# 茅台镇酒业公司名单

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-13

*第一篇：茅台镇酒业公司名单贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇云峰酒业有限公司 贵州仁怀茅台镇金士酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇钓鱼台国宾酒厂 贵州省仁怀市酒中酒（集团）有限责任公司 贵州省仁怀市贵仁酒业销售有限公司 ...*

**第一篇：茅台镇酒业公司名单**

贵州省仁怀市茅台镇糊涂酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇云峰酒业有限公司 贵州仁怀茅台镇金士酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇钓鱼台国宾酒厂 贵州省仁怀市酒中酒（集团）有限责任公司 贵州省仁怀市贵仁酒业销售有限公司 贵州省仁怀市茅台镇五星酒厂 贵州省仁怀市茅台镇茅宴酿酒厂 贵州省仁怀市茅台镇恒兴酒厂

贵州省仁怀市茅台镇京华酒业（集团）有限公司贵州省仁怀市茅台镇国宝酒厂 贵州省仁怀市茅台镇远明酿制酒厂 贵州省仁怀市茅台镇老掌柜酒业有限公司 贵州省仁怀市茅合酿酒（集团）有限责任公司 贵州省仁怀市茅台恒达贸易有限公司 贵州省仁怀市贵粮进出口有限公司 贵州省仁怀市茅台镇天长帝酒厂

贵州省仁怀市环宇农工贸（集团）有限公司 贵州省仁怀市茅台镇乡巴佬酒厂 贵州省仁怀市黔庄贸易有限公司 贵州省仁怀市茅河酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇茅恒酒厂 贵州省仁怀市锦绣东方贸易有限公司 贵州省仁怀市茅台镇珍品酒厂 贵州普天同庆酒业销售有限公司 贵州省仁怀市茅台镇锦华酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇黔台酒厂

贵州省仁怀市茅台镇老伙记酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇陈年酒厂

贵州省仁怀市茅台镇东方酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇四渡红酒厂 贵州省仁怀市茅台镇怀茅酒厂 贵州省仁怀市茅台镇金茅古酒厂 湖南炎帝酒业有限公司贵州茅台镇酒厂 贵州省仁怀市茅台镇国礼酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇南国酒厂

贵州省仁怀市茅台镇南洋酒业有限公司

1457.70 1248.90 1083.60 709.40 697.40 205.25 107.50 93.40 87.87 83.50 69.20 49.12 47.60 47.30 31.63 29.33 28.43 24.26 22.60 22.03 15.00 12.75 12.68 11.82 11.60 8.48 8.40 7.52 7.02 6.32 6.01 5.76 5.58 5.47 4.60 4.23 4.17

贵州汉台酒业有限公司

贵州省仁怀市茅台镇国豪商贸有限公司 贵州省仁怀市茅台镇国贵宴酒厂 贵州省仁怀市茅台镇华成酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇汉王酒业有限公司 贵州省仁怀市帝坛贸易有限公司 贵州省仁怀市茅台镇酒城酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇中天酒业有限公司 贵州中海钓台酒业股分有限公司 贵州钱丰酒业有限公司

贵州省仁怀市茅台镇财富酿酒厂 贵州仁怀茅台镇珍藏酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇香山酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇中心酒厂 贵州国招酒业有限公司

贵州省仁怀市茅台镇太和号酒厂 贵州省仁怀市茅台镇古窖酿酒厂 贵州省仁怀市茅台镇茅渡酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇玉龙酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇国五剑酒业有限公司 贵州无忧酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇台郎酒厂

贵州省仁怀市茅台镇郑氏酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇华贵酒厂 贵州省仁怀市茅台镇亚洲醇酒厂 贵州省仁怀市茅台镇龙国宴酒厂 贵州省仁怀市茅台镇难得酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇王立夫酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇华泰酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇无忧酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇中贵酒业销售有限公司贵州赖世家酒业有限公司茅台镇酒厂 贵州省仁怀市茅台镇茅源制酒厂 贵州省仁怀市茅台镇古传酒厂

贵州省仁怀市茅台镇天财酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇夜郎古酒厂 仁怀市万通商贸有限公司

3.70 3.53 3.50 3.50 3.22 3.03 2.90 2.80 2.79 2.73 2.58 2.50 2.50 2.46 2.28 2.08 2.06 2.00 1.92 1.90 1.83 1.80 1.80 1.75 1.70 1.65 1.65 1.60 1.56 1.53 1.50 1.50 1.50 1.50 1.50 1.45 1.37

贵州省仁怀市茅台镇世家酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇国谊酒业有限公司 贵州丰禾酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇全顺酒厂

贵州省仁怀市茅台镇云海酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇酒香河酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇茅家酒厂

贵州省仁怀市茅台镇神宇酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇金茅城酒业销售有限公司 贵州省仁怀市茅台镇贵乡酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇华星酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇小醉仙坊酿酒厂 贵州省仁怀市茅台镇古法酿酒厂 贵州省仁怀市茅台镇国珍酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇黔源酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇大顺酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇酒神酒厂 贵州省仁怀市茅台镇极品洒厂

贵州省仁怀市茅台镇百年酒业有限公司 贵州醉泉酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇明珠酒厂

贵州省仁怀市茅台镇五加一酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇珍豪酒业有限责任公司 贵州省仁怀市茅台镇万岁军酒业销售有限公司 贵州怀庄酒业（集团）茅台镇亮剑酒业有限公司贵州茅台镇汉圣酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇大福酒厂

贵州省仁怀市茅台镇酿酒人酒业有限公司 贵州省仁怀市茅台镇贵宾酒厂

1.33 1.32 1.30 1.30 1.23 1.22 1.21 1.21 1.20 1.20 1.20 1.20 1.19 1.18 1.14 1.14 1.08 1.05 1.05 1.01 1.00 1.00 1.00 1.00 1.00 1.00 1.00 1.00

**第二篇：酒业公司年终总结报告**

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的20XX年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20XX年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然XX年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

1、总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于XX年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，XX年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护----）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个XX年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、XX年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致XX年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20XX年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20XX年，站在XX年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

**第三篇：酒业公司商业模式**

商业模式

XX公司以销售各类果酒产品为主要业务。通过与当地或周边城市的优质果酒产品生产商进行深度合作，采购各类果酒产品，再销售给长期大批量定制的果酒销售企业、超市或酒店等终端销售渠道获得收入。

XX公司在以批发为主要销售形式的同时，还采取门店零售的综合营销模式，全面挖掘了市场潜力，充分满足了各类型酒类消费层次人群的需要，扩大了企业的品牌影响力。公司以较低的果酒进销价格、齐全的果酒品种、优质的果酒产品实现客户价值最大化，从而达到持续盈利的局面。现有销售区域主要集中在莆田市及其周边福建省内城市。/ 1

**第四篇：酒业公司实习报告**

酒业公司实习报告要怎么写呢？写些什么内容呢？下面随小编一起看看酒业公司实习报告范文，仅供参考~

酒业公司实习报告【1】

一、实习时间：20xx年9月17日

二、实习地点：石家庄酒厂

三、指导教师：张桂 康明丽

四、实习目的：通过对酒厂的参观实习，了解我国酒品(白酒)的生产技术规范，酒品的加工技术规范和相关生产卫生安全控制体系，了解酒品的制作原料及酿造和包装流程，对食品生产环节有感性的认识，了解概况等。

五、单位发展史：石家庄市制酒厂建于1948年，是国家大二型国有企业，1997年河北省轻工厅命名为全省轻工“综合评价五十强企业”。1998年、1999年连续两年被省经贸委评为“河北省食品行业优势企业”。是“中国酿酒工业协会”理事厂。

1953 年，轻工部任命翟树棠为厂长，袁树田为第一副厂长，在厂内各位领导的带领下，石家庄酒厂以其“优质、诚信、发展”的企业宗旨，“优质诚信，铸造第一庄百年品牌”的经营目标以及“坚定信心、科学决策、开拓创新、实干兴企”的工作方针在众多同行中出类拔萃，受到的广大消费者的青睐。

近几年，该厂致力于产品结构调整工作，走“名牌兴企”道路，基本形成了以第一庄牌系列酒、赵州桥牌系列酒，高中低档并有的产品结构格局。

六、实习内容：在场领导高部长的带领下，我们首先进入了该厂的酿酒车间，车间是1953年建造的，当时只有北京、天津和石家庄有类似的车间。此车间的独特之处在于它的窗户比一般的房屋高，这是因为在酿造过程中，既不能让室内温度过高，也不能过低，房屋的方位、窗户的朝向都有要求，以保证适当的温度与光照。

该厂的品牌酒：

1.精品第一庄：该产品的特点是以浓香型为代表泸窖工艺和酱香型为代表茅台工艺完美地结合在一起，酒度高而不烈，不上头，酒质香气持久，口感绵厚甜爽，有“浓头酱尾”之感，别具风格，是我厂精品之精华，故称“精品第一庄酒”。

2.赵州桥牌石家庄大曲：它是70年代初开发的老产品，年生产能力达万吨。三十年来以其物美价廉、经济实惠的特点而畅销不衰。为适应消费需求，形成了双防伪新石家庄大曲酒、精制石家庄老窖、精品石家庄酒等高、中、低档并有，包装装潢多样化的系列酒。1986年以来，连续五届被评为省消协“信得过产品”，是“河北省轻工产品畅销品牌”。

3.赵州桥牌黄酒：典型的甜型黄酒，20世纪初落户石家庄。在北方地区久负盛名，并出口日本、东南亚等国家和地区。1979年被评为“河北省名酒”，1991年被评为“轻工部优质产品”，并获“中国食品十年优秀成果奖”。

白酒的分类：按酿酒原料分，可分为粮食白酒和带用原料白酒;按生产方式分，可分为固态酒、半固态酒和液态酒;按糖化发酵剂分，可分为大曲、小曲和麸曲;按香型分，可分为浓香型、酱香型、清香型、米香型和其他香型。白酒的分类如此之多，要想酿出好酒就更需要技术和经验了。

酒业公司实习报告【2】

认识实习是实践性教学环节中的重要组成部分，是实现本专业应用型人才培养的主要手段之一。通过实习使学生对工业企业生产过程和主要设备，以及自动控制在工业生产中的应用有一个全面、感性的认识，提高学习专业知识的积极性和主动性。

其任务是：通过参观了解工厂的生产概况及生产组织和管理的一般情况，了解自动控制在工业生产中的作用，了解工厂电气控制设备生产状况，了解电气控制技术的新工艺，新设备及电气控制的新方向，了解工程技术人员、生产管理人员在生产和试验过程中的作用和职责。

一、实习时间：

20xx年7月7日-20xx年7月14日

二、实习地点：

烟台市各有关工厂企业

三、实习内容：

20xx.7.7

今天我们参观XX电子公司、XX酒厂。

(1)参观XX电子公司

XX电子集团有限公司是一个集科研开发、生产经营、技术服务、系统集成于一体的大型高新技术企业集团，以电力系统自动化、信息化和能源管理系统解决方案为主营业务，是国家和山东省重点扶持的高新技术企业之一。

XX电子1957年5月6日建厂，以电影机械起家。公司成立后先后开发了幻灯机、手摇发电机、微波稳幅器、光电式输入机等产品。1975年研制出计算机辅助设备—光电输入机，并于1980年5月为向太平洋海域发射火箭配套试验成功，荣获中国计算机行业第一块国家质量奖银牌。RDG-7和 RDG-8A光电输入机为我国1982年10月水下发射运载火箭配套试验成功，受到了中共中央、中央军委、国务院贺电嘉奖。公司从1982年与山东工业大学合作开发了我国第一台微机电力远动设备，将企业带入了电力系统自动化领域。历经50多年的发展，公司已经拥有包括一个上市公司在内的11个权属企业，资产总额达22亿元。现有员工2024余人，本科及以上学历人员占70。43%，产品覆盖了电力自动化、信息化以及铁路、能源(矿山、油田、大型冶炼与化工)等领域，目前有电力调度自动化、保护及变电站综合自动化、配电自动化、电能计量计费管理、企业信息管理、智能通信电源、通信、无线射频等9大系列 300多个品种。

在公司里，公司人员领我们先参观了企业总体概括，有企业文化、主要产品、企业发展状况等等。然后给我们演示电力部门电力调度模型。之后，我们参观了科技中心。最后，参观生产车间。1892年，著名的爱国侨领张弼士先生为了实现“实业兴邦”的梦想，先后投资300万两白银在烟台创办了“XX酿酒公司”，中国葡萄酒工业化的序幕由此拉开。

(2)参观XX葡萄酒厂

经过一百多年的发展，XX已经发展成为中国乃至亚洲最大的葡萄酒生产经营企业。1997年和2024年XXB股和A股先后成功发行并上市，2024年 7月，XX被中国工业经济联合会评为“最具国际竞争力向世界名牌进军的16家民族品牌之一”。在中国社会科学院等权威机构联合进行的2024企业竞争力监测中，XX综合竞争力指数居位列中国上市公司食品酿酒行业的第八名，成为进入前十强的唯一一家葡萄酒企业。

面对市场机遇和葡萄酒行业的激烈挑战，XX确定了未来三年的发展战略目标：到2024年，实现销售收入50亿元，利税15亿元，进入世界葡萄酒酒业前10强，成为国际著名的葡萄酒企业集团。在这里，我们参观了生产车间，看到了自动化的生产设备，完全实现了无人操控。

**第五篇：酒业公司年终总结**

导语：酒是以粮食为原料经发酵酿造而成的。以下是酒业公司年终总结的内容，希望大家阅读愉快！

酒业公司年终总结一

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）、业绩回顾

1、总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

（二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于XX年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，XX年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护----）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个XX年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、XX年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致XX年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解；

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决 通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

六、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20XX年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20XX年，站在XX年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

酒业公司年终总结二

辞旧迎新,伴随着xx新春的临近,xx即将成为过去，XX酒业有限公司工作总结。这一年，是值得我们纪念的一年，也是值得我们骄傲和自豪的一年；对酒业公司来说，xx年更是值得我们总结和继承的一年。岁末之际，新春之初，为了在新的一年中各项工作更好的顺利开展，特将本的工作情况总结如下。

一、xx年公司各部门的工作开展情况。

(一)人事行政部

在过去的一年之中，人事行政部根据公司的决策和人事行政管理的需要，主要承担或参与了以下工作：

1、人员招聘、选拔工作。

根据酿造车间生产能力的逐步恢复的实际情况及公司今后发展对人才储备的迫切需要，通过多次赴各就近的劳动力市场、网上发布招聘信息、参加高校毕业生双选会等方式，招聘录用酿酒工20名，高校大中专毕业生18名。从而保证了生产酿造人员需求，也为公司今后的发展做好先期人才储备。

2、狠抓员工管理。

根据公司实际情况，为了进一不的提高员工的文化、技能素质和思想素质，先后开展了多期的技能培训和思想文化教育培训工作。进一步的提高和巩固了公司发展的思想基础。

为适应公司快速发展对人才需求，对新引进的高校毕业生，通过跟踪考察、定期考核和综合评价的方式，真正做到了关注了每一个人的发展，并有效促进了新进人才综合素质全面、快速的提升。

3、参与公司相关制度的建立和完善。

在这一年中，在公司的领导下，认真学习并参照了相关的法律法规，建立了《人事管理制度》、《公司人力资源管理流程》、《公司临时用工管理规定》；同时参与了《公司鲜糟出售管理办法》等其他相关制度的建立和完善，为公司今后的快速发展提供了制度保障制。

4、行政、后勤综合管理，为生产提供保障。

(二)财务部

财务是企业的核心，是企业正常、有序运行的必要经济枢纽保障。鉴于公司的实际情况，财务部在注重基础核算，在无效益收入的情况下，主要做了以下工作。

1、认真执行公司的财务管理制度。在一年中，本着为生产和销售服务的原则，并严格按照《公司财务管理制度》，严格审查把关公司财务开支，最大限度的做好堵漏、节约工作。

2、及时向公司领导汇报财务工作并提出财务工作建议。在财务监督工作中，及时的发现问题，提出建立公司生产成本管理体系；对涉税产品提出节税处理意见；提出健全和完善公司员工工资分配制度的建议，并协助公司薪资方案的起草工作。

3、配合审计机关完成2024和xx年上半年财务经营状况的审计工作，及时的完成上级机关要求和下达的财务统计及纳税申报工作。

(三)质管部

作为白酒生产行业，质量管理是企业发展工作中的重中之重。在一年中，为了把好公司原辅料及新产品的质量关，质管部主要做做了以下工作。

1、质量管理工作。

为了xx年公司质量管理体系的有效认证，结合公司的实际情况，修订了公司《质量手册》和《程序文件》；制定了企业内审计划；制修订了公司《半成品酒评定标准》及《半成品酒和成品酒的管理制度》；制定了生产现场《定置管理制度》。从而规范了公司的质量管理体系，同时也提高了生产现场管理水平。

2、生产过程控制工作。

根据公司的发展计划和主管领导的意见，由质管部负责建立公司的质量过程控制规程，完善生产过程的控制和调节，对生产重点工序，实行重点控制。从而改变了以前过程管理粗放的局面。

3、质量教育培训工作。

根据人事行政部的《员工培训计划》，质管部分期、分批对公司现有的人员进行了质量管理、质量保证及白酒行业卫生规范等基础知识的培训。

4、质量检验。

质管部在质量管理的过程中，严把质量检验关。通过理化检验和口感把握来保证产品的质量；同时对公司的物资和生产所需要的原辅料计量和严格的检验，确保物资符合标准，并保证量值的准确无误。

(四)生产部

生产部管辖范围主要针对公司的基酒酿造、产品勾兑、产品包装及综合车间。其管理工作的成败，和公司的发展息息相关，有着决定性的作用。在这一年中，生产部主要做了以下工作。

1、酿造车间生产状况。

在一年中，酿造车间共生产基酒604.45吨，全年平均出酒率为26.57%，粮曲消耗为2274.512吨；共做甑口14604个，投入粮曲合计2766.057吨；增长窖池262个，增长母糟近2300甑；其车间工艺执行率为100%；同时充分利用休假时间组织员工进行工艺操作、质量管理及法律常识等知识的培训；加大过程管理控制和现场管理力度。

2、勾兑车间生产情况。

xx,由于公司销售工作尚未启动,钩兑车间任务相对较轻。主要对公司计划推出的两个新产品样品进行了试调和勾兑。更多的是处理一些相关的技术工作，形成了成熟的、行之有效的勾兑生产工艺技术。为今后勾兑优质产品奠定了技术基础。

3、包装车间生产情况。

从1月到8月，由于公司的技术改造及销售原因，包装车间一直处于停产状态。直到9月开始，按照公司的要求进行了少量的包装生产，并协助有关部门对厂区的环境进行了彻底的治理。

4、综合车间工作情况。

在一年中，综合车间主要负责技术大修、设备制作和技术改造。有效的辅助、配合了生产的顺利进行，同时有效降低了生产成本。

(五)物管部

物管部负责公司的物资采购、存放及酒库综合管理。在这一年中，物管部主要做了以下工作。

1、原辅料采购情况。根据公司的生产计划，全年采购红梁1892吨，糯米437吨，大曲449吨，谷壳599吨。

2、其他生产物资采购情况。全年采购砂煤1336吨，糖化酶309kg，干酵母510kg，根据设备维修的计划和公司的技术改造过程计划，及时采购了生产急需的相关机械设备，并根据公司的计划为员工采购了冬季工作服。

3、对工资的半成品基酒进行了普查、标号登记管理。建立了库存管理规程，保证了公司物资有据可查。

二、目前公司工作存在的主要问题及面临的主要困难。

一年的工作在很大的程度上都是值得肯定的，但由于公司目前正处于重要的发展过度阶段。目前工作还存在一些不足或困难。就目前公司的实际来看，面临的问题或困难主要有以下几个方面。

1、由于公司还处于向规范化管理过度的重要阶段，部分员工思想认识还不到位，缺乏制度理念，缺乏奉献意识，缺乏进取精神，缺乏法制观念的现象时有发生，致使公司管理工作开展难度大，行政效率不高。

2、生产设备在行业间对比相对陈旧、老化，导致生产过程中故障率偏高，维修任务重。

3、目前公司的质量管理控制体系还处于起步阶段，加之主要的质量控制和检测设备尚处于计划采购阶段，导致质量管理控制、质量监督工作难以全面的开展，质量管理监督计划难以深入贯彻落实。

4、由于公司目前暂无效益收入，全部资金由总公司按计划投入，资金运转相对紧张，造成员工生产、生活环境改善资金投入不足。

5、由于目前公司的生产还处于恢复性阶段，技术人才存在不足，特别是在节能减排、污水处理等方面还缺乏专业性的人才支撑。

三、xx年的工作方向和重点。

根据以上xx年的工作情况回顾和总结，现特将xx年公司工作方向和工作重点概述于下。

(一)xx年工作方向

1、以法律、法规为导向，建立和健全公司各项规章制度。

公司各项规章制度是公司正常运行的必要保障，同时也是对公司进行全面的规范化管理必要手段。xx年公司的销售工作全面启动，建立和健全相关的规章制度，规范公司的系统管理，强化员工责任意识，更好的促进公司又好又快的发展。

2、着力提高产品质量，特别是保证基酒酒质。

质量是企业效益的基础保证，同时也是提高产品市场信誉关键因素。因此，在xx年，要加大生产技术资金投入力度；加强生产技术人才队伍建设；质管部门要加大对生产原辅料的质量监督检测力度，从源头上保障公司产品质量；严格操作工艺，规范生产工艺规程。

3、加大对员工思想教育力度公司的发展，最终是依靠全体员工的共同努力得以实现的。根据公司目前的实际情况，xx年要加大对员工的思想教育和培训力度，争取在较短的时间内使全体员工在思想上都能得到切实转变，全心全意为公司的发展贡献自己的力量。

(二)xx年工作重点

1、抓好生产，保证基酒储备。

xx年销售工作全面启动，市场也会随之逐步打开。基酒储备多寡，直接关系到产品市场的销售供应。为此，在xx年，要加大多原辅料的资金投入，切实保证基酒储备，这是xx年工作的重中之重。

2、加大对设备的更换和改造的资金投入。

设备是生产的关键因素，就同行业水平对比，公司目前的基础设施建设相对滞后，设备大多都老化或陈旧，在很大的程度上阻碍、制约了生产的顺利进行，阻碍了生产率的进一步提高，只有彻底的解决设备问题，才能保障生产的顺利进行，提高生产率，从而进一步的提高企业效益。

3、加大技术人才队伍建设。

人才队伍建设是公司发展的关键性因素，就公司目前的实际情况来看，要更加注重“节能减排、污水治理”专业技术人才建设，加强这方面的技术规划，不但能够树立企业的公共环境保护的良好形象，同时也能通过技术的支撑来节约生产成本。

4、加大对员工知识培训力度和员工生产、生活环境改善的资金投入力度。

如果想要职工把企业当作一个家，首先企业就得像个家。今后公司要实现又好又快的发展，顺利的完成生产目标，人是关键要素。通过加大对员工的知识培训，提高员工的思想素质和劳动技能；加大对员工生产、生活环境改善资金投入，真正让在厂员工得实惠。才能用得上人、留得住人、管得好人。

综上所述,公司的发展,需要总公司的大力支持和全体员工的共同努力，只要我们精诚合作，团结一致，敢于突破，敢于创新，我们的成功，指日可待。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找