

2016年,稻花香用数字诠释酒业发展

■ 本报首席记者 许强

2016年前三季度,中国酒业在经历了四年的深度调整之后,再一次探底。探底之后,中国酒业是L型前行还是V型反转?日前,本报记者在“中国新八大名酒”之一的稻花香集团得到了答案——“酒业发展要用数字说话!”

11.3亿元: 稻花香酒业中秋大捷

10月6日下午,本报记者在稻花香酒业2016年中秋大捷总结表彰暨冲刺全年任务动员大会上了解到:稻花香酒业金九月顺利实现销售回款11.3亿元,再次用质效双升的骄人业绩谱写了中国白酒行业逆势增长的发展奇迹。

稻花香酒业公司是稻花香集团全资控股的核心子公司,2016年,稻花香酒业以“四新”战略为引领,深入开展“百市千县万镇”活动,通过梳理终端网点、召开订货会、新品推广、市场路演、灯笼悬挂等一系列市场活动,夯实市场基础工作,提升市场占有率。

自稻花香酒业打响“中秋大战”以来,全体稻花香人凝心聚力,金戈铁马,决胜中秋,一时间,“中秋大战”活动如火如荼,“红色海洋”激荡全国。稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱,集团常务副董事长、总经理、稻花香酒业总经理蔡开云也先后走访省内重点

市场,倾听客户声音,擘画市场方略;抽调百余名市场达标责任人扎根市场,协助开展网点陈列、堆码活动;加大新品推广力度,在全国市场掀起稻花香新风暴,合理构建新老产品结构体系,培育主导产品和区域销量产品,市场产品结构不断提档升级,产品销量持续上升。其中,清样、活力型产品发货比去年同比增长46%,金珍系列金九月发货量占全年任务的30%,活力号、新珍品壹号、光瓶1992等新产品销量均有较大突破;同时,稻花香“省内省外市场齐头并进”,“全国一盘棋”的营销策略发挥显著效应。

蔡宏柱对“中秋大捷”颇感自豪,他认为,智慧和汗水是夺取了“中秋大战”的决定性要素。2016年,稻花香人落实“百市千县万镇”活动,深耕市场,创新驱动,攻无不克,战无不胜,打造出了稻花香全国市场“一片红”的壮美景象。

百强第二: 稻花香引领湖北民企制造业

记者在稻花香采访时,湖北当地媒体重磅推出了“2016湖北民企100强发布 稻花香集团位居第二”的新闻,报道称,9月21日,由湖北省工商联主办,省发改委、省工商局、省经信委支持的“2016湖北民营企业100强”在武汉放榜。稻花香集团以435.52亿元的营收荣登民企百强榜单第二位、民企制造业百强榜单首位。

2016年,民营经济已经占据湖北经济总量的半壁江山,成为湖北经济稳增长当之无愧的中流砥柱。其中,22家民企跻身“百亿俱乐部”,同时有18家民企百强入围2016年中国民营企业500强,入围数量居中部榜首。

作为鄂酒龙头,稻花香集团在白酒行业深度调整时期,不断适应新常态,应对新挑战,以“四新”战略为引领,坚持发展白酒主业不动摇,做大做强做优白酒主业,形成了以稻花香为主、关公坊、三麦、香溢城、玉醉醇等优势白酒品牌为辅的“一主多翼”的白酒产业集群,白酒产品畅销全国30多个省、自治区、直辖市,为振兴鄂酒,提升鄂酒地位做出了积极贡献。

本报记者获悉,此前稻花香集团还荣登中国民营企业500强榜单第86位,同时还蝉联中国企业500强,位列第302位,较去年挺进55位。

1000万元: 稻花香闪亮“大爱宜昌·慈善之夜”

《易经》有云:坤厚载物,德合无疆。2016年,越来越多的酒业参与到慈善公益事业当中,希望更多地肩负起一份社会责任。

稻花香集团一直积极投身慈善事业,彰显鄂酒的责任和担当。累计投资上亿元用于龙泉集镇教育、通讯、环境治理等公益事业的发展,并主动参加“精准扶贫、村企对接”等活动,发挥自身产业优势,带动百万农民致富。同时积极投身各项慈善事业,在捐资

助学、扶贫助残、社会救助、抗震救灾等方面为“大爱宜昌”做出了积极贡献,累计无偿捐款捐物近亿元,深受社会各界好评。稻花香集团创始人蔡宏柱更是心系慈善事业,长期支持地方教育事业,在全国多地办起希望小学,为贫困地区学生捐赠爱心包裹,为交不起学费的贫困大学生圆大学梦。蔡宏柱的爱心之举受到社会各界的高度肯定,先后荣获“全国关爱员工优秀民营企业”、“宜昌市最受尊敬企业家”等荣誉称号。

蔡宏柱曾对记者说过:“企业不能光想着把钱往腰包里装,还必须舍得往外‘掏’,只要是老百姓谋福祉,掏多少钱都值得。”“酒业发展的意义是什么?不就是造福百姓吗?我的幸福来自发展,归根到底来自于帮助需要帮助的人。”

9月5日晚,2016年“大爱宜昌·慈善之夜”晚会在三峡广电中心隆重举行,稻花香集团党委副书记方丽华代表集团现场捐赠爱心善款1000万元。同时,稻花香集团被授予“最具慈善爱心单位”,蔡宏柱被授予“最具慈善爱心个人”,湖北省委常委、宜昌市委书记黄楚平为稻花香集团颁奖。

据本报记者调查,2016年,稻花香书写的数字诠释了“四新”战略的发展总体纲要,解读了“1135”的产品战略,推进了“百市千县万镇”活动,使稻花香酒业离“实现核心、重点市场份额同比递增30%以上”的目标渐行渐近。



决胜2016 创新2017

■ 稻花香集团党委书记、董事长 蔡宏柱

今年是“十三五”的开局之年,在中国经济转型发展的大形势下,只有转型和创新,企业才能持续生存和发展下去。今年,我们提出“四新”发展战略,推进“百市千县万镇”活动,贯彻落实管理转型纲要,为企业发展注入了新活力、培育了新动力。

面对全国经济持续下行、白酒行业深度调整、市场竞争异常激烈的情况,今年以来,全体稻花香人团结拼搏、激流勇进,掀起稻花香新风暴,塑造稻花香新形象、树立稻花香新信心、创造稻花香新辉煌!

特别是自誓师中秋动员大会召开以来,稻花香酒业全面投入到中秋市场争夺战和任务攻坚战,金九月实现回款11.3亿元,用智慧和汗水夺取了“中秋大战”的决定性胜利!

金九月,全体稻花香人团结拼搏、攻坚克难,圆满完成2016年“中秋大战”的目标任务,充分彰显了稻花香的品牌活力和团队战斗力。

超额完成中秋回款任务。金九月,稻花香酒业实现回款11.3亿元,全国有29个分公司完成了中秋节任务,其中孝感、咸宁、郑州、河北、江苏、浙江等17家分公司232个市场超额完成总经理任务,宜昌、十堰、黄冈、豫北、鲁东、晋西、福建、抚州等8家分公司176个市场超额完成董事长任务。

省内外市场齐头并进。本次在中秋大战,湖北市场回款超任务5047万元,大多数分公司超额完成确保任务,宜昌、孝感、黄冈3家分公司回款过亿元,保持稳增长态势,十堰、咸宁、恩施等市场取得新突破,进一步彰显了大本营市场的发展实力。省外市场有20个分公司超额完成目标任务,部分市场已基本完成全年任务,“全国一盘棋”营销策略效应显著,全面实现了“墙内开花墙外香”。

产品结构不断优化提升。今年,稻花香酒业大力推广活力号、新珍品系列、金珍系列等新产品,合理构建新老产品结构体系,培育主导产品和区域销量产品,市场产品结构不断提档升级,产品销量持续上升。其中,清样、活力型产品发货比去年同比增长46%,金珍系列金九月发货量占全年任务的30%,活力号、新珍品壹号、光瓶1992等新产品销量均有较大突破。

距离2017年只有两个多月,时间就是金钱,时间就是胜利,全体稻花香人要坚定信心,乘势而上,再添措施,再鼓干劲,众志成城,向全年任务发起全面冲刺,携手共创新辉煌;要全面学习和落实“百市千县万镇”活动,深耕市场,创新驱动,提高驾驭市场能力,攻无不克,战无不胜,打造稻花香全国市场“一片红”;要锁定目标,提升工作质量和运行效率,决战四季度,并提早研究部署2017年公司各项任务、生产计划、市场营销、品牌推广等各项工作,精准施策,创新奋进,确保2017年精彩开局!

(讲话摘要)

砥砺前行金秋大丰收 再接再厉全年创新高 稻花香酒业中秋大捷回款11.3亿元

■ 文/冯菊 张丽 高围 图/袁林 高围

10月6日下午,从稻花香酒业2016年中秋大捷总结表彰暨冲刺全年任务动员大会上传来喜讯:该公司金九月顺利实现销售回款11.3亿元,再次用质效双升的骄人业绩谱写了中国白酒行业逆势增长的发展奇迹。

今年以来,稻花香酒业以“四新”战略为引领,深入开展“百市千县万镇”活动,通过梳理终端网点、召开订货会、新品推广、市场路演、灯笼悬挂等一系列市场活动,夯实市场基础工作,提升市场占有率。自打响“中秋大战”以来,稻花香酒业以任务为中心,制定“中秋大战”的确保任务、总经理任务、董事长任务三个目标及相应的考核激励措施;以活动为载体,开展“百市千县万镇”二期工作,分渠道深耕细作,集团董事长蔡宏柱、总经理蔡开云也先后走访省内重点市场,倾听客户声音,擘画市场方略;以宣传为抓手,深入推进“红色海洋”行动,创新开展全国市场路演,并抽调百余名市场达标责任人扎根市场,协助开展网点陈列、堆码活动,加大新品推广力度,在全国市场掀起稻花香新风暴,实现“省内省外市场齐头并进”,“全国一盘棋”的营销策略发挥显著效应。

会议现场,稻花香集团联系市场高层领导、分公司经理、片区经理、业务经理等共计近400人次,以及宜昌、十堰、黄冈、豫北、鲁东、鲁西、福建、抚州8个分公司团队获得现金奖励。在高亢激昂的企业歌曲《跟着你走》中,他们佩戴大红花依次走上主席台领奖,向现场观众展示必胜的信心和决心,并表示将继续发扬攻坚克难、顽强拼搏的精神,全力以赴冲刺四季度任务目标,为集团决战决胜年度目标建功立业。

稻花香集团常务副董事长、总经理、稻花香酒业总经理蔡开云全面回顾了金九月备战历程。他说,在宏观经济总体下行、市场动销持续走低的大环境下,取得这份成绩,来之不易,意义重大。这充分彰显了稻花香的品牌活力和团队战斗力,增强了消费者对稻花香品牌的信心,增强了全体员工、全国



● 蔡宏柱(右一)为完成董事长任务的获奖人员颁奖



● 区委办公室主任、龙泉镇党委书记李泽洲(左)为结对挑战战的获奖分公司经理颁奖



● 蔡开云(左一)为完成总经理任务的获奖人员颁奖



● 罗贤强(左一)为完成公司确保任务的获奖人员颁奖

市场经销商决胜全年任务的信心,并辐射带动其他成员企业,推动集团完成全年目标任务。

稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱对四季度重点工作进行了安排和部署。他指出,全体稻花香人经历了中秋大捷的市场争夺战和任务攻坚战,用智慧和汗水夺取了“中秋大战”的决定性胜利,要以此为新起

点,锁定新目标,以“四新”战略为引领,继续深入开展“百市千县万镇”活动,狠抓落实,强化执行,利用一切可以利用的资源,创新发展,砥砺前行,全力以赴打赢2016任务攻坚战。

夷陵区委常委、区委办公室主任、龙泉镇党委书记李泽洲对稻花香中秋大捷表示肯定。他说,今年以来,稻花香主动适应经济新

常态,迎来质效双升的良好发展局面,龙泉铺古镇顺利开街、中国龙舟公开赛成功举办、10亿债券成功发行、小微企业创业园全面开工建设等喜事连连,再次彰显了稻花香酒业的发展实力。他希望稻花香不断夯实白酒主业的发展根基,各个市场在竞争中相互学习,精准施策,抢抓白酒销售旺季,确保顺利实现年度目标任务。

安全,是煤矿永恒的主题。为了让干部职工从思想源头筑牢安全防线,孔庄煤矿紧紧抓住班前安全教育,开展“讲述身边安全故事”活动,让职工自揭伤疤、回忆惊险时刻或分享安全经验,以触动心灵的小故事,让大家顿悟安全大道理。

现身说法 警醒工友

“14年前,我还在运输科工作,在井下干活时因一次侥幸,被工友送进了急诊室。那时我儿子刚出生不久,媳妇还在月子里,父亲身患重病,家里最需要我的时候,我却躺在医院3个多月才能下地走路,现在想起来都觉得很对不起家人,心里十分愧疚。腿里的两颗钢钉是那次事故留给我永远抹不去的痛,现在每个阴天下雨还隐隐作痛……”

在该矿综采一队班前会上,该矿安监员王端祝停顿了一下接着说,“干了安监员之后,每次到井下检查时,看到违章的职工,就迫不及待地要把他们从危险的境地拉回来,

触动心灵小故事 顿悟安全大道理 孔庄煤矿“讲述身边安全故事”

不想让他们重复我的痛。”他的话音刚落,顿时响起了雷鸣般的掌声。

连续多日到采掘区队、生产辅助单位,进行现身安全说教的王端祝,看到屏气凝神地认真聆听的职工们,他说:“只要我的事能给大家提个醒,我愿意自揭伤疤,虽然每讲一次心里都非常难受,但只要让大家有所触动,在井下干活时能够远离违章,就算把伤疤揭出血来也值得!”

倾情讲述 呼唤安全

“那次事故,虽然丈夫命是保住了,但留下了残疾,再也无法回到工作岗位,工资一下少了好多。为了维持家庭生计,我给人家打过零工干过零活……”该矿职工家属苏大姐哽

咽着讲述丈夫的工伤给家庭带来的苦难。

为了增强安全教育的针对性,该矿对事故当事人、经历人及亲属进行采访,并整理出篇幅短小却催人警醒的《安全小故事》,每天到基层宣讲,受到广大干部职工的欢迎,那对安全的呼唤敲击着他们每个人的心。

该矿还推出了“安全经验分享、身边安全故事”征集活动,发动全矿干部职工写发生在自己工作中印象最深刻的一件事、最能触及灵魂深处的一件事。自通知发出后短短半个月就收到20余篇小故事,让大家在故事中思索、警醒、顿悟。

站位不高 回味无穷

一滴眼泪从一位老师傅眼中流了出来,

刚在班前会上听完安全小故事的他,快步走出会议室,蹲在墙角,用双手捂住脸嚎啕大哭起来;用粗糙的手使劲揉眼睛后,一名矿工又将头转向了窗外,藏在心底的往事又浮上心头,不禁陷入了沉思……

每次听完安全小故事,这群矿山汉子的眼圈几乎都是红的,他们说,“作为一个男人,如果连自己的生命都不去保护,还怎么能为老婆孩子遮风挡雨,为父母尽忠尽孝啊!”

班前会本身就不长,留给安全教育的时间有限,要让马上下班的工人能聚精会神地听好这“五分钟”,该矿不讲枯燥的大道理,而是找身边的故事来教育身边的人。“这些小故事鲜活生动、感人发人,真可谓:站位不高,回味无穷!”该矿党委书记魏伟这样评价道。

以案为鉴 对照反思

“这个安全小故事讲述的事我都知道,出事的那个人和我是一个庄上的,他一走,他家真是塌了大半边天呀,为了亲人咱也不能违章呀!”职工老李眼圈发红,声音有些颤抖。

“这个事故也给我们敲响了一个警钟,我们在井下施工中也经常遇到顶板问题,可千万不能大意了。”

“对,当遇到顶板比较破碎,接顶前先使用长钢钎去找片帮煤和碎矸,防止掉落伤人。”职工你一言我一语地讨论起来。

该矿通过“讲述身边的安全故事”活动,用一桩桩、一件件翔实、生动的事例,教育人、感染人。一方面促使“干部大职工真正从心灵上受一次教育,明白安全工作到底为了谁,谁是最大的受益人;另一方面引导干部职工主动查找生产及管理中的薄弱环节,反思自己是否能够按照作业规程、工作标准规范作业等,不断提高岗位安全责任意识,努力把隐患消除在萌芽状态,推动安全生产稳步进行。”(宗慧芳)