

人物小传 I RENVVU XIAOZHUAN

个头一米六左右,典型的四川男人。乔天明从小在农村长大,家里有七个兄弟姐妹,他排行老四。1969年春节后,乔天明到清平磷矿当了一名工人,他不仅吃苦耐劳,而且酷爱读书。 乔天明在磷矿一干就是 14年,当过矿工、剥离工、建筑工人、文书、出纳、汽车队调度、机关干事。1978年,领导将他从调度岗位上抽下来,派到党营营 1982年,乔天明进了剑南春。当时剑南春虽然有知名度,但80年代的酒厂,改革开放刚刚开始,酒厂规模、装备都

1985年,乔天明担任剑南春酒厂党委副书记,1987年,担任德阳市曲酒厂厂长,1989年,升任剑南春酒厂副厂长,1996年,乔天明成为剑南春集团常务副董事长、总经理。在剑南春的27年间,乔天明经历了三次转折。一是80年代中期,企业整顿后他被调整出领导岗位,但不久又重新崛起;二是1989年,全国白酒销售出现重大调整,他主抓销售;三是从2001起,他对企业进行了全面战略调整,剑南春路身全国白酒品牌第一阵营。

断身全国日酒品牌第一阵宫。 2004年1月6日,是一个平凡的冬日,但对于剑南春和时年55岁的乔天明来说,却是一个值得记忆的日子。这一天,剑南春集团民营化改制方案正式获得四川省财政厅批复。以乔天明为首的剑南春集团管理层持股的四川同盛投资公司出资6.46亿元,控股剑南春集团69.59%股份。其中有3亿元甚至是乔天明从好友处借来的。乔天明终于告别了国营厂长身份,"人家说我一夜间变成亿万富翁,我说自己一夜间变成了亿万'负翁',负债的翁。" 突破体制之后,乔天明一直想把剑南春带入资本市场,但始终未能成行。2003年,剑南春借壳西藏珠峰没有成功,这使得乔天明一直寄望于IPO。后来,剑南春在产权上进行了一番梳理,先是注册成立了四川省剑南春融信投资有限公司,后又重新设立四川省剑南春股份有限公司。这些举动,都是在为上市做准备。 乔天明认为,一个成功的企业家,首先要有宽广的知识面,其次要有诚信,第三要心胸开阔,拿得起放得下。三项缺了哪一面,都不可能是终取得成功

了哪一项,都不可能最终取得成功。

新近动态 I XINJIN DONGTAL

2011年,剑南春占地 8.5平方公里的"川西第一酒城"规划完全落实;耗资 15 亿的世界一流酒业基础设施建设也基本完成;珍藏级剑南春、剑南春 10 年年份酒、东方红 1949 等剑南春一系列战略产品相继面世,以新的渠道拓展模式、新的 健全营销机制、新的营销管理走出属于剑南春自己的道路。

未来规划 | WEILAI GUIHUA

面对眼下强手如林的白酒竞争市场,乔天明表示,剑南春人将秉承"理想、信 国对眼下强于如林的日润克事市场,介入明表示,剑南春人将录承 理想、信念、责任"的信条,在四川省委、省政府和德阳、绵竹党委、政府的坚强领导下,坚定"重返中国白酒前三"和"为消费者提供中国一流白酒产品"的信念,以品牌建设为核心,以"品牌、营销、推介、文化、旅游"为重要抓手,整合资源、深化创新,努力发挥剑南春在中国白酒行业的作用力与影响力。目前,剑南春已出口美国、日本、英国等 30 多个国家和地区,形成了遍布全球的营销网络。未来的剑南春将全力实施以中国盛唐文化为核心的全球市场战略,也会在全球树立中国白酒形象

力争在全球树立中国白酒形象。 (画作者:巫皆春)