

‘双轮’以创新思维再造辉煌

杨志琴

(北京东方樽咨询有限公司,北京 海淀 100080)

摘要: “双轮”集团总裁刘俊卿的创新思维概括起来,有以下几个方面:“辩证看‘非典’,另眼寻商机”,开发“新生代”保健白酒,拓展市场;开展“营销渠道革命”,引导消费潮流,树立诚信理念,夯实可持续发展的坚实基础;抓住机遇,迅速发展,迎接国际挑战;加快体制改革,蓄积人才资源,再造企业辉煌。(小雨)

关键词: 白酒业; 创新思维; 双轮集团

中图分类号: F27:TS262

文献标识码: D

文章编号: 1001-9286(2004)01-0094-02

Innovative Concepts to Recreate Glory of ‘Shuanglun’ Group

YANG Zhi-qin

(Beijing Dongfangzun Consultation Co. Ltd., Haidian District, Beijing 100080, China)

Abstract: The innovative concepts of LIU Jun-qing (general director of “Shuanglun” Group) were summed up as follows: dialectical treatment of SARS epidemic and active pursuit of commercial opportunities by developing new health liquors to expand market; practice of “Marketing Channel Revolution” to lead consumption stream; building up good faith belief to create solid base for sustainable development of the enterprise; getting hold of opportunities to meet international challenges and rapid enterprise development on the other hand; economic system reformation and human resources storage to recreate the glory of “Shuanglun” Group. (Trans. by YUE Yang)

Key words: liquor-making industry; innovative concepts; “Shuanglun” Group

1993年到2003年,“双轮”由当初固定资产不足5000万元增长到13.6亿元;在10年当中,“双轮”共实现利税12亿元、利润5亿元,相当于建厂前44年总和的12倍和57倍。“双轮”创造了奇迹。

不久前,记者专程走访了刘俊卿董事长,现将其经营之道——创新思维整理于后,供同行参考。

1 辩证看“非典”,另眼寻“商机”

挑战孕育着机遇,艰难是人生的课堂。当“非典”来势汹汹时,我们有些人感到无奈,有些人恐慌,更多的人茫然不知所措。这是最可怕的。病魔、灾害本不可怕,可怕的是人们丧失乐观自信和生死与搏的斗志。刘俊卿认为:“尽管‘非典’给我们经济和市场带来了不利影响,但我们处置得当、把握机遇,灾难很可能转化成为发展契机。大家要辩证看灾害,另眼看‘非典’,要善于从不可避免的灾害中探寻难得的商机”。

“非典”之后,全民卫生观念陡然增强,人们的健康意识大大提高。如何提高人体的免疫功能,增强人们抵御和预防各种疾病的能力,成为社会关注的焦点和人们普遍关心的大问题。而这对于“双轮”储备已久的高科技品牌——“新生代”保健白酒而言,是一次适时出击的难得历史机遇。

由于这种保健酒是以贮存10年以上的“双轮低度优质曲酒为酒基,以能够提高人体免疫功能的10余种名贵中草药及核酸降解物为原料精酿而成,它是经国家卫生部唯一批准的功能性保健白酒。在全国白酒市场一片沉寂之际,“新生代”酒恰恰可以为酒类市场带来新的生机。所以,“双轮”立即着手安排有关技术人员到深

圳、上海聘请专家,加速设计“新生代”白酒的外包装,并力争以最快的速度批量投放到市场,为企业拓展市场创造了良好机遇。

2 探索“营销革命”,引导消费潮流

这些年,“双轮”的市场经营模式在新思维指导下发生了深刻变革,称之为“营销渠道革命”。过去“双轮”的产品在市场流通过程中环节太多,为此,刘俊卿提出了“市场是企业第一车间”的经营理念,在全国各地有机地与客商构筑销售平台,通过终端直接与消费者见面,增强了产品的认知度,加快了市场开发效率。

今年以来,他们在强化营销管理网络的基础上,正在探索如何最大限度发挥营销的整体功能。譬如改变过去由市场一线人员要政策、要方案、分散动作的做法,在充分考虑各类市场差异的前提下,统一部署、整体规划、整合各种市场资源。在省内,以合肥为龙头,继成功推出“高炉家”酒并使之风靡整个江淮市场之后,又在全省17个地级市隆重推出了“传世经典家酒”这一问鼎之作,成为安徽白酒的领军品牌。围绕这些产品,他们统一促销方案,革新设奖方式,强化监管体制,完善售后服务,最大限度引导了消费潮流。在省外,他们突出战略重点,在江苏、深圳、两广等地市场上提出了“针锋相对,每店必争,细微之处见功夫”的战略方针,着力构筑新的平台,力求实现全新突破。

3 树立“诚信”经营理念

世贸组织有两点基本原则:一是国民待遇,二是诚实信用。

人无诚信不立,业无诚信不兴,国无诚信不强。刘俊卿认为:“企业的发展靠什么?靠的就是诚信。诚信是做人的根本,诚信是

收稿日期: 2003-10-20

作者简介: 杨志琴(1973-),女,江苏人,大专,专门从事白酒产业的调研、采访、宣传报道工作,发表了数十万字的酒类报道文章,在业内外具有一定影响和知名度。

企业最有价值的无形资产。对企业全体员工的一个基本要求就是：牢固树立诚信理念。

那么，如何让企业做到诚信呢？首先要坚持以契约为基础的信用原则，签订的合同、协议，做出的承诺都必须兑现。这是企业长远利益的需要。信用是市场经济条件下企业必须遵循的“道”，失道者寡助。企业可能因各种原因暂时受到挫折，但如果因为不守信用而受挫，就很难东山再起了；其次，要坚持信息非对称条件下的诚信原则。信息非对称条件下，信息拥有者不守信可能获得一时的暴利，但这种利益不可能长久；第三，企业还要坚持全面为当事者考虑的诚信原则，充分考虑到对方的利益，这是企业诚信的至高境界。

刘俊卿最欣赏的企业经营理念是徽商文化当中的“童叟无欺”四个字。这些年，在坚持以契约为基础的诚信原则方面，“双轮”与其他各单位签订的合同履行率达到100%；在坚持信息非对称条件下的诚信方面，他们要求信息透明、诚实守信，赢得了千百万消费者的信赖；在坚持为当事者考虑的诚信方面，他们倡导“双赢”原则，处处为客户着想，全方位搞好售后服务，使省内外的一家万户客商视“双轮”为一家。

诚实守信原则，为“双轮”可持续发展奠定了坚实基础

4 抓住“中国发展机遇”，迎接国际挑战

关于中国发展的机遇问题，刘俊卿认为：“中国改革开放20年来，直到加入WTO，我们才真正迎来了一个千载难逢的历史发展机遇”。

近代以来的中国之所以贫穷，之所以挨打，归根结底乃是闭关锁国的观念和体制造成的。

清朝乾隆年间，美国人曾遣特使来华，要求通商，以结永好。乾隆爷说什么？他说，区区外夷，怎配与我大清帝国交亲！那时的美国，刚赢得独立战争胜利，是一个正在崛起的大国。如果从那时起我们打开国门，与美国通商，中国现在未必会比美国差。

之后，日本通过明治维新迅速强盛起来。1895年，日本只有6000万人口，中国却是4万万同胞。可是甲午战争我们却遭惨败，败在世代向我们进贡的倭寇手里。一时间朝野震荡，维新变法呼声高涨。可是变法立宪终于“改”到皇权头上时，触动了以慈禧为代表的皇权阶层的既得利益，她们不干了，于是对维新派大开杀戒，重蹈闭关锁国的老路。

中国为什么会屡丧机遇呢？从某种意义上讲，也许正是这个古老国度的古老文明导致了我们的落后。

如果用辩证唯物史观看问题，则事物的发展往往有其相互矛盾的两重性。譬如古代的四大文明古国，如今怎么样？毫无例外地都是相对落后的发展中国家。这难道是一种巧合吗？再看看那些历史形成相对较晚的年轻国家，反而获得了迅猛发展。因为他们没有历史沉重的包袱，不受条条框框的束缚。新中国成立以后到1972年，我们一直被美欧等西方国家封锁，发展谈何容易？1972年到加入WTO之前，中国依然是一个半封闭、半开放国家。而今WTO的到来使我们终于有机会彻底打破闭关锁国，这只是个时间问题了。但

这个时间绝不可拖延太久，否则对民族复兴不利。

应该说，中国加入WTO使我们有了同世界公平贸易的机会，世界经济的冲击又将进一步促进中国的改革开放，加速中国民主化、现代化进程，这是一次千载难逢的发展良机。

从另一个角度来看，我们注意到目前国际产业的转移正把中国变成世界的“加工厂”，这对中国的发展非常有利。从历史上看，国际产业转移已经发生过两次：第一次是以英国为首的欧洲产业中心向美国转移，转移的结果是出现了美国这样一个世界经济巨人；第二次是向日本的转移，成就了日本这个经济强国。而今国际产业为什么要向中国转移呢？因为美欧日等发达国家的高速发展，迫使它们需要寻找新的巨大市场空间，而中国恰好是一个迅速上升、有着极大市场开发潜力的未来国际大市场。所以这种转移成为一种历史的必然选择。2002年美国在我国的投资占世界投资的15%，我国吸引外资达530亿美元，第一次超过美国，这是中国的机遇。但是如何把握住机遇更为重要。中国在体制以及各方面环境上远远不能适应这种转移。加入WTO，如果几年之后中国的经济发展仍然不能适应世贸，我们就很有可能再次痛失机遇。因为印度等战略竞争对手无时无刻不在准备随时把机遇抢抓过去。

5 蓄积人才资源，弥补竞争缺陷

刘俊卿认为，与发达国家相比，我们存在着一个巨大的竞争缺陷，那就是“软力量”上的不足。从“硬力量”上讲，包括国民生产总值、军事力量等等，这方面的竞争我们或许并不过于担忧。譬如原子弹的杀伤力，中国和美国应该是接近的。即使美国拥有数千枚而中国只有几十枚，可是这种战争一旦爆发，将对手毁灭一次与毁灭十次又有多少本质上的差别呢？所以说，中国与美欧日发达国家的差距不在于“硬力量”，而更多地在于“软力量”。

“软力量”包括很多方面，其中一个最根本的内容就是“体制”。而“软力量”缺乏实力，则将直接影响一个国家的长远发展。实际上在经济竞争的背后就是体制的竞争，经济竞争的结果必然引发体制的变革。先进的体制同样是人类文明的成果，可以共享，如教育等等。目前我们体制落后，基础研究落后，教育质量不行，人文素质不高，这一切都导致了“软力量”缺乏竞争实力。

当前还有一个问题也在影响竞争，那就是不正当的利益分化现象，这是个十分重要的问题。由于不正当的利益分化排斥正当劳动、打击诚实劳动收入者的积极性，必然导致人才、资金、技术外流。这类问题如果不能很好解决，将给我们带来不利后果。

现在西方敌对势力正在利用他们强大的媒体武器进行价值观和文化理念的全方位渗透，以达到不战而胜的目的。这种情形和经济全球化并存，使我们国家的“软力量”遭遇前所未有的严峻挑战。

所以，认清形势，把握机遇，直面挑战，这才是我们稳步前行、事业兴旺的基础。我们相信，在以胡锦涛总书记为首的党中央领导下，与时俱进、开拓创新、奋发拼搏，中华民族的伟大复兴一定能够实现，一个强大的中国必将屹立于世界民族之林！●

与时俱进 共创辉煌