

新品突破性创新成功的关键因素

管理之鉴

2016年尼尔森对其所监测的中国2013年到2014年近2.5万新品进行了评估，分析新品成功的共性因素。

一、新品评估维度与评估结果

尼尔森新品评估体系基于三个维度。第一点是评估相关性。新品是否与消费者需求相关，需求者对这个产品是否认可。第二点是评估持久性。新品一两年后是否仍然在市销售。第三点是评估独特性。跟风某个厂家新品，利用更大的市场预算，或更深的销售渠道，这不算突破性创新，没有独特性、原创性。

基于以上三个维度，尼尔森评估将近2.5万个新品。第一轮筛选相关性，新产品上市一年存活情况。一年之后在市场上能够有相当销量的，只剩下200多个，99%被淘汰。第二轮筛选是持久性，持久不光是上市一年后市场上还有销售，而且还需要有一定的铺货率和增长率，不但是要存活，而且要存活得很好，不能萎缩。经筛选后只剩50个。第三轮筛选是独特性，尼尔森根据其对产品独特性的一系列考核标准，2.5万个产品中，最后真正实现创新突破的新品只有15个。

简单总结，2.5万新品，上市一年仍能存活的只有1%，其中能够生存较好的只有0.2%，真正具有独特性的新品则只有0.07%。

二、成功新品的两大趋势特征

1、高端。现在中国消费市场驱动最强的因素是消费升级。根据消费者调查，30%的消费者认为消费升级是他们考虑的重要因素。15个成功的新品里面有14个是高于市场的平均价，比市场均价高2.5倍，消费者平常愿意花1块钱买的东西，如果是突破性创新产品，消费者愿意花3.5元去购买。

2、健康与便利。根据调查，中国消费者不仅想要更高端、更好的生活，同时也想要健康和便利。近年来健康这个话题越来越受到关注。此外，生活节奏加快，消费者对便利的要求也越来越高。这15个优秀的新品中有8个是食品

饮料行业的。而这8个产品里面有5个对健康有益，有3个特别强调它可以提供方便。从健康方面看，碳酸饮料已经被贴上了“不健康”的标签，销量逐步下滑，蛋白饮料、果汁饮料、草本饮品，都将是未来的趋势。凉茶、沙棘汁、蓝莓饮品、核桃乳、NFC果汁等，凭借绿色、原生态的食材，成了新的消费趋势。

三、创新方向

创新并不是由市场营销人员或经营人员决定，而是由消费者决定，由消费者需求定义。因此新品成功的理念基础是能否帮助消费者解决生活中亟待解决的，或者是完全没有被解决的需求，简单而言创新的产品必须清晰确定帮助消费者在什么场合解决或是满足什么需求的问题。如果可以非常清晰地回答这个问题，产品从一开始就孕育在一个非常健康的温床上。

1、从满足客户体验需求上创新。费列罗的奇趣蛋是一个代表产品，创新性的食品+玩具的组合对儿童的“杀伤力”巨大，儿童买的产品后不是先打开巧克力，而是先打开玩具，因为玩更重要，等到玩具组装好后，再去吃巧克力，吃掉食品的时间很短，但玩具能玩很长时间，这就增强了产品的用户体验。

2、从不完美的客户需求解决方案上创新。猴菇饼干是一个成功案例。消费者对食疗有一定的需求，传统的解决方案，不管是非处方药还是其他，消费者都知道不能长期吃，但是食材复杂，吃起来也不方便。猴菇类产品比如饼干或者冲泡类的饮品，在方便和功效方面取得了一个平衡点，让消费者吃起来非常方便，更加完美的解决消费者需求。

3、从产品组合上创新。2015年获得尼尔森突破创新奖的产品——Bud Light Lime Ritas。它发现消费者在喝酒的时候，想要凉爽，会把啤酒浇在冰上面，甚至会把柠檬片加里面。Bud Light Lime Rita根据这种组合需求在啤酒里面加柠檬和其他的东西，成为类似于鸡尾酒的饮料，宣传的重点是清淡口味，上市后获得非常多的女性消费者认可，开发了平时不喝啤酒的消费者。

以上三个创新方向都是基于对消费者需求的洞察。当然新品成功不光是洞察就够了，还需要一系列的产品设计、市场激活与市场管理的创新。

海之言是2013年上市的相当成功的一个产品，系统性的新品开发流程非常

值得借鉴。

海之言产品研发团队首先从消费者调研数据中解读出，消费者口味偏好在发生变化，不论是茶，还是果汁饮料都朝着口味更清淡更清爽、甜度更低的方向发展。夏天饮料旺季时，消费者对饮料最根本的需求是解渴降温。盐汽水凭借这一功能优势，占据一定的市场份额，但由于口味欠佳且低廉的价格只能获得工薪阶层的青睐。其团队发现在饮料新品开发方面一直走在前列的日本，2012年推出了三款含盐饮料，以补水补盐的诉求快速挤进饮料热销榜。再纵观国内饮料各品类，碳酸饮料因为不健康市场份额已经在逐年下滑，果汁和茶也止步不前，只有功能性饮料在快速健康地发展，表明中国饮料市场在逐步细分的同时，功能性饮料正得到越来越多消费者的认同。

综合以上消费者口味的变化及未被满足的需求，以及饮料行业品类间的变化，海之言得到了新品开发的灵感：瞄准功能型饮料市场需求和机遇，开发一款具有解渴降暑功能的清淡型果味饮料，进入从未涉足的功能性饮料市场。

在功能性饮料领域里，大部分原料是人工合成的、化学的，与消费者诉求的健康天然相违背，所以海之言决定开发一款更天然的饮料，在细分市场中做出差异化。由此，新品开发的思路逐渐清晰明确。

在确定了产品方向后，进入产品开发阶段，产品力是一个产品快速发展的基础。首先是作为产品重要原料之一——盐的选择，要求采用自然晾制的海盐，而不是普通食盐。经过层层筛选最终选择了无污染且矿物质含量更高的地中海海盐。

其次为了呈现最佳的瓶标效果，海之言团队放弃了传统的热收缩套标方式，不惜等待半年时间，去国外定制贴标机，由此避免热收缩的过程中瓶标收缩变形的问题。对产品完美的追求渗透到产品品质和包装的各个环节。

再次是确定清晰又个性鲜明的品牌定位。考虑到海盐是新品的重要原料之一，蓝色大海给人的清凉舒适感是共通的，大家心中都向往那一片象征着自由和梦想的碧海蓝天，所以产品从策略之初就和海紧密相关，品牌名“海之言”，一方面与大海、海盐相关，另一方面是大海和你对话倾诉的寓意。第一款上市的柠檬味产品，瓶子和瓶标分别找西

班牙和日本的知名广告公司设计，采用高贵有品质的马尔代夫蓝，整体形象和大海紧密关联。无论是包装设计，到宣传语“海扫酷热”，还是后续的传播，海之言都紧扣“大海”，逐步占领消费者的海洋心智。

在市场管理方面，在“海之言”之前，统一的茶、果汁以及其它饮料标价大概为3元，导致经销商对利润率的不满，统一自己的利润率也不理想。在海之言定价的时候，主要考虑了经销商的利润。确保比正常情况每箱多2元的通路利润。这个小小的变化也带来了很大不同。

从渠道到终端销售，利润的增加，极大地激励了经销商。为了使产品能在市场上保持一个稳定的价格，海之言取消了搭赠（进一百箱即送一箱）和折让，来维持价格稳定。因为如果价格做穿了，品牌形象将会受损。

整个过程走下来，海之言每一步都围绕消费者和市场客户的需求设计，最后成功水到渠成。

四、需求驱动的创新理念

总结这些突破性创新案例，这些企业最大的共性，就是需求驱动，完全从客户出发，明确客户想要什么，这也是供给侧改革的真正核心。这些突破性的创新，要对消费者需求有非常深入的了解，他们不是从我有什么，我能做什么开始，而是看消费者想要什么东西，这个理念贯穿始终，从前面消费者沟通调研发现空白点，发现消费者痛点没有被满足，根据需求看能设计一个什么样的产品出来；到中间做消费者研究，去确认这个产品是不是符合当初的设计，是否能够消费者认可；到最后上市充分考虑消费者买这个品类或者品牌的考虑因素是什么，针对性设定策略。整个思路都是站在消费者位置上，到底消费者想要什么东西，这就是新品获得突破性创新成功共有的需求驱动因素。

需求驱动的管理流程可以分解为消费者沟通、识别需求、产品方向、产品设计、市场确认、激活上市、市场管理等，整个过程每一步都要有创新想法融合进去，并且过程中需要有贯穿始终的领导力，从头到尾不能偏离消费者需求，必须进行验证，当发现不能满足或是违背消费者需求的产品设计必须舍弃，当发现产品缺陷问题，上市成功率较小的时候就必须叫停。

战略品牌发展部供稿

华为的理念创新与制度创新（三）



华为的全球化到目前看是成功的，华为的销售收入来自于全球170多个国家，65%以上来自中国以外。全球化其实是极其复杂的国家实力的较量，文化的较量，企业综合技术和能力的较量，这其中相当重要的一点就是知识产权的冲突。华为为什么能从中国走出去，并在西方发达国家市场一路挺进？相当重要的一点是华为在知识产权上坚

定地遵循全球规则。这是企业生存的底线，也是企业持续扩张的底线。

2002年，西方公司不约而同地密集对华为发起专利进攻，说华为侵犯了某项专利。这使华为领导层集体意识到，要想走出中国，在全球尤其是在发达国家市场获得立足之地，进而获取成功，必须坚守知识产权的底线。任正非第一次提出“以土地换和平”的观点，华为

的法务部门主动登门西方公司进行谈判，讨论专利使用的付费问题。与此同时，华为提出了“08战略”，就是在2008年前用5年时间构建自己的知识产权体系。这个体系建设可以分为两部分，一部分是大量普通专利的申请，用于专利互换，并形成对核心专利的拱卫。第二，形成自己的大专利，到2008年初，华为核心专利和无数普通专利构成的专利体系，终于形成了和竞争对手平等谈判的基础。每年净付出专利费3亿多美元，近两年华为每年也有2亿多美元的专利收入。

华为15万员工中接近7万人从事研发，是全球大企业中研发人数最多的研发团队，这里面还包括很多西方顶级科学家。连续几年，华为的全球专利申请都排名前三。由于华为拥有庞大的专利组合，才可以跟西方公司形成平等的专利交叉许可格局。在全球170多个主流标准组织中，华为担任了180多个重要职位，包括主席、副主席等。

华为全球化的第二个重要保障是法律遵从。二十多年来，华为每年都要遭遇上千件法律诉讼，足以表明全球化之路布满荆棘和不可知的陷阱。华为之所以在遭遇无数来自竞争对手、专利流氓公司的法律纠纷时能够立于不败之地，

根本是源于对法律的遵从。从2002年开始，华为在构建强大的研发体系的同时，也在构建强大的法律体系。今天华为在全球范围内有600多个资深律师，也与全球各国顶级的法律资源密切合作。华为的法律遵从主要是遵守各国法律，守法经营，同时遵守联合国规定，在部分敏感地区视美国法为国际法。华为在美国法庭和美国公司打官司，目前还没有失败过。华为法务部总裁说，有的美国政客有政治诉求，他们不需要事实和证据，有的美国媒体也不需要事实，但是美国的法律我们还是信任的，因为美国的法律是“一切基于discovery”，一切摊在阳光下进行判定。思科起诉华为时，思科亚太区总裁公然讲，要用一场诉讼让华为倾家荡产。摩托罗拉曾经因为一件很小的事情起诉华为，主张的损失是232亿美金，但这些官司最终都以和解而告终，而且摩托罗拉最后赔偿华为数千万美金。什么原因？首先，企业要守法经营，其次，知法懂法，善用法律的武器，才能够不打败，并进而获得胜利。

华为正是清醒地意识到知识产权和法律遵从在全球化中的重要性，才走到了今天。

（完）



2017年2、3月合刊
本期刊仅限于公司内部交流

崂山矿泉水官网: www.laoshan.com.cn 华东葡萄酒官网: www.huadongwinery.com 日清机械官网: www.meetnissin.com

青饮文化编委会 主办
主编 林永健
副主编 胡广 徐建博
责任编辑 王昌业 于心田 郑佳娜
美术编辑 徐一鸣

品质服人
品牌聚人
品德率人



2017年度崂山矿泉水、华东葡萄酒 市场营销十项主要目标任务

一、统一市场开拓布局

大青岛地区深耕细作，省内崂矿发力、华东跟进，国内崂矿重点布局提升、华东市场调研，国外崂矿出口快增、华东同业合作。

二、统一销售管理体系

市场营销整体策划、高端会员管理、市场费用统筹使用、营销团队集中管理、经销商共同服务、促销员调配使用、产品促销互为搭赠。

三、统一与大企业合作

利用其在国内外的市场资源优势，借机营销，扩大崂矿和华东产品的集团销售；借势营销，扩大在国内主要城市特通渠道和客户的开发；借船出海，努力扩大中国青岛制造在国际上，尤其是“一带一路”和东南亚国家和地区的品牌影响力。

四、统一品牌产品推广

积极争取参与国家重大事件和活动的品牌植入。继续以体育、健康和行业等行业为重点，通过事件营销、活动冠名、产品植入、文化传播等形式，大力倡导健康饮水饮酒的生活新方式。

五、统一历史文化传承

整合崂矿和华东的历史文化资源，完成“中华老字号”博物馆的建设，确立以华东百利葡萄酒旗舰店与中国青岛葡萄酒博物馆融合发展的理念方案；全面提升华东百利酒庄的业态和档次，开展青岛葡萄酒大酒窖博物馆的规划设计。

六、统一进出口业务

借扩大崂矿产品出口、华东产品合作之际，积极探索双品牌产品与国际营销机构的全面合作，以出带进、以进促出，争取3年内在海

外设立分支机构，迈出投资、营销国际化的第一步。

七、统一物流配送服务

建立整合后的大物流营销平台，利用刺猬网优质的配送服务体系，打造以崂矿、华东产品为主，兼顾日用必需品和品质保证产品的高效便捷的区域性强势家庭配送服务品牌平台。

八、统一旅游资源整合

广泛开展与政府旅游机构和社会旅游资源的合作，创新发展以百年品牌、德系企业、优美环境、优质产品和优良服务为核心价值的自有工业旅游新品牌，以此更好的展示企业的传承文化、工匠精神、国企新姿，带动口碑传播和产品营销。

九、统一创业创客平台

制定有激励、有导向、有空间

的创业创客政策，营造浓厚的竞争发展、容忍失败的氛围，积极鼓励有识之才、有才之人立足本职岗位创业创客，做到资源共投、风险共担、利益共享。

十、统一绩效奖惩政策

崂矿和华东公司的销售团队，可以在集团的明确规定、容许的政策框架内，实行双向共管、按绩取筹、兼职提成、损失自负的原则进行内部营销模式的创新。对销售人员要统一明确年度任务目标，加强过程管控，实行严格的绩效奖惩考核，建立定期的红黄牌、末位淘汰和人员蓄水池制度，并解决执行违纪违规辞退、开除制度，从而建立起能够支撑崂矿和华东公司未来发展的勇于担当、勇于挑战、勇于突破的骨干销售团队和优秀人才。

集团办公室供稿

图片新闻



1月25日，集团召开
全体党员大会



1月17日，王达董事长在营销总经理刘勇的陪同下到崂鼎晟宇公司走访慰问并视察工作，听取公司2016年工作汇报与2017年发展规划，提出指导意见，作出重要指示



2016年12月29日，集团召开
2017年度工作会议



2016年12月24日，山东崂山矿泉水有限公司举行开工奠基仪式



1月12日，崂山矿泉水荣获
2016-2017年度金凤凰城市匠心奖



1月17日、19日，青岛饮料集团有限公司副总经理袁法礼带领办公室到华东公司慰问一线员工并为困难职工送去了问候和关怀



1月14日，集团召开
中层干部述职评议会



1月20日，集团党委召开
2016年度党员领导干部民主生活会



1月17日、19日，青岛饮料集团有限公司副总经理林永健带领党群部到崂矿生产基地和日清公司视察安全情况、慰问一线员工并为困难职工送去了问候和关怀



青岛机场、青岛银行LED大屏、泉城广场户外大牌发布



袁法礼副总经理带领相关部门与哈铁公司一同到大兴安岭呼中区调研项目选址现场



2月4日,青岛啤酒区域大区经理刘金锋进行《河南省区县级市场突破案例分享》培训交流



1月份，崂矿北京分公司荣获京东“创新营销奖”



青岛饮料集团有限公司工会被评为全市职工法律知识竞赛优秀组织奖



瑞士国家领导人，瑞士联邦资深议员，瑞士外事委员会主席海蒙先生非常喜欢崂山矿泉水



2月9日,甲骨文(中国)软件系统有限公司北方区总监宋兴进行《数字化营销及全渠道客户体验》专题培训



12月22日，召开青岛饮料集团有限公司2016年度党务、工会工作会议



王达董事长会见华为集团领导并洽谈合作



华东百利酒庄荣获省级诚信旅游示范单位



2月10日，沂南县召开表彰大会，山东崂山矿泉水公司被评为沂南县经济开发区2016年度创新创业优秀企业



12月23日，崂矿公司与寿光水务控股集团战略合作签约仪式



王达董事长随省委常委、市委书记李群同志对墨西哥、阿根廷等国家进行友好访问，并签订合作协议



2月10日，与青岛银行进行战略合作签约



12月底，集团团委组织团员前往华东生产部进行帮工，缓解春节旺季生产压力



王达董事长带队到西海岸绿色硅谷现场考察水源情况



春节假期后，崂矿供应链系统迅速组织开展工作，部分部门提前结束休假保障公司工作



2月10日，召开刺猬网创新突破研讨会



2016年度技能比武颁奖仪式



王达董事长与哈铁召开专题会议洽谈合作项目



2月10日，召开刺猬网创新突破研讨会



崂矿仰口基地陶炼荣获“青岛市职工职业道德建设先进个人”荣誉称号



元合集团董事长马成樑对北龙口、红房子、青葡大酒窖等地进行考察



2月3日，集团召开新春团拜会暨“改革、创新、突破”专题工作会议



2月15日，德国医药商店旧址抢险加固工程项目通过了国家、省级和市级文物单位组织的工程竣工验收，并获得好评



2月16日，与人保青岛分公司战略合作签约



2月16日,袁礼副总经理带队与交运大桶水物流配送召开专题会议



2月21日,与青岛出版集团战略合作签约



2月16日,中信投资总经理王付学进行《企业上市规划之青岛饮料集团》专题培训



2月21日召开梅高TVC、古冰川论坛提案会



2月18日,王达董事长陪同崂山区区长赵燕调研崂山矿泉水北龙口生产基地



2月23日,王达董事长出席青岛崂山矿泉水有限公司2017年东三省经销商恳谈会



2月18日,王达董事长陪同崂山区区长赵燕调研华东葡萄酒生产基地



2月24日,王达董事长陪同董晓莉副市长到崂山矿泉水公司崂峰口生产基地和华东葡萄酒公司百利酒庄生产基地进行实地调研



2月20日,林永健副总经理在北京会见秘鲁大使,并互赠礼品



2月24日,中共青岛市委党校副教授马达进行《文化创意产业企业经营方法与成功案例》专题培训



2月20日,王达董事长带队赴平度大泽山就拟合作项目进行实地考察



2月28日,与西海岸发展集团战略合作签约



2月20日,王达董事长带领集团领导班子到中德生态园走访调研



2月份,集团对各企业基层党组织“两学一做”教育活动开展情况进行督导

“三苏”家风家训摘编



◆ 非义不取 ◆

功废于贪，行成于廉。

——摘自苏轼《六事廉为本赋》

【译文】

功业毁废于贪婪，德行养成于廉洁。

苟^①非吾之所有，虽^②一毫而莫取。

——摘自苏轼《前赤壁赋》

【注释】

①苟：倘若。

②虽：即使。

【译文】

倘若本不是我应当拥有的东西，即使是一丝一毫也不去求取。

集团召开2017年度工作会议

2016年12月29日，集团召开2017年度工作会议，全面总结2016年工作总结，部署2017年度集团及各公司工作。集团、监事会、关工委领导出席会议，各公司负责人以及集团、公司中层以上干部参加会议。

大会首先播放集团2016年工作总结专题片，对集团2016年度亮点事件进行了回顾。副总经理袁法礼同志传达了中央经济工作会议精神；副总经理林永健同志传达了党建和安全生产工作相关会议精神，部署集团党群和安全生产等工作安排；纪委书记温冰同志传达了党风廉政建设相关工作精神。

2016年，集团架构正式确立，战略品牌发展部解读了2017年品牌投入管理原则及相关流程；资产运营部解读了与下属公司财务职责分工；人力资源部解读了集团人力资源指引。

为进一步做好党风廉政、安全生产和纪检监察等工作，副总经理袁法礼、林永健和纪委书记温冰分别与崂矿、华东、日清、临沂、进出口公司负责人签订了党风廉政建设责任书、安全生产责任书和纪检监察责任书。

最后，集团党委书记、董事长王达作重要讲话。他首先回顾了2016年以来的主要工作。在省委常委、市委书记李群同志“望饮料集团在激烈的市场搏击中，

不断取得一个又一个胜利，努力成为与‘青啤’齐名、与‘海尔’比肩的青岛新品牌！”批示的指引下，集团组织架构确立完成，内设“两室八部一中心”，下设崂山矿泉水、华东葡萄酒、日清机械、临沂、进出口、文化传媒等六个全资子公司，标志着现代大企业集团的治理结构初步形成。

集团旗下崂山矿泉水公司喜迎111周年，标志着“新百年、新崂矿、新征程”正式起航；华东葡萄酒公司变更为国有企业法人，国企属性得以确立。全面梳理了品牌、产品和市场定位；日清机械各项指标快速增长，均创历史新高；临沂公司从筹划到奠基在一年内完成，标志着崂山矿泉水真正迈出“走出去”战略的第一步；进出口公司创客成绩斐然，进口、电商渠道板块从无到有，增长迅猛，创客、创新和创业的意识、工作和成绩非常喜人；文化传媒公司成立运行，串联集团文化资源，以青葡大酒窖和红房子博物馆为依托，迅速布局文化传播工作。

王达同志对2017年集团工作方向作出明确要求，提出集团层面十大重点工作，对集团及各公司工作提出具体要求，并对集团全体员工提出殷切期望，让我们携起手来，共同努力，不忘初心，继续前进，共同迎接青岛饮料集团更加灿烂的未来！

集团办公室供稿

集团党委召开2016年度党员领导干部民主生活会

1月20日上午，集团党委召开2016年度党员领导干部民主生活会。会议由集团党委书记、董事长王达同志主持，党委班子成员参加。市委第二十四督导组莅会指导。

2016年度党员领导干部民主生活会以深入学习领会党的十八届六中全会精神为主题，围绕“两学一做”学习教育的要求，重点对照《关于新形势下党内政治生活的若干准则》、《中国共产党党内监督条例》，联系集团工作，联系党的十八大以来集团抓作风建设的实际，联系自身执行中央八项规定精神的实际，进行对照检查、党性分析，开展批评和自我批评，研究加强集团建设和其他各项工作。

会议通报了集团党委班子2015年“三严三实”专题民主生活会问题整改落实情况，对确定的5方面整改任务制定了整改任务清单，明确了整改措施、完成时限和有关要求，集中解决了一批突出问题，整改工作取得了明显成效。

会上，集团党委书记、董事长王达同志首先代表集团党委班子进行对照检查，并带头做个人对照检查，其他班子成员逐一进行个人对照检查，并相互开展严肃认真的批评。大家自觉把自己摆进去、把思想摆进去、把工作摆进去，深刻剖析问题产生的原因，结合实际制定整改措施。会议坚持严的标准、严的措施、严的纪律，有交流探讨，有思想碰撞，有批评和自我批评，有相互帮助提高，达到了统一思想、增进团结、加强发现问题解决问题能

力的目的。

集团党委书记、董事长王达同志在总结发言中表示，要按照市委部署要求和督导组意见，切实抓好整改落实工作，巩固扩大这次民主生活会成果。一要进一步加强集团党委班子自身建设。要在严守政治纪律和政治规矩、推动各项事业发展、严肃党内政治生活、加强作风建设和廉洁从业等方面做表率，发挥好“火车头”作用，主动担当尽责，勇于攻坚克难，推动工作落实，形成一级带着一级干、一级做给一级看的生动局面。二要进一步认清形势和自身情况。要清醒地认识到，当前集团还处在严峻的经济大背景下，仍然面临着激烈的竞争和巨大的挑战，承受着巨大的压力，集团自身基础还比较薄弱，存在较多的问题，在这样的环境下，发展如逆水行舟，不进则退，但从另一个角度看，集团也具有实现跨越式发展的巨大潜力，必须准确把握市场和环境条件，聚焦薄弱环节和存在的问题，精准发力、各个击破。三是要具有紧迫感，小步快进。市委市政府对集团有“与‘青啤’齐名，与‘海尔’比肩，打造青岛新名牌”的殷切期待，需要集团通过清晰的目标、细致的规划，一步一个脚印地完成，要以这次民主生活会为契机，以问题为导向，以整改落实为着力点，从基础开始，从基层抓起，实现更快更全面的发展。

市政府国资委监事会监事高琳同志，集团党群部部长赵萍同志列席会议。

党群部张毓翔供稿

安全生产专项检查



2016年12月29日，青岛市安监局安全生产专项检查小组，对我公司崂峰口基地安全生产管理工作情况进行了全面、严格的检查；集团副经理林永健、崂矿总经理李加国、安全监管部部长邓涛、崂矿生产总监李培成、崂峰口基地经理左进军等人陪同参加。

检查组详细检查了我公司崂峰口基地现场安全管理、安全教育培训、隐患排查治理、事故应急管理、职业健康管理等方面的情况，对我公司在安全生产工作上所作的努力和成绩给予充分肯定，同时也发现了一些问题，并对我公司安全管理工作提出宝贵意见和更高的要求。

安全管理工作，是一项只有起点没有终点的工作，安全工作的落实，并非阶段性的，而是一件长期的工作，我要以这次市局的安全隐患排查治理专项行动为契机，进一步健全安全工作各项规章制度，加强现场管理，规范档案管理，深化安全管理，努力杜绝安全事故的发生，为广大员工创造一个安全和谐的工作环境。

安全监管部张安联供稿

新闻详解

中共青岛饮料集团有限公司委员会党员大会顺利召开

中共青岛饮料集团有限公司委员会党员大会于2017年1月25日在英德隆大厦25楼会议室召开，集团党委书记、董事长王达同志及党委班子成员出席会议，集团所属各党委、总支、支部的党员代表参加会议。

会上，集团党委委员、纪委书记温冰同志传达了中共青岛市委十一届八次全体会议精神，要求集团各级党组织和全体党员紧密联系实际，认真学习领会全会精神，严格落实党风廉政建设主体责任和监督责任，建立完善纪检监察三级工作网络，层层签订《党风廉政建设和廉洁从业责任书》，形成报告体系。

强化教育宣导及制度建设，重点把握

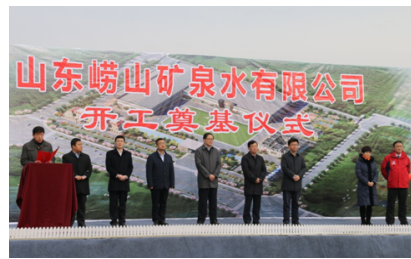
对《关于新形势下党内政治生活的若干准则》和《中国共产党党内监督条例》的贯彻执行，组织廉洁风险点排查，全面提升风险防控能力。

按照市委工作部署和有关程序要求，会议组织参会党员对集团出席中共青岛市第十二次代表大会代表进行了差额投票选举，王达同志被推选为集团党员代表出席市第十二次党代会。

会议表决通过了增补温冰同志和李加国同志为中共青岛崂山矿泉水有限公司委员会委员。对范常见同志、胡广同志等两位集团拟任中层干部在德能勤绩廉方面的表现情况进行了民主评议。

党群部宋啸虎供稿

山东崂山矿泉水有限公司开发项目全面启动



12月24日，山东崂山矿泉水有限公司在临沂市沂南县开发区施工现场举行开工奠基仪式，标志着崂山矿泉水沂南开发项目进入全面施工建设阶段。沂南县委县政府、青岛饮料集团有限公司有关领导，沂南县开发区管委会及媒体记者参与了本次奠基仪式。

山东崂山矿泉水有限公司沂南生产基地项目，是青岛饮料集团首次在青岛区域以外建设大型矿泉水生产基地。该生产基地占地110亩，分两期完成。在青岛饮料集团的高瞻远瞩和山东崂矿公司的不懈努力下，于今年5月10日签订战略合作协议，仅半年多时间就完成了多项前期手续的办理工作，标志着青岛饮料集团走出青岛战略在外投资的第一个矿泉水生产项目的全面启动。此项目能做到当年筹划、当年签约、当年立项、当年开工，充分体现

了青岛国有企业的求真务实与高效作为，这是青岛饮料集团和崂山矿泉水公司在“新百年，新崂矿，新征程”发展中的一件盛事。

据介绍，“崂山矿泉水公司目前已建成仰口、崂河口、崂泉口等七大生产基地，年产矿泉水50万吨左右。沂南开发项目投产后，将为公司国际化发展提供更加充足的水源保障。该项目定位主要是规划设计、工程建设、生产设备、技术管理、质量品质和厂区环境均达到国际一流先进水平，将是全省生产规模最大、设备现代化程度最高、生产环境保持最好，集饮料生产、仓储物流、商业营销、科普推广和工业旅游等为一体，具备示范效应的国际化矿泉水饮料工业综合体。下一步，将把崂矿享誉国内外的百年历史品牌和国内唯一矿泉水国有企业的优势，与沂南革命红色老区的历史文化遗产及农业、工业、旅游、商贸等现代化发展平台相结合，充分开发利用沂南丰富优质的地下矿泉水资源，秉持发扬“百年工匠”精神，生产出更多更好的高品质矿泉水饮料，竭力承担国企的社会责任，始终坚持倡导健康饮水理念，努力推进健康公益事业的发展。熔铸‘源于德国，根植青岛’的企业特色，必将塑造第二个百年崂矿企业的辉煌。”

山东崂矿公司供稿

集团召开2016年度中层述职评议会

2017年1月14日，青岛饮料集团有限公司、青岛崂山矿泉水有限公司2016年终述职及评议会在华东百利酒庄会议室顺利召开。青岛饮料集团董事长王达、副总经理袁法礼、副总经理林永健、纪委书记温冰、监事高琳以及公司中层领导干部参加了会议。

会议开始后，公司各部门负责人依次进行了总结汇报。各部门准备充分，通过实例阐述、数据说明、图片展示等方式，全面、客观、深入地围绕2016年部门亮点工作、2017年规划等进行了汇报。与会人员认真听取发言，并根据年终总结评议会的相关规定，对汇报人员进行了评分。

2017年1月14日，青岛崂山矿泉水有限公司2016年终总结暨表彰大会在华东百利酒庄会议室隆重举行，青岛饮料集团董事长王达、副总经理袁法礼、副总经理林永健、纪委书记温冰、监事高琳及获表彰职工参加了此次大会。本次会议由集团人力资源部部长胡广主持。

首先，崂矿总经理李加国进行讲话，对崂矿公司在2016年的各项工作进行了总结。通过全面强化基层基础管理工作，全

面实行产品质量保证体系建设，全面推进品牌价值建设等有效保障措施，2016年公司的销售收入、经济效益和社会效益得到了明显提升。

其次，崂矿营销总经理刘勇进行讲话，对崂矿公司2016年营销工作进行总结外，主要对2017年营销工作进行部署及规划。讲话从外部分析、内部分析以及2017年崂山矿泉水市场规划三个方面进行，包括区域规划、营销策略、组织架构以及销售运营等各个方面。

另外，本次大会对2016年在一线岗位工作中具有突出业绩、为公司创造突出价值的21位员工进行集中表彰。在会上，崂矿公司领导为获表彰员工颁发了荣誉证书和奖品。2名获奖代表现场发言，分享了个人事迹以及工作业绩，从而对广大员工形成精神激励，号召广大员工以身边的获表彰员工为榜样，争创佳绩。

挑战激励前行，梦想就在前方，让我们带着收获的的喜悦和远大的品牌梦想，在王董事长的带领下，策马奔腾，携手奋进，永创佳绩！

崂矿人力资源部袁鑫供稿

表彰大会

2016年度青岛饮料集团

获奖名单

不忘初心，
继续前行

最佳贡献奖



非常荣幸作为获奖代表在表彰大会上发言。心中无比激动，但更多的是感恩与感谢。感谢公司提供的舞台，感谢领导对我的帮助，促我进步，让我成长。

在崂矿10多年的工作中，我没有取得过骄人的业绩，只不过是认真、坚持做好本职工作，把“提高生产效率、提高安全系数、降低生产成本、降低劳动强度”作为日常工作中的重点，紧紧围绕着生产管理六要素开展工作，而这一切都是岗位职责所在。

付出并不仅仅是为了回报，更重要的是对工作的一种执着，成绩已成为过去，更重要的是对未来工作更高的追求。在今后的工作中，我将继续努力，传承工匠精神，在平凡的岗位上展现自我价值。

崂矿仰口生产基地 宗绪朝

用我的服务换客
户的满意

服务明星奖



2016年我平均每月接听电话17363个，质检平均成绩为10.69分，业务知识考试平均成绩达到98分以上，在年度排序考核中名列第一。

很荣幸被评为“2016年度服务明星”，这既是公司对我个人能力的肯定，也是对我做好今后工作的一种鼓励。首先感谢领导与同事在日常工作中对我的支持和帮助。呼叫中心作为连接公司与用户的第一线，一言一行都关乎公司形象。在日常工作中，应该认真对待每一个用户，细心指导，耐心安抚用户情绪，仔细完成每个订单，做到微笑服务让用户满意。每次遇到较难解决的问题，事后都要进行总结，通过不断学习来提高工作效率。

今后，我将一如既往努力做好本职工作，认真接听每一通电话，服务好每一个用户，不辜负领导与同事对我的信任，与公司共同发展进步。

刺猬网呼叫中心 王萍

技术改造，
精益求精

技改明星奖



这次能被公司评为2016年度技改明星奖，我感到非常高兴与荣幸，感谢公司对我的厚爱与信任，感谢领导对我的关爱，感谢同事们对我的认可。

技改明星这个荣誉，不仅仅是我进步的起点，还将是我今后工作的鞭策和动力。它将推动我更加努力地完成公司的产品研发和产品升级，让我不断努力前进。我坚信只要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，就会得到意想不到的收获。

成绩只能代表过去，在新的一年里，要想赶上经济大发展的潮流，就要在严峻的大市场环境中，迎头搏击，赶上公司发展的理念和要求，紧密地团结在公司领导层的周围，踏踏实实、勤勤恳恳的干好本职工作，为崂矿做大做强，贡献出自己的一份绵薄之力。

崂矿技术中心 刘岷砾

公司的支持是我
前进的动力

金牌员工奖



感谢集团领导给予了这个平台，感谢公司领导同事给予的支持，此次荣获“2016年度金牌员工”是对我此前工作的肯定，更是对我今后工作的鞭策。个人的努力微不足道，我的荣誉是在公司的支持下、是整个商超团队共同努力的结果。

成绩只能代表过去，今后我将更加严格要求自己，努力把工作做得更好。我将不辜负领导的期望，尽职尽责，虚心总结工作经验，不断地提高自己业务技能，更加积极地拜访客户，更好地“把产品卖出去，把钱拿回来”。为华东的发展做出自己的贡献。2017，撸起袖子加油干，不负公司的期望！

华东营销中心 牛戈

青岛崂山矿泉水有限公司

北龙口生产基地	臧胜柱	节能降耗奖	业务部瓶装水连锁	王鹏	营销状元奖
崂泉口生产基地	刘清刚	节能降耗奖	刺猬网业务部	闫志霖	营销状元奖
仰口生产基地	李盛华	质量奖	刺猬网业务部	武亮	营销状元奖
崂石口生产基地	庞伟	质量奖	省内营销公司	吴超	营销状元奖
技术中心	刘岷砾	技改明星奖	业务部瓶装水连锁	李琛	市场先锋奖
崂峰口生产基地	周忠豪	技改明星奖	业务部瓶装水省外	李言鹏	市场先锋奖
业务部瓶装水省外	乔宏壮	市场开拓奖	刺猬网呼叫中心	王萍	服务明星奖
刺猬网-业务部	杨玉杰	市场开拓奖	仓储物流中心	王舜禹	服务明星奖
业务部瓶装水省外	庞常伟	营销精英奖	仰口生产基地	宗绪朝	最佳贡献奖
刺猬网业务部	李强	营销精英奖	内控部	于初晓	最佳贡献奖
业务部瓶装水连锁	王键	营销状元奖			

青岛华东葡萄酒有限公司

营销中心	牛戈	金牌员工一等奖	办公室	刘倩倩	优秀员工奖
企划部	刘海平	金牌员工二等奖	营销中心	杜遵强	最佳业绩奖
法务部	徐聚金	金牌员工三等奖	营销中心	邵少华	最佳业绩奖
营销中心	朱恒超	金牌员工三等奖	营销中心	袁大鹏	最佳开拓奖
销售管理部	王利	新星奖	营销中心	黄杰	最佳促销奖
营销中心	胡孝兆	新星奖	营销中心	徐莹	最佳促销奖
园艺部	祝尚东	敬业奖	销售管理部	孙昌凤	最佳促销奖
生产部	许志秀	敬业奖	销售管理部	朱均萍	最佳促销奖
财务运营部	刘姝琪	优秀员工奖	生产部	张光臣	技改明星奖
旅游开发部	刘海霞	优秀员工奖	生产部	张立新	节能降耗奖
采购部	刘苗	优秀员工奖	生产部	邱玉洁	优秀兼职记者
生产部	许志秀	优秀员工奖	技术中心	王志群	金牌讲师
人力资源部	尹晶	优秀员工奖	品控部	宋建祥	质量奖
信息部	李宏磊	优秀员工奖	信息部	王青青	创新突破奖
企划部	唐超	优秀员工奖	人力资源部	刘婷	最佳服务支持奖
园艺部	许京祥	优秀员工奖	人力资源部	尹金萌	最佳新人奖
仓储物流部	刘鑫	优秀员工奖			

营销系统金牌团队	大青岛周边团队	纪君华
供应链系统金牌团队	生产班组	张立新
支持平台金牌团队	旅游开发部接待组	刘海霞
葡萄采收项目团队协作奖	葡萄采收团队	祝尚东
生产线搬迁项目团队协作奖	生产部、采购部-6000瓶生产线搬迁项目	张谦博

期待崂矿美好明天

市场先锋奖



能被公司授予“市场先锋”的光荣称号，这是公司对我个人工作能力与成绩的肯定和表扬。今年销售成绩的取得，首先要感谢公司和部门领导对我的关心、支持和帮助，其次要感谢部门同仁对我的支持和帮助。

一、作为一个销售人员，我们要有良好的心理素质，同时还要拥有耐力、虚心和宽容的态度，才能应对市场的瞬息万变，应对客户的万般挑剔。

二、要有很强的市场专业素质。当和你的客户进行沟通的时候，要对客户了解清楚，对我们销售的产品熟悉。

三、我们要对客户真心，对公司诚信，精诚协作，这是对事业，对人生的一种态度，用心做事，信用做人，保持一颗感恩的心。

公司的不断发展让我们成熟成长成功，我们的共同努力让公司更加辉煌。

崂矿业务部-瓶装水-连锁 李琛

齐心协力斩获佳绩

金牌团队奖



我们团队能取得今天的业绩是大家共同努力的结果。我总结了以下几点经验：

一、相互包容，有容乃大。作为团队的一份子，我们相互体谅和包容，和谐的氛围有利于工作开展。

二、学海无涯，虚心求教。学无止境，生产的过程中是一个不断学习的过程，人人虚心求教，共同进步。

三、适才适能，奖罚得当。每个人都有自己的优点和才能，要合理的支配和最大限度的发挥每个成员的才能，做到奖罚得当。

四、优势互补，团结协作。团队的建设需要彼此之间优势互补、团结协作。

新的一年我们还要更加努力，我相信在大家的共同努力下，我们团队还会带给大家一份满意的业绩。

华东供应链类生产班组

撸起袖子 加油干

2017是撸起袖子

一、“撸起袖子”是一种态度。

说的好不如干的好，喊破嗓子不如甩开膀子。撸起袖子是准备大干一场的态度，态度决定了行为。在农村待过的人都知道，当老百姓准备下田干活的时候，都要撸起袖子。撸起袖子是告诉自己要卖力干活，同时也告诉别人我要开工了！这是一种态度！种什么瓜得什么果。态度就像一面镜子，你以哪一面来面对它，它回报你的也是那一面。同时，态度是行为的先导，有什么样的态度就决定了你有什么样的行为。理想再远大，目标再具体，没有一个干事创业的态度，怎么可能有坚持不懈的行动呢？没有坚持不懈的行动，又怎么能奢望成功呢？因此，2017，不凡从树立“撸起袖子”的态度开始！

二、“撸起袖子”是一种敬重。

干一行爱一行，干什么像什么。撸起袖子是对工作、对职业的尊重。人生的价值就在于敬业、乐业、创业，唯有如此才谈得上欢乐和幸福。这山望着那山高的人只会整日唉声叹气，只会在抱怨中蹉跎度日。敬重自己的事业，热爱自己从事的工作，才能不断开拓前进，取得事业成功。农民只有敬重土地，才能获得丰收笑开颜；军人只有敬重钢枪，才能保家卫国担重任；教师只有敬重讲台，才能桃李天下遍地香；医生只有敬重患者，才能妙手回春创奇迹……

不管我们身处何职业，只要敬重，我们都能收获一份属于我们自己的成功！所以，2017年，不凡从敬重自己的职业开始！

三、“撸起袖子”是一种精神。

人无精神不立，国无精神不强，“空谈误国，实干兴邦”。撸起袖子是一种实干精神。中华五千年的文明铸就了中华民族忍辱负重和实干兴邦的优秀品质。在社会价值多元化的今天，我们很多人都迷失在其中，有人甚至把“走捷径”、“吃快餐”当做人生信条来信奉，这是危险的，也是行不通的。

世界上的事情都是干出来的，过去我们党靠一刀一枪的实干，一步步走向胜利；现在，我们国家靠一点一滴的实干，一步步走向民族复兴。国家是如此，一个家庭、一个人也是如此。一个家庭要幸福，一个人要有发展，没有一点精神、没有一点信仰是不行的。

所以，2017年，不凡从树立一种实干精神开始！

四、“撸起袖子”是一种希望。

因为相信明天会更好，所以大家生活有信心，愿意埋头苦干。撸起袖子是对未来的一种希望。

过去的2016年，中国自信的向世界展示了中国智慧、中国方案，中国作为世界经济引擎，继续引领着世界发展。中国作为世界大国，在国际中声望渐强！

我们有幸成为这个时代的中国人，没有战火的纷争，没有饥寒交迫的困扰，更多的是民族自信和幸福指数的爆棚！

中华民族从来没有如此的靠近伟大复兴的目标，再努力、再加油一把，我们会成功的！

这个时代的我们是充满希望的，我们十足的相信，祖国母亲在新年度里必将更加辉煌。

在这么一个幸福的时代，在这么一个幸福的一个国度，我们比谁都有资格谈希望，比谁都更具备实现愿望的条件。所以说这一年我们更应该撸起袖子加油干。所以，只有这样，美好的一切才能属于我们！

青岛饮料集团 林永健供稿



全面从严治党 习近平总书记 在全国两会上这么说

清风视点

2017年3月5日，习近平总书记在参加十二届全国人大五次
会议上海代表团审议时指出，全面从严治党永远在路上。要把严的要求落实到党的建设全过程和各方面，在坚持中深化、在深化中坚持，推动全面从严治党向纵深发展。要压实压紧管党治党主体责任和监督责任，督促领导干部把责任扛在肩上，把加强和规范党内政治生活、加强党内监督各项任务落到实处。我们梳理了党的十八大以来习近平总书记在两会上关于全面从严治党的重要论述，敬请关注。

2013年全国两会

出席十二届全国人大一次会议解放军代表团全体会议

3月11日

作风优良是我军的鲜明特色和政治优势。要把改进作风工作引向深入，贯彻到军队建设和管理每个环节，真正在求实、务实、落实上下功夫，夯实依法治军、从严治军这个强军之基，保持人民军队长期形成的良好形象。

在十二届全国人大一次会议闭幕会上的讲话

3月17日

中国共产党是领导和团结全国各族人民建设中国特色社会主义伟大事业的核心力量，肩负着历史重任，经受着时代考验，必须坚持立党为公、执政为民，坚持党要管党、从严治党，全面加强党的建设，不断提高党的领导水平和执政水平、提高拒腐防变和抵御风险能力。

全体共产党员特别是党的领导干部，要坚定理想信念，始终把人民放在心中最高的位置，弘扬党的光荣传统和优良作风，坚决反对形式主义、官僚主义，坚决反对享乐主义、奢靡之风，坚决同一切消极腐败现象作斗争，永葆共产党人政治本色，矢志不移为党和人民事业而奋斗。

2014年全国两会

参加十二届全国人大二次会议安徽代表团审议

3月9日

作风建设永远在路上。如果前热后冷、前紧后松，就会功亏一篑。

各级领导干部都要既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。严以修身，就是要加强党性修养，坚定理想信念，提升道德境界，追求高尚情操，自觉远离低级趣味，自觉抵制歪风邪气。严以用权，就是要坚持用权为民，按规则、按制度行使权力，把权力关进制度的笼子里，任何时候都不搞特权、不以权谋私。严以律己，就是要心存敬畏、手握戒尺，慎独慎微、勤于自省，遵守党纪国法，做到为政清廉。谋事要实，就是要从实际出发谋划事业和工作，使点子、政策、方案符合实际情况、符合客观规律、符合科学精神，不好高骛远，不脱离实际。创业要实，就是要脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任，勇于直面矛盾，善于解决问题，努力创造经得起实践、人民、历史检验的实绩。做人要实，就是要对党、对组织、对人民、对同志忠诚老实，做老实人、说老实话、干老实事，襟怀坦白，公道正派。

要发扬钉钉子精神，保持力度、保持韧劲，善始善终、善作善成，不断取得作风建设新成效。

2015年全国两会

看望出席全国政协十二届三次会议的民革、台盟、台联委员

3月4日

要广泛学习各方面知识，扎实开展调查研究，自觉践行社会主义核心价值观，守住道德底线，不碰法律红线，自觉廉洁自律。

参加十二届全国人大三次会议上海代表团审议

3月5日

全面从严治党，是我们党在新形势下进行具有许多新的历史特点的伟大斗争的根本保证。

关键是要抓住领导干部这个“关键少数”，坚持思想建党和制度治党

紧密结合，全方位扎紧制度笼子，更多用制度治党、管权、治吏。

参加十二届全国人大三次会议江西代表团审议

3月6日

党要管党丝毫不能松懈，从严治党一刻不能放松。井冈山精神和苏区精神是我们党的宝贵精神财富，要永远铭记、世代传承，教育引导广大党员、干部在思想上正本清源、固根守魂，始终保持共产党人政治本色。

要重视基层风气问题，下大气力整治发生在老百姓身边的不良行为，对随意插手基层敏感事务、截留克扣基层物资经费、处事不公、吃拿卡要、侵占群众利益等问题，必须严肃查处，绝不姑息。

要着力净化政治生态，营造廉洁从政良好环境。要深入推进反腐败斗争，下大气力拔“烂树”、治“病树”、正“歪树”，使领导干部受到警醒、警示、警戒。

要加强对干部特别是党员领导干部的监督管理，彻底改变对干部失之于宽、失之于软现象。

参加十二届全国人大三次会议吉林代表团审议

3月9日

做好各方面工作，必须有一个良好政治生态。政治生态污浊，从政环境就恶劣；政治生态清明，从政环境就优良。政治生态和自然生态一样，稍不注意，就很容易受到污染，一旦出现问题，再想恢复就要付出很大代价。

要突出领导干部这个关键，教育引导各级领导干部立正身、讲原则、守纪律、拒腐蚀，形成一级带一级、一级抓一级的示范效应，积极营造风清气正的从政环境。

2016年全国两会

看望参加全国政协十二届四次会议的民建、工商联委员

3月4日

新型政商关系，概括起来就是“亲”、“清”两个字。对领导干部而言，所谓“亲”，就是要坦荡真诚同民营企业接触交往，特别是在民营企业遇到困难和问题情况下更要积极作为、靠前服务，对非公有制经济人士多关注、多谈心、多引导，帮助解决实际困难。所谓“清”，就是同民营企业家的关系要清白、纯洁，不能有贪心私心，不能以权谋私，不能搞权钱交易。对民营企业家而言，所谓“亲”，就是积极主动同各级党委和政府及部门多沟通多交流，讲真话，说实情，建诤言，满腔热情支持地方发展。所谓“清”，就是要洁身自好、走正道，做到遵纪守法办企业、光明正大搞经营。

中共十八大以来，我们党加大反腐败斗争力度，坚持“老虎”、“苍蝇”一起打，坚持无禁区、全覆盖、零容忍，查处了一大批违纪违法案件。反腐败斗争有利于净化政治生态，也有利于净化经济生态，有利于理顺市场秩序、还市场以本来的面目，把被扭曲了的东西扭回来。如果很多有大大小小权力的人都在吃拿卡要，为个人利益人为制造障碍，或者搞利益输送、暗箱操作，怎么会经济发展有利呢？这一点，相信广大正直的民营企业家都有切身体会。同时，我也要讲，查处的有些腐败案件涉及民营企业，有些是涉案领导干部主动索贿，有些是企业经营者主动行贿。如果是主动索贿，那是我们没有管教好，要加大管教力度。如果是企业经营者主动行贿，那就要引以为戒，千万不能干这种事！

参加十二届全国人大四次会议黑龙江代表团审议

3月7日

要充分调动广大干部积极性，不断提升工作精气神。干部干部，干是当头的，既要想干事愿干积极干，又要能干会干善于干，其中积极性又是首要的。党组织对待干部，既要严格管理，又要热情关心。要保护作风正派、锐意进取的干部，真正把那些想干事、能干事、敢担当、善作为的优秀干部选拔到各级领导班子中来。

参加十二届全国人大四次会议湖南代表团审议

3月8日

明年两年，全国省市县乡要陆续换届，要深刻吸取湖南衡阳破坏选举案和四川南充拉票贿选案的教训，以“零容忍”的政治态度、规范严谨的法定程序、科学有效的工作机制、严肃认真的纪律要求，坚决杜绝此类现象发生。