

马云率队夜访茅台与李保芳等展开对话 携手定调中国数据合作经典样板

2011 年到访茅台集团留下“天下良酒”的赞誉后,时隔七年,阿里巴巴集团董事局主席马云率队再访茅台。连夜举行的座谈会上,马云与茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳不约而同,相继表达了推动两家集团进一步战略合作的意愿。

贵州省人民政府副秘书长、贵州省大数据局党组书记、局长马宁宇,阿里巴巴集团党委副书记、合伙人、阿里云总裁胡晓明,阿里巴巴集团合伙人、副总裁闻佳、天猫总裁靖捷、阿里巴巴集团参谋部副总裁李少华,阿里巴巴战略合作副总裁陶雪飞等高管与会。茅台集团党委委员、副总经理张德芹,茅台集团党委委员、总法律顾问刘汉林,茅台集团党委委员、副总经理杨代永,茅台集团总工程师王莉,贵州茅台酒股份公司副总经理万波、贵州茅台酒股份公司副总经理王崇琳以及相关负责人出席座谈。

李保芳:为茅台阿里合作定调

“今天马云主席到访,最重要的信息就是为双方未来的合作定下调子。”座谈会上,李保芳直入主题。

座谈刚开始,李保芳首先向马云长期以来对茅台的关注与支持表示了茅台人的谢意,“过去这些年,马主席从花园湖畔到大江南北,从国内到国外,在历次演讲中频频为茅台点赞。”

李保芳还回忆起了两年前三在杭州西溪园区的闭门会谈,“沟通很愉快,2016 年 8 月,我们又在贵阳签署战略合作备忘录,正式开启了阿里与茅台的战略合作。”

两年来,茅台集团与阿里巴巴集团保持互动、坦诚交流,在技术、品牌、业务等方面深度合作,取得了明显的成效。尤其是线上线下融合的新零售,让茅台进一步提高了“智慧”程度。

李保芳指出,两年时间,“天猫超市”茅台销售近百吨,悠蜜新品发售突破 6000 箱;去年酒博会期间,“9.9 茅台超级品牌日”当天,茅台酒销量就达 30 吨,创下了天猫酒水行业单品、单店、单品牌成交记录。

“阿里强有力的技术支持,让我们的市场服务有了新局面。”李保芳表示,在茅台强力“控价、稳市”的同时,天猫率先响应,依托阿里大数据优势,让茅台官方旗舰店和阿里风控系



● 阿里巴巴集团与茅台集团的高管合影



● 当晚,马云一行在贵州省政府副秘书长、省大数据局党委书记、局长马宁宇,茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳及茅台高管的陪同下来到茅台酒厂勾贮车间举行阿里巴巴集团茅台酒封坛仪式,品鉴过即将封坛的茅台酒后,马云称赞不已。

统无缝对接,帮助茅台把更多产品卖给了真正的终端消费者;双方共同打造的茅台云商 2.0,为消费者画像,推动精准营销迈出了又一步,阿里帮助茅台开发的产品二维码-区块链溯源认证系统,有效提升了产品溯源、真假验证、交易支付等服务水平。

马云:茅台是一种奇迹

马云表示,此次率队到茅台交流,不仅自己期待很久,包括同事都特别期待他到茅台。“我觉得茅台是一种奇迹。”马云在座谈会上不断阐述着这个观点。

马云介绍,2011 年考察茅台后,他从企业

的营销角度了解了茅台的运营,对茅台的历史叹为观止,觉得茅台是一种奇迹。“中国白酒历史很长,为什么只有茅台成为中国的第一品牌?茅台这几年给我的感受在经营、管理、理念,坚持工艺、质量,再坚持创意、创新。没有这些坚持,企业是很难走下去的。”

对于这种坚持的压力,马云感同身受,他以阿里巴巴为例,表示商业社会诱惑很多,压力很大,阿里一直坚持客户第一、员工第二、股东第三。“所以我觉得茅台的发展是了不起的奇迹,在这么大的销售、市值压力和期待下,依然能够保持健康成长,我对茅台充满信心。”

马云感叹说,“我觉得这是茅台人做出的

努力、做出的改革。我认为这是一种压力、一种担当、一种改革,我相信大家都能够感受得到,茅台在商业上是一个奇迹。”

马云还点赞茅台极具创意,“至少我在仔细观察茅台这十年多的发展过程中,茅台无论是市场方案、营销方案还是产品流程,独特性和创意性值得做企业的认真去学习。”作为湖畔大学校长,马云想请湖畔优秀的企业家、年轻人到茅台来学习一下、听一听。

融合： 打造中国数据合作的经典样板

“看到阿里巴巴和茅台亲密无间地坐在一

起,我特别高兴,是大数据这个红娘让阿里和贵州走在一起,是大数据让茅台走在转型的路上,所以今天茅台和阿里同样都在流动,流动的水,流动的数据,带来的都是生命力。我相信茅台和阿里两个伟大的公司携手,会给消费者带来更多的幸福和快乐。”贵州省人民政府副秘书长、省大数据局党组书记、局长马宁宇的一番点评也是茅台和阿里共同的意愿。

“我们由衷期待,双方合作能够不断深入下去。”李保芳明确表达了双方深化合作的意愿,借助阿里的技术,给予茅台全方位的帮助和支持,推动现代信息技术服务生产、服务生活、服务管控、服务外延,真正实现“酿造”向“智造”转变。

李保芳也期待,茅台酒能够成为阿里对外业务、感情交流、增进友谊的纽带,全力为阿里提供产品和服务保障。他建议,双方在前期合作基础上,建立常态的高层沟通机制和业务部门协调机制,以不断加强沟通交流,加深双方友谊。

李保芳希望,马云一如既往地关注茅台、支持茅台、热爱茅台,在传播茅台文化、推介国家名片、壮大民族品牌上助力茅台,成为传播国家名片、民族品牌、茅台文化的推介者。

对于李保芳所言与信息化真正实现拥抱的观点,马云高度赞同。他说,改变成功者是最难的。茅台作为一个非常成功的企业,也在努力寻求变革。“中国经济需要转型升级,茅台这样成功都在努力改变,其他企业也应该能改变。”

“我们接下来要考虑如何卖出茅台的品位,卖出茅台的文化,卖出茅台的特色。如果阿里能帮助茅台建立线上线下营销,我们必须做出符合茅台品位、茅台创意的新路子。这也是对阿里的考验。”马云说。

利用区块链技术打假,也是马云希望与茅台展开的全面合作,不仅仅是系统性合作,而是能够提升茅台未来的创新、未来的数据资源、客户资源和供给侧改革。

马云表示特别赞成李保芳提出的拓宽合作的路线,“希望把贵州大数据敢于创新、勇于创新的精神,加上阿里的资源和茅台全心全意的改革,合在一起打造一个中国数据合作的经典样板。我们共同把酒和数据合在一起,就比较有意思了。”

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

贴膏剂药业的翘楚:羚锐制药 ——来自全国人大代表熊维政及羚锐的创业故事

■ 汤兴

植根在苏区沃土,浸润于豫风楚韵,沐浴着改革春风,河南羚锐制药股份有限公司(以下简称“羚锐制药”)创立至今,已历春秋近卅载。30 年筚路蓝缕,积跬致远;30 年涵英琢玉,薪火相传……

创业以来,以全国人大代表熊维政为核心的羚锐人,秉承“团结、进取、创新、奉献”精神,遵循“诚信立业、造福人类”理念,艰苦创业、勤俭奋斗,克难攻坚、进取超越,使公司发展成为国内知名中医药上市品牌企业。

始创于 1992 年 6 月的羚锐制药,地处大别山腹地、鄂豫皖苏区首府、全国著名的“将军县”——河南省新县,是一家以药品生产经营为主业的国家高新技术企业,也是鄂豫皖革命老区 and 全国贴膏剂药业中的首家上市公司(股票代码 600285)。

公司于 2001 年 6 月通过国家 GMP 认证,为全国贴膏剂药业中率先通过国家 GMP 认证企业;拥有博士后科研工作站、国家认定的企业技术中心和国内首家经皮给药制剂工程技术研究中心、经皮给药制剂院士工作站,并与北京工业大学、中国中医科学院中药研究所等高等院校、科研机构建立有良好合作关系。

目前,公司资产 40 亿元,年创利税过 6 亿元,并在北京、郑州、常州、信阳等地控(参)股北京羚锐伟业科技有限公司、河南羚锐生物药业有限公司、河南羚锐投资发展有限公司等十余家企业,拥有多个科研、生产基地和贴膏剂、片剂、胶囊剂、软膏剂等十多种剂型百余个产品,其中包括通络祛痛膏、芬太尼透皮贴剂、培元通脑胶囊、丹鹿通督片、活血消痛酊等河南省名牌产品及国家中药保护品种、国家医保药品;生产设备、检测仪器和工艺技术保持国内同行业领先水平,质量检验合格率、产品出厂合格率、市场抽检合格率均为 100%;以高质量的产品赢得消费者信赖,并获 2011 年河南省省长质量奖、2018 年河南省质量标杆企业;实施卓越绩效管理,通过 ISO9001 质量管理、ISO14001 环境管理和 GB/T28001 职业健康安全管理体系“三标一体化”体系认证,先后获评“全国中药工业 50 强企业”“全国医药优秀企业”“全国精神文明建设工作先进单位”“国家扶贫龙头企业”“全国扶贫开发先进集体”,并被认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”;公司党委被中组部表彰为“全国先进基层党组织”,“羚锐”商标为“全国名优品牌”,籍此被誉为“中国贴膏剂药业中的第一品牌”。



● 初创时期的河南省信阳羚羊山制药厂外景



● 新近建成投用的羚锐百亿贴膏剂生产基地

羚锐的创立、成长与发展、壮大,得益于国家改革开放政策,更得益于老区人民弘扬艰苦创业、勤俭节约精神。“艰难困苦,玉汝于成”,其艰难的创业历程充分印证了这句话。

1987 年,中央和国务院召开扶贫攻坚会议。随后,国家科委大别山扶贫开发团进驻河南新县,开始重点扶持革命老区,时任国家科委主任的宋健专程到新县考察指导工作。由此,新县人抢抓机遇,在国家科委重庆科研情报所的帮助下,以 25.8 万元的扶贫贷款起步,于 1988 年 8 月创立河南省信阳羚羊山制药厂,开始了“工业兴县”的追求和探索……

“雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。”1991 年初,重庆方面承包信阳羚羊山制药厂经营合同即将期满。新县县委、政府经再三考虑,最终决定派河南中医学院(即今“河南中医药大学”)中药系毕业、时任新县药检所所长、人称“小药王”的熊维政去接管经营。

时势造英雄。就这样,时年 36 岁的熊维政顾全大局,临危受命,毅然走上了河南省信阳羚羊山制药厂厂长岗位。

这是一个什么样的企业呀?当时厂里药品品种少且单一,只有医用橡胶膏和虎骨麝香止

痛膏等两三个产品;生产设备陈旧,且大多还是国家科委重庆科研情报所协调重庆制药九厂援助的;交通不便、信息不灵,缺资金、缺人才、缺技术且员工素质参差不齐,就连生产厂房也是租赁来的新县县武警训练基地的一片大瓦房;厂里的主要管理人员多数为重庆方面人员,员工不过三四十人,来自红 25 军“军魂”、军政委吴焕先的家乡——新县箭厂河乡,且大多为烈士后代。建厂初期,厂里没有专职的炊事员,繁重的工作后,员工们每天还得轮流当炊事员为大家做饭……

不仅如此,当时根本没有人看好熊维政和这个厂子。有一次,熊维政出差从信阳回来,在公共汽车上,有两个不认识的乘客谈起羚羊山制药厂,其中一人断言:“这个厂要是半个月垮不了,我就头朝下走。”

熊维政听到后异常难受,就暗下决心,一定要争口气,不光为自己,也为千千万万死难的烈士和老区新县乃至信阳人民争口气;别人能够干好的,我们老区人就一定能够办好,而且能够做得更好。

抱定这种信念,熊维政走马上任后,进车间,下班组,深入职工家中调查;边参加生产劳

动,边走访座谈;召开听证会,泡在员工中,了解各方面情况,倾听员工对办好企业的意见,并于 1992 年 6 月,及时与香港锐星企业公司合资组建河南羚锐制药有限公司,引进并建立现代企业制度,从而推进了企业加快发展……

要发展,就要艰苦奋斗。从开始建新厂到投产前,当时所有工人都无工资,并且需要自带粮食,自己扛锄稻草在厂子里打地铺入住;生产中包括进厂的煤渣、中药材和布正等药用原料,都是员工自己装卸;1992 年新厂房建成后,设备二次搬运、安装,全部由工人自己动手;当时因为未通电,安装机器设备经常用公司当时仅有的一辆“解放”牌破旧大卡车照明加班加班到深夜;投产后,工人日工资也只是一元多。由于产品疗效显著,经营机制灵活,厂子很快办得红红火火;尽管当年企业利税才 101 万元,但却是新县唯一的盈利企业,寄托了全县人民工业兴县、脱贫致富的希望。

创业伊始,每年的河南百泉和江西樟树全国药交会,熊维政等企业主要领导带队,销售将士加上后勤 20 名服务人员,包括抽调出来做礼仪的女员工参加。为节省费用,大家乘坐厂里唯一的一辆“解放”牌大敞篷车,一路欢



● 全自动化生产线——羚锐制药芬太尼生产线



● 羚锐集团大厦:每周一举行升旗仪式,羚锐人庄严宣誓

笑、一路高歌而去,兴致非常高;到达后,一般都是租赁当地老百姓的民房用,在民房院子中打个地灶,就地取材,用老百姓的锅碗瓢盆,自己做饭,解决大家的就餐问题;而居住往往是几个销售人员住在一个狭小房间,最多的时候有 7 个同事住一个房间;有的睡长沙发,有的打地铺,睡沙发的同事为不掉下来晚上睡觉时相互抱着对方的脚;当时公司高管出差也是几个人挤一个房间……

当时员工少、人手紧张,每天中午休息时,中层管理人员经常去包装车间、仓储库房进行义务劳动;科研人员为工艺试验、产品研发更是废寝忘食、通宵达旦……

羚锐上市更是充满着艰辛。1997 年 5 月,公司筹划上市;1999 年完成股份制改造。2000 年 8 月,中国证监会正式核准公司上市申请;9 月发行股票,募集资金 3.2 亿元;10 月 18 日,“羚锐股份”(即今“羚锐制药”)4000 万 A 股股票在上海证券交易所正式挂牌上市交易!可又有谁知道,期间,熊总为此在万家团欢的好几个春节、中秋和元宵节都是在新县、郑州、北京、上海等地奔波的汽车、火车上度过的……

要快发展,就要有大付出。即使是在药品产销“两旺”的今天,羚锐生产员工还得披星戴月,在生产线上昼夜倒班;羚锐营销人更是“舍小家、为大家”,常年奔波奋战在全国各地,甚至是偏乡僻壤的乡村……

公司上市后,以新思维、高科技、高起点、高速度的新理念,不断推进企业技术、工艺改进和创新,使贴膏剂生产工艺、技术达到国内一流水平;羚锐芬太尼透皮贴剂、百亿贴膏剂项目和信阳健康产业园项目从工艺、设备等方面进行全方位优化,工艺、设备创新达百余项,包括自动提取、涂布、自动包装工艺、智能物流及仓储系统等,自动化程度高达 90%以上,成为国内中药生产企业自动化程度领先的项目;同时,积极打造智能化数字工厂,将工业化和信息化相融合,促进了企业转型升级,加快发展。

近年来,公司投资近 20 亿元,加快河南省新县和信阳产业基地扩建、产能提升及其搬迁的实施,并先后建成羚锐新县芬太尼透皮贴剂、信阳内服药和羚锐正山堂养生茶生产基地、羚锐新县医疗器械和百亿贴膏剂生产基地,给企业加快发展提供了更为广阔的发展空间;同时,致富思源、反哺社会,积极投身公益和扶贫事业,为河南医药经济振兴和区域经济社会发展,特别是老区新县脱贫摘帽、中原更加出彩作出了应有的贡献。