

乐清市委书记专题调研环宇上市

■ 本报记者 何沙洲

“去年4月,您带队到环宇现场办公,现在问题基本上都解决了。谢谢林书记啊。”4月9日上午,面对又一次亲临环宇集团调研的浙江省乐清市委书记林亦俊,环宇集团总裁兼浙江高科股份公司董事长王拓宇表达了对市领导的感谢之情。当天,林亦俊书记与乐清市副市长范晓东率市委、市政府有关负责人,在北白象镇领导陪同下,来到环宇指导工作。

去年4月27日,林亦俊专门就环宇高科技上市问题现场调研。听了环宇的汇报后,林亦俊当场让随行部门负责人会商解决办法,给出时间表。一年来,相关部门齐心协力,帮环宇解决了一些制约企业发展的主要难题。“今天我过来,主要还是看看上市准备怎么样了,还有没有问题困扰企业,市委市政府会鼎力相助。”林亦俊说。王拓宇感谢上级领导一直以来的关心支持,他请领导放心,环宇已做好充分准备,接下来会在细节上下足功夫,力争下半年顺利实现上市报会。



● 林亦俊(右一)一行到环宇指导工作。

兴乐集团 2018 年经营工作会议暨职代会隆重召开 让兴乐向上发展再次腾飞

承载员工殷切期盼,肩负企业民主建设重要使命,4月8日,兴乐集团2018年经营工作会议暨五届三次职工、六届三次工会会员代表大会在兴乐家园二楼会议室隆重召开。来自兴乐集团总部、电缆公司、高分子材料公司以及丽水等子公司的近百名职工代表欢聚一堂,履行建言献策职责,共商发展大计。温州乐清市总工会副主席李步岳,柳市镇总工会主席郑向乐,柳市农业银行、中信银行等金融机构负责人和兴乐集团董事长虞文品、集团高层领导出席会议。



● 虞文品董事长作工作报告。

会上,虞文品董事长作兴乐集团2018年工作报告。报告全面总结回顾了兴乐集团2017年各项工作,并从“化解风险,让兴乐金

效增加效益”、“高端定制,让兴乐拓宽渠道创新发展”、“明确目标,让兴乐向上发展再次腾飞”等五个方面谋划了兴乐集团2018年工作。报告振奋人心、蓝图催人奋进,职工代表们对兴乐未来的发展充满了信心。兴乐集团工会主席仇海青作工会工作报告,回顾了过去一年工会所做工作和取得的成绩,并部署了今年工会主要工作任务。乐清市总工会副主席李步岳对兴乐为乐清经济建设发展作出的贡献以及兴乐工会工作给予充分肯定,并对兴乐2018年的工作提出了殷切期望。

当天下午,职工代表们针对大会各项报告分组进行讨论。与会代表纷纷畅所欲言,建

言献策,提出了许多富有建设性的意见和建议。虞文品董事长亲赴各个组别,倾听职工代表心声,深入了解职工代表对集团经营发展的意见建议,并一一予以回应。

会议表彰了兴乐集团2017年度先进集体、先进班组、优秀管理者、优秀员工、工会积极分子等。举行了兴乐集团中高层干部聘任仪式,签订了2018年度工作责任书。

会议审议通过了2018年兴乐集团工作报告、工会工作报告、工会经费审查报告以及薪酬管理办法、考勤管理制度、奖惩管理制度三项制度的修订,签订了工资专项集体合同,答复了职工代表提案,圆满完成各项议程。(施谷雷)



把山东做成全国一流样板 李保芳率队调研

核心提示:4月14日,“华北五省经销商座谈会”在山东召开,茅台集团党委书记、总经理李保芳出席并发表重要讲话。

从4月12日袁仁国在三亚召集华南6省经销商座谈会,到此次李保芳在青岛召集华北5省经销商座谈会,茅台集团高频频频下沉一线,以期精准把握茅台酒及系列酒市场现状,坚定方向、提升战略与策略的制定水平,为2018茅台文化建设暨服务提升年打下坚实基础。

茅台市场 一季度打了漂亮仗

李保芳在开始发言前,就对本次会议定了调:

12日袁仁国董事长召开华南6省的会议,算上今天到场的会长单位,总计有12个省份(全国三分之一)参与了这两场座谈。2018年第一季度过去了,我们有必要向全国释放新的信号!

李保芳回顾茅台集团一季度的市场工作,用了一句“打了一场漂亮仗”总结,表示一季度市场总体是正常的、平稳的、健康的,符合预期,没有失控。主要在于三个方面:

- 一是维护了“价”的稳定。自去年底调整茅台酒出厂价格后,茅台酒市场终端价格总体上稳定在了1499元/瓶的指导价水平,没有出现大起大落,包括元旦、春节旺季在内。
- 二是满足了“量”的需求。春节期间向市场投放了全年25%的量,有效保障了传统旺季市场需求,没有出现严重的缺货断货现象。
- 三是兼顾了“利”的平衡。厂家的收入是稳定的,经销商的利润是可观的,市场消费需求也得到了最大程度的满足,老百姓是满意的。

过去三个月,茅台对市场的关注重点究竟在哪儿?李保芳从五个方面进行了阐述:

产品质量好不好——用工匠精神 and 绣花功夫,做良心产品、过硬品质。品质不仅是茅台酒的命根子,更是茅台发展的命根子。茅台酒好喝吗?我们问到的每一位消费者,他们的回答都是肯定的。在产品质量的问题上,茅台一直不敢、也不会有任何懈怠或放松;每年一包装的产品,我们都坚持按标准勾兑,不会有丝毫马虎,也绝不允许降低标准。

调价影响大不大——茅台平稳度过了调价的过渡期,负面影响降到了最低。茅台过去五年来的首次调价,备受各方关注,能否平稳度过过渡期,也是茅台最为关注的。通过大量卓有成效的工作,采取了一系列有力有效措施,没有引起价格混乱和大起大落,社会各界也对茅台给予了充分理解和支持。

市场表现稳不稳——市场稳定,反应是平静的,表现是平稳的。春节前后,严格按照“茅台酒不少于7000吨、系列酒不少于6000吨”的计划安排,做到了应投尽投,全力保障市场需求。另一方面,鼓励和倡导广大经销商开展“优惠100元、满意百分百,国酒茅台情暖中国年”系列活动,稀释了调价影响,防止价格过快上涨。



● 李保芳(前排右四)率队调研山东市场

厂商合力强不强——“政令出门快了,水能流到底了”。从实际看,公司、经销商合力进一步增强,认识更加一致,行动更加一致。

年度活动顺不顺——茅台文化传播意识、服务意识都明显增强了。实施文化建设暨服务提升年活动,推进文化茅台建设,提升服务质量,是2018年最为重要的工作之一。

看重山东 做成全国一流样板

连续四天,96小时,李保芳率队,在山东不停地看,不停地走,不停地交流。他们的拜访名单,包括鲁供糖酒公司、宝真国际酒业、新集集团、浪潮集团与利群集团等等,覆盖济南、淄博和青岛三地。

14日下午的“华北五省经销商座谈会”,山东省区经销商发言,令人耳目一新。早年拓荒一代与“茅二代”新生代经销商聊市场,精彩纷呈。

李保芳插话说,今天发言的“茅二代”,以前做跑车生意,现在卖茅台酒,这个好。让李保芳在会上点赞的是,3月23日天津海河“国酒茅台号”启航,标志着茅台文化传播,又迈出了实质性的一步。

在青岛考察一家专卖店做的茅台文化体验空间时,李保芳高兴地说,“大家都开始关注做文化了。两三年后,文化茅台建设会见成效。”

李保芳在谈山东的地位时,先言及两个细节,专卖店这个概念,是最早由山东人建议的;茅台系列酒的最大销售商,也是山东公司。

他说,山东一直是茅台全国销售规模最大的市场之一,无论茅台酒,还是系列酒。2012-2017年,山东市场的茅台酒销量,在全国一直稳定在5-7位;系列酒销量则连续6年保持全国前三,其中在过去的2017年:茅台酒方面,除贵州、北京、广东、河南外,就是山东了,排全国第5位;系列酒以2681.5吨的销量,排全国第四,仅次于贵州、河南、北京。

“茅台特别看重山东市场,看好山东市场。”对于山东之所以能够取得这样的成绩,李保芳认为核心原因在于:

- 一是经济发展好,消费基础广泛。作为

东部沿海的人口大省,山东是传统的经济大省、经济强省,在全国区域经济格局中占有重要位置,市场空间巨大。伴随着第三产业的良好发展,山东市场消费需求不断增长,高收入人群将继续扩大,这是消费基础;

二是文化传承好,好客善饮。齐鲁大地,人文荟萃。儒家文化的发源地,构成了中国传统文化的重要内容;同时山东的酒文化同样浓郁,历来都是“大块吃肉,大碗喝酒”,这也彰显了山东人的豪爽大气、好客善饮。

三是经销商队伍素质好,讲信誉、讲诚信的特点非常明显。

李保芳希望山东的经销商能与茅台一道,传承传统文化、深化黔鲁友谊,把山东市场做成全国一流的样板,并强调了三个问题:

一要集中做单品。2017年山东市场的王子酒销量增幅高达289%、汉酱酒达到174%,增幅都很大;贵州大曲从无到有,从零起步,完成了230吨销量,实现了新突破。今年要继续从渠道、推广、服务等方面着手,努力打造区域性强势单品。

二要扎实做文化。济南茅台文化体验馆和济南、青岛茅台粉俱乐部筹建要加快速度、扎实推进,务求年内取得实质性进展,要以此为平台和抓手,把“文化建设暨服务提升年”活动落到实处,抓出实效。

三要认真做品牌。济南、烟台等地的机场和高铁站专卖店,要纳入重要日程和内容,“成熟一家、启动一家”,尽快建设完善,积极传播茅台品牌和文化。

行稳致远 茅台发展规划思考

此次山东调研给李保芳一个很深的感受是:新时代大背景下,茅台必须紧跟时代步伐,善用战略思维,注重策略方法,方能行稳致远。

李保芳表示,随着中国特色社会主义进入了新时代,茅台发展也步入了新方位:

- 一是综合实力进一步增强。千亿茅台的目标已经触手可及。
- 二是生产能力进一步扩大,2018年将实施基酒产能“双扩建”工程,茅台酒、系列酒的生产能力会进一步扩大。
- 三是茅台市场的特殊性。供需矛盾会长

期突出,卖方市场将长期存在,茅台正处于且将长期处于“皇帝的女儿不愁嫁”的状态。

李保芳指出,茅台的未来,一定会前景无限。关键要坚持高质量发展理念,以改革创新手段,抢抓机遇、乘势而上,跟上时代步伐,适应时代要求,满足时代需要。长远来讲,就是要兼顾和平衡企业、经销商、消费者三方利益作为根本任务,抓紧抓实抓好。

关于茅台未来,李保芳提出了自己的思考:

- 守住两条“生命线”**
 - 第一,要做质量。唯有视质量为生命,视消费者为上帝,才能勇往直前。
 - 第二,要做服务。顾客就是上帝。唯有懂得消费者,才能赢得未来。只有让人温暖的服务,才是赢得消费者的法宝。茅台需要的是和气,而不是霸气。今年的文化建设和服务提升,要按既定部署要求,扎实推进、抓出成效。

守住四条“事业线”

- 第一,要讲大局。茅台要坚决贯彻落实中央要求,光大民族品牌,打造百年老店。

第二,要稳价格。李保芳表示,茅台的价格会稳定一个相当时期,不会轻易调整,这是茅台的态度。当前看来,茅台的出厂价格和市场价格,已经让厂家、经销商、消费者三方的资源和利益分配达到了前所未有的最优状态。

第三,要管市场。

- 一要研究市场,当前来看,一定程度上,行业复苏已成普遍共识。但好的更好、差的更差。从历史规律和现实角度看,在“趋好、重健康”的消费驱动和选择之下,优胜劣汰、重新洗牌带来的两极分化,是整个行业向更加健康、更高层次发展的必然。

二要深耕市场。随着全面小康进程的不断加快,茅台要关注和参与全面小康,就是拓展市场。此外,还要以大数据应用为重点,加快“智慧营销”建设进程,不断提高营销的精准性和实效性。

三要平衡市场,主要是量价平衡和区域平衡。

第四,要做文化。山东市场给李保芳留下了两个很深的印象:

- 一是专卖店做得很规范;
- 二是山东的文化很有底蕴、很有张力。

守住两条“感情线”

- 所谓“感情线”,就是让消费者满意的事,尤其是这两个话题:

第一,关于茅台云商。李保芳指出,根据既定工作安排和要求,经销商要拿出计划的40%,通过茅台云商进行线上销售。但是系统卡顿、登录不正常、预约不成功、数据不同步等问题三天两头出现,严重影响了消费者的购物体验。我们要切实提升购物体验,提高消费满意度,“买茅台,上茅台云商”一定不能成为口号。

第二,关于狗年生肖茅台酒。近期,关于这款酒的声音很多,绝大多数是有炒作和涨价的。李保芳强调,生肖酒是用作纪念收藏的,不是用来炒作谋利的。茅台特别不希望、也不允许别人恶意炒作,从中牟取暴利,我们不能让真正有需求的人寒心。销售公司要加强信息动态监测,做好正面引导,抓紧清查整顿,让价格稳定在正常水平。

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

黄陵矿业之窗

“较真”的验收员

提起验收员张运峰,区队职工总是忍不住窃窃私语:“太较真了,有时候还真接受不了。”“话说回来,质量问题还就得这么个人盯紧。”……言语不多,看起来憨厚的掘进队验收员张运峰因为性子直率,做事认真,工作中坚持原则,只认道理,不看情分,让工友们对他既恨又爱。

张运峰2010年从陕南农村招工到矿上,他干活细心、认真,从勤杂工到支护工,骨子里透着朴实与珍惜岗位的敦厚,内心始终坚信:通过劳动付出一定能过上想要的好日子。凭着这股子韧劲,不管在哪个岗位他都是最让人放心的职工。2013年,张运峰当上了验收员。

验收员在采掘一线“权力”非常大。一次,快下班了,职工们忙着收拾工具、打扫卫生。张运峰从804回风后巷巡查到正头,用加力扳手拧这个帮锚,动动那个托板,突然发现有几个松动锚杆没有上紧,而且是失效锚杆。他立即叫来班长,要求补打锚杆。因为费力费时班长不太乐意,在张运峰一板一眼的说教下,班长招呼工人按要求作业。像这种关系到安全和质量的“大事情”,张运峰从不留情面。

每次下井,张运峰总是第一个到工作面检查安全状况,最后一个检查完当班所有工作才升井,默默付出,将隐患扼杀于萌芽中。

(张英 管苏)

最强“三违”清单列出

“本次‘三违’清单比原来的范围更广、条例更细,更符合生产实际。全文分为三个部分,第一部分为黄陵矿业公司二十条红线,第二部分为严重‘三违’辨识,分为通用、采掘、机电运输、一通三防、地测防治水五个部分,共111条,对严重三违行为,视情节给予责任人500至1000元的罚款……”在4月11日的班前会上,一号煤矿掘进三队队长冒薛清说。

为了认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针,切实将各项安全管理规章制度落实到生产实际,进一步加强对“三违”行为的治理,提高“三违”行为辨识能力,坚决杜绝“三违”行为的发生,一号煤矿列出了“三违”行为辨识和处罚标准清单。

班前会上,由该矿区队长逐条逐句学习三违处罚条例,将三违处罚条例编成“每日一题”内容供班组成员学习,月末全员考试,通过领读辅导、学习讨论、互相提问、月末考核、全员签订杜绝“三违”承诺书等方法多轮驱动,形成了人人知“三违”、杜绝“三违”的良好氛围,使各岗位职工自觉遵守规章制度。

该矿安全矿长沈亚洲介绍说:“狠反‘三违’促进了矿井安全管理目标的实现。”

(贺小锐 魏东)

“999”出击 杜绝安全“假感冒”

黄陵矿业机电公司创新实践“999”岗位精细作业管理模式和设备运行分析制度,将“999”岗位精细作业管理模式与“人的行为治理”工作机制有机结合,有效杜绝安全“假感冒”。

何为“999”岗位精细作业管理模式?就是围绕岗位作业以作业确认分析为基础的优化改进创新机制。通过作业前对环境、系统、设备、工器具、材料、任务量、质量标准、协同联保、人员状态等9项内容进行确认,全面排查安全隐患,明确目标任务,预知岗位危险源,提前做好防护措施,为岗位标准作业奠定基础;在岗位作业中,对操作、工艺、流程、技术、质量、成本、安防措施、作业环境、作业管理等9项标准进行严格控制,以标准化作业为基础,对作业过程进行改善,不断优化程序,逐步达到安全、准确、高效、省力的作业效果;作业后,对环境、系统、设备、工器具、材料、质量、成本、任务完成情况等进行分析、总结。定期绘制设备运行曲线图、成本材料消耗图、生产效益效果图等,不断分析总结,找差距、找原因、找改进措施,为“人的安全行为治理”提供数据支撑,实现岗位操作“零三违、零隐患、零事故、零丢失、零浪费、零损毁”的六零管理目标。

截至目前,该公司已累计消除上千条安全隐患,为“人的安全行为治理”工作打下坚实基础。

(任迎迎 李煜琪)

供电安全专项整治 夯实管理基础

二季度以来,黄陵矿业机电公司结合季节特点和设备状况,开展供电安全专项整治活动,进一步夯实供电系统安全管理基础,确保矿区供电安全。

据悉,由于近期气温变化异常,大风天气增多,线路下树木冒出的新枝极易与线路接触引发故障,加之塔基线路外圈施工项目开工影响,严重威胁供电线路安全运行。

此次专项整治活动以供电系统安全管理为基础,彻底更换存在隐患的电气元件,提前做好年度防雷电试验工作。大力推行人的安全行为治理,开展“双述”活动,明确职工日常作业流程和行业标准,杜绝人的不安全行为引发事故。着力解决供电线路设施设备的潜在隐患,重点对供电线路的塔基、杆塔、防雷、通道等严格按照规范进行拉网式排查,结合季节特点,对管辖区电气设备保护定值重新核算,绘制供电网络图,电气保护配合图等,确保事故跳闸不越级,出现事故能够迅速准确地判断事故范围。同时,成立专门领导小组,组织各职能部门协同考核,对发现的隐患建立台账,落实专人限期整改,确保专项整治工作取得实效。

(李超)