李保芳率集团高管给力习酒创君子伟业

——茅台集团习酒公司 2019 年全国经销商大会暨颁奖典礼在河南郑州召开

■ 本报记者 樊瑛 张建忠 文／图

2018 年 12 月 25 日，国家文化名城河南郑州，茅台集团习酒公司 2019 年全国经销商大会隆重召开，来自全国各地的习酒经销商和社媒体代表共计 1200 余人欢聚一堂，隆重庆祝习酒公司完成“三五”目标：2018 年销售收入突破 50 亿元，达到 56 亿元，其中，窖藏 1988 占比 50%，省外市场占比超过 50%，习酒真正进入中国白酒行业前列。

茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳率领茅台集团领导班子莅临大会为习酒站台，给予习酒最大的关心和支持，给力习酒创君子伟业。

河南省人大常委会原副主任、河南省白酒转型发展领导小组组长刘满仓，茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳，河南省工业和信息化厅副厅长朱鸣，茅台集团党委副书记王焱，茅台集团党委委员、副总经理张德芹，杨建军，茅台集团党委委员、纪委书记卓玛才让，茅台集团党委委员、总法律顾问刘汉林，茅台集团总工程师王莉，茅台集团总经理助理、习酒公司党委书记、董事长钟方达，茅台集团总经理助理、习酒公司党委副书记、总经理涂华彬，习酒公司党委副书记、纪委书记陈应荣，党委委员、总工程师胡峰，党委委员、副总经理、销售公司总经理杨云，党委委员、副总经理陈强，党委委员、工会主席陈宗强出席并在主席台就坐。会议由涂华彬主持。

●茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳（左一）带领茅台集团领导班子迎接习酒经销商代表入场

●茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳（中）带领茅台集团领导班子莅临大会为习酒站台，活动现场举行了《君子风度——习酒之歌》音乐专辑的首发仪式

●茅台集团习酒公司 2019 年全国经销商大会活动现场

加强豫黔合作 习酒深受河南消费者喜爱

刘满仓首先对茅台集团习酒公司 2019 年全国经销商大会的召开表示热烈祝贺。他说：“茅台集团习酒公司选择在郑州召开全国经销商大会意义深远，习酒公司一直以来怀着对消费者的敬意，对社会的敬畏，坚守责任、坚守品质、坚守诚信，用心酿造和经营习酒，成就了一个卓越的企业，让人感动。多年来，习酒也深受河南广大消费者的喜爱，习酒产品在河南广大的市场，连续几年快速增长，可喜可贺。”

刘满仓表示，河南交通便利，未来将成为我国全方位、立体型、综合型的现代化交通枢纽，河南市场特别是白酒市场将成为海内外商家的必争之地。河南省委、省政府近年来重视酒业发展，做出了推进白酒转型升级的决策部署，河南酒业当前正呈现出一个良好的发展态势，但与茅台集团相比差距还很大。茅台是全国的榜样，河南白酒要向茅台集团学习。河南与贵州虽然相隔千里，但是经济相融，人文相通，我们真诚希望以这次大会为契机，加强豫黔合作，搞好产业对接，深化项目运作，助推市场融合，努力实现机遇共享、合作共赢，为两省人民谋幸福。

一丝不苟抓质量 习酒变身全国品牌

李保芳在讲话中指出，茅台集团习酒公司全国经销商大会选择在河南郑州召开，目的性很强，具有标志性的意义：一、河南是消费大省，同时也是白酒优秀的原料产地大省，茅台将来要与河南省加强合作；二、河南市场现在突飞猛进，是行业形势判断的一个风向标，只有河南市场的酒卖得好，白酒企业才能放心生产；三、习酒一直是一个区域性品牌，在贵州市场销量过去一直占总额的 50%以上，习酒今年实现了省外的突破，从一个区域性品牌转变成一个全国性品牌，对于习酒来说意义深远。茅台集团希望习酒公司在省外市场逐渐扩大，通过这种方式跟随茅台走向全国，甚至走向世界。

李保芳表示，茅台集团领导班子集体出动，到郑州来为习酒公司站台，这是召开经销商大会以来的第一次，这表明了集团的态度：一是为习酒点赞，二是向现场上千名经销商表达敬意，三是期待习酒在茅台的支持下更快更好的发展。目前习酒增速非常快，效益十分好，市场发生了一个质的变化，按照目前的数据测算，习酒排到了中国白酒行业的第九位，未来将发展得更好。希望习酒未来“行稳致远”，一步一个脚印，在经销商和社会各界的支持下，越做越大，越做越辉煌。

李保芳强调，习酒要继续努力，加强学习，乘势而上，早日实现百亿目标；要齐心协力抓好市场，千方百计做大全国市场；要一丝不苟抓质量，把最好的产品奉献给市场和消费者；要提高管理水平，实现更高的经济效益；要积极探索，打造独具特色的习酒文化。

选择习酒就是选择朝阳产业 经营习酒就是经营美好未来

杨建军对习酒公司 2018 年取得的优异成绩给予了充分肯定。并对习酒公司下一步的工作提出新的要求：一要牢固树立大集团意识、大茅台观念、一盘棋思想；二要按照“能快则快、不留余地、不留退路”的原则，紧紧盯住近期“两大目标”；三要拓市场，重服务，抓实营销落地；四要树品牌，扬文化，讲好习酒故事；五要抓规划，扩产能，增强发展后劲。

杨建军表示，2019 年，在国家大力发展实体经济，坚定不移“做强做优做大国有企业”的战略指引下，茅台集团将在各个方面给予习酒公司大力支持和帮助，推动习酒高质量发展。一、从战略上高度重视习酒发展，持续加大服务和支持力度，帮助习酒公司抓好生产经营，提高治理能力，为提高习酒公司在集团的占比和支撑力创造条件；二、以习酒公司挺进“百亿”为抓手，从政策、技术、人才、品牌等方面加大支持力度，全方位支持习酒公司；三、大力支持习酒公司扩改建工程，扎实推进重大项目建设，进一步夯实发展基础；四、茅台将以强大的品牌优势，全方位加强指导和帮助，有效促进习酒的发展实力和竞争能力不断增强，积极帮助“引战”、推动“混改”；五、茅台集团将分配更多的高端广告资源给习酒公司，助力习酒品牌兴文化、展形象、拓人气，让更多的消费者了解和认识“君品习酒”的声音和文化；六、未来几年，习酒公司建设 1.9 万吨酱香酒增产扩能及相关配套设施项目，茅台集团将在规划、建设方面给予指导；七、茅台集团将不断为习酒公司配备精兵强将，不断畅通干部交流通道，给习酒创造更大空间，带来更多希望和发展潜力。

杨建军最后点赞习酒说：“选择习酒就是选择了朝阳产业，经营习酒就是经营美好未来。”

占据天时地利人和 习酒迎来新发展机遇期

钟方达深入剖析了当前国家宏观经济形势和白酒行业发展趋势以及习酒所具备的优势与机遇。他认为，习酒具有较强的产量优势、质量优势、品牌优势、网络优势、人才优势等，更有茅台集团的正确领导和大力关怀，此时的习酒占据了天时、地利、人和，在整个酱香白酒阵营中处于优势地位，销售逐年保持稳定增长趋势，习酒必将迎来一个新的发展机遇期。

对此，2019 年习酒公司将以“抓产品调整、抓市场建设、抓队伍塑造”三大工程为重点，落实“大力调结构促转型、抓好产量质量保障、夯实市场基础建设、深化品牌宣传战略、注重企业文化传播、建强营销人才队伍、强化管理能力建设、深化廉洁从业治理”八项任务，把握时代新机遇，聚焦发展新目标，以更大的信心和决心推动习酒销售再创佳绩。

钟方达强调：“在这个千帆竞发、百舸争流的时代，我们绝不能有半点骄傲自满、固步自封，让我们厂商携手，紧跟时代潮流，把握市场大势，果断抓住机遇，按照‘能快则快、不留余地、不留退路’的要求，以更大的信心和决心推动习酒销售再创佳绩，早日跨入‘百亿’阵营，为茅台集团‘千亿’目标贡献更大力量。”

超额完成“三五”目标 市场营销持续向好

杨云作 2019 年营销工作报告。报告指出，2018 年，习酒产品在全国市场一路高歌猛进，实现了销售业绩的历史性重大突破。截至 12 月 20 日，习酒全国市场累计实现销售 56 亿元，同比增长 80.58%；完成销售量 2.88 万吨，同比增长 42.92%；窖藏系列同比增长 106.66%，销售额占整体销售的 50.58%；省外市场实现 188.36%的同比增长，销售占比达到历史最高的 55.66%。超额完成了年初制定的“销售突破 50 亿、窖藏占比超 50%、省外占比超 50%”的“三五”目标，开创了持续向好的市场营销新局面。

报告介绍了 2019 年习酒营销整体思路：即紧紧围绕茅台集团“千亿茅台”战略规划和习酒公司“百亿习酒”发展目标，深刻认识全国宏观经济形势及行业发展态势，继续坚持“稳中求进”的营销工作总基调。重点抓好“四个持续”：持续塑造战略核心大单品“窖藏 1988”；持续推进“132”的全国市场布局，加快实现“贵州模式”的复制；持续精耕省外三个样板省份和长江、沿海经济带市场，培育省外其他潜力市场；持续加快大数据和信息化在管理、营销及物流等环节的运用。着力补短板，奋力上台阶，在整体指标上实现 763522466100 的目标。

河南经销商：“我爱习酒” 首单汇款 5279 万

大会上，陈应荣宣布了习酒销售公司人事任命；胡峰宣读了 2018 年度销售奖励决定；陈强宣读了 2018 年全国优秀合作商表彰决定。

获奖经销商代表河南国酒源通商贸有限公司董事长孔磊分享了他与习酒的情缘和发展历程。他谈到，2018 年，河南国酒源通商贸有限公司经过 6 年不懈努力，实现扭亏为盈，郑州市场首次突破 2 亿元的销售大关，销售习酒近千吨，实现了跨越式发展。孔磊表示，2019 年，将继续践行习酒的君品文化，和广大经销商团队一起，奋力开拓市场，为习酒发展尽自己的一份绵薄之力，争取做出样板市场。同时，为实现 2019 年开门红，河南国酒源通商贸有限公司当天将向习酒公司首单汇款 5279 万，表达“我爱习酒”的深厚情谊。

习酒销售公司浙江区总经理吴仕合代表营销人员发言：过去一年，习酒营销团队秉承君子之德，行君子之风，与广大经销商一起不忘初心、砥砺前行，取得了骄人的成绩，相信在未来几年，习酒公司定会乘风破浪，早日实现百亿目标。

推行“君品”文化 习酒高质量发展行稳致远

当天下午举行了隆重的颁奖典礼，对先进合作商、优秀合作商和杰出合作商进行表彰奖励。

涂华彬指出，一年来，习酒公司在茅台集团的坚强领导下，弘扬“崇道、务本、敬商、爱人”的企业核心价值观，践行“无情不商、服务至上”的营销理念，齐心协力、开拓进取，品牌塑造与市场建设成效显著、不断突破，企业综合实力和文化软实力显著增强，向实现十三五规划目标推进了关键的一步。他希望全体合作伙伴继续与习酒携手并肩，共同成长，积极推行“君品”文化，继续推动习酒沿着高质量发展道路行稳致远。

颁奖典礼现场，举行了《君子风度——习酒之歌》音乐专辑的首发仪式，这是习酒致力推动君品文化的重要举动和具象表达。习酒音乐将伴随合作伙伴开创崭新的天地，给消费者带来不一样的艺术熏陶。

在习酒加入茅台二十周年之际，习酒人用实干和苦干谱写了一首动人的习酒之歌，在茅台集团的正确领导和全力支持下，全面把握机遇，沉着应对挑战，紧盯“百亿”目标不放松，按照“能快则快、不留余地、不留退路”的要求，认真抓好省内、省外市场建设，沿着高质量的发展道路行稳致远；不忘初心，以必成之势，创君子伟业。

无限风光在储能

——河南平顶山市平高集团积极抢占储能市场制高点纪实

■ 孟繁祥

“洪门储能站户外六氟化硫环网金属封闭开关设备带电成功！”

“二次舱后台设备各种信号传输正常！”

“预装式变电站洪储 1、洪储 2、洪储 3、洪储 4 送电至高压侧开关恢复备用，加入运行。充电正常。”

“核对远动信息遥信，遥测量正常！”

近日上午，在国家电网公司新乡洪门储能变电站，十台银灰色集装箱在阳光下熠熠生辉。经过近半年的大干加巧干，该项目一次性顺利通过送电验收。

与此同时，由平高集团担纲实施的国家电网公司重大科技攻关项目，河南 9 个地市 16 座储能变电站全部在计划内送电成功。

这是平高集团坚持以市场需求为导向，注重研发具有核心竞争力的个性产品补短板增效益挺进市场带来的可喜变化。

近几年来，随着我国特高压建设工程的突飞猛进和国内基础电力网点的日臻完善，告别了昔日的大干快上多拉快跑的火红年代，导致我国电力市场有点冷，传统的电工市场正在发生着戏剧性的变化。取而代之的是大容量、多功能、高参数的行业高精尖产品应运而生方兴未艾引领风骚。

市场经济犹如大浪淘沙，谁先掌握了核心技术，谁就占了市场先机。平高集团经过市场调研和梳理，审时度势抓住了我国大力推进储能技术高速发展这个机遇，发挥国家级技术中心人才荟萃这个优势，组织精兵强将进行科技攻关。在较短时间内一举攻克了行业内的多个技术坚冰，完全掌握了 BMS 研发和生产能力。并通过了行业电工全套试验。试验结果表明，各项型式试验科目全部顺利过关。多项技术指标全部达到国内领先水平。由他们承担的河南省储能领域唯一重大科技专项“高可靠性长寿命锂离子电池储能系统研制及产业化”，获得河南省财政拨付研发经费 800 万元。联合相关科研院所等单位申报获批国家重点研发计划项目，为锂电池规模化应用和梯次利用研究打下了牢固的基础。多项技术成果比肩国际先进水平，成为我国储能行业的领军企业。

储能科技进步，有力地推动了市场营销工作的全面开展。平高集团在天津市新兴产业园智能微电网项目邀标中，凭借科技优势一举拿下了第一个国家“863 计划”项目，并通过了国家科技部组织的专家委员会的验收，打响了平高集团进军储能市场的第一枪。在国家电网 2018 年河南电力公司组织的河南电网 100 兆瓦电池储能示范工程项目竞争中，经过多个回合的紧张较量，他们一举将 9 个市 16 个储能变电站项目全部收入囊中，合同总额 3 亿多元。目前，该工程进展顺利，已进入收尾阶段。据了解，平高集团今年已完成储能项目合同 3.9 亿元。在江苏、浙江及西北地区目前已达成多个项目协议，预计 2019 年可签合同 20 多亿元。

储能项目蓬勃发展，必将成为平高集团又一个新的经济增长点。

马钢干熄焦电站夯实防冻“安全墙”

新年来临，气温也一路走低，马钢 5、6 号焦炉干熄焦电站，正按照事先制定的冬季稳产保供预案，紧紧围绕抢发电量、保障供风等中心工作，实行全员参与、聚焦重点设备、总结往年经验，全面夯实防寒防冻“安全墙”，确保发电、供风设备“温暖一冬”。

全员参与，合理安排。该电站的生产技术骨干，针对实际生产状况，提前筹划、周密部署，分析寒冷天气对机组安全生产的影响，列出应对举措，消除安全隐患。生产技术骨干各有监控责任区、各司其职，并细化当班运行人员监盘职责，规定巡查时间、巡查路线、巡查设备，对易结冻部位增加巡检次数，记录防冻点情况，做到工作有分工、实施有重点、管理有成效。

重点防范，全面排查。对生产现场隐患实行“地毯式”排查，除对电站本体的各类管道与阀门、消防水栓、传感器进行认真点检巡查外，还对处于露天状态、易腐蚀的循环水设备进行重点盯防，对事故油坑是否满水、电缆沟是否积水等事项进行认真检查，确保防寒防冻不留死角。定期检查 8 米层门窗是否处于关闭状态，防止穿堂冷风对汽轮机汽缸造成不良影响。对高配室孔洞，及时进行修复封闭，防止小动物进入，引发跳闸连锁故障。

总结经验，措施到位。认真总结往年经验，狠抓机组防寒防冻薄弱细节，切实将各种防寒冻预想落实到位。当气温大幅下降时，加强设备表计的比照分析，防止表计冻结造成误判，确保机组安稳运行。鉴于电站还担负着炼焦总厂南区大部分区域动力风、仪表风的供应重任，为满足兄弟单位用风需求，该电站强化供风运行管理，对外部供风管道勤作调整，确保伴热管好用、疏水畅通，一旦温度达到“冰点”，即将疏水保持微开状态。此外，修复、更换了一些设备的“外衣”，力保所有设备均能安全越冬。

（李开庆）

唐口煤业：一项提案两年省十万

近日，笔者从山东能源淄矿集团唐口煤业公司提升中心井筒维修班了解到，主提升机箕斗滚轮罐耳自上次维修以来已经使用了两个月，至今保持完好。“滚轮罐耳长期保持完好，得益于维修班长朱德虎的一项提案。”该提升中心主任赵韶亭说。

据了解，主井提升系统担负着矿井原煤提升任务，每天只有检修时间才可以让它“休息”，其余时间都在高速运行中。滚轮罐儿是聚氨酯材质，高速运转的冲击对滚轮罐儿磨损很大，每过一段时间就需要对滚轮罐耳缓冲器进行调整，确保滚轮罐耳与井筒灌道始终保持最佳运行间隙，减少提升箕斗在高速运行时左右摇摆对井筒设备的冲击。唐口煤业公司井深千米，井筒内分布多个出水点。提升箕斗在运行中，淋水侵蚀到滚轮罐耳缓冲器处，引起锈蚀，缓冲器调节螺栓失去作用起不到保护效果，缩短了设备使用寿命，增加了维修成本。一个滚轮罐耳 2500 多元，每个箕斗配 12 个，每月维护滚轮罐耳都需要花费 2 万多元。

怎么解决这一问题？材料就是工资，节省材料就是增加收入。为此，维修班长朱德虎分析发现设备损坏主要还是由于井筒淋水引起滚轮罐耳缓冲器部位锈蚀后，调节螺栓失去作用，加快设备磨损。于是朱德虎用废旧油脂涂抹在滚轮罐耳缓冲器处，但受淋水冲击，油脂容易被冲刷，失去防腐层的保护作用后滚轮罐耳又恢复到原状。

问题不从根本上解决，材料费用仍会居高不下。经过反复验证，最终朱德虎利用废旧风筒制成适合防护滚轮罐耳联轴器的专用“雨衣”，不但减少了淋水对滚轮罐耳联轴器的侵蚀，且降低了职工对滚轮罐耳的涂油维修频次。

“改善没有大小之分，只要认真排查精益管理中的‘八大浪费’环节，省时、省力、省钱就是一件很简单的事情。”刚刚为滚轮罐耳穿好“雨衣”的职工李冰高兴地说出自己的心声。据测算，箕斗滚轮罐耳改善两年来配件消耗节省近十万元。

（张超）

临涣焦化多措并举确保新年市场供应

元旦假日期间，安徽淮北矿业集团临涣焦化公司及时增加装运人员、延长装运时段，多措并举保证焦炭、甲醇、煤焦油、粗苯等各类产品及时外运，确保新年各类产品市场稳定供应。图为 1 月 2 日该公司煤焦油产品正在装车外运。 魏玉东 摄影报道