

4 特别报道 Special Reports



●茅台集团总经理助理、保健酒业公司董事长张城作《2014 年董事会工作报告》。



●茅台集团公司工会副主席张仕强亲临大会并发表了重要讲话。



●茅台保健酒业公司党委书记、副总经理谭定鸿宣读大会决议。



●茅台保健酒业公司副总经理、纪委书记、工会主席周正喜宣读公司制定的 2015 年有关责任制和责任书。

迎接新挑战 适应新常态 把握新机遇 实现新发展 ——茅台集团保健酒业公司二届二次职工代表大会胜利召开

■ 本报记者 樊瑛 摄影 丹雯

2015 年 2 月 4 日,茅台(集团)保健酒业有限公司二届二次职工代表大会在茅台股份公司销售公司 4 楼会议室隆重举行。来自公司各部门、各科室及基层单位 80 余名代表参加会议。茅台集团公司工会副主席张仕强亲临大会并发表了重要讲话。会议由茅台保健酒业公司党委书记、副总经理谭定鸿同志主持。

大会在雄壮的国歌声中拉开序幕,茅台集团公司总经理助理、保健酒业公司董事长张城代表公司董事会向大会作了题为“迎接新挑战、适应新常态、把握新机遇、实现新发展”的《2014 年董事会工作报告》。

会中,茅台保健酒业有限公司总经理助理、财务科副科长李明光同志作《2014 年财务工作报告》;茅台保健酒业有限公司副总经理、纪委书记、工会主席周正喜同志宣读《2015 年综合治安风险目标管理责任制》、《2015 年安全风险抵押责任制》、《2015 年度党风廉政建设责任书》。其后,参会代表进行了分组讨论,代表们开诚布公、畅所欲言,对两个报告和三个责任制给予了充分肯定和认可。最后,公司董事长、党委书记分别与各分管领导、各部门负责人签订《2015 年综合治安风险目标管理责任书》、《2015 年安全风险抵押责任书》、《2015 年度党风廉政建设责任书》;对 2014 年度优秀员工进行表彰;茅台保健酒业公司党委书记、副总经理谭定鸿同志宣读大会决议。

会议讨论、审议了《2014 年董事会工作报告》、《2014 年度财务工作报告》、《2014 年业务招待费用情况报告》、《2014 年小车费用情况报告》等报告和相关事项,并对公司二岗



●茅台集团保健酒业公司二届二次职工代表大会主席团代表。

一档以上中级管理人员进行了民主测评。

在全体代表的共同努力下,大会圆满完成了预定的任务,达到了预期的目的。

会议认为,公司《2014 年董事会工作报告》客观总结了 2014 年工作。肯定了公司在面对各种困难和挑战下,紧紧围绕省委、省政府“一看三打造”的战略部署和“三个转型、五个转变”的总体要求,全体保健酒业人攻坚克难,在白酒行业经济增速下滑,市场低迷,消费群体结构失衡等严峻形势下,公司仍然实现了效益的增长。产量同年计划相比增长 3.17%;销量同年计划相比增长 10.28%;销售收入同年计划相比增加 5.11%。上缴税金同年计划相比增长 3.45%的优异成绩。在综合实力、企业管理、企业转型、市场营销、安全生产、文化传播、新兴渠道开发、和谐企业建设、推进党风廉政建设、

党的群众路线教育实践活动等方面成绩斐然,积累了宝贵的经验。实事求是地从公司人、财、物等基础条件、市场营销战略、人力资源管理、体制机制、品牌培育与保护等方面剖析了企业存在的问题和不足。

报告对 2015 年工作进行了安排和部署,提出了要实现的任务和工作目标。报告指出:我们必须科学地认识当前经济发展形势,准确把握行业的未来发展方向,主动适应经济发展新常态,实现经营方向和机制体制上的转变,推进公司的转型发展。并从凝聚改革发展共识,推动企业做大做强;深化细化企业管理,全面提升管理水平;强化核心竞争能力;严把企业安全关卡,助力保健酒业转型发展;挖掘传播企业文化,提升品牌竞争实力;切实加强作风建设,提升团队执行能力等方面作了具体要求,是全公司

2015 年的纲领性文件。

会议决定,同意《2014 年董事会工作报告》。

2015 年是公司实现“十二五”目标的收官之年,也是公司转型发展的关键之年。会议号召保健酒业公司要以党的十八大和十八届四中全会精神为指导,坚决贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府各项决策部署,科学认识当前经济发展形势,迎接新挑战、适应新常态、把握新机遇、实现新发展。在集团公司的坚强领导下,认真践行“八大营销”,继续围绕公司“拓市场、强管理、降成本、增效益”的工作思路,以考核强管理、改革促转型、转型促发展,锐意进取,攻坚克难,奋力推进千亿茅台历史进程,为早日建设“美丽茅台”,实现保健酒业人的“茅台梦”而努力奋斗!

茅台保健酒,领跑在中国养生酱香型白酒征程上 ——茅台集团保健酒业公司 2014 稳中求进创新发展纪实报道

■ 本报记者 张建忠 樊瑛

赤水河畔茅台镇,酿造了世界三大蒸馏酒之一的“茅台酒”,也书写了茅台保健酒业人的传奇篇章……

时光荏苒,岁月如梭,茅台保健酒业公司从 30 年前那个生产规模小,资金薄弱、人才匮乏的“家属五七厂”一路走来,到今天成为领跑中国养生酱香型白酒的专业酿酒公司,茅台保健酒业人虽历经艰辛,却过关斩将创造了属于自己的事业辉煌,在“新常态”时代,继续演绎着更加动人的故事。

2014 年是茅台保健酒业公司不畏艰险、稳中求进、创新发展、全体员工迎难而上、团结拼搏的一年。一年来,在茅台集团公司党委、董事会、经营班子的坚强领导和全力支持下,在茅台保健酒业公司张城一班人的正确带领下,全面开展以“销售为中心,财务为核心,推行绩效考核,强化质量管理体系,坚持营销、生产调度两个例会”为主体的工作内容,在面对各种困难和挑战下,紧紧围绕贵州省委、省政府“一看三打造”的战略部署和“三个转型、五个转变”的总体要求,全体保健酒业人攻坚克难,在白酒行业经济增速下滑,市场低迷,消费群体结构失衡等严峻形势下,公司仍然实现了效益的增长。产量同年计划相比增长 3.17%;销量同年计划相比增长 10.28%;销售收入同年计划相比增加 5.11%。上缴税金同年计划相比增长 3.45%的优异成绩。在综合实力、企业管理、企业转型、市场营销、安全生产、文化传播、新兴渠道开发、和谐企业建设、推进党风廉政建设、党的群众路线教育实践活动等方面成绩显著,积累了宝贵的经验。

今日之茅台保健酒,以更加开放自信的姿态,更加坚定有力的步伐,奋进在领跑中国养生酱香型白酒的征程上。

提高企业效益 朝人类生命健康方向转型发展

茅台集团总经理助理、茅台保健酒业公司董事长张城同志强调:要以打造“茅台不老酒”核心品牌为主线,带动其他品牌共同发展的战略思想,按照茅台集团的发展战略,把“茅台不老酒”品牌真正做大做强。

以“销售工作”为中心,“开拓市场”为重点,通过召开销售例会,总结和交流销售经验,解决销售中存在的问题和不足,不断提

升销售人员的工作能力和水平,为销售任务的完成起到了强有力的推动作用。

重点打造样板市场,开展电购、网商、微信营销等新兴渠道的建设和运作。启动了山东淄博的临淄区、浙江温州的塘下镇、湖北孝感的双川县、河南郑州的金水区等 4 个县级样板市场的打造。使市场网点数量不断增加、铺货率不断提高、动销效果有所起色、宣传氛围初见成效。销售自主产品提升,新兴渠道方面成绩斐然。

提升服务水平,综合竞争力增强。2014 年,根据市场环境的变化,结合公司的实际情况,及时调整相关的政策,通过调整准入条件、调整激励政策、实行对外招商及全员营销等多种方式的改革,新引进品牌开发商 5 家。培养年销售额千万元以上客户达到 5 家。通过加强与客户的沟通交流、主动协助客户开展工作等形式,不断提升服务水平,客户满意度达到 98%以上。

推出全员营销管理办法,拓宽销售模式,到目前,通过全员营销模式新引进开发商 3 家,其中千万元级客户 1 家,通过全员营销的推行,大大提升了产品的销售推广力度。

适应市场变化 提升产品竞争力

茅台保健酒业公司董事长张城一班人,在 2014 年白酒行业经济增速下滑,市场低迷,消费群体结构失衡等严峻形势下,根据市场环境的变化,调整产品结构,公司仍然实现了效益的增长。

茅台集团董事长袁仁国总结提炼的“八个营销”成为公司决胜市场的有力法宝;“迎接文化酒时代的春天”赋予核心自主品牌“茅台不老酒”酱香养生文化的新内涵,“茅台不老酒”达到前所未有的新高度,公司研发的产品效益倍增。

2014 年,茅台保健酒业公司及时调整产品结构,适应市场环境的变化。根据市场环境的变化,为了满足市场需求,提升产品竞争力,一年来,共开发了茅台不老酒电视购物专用产品、茅台不老酒 50 元以下传统渠道产品、茅乡 M10、M5、125ml 茅乡致青春等一系列更具市场竞争力的产品,市场反应良好。

与此同时,通过积极开展拓市场、强管

理、降成本等方面的工作,在 2014 年白酒行业经济增速下滑的严峻形势下,公司实现了效益的增长。产量同年计划相比增长 3.17%;销量同年计划相比增长 10.28%;销售收入同年计划相比增加 5.11%。上缴税金同年计划相比增长 3.45%。

加大人才培养力度 为公司健康发展提供有力保障

茅台保健酒业公司董事长张城同志一班人,始终秉承“爱我茅台、为国争光”的茅台精神,致力打造“和谐、发展、创新、担当”的企业团队,以“相亲相爱一家人”的理念建设企业文化,整体综合素质大幅提升。

大力推进人才培养和引进工作,按照公司“加强人力资源管理,制定人才发展战略”的要求和年初制订的招聘人才计划,于 3 月公开向社会招聘优秀人才,经考核面试,全年共招聘 15 人,为实现公司的长足发展注入了新鲜血液。

大力开展技能培训,增强员工综合素质。按照以内部培训为主,外送学习为辅的原则,公司组织开展了一系列培训工作。3 月底开展了品酒委员品评技能培训,经过考核,选拔出 8 名成绩优异的学员,重组了公司品酒委员会,提升了品酒人员对白酒标准的感知和掌控能力,为公司产品质量提升了保障;6 月中旬组织了“计量器具使用”的交流学习;9 月下旬聘请北京艾维尔质量认证中心专家老师举行“食品安全管理体系知识”专项培训,进一步提升了全体员工对食品安全重要性的认识;10 月中旬外送化验员 2 名到国家酒检中心仁怀中心学习白酒化验、检测技术,并获得遵义市人力资源保障局颁发的职业资格证书;11 月中旬推荐 4 名品酒委员参加贵州省酿酒工业协会组织的三级品酒师鉴定工作,获得由国家人力资源和社会保障部颁发的三级品酒师资格证。目前公司有资质品酒委员共 8 名;11 月初组织了公司内审员专题培训,在 11 月 28 日的资格选拔考试中,蔡方勇、郑鑫、周捷等 12 人取得了优异成绩,重新组成了公司内审员队伍。

此外,公司在激励员工,提高工作效率等方面采取了一系列措施:一是先后制定下发了《员工绩效考核管理办法》、《员工内部退养管理办法》、《员工带薪年休假管理办

法》等管理制度。在绩效考核管理办法中,对高级管理人员、中级管理人员及普通员工制定了不同的考核指标和分值,同时,对中级管理人员分别制定了部门关联度考核和专项指标考核,这样全面地考核了部门间的合作精神和支持协调能力,增强了员工的危机意识,提升了员工的凝聚力和团结协作能力;二是重新调整了《公司考勤管理办法》,并采用人脸、指纹识别的考勤机,规范了考勤管理;三是总经办成立了督查科,加强了对公司各部门工作的督查力度,确保了公司各部门工作的按期推进和完成;四是大力进行人事改革,将销售公司原来的七个部门缩减为五个部门,实行定岗定员竞聘上岗。

建设“美丽茅台” 为实现“茅台梦”而奋斗

茅台保健酒业公司董事长张城同志一班人推进企业各项经济工作成绩斐然,回应了群众的期待,赢得了社会各界的赞扬。在“新常态”时代,把握新机遇,迎接新挑战。

2015 年 2 月 4 日,茅台(集团)保健酒业有限公司二届二次职工代表大会在茅台股份公司销售公司 4 楼会议室隆重举行。茅台集团公司总经理助理、保健酒业公司董事长张城代表公司董事会向大会作了题为“迎接新挑战、适应新常态、把握新机遇、实现新发展”的《2014 年董事会工作报告》。

张城董事长指出,2014 年是茅台集团公司实施“十二五”规划的攻坚之年,是茅台保健酒业公司稳中求进的一年。面对白酒行业深度调整的严峻形势,公司的部分指标仍然实现了增长。我们深知这些成绩的取得,是我们认真贯彻中央、省委精神,认真践行“八大营销”,认真落实“拓市场、强管理、降成本、增效益”的工作思路的结果。同时,这些成绩的取得,得益于集团公司党委、董事会和经营班子的正确领导,得益于公司管理層和全体员工的努力拼搏,得益于社会各界的大力支持。

2015 年,面对的新挑战:一是经济下行风险显著。国际方面,全球经济正处于两年来的最低谷,金融市场剧烈调整、油价大幅下跌,一些经济体如欧洲和日本出现经济进一步放缓迹象。国内方面,拉动经济增长的“三驾马车”动力不足;企业生产经营困难加剧,实体经济面临资金“饥渴”,房地产、金融

等领域存在风险隐患,这些现象表明经济仍有下行压力。二是消费环境深刻变化。第一,公务商务消费下降,“三公”消费越来越透明,外部监管越来越严格,高端白酒承受的压力将是持续的;第二,简约消费日益盛行,消费者健康意识进一步增强,少饮酒、饮好酒成为消费趋势;第三,白酒的主流消费群体逐渐老化,随着 80 后、90 后走向社会,白酒传统的消费群体正在萎缩。三是行业矛盾不断加剧。第一,产能过剩与市场需求放缓的矛盾会更加激烈;第二,其他酒种的冲击,消费者口味的变化等,对白酒提出新的要求;第三,传统营销模式受阻,开发新渠道、加快流通、扩大消费迫在眉睫;第四,中低端白酒放量,价格竞争不可避免。

以上分析可以得出的结论是:2015 年,白酒行业市场将进一步白热化。面对新挑战,我们也迎来了新机遇:主要表现在以下四个方面:第一,消费转移,随着年轻的 80 后、90 后进入社会,他们对酒品口味的需求丰富多彩,酒类消费群体将由以白酒消费为主向保健酒、葡萄酒消费的转移;第二,消费意识的转变,消费者奉行以健康消费、理性消费为主的消费;第三,随着“三公”消费透明度的增加,政务白酒需求的“冰点”或将持续,以往团购、政务消费将转向个人消费和大众消费。第四,混合所有制改革带来的新机遇,混合所有制改革将让公司构建起以市场为导向的企业经营机制。

张城强调,面临新机遇保健酒业公司必须实现经营方向和机制体制上的转变,只有脱胎换骨,才能适应新常态下的发展,经营方向的转型就是要把保健公司由原来以白酒生产销售为主转为以保健酒、保健品生产销售为主的公司,机制体制的转型就是保健酒业公司要积极引入战略投资者,建立以《公司法》为准则的混合所有制,适应市场经济。为扎实推进 2015 年各项工作的顺利开展,确保 2015 年目标任务的全面完成,实现公司的转型发展。

2015 年是公司实现“十二五”目标的收官之年,也是公司转型发展的关键之年。茅台保健酒业公司要坚决贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府各项决策部署,迎接新挑战、适应新常态、把握新机遇、实现新发展。在茅台集团公司的坚强领导下,奋力推进千亿茅台历史进程,让茅台不老酒领跑中国养生酱香型白酒,为实现“茅台梦”而努力奋斗!



●茅台集团保健酒业公司二届二次职工代表大会颁奖仪式。