

与茅台共奋进

——茅台集团2023年度采购与供应链大会侧记

周清

一瓶酒，可以“酿”出多少惊喜？

10月27日，茅台集团2023年度采购与供应链大会上，多家供应商促膝长谈，听他们讲述与茅台的故事。

仁怀爽净、珠海龙狮瓶盖、贵州红官窑、涪潭栗香农产品购销公司、贵州百世佳包装股份有限公司……多年之前，很多名字还没有诞生。

2002年，张占俊带着6名工人，挽着袖子站在脚手架上，给茅台集团办公楼刷外墙漆。后来，就有了仁怀市爽净综合服务有限责任公司。

高粱、小麦之外，茅台酿酒还需要谷壳，拌入酒糟中，增加疏松度，调节糟渣水分。涪潭栗香农产品购销公司就此而来。

2015年，湖南华联瓷业股份有限公司成为茅台集团供应商，全资成立贵州红官窑陶瓷有限公司，服务茅台集团。

——从无到有，一批企业因茅台而生。

本次采购与供应链大会上，茅台集团还透露，已对标国际、国家、行业领域标准，分类制定物资类、工程类、服务类、设备类供应商准入标准17项。重点对关键物资建立涵盖供应商准入、技术、质量和验收等在内的“茅台标准”12项，其中“高粱”“小麦”等10项、

“陶瓷制品”“玻璃制品”等9项达到业内领先。

从零起步的涪潭栗香农产品购销公司，在这样的质量标准下“修炼”，短短几年跃升为行业标杆。

为达到交付标准，栗香农产品购销公司购买设备，给谷壳去杂质、扬灰，建设专用仓库，甚至配备专用车队。

过了茅台的质量关，不少白酒企业纷纷找上门，签订供货合同，总经理罗开勇自己也有些意外，“一粒谷壳还能做出6000万的产值。”

——由小到大，一批企业因茅台而兴。

当天，张占俊又一次从茅台集团捧回“年度优秀供应商”的奖杯。

下了领奖台，和笔者谈起20年的成长。这个曾经为茅台服务的小团队，已经变为拥有4500余名职工的贵州爽净投资(集团)有限责任公司。20年里，爽净向茅台集团输送劳务，还将业务延伸至城市环卫、酒店等其他服务领域。

如今的爽净，年产值近5亿元，连续六年跻身“贵州民营企业百强”。

坐落在“中国陶瓷之都”的湖南华联瓷业股份有限公司，已于2021年成功

上市。2021年年报数据显示，公司陶瓷业务营收达到12.07亿元。以茅台为代表的大客户，让公司收入规模、盈利能力远超行业内竞争对手。

——从弱到强，一批企业因茅台而壮大。

在成为茅台的供应商之前，中建科工集团有限公司从未涉足过山地酒库项目。酒库怕火。为做好项目的消防系统，项目团队下了一番狠功夫。监测上，植入分布式光纤线性感温技术，再加上乙醇气体浓度检测报警系统，给酒库上了个“双保险”。

1100余人的施工团队，扎进茅台厂区西边的山腰上，打了一场硬仗。参与其中的贵州分公司总经理朱涛直呼，“值！以后我们的业务领域又增加了一个‘酒库’。”

——从强到优，一批企业因茅台而成长。

自2022年度采购与供应链大会开始，茅台给所有供应商都发了一份“成绩单”。分数之外，还附上了整改建议。涪潭栗香农产品购销公司收到的建议是：建设水稻基地。

茅台，给自己的供应商一一画像，助力供应商认清优势，找准短板，倒逼

供应商跟上茅台高质量发展步伐。

为茅台供应酒瓶的贵州宝晶玻璃有限公司，从茅台的“成绩单”上，找到了新方向：斥巨资打造智能仓库数字平台，实现对每一件玻璃制品从生产日期、入库的位置、调用的去处和质检的数据形成完整的数据线，以解决信息、供需不对称的问题。

——从优到精，一批企业因茅台而突破。

把产业链打开来看，有无数与茅台共同成长的中小企业。再往下看，是温暖厚实的民生。

距茅台集团106公里的汇川区毛石镇，567户高粱种植户种下5000亩红缨子高粱。裹挟着云贵高原瑰丽色彩的赤水河褪去赤红，高粱就红了，茅台下沙了，丰收就到了。

2012年以来，茅台集团累计让贵州、四川、河南等省近百万农户、近300万人从茅台产业发展中持续获益。

串“商”成“链”，集“链”成“圈”，成就了茅台的“飞天”之路。茅台的飘香，滋养着链条上供应商从无到有，由小变大，由大变强，由强变优，由优而精。与茅台共同奋进！

中国联通

“云原生”保障

i茅台每一次预约申购

周清

从业21年，严心贵还是第一次参与这样大规模的协同作战。茅台集团集结浪潮、网易、中国联通、银联科技、九州通、用友、贵州银行等多家公司的700余名精锐，打造“i茅台”数字营销APP。

联通负责构建“茅台云”。这是一个艰巨复杂的系统工程，用户规模庞大、突发业务流量和稳定性要求高、涉及的核心系统多、数据增长速度快。作为基础的云平台，在技术架构上面临着巨大的挑战。

联通从全集团挑选了70余名技术高手，组建成项目组，严心贵担任项目经理。

联通在建“云”上，是有实力的。2016年，中国联通超前布局，探索“云原生”。2021年，联通云迎来技术、产品、服务、生态全面升级，云原生技术引领是一大亮点。

“联通云支撑中国联通集约化业务系统，创造了承载4亿+用户核心业务运营、单一集群规模5万+节点、30万+容器实时调度、30亿次+日调用量的央企超大规模云原生实践，是目前全球运营商领域面向数字化转型的最佳云原生实践标杆，由优而精。与茅台共同奋进！”

团队成员依然不敢掉以轻心。大量用户涌入，高频、高额、高密度的交易，如何才能保证稳定而流畅的使用体验？

联通i茅台项目组采用双引擎、高可靠超大型分布式处理等先进架构设计，解决资源高弹性、业务高可靠、大流量高并发和数据高速增长的问题。

究竟能不能行得通？起初严心贵也不敢给出肯定答复，决定用“演习”来做测试。

在i茅台上线前，中国联通利用联通云的全国资源优势，在31个省份部署压测云服务器，模拟大业务并发，不断优化调整。

试运行首日，逾229万人、622万人次参与预约申购，瞬时活跃并发高达160万人。可喜的是，他们打造的“茅台云”经受住了考验，“平台平稳运行，预约申购顺利开展。”

茅台集团给联通的年度履约考核评价成绩单上，打出97分，评为年度优秀供应合作伙伴。

得知中国联通参与i茅台的建设，来找严心贵探讨云计算技术的人越来越多，严心贵明白，“这是因为i茅台项目验证了我们的实力。”



链长与供应商交流座谈，共话如何打造茅台现代化供应链体系。邓刚 摄



茅台优秀供应商代表发言。邓刚 摄



茅台优秀供应商代表发言。邓刚 摄

息县宏升粮食制品有限责任公司

一粒小麦获得两张证书

徐思雨

“上次来的时候4个低温充氮圆仓还在建设，今年都已经入库18262吨小麦了呢！”想到金灿灿的麦粒，息县宏升粮食制品有限责任公司董事长潘道荣的心里都是满足。

她在领奖台上接过“2022年度优秀供应合作伙伴”证书的心情，似乎和7个月前领“2021年度茅台优秀供应合作伙伴”证书时并无太大的差别。但是她内心清楚，这7个月不啻于她，还是于

公司，变化巨大。

这是成为茅台供应商的第三年。2017年，茅台集团与河南省人民政府达成《有机小麦基地战略合作框架协议》。经过近两年的精心筹备，2019年9月，息县宏升粮食制品有限责任公司成功中标茅台供应。

从那时起，淮河边上的弱筋小麦，搭上了息县宏升的“东风”，来到湿润的西南河谷，化作茅台酒里的一抹香气。

在河南息县县委、县政府的大力支持下，宏升公司先后投资近2亿元建成标准粮仓，总仓容27万吨，供应茅台的小麦合格率达到了100%。同时，与河南省农科院、信阳市农科院深度合作，在弱筋小麦品种繁育上持续开发新品种。

“会上，茅台集团特意表扬了息县宏升。”潘道荣脸上的笑容愈发灿烂。这样的荣耀已经不再局限于个人或者是公司，而是对她热爱的土地的嘉奖。

在她心里，质量是生命之魂，对每一粒小麦都严格把控，才能和茅台酒相匹配。为了减少运输对小麦品质的影响，息县宏升专门在遵义购置土地，新建高标准中仓，预计明年5月之前建成。和中仓一同建成的，还有1000亩用于小麦品种繁育的高标准智慧农业基地。

“质量是生命之魂，茅台把对第一车间的要求摆在首位，我们把这份责任注入宏升的文化之魂，跟着茅台走，才不会掉队。”潘道荣说，“未来我们继续用匠人之心种出好麦，终身做好‘茅台人’。”

从赤水河畔，潘道荣领的那两张荣誉证书，藏着付出、匠心、责任、信仰，跟着她，回到了茅台酒里小麦的故乡。

贵州红官窑陶瓷有限公司

为美酒配上美器

支太霖

美酒要配美器。陶瓷，历经千年而不褪色。湖南华联瓷业股份有限公司的陶瓷，装着茅台佳酿，香飘世界。

2015年，湖南华联瓷业股份有限公司与茅台集团达成合作，成立全资子公司贵州红官窑陶瓷有限公司，负责为茅台生肖

酒、酱香系列酒等产品提供陶瓷酒瓶。

多年来，贵州红官窑陶瓷有限公司在茅台标准之下，不断创新、设计、提高管理水平，成为茅台集团主要的陶瓷酒瓶供应商之一。

董事长许君奇说，“我们的车间，

有灵活的机械臂、标准化的陶瓷坯件，有全球最多的彩釉颜色和日用瓷造型。”

当天，贵州红官窑陶瓷有限公司拿到茅台集团“2022年度优秀供应合作伙伴”的奖杯，许君奇告诉笔者，“这一奖项，我们已经拿了3次。”

在当天下午的包材材料供应链座谈会上，湖南华联瓷业和茅台集团签署战略合作协议。

据介绍，自与茅台开展合作以来，红官窑对茅台的供应产值平均每年以25%—30%的增速增长，今年已超过15亿元。去年10月，湖南华联瓷业股份有限公司成功上市。

许君奇说，“服务茅台，给我们的瓷瓶销售打开了更广阔的市场。”据中国陶瓷工业协会统计，2010年以来，湖南华联瓷业日用陶瓷出口规模连续10多年在国内同行业中排名第一。

贵州爽净投资(集团)有限责任公司

按茅台标准开展培训

沈仕卫 徐思雨

贵州爽净投资(集团)有限责任公司为茅台提供劳务派遣服务。10月27日，采购与供应链大会上，集团党委书记、董事长张占俊走上领奖台，领取“2022年度优秀供应合作伙伴”奖项时喜笑颜开。这已不是爽净集团第一次获得这一奖项。

从最初的7人创业团队，发展到累计创造1万多就业岗位，爽净已经走过了20

个年头。回顾20年发展历程，张占俊感叹地说，“是茅台给了爽净成长的动力。”

2002年，公司初立，张占俊接到来自茅台的第一单，“我带着6名工人，给茅台集团办公楼刷外墙漆。”爽净集团和茅台的缘分由此开始。

教师出身的张占俊，深知教育培训是提升员工素质的重要途径。从公司成

立的那天起，他就把培训放到重中之重的位置上。

“一直以来，我们都对标茅台，以‘特别能吃苦、特别能胜任、特别能奉献’为准则，学技能、学工匠，提升综合能力。”张占俊说。

2018年开始，爽净集团在与茅台的合作中，开启了季节工的新型用工模式，

其中大学生占多数。如今，爽净集团为茅台集团提供服务的员工累计达万人。

再次拿到奖杯，张占俊依然激动，“爽净是员工成长的摇篮，茅台是匠人腾飞的沃土。”

爽净见证了茅台的发展，而今，茅台集团进入高质强业期，爽净集团对建设“工匠爽净”“绿色爽净”“数字爽净”“红色爽净”，服务茅台“五线”发展。

多年来，爽净集团坚持邀请中国质量协会专家，为爽净在茅台厂区的劳务服务量身建立国际质量管理体系、职业健康安全管理体系、环境管理体系，实现茅台生产劳务服务工作的闭环管理。

贵州锋山水科技有限公司

茅台给我们带来了更多企业订单

沈仕卫

怎么也没想到，登上茅台采购与供应链大会领奖台的贵州锋山水科技有限公司总经理王仪锋，竟然是个“90后”。

“我是福建人，15岁就随老乡来贵州打工，学做生意，做梦都没想到会成为茅台集团的供应商。”王仪锋2014年创办贵州锋山水科技有限公司，2016年就拿到了茅台集团的订单，从100多万元的业务，做到每年2000多万元的体量。

贵州锋山水公司主要为茅台供应不锈钢生产工具。王仪锋回忆说，“和茅台的缘分来得很意外。”

2016年，王仪锋在网络平台刷到茅台集团的一条公开招投标信息，“是关于五金配件、不锈钢用具的。”他抱着试一试的心理，按招投标规定的步骤向茅台投了标书。

没想到居然中标了，由此开启与茅台集团合作的历程。为更好地

服务于茅台集团，公司专门在仁怀成立办事处，派一支专业团队入驻。

茅台的订单，给我们带来了更多企业订单。国台酒、山花牛奶、康师傅贵州基地、可口可乐贵州基地、益佰制药等也是贵州锋山水的服务对象。这其中，茅台订单占公司业务量的60%左右。

王仪锋坦率地告诉笔者，“好多企业一听我们是茅台的供应商，就对锋山水多了几分信任。”他也试着问过对方，得到的答案是，“能过茅台的质量关，那锋山水在质量和服务上肯定是过硬的。”

长期和茅台打交道，王仪锋在一次又一次的产品交付中，充分认识了茅台标准、茅台品质，“市场按招投标规定的步骤向茅台投了标书。

没想到居然中标了，由此开启与茅台集团合作的历程。为更好地