地承接了近3000公里的焊轨任务，老宋的团队更忙了，他们要用责任铸就成功的品牌，助力中国高铁“飞得更高，‘飞’得更远”。

（顾威 苏博 张立鹏 周舸）

廉洁文化进企业、进部室、进家庭、进班组活动有效开展。

以深化“典型案例剖析”为重点，着力筑牢党员干部道德生态防线。要主动结合腐败犯罪典型案例剖析，及时给党员干部上一堂廉政警示教育课，提高党员干部的政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识，针对供电系统职务犯罪特点和典型案例进行剖析，分析腐败人员的心理因素、行为动态和思想防线等演变过程，筑牢规避职务犯罪道德生态防线。

以深化“创新管理年活动”为源泉，着力凝聚企业和谐发展生态环境。公司举办转型期创新思维与管理培训班，主要是推动各级管理创新、技术创新和方法创新，提升员工实践经验与工作能力，促进同业对标指标和绩效管理水平提升，主动适应电力企业发展新常态下的机制创新，在创新中培育懂技术、精管理、善执行人才队伍，发挥管理效能最大化。

（乔明 张绍峰）

强化廉政建设 发挥管理效能

“节日期间持之以恒抓好‘八项’规定落实，深化‘四风’整治，有效预防腐败和奢侈浪费现象发生。”4月24日，国网江苏泗阳县供电公司党委就节日期间党员干部贯彻落实党风廉政建设提出要求，紧密结合新形势党风廉政建设面临的新趋势、新特点和新要求，主动将廉政建设政治生态融入到创新体系的全过程，强化重点岗位管理人员廉洁自律意识，不断丰富和提升廉政建设教育内容与形式，提高廉政建设工作针对性、时效性和前瞻性。

以深化“两学一做”学习教育为动力，着力营造党风廉政政治生态。要求各支部以“两学一做”学习教育为重点，定期开展支部党风廉政建设学习研讨活动，结合岗位管理工作实际，让党员干部深入了解新时期廉政建设新特点、新内容和新趋势，从守规矩、讲纪律、明红线角度，认真厘清防范思路，突出重点，提升拒腐防变能力，不断增强反腐倡廉主动自觉。

中国精神 中国形象 中国文化 中国表达

讲文明树新风 公益广告

祝福祖国



你写时，我笔墨侍候，
我写时，你好好琢磨。
笔笔都是“中国梦”，
祝福祖国寿千秋！

一清

中国网络电视台制 天津泥人张彩塑 王润莱作