

前沿观察 | Guan Cha

为了加快贵州和茅台的发展,省委、省政府提出了“工业强省和城镇化带动战略”,出台了“振兴贵州白酒规划”的政策;2012年1月,国务院下发了《国务院关于进一步促进贵州经济社会又好又快发展的若干意见》(即国发[2012]2号文件),其中提出了“要壮大贵州的特色优势产业。要利用赤水河流域资源和技术优势,适度发展名优白酒,确保质量,维护品牌声誉,推动建设全国重要的白酒生产基地”。

这是一个崭新的时代课题。企业如何应对?

茅台集团技术开发公司,审时度势,在集团公司的正确领导下,深入贯彻落实科学发展观,紧紧抓住贵州省委、省政府努力推进贵州白酒产业跨越式发展的大好机遇,充分利用品牌优势、资金优势、技术优势,强化企业管理,坚守产品质量,奋力开拓市场。大力实施“质量优先、以质取胜、中低并进、浓酱并举”战略,公司品牌形象进一步提升,自主创新能力进一步增强,员工收入进一步提高,全员工作激情进一步迸发,企业团结、稳定、和谐、持续发展。



◎天朝上品之中华盛世

拓展 | Tuo Zhan
大力发展自主创新品牌

★坚持质量优先,加强品牌推广,规范品牌管理

善弈者谋势!茅台集团技术开发公司,从来就有一种“敢为天下先”的胆识。近年来,茅台集团总经理助理、技术开发公司董事长、总经理胡本均一班人,根据《贵州省白酒产业振兴计划》精神和集团公司关于“技术开发公司要搞好技术创新和加快培育自主知识产权品牌”的战略定位,在申报获得“柔和酱香,柔雅浓香”新技术企业标准的基础上,通过历时两年的市场调研,开发了柔和酱香型“天朝上品”和柔雅浓香型“天下乐”系列产品。该系列产品定位中档白酒,销售上以服务市场为宗旨,借鉴了国际4S店的管理模式,通过建立销售体验店,构建自身独特的营销网络和销售平台,给顾客创造良好的购物环境,并能充分了解产品特征,以透明、公正的价格购买保真产品。“天朝上品——天下乐”自去年3月初上市后,全国各体验店奋力推动市场网络建设,努力引领国内中端白酒消费潮流,分别开展各种形式的上市品鉴会,在各个消费阶层产生了较大影响,极大地提高了“天朝上品——天下乐”品牌的知名度,一个基础巩固、反应灵敏、全面覆盖的独具特色的国际化白酒营销网络体系初步形成。

截止到2011年底,“天朝上品——天下乐”签约体验店252家,签约省级销售平台17个。体验店和销售平台覆盖全国23个省、自治区、直辖市,第一阶段销售网点布局顺利完成,并提前完成了2011年度的销售目标,成为“十二五”期间公司经济大增长的支柱品牌。

质量是品牌发展的源动力。技术开发公司在质量、食品安全管理方面,坚定不移地高举“以质求存”大旗,牢固树立“质量第一”的思想,按照《质量、食品安全管理体系》目标要求,坚持以食品安全为重点的质量管理工作,对生产工序各环节实行全过程控制;加大半成品、成品抽检力度、范围,把好半成品酒和成品酒勾兑、降度、计量、质量关;加强对供货商的质量控制,规范采购程序,把好原辅材料关;狠抓班组现场管理,严格工艺操作规程,把好包装质量关;健全食品安全应急机制,完善检测设备、手段,把好食品安全关。工艺技术、产品质量上始终保持“高标准、严要求”,确保产品百分之百合格。

品牌管理是企业提高产品竞争力,实现整体战略发展的重要内容。一年来,公司以包装审核、条码管理为基础,以清理整顿违规产品为重点,以提升品牌形象为目的,不断把品牌管理工作引向深入。同时严把包装审核关,杜绝违规产品出厂。通

推进贵州白酒产业实现跨越式发展,企业如何应对?茅台集团技术开发公司——

描绘新蓝图

迈向科学发展的新天地



◎天朝上品之兴唐之治

□陈涛
本报记者 张建忠 樊瑛



◎团结奋进的领导班子。

过近几年的实践运作,公司基本完善了条码数据库和备案产品数据库,各种产品进入程序化规范化的管理模式。

技术开发公司快速发展的一幕幕再次呈现在人们面前,过去的一年,全体员工同心同德抢抓机遇,一心一意谋发展,发扬自我加压、自讨苦吃的精神,超额完成集团公司党委、董事会下达的规定任务,圆满完成公司制定的计划任务,经济指标全线飙升。2011年完成生产量比上年同比增长20%;实现营业收入比上年同比增长48%;上缴税金比上年同比增长30%;利税总额比上年同比增长38%。

推动 | Tui Dong
产品结构优化调整

★抓好龙头品牌,培育自营品牌,扶持个性化品牌

在胡本均看来,作为茅台集团技术开发公司,担当起技术开发的历史使命,公司要抢抓机遇,步入科学发展的快车道。

公司按照“抓好龙头品牌,培育自营品牌,扶持个性化品牌”的品牌战略,优化产品结构,将宣传推广重点放在“柔和酱香,柔雅浓香”产品上,兼顾“贵州牌”系列、“家常酒”系列等具有发展潜力的自主品牌,扶持2至3个有一定影响力的个性化品牌,与经销商建立紧密地合作关系。

2011年,优化产品结构,“浓酱并举”初见成效。销售工作稳步推进,盈利能力明显提高。

柔和酱香型产品上市后,有力地促进了公司产品由中低档产品结



◎天朝上品之文景之治

◎天朝上品之永乐盛世

构向精品产品结构转变。极大地提高公司产品档次和市场占有率,对整体提升品牌核心竞争力起到了积极作用。柔和酱香型“天朝上品”全年实现销售收入占销售总额的36%,创造了技术开发公司新品上市及单品年销售额之最的历史最好业绩。浓香型酒核心品牌茅台醇实现销售收入同比增长12%,占销售总额的21%。产品结构的及时调整,促进了公司整体盈利能力。

在营销工作中实践“八个营销”,克服人员少、任务重、区域大、网点散的困难,努力构建销售网络,配合经销商处理市场突发事件,四个营销大区较好地完成了家常酒销售任务,家常酒实现销售收入同比有较大增长。

寻找新的经济增长点,围绕个性化品牌做好文章,更好地满足不同客户的需求;淘汰一些长期以来销量上不去、不适应市场要求的品种;对销售区域、价位重叠的产品进行有效的资源整合,调整产品结构,提高了产品竞争力。

努力建立市场服务体系。建立更加适合市场的服务机制和服务程序,不断创新服务方式、方法,通过改进服务,提高效率,提高资金周转速度,提升了公司经营管理水平。



◎签订安全责任书。



◎茅台集团技术开发公司第三届第一次职工代表大会现场。

开创 | Kai Chuang
从战略高度创新体制机制

★解放思想、转变观念,海纳百川、勇攀高峰

胡本均表示,解放思想是个法宝,无论怎样强调其重要性都不为过。综观行业,企业已经站在了新的历史起点上,公司上下解放思想,抢抓机遇,开创出了公司跨越式发展的新局面。

他认为,省委、省政府明确,要把白酒产业作为实施工业强省战略的支柱产业优先支持发展,并将出台扶持白酒产业加快发展的政策性

护,重视知识产权的保护。

加强财务管理。指导财务人员加强业务学习,熟悉税务法规,提高计划、控制、核算、分析能力;合理、审慎安排资金使用,严格执行预算计划,科学安排生产经营活动资金需求,增强盈利能力;切实提高成本分析能力,降低管理费用,规避财务风险;在公司效益持续增长的前提下,逐步核销不能进入市场流通的库存产品,盘活企业资产。

加强资本运营。在监管好现有投资项目的同时,在风险可控的前提下,根据公司自身的实力和行业基础,抓住自身具有资源优势、



◎职代会职工代表建言献策。

相对竞争优势的产业和产品,注入资本,扩大投资范围,提高资本运作的水平和能力。

深化厂务公开工作。要充分发挥全体职工参与管理、民主治企的作用,增强公司管理工作透明度。对“三重一大”事项都要经过充分酝酿,集体研究决定,自觉接受职工群众监督,推进厂务公开民主治企的进程。

完善职工社会保障体系。启动职工住房公积金方案,完善“五险一金”社会保障体系。牢固树立“以人为本”的思想,无论何时都要坚持把职工的根本利益放在突出位置,公司发展的成果要让员工共享,增大对职工的投入,切实提高员工收入。增强员工主人翁精神,增强公司的凝聚力。

2011年,技术开发公司获得了众多的荣誉,涌现了一大批先进个人。公司荣获1996至2010年连续15年贵州省“守合同、重信用”单位称号;荣获“全国质量诚信AAA级品牌企业”称号;被仁怀市人民政府授予仁怀市2011年度工业企业“纳税大户”称号;荣获集团公司2011年度先进单位称号;“天朝上品——天下乐”入选中国质量万里行质量信誉跟踪产品。胡本均同志获集团公司茅台国营60周年“杰出贡献员

工”称号。

突破 | Tu Puo
抢抓机遇跨越式发展

★主业强企,配套产业带动,投资拉动

2012年3月14日,茅台集团技术开发公司第三届一次职工代表大会隆重召开,胡本均在《董事会工作报告》中充满激情地说,公司将抓住大力发展柔和酱香型白酒生产和公司新区搬迁的大好机遇,按照“主业强企,配套产业带动,投资拉动”的战略部署,掀起新一轮项目建设新高潮。一是加快推进在建工程项目建设。要确保公司新区如期竣工、按时交付、顺利投用;新的包装生产线正常投产后,要陆续装配3条生产线,力争7月底完成公司整体搬迁工作。二是督促投资项目的建设进度。要力保仁怀市申仁印务有限公司3月份工程动工,做好员工的招聘培训及设备的选型采购工作,抓工期、抢进度,力争6月底一期工程实现投产。三是加快拟建项目的规划工作。位于坛厂茅台工业园区的制酒车间扩建项目要配合集团公司土地利用总体规划调整,4月份完成项目控制性详规的编制工作并进场施工,力争年底实现柔和酱香型酒投产。

茅台集团技术开发公司书记、副董事长、副总经理周思一说,深化创先争优活动,进一步提升党建工作水平。围绕落实公司新的五年发展规划深入推进创先争优活动,抓好新一轮次的党组织和党员公开承诺、群众评议等工作。坚持党建带工建、带团建,群建服务党建的工作思路,把党组织创先争优与工团组织创先争优紧密结合起来,进一步推动形成公司全员全方位创先争优的良好局面。

技术开发公司2012年任务已确定,要实现经济效益的快速增长,实现营业收入在2011年的基础上翻一番,力争更多。

所有成功的企业都有一个共同的规律,那就是寻求创新发展,回顾技术开发公司2011年的发展,正是突破了各种困难和障碍,实现了技术开发公司的创新发展。

远山含黛,赤水河滔滔奔涌。

在这片神奇的土地上,茅台集团技术开发公司丰满了胡本均的事业之翼,升华了胡本均的心中睿思。胡本均在茅台集团技术开发公司第三届一次职工代表大会作《董事会工作报告》中豪情满怀地说:“深入贯彻落实科学发展观,根据集团公司整体发展战略,紧紧抓住省委、省政府发展特色优势产业,实施工业强省战略,努力推进贵州白酒产业实现跨越式发展的大好机遇,以‘扩大白酒产能,提速上下游产业发展’为目标,坚持质量优先、以质取胜、中低并进、浓酱并举的主业发展战略,大力发展白酒包装等配套产业,延长白酒产业链,努力在产能规模、结构调整、品牌建设、资本运作、人力资源、企业文化等方面取得新突破,为实现公司跨越式发展的宏伟目标而努力奋斗,以优异的成绩迎接党的十八胜利召开和建厂20周年!”

风物长宜放眼量!记者深信:茅台集团技术开发公司在胡本均、周思一党政一班人的带领下,用自己辛勤的努力、高昂的斗志、满怀的热情,不断开拓进取,勇于创新,在新的历程中一定会迎来那一轮耀眼的彩虹……