

深深习酒情 一壶老习酒

——访贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司总经理、党委副书记钟方达

习酒是中国名优白酒企业,位于多彩贵州习水县习酒镇境内,地处黔北高原赤水河中游、红军长征“四渡赤水”的二郎滩渡口,距茅台酒厂 50 公里。具有年产酱香型、浓香型两种优质白酒 3 万吨以上的生产能力。习酒公司厂区依山傍水,绵延十里,故称“十里酒城”,赤水河又称“美酒河”。

金秋时节,走进十里酒城,感受这里的习酒情。

李宗强

家情

钟方达,贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司总经理、党委副书记,1965 年 10 月出生于酿酒世家,是土生土长的习水县人。当地人多以酿酒为生。据钟方达介绍,他的外公从十几岁起就开始在酒坊做工,在新中国成立前酒量已经是当地小有名气的“酒仙”。在钟方达的记忆中,外公的酒量惊人。能有多大?当钟方达回忆起外公时总是眼含泪花地说,外公到了七八十岁的时候,每天还可以喝一斤半酒。“他去世时 93 岁,去世前的 3 个月前还喝了 20 多斤酒。”钟方达每提及此都面露愧色:“我们家的酒量一代不如一代,我舅舅不如我外公,我更比舅舅差远了。”

尽管在酿酒世家长大,但钟方达的科班却不是酿酒,而是学中文出身。1985 年大学毕业之后,钟方达回乡做了一名教书先生。当时习酒厂的厂长陈星国找到钟方达,希望钟方达能到酒厂上班。“我们送你出去进修,学一点酿酒的技术,回来就可以做技术员。”求贤若渴的陈星国压根儿不在意钟方达是文科生还是理工生,只要是大学生就行。就这样,钟方达先后在华南理工学习了分子化学专业,在天津理工学习了酿造知识。回厂后学以致用,钟方达从车间技术员做起,当过技术科副科长、科长,当过厂长助理、总调度长。1994 年习酒厂改制为股份公司,钟方达任副总经理。

酒情

钟方达至今已经在酒厂工作 31 年,亲历了习酒厂大部分的起起伏伏。他曾是老一代习酒团队中赫赫有名的先锐派,在并入茅台集团之后,又长期位居企业决策核心。因此,钟方达对于习酒背后的成就和

艰辛理解最为深刻。

在钟方达进厂的时候,习酒厂已经是当地的明星企业,而且在业内屡屡折桂。但当时习酒厂的产能只有 1000 多吨,职工 1000 多人,限制企业发展的因素比较多,尤其当时交通条件极差。

然而就在这 10 年间,习酒厂很快实现了浓、酱大曲双 3000 吨的产能,继而向万吨产能快速挺进,成为当时产能最大的酿酒企业之一。先后并购了镇上许多酒厂和作坊,净化了市场环境。企业快速发展规模不断扩大,建起了花园式的工厂,还盖起了办公大楼。酒行业的老人儿都了解,当年全国酿酒行业最像样的酒厂只有两家,一家是汾酒,另一家就是习酒。

在钟方达履新公司副总经理伊始,酒厂遭遇了前所未有的困难,市场下滑,车间减产,一辆飞奔的快车在剧烈的颠簸中开始变得岌岌可危。当时公司决定抽调年轻、有干劲儿的干部到市场一线去,希望酒厂能尽快脱离困境。

就这样,钟方达到华东市场承担起销售的大任,这一干就是三年。习酒的品质是市场的王牌,由于钟方达懂得生产,因此能够深入浅出地将产品优势很清晰地讲给客户和消费者听。钟方达在华东市场的短短三年时间,销售业绩做到了数千万元,在公司不到 1 亿元的大盘中,贡献了半壁江山。

1998 年,习酒厂并入贵州茅台酒厂之后,钟方达回到公司继续负责生产技术,从此再也没有离开总部。钟方达认为,他最惬意的是正式回到总部至今的工作经历。有了对市场充分接触的一线经历,深谙消费者对于优质产品的需求才是真正的市场刚需,使他对公司的生产管理更加得心应手,更加重视对产品质量的管控。随着钟方达职位的升迁,他的这一理念渐渐与习酒厂的经营管理融为一体,也成为今天“东方习酒,君子之品”的品牌基因中“内外兼修”传统的来源之一。



贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司总经理、党委副书记钟方达

钟方达也曾在包装车间劳动过。他说这是习酒厂的惯例:所有的领导都必须轮班到各个一线去劳动,而不是视察,目的是通过和工人们一起劳动,才能掌握企业的实际情况;所有的销售人员都要定期到生产一线去体验,这样才能真正了解产品优势,把品牌和产品的信息很清晰地传递给经销商和消费者。

使命

并入茅台之后,习酒对于质量管理的重视日渐提高。因为历史的原因,茅台酒历来把质量管理提高到政治问题的高度,这句话也经常被挂在茅台集团名誉董事长季克良的嘴边。钟方达师尊季老,对质量的管控也是一丝不苟、精益求精。“这正是我们习酒厂最值得自豪的地方。”钟方达介绍说,习酒厂的生产不是根据市场需求的淡旺季来设计的,而是按照酿酒规律潜心酿造。所以在供给市场之后,经常会剩余一些品质优良的基础酒。经年累月,习酒厂优质陈年老酒的储存量已经高达十几万吨。

“生产高性价比的产品,我们的实力是相当突出的。”钟方达因此对公司制定的中长期目标充满信心。他分析说,现在国家讲供给侧结构性改革,核心在于“结构”,换言之,就是以需求侧倒逼供给侧。

钟方达认为,尽管近三年来习酒

一直在艰难调整,但生产上丝毫没有懈怠,企业管理、营销战略也在不断优化,加上资金链也很充裕,而且目前市场基本面已经调整到向好的状态,“几年内恢复到 30 亿元的年销售额的峰值,问题不大。”

而在谈到作为茅台集团第二大酿酒企业成员,酱香酒市场份额越来越大,是否会与茅台系列酒产生竞争?钟方达回应说,不但不会形成竞争,相反是一种竞合。

他从两方面进行解析。

一方面,白酒是地域资源型产业,生态环境不同,所酿的酒自然存在差异。茅台酒与习酒的酿造工艺一脉相承,基本一致,尽管同处赤水河,但生态环境的差异还是比较明显。如果全国有足够多的企业能酿出优质酱香酒,这是对酱香酒这一品类的丰富和补充。“所以不能简单地说茅台酒的质量一定比习酒强,习酒的品质一定比茅台差,而是各有风味。二者的差距主要是在品牌价值和市场影响力等方面。”

另一方面,酱香酒的市场占比依然很小,只有所有酱香酒企业联合起来,在竞争中发展,在发展中竞合,共同将酱香酒的市场蛋糕做大,习酒才会有更大的发展空间。“所以我们不能光是‘被褐怀玉’,还要学会更好地包装自己、推销自己,不断强化市场意识,加大营销推广力度,让更多的人了解习酒,品味习酒,体验习酒的君品文化。”钟方达如是说。

用心守护一方光明

——记国网宁德供电公司党员服务队

雷美容 张婧婧

“现在家里终于用上了放心电,这么热的天,你们真是办了一件大好事!”8 月 24 日上午,在福建省宁德金域兰湾小区,业主们对着 3 名国网宁德供电公司共产党员服务队的人员们感激地说道。当天,该公司党员服务队正对该小区的低压设备进行改造。

今年夏季,强降雨和极端高温让宁德电网面临严峻考验,国网宁德供电公司的党员服务队在迎峰度夏的攻坚中迎难而上,全力保障电网安全和客户用电。

争分夺秒排除隐患保安全

入伏以来,宁德地区持续高温。7 月 27 日一大早,共产党员服务队和检修人员来到宁德金域花园小区,对配电房的 8 个低压开关柜进行更换。

此次检修前,党员服务队提前通知小区业主和有关单位,做好停电准备,以确保检修工作的顺利进行。虽说是在室内,但配电房里的闷热,还是让他们不一会儿就全身湿透,经过 8 小时的通力合作,此次检修通过验收通电。

7 月 25 日晚 8 时整,宁德公司运检部的党员服务队深入 220 千伏兰田变,对变电站主变等设备进行特巡测温工作。持续的高温天气导致负荷不断攀升,为确保电网设备在高温高负荷状态下稳定运行,该部门党员服务队连续 15 天对辖区内的变电站设备进行“地毯式”测温保供用电工作。

当晚,在 18 时、20 时等城乡居民用电的高峰时间段内,队员们不顾夜间的闷热和蚊虫的叮咬,对主变压器、母线、开关及刀闸等进行了地毯式“体检”,利用红外测温仪检查设备是否存在发热等现象,及时掌握设备运行第一手资料,避免设备因温度过高而造成严重后果,对设备隐患、异常情况做到早发现、早治理。

风雨驰援只为灾区灯火明

今年一号台风“厄伯特”过境,闽清惨受重创。根据福建省电力公司统一指挥调度,宁德供电公司先后共派出 4 支共产党员服务队,106 人组成的支援抢险队伍驰援闽清,帮助一度成为“孤岛”的重灾区闽清县坂东镇,受灾严重的省横镇、三溪乡重建电网。

短短六天七夜,宁德供电公司共产党员服务队出色地完成了省电力公司下达的抢险任务。该公司前线总指挥、共产党员陈康青就是一面旗帜。“几天下来,就没看到陈总休息一刻,哪怕是中午在抢险现场吃饭时,他也是边吃边与现场施工人员讨论抢修方案,安排任务。”施工现场负责人张进通如是说。每天布置完工作都到凌晨两三点,起早贪黑。

党员服务队队长黄国椿也是一名老党员。在三溪乡 10 千伏林栋线抢修中,尽管困难重重、危险重重,黄国椿却用经验和智慧,通过钩机放线等举措,横跨 30 米河床快速抢通了这条重要线路。

事实上,该公司在现场抢险的每一位共产党员都是一面旗帜,影响和带动支援抢险队伍斗志激昂,坚守“战场”。

倾情服务客户心花烂漫开

李克垠是周宁浦源乡的一名“五保户”老人,体弱多病,家境贫苦,因家中没有照明电源,生活极为不便。全国劳模、共产党员叶德奕了解情况后,带着“叶德奕共产党员服务队”的党员们捐赠购买了所需材料来到老人家中,走线、装表、布置插座、灯泡,简陋的小砖房终于亮堂起来。临走时,叶德奕对老人说:“只要您在用电方面有什么需求,打我电话,我们会马上赶到。”

提起国网宁德供电公司共产党员服务队,宁德常富建材有限公司董事长蓝慈富发出由衷的感慨:“今年我一口气办成了两件大事:一是企业顺利购入并安装了新设备,二是谋划已久的浙江新市场开拓正式上马。如果没有用电保障,对我们这种发展中的企业来说,压力会非常大。”

今年以来,为确保企业客户正常安全用电,国网宁德供电公司营销共产党员服务队主动出击,针对小企业“短、频、急”的生产特点,出谋划策省电费、节成本,帮助企业走出困境。同时安排党员服务队一对一挂点,对企业进行电力技术支持、供电保障,并根据企业的用电需求进行定期的巡检。

福建电力洪素云共产党员服务队：延伸服务赢口碑

日前,一位老人走进福建漳州供电公司片区服务部,将感谢信交到福建电力洪素云共产党员服务队队员林金荣手中,并连连感谢。

杨女士今年 65 岁,是延安北南坑村的村民。8 月 26 日傍晚,杨女士家里突然断电,老人试着拨打林金荣的电话。然而此时,林金荣正在医院照顾生病的孩子。杨女士过意不去,叮嘱林金荣第二天再过来。谁料,当晚 19 时 15 分,林金荣就出现在了老人家门口,为老人检查供电线路。经现场检查确认,屋内开关老化烧损,造成断电。这一故障属于客户自维范畴,但考虑到特殊情况,林金荣毫不犹豫马上处理故障。经过 1 个多小时的忙碌,终于恢复了供电,老人家这才知道林金荣还没吃饭就从医院赶过来。

近年来,洪素云共产党员服务队深入开展居民用电个性化片区延伸服务,为每个社区建立了“服务档案”,将残障人士列入特殊群体服务对象。此外,还开通“绿色便民服务通道”,每月组织人员携带 POS 机上门为特殊群体提供划卡缴费服务,为特殊群体义务检查用电设备,排除用电安全隐患,指导客户如何规范安全用电、科学用电。今年党员服务队已开展各种形式的爱心行动 100 余次,解决群众困难 50 余项。

(尹善雷)

中国能建“一带一路”杯国际商务大赛落幕

本报记者 赵玲玲

8 月 26 日,中国能源建设股份有限公司(简称“中国能建”)主办的“一带一路”杯国际商务大赛圆满落下帷幕。10 名选手从全部 178 名参赛人员中脱颖而出,进入决赛,最终葛洲坝国际公司南夷佳获得一等奖,葛洲坝国际公司樊剑和沈海伟获得二等奖,葛洲坝国际公司王明海、中国能建投资公司金玉洁、新疆院陈雷振获得三等奖,其他选手获得优秀奖。葛洲坝国际公司获最佳组织奖,中电工程、中能装备、江苏院、东电一公司 4 家单位获得优秀组织奖。

本次大赛以“一带一路”为主题,

主要内容包括国际市场开发和商务谈判、国际项目管理、“一带一路”政策和知识与英语、法语、俄语、西班牙语、阿拉伯语等 6 种语言运用。

国务院国资委群众工作局副局长徐宇栋、中国对外承包工程商会会长房秋晨、丝路基金有限责任公司副总经理丁国荣、中国机电产品进出口商会副会长石永红、国家开发银行国际合作业务局亚太业务部副主任杨李梅观看决赛并颁奖。中国能建总经理、党委副书记丁焰章作总结讲话,党委副书记、副总经理张羨崇和党委常委、副总经理于刚观看决赛。

据了解,本次大赛自 8 月 2 日拉

开帷幕,经过葛洲坝赛区、中电工程赛区等 5 个赛区的预赛,共 50 人进入复赛,赛前参加了在商务部国际商务官员研修中心举办的为期两周的国际业务专题培训。在大赛各环节,选手们通过闭卷考试、抢答等展现出国际业务的扎实理论基础,通过个人演讲、结合自行制作的 PPT,模拟向业主、外国政府、使领馆等公关对象推介企业,表现出驾驭多语种的良好语言水平,体现出符合国际业务需求的优秀素质。大赛“以赛促训、赛训结合”,发现、培养和储备了一批国际商务优秀人才,营造出全员助推国际业务发展的氛围,对中国能建推进国际业务优先发展

战略发挥了引导作用。

据中国能建相关负责人介绍,近年来,中国能建抓住“一带一路”、国际产能合作等战略机遇,构筑起了电力与基础设施工程、水泥与环保投资、装备研发和出口等多元业务协同发展的国际业务格局。2011 年至 2015 年,中国能建国际业务累计新签合同超过 4000 亿元、营收超过 1000 亿元、利润超过 60 亿元。“一带一路”沿线 65 个国家中,中国能建在其中 52 个国家开展了业务,并设立了 116 个分支机构,涵盖了“一带一路”沿线主要国家,在建项目 300 多个、金额超过 1500 亿元,“一带一路”国家业务占国际业务总量约 45%。