



茅台集团党委副书记、工会主席刘和鸣在技术开发公司第二届第三次职代会上作重要讲话。



茅台集团党委委员、集团公司副总经理丁德杭在技术开发公司第二届第三次职代会上作重要讲话。



茅台集团技术开发公司董事长、总经理胡本均在第二届第三次职代会主席台上。



茅台集团技术开发公司党支部书记周思一在第二届第三次职代会主席台上。

活力迸发，搭上经济快车道

——贵州茅台酒厂集团技术开发公司 2009 年演绎精彩

□ 樊瑛 徐珊 特约记者 陈涛 本报记者 张建忠

上篇

又是一年春风绿，告别金融危机给人们经济和生活带来影响的 2009 年，贵州茅台集团技术开发公司在茅台集团党政、董事会的正确领导下，在仁怀市委、市政府及社会各界的大力支持下，公司全体员工克服国际金融危机对行业的影响；抓好市场建设、异地技改项目建设，抓好投资理财管理、加强食品质量管理体系、深入调研白酒上下游产业，抢抓机遇，开拓创新，公司经济建设持续、稳步、健康发展。

胡本均深有感慨地说，回首过去的一年，公司全面完成了年初确定的各项方针目标和任务，经济效益进一步提高，发展后劲进一步夯实。实现销售量比上年同比增长 3%；实现营业收入同比增长 28%；实现税金比上年同比增长 14%；利税总额同比增长 32%；这一串串蕴含着醇香的数据，凝聚着公司全体员工精诚团结、努力拼搏的汗水。

记者走进该公司，感受到了技术开发公司犹如一艘快速前进的大舰，它不仅高举“创新”的旗帜快速前进，同时也看到了他们在面对困难、应对金融危机绕过暗礁的策略和智慧，让人感觉到这艘快艇抵达光明彼岸的必然趋势。

跨越 走质量效益型道路 面对危机不言放弃

法国诺贝尔奖获得者安德烈·纪德说过：“一个人如果不能忍受长时间看不见海岸，那么他就不可能发现新大陆。”

贵州茅台集团技术开发公司总经理胡本均和他的领导班子在 2009 年，克服了重重困难。面对国际金融危机带来的市场低迷、消费不振、经销商信心受到严重打击、销售形势急转直下等严峻的国内经济环境，公司采取积极有效的各项措施：一方面，加大品牌投入。春交会期间出台了《经销商激励扶持方案》，采取产品等级分类与销售量(额)全额累进相结合制定扶持标准的方式，对全国经销商、区域品牌加以扶持。其次，调整产品结构。国家对过度包装产品的控制和消费理性的回归使包装的礼盒酒市场份额越来越小，公司及时对产品结构进行调整，限制礼盒酒的生产，停止礼盒酒更换包装材料审核，鼓励经销商发展单支产品，逐步消化库存礼盒酒。第三，实施品牌“瘦身”。条码不再实行平均主义，对近年来业绩差、长期不生产、生产量较小的品牌规格条码调剂给业绩突出的经销商使用，充分利用好条码资源，提高条码的使用效率。第四，调整铺货政策。办公会制定了一个总的原则，对多年合作以来“业绩突出、诚信度高”的经销商给予适当的铺货支持。铺货额度原则上控制在 50 万元以下，一定程度上缓解了经销商的资金压力。年末统计，货款回笼率达到集团公司规定的 95%以上。

胡本均强调，公司视质量如生命，公司始终把质量放在第一位。他们是这样说的，也是按照这样去做的。

结合《食品安全法》的要求，着手建立食品安全体系，并与质量管理体系整合，使 ISO9001:2000 标准和 ISO22000/HACCP 标准转化为指导公司产品提供各过程的可操作的管理文件，减少工作中的失误和责任事故；加强食品检测，排除食品安全隐患，提高整体质量管理水平。

加强现场管理，确保产品质量。根据质量管理体系的要求，在车间内部强化现场卫生

管理，包装工序点增加了醒目标识，加大了现场抽查力度，在最容易出现质量问题的洗瓶环节增加两个岗位，增加了清洗瓶盖工序。每月组织管理人员、质检员对各班组生产、质量管理情况进行分析、评价，认真查找问题，确保产品合格率。

严把包装物质量关。严格仓储管理出、入库手续，随时掌握材料储备、配套情况，作好记录与跟踪检查一致；与供应商保持良好的沟通协调，及时发现包装物混装、不匹配情况，及时调运或退换货，确保生产流程的正常有序运转。

一句歌词说得对“付出总有回报”，由于对经销商实施的积极措施“目标得当、政策到位、跟进及时”，茅台牌、京玉牌、家常酒三大品牌系列继续保持增长形势。其中，自营家常酒实现销售收入 2204 万元，同比增长 20%。京玉酒作为自主知识产权品牌，连续两年实现大幅度增长，实现销售收入 2557 万元，在 2008 年的基础上翻了一番多，创造了金融危机之年逆风飞扬的奇迹。

使命 实施战略转移 冲刺在新的起跑线

日本名人松下幸之助曾断言：“幸运顶多只占一半，另外一半要靠人的智慧”。他似乎已经断言技术开发公司人一系列的精彩动作来自对事业的忠诚和多年增长的智慧。

胡本均一班人充分挖掘公司的生产潜能，突破企业生产力“瓶颈”的制约难题，实施异地改建，这是因势利导，科学发展的重要举措。

2009 年 5 月，贵州省白酒产业振兴计划的出台，把公司年产 8000 吨白酒异地技改项目列入贵州省 2008—2010 白酒产业第一批重点建设项目，成为公司迄今为止实施的最大工程项目。在缺乏基建经验及土建专业人员的情况下，集团基建处派出了有实践经验的技术人员参与工程监管，公司又对项目建设领导小组成员进行了增补、充实，确保了工程在 8 月初顺利动工。建设工期 655 天，建成后白酒产能可达到 8000 吨以上。

“实施战略转移，加强技术开发，涉足茅台酒上下游产业”，在全体员工中开展大谈论，听取各个方面的意见和建议，充分了解白酒上下游产业特别是包装材料领域市场行情，深入分析集团公司上下游产业需求趋势，深刻查找影响公司实施战略转移的突出问题，为实施战略转移做好了思想准备。通过一系列的调研和论证，对具有一定科技含量、生产投资相对较小，建设周期相对较短的包装印务项目与上海仁彩印务公司达成了初步合作意向和项目评估工作。促进科学发展的需要出发，积极稳妥地推进公司各项管理制度建设，努力解决制度缺失和体制障碍等突出问题，对标准增补的同时，对管理人员进行应知应会测试，使管理人员熟悉、掌握本部门的岗位职责和工作标准，做到工作有方向、目标有明确。

记者从自身的经历和对许多企业家的采访中得知这样一个道理，即天下各种力量消失的态势都是逐渐形成的，天下任何事业的成功都是靠日积月累而取得的。用古人的话说，就是：“天下之势，以渐而成；天下之事，以积而固”。

下篇

质量是生存的基础，品牌是发展的动力，

编者按

和着春天的脚步，贵州茅台酒厂集团技术开发公司董事长、总经理胡本均一班人，带领公司全体员工，深入学习实践科学发展观，加快主业发展，不断搏击市场，提前一年完成“十一五”战略发展规划，企业各项工作如火如荼，2009 年，实现了历史性的跨越。技术开发公司的创新发展，犹如赤水河畔的旖旎风光愈加柔美，恰似大河波涛的阳刚呐喊更为壮丽。本报推出该公司以骄人的业绩，大步跨进可持续发展的中国经济快车道的方阵之中的报道，以飨读者。



技术开发公司董事长、总经理胡本均与党支部书记周思一共同商讨企业发展大计。



茅台集团技术开发公司第二届第三次职代会现场。



公司领导为先进代表颁奖。



获奖先进代表在 2009 年度表彰大会上合影。

技术开发公司坚持走质量效益型道路，实施战略转移，实现了一个又一个跨越。面对新的市场竞争趋势，承载整个集团公司的希望，技术公司又将创新怎样的竞争理念？

责任 维护品牌形象 视产品质量如生命

预防和遏制安全事故的发生，坚持“谁主管、谁负责”的原则，安全工作继续实现“四零一低”的目标。配合市综治办加强社会治安综合治理，整治了公司及周边环境脏、乱、差的现象，保证良好的工作秩序和生活秩序。

在“七不准”原则指导下，为进一步解决品牌整顿中存在的问题，全年召开了三次经销商座谈会，以“分别座谈、集中治理”的方式深入贯彻落实品牌管理规定。品牌清理整顿继续深入，品牌管理取得实效。

形象是维护一个品牌的重要基础。去年以来，由于包装物审核更加严格，经销商在包装物上无法再打擦边球，因而将目光转移到产品宣传推介上，尤其在春交会上比较突出。春交会后，及时召开了产品违规宣传整顿工作会议，关闭修改了经销商自行制作的网站和网页，销毁了未经公司审定的宣传画册，分别给予 8 家违反产品宣传规定的经销商 1—3 万元不等的合同违约处罚。

专项整治专卖店，净化消费环境。继续对经销商擅自实施再委托的行为进行专项整治，配合工商行政部门撤除严重违法专卖店 28 家，责成 4 家专卖店限期进行了整改。不仅如此，打假工作人员克服人员少的困难，加强对举报信息的采集和网络信息的收集，牢固树立“打假维权、净化市场”的指导思想，紧紧围绕“查源头、清市场、破网络、严查旺打”的方针开展工作，共查获假冒产品 40630 瓶，配合工商、质监、公安等执法部门处理侵权、假冒案件 31 起，有力地维护了公司利益和市场秩序。

凝聚力 增强凝聚力、 竞争力的不断提升

发展凝聚了群众勃发的力量，发展的成果要让群众共享。企业无论大小，都能够发挥企业的优势，结合自身的行业专长，找到一个适合企业自身的可持续发展的方式来开展相关的公益活动回馈社会。

在技改项目建设中，帮助政府解决了征地农户 21 人的就业问题。

在公司效益保持增长的前提下，调增了公司职工的绩效工资，人均年收入增加了 04 万元。

为了让退休职工共享公司发展的成果，感受到公司这个大家庭的温暖，茅台从 2009 年起，每月补助退休职工 500 元，并优先招录退休职工子女就业，解决其后顾之忧。这既是秉承茅台集团的优良传统，也是践行科学发展观、以人为本的重要举措。

2009 年 3 月下旬以来，公司认真贯彻落实相关文件精神，在集团公司学习实践活动领导小组及分管领导的精心指导下，按照“更加解放思想，锐意改革创新，更好更快发展，做强做久茅台”的活动主题，广泛开展了深入学习实践科学发展观活动。在学习实践活动中，紧紧围绕“实施战略转移，加强技术开发，涉足上下游产业”这一课题进行调查研究，达到了科学发展观活动“党员干部受教育，科学

发展上水平，人民群众得实惠”的要求。

通过学习实践活动，公司上下对科学发展观的认识进一步深化，落实科学发展观的自觉性进一步增强，工作能力得到进一步锻炼。公司在提高总体认识、解决突出问题、创新体制机制、促进科学发展、加强自身建设等方面，亦取得了比较明显的成效。从群众满意度测评结果来看，学习实践活动所取得的成效，得到了广大党员和员工群众的充分认可。

对于 2009 年所取得的一些成绩，胡本均深有感触地说：“班子的团结是公司稳定发展的根本前提。通过加强班子建设，积极维护班子的团结，做到工作上分，思想上合；任务上分，目标上合；职责上分，整体上合。班子成员能够以身作则，以对党对企业高度负责的态度，求真务实，团结互助，真抓实干，一心一意抓好企业思想政治工作和生产经营工作，形成了强大的凝聚力和号召力。”

2009 年，公司全体员工齐心协力、顽强拼搏、迎难而上、开拓创新，在各条战线上涌现出一批优秀集体和个人，并受到了集团公司的表彰：公司获集团公司“三个文明”建设先进单位称号；总经理办公室、生产技术部分别获集团公司社会治安综合治理先进集体、安全生产先进集体称号；3 名员工获“六先”共产党员称号；21 名员工分别获集团公司“三个文明”建设优秀员工、先进员工，安全生产先进个人，社会治安综合治理先进个人称号。

此外，公司还评选出 20 名在生产经营及管理中作出突出成绩的先进员工。

希望 承载光荣与梦想 跨越再攀新高峰

凝聚所有力量，企业竞争力和抗风险能力逐步增强，工业总产值在“十五”末的基础上翻了一番，提前一年完成“十一五”发展战略规划，公司保持较快增长势头。

面对新的形势和任务，技术开发公司董事长、总经理胡本均、党支部书记周思一豪情满怀地说：“2010 年是公司抢抓国家扩大内需，促进经济增长的机遇，谋划‘十二五’的关键之年。技术开发公司 2010 年工作的指导思想是：坚持邓小平理论和‘三个代表’重要思想为指导，深入学习实践科学发展观，认真落实集团公司党委、董事会下达的各项方针目标，加快技改项目建设，加快市场网络延伸、平衡品牌协调发展、开拓新的市场领域、确保产品质量安全。解放思想、改革创新、求真务实、和谐奋进，为全面实现 19216401100 目标而努力奋斗！”

“不知细叶谁裁出，二月春风似剪刀。”唐代的贺知章似乎是信手所为，用诗歌的“剪刀”，裁出了青春勃发的美好光景。正是在赤水茅台那青青山色的簇拥之中，技术开发公司董事长、总经理胡本均、党支部书记周思一带领全体员工又一次用智慧和忠诚事业的能力，创出了闪烁茅台之光的技术开发公司的崭新前景。

赤水欢唱，前景喜人。胡本均、周思一正携手班子成员和全体员工，加快发展主业，积极扩展上下游产业，勤奋务实地开展工作，迎接更激烈的市场竞争，更好地惠泽员工，回报股民。如果说，为振兴贵州白酒产业作出了一定贡献，那么，2009 年所取得的突出业绩，就是技术开发公司人的奉献和赤诚。

赤水美、人更美！2010 年经济指标按 15%速度增长，变压力为动力，在技术开发公司人手中抒写更加辉煌的新篇章！