

以打造精品茅台葡萄酒为己任

——访贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司总经理钟怀利

□ 樊瑛 本报记者 张建忠 实习记者 徐 珊



茅台葡萄酒公司总经理钟怀利在茅台葡萄酒庄园启动新闻发布会暨2010年全国经销商大会上作重要讲话。

刚刚走过的2009年是极不平凡的一年,享有“红酒中的茅台”美誉的茅台葡萄酒,坚持走高端发展之路,全力搏击市场,成为关注的焦点。期盼之下,茅台葡萄酒公司成功抵御全球金融危机的影响,紧抓机遇,在安全生产、品质保证、市场开拓、财务管理、制度建设、基础设施投入等各方面都稳步提升,超额完成了茅台集团公司下达的各项任务指标,实现了历史性的跨越,公司正沿着健康可持续发展的轨道稳步前行。

征途漫漫,唯有攻坚。搏击奋进,面貌一新。茅台葡萄酒引人注目!茅台葡萄酒人用自己的行动,在葡萄酒行业上展现出一道璀璨风景。

春节前夕,记者采访了茅台葡萄酒公司总经理钟怀利。远观钟怀利,感觉他沉稳、果敢、深邃,近距离交流,感觉更强烈。

“上述成绩的取得,是我们茅台葡萄酒公司党政领导通力配合,认真学习科学发展观,全体员工不懈努力、辛勤工作,发扬茅台集团公司锐意开拓进取、勇于克服困难的精神,紧紧围绕公司年初制定的经营目标和管理方针,上下一心,振奋精神,勇于开拓的结果”——茅台葡萄酒公司总经理钟怀利这样总结道。

努力培育市场 建立起全新的市场反馈机制

从青涩的果实变成一杯香醇的陈酿,上等的葡萄酒就像大师的交响乐一样,每个音符都精妙恰到好处,韵味悠长。400多年前,秦皇岛昌黎地区已开始酿造葡萄酒。1983

年,这里生产出第一瓶赤霞珠干红葡萄酒,成为中国干红葡萄酒的诞生地。在这片热土上,孕育了一个现代化葡萄酒企业——茅台葡萄酒公司。

尽早掌握先进的市场网络就等于领先别人。钟怀利一班人为了拓展市场,在郑州设立销售公司,高速构建起茅台葡萄酒高效率的区域市场销售网络,全新的营销网络,呈现出茅台葡萄酒新的活力。

2009年,茅台葡萄酒公司在市场方面,认真分析产品的实际情况,采取灵活多样的市场政策,建立售前分析与售后反馈机制,使公司产品在市场逐渐放量。

激情与压力相伴而生。

钟怀利根据近几年公司产品在全国各个区域的销售情况,将市场确定为重点投入、启动发展,逐步将销售网点遍布全国。

对信誉良好、具备完全市场能力的运营商,大力培育并让产品拓展多样化,这些措施成为公司2009年业绩增长的重要因素之一。

从实际出发,选择适当场合以产品实物广告,既让产品逐步得到认知,又节约费用,既量力办事,又注重实效。2009年广东盟博览会、济南“两会”等都将“茅台葡萄酒”作为指定用酒。

在资金并不宽裕的情况下,2009年公司也投入一定资金在各种报刊媒体做了十几则广告,年底资金和效益状况有所改善的前提下,2010年茅台葡萄酒要加大广告宣传力度,现在已在贵州卫视投入全年广告,计划在下半年旺季来临之前,重点在浙江、福建、广东等地有选择地进行广告拉动,时机成熟的情况下,不排除在央视有大动作的广

编者按:

如波澜壮阔的史诗,似荡气回肠的乐章。自2002年介入葡萄酒行业以来,贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司(以下简称茅台葡萄酒公司),用最先进技术、最精湛工艺,酿造出清雅醇美的茅台葡萄酒,为国酒茅台的名门望族再添新贵。特别是2006年,茅台葡萄酒公司总经理钟怀利一班人激扬奋进,勇于开拓,坚持走高端发展之路,保持了年平均30%以上的增长速度,夯实了茅台葡萄酒发展的基础,使茅台葡萄酒步入了一个良性发展的快车道。今年3月18日,茅台葡萄酒公司在成都糖酒会现场举行了“茅台葡萄酒庄园启动新闻发布会暨2010年全国经销商大会”。会上,钟怀利以《创新思路 立足长远 厂商同心 共谋发展》为题作了重要讲话。一个占地350亩,集葡萄酒酿造、休闲、娱乐、观光于一体的高档茅台葡萄酒庄园拉开帷幕。本报推出该公司在2009年全球金融危机的影响下,全力打造精品葡萄酒,实现了历史性的跨越报道,以飨读者。

质量为核心,坚持质量第一的前提下,全面做好酿酒葡萄的收购、包装材料采购等生产资料的备货,力所能及,增加设备投入,改造生产环境,确保生产能力的逐步提高,为市场销售提供有力保障。

在财务管理方面,按照预算管理目标,适时实施财务调控,理顺并完善财务管理体系,严格控制费用支出。

在公司内部结构上,理顺公司内部投资结构,变更股权投资关系,使其明晰产权,结构合理,加快公司整体发展的步伐。使现金支付能力增强;成本、费用、税负、利润逐步向合理水平回归;生产经营现金流得到明显改善;公司盈利能力有所增强;生产、销售运行总体良好,实际执行与预算目标基本吻合。

记者了解到,茅台葡萄酒一问世,即被列入国家级原产地域保护产品,公司成立近9年来,国内外经销商、消费者对茅台葡萄酒最认可的就是质量。茅台葡萄酒质量管理体系运作成功的一个重要标志是:2005年9月12日一次性通过ISO9001:2000质量管理体系、ISO14001:2004环境管理体系、ISO28001:2001职业健康安全管理体系、HACCP食品安全管理体系等四项管理体系认证。

这四大体系的认证获取,表明茅台葡萄酒在质量管理、环境管理、职业健康管理、食品安全管理等方面已步入了具有国际先进水平的现代化企业行列,从而也为茅台葡萄酒走向国际市场创造了先决条件。目前,公司产品已覆盖全国各地并出口东南亚、日本等地区。

在品牌的光环照耀之下,是茅台葡萄酒人呕心沥血,一丝不苟打造品牌质量的身影。

正如江良喜的征联赞誉:“丰色领雄风,茅台干红,国色天香真富贵;霞辉赤水,诗情画美,金心玉笔颂繁荣。”

企业成绩斐然 全力打造精品茅台葡萄酒

“春花无数,毕竟何如秋实。”宋代陈亮在《三部乐》一词中说,春天鲜花遍野,但它究竟在哪些方面能和秋天的累累果实相比呢?茅台葡萄酒迅速在市场走红,获得良好的社会效益和经济效益,记者体味着这些浸染着茅台葡萄酒公司全体员工们心血的累累“秋实”,是想又一次追寻他们拼搏的足迹和分享他们成功的欢欣——

2009年,茅台葡萄酒公司生产原酒,比上年增长239%,完成销售量比上年同期增长30%;实现销售收入较上年同期增幅25%,实现各项税收同比上年增长100%,实现利润较上年同期增幅163.6%,取得了可喜的成绩。

一组节节上升的数据,是茅台葡萄酒品牌价值、市场美誉度、消费者忠诚度的最直接体现。

谋全局者利长远。钟怀利说,作为茅台葡萄酒公司起步晚、底子薄,这几年一直处在探索和拓展阶段,根据葡萄酒行业近几年增长速度,葡萄酒产量2006年比2005年增长18.10%;2007年比2006年增长37.05%;2008年比2007年增长23.4%。2009年上半年国内葡萄酒产量3988万吨,同比增长5.37%。工业总产值95.44亿元,同比增长5.07%;工业销售产值94.81亿元,同比增长2.15%,公司这几年的增幅都在15%以上,增长速度远远超过了行业的平均增长速度,呈现了成长为一线品牌的发展态势。

钟怀利深知,让消费者对产品有一个直观的感受,对于企业的高端酒有了一个价值判断的尺度,使真正高端茅台葡萄酒有据可凭。从长远发展出发,提升茅台葡萄酒的品质,打造精品茅台葡萄酒的形象,走高端发展道路,势在必行。

今年3月18日,贵州茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司在成都糖酒会现场举行了“茅台葡萄酒庄园启动新闻发布会暨2010年全国经销商大会”。会中,茅台酒厂(集团)昌黎葡萄酒业有限公司党支部书记陈支勇、总经理钟怀利、总工程师高晓波等企业领导为茅台葡萄酒优秀经销商进行了颁奖。此次庄园项目的正式启动,标志着茅台葡萄酒将重点发力高端市场。

在茅台葡萄酒庄园启动新闻发布会上,钟怀利以《创新思路 立足长远 厂商同心 共谋发展》为题作了重要讲话。

钟怀利告诉记者,3月5日,茅台集团正式确立茅台葡萄酒庄园启动,该庄园占地350亩,投资3.2亿,今年7月正式动工,建设期为两年半,届时将建成集葡萄酒酿造、休闲、娱乐、观光于一体的高档葡萄酒庄园。

钟怀利介绍说:“以质量为基石,调整营销策略,狠抓落实,与经销商诚信合作,实现共赢,是今后茅台葡萄酒拓市的重要战略。2009年,茅台葡萄酒销售额突破1亿元。2010年,茅台葡萄酒将借助茅台集团的白酒销售渠道,培养高端消费群体,保守估计我们将借助白酒渠道实现销售超过1亿元,年销售额争取突破1.6亿元,实现销量5000千升。在未来3年至5年,茅台葡萄酒有望跻身行业5强,实现‘茅台干红红天下,国酒风采采五洲’的战略前景。”

“心动不如行动,等位不如抢位”,我们要把更多的时间和精力放在经营市场上,把我们共同的红酒事业做大、做强、做好、做美。钟怀利激情满怀地说。

新闻发布会上,歌手黑龙将自己的歌曲《放飞梦想》赠送给茅台葡萄酒公司作为企业员工的励志歌,公司总经理钟怀利向黑龙颁发了企业“荣誉员工”证书。

不断争创一流 继往开来书写发展新篇章

宏伟蓝图翼已丰,乘风破浪正待时。

谈到2010年的打算时,茅台葡萄酒公司总经理钟怀利、党支部书记陈支勇充满信心地说:2010年,是加快转变经济发展方式,全面实现“十一五”规划目标、为“十二五”发展打好基础的重要一年。我们将在科学发展观的指导下,继续围绕集团战略目标,提升茅台葡萄酒品牌价值,以拓展市场为重心,增加产品推广推介投入,为公司业绩增长创造切实可行的条件;加快庄园建设各项准备工作的落实,为茅台葡萄酒早日推出庄园酒奠定基础;全面提升产品质量管理、提高以财务管理为切入点的企业管理;全面实施预算管理;严格费用支出,在提高产销量、增加销售收入的同时,逐步提高员工待遇;让生产、销售、管理同步和谐推进。

“雨中草色绿堪染,水上桃花红欲然。”茅台葡萄酒公司在春风萌动之中,葡萄酒事业的春天也如唐诗描绘那样,蓬勃而美妙。

承前启后,继往开来。茅台葡萄酒公司干部员工将以时不我待的崭新面貌,齐心协力、万众一心,以蓬勃向上的朝气,开拓进取的锐气,不畏艰险的勇气,奋力拼搏,争创一流,全面完成集团公司下达的任务,以更加优异的成绩谱写新的发展篇章。



茅台葡萄酒公司党支部书记陈支勇在新闻发布会上致辞



公司领导给经销商颁奖并合影



钟怀利总经理(右三)与经销商共庆葡萄酒庄园启动



本报记者采访公司党支部书记陈支勇并合影