

矢志“科学发展、后发赶超”，着力打造“茅台不老酒”核心品牌

# 茅台保健酒业实施创新驱动跨越发展

■ 特约记者 罗开琪 本报记者 张建忠 樊瑛

2012年实现销售收入与2011年同比增长109.31%，完成利润同比增长107.10%，实现税金同比增长75.93%，员工的工资收入和福利均保持了两位数以上的增长……茅台保健酒业创新营销模式，加强营销渠道建设，引进经销商84家，新开专卖店103家，进入商超250家，建立团购商300家，经济指标再创新高，企业自主品牌建设又迈出了坚实一步。

茅台集团总经理助理、茅台保健酒业公司董事长张城对记者如是说。2012年是实施“十二五”规划承前启后的重要之年，也是茅台保健酒业公司跨越发展之年。公司全面完成和超额完成了集团公司下达的2012年度任务指标，相对发展各项指标取得了集团第一的好成绩。2013年，茅台保健酒业公司将突出“科学发展、后发赶超”，深入推进“一个目标、复合发展”战略，着力打造核心品牌茅台不老酒、白金酒，使之成为行业的领军品牌。

3月5日，茅台(集团)保健酒业有限公司召开了首届五次职工代表大会。茅台集团党委书记、工会主席罗双全，茅台集团总经理助理彭云，集团工会常务副主席李增驰等应邀出席会议。茅台集团总经理助理、保健酒业公司董事长张城、保健酒业公司党支部书记、副总经理谭定鸿，总经理李筑冉，副总经理周正喜、陈明英、陈强、赵富刚，总经理助理李明光、见习助理宋毅等出席。

张城代表公司作《董事长工作报告》。《报告》认真总结了2012年公司取得的成绩；实事求是、深入客观地分析了2013年公



◎茅台集团总经理助理、保健酒业公司董事长张城在公司首届五次职工代表大会上作《董事会工作报告》。



◎茅台集团工会主席罗双全，集团总经理助理彭云，茅台保健酒业公司董事长张城等在主席台上。

司所面临的严峻形势，对2013年的工作进行了全面的安排部署。李筑冉宣读了对罗南均等优秀党员的表彰决定。周正喜宣读了《2013年度社会综合治理风险目标责任制》、《2013年度车辆风险责任制》等文件。李明光作了《2013年财务工作报告》。

与会代表认真讨论，审议、通过了上述报告，并向公司提出了许多建设性的意见。近几年，茅台保健酒业公司各项经济指标均以较快的幅度增长，特别是2012年实现成倍增长，这在保健酒业公司发展史上从未有过，令企业干部员工无比振奋！

张城介绍，今后五年，茅台保健酒业公司将继续抓住战略机遇期，围绕集团公司发展战略，坚持“好中求快，快中求好，能快则快，又好又快”的原则，走井喷式发展之路，2017年实现20至50亿元销售目标，员工收入每年不低于10%的增长。他将2013年茅台保健酒业工作概括为五项任务：

一是坚持推进“一个目标复合发展”战

略，一个目标就是将茅台保健酒打造成中国品质最好、最高端的保健酒标杆品牌，让茅台保健酒业公司成为千亿茅台的重要组成部分。复合发展就是“借势发展与自主发展”相结合，一方面进一步整合外界大资本、大渠道商、大运营商，扩大保健酒业公司的整体市场份额与影响力。另一方面坚持独立发

展自主品牌，稳步推进以茅台不老酒为核心的自主品牌的市场覆盖率、渠道占有率与消费者认知度。二是两个狠抓。狠抓生产，尽快启动坛厂工业园区生产基地建设，从根本上破解制约发展的最大瓶颈；狠抓市场营销，力争在3年内，把茅台不老酒打造成全国知名的品牌，使公司品牌结构形成茅台不老酒、白金酒及其他品牌各占1/3的三足鼎立品牌态势。三是两个加快。加快质量管理体系的全面建设，高度重视食品安全，力争到“十二五”末，培养国家级评酒委员1—2名、省级评酒委员3—5名；加快绩效考核体系建立及分配制度改革步伐，建立科学客观公正的绩效体系，在公司范围内实行多元化分配制度的改革。四是推进以“茅台不老酒让生活更美好”、“相亲相爱一家人”文化理念的宣传，加强公司的文化和谐企业建设，进一步提升品牌和企业的形象。五是加强作风建设，提高工作效率。大力弘扬求实、务实的作风提高执行力。营造“风气要正，作风要实、干部要干”的环境，营造“崇尚实干、恪尽职守、勇于奉献”的工作氛围，要求管理人员做到境界有高度、思想有深度、人品有厚度、情感有温度、实干有力度、执行有强度。为把保健酒业公司做大做强，成为“千亿茅台”的重要部分，为集团公司建设“美丽茅台”，实现“茅台梦”作出应有贡献！

## 众品集团入选河南省百强企业及工业统计工作先进单位

■ 本报记者 李代广

在近日召开的河南省工业大会上，省政府印发了《关于公布河南省2013年百强和百高企业名单》，河南众品集团连续进入百强企业名单。

河南众品集团创立于1993年，经过20年的创新与发展，现已成为专业从事农产品加工、食品制造和冷链物流服务于一体的企业集团。集团公司下属53家分子公司，主导产品包括冷鲜肉和低温肉制品系列，众品商标被认定为中国驰名商标。

1993年，众品集团在原国有食品公司基础上起步，历经三次体制创新，企业核心竞争力快速提升。2006年2月，众品集团在美国成功上市；2007年12月，公司转升纳斯达克全球精选市场，成为中国食品行业首家纳斯达克主板上市公司，公司的经营业绩得到了海内外投资人的广泛认同；综合竞争力跃居全国同行业第一集团军。众品集团作为首批农业产业化国家重点龙头企业，通过产业化经营、区域化布局、专业化发展、标准化管理、国际化运作，带动了区域产业结构战略性调整，提升了区域农产品综合竞争力。

2007年，众品集团进入河南省百户重点工业企业行列，成为河南工业企业领军团队成员之一。

河南省政府要求各级各有关部门，将百强和百高企业列为支持重点，进一步提升企业的整体实力和核心竞争力，努力做大做强。

据了解，从2011年起，河南省政府每年在全省范围内评选100家规模效益企业和100家高成长性企业，给予这些企业重点扶持。省府在下发的《关于支持百强和百高企业加快发展的意见》中指出，信贷资金、用地指标、政府采购和投资项目要优先选产品、税收等方面向“双百”企业倾斜。

又讯 日前，河南省统计局下发《关于表彰2011—2012年度河南省工业统计工作先进单位的通知》，河南众品食业股份有限公司由于在执行工业统计制度、统计基础建设、企业统计管理制度以及统计数据质量等方面工作成效突出，被评为2011—2012年度河南省工业统计工作先进单位。

据许昌市统计局工业科负责人介绍，河南省统计局每年从企业工业统计制度执行情况、统计基础工作以及统计数据质量等方面，对全省工业企业统计工作进行一次评比。尤其是2011年“企业一套表”统计制度改革启动以来，许昌市规模以上工业企业不断加强统计基础建设，规范统计调查项目，狠抓统计数据质量，不断提升统计服务能力和平水平，为全市工业统计工作迈上新台阶做出了重要贡献。受到全省表彰的河南众品食业股份有限公司等10家企业，以统计报表上报及时、统计数据准确、统计质量优良荣获河南省工业统计工作先进单位称号，可谓当之无愧。

## 摈弃祭扫陋习 践行低碳清明

今年清明节前几天，在红豆集团通

用公司工作的湖南姑娘张晓青熬了几个深夜，赶写出对祖母的长达3000多字的悼文。由于路途较远，她清明节不能赶回老家给外婆祭奠，这让她很难过。“我何不写篇文章来悼念祖母，这样既寄托了哀思，又免去了来回的奔波。”酷爱写博文的她说干就干，将自己对祖母的点点滴滴回忆全部融入文章。

网上祭扫，寄托哀思。不仅环保，而且文明。清明是中华民族的传统节日，具有丰富的人文内涵和独特的民风礼俗。扫墓祭祖，焚香磕拜，这一天，人们用各种方式寄托思情，缅怀先人，这本是人之常情。然而，每年清明期间，总有些不文明扫墓现象出现，所到之处，垃圾遍地、纸屑纷飞，草坪上烧纸留下的

一块块黑迹令人心痛，更有扫墓引发火灾的报道，凡此种种，不仅污染了空气，破坏了生态环境，造成了一些不必要的经济损失，也背离了清明祭奠的本来意义。

如今，低碳生活成为时尚，这表明了人们对环境保护的意识越来越强。新时代呼唤新文明，扫墓这一古老的祭奠习俗同样呼唤文明的祭扫方式，一杯清酒，一束鲜花，网上祭扫，或在坟周围栽上一排树，这些低碳祭扫方式，不仅文明，而且环保。面对逝去的亲人，悲伤和哀悼是我们心灵的自然反应，我们祭奠他们，修建墓园和碑牌，并献上鲜花表达我们的哀思，在此上面采取何种形式，这只是一个表象的“形式祭奠”。因为，真正的祭奠应该是在我们的心里，借着思想和追忆在心中重新树起逝去者的影像，在记忆深处触摸、感受亲情的温暖，才是清明祭奠的真正意义和情怀。

(红轩)

## 蒋锡培畅谈企业传承之道

4月8日下午，博鳌亚洲论坛“基业长青：家族企业的传承与公司治理”分论坛在国际会议中心举行，中华民营企业联合会会长保育钧，约翰·霍普金斯大学东亚研究中心主任Kent Calder先生，芝加哥唐纳利家族投资基金管理人艾略特·唐纳利，远东控股集团有限公司董事局主席蒋锡培，正和岛创始人刘东华，印度工商联合会原会长、默迪集团董事长K.K.Modi先生，台湾富邦金控董事长蔡明忠，诺亚控股董事长兼CEO汪静波女士等参与讨论。

根据最近中国媒体的统计，在50年内就会有差不多300多万家民营企业会面临企业转型，而民间企业可能会面临家庭企业的继承问题。此次论坛就家族企业治理和职业经理人培养等问题进行了热烈讨论。

论坛上，众企业家纷纷发表意见。远东控股集团董事局主席蒋锡培表示，要把企业传承好，家族要传承，现在的计划生育政策要适当调整，要允许多生几胎。其次，培养下一代要培养他们的兴趣，现在很多事

情没兴趣干不好，要有能力、有兴趣才能把企业传承下来。然而，光靠子女继承家族企业还不够，还要考虑职业经理人，在远东称之为“事业经理人”，需要和远东共同成长。远东在1990年创办，要走过三个世纪，成

为百年企业。而成为百年企业，就要实现创新，要讲诚信、讲制度，要与时俱进，要坚持做到“五个满意”，即：客户满意、员工满意、股东满意、政府满意、社会满意，才能达到目标。

(缪清)

## 稻花香集团知识产权工作获赞誉

4月15日，湖北宜昌市中级人民法院院长、党组书记裴缜一行到稻花香集团调研。裴缜一行与稻花香集团副董事长、总经理蔡开云，副总经理谭卫东等进行了座谈，并对稻花香集团品牌建设及知识产权保护工作给予了高度肯定。

蔡开云简要介绍了稻花香集团品牌建设及保护工作方面的有关情况。他说，近年来，集团始终坚持实施驰名商标集群化战略，加强知识产权司法保护，促进集团500亿产业集群建设。集团目前拥有注册商标309件，其中有稻花香、清样、关公坊等3件中国驰名商标；2012年获准注册商标15件，新申请注册商标55件，新申请专利6件。蔡开云对宜昌市中

级人民法院长期以来对稻花香集团品牌保护工作的支持表示衷心感谢，并希望法院对集团负责知识产权保护工作的相关人员进行培训和指导。

裴缜听取汇报后，称赞稻花香集团在品牌建设和知识产权保护方面成绩斐然。他说，稻花香集团对品牌建设重视度高，一个企业拥有三个驰名商标，这在宜昌市乃至湖北省范围内都是少有的。他指出，该集团知识产权保护意识强、机构健全、规划清晰，保护、维权工作十分出色。他希望稻花香集团进一步加强知识产权战略规划、加强相关知识培训，做好相关档案的整理保存工作，更好地促进稻花香集团发展。

(刘宇星)



## 中国重汽携最强阵容亮相第十五届上海国际车展

■ 郭化南

中国重汽集团旗下SITRAK、HOWO-T系列等品牌重卡、中重卡车产品亮相第15届上海车展，展示了中国重汽强大的产品实力和在重卡行业的技术领先地位。

在本次车展上，中国重汽参展的共有9款整车、9款零部件参展。包括进口替代型重卡SITRAK品牌的C7H、C5H，升级换代型T7H自卸、牵引、搅拌、载货等多款车型。

零部件展出了融合中国重汽与曼双方精湛造车技艺的MC11、MC13大马力发动机、MC07和MC05中重卡柴油发动机和MT07天然气发动机，中国重汽自主研发的WT615、WT12天然气发动机，秉承纯正德国品质基因的MCY13(Q)车桥。

集中国重汽与德国曼公司资本与技术深度合作成果于一身的SITRAK重卡于今年1月份正式下线。该系列重卡以满足国内用户

对进口重卡的替代性需求作为产品定位，以无故障作业的顶级德国品质全方位契合国内高端物流对持续高效运营为严格要求，不仅代表了中国重汽与德国曼公司合作共赢所取得的丰硕成果，更体现了中国重汽引领中国重卡行业与国际一流品质接轨，提升中国重卡行业水平的强烈责任感。

T7平台整车采用TGA驾驶室本体和全新开发的具有现代感的装饰，符合欧洲卡车驾驶室强度标准ECE R29，高大宽敞、结实强健、造型流畅。MC11(曼D20的国产化)系列电控高压共轨发动机排放可达国三至国五，B10寿命可达150万公里，采用中石油、中石化市售燃油情况下，换油间隔可达6万公里，具备极宽的低油耗大扭矩区间，最低比油耗达到184g/Kw.h；变速箱标配德国ZF16S系列，节能省油、经济效益高，B10寿命可达150万公里；车桥采用曼技术MCY13系列单级减速驱动桥，标配SKF单元轴承，寿命长、

传动效率高、噪音低、节油效果明显；具有牵引、自卸、载货等多种车型，能够完全适应不同工况的需要。

HOWO-T平台是中国重汽在2013年商务大会上推出的换代升级重卡。中国重汽借助战略合作伙伴及股东——德国曼公司的先进技术和质量管理支持，在继承HOWO品牌适应中国及发展中国家的工况、高性价比需求的优良特质的基础上，通过匹配曼技术发动机、单级减速车桥及相关总成、零部件，使其可靠性、经济性、安全性、环保适应性、技术指标达到国内领先水平。整车匹配设计着力关注产品的可靠性、经济性、自重、安全性、环保适应性指标。

中国重汽自2009年与德国曼公司签订战略合作协议后，双方建立联合工作组，全力推进合作项目。中国重汽同步引进德国曼公司的全套先进技术，将德国曼公司的授权许可、员工培训、品质监督、生产管理等全球

优质资源以最佳方式融入合作品牌SITRAK的培育中。目前，中国重汽在曼项目上已建成曼发动机生产线、车桥生产线、驾驶室生产线和整车装配线，已具备批量生产的能力。

同时亮相的HOWO轻卡、王牌微卡等轻卡系列商用车，则展示了中国重汽在实施向全系列商用车发展的战略目标上又迈出了新的一步。

HOWO轻卡车身采用欧洲技术，超大视野，无遮挡A柱设计，扫除了盲区；车架行业内最宽，大大提高了行驶稳定性。

成都王牌7系轻卡拥有16项国家专利技术，采用单层整体车架结构，传动系统采用HOWO系列多档变速箱，实现发动机与变速箱的最佳匹配，充分满足了用户多拉快跑的需求，有效提升使用寿命，被用户赞誉为“黄金底盘”，其重心低、自重轻、燃油省、速度高的优势被市场广泛认可。

王牌轻卡作为中国重汽全系列商用车布局中的一个重要部分，今年一季度表现突出，销售汽车10077辆，同比增长12.72%；三月份当月销售6035辆，同比增长41.15%；创造了季度和月度销售的历史最好水平。

此次参展的中国重汽天然气发动机也受到参会人员的青睐。中国重汽是我国最早开发生产天然气发动机和整车的企业。产品自上市以来，以其低排放、环保节能以及较高的经济性深受用户好评，显现出良好的市场前景。中国重汽自主研发的甲醇、柴油双燃料发动机也正逐步实现批量生产。2012年中国重汽天然气车销量突破5500辆，今年一季度销量已实现2300多辆。同时，LNG、CNG重卡还实现了批量出口。

坚持技术领先的中国重汽一直以来在国际市场上表现突出，今年一季度，中国重汽出口重卡近5000辆，继续在行业内保持领先地位。