

# 王朝酒业:科技之花结出市场之果

□金 旦

“受益于消费形势持续转暖,目前我们6条灌装线全部24小时生产。”近日,王朝酒业集团市场部的杜云岭隔着玻璃,指着下面正在运行的灌装线对记者说道,“2009年王朝公司销售额达到了132亿元,同比增长73%。”

王朝酒业集团是我国优质葡萄酒生产商,1980年与全球领先的葡萄酒及烈酒营运商人头马集团成立中法合营葡萄酒有限公司。30年来,中法合营王朝葡萄酒有限公司致力于全汁葡萄酒的开发与生产,引进消化吸收人头马先进的工艺技术,开发出全汁发酵型半干白葡萄酒,改变了我国葡萄酒市场以半汁甜酒为主的格局。

## 科技驱动提升发展速度

亚洲单体最大、设施最先进的地下酒窖,世界顶级、来自法国圣哥安和哈度品牌的原装橡木桶,全球最前沿的意大利贝塔拉索原装灌装设备……一个又一个代表业界领先水平

的葡萄酒酿造设备和设施纷纷现身王朝酒业。记者所见景象较7年前发生了巨大变化。

1980年合资初期当年产酒10万

瓶,到2003年年底已达3000万瓶。2005年王朝在香港成功上市后,利用资本市场进一步壮大了企业的实

力。灌装陈酿车间、红酒前处理车间、橡木桶地下酒窖等先后建成,灌装线由当初的一条发展到现在的6条。今年上半年公司计划将产能提升至9300多万瓶。

“与我们合资的法国人头马公司是世界著名的酿酒公司,这就意味着,我们站在欧洲葡萄酒巨人的肩膀上,所以王朝葡萄酒一开始的起点应该说是很高的。”王朝酒业董事局主席白智生说,引进人头马,王朝引进的不只是资金,还让王朝学到了先进的葡萄酒技术和管理理念,这标志着中国葡萄酒业彻底摆脱了靠勾兑的旧式生产模式,迈向以压榨、酿造、完全用葡萄的自身发酵生产出葡萄酒的国际化生产轨道,开辟了中国葡萄酒行业的新篇章。

王朝始终坚持吸收世界葡萄酒生产的先进工艺、先进技术,在更精、更细、更高的技术层面上保持世界级产品的特点。白智生说:“王朝30年来持续、健康、快速的发展得益于成功地走出一条引进、消化、吸收、再创新之路,实现了中国制造向中国‘智’造的转变。”

如今,王朝葡萄酒成功占据了我国中高端葡萄酒市场40%的份额。

## 营造中国的葡萄酒文化

虽然我国古时就有“葡萄美酒夜光杯”的经典诗句,但葡萄酒一直没能像白酒那样得到消费者普遍认可。

究其原因,就在于还未建立具有本土特征的葡萄酒文化。作为葡萄酒行业的领先品牌,有着中西合璧独特优势的王朝,义不容辞地承担了这一重任。

2007年初,王朝公司荣获“全国工业旅游示范点”单位称号。这标志着王朝公司的产品已经从单一的葡萄酒的生产与销售向葡萄酒文化传播和葡萄酒服务方向扩展。

高耸的尖塔、厚厚的石墙,仿佛童话故事王中王子和公主的城堡,欧式风格雕刻的廊柱体现着一种气派,也传递着一种文化。计划于今年5月竣工的王朝酒庄占地面积265亩,主要包括科技楼、博物馆、地下酒窖、葡萄长廊等特色景点,是一个集品味葡萄酒文化、休闲娱乐于一体的综合工程。“届时将世界最豪华的圣哥安展示厅、人头马展示厅、意大利贝塔拉索公司展示厅纳入酒庄,是为了让中国消费者了解更多的世界葡萄酒文化,享受真正的高品位世界级葡萄酒。”白智生表示。

## 提升实力和品牌知名度

品牌魅力将随着兴建全新的“王朝酒庄”而进一步升华。白智生表示,按照“国际化、现代化、建立国际一流大集团”的战略目标,王朝公司下大功夫调整产品结构,降成本增实力上水平。对内以国家级技术中心为平台,不断加大科技投入,提高自主创



新能力,加快产品结构的调整;实行产销剥离,实现销售和生产双轨运行,提升了专业化运作水平。对外加强战略联盟和科技交流,突出国际化特色。先后与全球最大的葡萄酒设备制造意大利贝塔拉索公司、最大的

橡木桶制造商法国圣哥安集团、世界第三的零售商德国麦德龙及欧洲最大的葡萄酒分销商法国吉赛孚集团等知名企业签订了战略合作协议,逐步形成了从原料到设备、技术、市场的高端产业战略联盟,全面提升王朝

# 习酒制酒二车间强化领导班子队伍建设

**本报讯** 为加强习酒内部管理,适应习酒发展需要,日前,公司为酱香生产车间增加两名主任助理。元月22日,在公司党委书记黄远高,党委副书记、纪委书记程洪刚,副总经理曾凡君及党委办主任任学科的带领下,新任制酒二车间主任助理李中泰、罗太坤到制酒二

车间报到。制酒二车间副主任罗安跃率车间各班班组长在车间会议室迎接两位主任助理的到来。

程洪刚在会上宣读了李中泰、罗太坤两位同志的任命文件。副总经理曾凡君在会上对两位主任助理的工作做了分工安排,并讲话指出

希望他们按照团结、务实、认真、勤奋、高效的工作要求来约束自己,在工作中传承习酒企业精神,与各班班组长及车间员工积极协作,严格坚持酱香习酒酿造工艺要求,全力搞好制酒二车间的管理工作、质量工作和安全工作。

程洪刚在会上讲话要求两位助理上任后一心一意把心思放在工作上,认真履行职责,在管理上、思想上、作风上严于律己、坚持原则,树立公司提出的“我与习酒共命运、习酒与我同发展”的思想,不断加强学习,提高能力,为提升酱香车间产量和质量做好本职工作。

黄远高要求两位人员要抓紧时间交接工作,尽快了解酱香车间各项情况,快速进入角色,并向他们提出“六个希望”,即:希望他们在工作中讲党性,讲大局,团结协作、相互支持、相互理解、相互尊重、主动沟通;希望他们在面对习酒当前的发展态势认真总结经验、找准问题、进一步筑牢居安思危意识、大局意识、机遇意识、发展意识、团队协作意识;希望他们增强员工意识,在工作中为员工着想,工作中保证管理到位、操作到位、质量到位、员工收入到位;希望他们扎根基层、深入现场,多了解情况、熟悉业务,做到胸有成竹;希望

他们按胡锦涛主席提出的“崇尚知识、尊重科学”的精神,以实事求是、求真务实的态度认真学习酱香酿造技术,不断掌握新的生产技术和先进经验;希望他们在车间大力倡导以德为先、求真务实的工作作风,办实事、讲实话,注重实效,多多学习、精益求精。两位新任主任助理发言感谢公司对他们的信任和关心,并承诺会尽快进入角色,适应新工作,在今后的工作中严格管理、严格操作、做到精细化管理、使生产处于受控范围,在工作中加强团结,加强车间安全管理,带领车间员工保质保量完成公司交给的生产任务。(陈庆平)

# 全球啤酒企业去年业绩纷纷“报喜”

继青岛啤酒之后,喜力、嘉士伯两大外资公布2009年业绩,净利润不同程度上涨。分析指出,2010年啤酒消费旺季将至,原料成本预期减少,企业业绩有望大幅提升。

全球第三大啤酒商喜力刚刚公布的年报显示,得益于收购所带来的成本节省、产品价格上涨以及在亚洲、非洲等新兴市场销量增

长,公司2009年的净收益实现102亿欧元,较2008年的209亿欧元大幅上涨约4倍,超出市场预期。喜力致力于中国高端啤酒市场外,去年已在中国推出4元的力加顺爽这一大众口味。

同期,欧洲啤酒业巨头嘉士伯也公布年报,由于公司关闭部分啤酒厂削减运营成本并且俄罗斯分

销商的采购数量增加,其2009年全年经营性利润约为172亿美元,同比增长了18%,超出了分析师预期。目前,嘉士伯啤酒在中国基本控制了西北地区啤酒市场。

数据显示,2009年国内啤酒行业销量同比增长7%,啤酒市场结构趋于成熟。啤酒生产和消费具有明显的季节性特征,过了2月份的消费谷

底,逐步进入6月份将迎来高峰。

此外,2010年世界经济增长预计缓慢,啤酒生产主要原料大麦和主要包装材料铝的价格大幅度持续上涨的可能性小,主要原料和主要包装材料价格稳定有利于啤酒公司生产经营活动持续稳定发展,也有利于啤酒公司优化产品结构。

(王晓然)

# 在职攻读工商管理硕士博士学位

拥有全球认可的硕士博士学位,展现中国中高层管理者的学识魅力和人生及事业航标

【CAU 硕士博士学位班 致力于凝聚中国中高层实力人士和管理精英】

中国教育研究会引进 California American University 工商管理硕士博士学位项目,旨在培养中国现代化建设和国际化发展所需的工商管理高级精英人才,并与北京大学、中国人民大学、首都经济贸易大学、东北大学、国家人事部(人保部)中国高级公务员培训中心、中国经理人联合会等的相关部门合作,并经四川、陕西、辽宁、湖南、山西、哈尔滨、佳木斯、安阳等省(市)的组织人事部门批准举办。该项目中国校友会已凝聚了数千名中高层人士和管理精英。

【CAU 硕士博士学位班 致力于使中国学员在职攻读并获得硕士博士学位】

California American University 工商管理硕士博士学位课程融合了国际工商管理界新的理论和实践研究成果。课程学分和论文指导与答辩,在一至两年内通过在职学习和节假日集中授课而完成,论文经中国学术委员会和答辩委员会专家指导并答辩合格,即授予工商管理硕士博士学位。California American University 硕士或博士学位全球认可,并在国外移民时享受硕士或博士学历学位计分。其学位经美国加州州政府认证公证、中国有关部门认证公证、中国人事部(人保部)国家人才库高级人才资格备案登记后,作为聘任、晋升、职称评审等的重要依据。还可申请全球国际认证与注册协会的国际高

级工商管理师资格认证。

【CAU 上千名中国学员校友中的部分学员校友】