

# 白山方大获中国驰名商标 经销国名酒 20 年 无一假货 诚信重承诺 20 载 无一投诉

## 长风破浪 正当时

——白山方大荣获中国驰名商标侧记

□ 樊瑛 本报记者 张建忠  
特约通讯员 刘振东

有什么比鲜花更美?白山方大人脸上绽放的灿烂笑容!  
有什么比金子更贵?白山方大获得那块沉甸甸的牌匾!

在中国酒类流通领域史上,白山方大集团写下了浓墨重彩的一笔。2010年5月14日,吉林省政府新闻办召开新闻发布会,见证了“白山方大”荣获中国驰名商标的喜讯,该殊荣在中国酒类流通领域为独此一家。

回顾白山方大20年的发展历程,从当初亏损大户,到如今已荣获全行业唯一的中国驰名商标,在以宁凤莲为董事长、总经理的领导班子身上,我们看到了他们“长风破浪会有时,直挂云帆济沧海”的梦想和激情。

对于宁凤莲来说,这些惊心动魄、令人心潮澎湃的历史,让他感慨万千。20年前,他们针对当时市场实际,凭着一股子拼劲,大胆改革,提出了“实施名牌战略,搞活特色经营,依靠国名酒使企业走出困境”的经营思路,使沉默了多年的糖酒站迸发出无限活力。白山方大糖酒站由不生产国名酒的商业企业,一举成为东北三省最大的国名酒集散地,被誉为“东北酒王”。

20载春华秋实,诚信经营已成为白山方大集团企业经营的最高准则。长期以来,企业经营一流品质的商品滋润了消费者的“口”,整齐时尚的经营环境培养了消费者的“眼”,“货真价实、假一补十”的郑重承诺更赢得了广大消费者的“心”。如今,白山方大已经实现了“立足白山,占领吉林,面向东北,进而向全国辐射”的发展目标,企业与茅台、五粮液、剑南春、舍得、洋河、郎酒等名酒厂家建立起长期友好的合作关系,营销网络遍布吉、辽、黑、鲁、豫、皖等省区,白山方大这个品牌也随之蜚声业内,享誉全国,顾客忠诚度和满意度不断提升,品牌产生了巨大的经济效益和社会效益。

“居高声自远,非是藉秋风”。未来中国酒类流通领域市场版图的新改写,无疑将有白山方大的浓重笔墨。白山方大继续前行,踏上了多元化发展的高速路,组建了方大“海尔”、“海信”、“王牌”、“创维”等家电品牌店,以70%以上的市场占有率,主导白山家电市场;方大超市连锁店发展到了28家,并取得了多个国内畅销商品白山地区总代理;方大酒业公司的“方大牌”葡萄、越桔、五味子酒被中国商业联合会评为“中国商业名牌”,“方大牌”越桔酒还被评为“吉林省名牌产品”。

“会当凌绝顶,一览众山小”。20年来,遭遇磨难时,宁凤莲从不轻言放弃,众志成城,顽强拼搏,开拓出一番广阔的天地;获得荣誉时,未曾骄傲,靠“诚信”经营,兴“名牌”战略,宁凤莲带领白山方大人一步一个脚印、踏踏实实走下去。

面对竞争与挑战,宁凤莲表示,在新的形势下,敢闯、敢试的白山方大人,将依靠创新、不断创新、持续创新的白山方大精神,使白山方大集团赢得新的辉煌!



◎白山市政府新闻办、吉林省政府新闻办先后召开“白山方大”荣获中国驰名商标新闻发布会,图为省政府新闻办发布会现场。

□ 樊瑛 本报记者 张建忠

享誉业界、敢为人先的“东北酒王”——白山方大集团,在创造了无数个酒类流通领域的第一之后,2010年元月再次摘冠,迎来了成立20年来最大的荣誉:“白山方大”被国家工商总局认定为中国驰名商标,首开全国酒类流通领域的先河。

1990年金秋时节,宁凤莲临危受命,走上白山糖酒站总经理的岗位。当时正值计划经济向市场经济转型的过程,酒类市场放开了,原糖酒站一时之间却无所适从,购销近于瘫痪,是白山市有名的亏损大户。面对经营僵局和人心涣散、一盘散沙的状况,宁凤莲心急如焚……经过几天的深思熟虑和市场调研,他暗暗下了决心,不把白山糖酒站做好做大做强,誓不罢休!病体未愈,他就率队参加了全国的糖酒会。

糖酒会上,迈开了推介宣传的第一步,首战告捷。宁凤莲为企业确立了面向长远的经营理念:“立足白山,走出吉林,面向东北,进而向全国辐射。”为此,他拜访了国内22个县市的34家酒类经销商,推荐自己,求购商品。此后,一车车国名酒从辽宁、山西、河北、黑龙江运到白山糖酒站,一瓶瓶茅台、五粮液、古井贡闪亮地摆上了商品展示台。糖酒站成为茅台、五粮液、剑南春等国名酒独家代理商,买断省内经营权,同时作为东北三省的名代理商,以批零互补的方式迅速抢占市场。走名牌战略,一炮打响,市场搞活了,销售额不断攀升。

1997年春节,仅名酒销售一项,白山糖酒站就创销售额1700多万元,东北三省同行大为震惊。

面对经营业绩,宁凤莲清醒地认识到,要在市场竞争中掌握主动,必须树立诚信经营的理念。于是,在全国酒类流通企业第一个提出郑重承诺——假一赔十!

这样的承诺源自经营者的良知和责任感,绝非哗众取宠。他们凭借着实力与信誉,把销售网络扩展到辽宁、河北、天津、山东、陕西、江苏等16个省区、直辖市,网点达318个,一跃成为誉满全国的、东北最大的“国名酒集散地”,被誉为“东北酒王”。2000年,白山糖酒站洋河大曲东北销量第一、全国第三;五粮液销量全国第三,

仅次于上海、北京。

在风雨飘摇的市场中牢牢站稳了诚信经营脚跟,成为地级城市中凭借经销国名酒能走向全国的第一家企业。

2000年8月,白山市政府作出了商业企业资源优化配置、组建航母、重新整合的重大部署,将白山糖酒站、市五交化站、市百合商厦三家企业合为一体,成立白山方大集团。2006年,白山方大集团改制成功,由国企变为民营。改制后的“白山方大”没有沉浸在往日辉煌的怀念里,而是继续励精图治,发愤图强,连创佳绩,频传佳音。

他们以“诚信”和“名牌”为利器,“攻城掠地”,锐不可当,先后在白山

及周边县区、通化及周边县区建立茅台、五粮液、剑南春等名酒专卖店23个,在长春、四平、辽源、公主岭等地大型商超设立名酒专柜15处,成为全国酒类流通行业建立国名酒专卖店最多的第一家企业。2007至2009年,国名酒销售全省第一,东北三省第二。

20年来,白山方大诚信文明经商,诚实守信做人,销售国名酒及其系列酒500多万箱,没有出现一瓶假酒,没有遭到一起投诉。他们内部统一思想,严格制度;外部营造氛围,积极呼吁,像爱惜自己的眼睛一样爱惜“白山方大”这张诚信品牌。

宁凤莲经常说,一个不会赚钱的企业家不是合格的企业家,一个只会

## 勇担社会责任的企业进行曲

——记白山方大集团董事长、党委书记、总经理宁凤莲



◎全国劳动模范、吉林省人大代表、吉林省白山方大集团董事长、党委书记、总经理宁凤莲

□ 樊瑛 本报记者 张建忠

“社会责任是企业生存之本,企业家要勇于承担责任。”这就是全国劳动模范、吉林省人大代表、吉林省白山方大集团董事长、党委书记、总经理宁凤莲诚信经营企业20年的铮铮誓言。

### 宁凤莲和他的“诚信”情结

2010年1月,白山方大“风景这边独好”获得中国驰名商标荣誉称

则,作为企业经营发展的头等大事来抓。

“白山方大”成为了声名远播的诚信品牌,从1990年至今,白山方大集团创下了诚信承诺20年,无一投诉,经营名酒20载,无一假货的骄人业绩。

作为白山方大的领军人,宁凤莲更是积极参与到诚信经营,抵制制假售假行为的行动中来,2009年在省人代会期间,他向大会提交了一份《关于设立吉林企业诚信基金的建议》。阐明了打击制假售假,不仅政府相关部门有责任,企业家也有不可推卸的责任和义务。

### 维护消费者权益的力行者

从最初的诚信经营摸索,到维护消费者权益,再到创下20年无投诉,20载无假货的销售业绩。对于白山方大的发展,宁凤莲越来越得心应手,无疑更增添了“白山方大”维护消费者权益的信心和决心。

谈及诚信经营环境,宁凤莲充满着无限的期待。他说:“提出建立企业

诚信基金,是我的真实想法,就是希望全社会都能够承担起诚实守信的责任,共同营造放心、安心、舒心的消费环境,共同推进诚信体系建设不断向纵深发展。”

宁凤莲慨然许诺,拿出20万元放在吉林省消费者协会。他说,如果消费者在白山方大的店面买到一瓶假酒,只要权威部门认定是假的,可以给消费者先行赔付,消费者拿着发票直接到消费者协会取钱,假一赔十。

“只有更好地维护消费者权益,严厉打击制假贩假行为,企业诚信经营,才能促进企业壮大发展。”宁凤莲如是说。

### 奏响企业社会责任的强音

对于白山方大能取得今天的业绩,宁凤莲归功于自己四种责任时刻铭记于心:一是要承担起一名人大代表的责任。无论面对怎样的苦难,都要开拓进取,攻坚克难,经营好自己的企业,竭尽全力为保增长、保民生、保稳定承担起应尽的责任和义

务。二是要承担起一名企业家的社会责任。温家宝总理曾说过,企业家身上应该流淌着道德的血液,而不能只流淌着利润的血液;一名成功的企业家要有良知,要有社会责任感。三是要承担起一名普通公民的责任。金融危机并不可怕,最可怕的是诚信危机,是人的价值观念发生改变。因此,诚实守信要从每一个人做起。四是承担起一个企业的社会责任。企业是构成社会的一份子,只有从企业自身抓起,诚信经营,才能为企业发展、为经济社会发展做出贡献。

“窥一斑而见全豹”,对于未来发展,宁凤莲深感任重道远。白山方大坚持自主创新,奋力开拓市场,延续企业良好的发展态势,引领更多的企业争创驰名商标、著名品牌工作中的愿景,必将成为白山方大做大做强源源不断的动力源泉。

沧海横流,方显英雄本色;宏图面前,尽展雄才伟略。

如今,白山方大在宁凤莲的引领下,正向着中国一流企业的美好愿景激情前进!白山方大行天下!



◎贵州茅台集团党委书记、总经理、茅台酒股份有限公司董事长袁仁国与吉林省白山方大集团董事长宁凤莲一同走访吉林省某集团。



◎五粮液集团总裁唐桥、销售公司总经理刘中国到吉林省白山方大集团调研。



◎剑南春集团销售公司总经理张天娇亲临吉林省白山方大集团。