

周海江荣膺“年度杰出苏商”

1月9日,以“融数字,创经济”为主题的江苏数字经济高峰论坛在南京举行。国内知名专家学者、省内商业翘楚等近400人参加了这场“数字盛宴”。论坛由江苏省工商联、新华报业传媒集团主办,江苏经济报社、江苏省数字经济商会承办。“奋进70年·江苏高质量发展标杆企业年度杰出苏商榜”也在论坛期间发布,70位杰出苏商荣登榜单。红豆集团入选“江苏高质量发展标杆企业”,集团董事长兼CEO周海江荣膺“年度杰出苏商”称号。

2019年是新中国成立70周年,起步于1957年一个手工小作坊的红豆集团,经过60多年的岁月洗礼,从一个乡办小厂,历经艰难,奋力拼搏,不断成长壮大。借力改革开放的春风,红豆矢志创新,通过管理、经营、制度等系统化变革转型,企业实现了快速发展,成长为大型跨国企业集团,直接和间接解决就业10多万人。常变常新的红豆集团,始终



保持蓬勃生机。

这一切都离不开红豆集团掌门人周海江的努力。自1987年辞去公职进入企业,周海江带领红豆一路爬坡过坎,从一家乡镇企业

成长为营收超600亿的大型跨国民营企业集团,30多年如一日,以爱党爱国为信念,以实业报国为使命,聚焦实业、做精主业,以打造自主品牌、自主创新、自主资本的“三自”企

业,以“智能化、绿色化、服务化、高端化、国际化、规范化”的“六化”战略推进红豆向高质量发展迈进,走出一条红豆特色之路。“听党话、跟党走,讲正气、走正道”是周海江的十二字箴言,坚持党建引领企业治理,倡导并践行“八方共赢”社会责任理念,探索构建了“现代企业制度+企业党建+社会责任”三位一体的企业治理模式——中国特色现代企业制度,有效保证了企业高质量发展。

2019年,红豆集团紧紧围绕“三自六化提升年”发展主题,苦练内功,砥砺前行。2020年是全面建成小康社会目标实现之年,是脱贫攻坚收官之年,红豆集团将不忘初心,牢记使命,坚守实业发展,履行扶贫责任,继续完善“现代企业制度+党的建设+社会责任”三位一体的中国特色现代企业制度,听党话,跟党走,讲正气,走正道,为社会经济发展作出更大贡献。(本报记者 樊瑛 张建忠)



“国缘”系列瞄准高端白酒市场持续发力 今世缘酒业蓄势进军百亿阵营

新年伊始,江苏今世缘的股价已连续多日上涨,涨幅居白酒股票前列。同时,市场传出“国缘”产品全线涨价的消息:四开国缘上调20元/瓶,对开国缘上调20元/瓶,单开国缘上调10元/瓶,国缘K5上调35元/瓶,国缘K3上调20元/瓶,柔雅国缘上调10元/瓶,淡雅国缘上调5元/瓶。今世缘酒业高端品牌“国缘”系列产品价格上涨,是稳定销售渠道之举,也是市场自信的表现,更是今世缘“新五年”计划蓄势进军百亿阵营的有力举措。

提价顺应市场需求,战略新品提升品牌价值

多位经销商表示,早在中秋国庆旺季,国缘系列就呈现供不应求态势,所以早就做好了旺季调价的准备,针对春节已经加大了备货力度。

江苏市场多位终端商说,由于消费者在选择高端白酒时,国缘已经位列他们的首选名单;且作为江苏高端白酒知名畅销品牌,在江苏市场形成消费潮流,拥有一大批的忠实消费者,现有渠道库存有限,适度提价让他们获得更高的利润。

有关营销专家表示,“国缘”系列酒旺且能涨价,背后有企业发展战略的强势支撑。一方面,今世缘“新五年”奋斗目标打开了全新的战略空间。无论是连续六年与央视合作,携手打造“今世缘·等着我”栏目,2018年入选“新华社民族品牌工程”;还是加大基础设施投入,斥巨资建成美酒银行,倾力打造的“缘”文化都为“国缘”品牌提供了强有力的价值支撑,提升了国缘产品价值向上的空间。

另一方面,伴随着江苏省内中高端白酒市场相对固化及全国化布局加快,国缘销量快速提升,其作为新一代中国高端白酒品牌的稀缺性日益凸显。一位成功商务人士说,“全国市场那么多白酒,今世缘、国缘品牌的文化内涵在消费者中渐成共识。喝国缘,喝的是文化。”今世缘所倡导的“酿美酒,结善缘”的企业使命及“成大事,必有缘”、“国缘缘盛”的国缘品牌理念,在名酒提价的产业背景下给消费者提供了更好的消费意境,这将进一步促进产品销量稳健提升,也成为国缘提价最重要的市场原因。

还值得一提的是,2020年发展大会上,今世缘酒业相关负责人提出,将继续按照“小步快跑”的理念,分季度上调终端成交价格,以稳定提升经销商、终端商获利水平。由此可见,此次价格调整是在今世缘的规划之中。有相关人士表示,“在此后很长一段时间里,‘打造战略新品,提升品牌价值’都将是今世缘的营销重点工作。”

蓄势进军百亿阵营,今世缘行稳致远

“透过提价应该看到,今世缘正以‘国缘’为战略抓手,逐步彰显品牌价值,更好维护合作伙伴利益,加快全国化布局,从而增强白酒产业头部竞争力。”有业内人士总结道。

国缘品牌的创建成长,正值白酒业大发展的黄金十年期。自2004年以来相继推出K系、V系、雅系,以此为契机,今世缘行稳致远,走出了一条独具特色“产品有序分级,价值持续升级”的战略路线图。

去年,今世缘在“新五年”奋斗目标指引下,加快了营销战略升级步伐,国缘方面更是动作频频。一是全国化引领,加快步伐布局全国,实现了对中国150多个地级市场抢占占位;二是精准掌握提价窗口,彰显其品牌影响力及扎实的渠道力;三是蓄势推出超高端战略新品“国缘V系”,其中源于酱香但又不同于传统酱香的重大创新成果,国缘V9清雅酱香顺利跨越2000元价格带,据了解,在江苏上市半年以来,在高端群体中广受好评。

据上市酒企公开数据,2019年前三季度今世缘实现营业收入41.13亿元,同比增长30.2%;实现净利润12.94亿元,同比增长25.74%;其中江苏省内增长达28.69%,南京、徐州大区增幅更是分别达47.84%、60.42%,与此同时,今世缘省外市场也是多点开花,增幅达62.32%。今世缘全年业绩有望接近50亿大元,蓄势进军百亿阵营。

梳理过去几年今世缘的营销轨迹可以发现,国缘已经成长为今世缘酒业的龙头第一品牌,跑出了一条向上攀升的曲线,并不断向产业头部竞争靠拢。可以预见,下一阶段的竞争必将更加激烈,作为今世缘“差异化”、“全国化”、“高端化”营销战略的先鋒及重要引擎,国缘还将爆发出持续的引擎动能,进一步助力今世缘高质量发展。(本报记者 何沙洲)

茅台之窗

开启高质量发展新征程 推动茅台做强做优做精做久 茅台集团第五届第五次职代会胜利召开

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

1月16日至17日,茅台集团第五届第五次职工代表大会召开。706名职工代表肩负茅台广大职工重托,以更加昂扬的斗志和更加务实的作风,勠力同心绘就茅台高质量发展新蓝图。

茅台集团公司党委书记、董事长李保芳,党委副书记、副董事长、总经理李静仁,党委副书记王焱,外部董事张瑞彬、李为熹,集团公司领导杨建军、卓玛才让、杨代永、刘大能、王莉、万波,股份公司领导张家齐、李明灿、钟正强、刘刚,集团和股份公司总经理助理,集团公司退休老领导出席会议。李保芳讲话,李静仁作《茅台集团2019年度工作报告》,王焱主持第一次全体代表大会。

茅台高光年代, 2019成功站上“千亿、千元、万亿”

李静仁代表集团经营班子作《茅台集团2019年度工作报告》。2019年,茅台实现了“营业收入上千亿、股票超千元、市值过万亿”的历史性突破。

报告全面总结了一年来茅台取得的发展成就,总体来看,呈现出主要指标好于预期、发展后劲不断夯实、发展环境不断优化、企业影响力切实增强态势。数据显示,集团全年完成营业收入1003亿元,同比增长17%;工业总产值950亿元,同比增长16%;增加值990亿元,同比增长16%;净利润460亿元,同比增长16%;实现税收416亿元,同比增长8%,全面完成年度目标计划。

李静仁表示,按照“能快则快、不设上限、不留余地、不留退路”的原则和思路,2019年,集团公司立足发展实际,重点抓了九个方面的工作:一是扎实推进生产质量全面向好,二是着力推进企业治理不断规范,三是深入推进重点领域改革释放活力,四是持续推进平衡充分发展见到实效,五是探索推进“文化茅台”新成气候,六是切实推进项目建设增强发展后劲,七是全面加强安全环保筑牢防线,八是积极履行社会责任体现担当,九是着力构建和谐企业凝聚力。

值得一提的是,在茅台集团“分类施策、一企一策”的大力扶持下,各子公司强身健体,提质增效成效明显。2019年,习酒公司营业收入增长40%,省外市场占比达到65%,实现区域性品牌向全国性品牌的重要转变,成为“双轮驱动”之外新的增长极;酱香酒公司整体规模突破“百亿”,吨酒收入达34.5万元,同比提高15%;葡萄酒公司经历三年沉淀积累,营业收入增长38.7%,实现利润1600万元,实现了扭亏为盈的“转身”;茅台机场持续“高热”,旅客吞吐量突破165万人次,货邮吞吐量突破1000吨。

此外,茅台集团还荣获希望工程30年“突出贡献者”称号,集团公司工会荣获“与共和国同行”全国职工阅读活动优秀组织单位、股份公司荣获贵州省诚信示范企业、集团公司蝉联中国轻工业食品行业50强企业榜首、习酒公司荣获第十八届全国质量奖……一个个含金量高、影响力强的荣誉,正是茅台百年辉煌的真实体现。

成绩属于过去,奋进永无止境。报告对明年工作提出总体要求——坚持稳中求进工作总基调,坚持高质量发展新理念,围绕“做足酒文章,扩大酒天地”和“定位、定向、瘦身、规范、改革”工作要求,统筹抓好改革发展、生产经营各项工作,推动茅台做强做优做精做久。

步入“千亿”之后, 2020强基固本再启新征程

报告指出,2020年的具体目标任务是,完成营业收入1100亿元,同比增长10%;工业总产值1027亿元,同比增长8%;增加值1080亿元,同比增长9%;净利润505亿元,同比增长10%;实现税收455亿元,同比增长9%。安全生产实现“双百双零三低”,环境保护符合



国家规定要求。

格局决定全局。李静仁在报告中说,2020年,是我国全面建成小康社会收官之年,“第一个百年”奋斗目标即将实现。对茅台而言,是步入“千亿”之后,强基固本,再启征程的起步之年。新的一年,围绕目标要求,茅台将重点抓好以下方面的工作:扎实抓好“基础建设年”工作,深入推进“文化茅台”建设,认真抓好生产质量,着力提高市场工作质量,着力抓好改革创新,大力推进基础设施建设,统筹推进子公司平衡充分发展,全面抓好安全生产,持续抓好生态治理和环境保护,积极践行社会责任,坚持廉洁自律加强作风建设。

企业治理千头万绪,关键在于既抓重点、又顾全局。李静仁在报告中强调,要坚持党的领导和优化治理相统一,推动党的建设与企业改革发展深度融合,切实把党的领导优势转化为企业治理效能,确保茅台始终沿着党指引的方向正确前行;要坚持基础建设与改革发展相统筹,着力抓基础、补短板、强弱项,破除机制障碍、打通发展“梗阻”,确保企业可持续发展;要坚持增强动力和防范风险相结合,守牢安全生产和环境保护两条底线,为企业稳定健康发展筑牢根基。

分组讨论 当好职工代表、议好茅台大事、做好主人翁

大会代表们在分组讨论中围绕报告主要内容作了讨论,充分履行了“当好职工代表、议好茅台大事、做好主人翁”的职责。大家一致认为,报告内容系统全面、实事求是,站位高远、求真务实,同时也凝聚人心、提振信心。紧扣“想大事、议大事”要求,代表们分别就薪酬福利、人力资源、安全环保、制度改进、生产质量、流程优化、市场营销、物资供应、风险管控等工作提出意见建议。

李保芳参加制酒三组讨论时强调: 居安思危 埋头苦干 以艰苦奋斗换取茅台持续稳健发展

1月16日下午,茅台集团公司党委书记、董事长李保芳到制酒第三讨论组参加讨论,听取职工代表的意见建议,对代表们提出的问题一一进行答复。茅台集团公司副总经理杨代永、总经理助理汪智明参加讨论。

李保芳指出,茅台2019年成功破千亿,员工真正享受到了公司发展带来的红利。维护员工利益的根本问题在于企业是否有效益,能否实现长期稳健的发展,不能仅仅停留在眼前福利和小利益上,要着眼未来,计谋长

远。企业发展靠的是人才,要对员工进行正确的思想引导,激发员工干事创业的热情,为公司发展提供强大的人才支撑。

“饭一定要吃好一点,工作服要舒适得体,包括工人洗澡的问题都是大事!”李保芳指出,没有广大员工的辛勤付出,就没有茅台今天的成就,员工事,无小事。茅台有几千名员工,老、弱、病、残是不可忽视的问题,公司要充分彰显人文关怀,让他们的生活有保障,家庭和谐美满。

针对中华新区新车间员工上下班交通路段雾大,存在安全隐患的问题,李保芳立即做出回复,要加装雾灯和警示牌,确保员工安全上下班。

李保芳强调,茅台是行业的领头羊,行业里经常用“一骑绝尘”来形容茅台与兄弟企业之间的差距,如何保持茅台龙头地位是当前的重要任务,也是茅台人今后需要奋斗的目标,我们要有危机意识,居安思危,埋头苦干,以艰苦奋斗换取茅台的持续稳健发展,齐心协力再创新辉煌。

李静仁参加制酒二组讨论时强调: 员工好茅台的发展才能更好

1月16日下午,茅台集团公司党委副书记、副董事长、总经理李静仁到制酒第二讨论组参加讨论,在充分听取代表意见后,强调要及时回应员工诉求,解决好员工关心、关注的切身利益,只有员工好茅台的发展才会更好。茅台集团公司纪委书记、省监委派驻茅台集团监察专员卓玛才让、总经理助理杨凤祥参加讨论。

讨论中,代表们踊跃发言,纷纷围绕生产实际、员工利益、环境保护等方面提出意见建议:

“针对制酒班组员工腰腿劳损多发的情况,希望公司出台相关配套政策,组织员工进行科学系统的疗养,并将其纳入劳动保护的范畴”“新厂大门零散早餐摊点加剧了早班高峰车辆拥堵,存在交通和食品卫生安全隐患,影响茅台形象,希望公司加强管理或予以取缔”“生产班组的员工早起班得早,早餐是一天当中最重要的营养餐食,希望公司能加大投入提升早餐的营养,丰富早餐的品种,以工作餐的形式提供给员工”“要加快推进制酒班组冷却水的循环利用,加紧推进封窖泥的升级换代,不断升级改进制酒工具,促进相应的生产环节实现自动化。此外,要对员工开展环保知识培训,提升员工环保意识”……

其间,李静仁边听边记,特别要求讨论组召集人要将代表们的意见梳理在册。在听取大家发言后,李静仁十分欣慰,他说,各位代表的发言和建议都不仅限于自身利益和个人诉求,都是从企业发展的角度考虑问题,站位较高、眼光长远,只有大家的大局观念强、认识问题的能力高,茅台的发展才会有后劲。

针对员工普遍反映的购酒难问题,李静仁现场给予回应,要求酱香酒公司要延长春

广告



企业家日报与网络查号台118114联合推出

全媒体采访预约平台

凡是企业经营过程中遇到新闻事件、风云人物、贷款、法律、人才等方方面面的问题皆可预约,我们将安排资深记者为您排忧解难!

