

李保芳:做好自己支持别人,推动行业健康发展



●2018年8月11日,古井高层访茅台,左为茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳,右为古井集团党委书记、董事长梁金辉

■本报记者 樊瑛 张建新

“白酒行业进入稳定发展期,消费升级趋势越来越明显,竞合发展成为大趋势。”8月11日,茅台集团党委书记、董事长、总经理李保芳与古井集团党委书记、董事长梁金辉等交流时这样表示。

近日,由古井集团董事长、党委书记梁金辉率队,古井集团高管一行到访茅台集团,并与茅台高管面对面交流。

茅台集团董事长、总经理、党委书记李保芳主持座谈会,并与同行坦诚交流,进一步释放合作发展的善意与期待。“我希望古井集团和茅台集团继续秉持‘同心、互促、共进’原则,恪守本心、坚持匠心,进一步加强交流、增进共识,及时分享好的经验,促进共同发展,大家好才是真的好。”

古井集团党委副书记、古井贡酒股份公司总经理周庆伍,古井集团党委委员、古井贡酒股份公司常务副总经理,古井销售公司董事长闫立军,古井集团党委委员、古井贡酒股份公司副总经理、黄鹤楼酒业公司董事长许鹏,古井集团党委委员、总裁办主任,古井贡酒股份公司副总经理张立宏等参加座谈。

茅台集团党委委员、副总经理张德芹,茅台集团党委委员、副总经理、总会计师杨建军,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,茅台集团党委委员、副总经理杨代永,茅台集团总工程师王莉等出席会议。

对于古井集团的到访,一向重视白酒行业竞合发展的李保芳给予了高度评价:“古井集团管理层三天要走三个地方、三个企业,今天下午他们即将到郎酒厂,明天到宜宾的五粮液。这对于古井集团来讲是一个非常大的动作,这次活动也会成为白酒界今年大家关注的一个话题和一个大的动作。”

“多年来,我们两家酒企携手并肩,在行业发展的问题上,始终同心同德,达成过很多有价值的共识,”谈到这次访问,梁金辉强调道,“我们这次登门是回访、拜访,是考察、学习,更是为了进一步合作交流,加深情谊。”

茅台古井 渊源深厚

2016年,李保芳曾率队到古井集团考察。对于两年后古井集团的到访,李保芳表示热烈欢迎。

“古井一直关心茅台,我和集团高层对于这次面对面交流期盼已久。上次的古井之行,我们对古井独特的酿造工艺、厚重的‘贡献’文化和‘做真人,酿美酒,善其身,济天下’的核心价值观有了更直观的认识和体会。”李保

芳说。

谈到古井集团给他留下的印象时,李保芳认为有三个方面:

一是科学的生产管理和深厚的文化底蕴,展现出一幅大企业的景象。

二是先进的营销理念和强大的市场开拓能力,让人印象深刻。

三是发展速度和经济效益提高之快,令业界瞩目。

“今天的古井,已经成为行业最有看头、最经得起看的一个企业,也是市场韧性十足的一个企业,不用听汇报,到企业参观就能直看到古井欣欣向荣的景象。”

2017年,古井集团营业收入同比增长15%,较上年净增17亿元。今年上半年,古井集团实现营业收入58.5亿元,主要指标大幅度增长。

说到古井集团的营销业绩,李保芳在会上着重强调了“不简单”,“就华东市场、安徽本土市场来讲,历来是白酒企业争夺的主战场,古井能守住本土、拓展全国,年年有扩大、年年有增长,实属不易,更不简单。可以肯定地讲,如没有像金辉董事长为首的这么一个有胆量、富智慧、讲策略的团队,很难想象会有今天的大好局面。”

李保芳表示,古井集团的发展速度和经济效益远高于行业平均水平,稳步向好、加速发展的势头明显。

古井集团党委书记、董事长梁金辉回顾了茅台和古井贡的深情厚谊,“茅台和古井贡作为酱香型领袖、浓香型代表,双方交往最早可追溯到上世纪50年代。”

“近40年来,茅台古井互访频繁,古井一直力挺茅台,永远维护茅台声誉。”梁金辉印象深刻的是2016年12月4日,李保芳率团到访古井集团,双方成立了“贵州茅台酒-古井贡酒技术合作中心”,开启了合作交流新局面。

“古井一直视茅台为白酒界的班长、老大哥,学习的榜样。我们这次登门是回访、拜访,是考察、学习,更是为了进一步合作交流,加深情谊。”梁金辉说。

白酒行业 消费升级

座谈会上,李保芳向梁金辉一行介绍了茅台发展情况。

2017年,茅台集团销售收入、利润总额等主要指标实现了大幅增长。今年圆满实现了“双过半”。上半年,实现销售收入450亿元,同比增长45.8%;利润总额235亿元,同比增长51.4%;上交税收238亿元,同比增长67.5%。

Enterprise Report 企业报道

赤日炎炎“秋老虎” 挥汗如雨勘探忙

——东方物探西南分公司新疆准南清1井北三维施工掠影

8月10日,是今年夏天20天中伏中的第15天,北疆大地烈日当空,火辣辣的太阳晒得人头皮发烫。半个多小时的步行早已满头大汗,笔者来到东方物探西南分公司准噶尔盆地南缘清1井北三维项目工地,把镜头对准了正在项目施工的一线员工。这些高烤下的坚守者,在炎炎夏季里勾勒出一幅幅新时代石油工人艰苦奋斗、敬业奉献的感人画面。

酷暑下钻机轰鸣

在2263测线上,钻机的轰鸣声打破了戈壁的沉寂。邹志刚机组正在烈日下操作铁马钻机,钻杆飞快地旋转,井下溅出的泥浆不断冲刷在工衣上,不一会在烈日的炙烤下便逐渐凝固,工衣穿在身上感觉硬邦邦的。

邹志刚告诉笔者,气温加上钻机散发的热度一般人是无法长时间承受的。由于新疆气候干燥,汗水刚出来就烤干了,每天喝的矿泉水都要滴上些十滴水才能保证不中暑。

中午1点是当天温度最高的时候,邹志刚机组严格按照项目修订工作时间以避开高温时段作业。午饭是米饭和辣椒炒茄子。树荫下,他们吃完饭,休息片刻又开始了钻井作业。

目前,邹志刚机组起早摸黑,保安全、抓质量,每天以15个井的完钻效率确保正常运行。

戈壁滩红装闪现

近3.5万道的排列布设工作,是项目的难点之一。排列班长陈伍说,正常情况下排列到布设排列从早上到10点到晚上7点,爬坡上坎,来回检查,每天至少步行5公里以上。一天吃两顿饭,早上吃晚点,中午喝水就行了。

这个项目是新疆油田的重点工程,采集已进入高峰阶段,每天新进排列布设完成情况直接影响采集的进度。检波工喝上几口水又投入到紧张的排列布设工作,晒一会儿就浑身是汗,尤其是到下午,在太阳照射下,工衣被汗水浸湿,又被烈日烘干,在背上形成白色的盐迹,一天喝再多的水,也只小便一次。日采集900炮的工作量是对他们工作最好的回报。

齐聚力挥汗大千

为了优质完成33354炮的野外采集任务,东方物探西南分公司西北物探事业部山地一队、二队联队科学组织,参与项目施工的第四测量工程队、第四钻井工程队、第四排列队、第四民爆队和提供运输服务保障的第四运输队,1700多名员工在各自岗位上挥汗大千。特别是进入夏季以来,北疆天气高温不断,联队加大投入防暑降温药品,做好预防季节性灾害培训、演练和预案工作,滚滚热浪中,项目施工正有序推进。

项目施工从6月上旬开始启动,截至8月13日发稿时,测量、钻井施工已接近尾声,资料采集突破2万炮大关。根据施工计划,整个项目施工可望于8月底全部结束。

(屈永志)



延伸阅读

为了加快清1井北勘探进程,进一步扩大勘探成果,落实测区构造特征和圈闭类型,新疆油田分公司部署了《2018年度准噶尔盆地南缘齐古段褶清1井北三维地震采集工程》项目,施工设计109束线,102炮排,设计33354炮,满覆盖面积243平方千米。该项目由东方物探西南分公司承揽。

在李保芳看来,取得这样的成绩,既得益于新时代的新红利,也在于茅台集团坚持稳中求进的总基调,深度践行高质量发展理念,围绕“做足酒文章、扩大酒天地”的要求,保持定力、精准发力,更加重视品质坚守、品牌建设,把抓品质树品牌作为首要任务,以推进“文化茅台”建设作为重要路径,取得了更好的发展,呈现出“稳中有进、进中向好”的良好态势。

说到发展,李保芳尤其强调了茅台集团坚持“能快则快,不设上限,不留后路”的原则。

看准行业、认清趋势,方能行稳致远。座谈会上,李保芳也作出了对白酒行业形势的精准判断。

以目前态势看,白酒行业复苏与回暖已成为大趋势,名酒复兴进程加快,总体呈现两个方面的特点:

一是行业已经进入一个稳定的发展期。随着宏观经济延续总体平稳、稳中向好的发展态势,可以肯定,白酒消费市场和行业平稳发展的基本面不会有大的改变。

“之所以这样讲,主要是随着全面小康进程的加快,一方面,中产家庭人数持续增长,购买力日益增强,消费群体规模不断扩大;另一方面,老百姓对美好生活的品质需求越来越高,喝好酒、喝健康的酒这样的消费升级趋势越来越明显,对名优品牌带来了前所未有的机遇,将更有利于骨干企业的发展,‘好的更好、差的更为艰难’将成为这一时期行业发展最为明显的特征。”

二是竞合发展已经成为大趋势。“近年来,茅台积极倡导和践行的‘竞合’理念,与金辉董事长大力倡导的‘中国酒商新文明’遥相呼应、相得益彰。目前看来,无论是区域性的还是全行业,加强交流、增进合作、实现共赢已成为行业共识,‘大家好才是真的好’已被行业广泛接受,‘竞合’发展形成了行业——企业之间彼此更尊重、交流更频繁、发展更协调、关系更和谐的新格局。”

“中国有句话叫‘好人有好报’。在我看来,就是做有良心的企业不吃亏,要出以公心。坚持把推动行业发展、服务国家战略,作为企业应尽的责任和义务。坚守社会公德,倡导企业道德,一门心思抓品质、做产品,树立良好的品牌形象,把最好的产品奉献给消费者,努力成为行业标杆。古井是这样,茅台也是这样。”李保芳说。

坚守匠心 同心共进

李保芳希望,古井和茅台继续秉持“同心、互促、共进”原则,进一步加强交流、增进

用行动诠释诚信 打造优质服务新品牌

日照港股份二公司大力开展诚信行动,夯实诚信体系

■朱峰 汪洋

日照港股份二公司按照集团“四型”港口建设目标要求,突出诚信建设在抢占市场制高点掌握主动权的核心作用,秉承“赢客户忠诚,使客户感动”的服务理念,大力开展“诚信示范行动”,夯实诚信体系建设基础,营造诚实守信的良好环境,着力塑造“阳光港口、诚信服务”的新品牌形象,在日趋激烈的货运市场竞争中,市场份额不断得到稳固和发展。

用行动诠释诚信服务理念

股份二公司铁矿石装卸运输服务备受钢厂、贸易商青睐,这种青睐在客户眼里就体现在“二公司实在”这句赞誉上。公司坚持以满足客户需求为导向,以实在表现诚信,用行动诠释诚信,满足客户差异化需求。通过完善商务管理制度,理顺商务管理体系,从制度层面保证了客户货物安全,为客户办理港口业务提供便捷;建立与客户沟通交流机制,定期走访核心钢厂和贸易商客户,积极组织并参加

用诚信推动服务换版升级

多年来持续推行卓越绩效管理,使日照港二公司深刻感悟到了诚信对于公司提升核心竞争力的巨大魅力。公司巧妙处理“大与小”、“远和近”的辩证关系,在客户维护上抓大放小,注重建立长远合作关系,创新优质服务模式,推动诚信服务升级换版。

近年来,铁矿石市场犹如大浪淘沙,对于业务起步的中小客户,公司也是不敢怠慢,同样用真诚的服务,培育中小客户发展壮大。嘉

能可、托克、VALE等这些客户都是最初从一条船、几万吨,逐步发展成为了年过几百万吨的核心客户。汽运司机每一车装运的量只有几十吨,但公司看到了每一个司机背后巨大的市场引力效应,采取多种措施,为来港司机提供便利服务。今年,公司鼎力推进电子派车单业务,引进电子导航,持续开展汽运装车作业行风专项整治,全力提高装车效率。春节期间,公司领导带队为司机送年夜饭,在前期天气异常高温的情况下,公司多次为汽运司机送上西瓜、矿泉水、雪糕等防暑用品,司机深受感动。

今年,铁矿石市场竞争异常激烈,周边港口采取了突破底线的低价竞争策略,个别客户只看到了眼前利益,一时为低价所吸引,安排船舶到他港卸货,但在发运过程中遇到了难题,而且综合物流成本并没有降低多少,为此,求助予以支援,公司依然毫不犹豫地用标准化的服务给予支持,令客户感动和不安。

靠诚信塑造高素质员工队伍

股份二公司将诚信建设融入企业文化,

成为员工心灵秉持的关键要素,努力培育诚实守信、爱岗敬业的员工队伍。公司强化社会主义核心价值观培训学习,持续开展“爱港如家、兴港有责”大讨论活动和“四德”教育,营造“用典型引路、向标杆看齐”的良好氛围,涌现出了陈晓红、张永宽、赵海军等忠诚事业、恪尽职守、服务客户的劳模先进典型代表。在日常工作中,公司不断建立诚信建设工作机制、员工培养机制和监督考核机制,狠抓党员干部队伍建设,加强青年员工诚信培训,打造品行好、群众认可、能干事、敢担当的诚信用人选人机制;推行首问负责制,签订诚信服务承诺书,推广文明用语,大力开展“诚信示范”行动,倡导诚实待人、诚实守信的工作理念,不断培育和强化员工的诚信意识,奠定了诚信服务的坚实基础。

古人云:“言忠信,行笃敬”“人而无信,不知其可”。“诚信不仅是我们修身立命的根本,更是我们事业保持长青的根基,我们会永远坚守,永不懈怠。”日照港股份二公司主要负责人的这段坦言既是一种由衷的感悟也是一份信心的坚守。