

茅台保健酒 树立行业新标杆 促企业发展提速

□ 文/罗开琪 本报记者 张建忠 樊瑛 摄影/向阳

中国酱香养生酒的引领者茅台保健酒业公司以销售收入和销量比例首次突破 50% 的大好局面, 吹响了茅台不老酒向品牌进军的冲锋号, 并以骄人的业绩推进了公司又好又快、更好更快的发展, 为集团公司实现“三步走, 三跨越”宏伟目标作出了积极的贡献。

践行科学发展观 实现从白酒销售到保健酒销售 的战略转型

“十一五”期间, 茅台保健酒业公司实现销售收入比“十五”期间增长 130.80%; 实现利税比“十五”期间增长 141.82%; 实现利润比“十五”期间增长 133.24 %; 上缴税收比“十五”期间增长 179.49%。在改革与创新中加速发展, 在继承与探索中不断跨越。

2010 年, 是茅台保健酒业公司继续开拓奋进的一年。在茅台集团公司党委、董事会和经营班子的正确领导下, 在仍然面临金融危机影响和生产场地窄小等诸多困难的形势下, 保健酒业公司深入贯彻落实科学发展观, 按照贵州省委、省政府工业强省战略, 抢抓机遇, 着力打造核心品牌, 大力发展保健酒, 企业形象、品牌价值、企业各项经济指标稳步攀升。

在此期间, 茅台保健酒业公司实现销量同比增长 17.80%, 实现销售收入 13048 万元, 同比增长 35.73%, 完成利润同比增长 37.07%, 上交税金同比增长 45.87%, 特别是保健酒销售收入和销量比例首次突破 50%, 2009 年只占 40%, 2008 年则更少, 占 10% 多一点。

有关专家分析认为, 茅台保健酒业公司保持全面增长的重要原因之一是其科学地实行和执行内强管理, 外抓市场, 推动品牌建设, 以市场为导向, 服务于社会的战略。

正如茅台保健酒业公司总经理张城在公司首届三次职工代表大会《2011 年工作报告》中所讲, “2010 年的总结可以归纳为几句话, 即: 正确的领导, 明确的思路, 团结的班子, 市场的导向, 规范的运作, 强势的管理, 可喜的成绩。上述成绩, 是公司在面临内部核心品牌不突出、资金十分紧缺、场地严重不足, 外部重大自然灾害(百年难遇的南方低温雪凝、汶川大地震等)和国际金融风暴的严峻考验的情况下取得的。成绩归功于党的改革开放政策的指引和中央应对国际金融危机的一揽子有力措施, 归功于集团公司党委、董事会、经营班子的正确领导, 以及我公司认真贯彻落实科学发展观和全体员工的努力奋斗。”

茅台保健酒业告诉我们, 一个企业需要长足发展, 着力打造具有自主知识产权的核心品牌, 至关重要。为了使企业坚持走科学发展道路, 张城成竹在胸。2008 年, 张城任茅台集团保健酒业公司总经理以来, 他紧紧围绕经济建设为中心, 结合企业实际情况, 按照科学发展观的要求, 坚持以人为本, 推动企业科技创新跨越发展。张城进入保健酒行业后就取得很好的业绩, 这是源于他对茅台保健酒业的热爱和不断的创新。

张城说: “2010 年, 茅台保健酒业公司坚持以科学发展观为指导, 牢牢抓住发展这条主线, 紧紧围绕董事会工作安排的总体要求和总体目标, 按照集团公司的战略规划, 借助茅台的强势品牌效应, 发展保健酒, 着力打造具有自主知识产权的核心品牌茅台不老酒, 进一步做大做强, 走自力更生的道路, 促进了企业的健康、可持续发展。”

作为保健酒的新标杆——茅台保健酒业公司, 着力打造具有自主知识产权的核心品牌——茅台不老酒。茅台保健酒业公司结合中国传统文化, 2008 年对茅台不老酒进行重新定位, 赋予新的内涵, 研制开发出具有自主知识产权的产品——新型茅台不老酒(问心、问道、问天), 隆重推向市场。为进一步做大做强, 专门引进专业营销机构——上海博纳睿诚营销公司对茅台不老酒进行营销策划, 制定了新的营销方案。召开了茅台不老酒品牌营销峰会和招商会, 把贵州、广东作为重点市场培育打造。通过这一系列的有力

编者: ▶▶▶

茅台保健酒业公司已经实现了以白酒销售为主到保健酒销售为主的战略转型, 为此, 抓住国内保健酒市场增长快速和发展空间大的机遇, 在“十二五”期间, 充分利用贵州省出台的“贵州省白酒产业振兴规划”和仁怀市“发展白酒工业园”的政策, 做好在现有场地的基础上, 重新规划

土地 500 亩, 前期启动 300 亩, 推动公司实现新的跨越。同时将茅台不老酒、白金酒和红钻酒作为核心品牌培育打造, 进一步提升企业和产品的形象, 提高品牌的集中度, 实现品牌的快速扩张, 市场的快速增长, 经济效益的快速提高。

记者手记:

茅台集团保健酒业公司在“十二五”期间, 以科学发展观为指导, 紧紧围绕茅台集团发展战略, 围绕转变经济发展方式, 加快转型, 推动跨越, 抢抓机遇, 大力发展保健酒, 实现又好又快、更好更快的大发展。到“十二五”末, 实现产能 7000 吨—10000 吨/年; 销售收入 5 亿/年; 利润 7000—10000 万元/年; 员工收入达到 5—8 万元/年。员工素质明显提高, 公司综合实力明显增强, 在行业的地位要排在前列。

措施, 茅台不老酒呈较快的态势增长: 销售收入不断增长。其品牌力正在释放, 市场逐步扩大。

开启双赢新模式 选择有实力的大经销商合作

遵照茅台集团公司袁仁国书记“发展经销商, 要选择真正有资金实力, 有营销团队, 有网络建设的大集团”的指示, 茅台保健酒业公司经过认真考察, 于 2009 年与北京白金至尊酒业公司合作, 全力支持将白金酒作为公司的核心品牌之一打造。

一年多来, 白金酒共投入市场建设费和媒体广告费 4 亿元以上。在春秋两季全国糖酒会参展推广, 并在山东、河南、河北、广东等多个地方召开了多场专项推广会进行推广。全面加强终端销售网络建设。共进入商超货架、名烟名酒店、OTC 渠道连锁药店、中高端酒店等 10 万余家, 实现销售收入上亿元。抓住传统节日和销售旺季, 搞好促销活动进行产品的销售。

白金酒还参加商务部中国酒类流通协会、中国酿酒工业协会、铁道部和新闻媒体组织的评选活动, 先后荣获“中国保健酒行业最具影响力品牌”等多个奖项。特别是白金酒荣幸地成为中国上海 2010 年世界博览会特许产品, 在国际性的舞台上充分展示其魅力与风采, 白金酒发展势头强劲, 有力提升了企业和品牌形象。与北京白金至尊酒业公司的合作, 开启了做大做强实现双赢的模式。

坚守产品质量观 以品质赢得茅台保健酒市场

茅台保健酒业公司总经理张城表示, 质量是企业的生命, 是做大做强的根基。因此必须坚持长期毫不动摇、毫不松懈地抓好。要建立标准化管理体系。公司的生产流程、产品的检验要制定标准, 并严格按照标准执行。用标准化的管理来切实保证产品质量和食品安全。

茅台保健酒业在抓好产品质量和食品安全工

作中, 从源头做起, 认真把好生产操作的每道关口, 加大检查力度, 确保了每批产品的合格。

同时, 加强生产经营管理。一是严格把好基酒采购关, 采购质量合格的基酒满足生产销售的需要。二是认真抓好进糟工作, 共完成茅台酒保窖糟进糟 5920 甬。三是为了保证市场销售的需要, 另辟场地成立浓香酒包装车间。不但增大了包装能力, 一定程度上缓解了生产压力, 而且十分有利于产品质量的保证。四是在下半年的销售旺季, 产品需求量大, 任务扎堆, 公司合理调度安排, 员工以大局为重, 全力以赴投入包装生产。发扬连续作战的精神, 加班加点, 克服困, 保质保量地完成, 保证了销售之需。

搞好安全稳企的各项工作, 坚持“安全第一, 预防为主, 综合治理”方针, 和“谁主管, 谁负责”、“谁在岗, 谁负责”的原则, 加强领导, 强化落实责任, 深化隐患排查整改, 有效预防和减少安全事故, 确保了公司的安全和稳定。

为员工谋福祉 勇于担当社会责任

张城认为, 一个有作为的优秀企业, 一定是对社会有责任感和使命感的企业。茅台保健酒业公司注重以人为本, 积极为员工谋福祉, 构建和谐企业。

2010 年, 随着企业效益增长的同时, 在集团公司的关心帮助下, 妥善解决了长期困扰保健酒业正常生产经营的离退休人员问题。不断提高了员工的收入水平。员工年人均收入与 2009 年相比, 增长 20%, 是公司成立以来工资增幅最大的一次。

为员工发放降温补贴, 福利物资发放的水平高于历年。保证员工上下班接送, 办好员工食堂, 让员工吃得满意和放心。丰富员工的文化生活和员工培训工作需要, 购置安装了多媒体。组织集团公司评选表彰的 2009 年度优秀员工到福州、厦门考察学习。根据企业发展需要, 优先安排录用员工子女到公司工作, 缓解了员工子女就业难的压力, 妥善解决公司遗留的人员问题。

通过上述惠民政策的落实, 员工真切地享受到了保健酒业公司发展带来的成果, 感受到在保健酒业公司有干头、有想头、有奔头, 企业的凝聚力和向心力大大增加。

茅台保健酒业勇于担当社会责任, 对 2010 年考入清华大学的仁怀市大坝镇贫困学生李月月实施帮扶。决定李月月就读清华大学本科阶段的生活费全部由公司承担。

与此同时, 合作商北京至尊酒业有限公司拟出资 60 万元, 公司协助其在仁怀建希望小学, 支持仁怀教育事业的发展。

一年来, 茅台保健酒业公司认真贯彻落实党的十七大精神, 贯彻落实科学发展观。贯彻落实集团公司的一系列重要指示和精神。按照集团公司党委的安排, 认真组织开展“忠实践行宗旨, 勤政廉政为民教育活动”和“创先争优活动”。加强班子建设, 树立正确的世界观、人生观、价值观、政绩观。加强员工队伍的建设, 积极为员工谋福祉。领导班子勤政廉政, 无任何违规违纪现象发生, 有力地推动了公司的科学发展。

通过“十一五”(特别是“十一五”中期以来)的努力奋斗, 企业实现了战略转型, 迈上做大做强的发展轨道。茅台保健酒业公司党政领导班子共同总结出了四个方面有益的启示。一是必须解放思想, 更新观念。常言道思路决定出路。二是紧紧抓住发展主题, 加快转型。三是不断夯实基础管理, 提高产品质量。四是团结广大员工, 为员工谋福祉。只有这样才能推动企业跨越式发展, 开创发展新局面。

展望“十二五”, 张城带领茅台保健酒业公司一班人, 在茅台集团公司的正确领导、在各级政府部门的关心支持下, 在全体员工的共同努力下, 认真落实好 2011 年的各项工作任务, 团结一心, 克服困难, 开好头, 起好步, 实现又好又快、更好更快的发展, 铸造新的辉煌, 以优异成绩迎接和庆祝伟大的中国共产党 90 华诞。



茅台集团党委、副总经理戴传典(中)出席茅台保健酒业公司首届三次职代会并作重要讲话。



茅台集团工会主席李增驰在茅台保健酒业公司首届三次职代会上讲话。



茅台保健酒业公司总经理张城在公司首届三次职代会上作公司《2011 年工作报告》。



茅台保健酒业公司党支部副书记(主持支部工作)、副总经理周正喜在首届三次职代会上讲话。



茅台保健酒业公司常务副总经理李筑冉主持公司首届三次职代会。



茅台保健酒业公司首届三次职代会会场