

不信东风唤不回

——记十堰大汉光武酒业有限公司董事长闫志有



他为了振兴十堰白酒工业的执着取得了大汉光武的认可;也许,他是在合作谈判中的坚定立场和睿智思想赢得了大汉光武同行的尊重。最终,在2011年11月,双方达成共识:十堰大汉光武以湖北梨花村65%、湖北大汉光武35%的股份比例注册,以高端产品统一生产,市场主导产品全部以“梨花村”命名,在郢县生产的方式确定生产格局,以十堰大汉光武“托管”梨花村酒业的模式确定组织架构,从而将湖北大汉光武先进的经营理念、战略策略、体制机制,以及强有力的技术支持和优秀团队,迅速而直接地嫁接到梨花村酒业有限公司。十堰大汉光武收购和利酒的大头则留在十堰和郢县,开辟了振兴十堰白酒工业的新新道路。十堰大汉光武酒业有限公司成立大会之后,闫志有风趣地说:“这回梨花村是招了一个女婿进来!”

十堰大汉光武成立后,董事会确定了3年奋斗目标:2012年实现销售3000万元,上缴税收200万元;2013年实现销售6000万元,上缴税收1000万元;2014年实现销售1亿元,上缴税收1000万元。实现销售1亿元,上缴税收1000万元,实现销售过亿、缴税过千万的十堰地区明星企业,使“大汉光武”和“梨花村”等主导产品成为十堰人民自己的白酒品牌。

我们深信,有振兴十堰白酒的强烈责任感和历史使命感,有不屈不挠的坚定信念和孜孜以求的执着精神,闫志有一定能率领团队不懈努力,书写十堰白酒新篇章!

开弓没有回头箭

闫志有,是一个对机器零件感兴趣的人,“因为父母都是轴承厂工人,所以当初我爱好的是机械维修,按我的意思,长大了也从事与机械有关的活儿。”回首往事,闫志有坦言,几十年的酒业生涯就如同酿酒一样,是一个发酵提纯的过程。1980年,闫志有高中毕业后,家人听亲戚说酒厂效益好,国营企业有发展前途,便让他通过全县大招工考试,走进了当时的郢县大柳酒厂。进厂后,闫志有被安排在烤酒车间学习烤酒,他把对机械的热爱倾注到了那些酿酒的机器零件上,没事就在车间捣鼓琢磨,想方设法提高效率。这也让人看到了一个爱钻研、肯动脑筋的“伙子”,这种主动研究、敢于创新的劲头在他以后的经营中发挥了巨大作用。

从参加工作到现在,企业由郢县大柳酒厂到湖北梨花村酒厂,到十堰白泉酒业有限公司,再到2008年更名为湖北梨花村酒业有限公司,闫志有从未离开过酒厂。他在酒厂当过工人、推銷员、机修工,也做过保管、会计主管、财务科长、副厂长、厂长、总经理直到现在的董事长、总经理。闫志有性情直,最初的不喜欢、不理解在岁月的沉淀中变成了情真意切,他把青春和心血都献给了梨花村。因此,在闫志有内心深处,梨花村就是自己的家了,自己的家,当酒厂在发展中遇到阻碍的时候,他从不言弃,而是殚精竭虑,全心投入。

撞破南墙不回头

企业改制为民营后,建立了发展新机制。但闫志有明白,如果没有好产品,没有好理念,没有优秀人才,企业同样无法生存发展。做产品,树品牌,请人需要钱。当时融资的主要方式就是向银行贷款,而贷款需要抵押,那时的酒厂几乎没有可以抵押的资产。前思后想,闫志有召开股东会,在他的带动和感召下,股东们有的回去拿房产证来抵押,有的干脆把房子卖掉再入股,很快筹集到了酒厂发展的资金。

柳暗花明又一村

彩旗猎猎,歌舞相伴。2011年12月13日,郢阳国际大酒店,十堰大汉光武酒业有限公司成立仪式隆重举行。作为新公司的董事长,闫志有心情澎湃,讲话的声音都有些颤抖。一路走来,风风雨雨,不断谋求突破,不断寻求合作,虽然在下一刻尘埃落定,但他心中的酸甜苦辣又怎能忘怀?

当企业的白酒经营逐渐由“广告为王”、“促销为王”走向“渠道为王”、“终端为王”之时,梨花村酒业就开始了寻求合作之路。

2002年,梨花村酒业与十堰市一家著名商贾企业合作,合资成立十堰白泉酒业有限公司,生产白泉大曲投放市场。三年之后,由于在发展方向上存在分歧,双方友好地中止了合作。

2009年,在郢县县委、县政府领导重视和关怀下,梨花村酒业开始了和省内一家知名白酒集团的合作洽谈,但因为很多实际矛盾无法解决,双方始终无法达成共识。

内耗过大;四是改制过程中各种关系尚未梳理分明,都在一团乱麻的胶着状态,各种矛盾集中显现,管理效益滑坡,职工人心涣散……缺资金、缺团队、缺士气,怎么办?

受命于危难之际的闫志有也曾犹豫过,但开弓没有回头箭。“既然走上了这条路,就要坚持走下去”,闫志有说,那时的他经常用《西游记》里面的一首歌词来鼓励自己“敢问路在何方,路在脚下。”为了这条脚下路,他记不清多少次跑到县里,与有关部门、相关领导接触沟通,寻求帮助;他无数次召开酒厂高层会议、全体员工大会,倾听各方意见,集思广益;常常一个人在深夜独坐,冥思苦想,研究对策。当时尽管酒厂发展困难重重,但大家都没有怨言,而是同舟共济,共渡难关。看到一个全新的梨花村即将呈现眼前,闫志有才稍稍舒了一口气。

资金问题解决后,从2005年到2008年,闫志有带领大家先后进行了三次大的尝试。

2005年,在郢县五峰乡发现了青桐器窖穴,这是中国考古的重大发现!郢县战国时期都叫磨国,闫志有抓住时机,把磨国历史文化跟青桐器窖穴的发现结合起来,重点开发了古磨酒,使梨花村产品一下子从几十元的价格提升到百元以上。闫志有说:“虽说古磨酒没有走远,但为后来开发中高端白酒产品提供了思路。”

古磨酒不再生产,但必须要有响亮的系列产品替换,闫志有几经番思,花重金从四川全兴酒厂聘请高级品酒师做技术培训——当年参加培训的吴中敏,现在已经是梨花村的技术骨干,湖北省白酒评委。有了技术人才,2007年开始,梨花村开发了梨花醇系列、银、银、清四款,梨花村情系列梨花情、梨花缘、梨花福、梨花喜四款酒。但是,市场始终不温不火,难有实质性突破。

与此同时,为了响应农民增收,县委政府号召,支持木瓜产业,帮助农民增收,闫志有组织技术人员经过三年攻关,成功开发出色泽金黄、酒体澄清、醇和甘甜、果香持久,具有养胃、顺气、丰胸、美容等保健功能的梨花村木瓜酒,得到了广大消费者的认可。但是,销售一直难有大的规模,不足以支撑梨花村酒业的快速发展。

市场变化速度很快,经营观念、经营方式也要与时俱进。2008年,闫志有大胆尝试,请来一位职业经理人主持经营工作,开郢县企业外聘经理之先河。回顾这段历程,闫志有说:“用人不疑疑人不用,我放手让职业经理人去做,只要能让梨花村往好的方向走,舍弃什么我都愿意。”然而,8个月时间过去后,虽说销售有所回升,但由于缺乏经验,职业经理人的责权利及激励约束配套制度不健全,经营亏损越来越大,公司中层反对声一片,最后甚至以失败告终。闫志有说:“我知道没有一帆风顺的康庄大道,没有披荆斩棘,跌跌撞撞,就不会有成长,不会有发展,为了十堰的品牌,为了解家乡的企业,为了100多名员工的幸福,再苦再难我都要坚持下去!”

如果说这世上真有撞破南墙不回头地执着之人,那么闫志有就是那么一个人,他屡败屡战,不畏艰难,坚信在不断探索中一定能带领梨花村走上光明的大道!

看到闫志有为了梨花村受了那么多气,遭了很多罪,折了不少面子,也有不少人劝他,经营企业这么难,把梨花村卖了不是更有利吗?他的回答简短而干脆:我不能让梨花村毁在我的手里!

白酒市场竞争越来越激烈,行业整合已成为大势所趋。闫志有在想,走过弯路,有过痛苦,寻寻觅觅却没有“情投意合”,到底是时机未到还是没有缘分没来?

2011年春节刚过,东风公司一位蒋先生告诉闫志有,襄阳几家白酒企业2010年联合起来成立了大汉光武,运作非常成功,听到这个消息后,他很快关注起襄阳的大汉光武。通过多方了解,闫志有被大汉光武及其经营团队的理念、主张和行动深深打动,闫志有仿佛遇见了知己,这不正是梨花村苦苦寻求的发展之路吗?

就在这时,老河口光化特酒业胡明董事长打来电话,邀请闫志有学习企业教练技术,说对团队管理特别有用。闫志有跟胡明很熟悉,私交甚好,光化特也经常到光化特酒厂去学习参观,而光化特正是大汉光武主要股东之一。

2011年3月,闫志有来到武汉中大方略,走进了企业教练技术的学习平台。在这里,他接触到为助教的大汉光武酒业的中级干部,也接触到大汉光武基层销售团队的员工,经过几天学习,他对大汉光武的了解慢慢深入,喜欢上他们,同时认识了大汉光武赵乐城董事长。

赵乐城对白酒大趋势的把握、对白酒市场的分析、对白酒品牌的见解,使闫志有有一种似曾相识、恍然大悟的感觉。“赵乐城带领的大汉光武团队,很坦诚,很敬业,特别是他们很欣赏襄阳白酒的历史使命感召我。梨花村曾经是十堰名酒,而由于时代的诸多原因,现在在梨花村没有走远;十堰白酒一路下滑,我虽然肩负重任,但多年来心有余而力不足,遇到大汉光武,我坚定了‘不信东风唤不回’的信心。”

2011年春夏之交,闫志有就合作事宜正式与湖北大汉光武洽谈,也许,是他诚恳的合作态度打动了大汉光武同行;也许,是

“麻疹疫苗强化免疫”你知多少?

一、麻疹是一种传染性极强的疾病

麻疹是由麻疹病毒引起的急性全身性出疹性疾病,无免疫力的人接触病人后90%以上会得麻疹。麻疹病毒主要通过喷嚏、咳嗽和说话等途径,由飞沫传播。麻疹可导致中耳炎、支气管炎、肺炎等严重并发症。当患麻疹儿童伴有营养不良、常引起并发症死亡,病死率可高达10%。

二、麻疹疫苗是预防麻疹最有效最经济最安全的途径

我国自1965年开始广泛使用麻疹疫苗,近20年,麻疹发病率较疫苗使用前降低了98%以上。我国目前麻疹疫苗的常规免疫程序是:8月龄接种第一剂次,18-24月龄接种第二剂次。目前,我市实施扩大国家免疫规划疫苗接种,在8月龄使用麻疹二联疫苗,18-24月龄使用麻疹联合疫苗接种,都是免费接种。疫苗接种需要家长配合与知情,家长有责任也有义务让儿童

得到预防麻疹的机会。在麻疹疫苗接种前,家长应积极配合接种人员做好儿童健康状况的询问与接种禁忌的筛查,如儿童有发热等身体不适、禁忌证等情况可暂缓或不接种麻疹疫苗。

三、麻疹疫苗的接种安全性及不良反应处置

我国麻疹疫苗的安全性良好,不良反应的发生率在世界卫生组织公布的预期发生率范围之内。多次接种麻疹疫苗既不会增大不良反应的发生概率,也不会增加不良反应的严重程度。

少数儿童接种麻疹疫苗后可能发生发热、轻微皮疹、局部红肿、疼痛等一般反应,病情轻微,一般不需要特别处置。

当发热在37.1℃-37.5℃时(腋温),应加强观察,适当休息,多饮水,防止继发其它疾病。当发热超过37.5℃,或37.5℃以下并伴有其它全身症状、异常哭闹等情况,应及时到医院诊治。对于红肿直

径<15mm的局部反应,一般不需任何处理。对于红肿直径15mm至30mm的局部反应,可用干净的毛巾热敷,每日数次,每次10-15分钟。对于红肿直径>30mm的局部反应,应及时到医院就诊。个别儿童因个体差异可能会出现过敏反应等,应及时就医,并向接种单位医生咨询和报告。

四、哪些儿童不能接种麻疹疫苗

预防接种前,家长务必如实提供儿童身体健康状况。如果您的孩子有以下情况,不能接种麻疹疫苗:

- (1)已知对该疫苗所含任何成分过敏(具体成分参照麻疹疫苗说明书);
- (2)曾患过过敏性喉头水肿、过敏性休克、阿瑟氏反应、过敏性紫癜、血小板减少性紫癜等严重过敏性疾病;
- (3)正患急性疾病、严重慢性疾病,或处于慢性疾病的急性发作期;
- (4)有免疫缺陷、免疫功能低下或正在接受免疫抑制治疗;
- (5)曾患或正患多发性神经炎、格林巴利综合征、急性播散性脑脊髓炎、脑病、癫痫等严重神经系统疾病,或其他进行性神经系统疾病。

五、哪些儿童需要接种麻疹疫苗

如果您的孩子有以下情况,暂时不能接种麻疹疫苗,可在以后条件适宜时予以补种:

- (1)3个月内接种过免疫球蛋白;
- (2)近期注射过麻疹疫苗或其他减毒活疫苗,需间隔1个月后再补种;
- (3)强化免疫期间有感冒、发热等症状,待恢复健康后再进行补种。

六、我国消除麻疹目标

我国到2012年达到消除麻疹目标。消除麻疹是指到2012年全国麻疹发病率控制在1/100以下

十堰市上海名都项目批前公示

为了提高城市规划审批透明度,让广大市民了解规划建设项目、规划管理活动的过程及其结果,并通过多种方式让市民充分表达意见,行使政府公开公正、合理、透明和尊重房地产市场行为等公民拟开发建设的位于上海路的项目批前公示,广大市民如果对该项目建设有什么意见和建议,可通过电话或书面形式向我局反映。

项目名称:十堰市上海名都
建设地点:上海路
建筑面积:302676.76平方米
占地面积:166892.57平方米
容积率:4.0
公示时间:自本公告之日起7日
公示地点:上海路11号(市规划局门口建设项目公示栏),上海路拟建现场
网址:www.hbsy.gov.cn
公示联系人:王工
联系电话:8662483 8495355
十堰市城市规划管理局
2012年2月24日

全新乙肝书籍《乙肝转阴 不吃药》 免费向乙肝患者发放

乙肝为何久治不愈?有的甚至引发肝硬化导致癌变……可有部分患者却不经过任何治疗而自然转阴并形成抗体。究其原因:是人体自身能不断产生大量的免疫细胞,抵御乙肝病毒的侵入。如何才能让自身产生大量的免疫细胞呢?就像接种“牛痘”那样,通过体外刺激激活自身免疫系统,来引发和增强机体的自我调控机能,抗击乙肝病毒,从而达到根除和杀灭乙肝病毒,修复受损的肝细胞,还你一个健康的身体。这就是目前最新乙肝的新方法“扶正免疫疗法”。

- 扶正免疫疗法:不打针、不吃药,轻松治疗乙肝!
- 不进入肠胃、不伤肝肾,转阴不易反弹!
- 简单方便,无副作用!

为了让我国广大乙肝患者掌握最新的康复知识,早日康复,中华肝病康复指导中心特定在我国免费发放《乙肝转阴 不吃药》一书,由于数量有限,请广大患者抓紧时间拨打发放电话:010-57277555进行免费索取。

甲中甲酒店

喜欢天天的绅士、美女,肯定会上它

电甲全夏,商务宴请的新选择

甲鱼全宴需提前3小时预订,每天仅限接待3桌!

订座电话:0719-8811008 0719-2727800 地址:十堰市北京路255号 网址:www.jzj.com