

“供给侧改革”“转型升级”“实体经济”“工匠精神”……这些闪亮的字眼,依然是今年全国两会关注的热点。在全国人大代表、贵州茅台集团有限责任公司董事长袁仁国看来,这些关键词与茅台的发展息息相关。

袁仁国表示,“‘十三五’期间,茅台集团要继续探索具有行业特色的转型跨越之路,实现产品结构、产业结构、产权结构、生态文明、环境保护、发展模式、营销方式、打假保知、战略重组等方面的转型升级和加速发展。”

### 以工匠精神追求品质

目前,国内白酒行业正在复苏。据不完全统计,去年1至11月,全国白酒行业总产量达1216万千升,同比增长3.16%;营业总收入为5400亿元,同比增长9.98%;利润总额695亿元,同比增长12.48%。名优白酒企业正引领带动整个白酒行业,呈现出产量稳定、效益持续向好的良好态势。

2016年,茅台集团全年主要指标均超额完成计划预期,处于行业领跑位置。全年集团白酒总产量9万吨,同比增长11%,其中茅台酒基酒产量3.9万吨,同比增长22%。茅台完成销售收入502亿元,同比增长19.87%;完成利润总额251亿元,同比增长10.5%;完成工业增加值444亿元,同比增长18.1%。袁仁国认为,目前国内白酒产业的市场空间依然有限,不宜盲目乐观。但他也强调,白酒产业的长期前景依然是整体向好。面对高端白酒的涨价现象,袁仁国表示,贵州茅台无意寻求更高价位,茅台要做的,首先是追求工匠精神,把酒酿好。

据介绍,早在2013年,也就是行业内称作“第三轮酒业调整”的初期,茅台就明确提出“三个转型”“五个转变”,即发展战略转型、营销策略转型、管理模式转型;公务消费向商务消费转变,高端客户向普通客户转变,专卖渠道向直销渠道转变,被动营销向主动营销转变,国内市场向国内市场与国际市场并重转变。茅台创造的“逆势增长”正是起源于应对市场转型的一个“早”字。产品价格理性回归之后茅台对大众市场进行了有针对性的深入挖掘和适度灵活操作,出台了诸如成立茅台酒个性化定制公司、分不同阶段和批次开放空白区域和经济发达区域县级茅台酒经销权等措施,深挖大众市场,提高消费驱动力,这些“组合拳”的综合运用,稳定了茅台在大众化转型过程中的波动。

“茅台转变理念,从根本上改变了企业的关注焦点。”茅台集团党委书记、总经理李保芳说。注重普通人、年轻人等消费群体培育,通过一批子品牌充分释放商务消费、大众消费的潜力,茅台的公务消费占比从原来的30%下降到了1%。针对中国的中产人群,茅台集团创新产品品类,开发了200多个具有茅台特色的纪念酒、收藏酒、文化酒品牌,满足消费者多层次的个性化需求。

### 以工匠精神推进转型

工匠精神是茅台走行业特色升级之路必须关注的一个根本性问题,也是企业持续稳固发展的根基所在。“崇本守道、坚守工艺、贮足陈酿、不卖新酒”,这是茅台经过长期积淀与实践形成的质量观,与工匠精神一脉相承。

茅台的生产工艺传统而复杂,一个生产周期要经过2次投料、9次蒸煮、8次发酵、7次取酒,具有高温制曲、高温堆积、高温馏酒、长期贮存的特点,由勾兑师将不同轮次、不同香型、不同酒度、不同酒龄的百余个基酒样品精心勾兑组合,整个勾兑过程中不添加任何外加物质。一瓶普通茅台酒,从原料进厂到产品出厂,至少需要5年。

除了传统的技艺精神传承,茅台还赋予了工匠精神新的内涵,就是通过引入新的工具和手段提量保质。生产上,科学制定调整计划,加强日常调度管理,实行生产和检验数据电子化采集、信息化传递、标准化管理,取得明显成效。2016年完成茅台酒基酒产量3.9万吨,同比增长22%,系列酒产量2.06万吨,同比增长10.8%。质量上,切实强化过程控制和品质管控,不断完善生产过程监测和预警体系,2016年全年检测样品近10万个,是2015年的1.5倍,制酒、制曲车间受控率99.87%。

袁仁国强调,茅台要发扬工匠精神,深入实施树品牌、提品质、增品种的“三品工程”,全面提高产品竞争力。要下大力气抓质量提升,用质量优势对冲成本上升劣势。

在茅台集团2017年度工作会上,李保芳表示,要推动工匠精神的“茅台化”,以“匠人、匠心、酱香、酱韵”为灵魂和指导,精工细作抓好生产,精益求精把酒酿好。把“匠人、匠心”的理念贯穿于生产全过程,把“酱香、酱韵”的追求融入质量全领域,不断弘扬独具特色的茅台工匠精神,酿造好每一瓶茅台酒,确保“茅台制造”水平和“茅台酿造”魅力。



茅台酒现代化的生产车间流水线。 资料图片

# 建设一流大型零售银行

李国华

## 坚守梦想 笃定前行

邮储银行坚持融入社会经济发展大局,牢固树立金融为经济服务的思想,紧紧抓住促进实体经济提质增效的核心主线,更好地服务民生改善和社会和谐稳定,更好地促进经济结构调整和发展方式转变,实现经济效益与社会效益的协调统一

10年来的奋斗历程和鲜活的改革发展实践,使我们对如何办好邮储银行,有了深刻的体会和认识,更加坚定了我们前行的信心。

一是坚持党的领导、加强党的建设,为企业改革发展提供政治保证。

党的政治优势是国有商业银行特有的优势,是我们战胜困难险阻、实现新发展的法宝。邮储银行始终把坚持党的领导作为最根本的政治原则,把加强党的建设作为永远在路上政治任务,持之以恒、锲而不舍。邮储银行始终坚持把党的领导和党的建设内嵌到全行战略发展、改革转型、经营治理、风险管理的全过程,深入贯彻落实全面从严治党要求,坚持正确的政治方向指引企业发展航向,确保党和国家方针政策、重大部署在邮储银行贯彻执行,充分发挥党委把方向、管大局、保落实的政治核心作用,把党的政治优势、思想优势和组织优势不断转化为公司治理优势、科学管理优势和市场竞争优势。

二是坚持融入社会经济发展大局,实现经济效益与社会效益的协调统一。

“百业兴则金融兴,百业稳则金融稳”。实体经济是我国经济实力的根基,财富创造的来源,各项政策特别是金融政策必须以发展实体经济为出发点和落脚点。邮储银行牢固树立金融为经济服务的思想,紧紧抓住促进实体经济提质增效的核心主线,更好地服务民生改善和社会和谐稳定,更好地促进经济结构调整和发展方式转变。

三是坚持把审慎、稳健、可持续作为转

型发展的基本要求。

邮储银行始终秉承现代风险管理的逻辑和理念,严守风险底线,加快全面风险管理体系建设步伐,从解决体制性、机制性和基础性的问题入手,建立健全风险管理的长效机制,在风险管理方面探索出符合自身发展的有效路径。得益于“适度风险、适度回报、稳健经营”的理念,邮储银行在业务飞速发展的同时,始终保持了良好的资产质量。截至2016年9月末,邮储银行不良贷款率为0.76%,仅为银行业平均值的一半左右。

四是坚持走信息化银行核心技术自主可控之路。

信息化、数字化成为商业银行转型发展的重要方向。大型商业银行对信息系统的专业性、可靠性要求高。邮储银行全面践行国家信息安全战略和金融安全战略,坚定不移地走核心技术自主可控的信息化银行建设之路,在大型商业银行中率先确立了基于开放平台采用分布式架构,以小型机集群替代大型机构建银行核心系统的技术路线,在维护我国金融和信息安全方面迈出了关键一步。同时,我们高度关注现代信息技术在商业银行的应用,推出基于区块链的资产托管系统,在中国银行业中率先成功实现将区块链技术应用于银行核心业务系统。

五是坚持把人才强行作为转型发展的有力支撑。

人力资源是核心资源,人才优势是核心竞争优势,办好银行关键在人才。邮储银行坚定不移地走“人才强行”之路,把人才发展纳入全行战略发展的总体布局,打造了一支团结协作、勇于创新、勤奋敬业的员工队伍。10年来,我们的员工队伍从成立之初的10.7万人增加至18.7万人,本科以上学历占比提高了40多个百分点。我们围绕专业型、实践型、创新型要求,不断提升干部队伍的现代化水平,10年间集中和远程培训员工近1000万人次。在内部培养提升的同时,我们广纳贤才,通过“千人大招聘”等社会招聘引进了万余名高层次、专家型人才。

“十三五”时期,是邮储银行加快改革创新,推进转型升级,建设一流大型零售银行的关键时期。站在新的历史起点上,我们要更加紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围,聚焦全面从严治党的党中央周围,聚焦全面从严治党,牢固树立“四个意识”,加快改革创新,推进转型升级,将邮储银行建设成为最受信赖、最具价值的一流大型零售银行,以优异成绩迎接党的十九大胜利召开!

(作者为中国邮政储蓄银行董事长、党委书记)

向和团队对机会的判断把握。

如今,得益于多年积累下来的特色、技术、学术、管理服务优势,拜博口腔的经营规模逐渐壮大,并正在形成向全国密集辐射的口腔医疗服务连锁网络。截至2016年6月30日,拜博口腔已经开业门诊和医院数量增长到180家,其中包括46家医院和134家诊所,覆盖24个省份和直辖市;仅从2015年上半年到2016年上半年,门店面积便增长了4倍。

### 破除制度藩篱规范行业发展

在供给侧结构性改革的刺激下,民营医疗如井喷管涌,星火燎原。然而一些政策规定、管理手段一时还跟不上市场需要和行业发展,局部行业和地区同时存在着政策落地滞后,在一定程度上限制了民营医疗的发展。

黎昌仁举例说,随着企业的做大做强,成长的烦恼也来了。一方面,由于我国在医疗专利和品牌保护方面执法力度还有待加强,监管不够及时到位,近年来一些企业盗用拜博品牌的行为时有发生,对企业形象造成影响。另一方面,随着集团规模不断扩大,统一品牌集约管理的发展战略受制于现有的条文规定,使得企业在不同地方不得已注册多个相近或相似品牌,客观上造成了消费者的分辨不清,同时也给一些鱼目混珠者提供了可乘之机。

此外,尽管国家正在逐渐健全完善医保管理体系,但个别地区还是片面将大部分民营医疗项目排除在外,增加消费者负担,抬升民营医疗机构经营成本。

当前我国积极鼓励医师利用业余时间、退休医师到基层医疗卫生机构执业或开设工作室,明确个体诊所设置不受规划布局限制,推动非公立医疗机构向高水平、规模化方向发展,鼓励发展专业性医院管理集团。相关专家表示,为真正实现这些目标,政府必须进一步优化政策环境,下决心、下力气破除社会力量进入医疗领域的不合理限制和隐性壁垒,逐步扩大民营资本办医疗机构范围。同时科学加强政府监管、行业自律与社会监督,进而促进非公立医疗机构长远规范健康发展。

过7700亿元,为大量农户、商户和小微企业解决了经营资金短缺困难。

邮储银行的10年是积极响应国家战略、切实服务实体经济的10年。早在成立初期,我们就通过专项融资业务,对西部地区的铁路、公路、电网、水利、农业等领域累计投放4000多亿元,有力地促进了西部地区经济发展。2015年,我们主动认购专项金融债券,实现了投资、财政、金融、产业的紧密结合,切实提升了金融服务实体经济效率,有效促进了经济结构调整和转型升级。为推动供给侧结构性改革,深入推进“三去一降一补”,我们加大PPP、产业基金、并购基金等领域的产品创新,重点支持重大民生领域、基础设施建设、落后地区基础公共服务建设,实现了银、政、企、民生等多方共赢,有力地支持了国家经济结构调整和转型升级。

邮储银行的10年是锐意进取、改革创新的10年。10年来,我们瞄准先进银行的最佳实践和行业标杆,在公司治理、人力资源、风险管理、运营体系、组织架构等多个领域,实施了大范围、大力度的体制机制改革创新。我们把先进的事业部制管理模式引入到“三农”业务领域,扎实开展“三农”金融事业部改革,构建了邮储银行持之以恒服务“三农”的组织保障、制度保障和机制保障。2015年12月,邮储银行成功引入瑞银集团、摩根大通、星展银行、加拿大养老基金投资公司、淡马锡全资子公司、国际金融公司、中国人寿、中国电信、蚂蚁金服、腾讯等10家国际知名金融机构、大型国有企业和互联网企业作为战略投资者,是2010年以来中国金融企业规模最大的股权融资,实现了从单一股东向股权多元化迈进。2016年9月28日,邮储银行成功在香港联交所主板挂牌上市,成为当年全球最大首次公开募股项目,也是6年来H股最大的首次公开募股。

10年来,在党中央、国务院的坚强领导下,在有关部委的大力支持下,全体邮储人锐意进取、埋头苦干,邮储银行实现了从业务单一的储蓄汇兑机构到有特色的全功能商业银行的历史性转变,邮储银行业务得到快速发展,产品线不断丰富和完善,打造了涵盖零售业务、公司业务、国际金融、金融市场、资产管理、投资银行等在内的现代银行业务格局。邮储银行走过了组建初期的艰难,克服了国际金融危机的不利影响和改革转型的巨大压力,排除了发展过程中的重重困难,市场竞争力不断提升。在英国《银行家》杂志“2016年全球银行1000强排名”榜单上,邮储银行总资产排名第二十二位。

拜博口腔致力打造百年老店

# 牙科医生圆了创业梦

吴明奇



拜博口腔利用显微镜进行显微根管手术,确保治疗过程精确、安全和有效。 资料图片

春笋般勃发,迅速成为国民健康服务供给端不可或缺的重要力量。医疗口腔作为医疗市场前景大、风险小的项目,发展最为迅速。

回忆起当初从县城公立医院辞职,靠一张站票从江西站坐了20小时到深圳创业的情景,黎昌仁说:“24年过去了,但自己始终决心要靠医者仁心和开拓坚守去实现人生价值,打造具有民族品牌的医疗百年老店,做最强的中国民营医疗企业。”

初到深圳的黎昌仁,仅在腰带里藏有1000元钱,连东南西北都不分清,只知道自己在特区。在一间只有4个床位的房间租住下,第三天,黎昌仁找到一家私人牙科诊所打工。3年后,他挣到了属于自己的第一桶

金,在珠三角地区小有名气,随后选择到上海创造拜博品牌。

### 获得联想10亿元资金注入

2010年国务院发文,鼓励民营机构发展。黎昌仁抓住时机,强化整合,借助基金力量,迅速将店面扩展到全国其他城市。2014年6月16日,拜尔口腔医疗集团获得联想控股10亿元资金注入,达成战略合作伙伴关系,同时更名为拜博口腔医疗集团。

短短20多年,一个单枪匹马闯深圳的牙科医生,成为行业领先的民营医疗集团创始人、董事长,黎昌仁说自己成绩的取得和企业每一步的发展,都离不开国家有利的政策导

### 十年进取 硕果累累

邮储银行拥有营业网点约4万个,覆盖中国除港澳台外的全部城市和近99%的县域地区,服务客户超过5亿人,是国内网络规模最大、覆盖面最广、服务客户最多的商业银行

邮储银行的10年是坚守战略定位、积极服务社会民生的10年。10年来,我们统一全行的思想认识,强调把社区、中小企业、“三农”作为邮储银行的服务重点,形成差异化发展战略。我们充分发挥网络、资金和专业优势,坚持市场导向、商业运作,在实践中摸索新时期中国普惠金融新规律、新机制和新特点,逐步探索出了一条大型商业银行普惠金融商业可持续发展之路,改变了业界和学界“大银行适合服务大企业,中小银行更适合服务小微企业”的传统观念。

目前,邮储银行拥有营业网点约4万个,覆盖中国除港澳台外的全部城市和近99%的县域地区,且70%以上的网点分布在县域地区,服务客户超过5亿人,是国内网络规模最大、覆盖面最广、服务客户最多的商业银行。在一些边远贫困地区,邮储银行是当地农民、牧民主要的金融服务机构。此外,我们还精准支持贫困地区基础设施建设,精准促进贫困地区特色产业,通过建设金融扶贫支行,积极支持贫困地区种植、养殖等特色产业,带动了832个国家扶贫重点县金融扶贫工作。

截至2016年9月末,邮储银行累计发放小额贷款1700多万笔、金额达1.2万亿元,累放个人商务贷款约400万笔、金额近1.5万亿元,累放小企业贷款近27万笔、金额超

### 民营医疗行业有前景

“改革开放以来,随着经济社会不断发展,现在提出健康中国战略恰逢其时,十分必要。世界经验表明,随着生活水平和消费水平显著提升,健康自然成为人们刚需后的生活追求。在全社会弘扬‘健康第一’理念,利于个人家庭幸福美满,有利于经济社会和谐发展,可以说利国利民、一举双赢。”拜博口腔医疗集团创始人、董事长黎昌仁说。

改革开放30多年来,受益于政策红利释放,国民经济不断发展,居民生活极大改善。民营医疗行业如久旱逢甘霖,雨后