

人物小传 I RENWU XIAOZHUAN

他一举打破白酒行业双寡头,成为形成三足鼎立格局背后的推手;他深谙酒道、商道,修正多元化发展为双品牌战略,用超高端品牌引领消费并创造利润,以中低端品牌去扩张市场份额;他手中的底牌很简单(历史文化),但他出牌的套路却与众不同;他所执掌的企业股价翻了近30倍,受到各类投资者的追捧……他就是泸州老客集团董事长谢明。

谢明:高级经济师,曾任泸州市进出口公司进出口部经理、龙马潭区区委书记等职务,2004年6月担任泸州老客股份有限公司董事长。现任泸州老客股份有限公司董事长,泸州老客集团股份有限责任公司董事局主席、总裁。

作为国有控股泸州老客股份有限公司的现任领军者,谢明对于企业的发展起到了决定性的作用。他在上任之初,就给自己定了三个目标,员工认可、业界认可、市场认可。他曾一一拜访过茅台的季克良、剑南春的乔天明等业界前辈。他被认为是资本运作的高手,在他的带领下,2005年泸州老窖成为白酒行业率先进行股权分置改革的企业。超高档的国窖1573畅销全国,业界人士惊呼,酒业王者归来了,泸州老窖重新活力四射。

新近动态 I XINJIN DONGTAI

日前,四川省委书记刘奇葆一行莅临泸州老窖国窖 1573 广场,考察了泸州老窖 1573 国宝窖池群,并寄语泸州老窖:"希望把泸州老窖发展得

更好,高高地举起中国白酒金三角这面旗帜,让泸州老窖酒不仅风靡全国,还要走向世界。" 在国窖 1573 广场,刘奇葆详细询问了泸州老窖的发展情况和未来规划,仔细听取了公司董事局主席谢明关于泸州老窖历史文化的介绍。随着企业的发展壮大,谢明更加重视对公司的品牌治理。在保持泸州老窖传统特色的基础上,他大刀阔斧对系列品牌进行了清理,着力推动新产品和品牌的开发建设,使泸州老窖市场份额迅速扩大,销售收入连续保持了两位数的增长,以国窖 1573 为核心的高档品牌已成为中国高档

白酒的一面旗帜。 "培育大客户,利益共享",是谢明的又一着妙棋。为了做好企业,他拜访与泸州老客有关的证券、投资人士达 300 多人次。作为全川和全行业第一家股改的企业,泸州老客去年股价一路飙升,成为证券市场上的一大亮点。

未来规划 | WEILAI GUIHUA

在谢明规划的战略中,持续做强白酒主业十分清晰,"种子型"业务与"分众化"业务的培育也在步步为营地推进。稳健的业绩与市值增长固然是公司的标签,但能否实现快速扩张成为市场的期待。

对此,泸州老客几年前已经蓄积起奋力一跳的爆发力,开始实施产品经营与资本运营的"双轮驱动"模式,积极构建"酒业集中发展区"等措

由此,谢明提出股份公司 2013 年实现 130 亿元的销售目标,这意味着年复合增长率要达到 27%,对于市值已达 680 亿的成熟型公司,这一

目标颇具挑战。 谢明一直认为,中国传统文化走多远,中国白酒就走多远,泸州老窖正在打造属于白酒行业的世界性中国元素。伴随着中国在世界上的大国崛起,中国元素的世界性将指日可待,泸州老窖乃至整个中国白酒必将在不远的将来走向世界。 (画作者:巫皆春)