

习酒要做企业大学硬核实力派

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

2月11日,习酒学堂正式成立,习酒公司党委书记、董事长钟方达和党委副书记、总经理汪地强共同为习酒学堂揭牌,标志着习酒公司在人才培养、学习教育、文化建设等方面迈进了一个新的时代。

习酒学堂的开启,无疑将为向第二个百亿进发的习酒再添前行新动力。作为赋能高质量发展的“加油站”,“油料”的质量怎么保证,如何高质量办好学堂,为此,习酒提出:要做企业大学硬核实力派。

双促进、双提升 钟方达这样定调习酒学堂

习酒从 70 年前“三人起家”到 2020 年实现百亿梦想,作为近年来快速崛起的中国知名白酒企业,在赤水河滋养的土地上创造了奇迹。一路走来,“相才、育才、护才、用才”的人才理念,成为了习酒人追寻梦想、创造发展奇迹的有力抓手。

钟方达指出,习酒学堂的建设,正是深入贯彻落实习近平总书记关于人才工作重要论述的体现,是聚力“人才强企”战略,推动实现“百年习酒,世界一流”愿景建设全面起势、加快成势实施的新战略,推行的新举措,具有重要意义。

钟方达强调,习酒学堂要以“用”为导向,搭建“育”的重要平台,建立科学的人才培养体系,在人才培养、文化传播、管理提升等方面提供智力支撑,成为员工能力提升的加油站、君品文化的传播地、技能人才的孵化器,夯实人才基础、激发创新动能,推动公司整体战略规划的实现;要以习酒学堂建设为抓手,强化人才汇聚与孵化,大力培养各类人才队伍,构建人才引进和学堂培养的互通体系,注重高素质人才“引用育留”,打造高绩效人才队伍,并通过这个平台准确定位人才需求,建立人才引育机制,把公司各类业务骨干的隐形知识和经验萃取提炼出来,进行有效传播,形成具有习酒特色的技能人才培养模式,为习酒持续赢得未来竞争提供强力支撑;要围绕公司定位和战略路径,始终抓住“人”这一核心要素,引进“达人”、用好“匠人”、培养“传人”,边建设、边探索、边完善,围绕习酒竞争力、控制力、影响力、抗风险能力的提升,真正锻造一支强大的一线管理团队、本领过硬的专业技术队伍、技能精湛的操作能手和优秀的年轻后备力量。

通过习酒学堂这一人才培养的重要平台,将为习酒公司发展提供人才和智力支撑,实现公司与员工成长成才与企业发展的双促进、双提升,持续为习酒高质量发展提供源源不竭的动力。

“十年磨一剑” 做企业大学硬核实力派

习酒学堂于 2019 年 11 月正式开展筹建工作,在筹建过程中,习酒公司遵循“实用方便、物尽其用”的原则,在保持原宾馆和综合楼



● 习酒公司党委书记、董事长钟方达和党委副书记、总经理汪地强为习酒学堂揭牌



● 习酒公司党委副书记、工会主席段红霞主持习酒学堂揭牌仪式

使用功能的基础上,重点对老办公楼和公寓楼进行教学设施改造,目前,公司已开展了两期课程开发培训,高质量完成了 18 个核心课件的制作。

“纵观习酒学堂的未来发展,我们饱含期许。习酒学堂立志成为酿酒行业一流学习发展平台,公司计划用 10 年时间从起步走向成熟。”汪地强指出,企业要想走得长远,必须依靠卓越的质量、技术、品牌、文化、管理水平等,但这一切都以“人”为落脚点,发展需要人才,高质量发展更需要高水平人才。他谈道,在习酒公司“十四五”高质量发展主旋律下,习酒学堂将以培训的体系化、专业化、规范化为建设主题,预计在“十四五”末,初步建成人才培养的课程体系、师资体系、学习技术体系及运营管理体系。争取到 2030 年,在人才培养、组织

机制和运营支撑等方面均达到行业领先水平,进而实现从成本中心到价值创造的转变。

产教融合 携手开创企业人才发展新未来

“习酒学堂的建设和成功揭牌,是习酒公司现代化建设和高质量发展的关键之举,是习酒公司综合实力不断发展壮大的有力证明,更是企业品牌形象和良好风貌的新展现。”贵州大学酿酒与食品工程学院院长邱树毅致辞表示,习酒学堂作为白酒行业甚至西南部地区屈指可数的企业大学平台,它的建立是进一步发挥习酒公司人才“集聚效应”的有效抓手,是习酒公司百亿后时代人才建设的有效平台,是贵州打造酱香型白酒产业集群的人才基地,是贵州“十四五”赤水河流域高质量酱香型白酒基

地建设的人才保障平台,是中国酱香型白酒大发展的人才基地。希望能够在人才培养理念、人才培养模式等方面与习酒公司持续保持深化合作,实现资源共享、优势互补、合作共赢,共同为贵州乃至全国白酒企业人才培养做出应有的贡献。

千秋基业,人才为本。茅台学院党委委员、纪委书记王维欣谈话,习酒公司积极创新人才培养机制,多措并举育人才,大力建设具有习酒特色的人才培养体系和人才培养模式,着重培养现有人才,切实培养关键核心人才,针对性地开展符合习酒发展需要的人才队伍建设,习酒学堂一定能为习酒公司“十四五”高质量发展提供有力支撑,为习酒积蓄强大动能。“茅台学院与习酒公司作为兄弟单位,近年来双方在人才培养、科学研究等方面开展了很多很好



● 领导一行参观习酒学堂

的交流合作,也取得了一定的成果。”未来,期待双方深化“点加深、线拉长、面拓宽”的合作共识,以习酒学堂为平台,不断拓展合作领域,开展更加广泛的交流合作,促进产学研用深度融合,形成资源共享、互利共赢、共同发展、共同进步的良好态势,助力双方共同实现高质量发展目标。

作为习酒学堂筹建的参与者和见证者,北京北大纵横管理咨询有限责任公司高级副总裁马顺对习酒学堂人才培养、使命定位和主要业务等方面进行了介绍。马顺表示,习酒学堂的成立,是习酒公司发展历史上具有里程碑意义的一件大喜事,当前,习酒公司正处在宝贵的跨越发展时期,习酒学堂的成立恰逢其时,在未来的 2 年里,北大纵横将继续陪跑习酒学堂的建设,共同把习酒学堂建设成为行业一流的企业大学。

钟方达开讲第一课 “六要”未雨绸缪赢未来

当天,筹建历时近一年的习酒学堂正式开班,习酒公司党委书记、董事长钟方达在运营中心阶梯会议室为习酒学堂首期学员开讲第一课。

钟方达作题为《当前形势环境及习酒应对之策》的授课,从宏观环境、行业环境和习酒的应对之策三个方面深入分析了习酒所处的国际、国内环境及白酒行业发展现状,客观阐述了当前公司发展面临的问题,并提出习酒有效应对当前形势环境的策略。

如何切实有效应对复杂、严峻的国际、国内环境和行业形势,钟方达强调“六要”:

一要坚持以发展是第一要务,全力向头部企业迈进。二要坚持以市场为中心,持续深耕消费者培育。要继续按照“一二三四五”营销工作理念,做好各项市场工作。三要坚守质量高线,用好品质这一制胜法宝。四要做强品牌、做大单品,决胜次高端价格带。五要做好人才队伍建设,为公司培养高素质人才。六要防范化解重大风险,为习酒的高质量发展保驾护航。

聆听授课后,学员们纷纷表示意犹未尽,该堂课是习酒学堂开讲的第一课,不仅鞭辟入里、深入浅出、全面准确地分析了习酒发展的机遇与挑战,还条理清晰、逻辑分明地提出了习酒的应对之策,整堂课发人深省,催人奋进。

在虎年开年之初,习酒学堂开讲第一课就立足当前形势明了习酒应对之策,未雨绸缪厘清发展思路。这开年第一次“加油”,可谓有质有料,不仅拉开了习酒文化赋能迈进 2.0 新时代的序幕,同时也开启了习酒对产业人才培养模式的新探索。

向未来,聚焦人才,做企业大学硬核实力派,习酒学堂将从人才维度方面有力保障企业战略规划的前瞻性和战术执行的高效性,将在整合学习资源、培育实用人才、传播君品文化,助力习酒发展、推动行业进步等方面发挥作用,是习酒实施“人才强企”战略的有力举措和重要路径,更为实现“百年习酒,世界一流”的愿景输出价值,贡献力量。

立讯精密： 豪掷 100 亿元 携手奇瑞硬闯造车领域

2月12日,苹果电子产业链巨头立讯精密,一口气向市场发布了两则合计投资总额约 110 亿元的交易。一是立讯精密控股股东立讯有限拟以 100.54 亿元购买青岛五道口持有的奇瑞控股 19.88%股权、奇瑞股份 7.87%股权和奇瑞新能源 6.24%等“奇瑞系”股权;二是通过境外全资子公司以 11.04 亿港元收购港股汇聚科技 74.67%的股权。

硬闯新能源造车领域

立讯精密发布公告称,将与奇瑞新能源拟共同组建合资公司,专业从事新能源汽车的整车研发及制造,为该公司汽车核心零部件业务提供前沿的研发设计、量产平台及出口,致力于实现公司成为汽车零部件 Tier 1 领导厂商的中长期目标。

其中,立讯精密拟认缴 5 亿元持有合作子公司注册资本的 30%、奇瑞新能源认缴 11.67 亿元并持有注册资本的 70%的股权。双方之间的合作具有排他性,即奇瑞集团不能与其他汽车代工企业合作代工造车业务,但可以独立代工业务或与汽车品牌企业合作代工业务等。

“立讯精密在此之前一直在寻找合适的汽车厂商布局新能源汽车领域,奇瑞汽车一直与立讯在业务上有着不少往来,此次官宣合作并不意外,两家合作的计划早已排在议程上。同时,在市场上可供立讯精密选择投资合作的汽车厂并不多,有的合作成本比较高,有的则是协同效应较弱。”一家广州本土券商消费电子研究员向记者表示。

根据立讯精密近年来的年报显示,该公司在汽车领域,专注于整车“血管和神经系统”,具体产品包括整车及特种线束、新能源车高压线束和连接器、车载通讯单元(TCU)及中央网关等功能。根据该公司 2021 年半年报显示,汽车互联产品及精密组件占公司营业收入的



3.68%,约为 17.7 亿元。

“这次该公司最终达成与奇瑞的合作,主要是想尽快深入迈进汽车领域。消费电子因受到市场环境的影响早已不如前几年,主要业务略显疲态,对于立讯精密而言,急需寻找新的业务增长点维持企业的快速发展。”上述研究员表示。

“立讯精密除了在消费电子代工领域是龙头外,本身早已布局汽车领域,和国内国际整车品牌也早有合作。消费电子巨头进军汽车产业的布局可以使它在旧有产业和核心能力上布局新的增长飞轮,这对每个公司的业绩和市值增长是很重要的,其在原有的研发、生产、制造、代工、管理方面的积累也有助于快速进军产品属性相近的汽车电子领域。”锦华基金总经理秦若涵向记者表示。

据悉,奇瑞集团在今年 1 月初发布了 2021 年年度销量数据,其 2021 年累计销售汽车达到历史性的 96.19 万辆,同比增长 31.7%。其中,出口 26.92 万辆,同比增长 136.3%;新能源汽车销量 10.9 万辆,同比增长 144.6%。2022 年,奇瑞集团提出了确保年销量 150 万辆、力争 200 万辆,年营业收入 2000 亿元的目标。

同时,立讯精密拟投资 11 亿港元收购港股汇聚科技 74.76%股权。汇聚科技是一家定制电线互连方案供货商,主要产品应用于数据中心、工业及医疗设备、通讯等领域。立讯精密表示,与汇聚科技有较强的互补性,从产品、客户、市

场等方面,进一步完善公司在通信、医疗、汽车、工业等领域的互联产品战略布局。2020 年汇聚科技共实现营业收入 30.08 亿港元,净利润 2.26 亿港元。

瞄准新能源业务

实际上,立讯精密并不是第一个要纵深跨界经营以谋求发展的公司。

长盈精密在 2021 年初发布公告称,拟以总额约 88 亿元投资动力电池结构件自动化产线项目,扩建项目的选址与宁德时代扩产项目选址一致,将目标直接瞄准“宁王”。

蓝思科技在去年底宣布与光伏原片龙头企业凯盛科技签订战略合作协议,并设立全资子公司湖南蓝思新能源有限公司,主要从事光伏项目等业务,注册资本 10 亿元。这意味着蓝思科技光伏产业将正式拉开帷幕。同时,该公司早前还表示对新能源汽车业务增长有信心,力争 2022 年实现较高增长。上海临港的汽车项目也会积极推进,内部正在做布局的规划,同时公司还会对全球范围布局进行规划。

根据公告,蓝思科技预计 2021 年净利润为 20 亿元至 23 亿元,同比下降 51%至 59%;长盈精密则预计 2021 年净利润亏损 4.9 亿元至 6.9 亿元。

“由于手机换机周期变长,从原来的 2 年到现在的 3 年多,总体需求下滑,手机产业链并不如从前景气,有部分产业链公司业绩变化明显。”上海景领投资管理有限公司研究总监王胜向记者表示,汽车行业正处在由传统制造向科技制造的过程中,汽车逐渐由单纯的代步工具发展为集娱乐、办公、消费等一体的互联空间,汽车在未来 10 年将会类似于功能手机向智能手机终端的过渡升级,汽车电子的需求会被高度激发。

(谢岚 李雯珊)



深海一号产气超十亿方 我国海洋石油工业 40 年 实现超深水跨越

2月13日,中国海洋石油集团有限公司(下称中国海油)对外宣布,我国首个自营 1500 米超深水大气田“深海一号”自 2021 年 6 月正式投产以来,累计生产天然气超 10 亿立方米,在保供季为粤港澳大湾区和海南自贸港建设提供了重要清洁能源来源。

“深海一号”大气田是我国迄今为止自主发现的平均水深最深、勘探开发难度最大的海上超深水气田,该气田量身定制了全球首座十万吨级深水半潜式生产储油平台——“深海一号”能源站,投产后每年可向粤港澳大湾区四分之一民生用气需求。

“深海一号”气田总监袁圆表示,气田成功达产 10 亿方,验证了我国自主创建的深水油气资源勘探开发生产运维完整技术体系的先进性与可靠性,也标志着我国进入了深海油气勘探开发先进国家行列。

40 年前,我国海洋石油工业一穷二白,无装备、无技术、无资金,最大作业水深仅几十米,年产原油 9 万吨。1982 年 2 月 15 日,党中央、国务院批准成立中国海洋石油总公司,推动海洋石油工业实行对外开放,

开启了海洋石油工业的新纪元。中国海洋石油工业用 40 年的时间走过了国际石油公司近百年的发展历程,拥有了亚太地区最强大的海上石油服务装备群,建立了海外装备全球保障资源库和大型海洋工程制造基地,钻井平台数量行业排名全球第一,使我国海洋石油浅水作业能力达到世界一流水平,3000 米水深勘探开发生产进入世界先进行列。

袁圆介绍说,“深海一号”能源站生产工艺处理系统的建设规模和流程的复杂程度在世界同类型海上油气处理设施中居于前列,生产区管线长度超过 6 万米,温度跨度从零下 25℃到 200℃。气田现场作业团队紧盯气田上下游工况变化,先后攻克深水流动性安全保障、深水启井、乙二醇回收系统自主调试等一系列技术难题,推动气田产量不断攀升。

目前,以“深海一号”为重要枢纽,中国海油正积极推动“深海二号”(陵水 25-1)等气田的开发,推动南海万亿大气区建设从蓝图变为现实,以更好地满足粤港澳大湾区和海南自贸区(港)日益增长的清洁能源需求。

(杨潇)