

茅台集团逆势而上 实现行业利润第一

本报讯(通讯员 张云鹏)3月23日,中国酒业协会理事长王延才在2014中国(四川)国际酒业论坛上表示:2013年1-12月,全国规模以上白酒企业累计产量1226.20万千升,同比增长7.05%,增速比上年同期回落11.5个百分点;累计完成销售收入5018.01亿元,同比增长11.22%,增速比上年同期回落15.6个百分点;实现利润804.87亿元,同比下降1.92%,增速比上年同期下降50.44个百分点。

2013年,面对白酒行业业绩整体下滑的严峻形势,茅台集团逆势而上,主要经济指标稳中有升,实现销售收入402.85亿元,占白酒行业整体销售收入的8%;实现利润222.76亿元,占白酒行业整体利润的27.7%。

在酒业危机中,茅台的品牌影响力主要体现在对消费者和经销商产生的积极影响。茅台多年来一直占据着白酒行业的“头把交椅”,有着较高的品牌溢价能力,这使得茅台在行业危机到来时有更强的风险应对能力和市场抗压性,正因如此,在行业一片萧条之下,茅台集团仍然实现了较好的经营绩效。

2013年,茅台集团紧紧围绕省委省政府“三个转型、五个转变”的总要求,通过进一步深化改革、加强管理、深耕市场,提升企业形象,沉着应对各种困难与挑战,更加坚定了品牌自信、文化自信和品质自信,取得了各项经济指标逆势而上,实现销售利润行业第一的好成绩。

据统计,1998-2013年,茅台集团共实现销售收入(含税)1748.24亿元,累计上缴税金628.20亿元,纳税额名列中国饮料制造业前茅,连续多年入选全国“纳税百强”企业。

凝聚青春正能量 共筑美丽部件梦 十堰部件厂团委召开2014年工作会

近日,十堰部件厂团委召开2014年工作会。厂党委书记陈正权、东风商用车有限公司团委副书记王树正应邀出席会议。厂团委书记、各单位青年管理团队负责人和部分青年大学生代表参加了会议。

厂团委书记贾利辉主持会议。会议以PPT形式对2013年共青团工作进行了回顾总结。2013年,厂团委紧紧围绕工厂中心工作,按照年初提出的“围绕一条主线,深化四项活动,搭建四个平台,抓好三个培育(443工程)”工作思路,依托党建带团建,扎实推进各项工作,为促进工厂各项工作的全面达成,发挥了团组织应有的作用。

厂团委书记王树正对2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

东风商用车有限公司团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

厂团委书记王树正对十堰部件厂2013年共青团工作取得的成绩给予了高度评价,并详细解读了东风公司团委2014年工作要点。厂党委书记陈正权在讲话中对2013年团委工作给予了肯定,并指出了存在的不足,围绕如何开展好新一年的共青团工作提出了四点要求:一是要制定好活动计划书,扎实推进好各项工作;二是要注重工作创新,不断寻求新载体,激发团员青年的活力;三是要为团员青年岗位建功和成长成才搭建更多的平台;四是要积极探索青年劳务管理模式。

稻花香集团揽获夷陵区 2013 年度特别贡献奖

3月14日,在湖北宜昌市夷陵区召开的全区工业强区暨项目建设表彰大会上,稻花香集团以其对夷陵区经济社会发展作出的突出贡献,连续第7年摘得全区年度最高荣誉——“特别贡献奖”,并获得奖金100万元。夷陵区委书记刘洪福,区委副书记、区长卢斌为稻花香集团副董事长、总经理蔡开云颁奖。

2013年,夷陵区规模工业产值突破800亿元,规模工业增加值达265.9亿元,工业经济总量居宜昌市首位,形成了食品饮料、装备制造、矿业经济三大百亿产业。作为全区工业经济的“领头羊”,稻花香集团充分发挥龙头企业的“火车头”作用,在扎实做好白酒主业的同时,大力实施产业带动,加快推进稻花香科技工业园、有所思饮料项目、关公坊酒业四期、三麦酒业二期、藏酒洞二期等项目建设,销售收入突破248.6亿元,同比增长55.34%,顺利实现了逆势飞扬,成为白酒行业战胜周期性寒潮的一面旗帜,也有力促进了全区工业经济的稳步增长。

夷陵区委书记刘洪福充分肯定了稻花香集团的支柱、引领作用,他在讲话中特别提到



稻花香为夷陵工业经济发展作出的突出贡献。他说,工业经济是全区发展的核心,龙头企业是夷陵经济发展的排头兵。这几年,稻花香集团所在地龙泉镇的变化很大,稻花香居功至伟,不仅提供了全镇80%以上的就业岗位和90%以上的财政税收,还承建了自来水



厂、城镇道路、网球场、羽毛球场、游泳馆等民生项目,规划建设了龙泉古镇酒文化街,有力助推了龙泉镇“四化同步”的建设。夷陵区将用最大的决心、最硬的举措、最优的政策、最好的环境、最强的作风来支持龙头企业等各种市场主体的发展,推动工业经济健康快速发展。

本次表彰会上,稻花香集团还荣获“纳税过亿元企业奖”,集团旗下成员企业稻花香酒业公司和关公坊酒业公司也分别获得“纳税过亿元企业奖”、“企业信息化示范奖”。(潘耀平 摄影报道)

一汽锡柴精耕市场打赢 2014 年开局之战

今年以来,一汽解放锡柴的干部职工面对激烈的市场竞争,提前部署,快速行动,以新思路、新举措、新面貌,争创新业绩。1至2月份,锡柴机产量同比增长12%,销量同比增长16.7%,从已经接到的订单和目前的排产情况来看,3月份产量和销量同比增幅均将继续增长。产销两旺的良好局面,为实现全年目标打下了坚实的基础。

统筹资源,多管齐下,咬定目标谋布局。锡柴把当前的产品促销和长远的品牌建设有机结合起来,谋划部署营销服务工作。组织营销人员分板块进行市场调研和分析,按照份额导向和效益导向的原则进行指标分解。通过“4PIS”对标,将销量和份额提升的目标落实到具体的整车厂和经销商,一对一制定策

略。根据对各驻外营销服务机构目标任务的精确测算,进行人员和资源的调配。选定战略市场和潜力市场筹划举行推介活动,创新产品宣传和品牌推广方式,拓展品牌传播媒介和渠道,使锡柴发动机强劲、省油、可靠等特点被更多的用户认知和认可,有效提升了品牌知名度和美誉度。

主动出击,多措并举,瞄准市场求突破。锡柴厂领导主动走访青汽、柳特、江汽、重汽等主要整车厂家,围绕深化战略合作进行会谈并达成共识。销售、研发等部门快速跟进,加强技术对接和业务衔接,通过配套开发与整车设计同步,使发动机的性能优势在整车上充分发挥;每月分析整车厂、经销商的购销存和市场份额数据,掌握市场开拓的主动权,

促进产品销量和份额提升。面对市场快速上量,锡柴生产、采购、质量、管理等部门快速应对,通过优化生产组织、加强设备管理和提高劳动生产率等方式促进产能提升,通过规范工艺纪律、增设防错技术应用等措施加强质量控制,保质保量满足市场需求。1至2月,一汽市场的锡柴机配套份额上升3个百分点,销量同比增长43.6%。新兴市场开拓也进一步扩大了战果,非道路市场锡柴机销量同比增长38.9%。

体系联动,多点发力,紧盯用户抢订单。锡柴厂与解放销售公司以及其他整车厂家的营销机构联手,优化营销服务网络布局,加强渠道建设和终端维护,做好信息收集、产品推介和服务保障工作。以精湛的技术、

精益的管理和精诚的态度,向锡柴机用户提供“精芯服务”,帮助用户检查发动机运行状况,针对驾驶员和维修人员开展技术培训,指导用户正确维护和保养发动机,为用户提供安全驾驶提醒,在确保放心使用锡柴产品的同时,最大程度使用户体验到“精芯服务”,一路随行。针对有购买意向的用户主动走访,了解个性化需求,指导用户制定选购方案,凭借产品的技术性能优势和体贴周到的服务体验赢得了一个又一个订单。奥威11升发动机凭借强劲、省油、可靠的特点赢得用户广泛青睐,1至2月份销量同比增长22.4%。其他各系列锡柴发动机的销量也呈现出快速增长的态势。(鲍贵林 孙小军)

亚宝经销公司举办礼仪专场培训



3月15日,亚宝药业集团经销公司利用周末在亚宝培训中心举办了礼仪专场培训。亚宝经销公司各部门经理、礼仪小组成员和部分青年员工共计42人参加了此次培训。

此次培训特邀知名企业内训师惠润月老师主讲。她首先从思想上让大家意识到,礼仪不仅体现在颁奖典礼、表彰大会等大型活动中,还存在于日常工作生活的方方面面;其次,心理暗示法也是掌握礼仪的重要原则,每天要告诫自己“我是最漂亮的”,自然而然我们就会注重自己的行为举止、说话谈吐等。培训会上,老师通过PPT和视频等多种途径,全面讲解了礼仪仪表、精神风貌、行为举止和注意事项等并进行互动。在讲解理论知识之后,老师组织全体人员到户外进行练习并现场指导,全部内容讲授完毕后礼



仪小组成员还进行了成果展示。火红的衣服、热情的微笑、整齐划一的步态、端庄的站姿、标准的递送姿势,展现了一天的学习收获。

亚宝经销公司副总裁陈雅技说:“员工就是企业的明信片,礼仪培训就是让明信片

更加靓丽!”礼仪小组成员李琳欣喜地说:“通过参加培训,我不仅掌握了礼仪的知识和方法,还更加自信了!”经销公司行政办经理宋培华表示,今后将为大家提供更多的培训机会,不断提升大家的服务意识和综合素养。(海珍 刘俊)

“中国光彩事业信阳行”考察组莅临 绿达山茶油公司考察

日前,“中国光彩事业信阳行”农业产业考察组北京种田金谷科技股份有限公司董事长李宁、天津宝迪农业科技股份有限公司投资部经理席平一行来河南省新县,并深入河南绿达山茶油股份有限公司考察。新县县委副书记、县长吕旅,县委副书记刘耀林及县政府党组成员徐生祥陪同考察。

河南绿达山茶油股份有限公司,是一家以山茶油加工及油脂储备为主营业务的新兴专业化企业。公司成立于2011年11月,由羚锐集团与郑州新亚钢铁储运服务有限公司等共同发起成立。公司投资5亿元人民币,分期建设年产3万吨山茶油生产线及精制山茶油软胶囊、茶皂素生产线和20万吨油脂储备及河南省木本植物油检验站项目。目前,该项目一期建设已完成,包括在新县产业集聚区九龙岭分区食品园征地200亩,建设高标准现代化油脂生产线和功能齐全的质量检测中心,其采用先进的低温压榨技术,占全国山茶油产能1/4,年产5000吨的山茶油生产线已建成投产。

考察组先后考察了新建成的河南绿达山茶油股份有限公司厂区及其油茶种植示范园、新县沙窝镇陈高山油茶基地,听取了新县新集镇农谷(农业综合开发示范区)规划情况介绍,参观了中共中央鄂豫皖分局旧址、红四方面军总部旧址、鄂豫皖苏区首府将帅馆等红色景观。

考察中,新县县长吕旅强调指出:新县区位优势优越,企业服务高效,老区人民淳朴敦厚,具有良好的对外形象,也是企业极佳的投资兴业之地;“中国光彩事业信阳行”是中央统战部 and 全国工商联加大对革命老区、贫困地区扶持力度的爱心行动,新县是主要的活动地,是新县难得的发展机遇。新县地方政府围绕“山水红城、健康新县”的定位,大力发展诸如山茶油开发与种植等这样的特色产业、中药材产业、生态工业、文化旅游等健康产业。同时,他希望考察组借助“中国光彩事业信阳行”活动的平台,多了解新县、关注新县,指导并帮助新县项目建设和经济社会发展。

考察组一行通过实地走访、考察,较为全面地了解了新县产业集聚区建设、山茶油等特色产业及地方革命斗争史、红色旅游发展后,一致认为新县特色产业资源丰富,市场发展前景广阔,招商、亲商、扶商投资环境氛围浓厚,对新县农业和林业产业化、中药材种植等项目开发表现出浓厚兴趣,并希望能在这些项目上进一步与有关部门进行洽谈,早日达成投资意向。(汤文)

红豆:挖潜提升企业竞争力

企业竞争力的强弱决定了一个企业在市场竞争中的地位和命运。2014年3月,红豆集团迎来了第十次挖潜月,用集团总裁周海江的话说,十年挖潜,不仅挖出了企业效益,从长远看,还挖出了企业竞争力。的确,在全球经济持续不景气的大环境下,很多企业步履维艰,甚至倒闭,红豆一直保持了平稳快速发展,2013年,集团营收同比增长11.2%,税

就产生效益808.98万元,真正为企业做到了增收节支。

创新方法,提升竞争力。挖潜,很多人认为就是杜绝浪费、减少开支,这其实只是最基础的做法。在红豆,每年挖潜,除了杜绝浪费、厉行节约的常规动作外,还不断创新方法,以创新增效,以创新提升竞争力。红豆集团在2009年的挖潜月中,节支增收6692万元。在这6692万元中,通过节支增收占了很小一部分,更多的是通过创新,即创新管理方法、创新技术改造增效的。成本表象的浪费是有限的,而潜在的浪费却是无穷的。例如,红豆杉药业提炼厂通过改进生产工艺,降低了层析用硅胶的消耗,每年可节约18万元。国际公司美洲事业部工厂实施“企业目标动态管理法”,当年1-2月份销售同比增长609万元,利润同比增长205万元。

创新的潜力是无穷的,红豆每年通过挖潜,通过创新来增加企业效益的例子不胜枚举。2014年,红豆毛毯厂投资23万元,使定型机由蒸汽加热改为导热油加热,预计年平均节约蒸汽费用110万元。通用公司大胎车间出型工段通过管道改装,机器冷却水由原来使用地表水改为循环水循环使用,改装后年节约成本约5万元。

红豆集团的另一个创新经验是通过合理化建议来深挖人的潜力,使员工在努力工作的同时,更要聪明地工作。为了提高员工的创新积极性,该集团每年都要评出好的合理化建议,并按创造价值的多少,给予不同的奖励,最高奖励达1万元。正是有了这样的鼓励政策,这种贴近员工的管理方法,红豆集团每年都能收到几千条合理化建议。2013年,集团在挖潜月活动中,共收集到合理化建议5832条,采纳了2144条;2014年,集团收到了7769条,都产生了非常好的效果。

2014年,针对集团的重点工作,红豆集团在挖潜月活动中,把强化考核作为挖潜的重点工作。红豆相关负责人表示,有计划没考核,等于白计划。怎样考核?考核什么?如何考核出积极性、主动性、创造性,从而释放更大的发展潜力?更是考验管理的水平,只有考核真正到位,才能切实提高企业的执行力和效益。在本次挖潜月活动中,红豆集团相关部门严格按照《关于加强绩效管理考核的指导意见》要求,全面推进绩效考核,加强考核组织建设和具体实施,完善考核办法,建立完善的考核体系,进一步推动全员考核,实现纵向到底,横向到边的全覆盖。到目前为止,集团各公司新增考核65项,完善考核172项。