

从“工匠精神”看劲牌创新发展

■ 本报记者 许强

“工匠精神不仅意味着精于细节的执着,更需要几十年如一日的坚持与韧性。”日前,劲牌公司举办了一场主题为“塑造劲牌工匠精神”的早会,再一次引起了记者对劲牌塑造工匠精神的回望。

精益求精,追求极致

世纪跨越之时,劲牌提出了“发扬工匠精神,把每一件事情做到极致”劲牌精细化管理理念,在这种理念指导下,劲牌的生产经营处处发扬着工匠精神,其精髓就是工作“严谨认真、一丝不苟”,确保每一道工序的质量。

按做药的标准生产保健酒。劲牌人对产品“精益求精、追求极致”,在白酒产品调配中从原酒计量、降度、醇溶、调香、加炭、循环、粗滤、精滤,每一步都要求做到精准精确,确保产品的一次调配合格率。

一瓶“小方瓶”从车间到货架要过多少道关?精益求精的劲牌人给出了答案:1591 项质量标准。而且其中有 195 项质量标准高于国家标准。

一瓶劲酒从原料的采集、储存,到单药提取、调配,再到原酒陈酿、灌装,需一年以上的酿造期,要经过这 1591 道数据采集和实时监控流程才能进入消费终端,这使保健酒产品中的铅、锰、杂醇油、甲醇等物质得到了更为严格的控制。

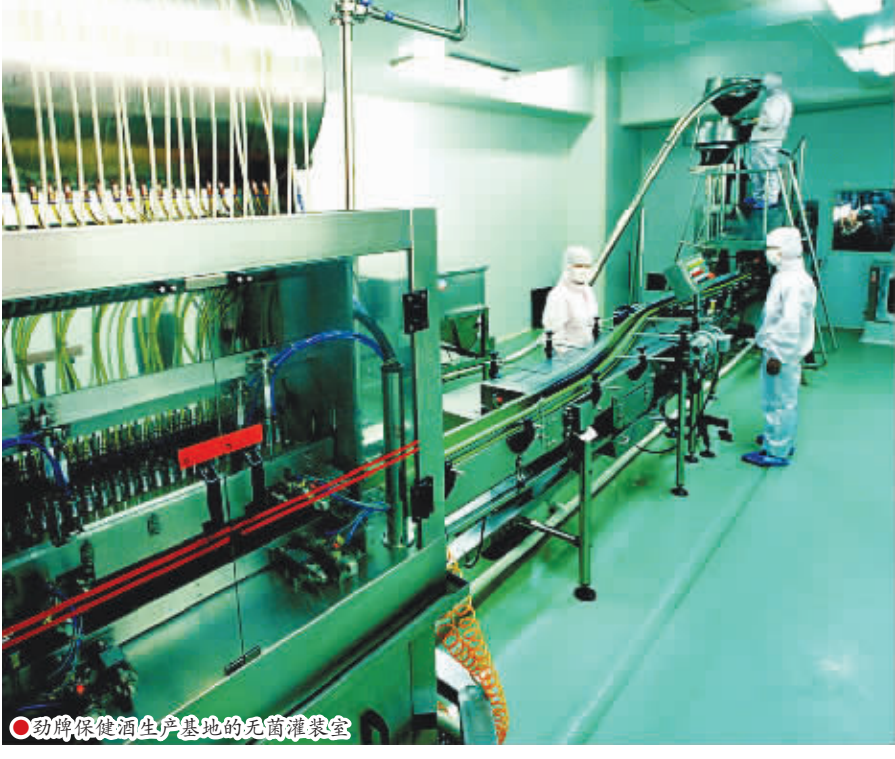
劲牌人追求卓越,弘扬工匠精神,但不意味着劲牌人死板教条、固步自封,而是表现在专注专一、精益求精的创新上。从 2006 年开始,劲牌累计投资 10 亿元,不断地创新,不断地精益求精,终于研制成功了劲牌酿酒新工艺,提高了生产效率,原酒品质有明显的提升,提高原粮出酒率 5%,每年降低粮耗 10%。

2010 年 10 月,历时十余年研发,集中药现代化技术之大成的数字提取的中国劲酒终于在全国隆重上市。数字提取技术是目前保健酒数字化制造平台的核心技术,也是中药现代化的核心技术。

“工匠”之光,熠熠闪烁

在一切企业成功的要素中,人是决定性因素。多少年来,劲牌人以“树正气、有担当、可持续”核心价值观引领,发扬工匠精神,专注于个人的岗位工作,踏踏实实,力求把每一件事情做到极致。同时也培养了许多多真学实才、独具匠心的“工匠”,在时代的洪流中熠熠生辉。

刘胜华,1991 年毕业于湖北省制药工业学校药物制剂专业,刘胜华到劲牌第一个任务,就是主导开发区别于“中国劲酒”品牌的高端产品——第二代强功能劲酒,即后来



闻名遐迩的“参茸劲酒”。那时,刘胜华爱动脑筋,想设计出一个区别于一般酒类,有高雅大方的特征,让人一看、一闻、一尝就心仪的保健酒。经过 540 多个日夜的反复调制、实验,做了上百个样品,刘胜华终于调制出了自己梦想中的酒体。刘胜华将最终调香定型的“参茸劲酒”装在一个珍藏的八角瓶中,琥珀色晶莹剔透的酒液,装在造型别致华贵的玻璃瓶中,闪耀着梦幻而耀眼的光泽。

杨强,1996 年进入劲牌,从此每日与酒相视。2000 年,劲牌考虑到企业发展需要,决定推荐杨强等人参加省级白酒评委评定考试。当时的考试内容书面只占 25%,实践占 75%,一句话:功夫在平时。品酒需要高度的敏感,现场环境、器具、空气湿度、噪音等都有可能影响评判的客观性。在集中培训那段时间,杨强着重攻克香型鉴别、质量差和重复再现等技术难关,由于神经高度集中,不断受味觉和视觉等刺激,一天六七轮训练下来,他的整个舌头都麻了,吃饭没有一点感觉。掌握了这些品酒基本规则,他在平时有意识训练自己的反应。闻酒、看酒、尝酒,随着品酒技术的加深,渐渐地,酒变得鲜活了,每一杯酒在他面前,都是丰富的、立体的,充满了生命力。一分付出一分收获。2015 年劲牌白酒技术部部长杨强被评为全国劳动模范,而在此荣誉背后,他还有这一些更为响亮的头衔:中国白酒工艺大师、国家一级品酒师、国家级白酒评委。

董国强,国家一级品酒师、全国酿酒行业技术能手、国家级白酒评委。1999 年从湖北工学院毕业后,只身来到劲牌。先扎根在一线

车间,2002 年 9 月,他被任命为调配车间主任。2009 年 6 月,调入劲牌技术中心,开始品酒工作,他精益求精、细致工作,对各种白酒的香型、生产工艺、口感特征、酒体风格等不断地摸索和学习,经常泡在汇集全国百余种名酒的实验室,仔细分辨每种酒的颜色、香味,并随时记在纸上,刻在脑海,经过一番番刻苦努力,他练就了过鼻不忘的硬功,多种香型的多个国家名酒,他只需闻一下,就知道酒的优劣、种类,是何种香型,使用了什么曲种,什么生产工艺。如此“闻香识酒”,“用鼻子能打假”。

郑志强,2001 年进入劲牌第一个原酒生态园基地,2011 年,获评“建工湖北十佳农民工称号”。在一分厂三年时间里,凭着坚持不懈的努力和老班长技术的传承,郑志强的酿酒技术日臻成熟,但他从不满足,总是力求精益求精。为了练好“看酒度”,在每次酿酒过程中,他就趴在冷却器边反复辨别不同酒度的酒花及变化特点;为了在不同季节都能掌控入箱粮的来箱老嫩情况,他卷起铺盖、拿起纸笔和测量工具,整整一年都睡在箱场旁。寒来暑往,斗转星移,凭借着实践磨练和刻苦钻研,他熟练掌握了酿酒生产各道工序的操作技能,成了毛铺酒厂酿酒的技术能手。

经过 60 多年的创业,目前,工匠精神已经渗透在了劲牌每一个创业的角落,不仅培育出 14860 名精益求精的“工匠”,也为社会创造了骄人的成绩,2015 年,劲牌销售额实现 84.99 亿元,上交税金 23.34 亿元,用于公益慈善事业的投入上亿元。

羚锐制药开展“五个一”活动 庆祝建党 95 周年

今年,是中国共产党建党 95 周年,也是实施“十三五”规划的开局之年。6 月初至“七一”,河南羚锐制药股份有限公司党委通过开展以社会主义核心价值观建设为根本,以理想信念教育为核心,以爱党爱国爱社会主义为主题的“五个一”活动,激励基层党组织与广大党员继承和发扬党的光荣传统,增强党性意识,凝聚智慧力量。

组织一场专题研讨。公司党委组织召开“两学一做”专题学习教育,围绕“坚定理想信念、增强四种意识”主题进行集中学习讨论。公司领导作重点发言,其他党员、企业经理人和管理人员分别作交流发言,结合思想和工作实际畅谈学习体会和思考认识。

安排一堂专题党课。利用“七一”表彰会,公司党委邀请新乡县委副书记林志成结合“两学一做”学习教育,为全公司党员、企业经理人和管理人员上一堂党课。各基层党组织纷纷以上党课、举办论坛或研讨会等为主要形式,对党的光辉历史进行总结回顾,对党员进行专题教育,进一步统一党员和企业经理人、企业管理人员思想,激发广大党员奋发有为、干事创业的内在动力。

重温一次入党誓词。公司党委利用“七一”表彰会,组织新老党员开展入党宣誓和重温入党誓词活动,让新党员感受党的神圣,坚定入党信念和为共产主义奋斗终身的决心,让老党员重温申请入党时的思想激情和奋斗追求。

表彰一批先进典型。公司党委在“七一”期间,表彰一批先进基层党组织、优秀共产党员,培育新典型、树立新标杆,使广大党员、企业经理人和管理人员学有榜样、做有标尺、赶有目标,积极营造学典型、争先进、作奉献的良好氛围,凝聚起推动发展的强大力量。

开展一次志愿服务。各基层党组织在“七一”前夕组织党员、企业经理人和管理人员开展“下一线、走基层、转作风、办实事”志愿者服务活动,围绕解决基层、员工和群众反映强烈的热点和难点问题,下一线、进基层、到销售市场、近群众,帮助解决问题,转变作风,深化党群干群关系。(汤兴)



非洲外宾考察团参观稻花香藏酒洞

6 月 23 日,在稻花香集团总经理助理王进权的陪同下,非洲外宾考察团一行近 20 人走进稻花香藏酒洞,近距离感受中国白酒的独特魅力。在藏酒洞内,考察团成员好奇地询问了洞内的温度、湿度以及洞藏酒的数量等藏酒的相关情况。得知稻花香白酒

由红高粱、玉米、糯米、大米、小麦五种粮食精心酿造而成后,储藏在陶坛中的酒,在藏酒洞内吸纳天地之灵气,采集自然之韵,酒体更加醇化老熟,酒质更上一层楼,考察团成员纷纷称赞很神奇,都迫不及待地举起酒杯,品尝稻花香原浆酒。

(高围)

广安与天津滨海新区签订人力资源开发合作协议

■ 蒲华锋

近日,天津市滨海新区—四川省广安市区域合作工作联席会暨人力资源合作开发协议签约仪式在广安市举行,《天津市滨海新区人力资源和社会保障局四川省广安市人力资源和社会保障局人力资源开发合作协议》成功签约,这是广安市与天津两地深化人力资源开发交流、加强合作的新起点。广安市委常委、常务副市长长春风,天津市滨海新区副区长单泽峰,天津市滨海新区商务委主任李彩良等出席签约仪式。

为不断加强天津市滨海新区与广安市两地人力资源供给合作,按照所签《合作协议》约定,坚持政府主导、优势互补、突出主体、互利共赢、综合协调、规范运作的合作原则,重点加强两地“订单式”培训、技能工人开发、基



地建设的对接与合作,两地在政策支持等方面予以优先和倾斜。通过建立人力资源共享平台,加强区域间交流与沟通,推动开展多层

次、多形式的公共就业服务和人力资源合作交流,促进广安市经济建设转型升级发展到有力的人才保障。

涟水商务局联系点上庆“七一” 召开18 家农贸市场会议要求对相关市场进行提档升级改造

6 月 29 日下午,江苏涟水县商务局局长高正飞、纪委书记梁俊峰等一行 5 人,冒着酷暑,来到五港镇蔡工村联系点,与基层党员一起庆祝建党 95 周年,重温入党誓词,并向村党总支赠送党旗。希望全村党员干部牢记宗旨,增强光荣感、责任感、使命感,把“两学一做”引向深入,争做“四讲四有”合格党员,把党的旗帜插在红色热土上,把实事办在群众心坎上,把业绩刻在全面小康进程中。通过锲而不舍的努力,把村级党组织建成富有凝聚力、战斗力、创造力的坚强堡垒,让党旗在农村的广袤大地迎风飘扬。

蔡工村地处偏僻,经济薄弱。目前正在发挥在建蔡工大桥的优势,计划铺设 4.5 公里乡村道路与涟新路接轨。高正飞鼓励支部向上争取指标,向外求援,向能人大户求助,尽量减轻群众负担,争取早日建成通车,后方单位将联手襄助。同时通过招商引资,规划建设蔡工码头和再生资源集散地,增加集体经济收入。带领群众苦干实干,尽快脱掉后进帽子,早日跨入先行行列。

随后高正飞一行来到东胡集镇鲁渡村“涟水抗日第一枪纪念碑”前,仔细端详碑文,缅怀李干成等老一辈革命家的抗战事迹。表示要以伟大的抗战精神,开拓进取,干事创业,做人民公仆,做合格党员。(庄健 孙明君 陈裕)

又讯 6 月 28 日,涟水县商务局召集涟城、朱码、经济开发区 18 家农贸市场负责人会议,要求积极配合“四城同创”,按照城市总体规划布局,对现有农贸市场进行提档升级改造,建设规范、便民、卫生、诚信的新型农贸市场,进一步优化资源配置,体现城市现代化功能,提高市民的生活质量,促进商贸流通和经济社会可持续发展。商务局将会同有关部门,坚决取缔马路市场,以及不达标的农贸市场,让人民群众拎上丰盛的“菜篮子”,吃上安全放心的蔬菜。为建好扮靓新型农贸市场助力,为塑造对外开放的新形象助力,为创建省级卫生城市助力。(梁俊峰 孙奎 陈裕)

玉柴船用发动机销售逆势增长

今年 1 至 5 月份,全国造船完成量、手持订单量同比下降,重点监测企业的工业总产值、船舶出口产值、企业经济效益等主要经济指标同比出现不同程度下滑,但玉柴船用、发电用发动机产品销售实现了逆势增长。今年 1 至 5 月船舶电力产品销量同比增长超过 22%,市场占有率提升了 4%。进入 6 月下旬,在发动机制造的传统淡季,广西玉柴机器股份有限公司大船电车间仍然一派繁忙的景象。工人们在大型的发动机机架前紧张地忙碌,与负责精密装配的机器人一起应对纷至沓来的生产订单。

近年来,玉柴凭借在发动机领域的技术优势,迅速占据了船用发电用发动机市场的主导,实现了成功突破。今年,玉柴通过突破现有营销模式、制定周密的作战计划、签订责任状强化责任、研发挂钩销售等改革,使得玉柴船用发电用产品逆势增长。特别是,YC12VC 等新一代船电力投放市场后,凭其先进的技术、精密的制造、过硬的质量以及超大功率的优势,迅速得到广大客户的认可,一直处于供不应求的状态,成为了企业新的增长点。

为提升产品品质,玉柴今年还与国际著名发动机制造商 MTU 合作,在玉林投资建厂,为国内外用户提供高品质的发动机产品。玉柴集团公司董事局主席晏平说,通过与 MTU 合作,玉柴将推出具有世界顶尖技术水平的高端、高速大功率发动机。

除了关注国内市场之外,玉柴加大了海外市场的开拓。6 月 2 日,玉柴与英国波拉尔动力公司(British Polar Engines Limited,简称 BPE 公司)在玉柴签订合作协议。按照协议,BPE 公司每年将向玉柴采购 100 台以上 T 系列船机,这让玉柴大船电产品进军欧洲又迈进了一步。

BPE 公司董事长比尔·格德伍德说,玉柴产品在欧洲有很强的市场竞争力,此前曾购买多台玉柴发动机试用,运营情况、质量超过竞争对手。

这仅仅是玉柴开拓海外市场的缩影。近年来,玉柴船电以“巩固东南亚、开拓欧洲非洲”为策略引导,在海外市场大施拳脚,重点布局渠道,拓展优质客户资源,陆续向市场投放 YC6T、YC6TD、YC6C 等大马力产品。这些产品凭借其可靠性高、耗油低、动力足等诸多优点,迅速赢得市场的认可。玉柴船电在海外市场呈现一片蓬勃生机。今年 1 至 5 月份,玉柴船电力海外销量同比增长超过 100%,销售额同比增长超过 150%。

“在行业整体下滑的情况下,玉柴船电逆势增长,这得益于不断的创新和改革,特别是今年在营销模式、经营模式、研发分配模式等方面的改革,使得玉柴船电的市场管理更加主动、更加贴近市场信息、更加与时俱进。”玉柴股份党委书记、副总裁宁兴勇说,“相信通过持续的变革,玉柴船电将会继续在新常态瞬息万变的市场中开拓新的局面。”(梁萍萍)