

习酒活力涌动 雍容恢弘

茅台集团习酒公司实现新跨越战略素描

□ 特约通讯员 沈必方 贺凝 本报记者 张建忠 樊瑛

习酒是奇迹的创造者。

“崇道务本、敬商爱人”的企业核心价值观和“无情不商、服务为本”营销理念，引领习酒闯出了一条绿色之路、卓越之路、和谐之路、共赢之路；打造了一支“高境界、大视野、有文化、重修养”特色鲜明、作风硬朗的员工队伍；经受了市场的磨砺、时间的捶打和风雨的洗礼，锻造出“执着无畏，坚韧顽强，永争第一”的习酒品格。

一步一个脚印，一年一个台阶，一年一个飞跃，习酒梦想多年的发展空间有了坚实的依托；习酒“中国驰名商标”的获得，企业的竞争力不断增强；崛起的人才储备、技术储备、产品储备、管理储备将初成格局；导向型企业文化全面落地，大步跨入中国知名品牌行列。

山高人为梯！2010年12月28日，茅台集团总经理助理、茅台集团习酒公司董事长、总经理张德芹一班人吹响习酒“十二五”的进军号，在中国避暑之都，在美丽的林城贵阳隆重

忧，喜忧参半。特别是面对竞争激烈甚至惨烈的白酒市场以及目前消费群体转型、消费结构变化的市场环境，习酒的发展面临严峻的挑战和考验。为了适应市场发展的需要，为了满足消费者的需求，我们在“浓酱并举、两翼齐飞”的品牌发展战略下，重新进行品牌定位，调整优化产品结构，分步骤、有急缓地实施“浓酱并举”策略，推进以习酒窖藏1988为主的战略性产品推广和销售，通过央视等媒介的传播和大量的公关活动，进行系统性的品牌维护和管理，提炼和升华了“崇道务本、敬商爱人”的企业核心价值观和“无情不商、服务为本”营销观念，积极探索习酒品牌的全国性诉求，快速提升酱香习酒的品牌影响力和市场竞争力。

张德芹强调，我们将创新营销方式，做好招商工作，引进酱香、浓香白酒销售的合作伙伴，构建“资源共享，品牌共创，市场共建，利益共赢”的和谐习酒利益共同体。

2010年3月19日，刚到昆明准备召开2010年习酒全国经销商大会的习酒公司高层得悉云南省正遭遇百年罕见的旱灾，当即研究决定，向云南省慈善总会捐赠100万元援助抗旱救灾。受此感召，与会习酒经销商也慷慨解囊捐赠了50万元。

几乎同时，在贵州省委宣传部主办、贵州电视台承办、贵州省慈善总会协办的“让爱滋润大地——2010年贵州抗旱救灾公益晚会上”，习酒又向贵州捐款支持抗旱救灾100万元。这台公益晚会，经贵州电视台、新华网及搜狐、腾讯、网易三大门户网站同步直播，相继在贵州、云南、重庆三省主流媒体见报，又被中央电视台转播后，在贵州省内外引起了强烈的社会反响。

为纪念西部大开发十周年，由习酒公司独家冠名的纪念西部大开发十周年大型采访活动——“西部行”在贵阳市人民广场隆重举行新闻发布会出征仪式。习酒公司常务副总经理钟方达出席出征仪式，他在会上讲话时动情地说：习酒公司成立十周年以来，在西部大开发良好政策的惠及下，从最初的销售不到一亿元到2009年的10亿元，2009年各项经济指标均增长30%以上……逐渐壮大的习酒在自身发展的同时不忘回报社会，反哺社会……

面对牵动举国上下的汶川大地震，习酒在第一时间，毅然决策向灾区捐赠100万元；并立即号召企业员工秉承中华文明蕴含的“厚德载物”人文关怀理念，以实际行动积极援助震灾地区开展抗震救灾；又派出代表赶赴灾区，把企业捐赠的救灾款和员工捐赠的1236万元亲手交到震灾地区民政部门；还对身处灾区的习酒经销商和市场员工给予了亲切的慰问和关怀。

战略制胜： 科学发展战略引领新跨越

张德芹出任茅台集团习酒公司董事长、总经理后，在企业管理、市场营销、品牌塑造方面实施新举措，开始一系列的革新，不断通过技改扩能、转变营销模式，树立企业形象等各种渠道厚积薄发、乘风破浪，在贵州乃至全国白酒行业展开新的攻势。在营销方面，不断创新营销思路、转变营销方式，改善习酒市场网络布局，努力寻求新的经济增长点。在企业管理方面，创新管理模式，制定严格的规章制度，开源节流，充分发挥资源最大化作用。同时，为保证销售，习酒从内部发力，加快扩产增量步伐，进行大量的技改工作，投资近5亿元新建酱香型白酒生产厂房、浓香型白酒生产厂房。2010年3月，习酒酱香制酒车间、万吨高温制曲车间、万吨酒库等技改工程相继开工建设，使得习酒在市场营销发展时有了充足的后勤补给和保障。

新的一年是“十二五”的开局之年，张德芹信心十足地对记者讲到，习酒公司将围绕“创建大市场，建设大品牌”的目标，高效而优质地储备各类优秀人才，不断提升企业核心竞争力，承前启后，开拓创新，齐聚力，担责任，总动员，新跨越，形成内外发力和新征程的宏伟战略合力，开启全面快速增长的发展之路。

翻开新的一页，2011年，习酒人站在了一个新的历史起点上，正式吹响“十二五”进军的号角。记者了解到，第一季度实现开门红，为习酒公司又好又快、更好更快发展打下坚实的基础。

甲子之年，团结、睿智、坚强的习酒公司领导班子在董事长、总经理张德芹的带领下，正活力涌动，蓄势待发，以雍容恢弘的气度、清晰明确的目标、坚定有力的步履，拥抱新挑战，迈向“十二五”规划中国酒业第一春！



◎董事长、总经理张德芹(左三)向成都军区政委田修忠中将(左二)、贵州省军区政治部主任谢武忠少将(左一)一行介绍公司规划情况。



◎国家工商总局党组书记、局长周伯华(右四)，贵州省工商局局长杨正国(右二)，遵义市委常委、副市长余遵义(右一)，茅台酒股份公司副总经理杜光义(左四)与公司常务副总经理钟方达，副总经理陈长文，总经理助理帅承举、沈必方，副总工程师胡峰在习酒展厅合影。



◎公司董事长、总经理张德芹(左)与贵州省人民政府副省长蒙启良(右)在招待宴会上品鉴习酒。



◎董事长、总经理张德芹(右一)等公司领导陪同遵义市委副书记姬德君(左三)、习水县常务副县长陈钊(左一)参观习酒生产线。



◎张德芹对习酒未来豪情满怀



贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司总经理助理、贵州茅台酒厂(集团)习酒有限责任公司董事长、总经理 张德芹先生 在2010上海世博会“中国·贵州名酒世博行”推介会上演讲。

举行茅台集团习酒公司2011年全国经销商大会暨“习酒·窖藏1988鉴评会”。天南地北的专家、商家云集近1000人齐聚林城，共商2011年习酒发展大计，描绘习酒美好蓝图。

披荆斩棘： 习酒内外发力开启新征程

茅台集团习酒公司董事长、总经理张德芹在2011年全国经销商大会暨“习酒·窖藏1988鉴评会”上作了重要讲话，他说，我代表习酒公司党委、董事会、经营班子及习酒3000员工，向在百忙之中挤出宝贵时间莅临习酒鉴评会的中国白酒界各位泰斗和营销界的各位精英以及新闻界的朋友们表示热烈的欢迎和衷心的感谢。张德芹强调，习酒自1998年加盟茅台以来，在集团公司的正确领导下，在各位专家及社会各界的关心支持下，在习酒全国经销商朋友的共同努力下，习酒公司领导班子带领和团结全体员工，始终坚持以“发展和做大做强习酒为第一要务”；坚持“科技兴企，人才强企”的科学发展观；坚持“无情不商”的经营理念

和“诚信为本”的经营原则；坚持“浓酱并举，两翼齐飞”的品牌发展战略；坚持“优质化、个性化、低消耗、高效益”的质量效益型道路，实现了习酒的大发展。

张德芹指出，习酒公司的发展，销售收入从兼并时的年销售7000万元到现在的年销售10个亿；职工工资从兼并时的人均年收入5000元到现在的人均年收入40000元；实现了跨越式发展，企业步入了持续、快速、健康发展的快车道，实现了社会效益和经济效益的双丰收，成为贵州白酒行业的知名企业和骨干企业。

形成合力：
不断打造习酒高品质赢市场

张德芹表示，习酒发展到今天，有喜有

忧，商家、消费者都是这个共同体的既得利益者，都是乘坐在一艘既有风险又有希望，既有挑战又有机遇的大船上，只要我们正确把握方向，乘风破浪，勇往直前，就会直挂云帆济沧海。

真诚回报： 发展不忘践行企业社会责任

当今中国，企业不仅要承担经济责任，还有其他的一些责任要承担，财富只能代表企业的能力，更意味着企业的责任。

2010年4月14日，习酒公司向贵州习水县习酒镇捐款20万元支持抗旱救灾。旱情危急时刻，习酒公司积极伸出援助之手，累计向旱灾地区捐款达280万元，向习酒镇、桃林乡、马临的部分村组送水总量达51吨。多年来，习酒公司在无情不商经营理念的指导下，积极履行社会责任，近年为地方教育、新农村建设等社会公益和慈善事业累计投入资金近2000万元。

