

# 揭秘口子窖上市后的发展战略

本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

6月29日,口子窖上市了,这是安徽口子酒业股份有限公司(以下简称“口子酒业”或“口子窖”)全体员工、经销商、股东们盼望已久的大事。口子窖(603589)上市正赶上中国股市低迷期,但以发行价19.20元最高上涨到52.68元,显示出投资人对公司前景的看好。12月9日,《中国企业家》记者带着一份好奇和关切走进了这家新上市的白酒企业,并走访了它的掌舵人徐进。

徐进董事长认为,上市虽会面临不小的压力和烦恼,但积极因素还是主要的。公司募集了大量资金用于企业的技术改造项目和市场营销等重要项目,为发展取得了后劲,更重要的是可以此为契机将企业引向一个更高层次,变压力为动力。

## 上市是为了更好地发展

安徽口子酒业股份有限公司是以生产口子窖酒系列产品的国家酿酒重点骨干企业。于2015年6月29日在上海证券交易所成功挂牌,口子窖正式成为全国第17家、安徽第4家白酒上市企业。此举在目前白酒行业全面低迷的大环境下意义非同一般,而对于淮北这样的小城市而言更是令人振奋。

徐进说,在经济全球化的背景下,上市是企业发展的助推器,通过上市使企业建立起真正的现代企业治理体系,使企业的运行通过资本这一纽带获得社会监督,并在充足的资本支持下健康发展。

口子窖作为生产兼香型白酒的知名企业,不仅仅是一个以盈利为目标的组织,在更深的层面上还肩负着五种责任:第一,对消费者的责任:要生产质量优异、安全可靠的酒,满足消费需求;第二,对企业职工

的责任:要提供稳健发展、前景清晰的职业平台,帮助职工实现人生价值;第三,对合作伙伴的责任:要营造坦诚相待、互利共赢的伙伴关系,实现共同进步;第四,对政府的责任:要开拓持续纳税、吸纳就业的经营格局,帮政府排忧解难;第五,对社会的责任:要弘扬古道热肠、扶弱济困的传统美德,促进社会和谐发展。

公司的成功上市既是口子窖企业发展史上的一个重要里程碑,但更多的是一个崭新的起点,是一项更加要求责任与付出的重托。

在成功上市的欢欣之余,徐进想得更多的是未来口子窖的发展之路该怎么走?在这个新发展道路上,口子窖每个人该怎么做,才能不辜负社会的期望和回馈资本市场的广大投资者。

## 为消费者提供真藏实窖的好酒

产品品质始终是参与竞争的第一要素。品质是白酒活力的外在呈现,也是白酒与消费者联系沟通的纽带。这么多年口子窖对工艺的持续创新与改进,其主旨是迎合消费趋势的发展,只有与消费者保持共鸣,产品才能充满活力,才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

口子窖底蕴深厚,源远流长。可考证的酿造历史已有2700余年。建厂初期,口子窖在传承“大蒸大回”工艺的基础上,采用混蒸老五甑工艺,低温入池,顶火蒸馏。近二十年来,为适应发展变化的消费需求,提升产品质量,稳定口子窖酒的独特风格,在继承传统工艺基础上,企业汲取各种香型酒生产工艺精华,以制曲、酿酒、微生物分离应用、微量成分剖析等为重点不断创新,相对完善工艺技术参数,改善发酵周期,品质得以稳定提升。

近几年消费者对白酒品质的要



口子窖酒灌装工艺

求,已从最基础的饮用安全,到追求口感风味和饮后舒适。最近几年,白酒行业企业的一系列食品安全问题,让公司将产品质量提升到最高层面,生产、质量等部门付出了巨大的努力严把质量关,为消费者提供品质优良的白酒产品。未来几年,口子窖在传承传统优良工艺的基础上,用超前的视野和开拓性的思维,以消费者需求为中心,强化和突出产品风格,实现产品质量和风格特点的与时俱进。并以强大、雄厚的技术实力建成兼香型白酒研究院,完成大兼香白酒国家标准制定,真正把口子窖酒打造为行业内的兼香白酒领袖。

## 基业长青,求贤若渴

基业长青的企业不仅仅是业绩出众,更重要的是人才辈出。据了解,口子窖拥有一支大师领衔、梯次配置、阵容强大的技术队伍,现有首届中国酿酒大师1人、中国白酒工艺大师1人、国家级白酒评委4人,首届安徽省酿酒大师2人,省级白酒评委多人,技术人员300余人,其中中高级职称人员达50%以上。同时,拥有省级技术

中心、省级博士后科研工作站。口子窖酒业副总经理、首届中国酿酒大师、首届中国首席白酒品酒师张国强,于2011年当选省级非物质文化遗产项目“口子窖酒酿造技艺”代表性传承人。

作为一个具有60多年历史、由国企改革而来的企业,公司的很多职工一直生活于一种比较稳定的环境中,没有经历过市场机制下的就业竞争压力,没有经历过优胜劣汰、适者生存的职场挑战。年龄结构偏高是公司面临的一大难题。最近几年,通过“拔苗助长”的方式,选拔了一部分“80后”大学生到营销、管理、行政、技术研发等业务领域一线管理岗位,取得了一定的效果,但优秀人员的数量仍然不足,许多岗位在选择管理者时仍面临着捉襟见肘的局面。这种局面不打破会制约企业今后的发展速度和发展质量。公司管理层及各部门深刻认识到人才梯队建设的重要性,树立人力资源是企业第一资源的管理理念。解放思想,大胆探索,努力建立一个科学合理、充满活力的用人机制,形成一个人尽其才、才尽其用、人才辈出的良好局面。

## 主编视点



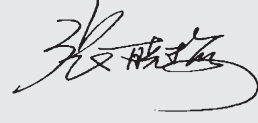
### 白酒要靠品质赢得消费者尊重

由于受宏观环境影响,自2012年白酒开始步入调整期,天价白酒逐渐回归理性。但在调整期间,很多品牌的白酒发展势头有所减缓,但一直奉品质为天为企业却在稳步提升。按一位资深业界人士的话说,近两、三年内市场对品质稳定的白酒企业影响并不大,主要原因是品质的长期稳定性和价格与消费需求的高度契合性,决定了白酒企业的抗风险能力和品牌适应市场的耐力。

说起酒的品质令很多消费者气愤,有消费者说:“最痛恨的是把酒精兑出来的白酒标榜成纯酿、原浆,为了追求口感,违背食品生产原则,添加香精、塑化剂,还把价格定得天高,口口声声把消费者利益放在第一,干的却是与说的不一致,这是天大的笑话。”

经济增速放缓及国家限制“三公”消费才短短不到3年时间,那些定价几百、数千的所谓名酒价格已呈10倍、20倍地下降,生意人不做亏本买卖,如此降价只能说明一点,酒的品质有问题,只有廉价的勾兑白酒才敢如此肆无忌惮。

一位白酒企业技术人员坦言:“做白酒的都知道各自的规模,你的规模决定了一年只能出那么多高品质的酒,而且好酒必须要进行一定年份的窖藏,哪能像自来水,想放多少就多少。食品行业是良心产业,只有对得起消费者,才能真正赢得他们尊重。”



## 实战操作自主“点餐”绩效考核

### 皖北煤电创新培训“孵化”高技能人才

张国文 刘海燕

日前,从“冀中能源杯”第六届全国煤炭行业职业技能竞赛现场传来喜讯:皖北煤电集团夺得第六届全国煤炭行业职业技能竞赛团体第三名。该集团参赛选手刘飞、秦学志、常贺分获采煤司机比赛第一名、第五名和第九名。这优异的成绩是该公司近年来立足实际,创新培训场所所取得的丰硕成果之一。

皖北煤电集团是国家安监总局、国家煤矿安监局联合命名的15家“全国煤矿安全培训示范基地”之一。近年来,该集团牢固树立“培训不到位是重大安全隐患”的理念,瞄准“四零”(“零死亡”、“零容忍”、“零缺陷”、“零失误”)目标,立足岗位,苦练实操真功,做精自主培训套餐,优化个性考核,为皖北煤电安全生产形势的持续稳定培养了一大批复合型技能型员工,向省外煤业输送了技能人才近2000人,为该集团实施“跨区域”作战提供了人才和技术保障。今年以来,该集团煤业板块实现了“零死亡”,前10个月,累计实现产煤1704万吨。

“在实操培训课程中,老师对照开关实物一拆一装,系统地讲解了开关的内部元件作用和工作原理,让我们学会了从配电网到疑难杂症的处理方法,非常实用。”在11月25日该集团举办的矿井维修电工实操培训中,该集团任楼矿员工小贺说出了自己的真实感受。

像小贺这样在实操培训中获益的员工在皖北煤电还有很多。近年来,皖北煤电集团把如何让教学更贴近实际生产需求,如何把教学搬到操作现场,使员工迅速掌握操作技能作为培训的关键点和着力点。按照“干什么、学什么、缺什么、补什么”的原则进行现场培训需求调研。在实操培训过程中以员工需求为导向开展差异化培训,把员工“真正需求什么、最想解决哪些难题”作为每月培训的调研内容进行调研,选择员工最想培训的课题进行授课。并将调研内容反馈给授课老师,由老师根据学员提出的共性问题进行培训。在培训过程中做到讲解有实物、分析有对比、落实有效果,让员工听得懂、能消化、会操作,让整个培训过程“去形式化”。

“今年我被评为高级技师,每个月就有了700元的奖金,我回家和爱人一说啊,她直夸我有本事呢!”皖北煤电百善矿维修电工朱灿洋溢着幸福的幸福告诉笔者。

在煤炭经济形势严峻的情况下,皖北煤电集团始终坚持把“人”当做最宝贵的资源,坚持“职工教育是企业发展的第一大计”、“培训是员工的最大福利”的思想,确保培训经费,实施个性化考核,保障员工培训工作高质量开展。

创新高级技能工考核评价机制。2015年,皖北煤电集团在经济非常困难的情况下,员工教育培训经费不降,专款专用,按照不低于员工工资总额的2.2%足额提取。今年,该集团高级技能工认定比例为1%,即为煤矿井下一、二线采掘、机运、通防在岗作业人员总人数的1%。凡煤矿生产一、二线员工通过技能素质评价(40%)、工分评价(50%)、安全考核(10%)三项评价,被认定为高级技能工的员工,除每月享受300元的技能工资外,还享受每月400元的技能人才津贴,并由集团统一拨付。

执行主编: 张晓梅

# 奇瑞迎来中国乘用车首次第500万辆汽车下线

本报记者 张晓梅 / 张骅

12月18日,奇瑞汽车迎来第500万辆汽车下线,由此,奇瑞汽车成为国内首家产量突破500万辆(乘用车)的自主品牌汽车生产企业。12月18日当天,在众多媒体、企业员工、经销商和关心奇瑞发展的人士见证下,举办了奇瑞第500辆汽车暨艾瑞泽5下线仪式,以纪念这一里程碑事件。

作为中国品牌中第一个实现500万辆乘用车下线的奇瑞汽车,在中国汽车市场发展的“黄金十年”期

间,迅速实现了第一阶段的战略目标,即迅速扩大产销规模,奠定了在国内汽车市场的市场份额和地位,同时为中国汽车加速进入家庭消费市场作出了重要贡献。在2010年奇瑞达到销量巅峰的时候,奇瑞果断实施战略转型,从追求“速度、销量和规模”的发展模式向追求“品质、品牌和效益”的发展模式转变,转型的核心是体系建设,特别是对原有的产品开发流程进行梳理与改进,建立国际化的产品设计开发流程,严格“以目标客户为导向”,建立以

“V字形”正向流程为核心的国际标准流程产品研发体系,并在全新技术标准下打造出比肩合资品质的“艾瑞泽标准”,从而与跨国品牌在同样的平台化、规模化体系下进行竞争,更是让人看到中国自主品牌崛起的曙光。

当前中国汽车市场进入低速增长的新常态,为汽车企业的发展带来新的挑战和思考。奇瑞汽车总经理助理金弢波表示,500万台既给奇瑞积累了宝贵的经验财富,同时也给奇瑞以更多对于未来发展的启示

和思考。

据悉,为了迎接第500万辆整车下线,奇瑞还举办了“万人马拉松”活动,以激励员工在此活动中体会中国汽车品牌马拉松式的发展进程,始终保持探索前进、坚持不懈的精神。

凭借不断夯实的产品实力和持续完善的市场布局,奇瑞汽车不仅在产量上突破500万辆,销量也呈现稳步增长的趋势,据悉,在刚刚过去的11月份,奇瑞汽车销量达50520辆,同比增长22.9%。

(相关报道详见第十六版)

# 合肥高新区荣膺国家安全生产产业示范园创建单位

张骅

12月8日,国家安监总局、工信部正式批复,同意合肥高新区创建国家安全生产示范园区。这是继徐州、营口创建专业性安全产业园区之后,国家安监总局、科技部批准创建的全国唯一一家综合性安全产业示范园区。

国务院高度重视安全产业,先后出台了《关于进一步加强企业安全生产工作的通知》、《关于坚持科学发展安全发展促进安全生产形势持续稳定好转的意见》、《关于促进安全产业发展的指导意见》等文件,均提出了培育发展安全产业、增强安全保障能

力的要求。安监总局《安全生产“十二五”规划》提出“十二五”末在全国创建5个安全产业示范园。

近年来,合肥高新区紧紧抓住国家大力发展安全产业的战略机遇,依托全国科教基地和科技创新城市这一重要的区位优势,以及区内雄厚的安全科研力量和成熟的安全产业基础,全力打造特色鲜明、国际领先的国家安全产业示范基地。

合肥高新区作为首批国家级高新区,在安全产业领域取得了长足发展,先后荣获工信部“新型工业化公共安全产业示范基地”、“科技部公共安全信息技术特色产业基地”、“工信部公共安全应急产业示范基地”等称

号。一是产业基础较好,安全产业为全区第二大产业,拥有企业220余家,从业人员2.4万人,2014年实现营业收入280亿元,产业集群主要涵盖交通安全、火灾安全、信息安全、矿山安全、电力安全五大类,拥有一大批国际领先的安全企业和安全产品;二是科技力量较强,安全产业集群拥有博士后工作站10家、重点实验室3个、国家级重点新产品14项,荣获国家科技进步奖7项,拥有专利221项,其中发明专利41项;三是发展平台完善,拥有中科大先进技术研究院、合工大智能制造研究院、中科院合肥技术创新工程院、合肥公共安全研究院、合肥通用机械研究院、中国电子科技集

团第38、43、16所等一批国家级安全产业公共服务平台;四是政策优势明显,省、市、区均将安全产业作为重点支持产业,在制度创新、专项资金支持、安全产业创业投资基金设立、人才队伍建设等方面给予充分保障。

下一步,合肥高新区将紧紧抓住国家一系列培育安全产业扶持政策和创建国家安全生产示范园区的契机,聚焦发展方向,突出发展重点,培育核心企业,做大做强安全产业;坚持安全生产问题导向,加大产品市场推广力度,努力将技术优势转化为产品优势,切实在国家安全产业园创建中起到示范和引领作用,为“科技兴安”做出积极的贡献。