

“鲁酒领军人物”

发力供给侧改革 鲁酒寻求新突破



△泰山酒业集团股份有限公司董事长兼总经理 张铭新

关键词:泰山酒业多年来始终坚持稳健发展战略。稳健与发展是企业发展的两个层面:稳健是企业发展的形态,而发展是企业的最终目的。我们认为:做企业就好比跑马拉松,是长跑而不是短跑,拼的是耐力而不是速度,所以企业一定要保持自己的发展节奏,不能随波逐流,必须稳字当

先。在这一战略思想指导下,泰山酒业在行业形势好的时候不冒进,在行业调整的时候不保守,从而避免了企业经营的大起大落。

多年来,泰山酒业成功打造出了“一体两翼”的发展模式。“一体”就是做强做大白酒主业,也就是以泰山特曲和五岳独尊为主体的双品牌运作。“两翼”是指资本运作及相关产业,资本运作包括投资泰安银行,成立民间资本管理公司、小额贷款公司、典当行等等;相关企业包括蛋白饲料、生物肥料、彩色印刷、生态乳业等,实现了主业带动副业、副业反哺主业的健康发展格局。可以说现在的泰山酒业,既有产品经营,又有资本运营;既无外债,又无内债,企业的资产质量和资金流在山东白酒行业是绝无仅有的。稳健发展确保了企业发展的节奏,而“一体两翼”保证了发展的质量,两者相得益彰,为市场的稳健持续发展提供了坚强的后盾。

2016年,泰山酒业着眼于企业的长远发展,提出了“打造百年幸福泰酒”的企业愿景,并提出五大发展理念作为企业长远发展的指导思想,即以效益为中心、以市场为导向、以品牌为核心、以质量为本、以管理为保障。做企业最终追求的是效益,无论是市场、品牌,还是质量、管理,都是为效益服务的,所以说它们是有机的整体。五大发展理念是对企业战略层面的要求,贯穿企业发展的每一个阶段,任何一个企业的成功都离不开这5个方面。



△山东景阳冈酒厂有限公司董事长、总经理 赵传新

关键词:品质是实体经济发展的永恒旋律。酒水行业进入深度调整期时临危上任的赵传新,在执掌景阳冈酒厂两年多的时间里,以提高质量和核心竞争力为中心,成功地带领企业创新升级。使有着悠久酿酒历史和文化的景阳冈酒厂坐镇一方,发展势头迅猛,潜力初现。

2014年,赵传新在酒水行业跌入低谷时走马上任,准确把握危机中孕育的新生机,创新发展,从当初“作为财务男

的门外汉”,成功地带领企业创新升级。他立足企业长远规划,锐意进取,勇于创新,把提升产品质量、调整产品结构和创新内部管理作为工作的重点。他认为,新常态下,要有效发挥实体经济的作用,以提高质量为中心,坚持创新驱动,塑造有品质的品牌,打造品质企业。

赵传新上任伊始就提出全面实施“质量兴厂”工程,聘请了中国酿酒大师、国家白酒专家委员会委员孙庆文为企业技术总顾问,对景阳冈产品进行全面质量管理把脉提升,与山东省食品发酵工业研究设计院联合建立景阳冈酒业科研基地。投资上千万对储酒罐区进行了改造升级,新增勾调储存能力6000吨,达到了国内先进的绵合勾调工艺标准,新增的品控专员拥有“叫停大权”,一年中有几十次临时性生产叫停,确保产品质量不出现任何问题;建立了自己的酒体设计团队,使酒体质量更高,加大产品结构调整力度,形成一个竞争力强、适合市场需求的产品架构;2016年景阳冈新研发的“透瓶”和“八两·雅量”两款产品,一经面世就受到了消费者的热捧。2016年10月,景阳冈酒在全省同行业中首个被国家质检总局认定为“国家生态原产地保护产品”,2016年11月,景阳冈酒厂又荣获“中国制造2025高峰论坛·十佳品质优秀企业奖”。

2017年,赵传新认真研判白酒行业形势,将继续全面实施“质量兴厂”战略,加强产品全过程的质量管理,进一步优化产品结构,创新市场营销,强化深度管理,为实现“为国家聚财、为企业谋利、为员工造福”的企业愿景努力奋斗!



△花冠集团董事长 刘念波

关键词:业界知名的70后才俊,也是企业战略的主导者,他把一个县城小酒厂,带上了红红火火的创新和传承之路,他自己也成为鲁酒领军人物。他不经意的一个念头,首创中华储酒文化节,开创了储酒文化之先河。

1999年,刘念波辞去了巨野县经贸委的职务,来到巨野县花冠酒厂,第一件事就是建议企业改制,并大力配合刘法来完成改制工作。改制后,他潜心筹划,出台了一套切实有效的管理制度,重新选拔领导班子成员,建立组织机构,健全规章制度,制定了服务标准和员工守则,抓好人员培训,逐步形成了以“严、细、实”为特色的管理体系。在他的积极努力下,企业迅速恢复生产,厂容厂貌和基础设施得以大大改观,也成为菏泽市企业改革的典范。

2003年,刘念波深入市场,调查研究,做了大量考察认证工作之后,决定对定陶御思酒业进行全资收购,正是这一决定,让花冠集团步入了资本运营阶段。成功收购之后,他被任命为御思酒业公司总经理,并在当年实现扭亏为盈,也成为白酒界的一段佳话,“鲁酒少帅”的称谓也从那时开始在业内传播。自此花冠开始了大规模并购,收购曹州老窖酒业(现更名为国花酒业)、收购江苏大风歌酒业,成立宏大包装印刷公司、山东置业房地产公司等,使得花冠集团在鲁酒之中风光无限。

2015年,他在济南组建了山东共同投资股份有限公司,并与五大公司合资成立了大陆人寿保险公司,将商业触觉延伸到金融投资体系。全资收购世界第九大葡萄酒酒庄、澳大利亚第三大酒店贝尔维德尔酒庄,大力开拓红酒市场。花冠集团始终秉承“实实在在、认认真真”的企业核心价值观,实现了规模与速度的同步发展。整个集团已形成白酒板块、葡萄酒板块、金融投资板块及其它产业板块四大事业发展格局。



△济南趵突泉酿酒有限责任公司总经理 邢宪卿

关键词:作为山东规模酒企第一个80后掌门人,2014年走马上任的邢宪卿以年轻、高知和自信的姿态步入鲁酒领军人物阵营,他洞察时代变化,注重供给侧改革,致力于品牌和品质的提升,推动企业创新升级。在他的带领下,趵突泉酒业正在实现增长方式的转变、产品结构的提升和支柱产品的更迭,呈现出一个企业由量到质、高精差异化发展的蓝图。

2017年是供给侧结构性改革的深化之年。邢宪卿深入研究白酒行业的发展规律和消费新常态,从白酒产品的供需结构出

发,及时跟进中等收入群体扩大的消费升级趋势,坚持创新,以满足消费升级和个性化的需求。他认为,白酒行业不进行供给侧改革,黄金十年爆发式增长时期暴露出来的问题就得不到解决,企业内生动力不强,品牌就缺乏强有力的推动力和张力。

面对白酒品质、包装、文化乃至市场竞争手段高度同质化,邢宪卿注重通过供给侧改革来提高企业的竞争力,充分发挥地处省会优势,找准自己的市场定位,立足高品位,主打中高端,产品逐步向高端精品更迭,实现趵突泉酒业的差异化发展。

他说:“现在是一个张扬个性的时代,作为拥有数千年历史的白酒酿造行业,必须积极创新,品牌和品质双轮驱动,才能适应时代的发展和消费者的需求。”品牌力、品质魂,成为邢宪卿白酒消费新常态下对趵突泉酒业发展的指导思想。

他坚持技术创新,加大科技投入,投资购置国内先进的研究检测设备,组织科研人员和专家组成技术团队,极大地提高企业科技创新能力。在他的推动和主导下,趵突泉酒业相继完成了“泉城学者”工程,“芝麻香型白酒生产工艺规范化关键技术研发”项目,并凭借着过硬的品质和企业卓越的管理模式,荣获了“济南市市长质量奖”。

2016年,邢宪卿率领团队研发出39.8度的“叁玖捌”浓香型白酒新品。这是趵突泉酒业立足市场态势,努力打造的一款中高档产品,一上市就风靡泉城市场。

从趵突泉特酿在泉城市场独领风骚,到高举芝麻香大旗,引领鲁酒芝麻香发展,再到“叁玖捌”升级迭代新品的推出,趵突泉酒业一直坚持产品创新,高精差异化的路子越走越宽!

热烈祝贺山东省“两会”胜利召开!



五岳独尊

一尊者赢天下一

中国航天庆功酒

电话: 0538—6627989



中国航天事业战略合作伙伴
A STRATEGIC COOPERATIVE PARTNER OF CHINA SPACE