茅台集团保健酒业公司 2018 年"十大新闻"



●茅台集团党委书记、副董事长(时任)、总经理李保芳率队 ●茅台集团领导前所未有地关心、关注和帮助保健酒业公司发展 对保健酒业公司生产区域进行实地调研、考察。

●茅台集团原董事长、中国酒界泰斗季克良给予"茅台不 老酒"鼎力驰援!

1. 李保芳深度考察茅台集团保健酒业公

2月27、28两日,作为春节后集团公司开 展调研子公司工作的第一站,茅台集团党委 书记、副董事长(时任)、总经理李保芳率队对 保健酒业公司生产区域进行了实地调研、考 察,并召开专题会议听取汇报。李保芳强调, 此次调研的目的是要解决保健酒业公司顶层 设计的问题,关注企业和产业的健康、良性、 长久发展,相信茅台有解决问题的决心、智慧 和能力。李保芳强调,保健酒业公司要厘清思 路、准确定位,加快将保健酒业公司建成与其 自身定位相称、与茅台品牌相符的子公司。

上榜理由: 保健酒业公司作为茅台集团 2018年"调研月"活动的首站,李保芳书记亲 自带队考察,为公司转型发展指明了方向,解 决了阻碍发展的难题, 充分说明了集团公司 高度重视我公司的发展,并寄予了厚望。

2. 季克良大师鼎力驰援保健酒业公司发

2017年下半年以来,保健酒业公司对核 心自主品牌"茅台不老酒"进行了重新梳理, 从包装设计到酒体进行了全面升级。对这一 革命性举措,茅台集团原董事长、中国酒界泰 斗季克良给予了鼎力驰援!

2018年3月8日,季克良到国酒之源"不 老荘"为"茅台不老酒"产品名称题字。12月 22日,季克良授权保健酒业公司使用其肖像 制作"茅台不老酒·搏"系列广告宣传片到央 视推广。12月31日,季克良受邀出席2018香 港世纪第一夫人全球总决赛,在"一棵树公 益竞拍"环节中,其亲笔签名的一盒茅台不老 酒"炫"系列在现场竞拍,最终以12万的价格 成功拍出。

季老一次又一次为保健酒业公司站台, 给予了公司全体员工莫大的信心与鼓励,保 健酒业公司的发展史册上会永远记住季老。

上榜理由:2018年,公司对"茅台不老酒" 包装设计和酒质酒体进行重新梳理和全面升 级, 获中国酒界泰斗季克良大师一次又一次 的站台和认可,充分体现了蜕变后的"茅台不 老酒"强大的品牌力量,也彰显了公司的实力 和自信, 更体现了季老对茅台优质品牌的关

3.茅台集团领导前所未有地关心、关注和

帮助保健洒业公司发展 2018年以来,茅台集团领导前所未有地

关心、关注和帮助保健酒业公司发展。 11月20日,茅台集团党委副书记王焱来 到公司位于茅台的生产厂区进行实地调研。 王焱指出,保健酒业公司作为集团白酒板块 最具差异化的子公司,对集团长远发展是有 益的,是别的子公司不能替代的。

9月27日,集团公司党委委员、副总经理 张德芹到保健酒业公司生产厂区调研并召开 座谈会。张德芹强调,保健酒业公司作为集团 公司重要的一棵"树苗",且是集团公司白酒 板块具有差异化的子公司, 必然是集团重点 培养和支持的对象, 要努力成为集团的下一 个增长点。

集团公司党委委员、总法律顾问刘汉林 先后于 3 月 23 日、6 月 12 日、6 月 19 日、12 月14日到保健酒业公司调研考察、指导工 作。刘汉林表示,保健酒业公司 2018 年成绩 喜人,2019年要乘势而上,更要加鞭奋蹄,站 在新起点,奋起直追再创新辉煌。

集团公司党委委员、副总经理杨代永分 别于6月5日、10月30日到保健酒业公司调 研、指导生产经营及安全工作,以问题为导 向,以调结构、谋发展为出发点,为保健酒业 公司发展问题提出可行性建议。

7月17日,茅台集团总工程师王莉率队 考察、审核公司质量管理工作。王莉对公司质 量管理工作给予了肯定,鼓励公司继续努力, 把质量管理工作做到更好。

2018年,集团公司和股份公司多位领导 在多种场合表示,要全力支持和帮扶保健酒 业公司的发展。

不完全统计,2018年,集团公司相关领 各单位部门负责人到公司调研、指导近 100人次,这在公司发展历史上是空前的。

上榜理由:2018年是公司转型发展的关 键之年,变革之路困难重重,集团公司前所未 有地加大了对保健酒业公司的关注、关心和 帮助,在诸多方面给予了大力的支持,给予公 司拼荆斩棘的勇气, 让保健酒业公司信心更 加坚定、步伐更加坚实。

4. 茅台集团党委专题研究解决保健酒业 公司转型发展一揽子方案,并已部分落地

11月17日,茅台集团党委召开专题会听 取、讨论、审议保健酒业公司《关于解决保健 酒业公司当前发展困境和加快转型升级的一 揽子方案》。茅台集团党委书记、董事长、总经 理李保芳指出,以茅台目前的经济实力和综 合能力,茅台集团完全有能力解决现存的所 有问题。现在茅台正处于上升时期,一切都比 较正常,正是解决保健酒业公司问题的最佳

会议审议并通过了《关于解决保健酒业 公司当前发展困境和加快转型升级的一揽子 方案》

上榜理由:《一揽子方案》尘埃落定,保健 酒业公司如释重负,多年来的发展难题得以 逐步解决,转型发展方向更加明晰、基础更加 扎实。

5."茅台不老酒"新品正式面市

2018年3月18日,一场以"蜕变焕青春" 为主题的"茅台不老酒"新品推介会在成都隆 重举行,"茅台不老酒"新品得以全面推介;7 月9日,"茅台不老酒"新品发布暨招商会在 茅台召开,标志着"茅台不老酒"新品正式面 市。新品发布会多角度展示了"茅台不老酒" 的文化底蕴和产品价值, 现场的经销商和供 应商纷纷向保健酒业公司抛出橄榄枝,与保 健酒业公司签订意愿合作关系,希望能与"茅 台不老酒"共创辉煌。

上榜理由:时隔多年,"茅台不老酒"重新 出发,由内而外全新蜕变,这不仅是产品重新 打造与定位,更是公司转型升级,向大健康产 业靠拢的起点,展现出公司勇于革新,远见点 识的强烈愿望,象征着公司迈出了历史上意

6. 公司各项经济指标实现"全线飘红"

2018年,保健酒业公司(含白金酒公司) 各项经济指标实现"全线飘红",较2017年, 销售收入同比增长 57.71%, 利润同比增长 257.40%,上缴税金同比增长 68.23%。其中,公 司本部,不含税销售收入同比增长50.38%,利 润同比增长 168.70%, 上缴税金同比增长

上榜理由:2018年,保健酒业公司各项经 济指标增幅均达50%以上。这一年,公司锐意 进取,启动了"惊蛰计划",得到了集团公司的 高度关注和大力支持。如果说"蜕变"让公司 青春再出发,那么,经济指标的全线飘红则催 公司扬帆远航!

7. 公司"工程技术研发中心"挂牌茅台学 院

9月12日,公司"工程技术研发中心"在 茅台学院正式挂牌成立。这代表着公司与茅 台学院达成茅台集团内首个校企合作项目, 形成"产、学、研"的校企联合发展模式,共谱 校企合作的辉煌新篇章。茅台学院表示,争取 将此项目做到省级平台,力争未来3-5年做 到国家级平台。

上榜理由:保健酒业公司联合茅台学院, 达成茅台集团内首个校企合作项目,借助茅

台学院教学和科研力量,调集科研精兵强将, 加强产品研发,瞄准项目需求,对酿造、市场、 品质、特色等方面展开研究,提高产品开发的 科技含量和产品质量。

8. 公司首次开展全国市场大走访活动

为了让公司的各项决策更贴近市场、贴 近消费者,完成企业营销的全面升级,4月初, 公司开展全国市场大走访活动。此次活动由 公司8位党政领导亲自率队,规格之高前所 未有;一次性走访完全国30个省区市,范围 之广前所未有;公司重要岗位接近50人的队 伍,兵分八路,同时出发,规模之大前所未有。 广泛走访、零距离收集市场信息,为公司新品 的强势爆发奠定了坚实的基础。

上榜理由:没有调查就没有发言权,不尊 重客观事实的策略就如无源之水、无本之木。 公司广泛走访、调研全国健康酒市场,了解行 情,及时掌握市场一线信息,全方位收集各类 关于公司品牌管理、经营理念、产品定位等方 面的意见、建议,让营销决策更加科学化。

9."茅台不老酒"新品一次签单 3300 万

8月1日,保健酒业公司"茅台不老酒新 品签约仪式"在河南郑州隆重举行,签约会 上,多家经销商先后与公司签订了合作协议。 此次签约会现场一次签单3300多万元,"茅 台不老酒"新品继"7·9"发布会后持续发力。

上榜理由:通过"3·18"成都推介、4月全 国市场大走访、"7·9"正式发布,"茅台不老 酒"获得社会各界一致好评,满足了消费者需 求,市场效应显著,郑州一次签约3300万元, 体现了"茅台不老酒"的品牌力量和产品自 信,举起了"茅台不老酒"进军全国市场的大

10.保健酒业公司被茅台集团确定为智慧 营销平台首批试点单位

8月14日,茅台集团召开信息化专题建 设工作会,就茅台集团大营销平台的建设事 宜展开讨论,确定保健酒业公司为智慧营销 平台首批试点单位。为确保公司智慧营销平 台建设工作的有效开展、顺利落地,8月27 日,茅台集团信息中心和浪潮公司到保健酒 业公司就智慧营销平台建设工作展开调研。

上榜理由:建设大数据信息化功在当代、 利在长远,面对现代网购的新形势和营销工 作的新挑战,亟待公司充分运用大数据技术, 建立智慧营销平台,全面提升公司营销能力

(本报记者 樊瑛 张建忠 组稿)

推动技改升级 实现超低排放 张家港联合铜业公司 驶入绿色发展"快车道"

"2019年, 电铜产量确保 30 万吨, 力 争 31 万吨, 跻身国内大型铜精炼企业第一 方阵;实现销售收入150亿元,主要经济技 术指标保持国内领先水平。以全国工业能效 促进示范企业为平台, 加快推进能源体系和 能管中心建设,推动企业向'两化'融合全 面转型。力争到 2020年,将公司建设成为 '国内领先、行业一流'的现代化铜精炼示 范工厂。"这是张家港联合铜业公司在四届 四次职代会上提出的新年奋斗目标。

面对国家对企业环保日趋严格的高标 准、高要求,同时,随着江苏地区大气污染 综合治理攻坚行动和氮氧化物限值排放标准 的实施, 2018年, 张家港联合铜业公司面 临着巨大的环保压力。围绕超低排放的要 求,该公司对照国家新环保标准,参照行业 先进标准,从水、气、固废、噪声4个方面 同时发力;特别是对阳极炉精炼尾气系统实 施氮氧化物超低排放改造, 成为铜精炼行业 行动最早、改造最快、效果最好的环保改造 项目,在行业内树立了标杆。去年底,代表 该公司先进生产工艺的 10 万吨 PC 电解系 统噪声和固废防治设施通过了江苏省生态环 境厅环境保护竣工验收,为 2019 年实现电 解系统满负荷生产奠定了坚实的基础。

同时,该公司不断加大技改升级力度。 去年累计完成环保技改投资近3000万元, 先后完成了阳极炉定量浇铸技术改造、500 立方米/日水资源综合利用项目、精炼尾气 电除雾项目、阳极炉布袋收尘器改造、老系 统电解液循环系统自动控制改造、电解供配 电系统智能化改造、雨污分流、噪音治理等 十几项升级改造项目,大大提升了企业绿色 发展和实现高质量发展的水平, 拓展了企业 发展的空间。

围绕企业绿色发展和打造"国内领先 行业一流"的现代化铜精炼示范工厂的目 标,2019年,该公司将大力推进传统生产 工艺和装备升级改造,实施"机器代人" "机械化减人"的技术升级改造,加快推进 商标打印和电铜扫码项目,提升传统工艺机 械化自动化水平, 加快对电解系统始极片机 组、阳极校正机组自动化改造,进一步改善 现场作业环境。今年,积极响应国家推广使 用清洁能源和加强大气治理、实现超低排放 的号召, 力争在 4 月份完成阳极炉重油改天 燃气技改,并组织技术团队对天然气单耗、 炉时进行攻关, 使主要技术指标达到行业领

此外,该公司将结合企业未来发展规 划,以产业为基础,以资本为纽带,以市场 为导向, 主动对接和融入长三角的发展之 中, 充分发挥张家港的区位优势和市场前沿 阵地作用,紧紧抓住沪通铁路张家港长江铁 路大桥将建成通车的发展机遇,探索走"工 留结合、产融结合、多元化发展"的经营思 路,积极寻求仓储物流、电子商务、资源综 合利用等发展项目,努力拓展发展新空间, 打造发展新优势,积聚发展新动能。

(杨学文)

天骄航空与成都航空携手合作

开启 ARJ21 国产喷气客机规模化运营新征程

1月24日, 天骄航空与成都航空在内蒙 古呼和浩特签署合作框架协议, 双方将在航 空运输市场拓展、运行支持、运营信息共享、 旅游业务、金融投资等方面开展合作,携手推 进 ARJ21 飞机规模化运营。这不仅标志着天 骄航空正在为接收首批 ARJ21 做着积极准 备,也标志着两家航空公司开启了国产喷气 支线客机运营发展的合作新模式。内蒙古自 治区副主席艾丽华, 中国商飞公司副总经理 程福波,内蒙古交通投资(集团)有限责任公 司董事长杨茂盛,成都航空公司总经理查光 忆,天骄航空公司董事长郝玉涛出席活动。

作为 ARJ21 飞机全球首家用户,成都航 空已接收 10 架 ARJ21 飞机,先后开通了成都 到长沙、合肥、上海、哈尔滨等20座城市的航 线,安全运行逾8000小时,运送旅客超过23 万人次。自 2016年6月28日 ARJ21 飞机首 航两年多来,成都航空培养了一支特业人员 队伍,获得了ARJ21飞机换发、APU检测等 维修资格,在市场培育、技术培训、航材支援

等方面积累了经验,取得了国产喷气支线客 机规模化运营的阶段性成果。

天骄航空由内蒙古自治区人民政府委托 内蒙古交通投资(集团)有限责任公司出资组 建,2018年3月中国民用航空局批准筹建,以 呼和浩特白塔国际机场为主运营基地。同年 10月15日,天骄航空与中国商飞公司签署了 ARJ21飞机购机协议,成为首家纯国产喷气 客机机队运营商。

通过合作框架协议的签署, 天骄航空将 充分借鉴成都航空 ARJ21 飞机运营经验,发 挥内蒙古地区支线航空运输优势, 让国产喷 气支线客机 ARJ21 在大草原上空翱翔。天骄 航空和成都航空还将分别以内蒙古呼和浩特 和四川成都为基地,探索国产喷气支线客机 ARJ21 商业运营新模式,推动国产商用飞机 事业的发展壮大。

仪式上, 天骄航空还与内蒙古银行签署 了飞机冠名协议。

(中商飞)



西北油田二号联轻烃站 工艺优化抱回"金娃娃"

1月27日11时,在西北油田采油二厂 二号联轻烃站门口西边的道路上,21 辆罐车 沿路摆成1字形等待着装运液化气。2018 年,采油二厂对轻烃站实施增效工艺优化工 程,年创效1246万元,获得轻烃站年创效最 好成果。

2018年,采油二厂加快自主创新提高 轻烃和液化气产量。该厂对轻烃站实施增效 工艺优化工程, 先后为轻烃站再生气流程改 造和加装旋风分离器等6项优化措施,攻克 装置瓶颈,装置制冷深度由零下52摄氏度 降至零下77摄氏度,装置C3收率达89%、 C3+收率达94%,均达到行业较高水平。改 造后,轻烃日增产6吨、液化气日增产9 吨,年创效1246万元,实现节能增效和安 全环保双丰收,员工们堪称抱回一个"金娃

广告热线 028-6995966 律师提示: 本刊仅为供需双方提供信息平台,所有信息均为刊登者自行提、本刊地址: 红星路二段 70 号四川报业集团 3 楼 310A 不对所刊登信息及结果承担法律责任。 律师提示:本刊仅为供需双方提供信

限公司【统一社会信用代码 91510100MA61RQFK6K】经公 司股东会决议决定注销,请债权债务人于本公告见报之日起 |45 日内向我公司申报债权债

务,逾期将按相关规定处理 ●成都雅芳达商贸有限公司 营业执照正本【统一社会信用 代码:91510106MA6CC7YL1X】

袖专卖店营业执照正副本 (注 册号 5101041901123) 遗失作废

、司持有的企业名称变更核准 通知书(川市监)登记内名变 核字(2019)413号,遗失作废 注销公告

成都天泽道勤管理咨询有限公 司(统一社会信用代码 915101 005589510674) 经股东决定注 销,请债权债务人自本公告员 报之日起 45 日内向我公司清 算组申报债权债务。

●成都日用杂件厂蒙地卡罗红 ●成都日用杂件厂王化桥门市 部,营业执照正副本(注册号: 90200685-8)遗失作废

(统一社会信用代码:91510108 069783189M) 营业执照正本、 副本(注册号:51010800022909 4)遗失作废。

●注销公告:成都市伊格尔进出 代 码 91510100MA62MU8E73

经股东会决议注销,请债权债 务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务 ●成都斌鸿电器有限公司股东

102号4栋1单元2层216号 向公司清算组申报债权。成都 斌鸿电器有限公司清算组 ●注销公告:成都粤宝通商贸

有限公司统一社会信用代码 口贸易有限公司统一社会信用 | 91510107343122261M 经股东 会决议决定注销,请债权债务 人自本公告见报之日起 45 日内 向我公司清算组申报债权债务.

注销公告 成都中亿天通讯设备有限公司 会决议解散公司,请公司的债(统一社会信用代码91510105 权人自公告之日起四十五日内 395459632P) 经股东会决议决

之日起 45 日内向我公 司清算组申报债权债务 注销公告

成都零零七企业营销策划有限 公司 (统一社会信用代码 91510107394097641])经股东决 定注销,请债权债务人自本公 告见报之日起 45 日内向我公

司清算组申报债权债务。 ●成都豪顺天一商贸有限公司 股东会决议解散公司,请公司的债权人自公告之日起四十五日 内到成都市金牛区交大路 222

定注销,请债权债务人自本公 | 号 16 幢 11 号向公司清算组申 | 段 126 号向公司清算组申报债 | 务人自本公告见报之日起 45 日 报债权。成都豪顺天-公司清算组 2019 年 1 月 31 日

●成都市七开西商贸有限公司股 东决定解散公司,请公司的债权 人自公告之日起四十五日内到成 都市金牛区金府路 593 号 8 栋 1 单元8层2号向公司清算组申报 债权。成都市七开西商贸有限公司清算组 2019 年 1 月 31 日

●四川英智联品牌管理有限公 司股东决定解散公司,请公司的债权人自公告之日起四十五 日内到成都市金牛区解放路-

权。四川英智联品牌管理有限 公司清算组 2019 年 1 月 31 日

●成都蓝畅贸易有限公司股东 决定解散公司,请公司的债权 人自公告之日起四十五日内到 栋 1 单元 26 楼 6 号向公司清算 组申报债权。成都蓝畅贸易有限

公司清算组 2019 年 1 月 31 日 ●注销公告:四川省义仁医疗器械有限公司(统一社会信用 代码 91510100577383886L) 经

内向我公司申报债权债务 ●代全方、袁世秀、代世松、代

世超位于青白江区龙王镇清洁 村四组监证 0099051、监证 0099052、监证 0099053、 成都市金牛区金府路 799 号 1 0099054 的房屋产权证遗失 代全方位于青白江区龙王镇清 洁村四组集体建设用地使用权 登记证<青集用 (2009) 字第 6690 号>溃失

●成都市日用杂件厂锻造分 ,营业执照正副本(注册号: |股东会决议决定注销,请债权债 | 5101041901309)遗失作废