

现代快报
星期天新闻周刊
2012
中国·宿迁西楚文化节
特别报道

宿迁大闹

英雄之城·创业
T06-07

责编陈曦 组版杜敏
2012.9.23 星期日



依托洋河酒厂,以“厂城共建”为发展思路,洋河新城拔地而起 现代快报记者 赵杰 摄

一杯酒 一世情 一座新城的创富传奇

洋河十年 兑现“振兴苏酒”承诺

“世界上最宽广的是海,比海更高远的是天空,比天空更博大的是男人的情怀”,宿迁的洋河蓝色经典,已经名满天下。

以洋河集团董事长张雨柏为代表的一批“下相人”,展现着宿迁精神、宿迁智慧,创造了宿迁奇迹、宿迁速度。

一杯酒,一世情……不仅仅是本地人,一批外省客商在宿迁聚集,他们迷恋上正焕发勃勃生机的这片福地,扎根下来参与建设、奉献,与宿迁人一起书写创富传奇。

随着本土企业陆续走出去和宿迁招商引资步伐的加快,宿迁美酒随之全国化、全球化,英雄之地宿迁名扬天下。

□现代快报记者 陈曦



洋河酒厂颇有历史感的老门头



现代化的厂房和流水线

苏酒集团董事长。每次受命都是处在企业发展的特殊时期,这次也不例外。

回顾2002年的洋河,张雨柏不愿多谈,“当时洋河已到了必须改革的地步。”

行业层面的资料显示,到1996年,白酒行业年产量达到801万吨的历史高峰。之后随着总量调控的产业政策,税收及相关配套措施的出台,行业年产量逐步走低,2002年前后步入低谷。《白酒风云》一书中则记载:“1997年至2002年,洋河走过了五年的调整时期”。2002年12月,酒厂改制,张雨柏出任股份公司总经理。

作为传统产业,白酒产业的改造和提升,十分艰巨复杂。“当时有一种看法,白酒是田园生活的产物,举杯邀明月,把酒话桑麻,经济发展了,人们对白酒的需求会减少,但我们也要看到,快节奏和强压力使得大家有社会交往和情绪释放的需求,酒恰恰具有这样的功能。”张雨柏说。

洋河大曲属浓香型大曲酒。白酒按香型分类,包括浓香型、酱香型、清香型、凤香型等,其中浓香型白酒约占全部白酒的七成,泸州老窖、五粮液等都是浓香型。

张雨柏在白酒行业率先提出“绵柔型白酒”新概念,抽调多名技术骨干,成立“绵柔型”白酒研发课题组,加紧研制。在对4325人次进行口味测试和2315人次进行饮后舒适度实验后,2002年成功研制出“绵柔型”白酒,也就是后来的蓝色经典系列,今天包含梦之蓝、天之蓝、海之蓝三个子品牌。

企业官方网站描述定位:洋河蓝色经典目标群体主要是企事业单位以及成功人士招待用酒,同时兼顾高档礼品酒市场。

消费者首先注意到的是它的“蓝色形象”。一直以来,白酒流行瓷瓶包装,汾酒、茅台、五粮液都是如此,“红、黄、土陶、瓷白色”是主色调。洋河却一反常态,把“蓝色”作为这一新酒的形象色,将蓝色固化为产品标志色,实现了产品差异化,突显了产品个性。

张雨柏对此解释道,“过去的洋河大曲,都是蓝色的酒瓶包装,这在名酒中独树一帜,多少代人都想

在这个蓝色上做提升,希望嫁接新的内涵往走上走。很多品牌讲历史讲传统,洋河正好是一个非常有历史的品牌,但是我们还是找到一个时代发展的节拍,蓝色代表着开放和宽广,让人想起海洋和天空,跟中国改革开放的时代相结合,产品的文化定位与现代生活相接轨,不再简单讲传统,而是讲未来。”

渠道方面,张雨柏开创了洋河蓝色经典“1+1”全新营销模式,即“厂家+经销商”共同做市场模式,市场运作重心迅速向市场终端延伸。这一营销模式很快受到了同行业的追随与模仿。张雨柏又自主创新出“4×3后终端销售模式”,这种模式破解了终端营销难题,使洋河始终保持市场竞争优势。

“世界上最广的是海,比海更高远的是天空,比天空更博大的是男人的情怀。”这来源于维克多·雨果的名句;世界上最宽阔的是海洋,比海洋更宽阔的是天空,比天空更宽阔的是人的胸怀。

品质上的绵柔,包装上的创意,品牌上的传播和诉求以及渠道上创新,让洋河走在行业前列。

2003年9月洋河蓝色经典投放市场,当年的销售额已经超过千万。2004年全年销售7600万元。2005年销售2.8亿元,同比增长269%。

2005年4月,连战率领的大陆参访团到南京,宴会上的用酒就是洋河蓝色经典。

蓝色经典的大获成功,让洋河酒厂在几年之内迅速成长为江苏地区的酒业“老大”,还将影响力扩散到了全国。2009年11月6日,洋河股份在深交所挂牌上市,洋河酒厂成为江苏省白酒行业首家、宿迁市第一家国内上市公司。2010年4月8日,洋河、双沟江苏两大名酒成功“联姻”,标志着江苏“整合苏酒资源、打造宿迁酒都”的新一轮“苏酒振兴”战略已经迈出了历史性的关键一步。

今年1月,48岁的张雨柏接任洋河股份(苏酒集团)董事长、总裁,外界评论称:“洋河酒进入少壮派全面掌权时代”。

张雨柏表示,接不接任董事长,做的事情基本上没有太大的变化,过去一直主抓的生产、经营、管理,现在还依然在做,“说到年轻,是心态上年轻,我们这个企业,包括我这个人,都喜欢面向未来。”

2002年到2012年,洋河发展的“黄金十年”,行业排名从20开外跨进前三,中国白酒市场迈进“茅五洋时代”。“从现在行业地位上讲,洋河现在的销售量也就是市场占有率排第一,销售额第三。我们是战略企业,洋河的发展不是为了赶超,不是为了做行业老大老二,全球500强这些都不是我们真正的目标,而是企业怎么做大做强做久的的问题,前面两个问题大家比较清楚,怎么做个生命周期长久的企业,我们下了不少工夫。理念上,一般讲立足现在开创未来,我们讲立足未来谋划现在,我们要现在更要未来,宁可不要现在都要未来,在操作过程中坚持‘做市场不做销售,做品牌不做产品,做未来不做短期’,我们始终想把企业的全面可持续发展作为目标。”张雨柏说。

“厂城共建” 洋河新城拔地而起

在张雨柏看来,酒是“既有精神又有实体的朝阳产业,实现共同富裕的和谐产业”。

近年来,宿迁市每次重大的区划调整都涉及到洋河。

民国以来,洋河归属泗阳县辖,2004年划归宿城区辖。依傍古黄河,地处徐淮、徐宁公路交汇处,宁徐宿、徐宿淮盐两条高速公路横贯东西。

2011年4月29日,为策应全省20个经济比较发达的镇开展行政管理体制改革试点,洋河新城挂牌成立。新城位于泗阳、泗洪以及宿城、宿豫交界之地,是宿迁中心城区的南大门,洋河酒厂坐落于城市中心。

新城现下辖洋河镇,26个村(居),总面积89.98平方公里,总人口11.32万人。以“厂城共建”为目标,壮大酒产业,建设新城区,是宿迁中心城区的南大门,洋河酒厂坐落于城市中心。

“中国的大酒厂、名酒厂基本上坐落在经济相对欠发达区域,这跟生态有关系,因为酿酒需要一个好的环境。酒业可以带动地方经济的繁荣和老百姓收入增长。洋河酒厂三年时间纳税超百亿,去年纳税44.23亿,今年到现在为止已经超过去年了;贡献的不仅仅是税收,洋河作为传统白酒企业,目前在岗人员达到2.2万人;第三是配套产业,就

路启动改造,目前全长1.1公里的酒家路已全部改造完毕,道路两侧一律是青砖黛瓦马头墙的徽式小楼,实景再现明清风貌。与酒家路交织、东西向全长300米的洋河酒街也在改造中。城区面貌的改造和品位提升,让厂镇相互辉映,能够更加全方位立体式展示洋河形象。

据洋河新城管委党校办主任徐浩波介绍,新城的建设将为酒厂更大更好更快发展提供空间和更加专业具体的服务,同时酒厂也会在新城发展过程中参与助推地方经济的发展。

一方面,新城把保障洋河酒厂项目建设作为重中之重,全力帮服洋河酒厂,为酒厂营造更加优良的发展环境。投入3.34亿元,先后完成酒厂二、三期技改扩建,22万吨吨罐区等项目用地房屋征收工作;筹集资金1.29亿元,化解酒厂项目建设红线外土地使用矛盾;筹集资金6141万元,疏浚整治酒厂周边水系,彻底消除厂区水患。

另一方面,依托洋河酒厂,推动产业发展互动一体。酒类配套产业方面,1.02平方公里酒类配套产业园已全面启动,一批大型工业项目先后落户工业园区。其中,蓝色玻璃总投资4亿元,主要生产供应蓝色经典、苏酒系列高档酒瓶,全部建设后,可实现年产值6亿元,年利税4000万元,带动用工1000余人。江阴客商投资1.5亿元兴办的盛禾包装,主要生产套装置、纸板盒等酒类配套包装产品,可实现年产值2亿元,年利税2000万元,带动用工800余人。物流产业方面,新城全力促进宿淮铁路火车站东、发展大道南段建设,规划建设物流园区,为酒厂提供零距离服务。旅游产业方面,打造完整的酒文化工业旅游线路,积极创建4A级旅游景区。

“中国的白酒厂、名酒厂基本上坐落在经济相对欠发达区域,这跟生态有关系,因为酿酒需要一个好的环境。酒业可以带动地方经济的繁荣和老百姓收入增长。洋河酒厂三年时间纳税超百亿,去年纳税44.23亿,今年到现在为止已经超过去年了;贡献的不仅仅是税收,洋河作为传统白酒企业,目前在岗人员达到2.2万人;第三是配套产业,就

近配套,形成产业聚集;第四是对三产的带动。我们洋河镇上地产、物价都比周边要高。所以说酒业是实现共同富裕的和谐产业,它能够发挥造血功能。宿迁的洋河、双沟,淮安的高沟、汤沟,今世缘都是这样。”张雨柏说。

一杯酒一世情 外省人扎根建设新宿迁

一杯酒,一世情……不仅仅是本地人,一批外省客商在宿迁聚集,他们迷恋上正焕发勃勃生机的这片福地,扎根下来参与建设、奉献,与宿迁人一起书写创富传奇。

浙江人潘郑生在宿迁创业已有四年,是江苏中顺集团副总裁,江苏中嘉投资有限公司总经理、宿迁秦桥文化传播有限公司总经理。

潘郑生毕业于上海复旦大学,主修国际贸易。创业之初,选的是销售瓷砖。2004年,单枪匹马杀进浙江嘉兴建材市场,成立嘉兴珑鑫建材发展有限公司,丰厚的回报让他有了进军文化产业的基础,2006年,温州秦桥文化传播有限公司成立,事业进入良好的发展阶段。

“如果说在家乡的创业给了我一定的经济基础,那么宿迁三年,给我的更多。”潘郑生说。

四年多,他在宿迁启动了多个项目,包括全市最大的专业钢材市场淮海物流园钢材市场;“最不赚钱”的安置房项目蓝领公寓;市区最大的保健休闲项目秦桥足道;按最高规格设计的商务楼项目宿迁国贸大厦,以及中顺大酒店、鑫泰农村小额贷款公司……

2009年秋,潘郑生第一次踏上宿迁的土地。之前,只在淮海建材装饰城董事长、中顺集团总裁林明地先生有过简单的关于宿迁情况的交流。踏上这片土地,很多问题萦绕在他心头:宿迁的机会多吗?宿迁人对异乡人包容吗?宿迁能否让自己的事业蒸蒸日上?

走进宿迁,他认定这里的确是投资兴业的宝地。要政策,有配套的优惠政策。论机遇,宿迁是三线城市,城市框架搭建大气恢弘,城市生态环境极好,但与之相配套的基础设施、休闲娱乐场所等都相对滞后,这些都给创业带来了大好机遇。

事实证明,潘郑生的判断是准确的,短短两年间,他和他的创业团队共同运作了多个行业的项目。

来宿迁的第一年,潘郑生有机会接手的第一个项目是宿迁经济开发区的蓝领公寓——中嘉花园项目。这个供工人居住的房地产项目,限定成本价格、限定购买人群,别人已经接手建设,却因成本太大,利润太小而抛出了这个“烫手山芋”,开发区意欲让中顺集团接手。接不是不接?在跟董事长林明地商讨后,最后决定:接下这个项目。

项目建设得到了宿迁市领导、宿迁经济开发区领导及各相关部门的高度重视和大力支持。有困难,他们千方百计帮助解决;有需求,他们尽心尽力满足;这个项目的运作,也让市领导、开发区领导知道了,中顺集团是一个敢于承担社会责任,有责任感的企业。蓝领公寓一期工程如期完工,二期工程正在顺利进行,利润微薄的蓝领公寓,为集团后期的事业发展奠定了坚实的基础。

在宿迁生活久了,潘郑生发现,宿迁服务业普遍“小打小雨”,服务质量参差不齐,从业人员待遇偏低,与地级市服务需求相去甚远。2010年,潘郑生决定把自己在温州创办的、享有注册商标的秦桥足道引到宿迁来。对这个决定,朋友们大多持反对态度,大家认为,宿迁人对足道认识肤浅,花大价钱仅仅去泡泡脚,这种倾向于高消费的项目,在宿迁风险太大。

因为有了蓝领公寓的良好口碑和影响,作为一个普通的养生会所,秦桥足道的选址、装修、开业,得到了市、区众多领导的支持,2010年,投资1000余万元的秦桥足道会馆开业迎客,4个楼层的超大面积,古色古香的典雅装修,贴心周到的细致服务,秦桥足道迅速展现了保健服务业的领军风采。200多名从业人员经培训上岗,赚取3000到8000元的月薪,也开辟了宿迁三产服务业普通从业人员高薪的先河。

去年,面对宿迁新农村建设的需要,潘郑生和林明地再度联手,投资1亿元成立了鑫泰小额贷款公司,服务“三农”,即将开业。

“回顾在宿迁的投资创业历程,宿迁海纳百川的包容,宿迁朋友无

私无欲的帮助,这片土地无所不在的机遇,让我从一个普通的商人,成为一个有所思考、有所承担,同时有所收获的投资者。让我对自己今后的事业有了新的定位,让我有了服务地方发展、承担造福百姓使命的责任感,在这条道路上,我将倍加努力,不负市领导的关爱、支持,不负浙江老乡的殷切期望,为浙江增光,为宿迁添彩!”潘郑生说。

目前,6万名浙商,3000多个项目,总投资近1000亿元,浙商及浙商项目为宿迁经济社会发展注入了强大的动力和活力。

本地人出去,外地人进来 宿迁美酒传天下

2009年,李文虎到宿迁考察,当时的他是跨国公司荷兰瑞克斯旺(中国)公司董事长身份。

2010年10月,投资1.3亿元的江苏绿港现代产业园在宿城区南蔡乡建立。项目复制荷兰模式,规划建设5个中心,目前蔬菜研发中心、生物技术研发中心、现代园艺设施研发中心

和现代农业培训中心已经建成,物流中心正在筹建,将建设成为制种、育苗、生产、研发、贮藏、包装、销售一体化的高科技企业。

李文虎认为,中国现在是发展中国家,并且是蔬菜生产最大国。从全世界来看,中国的蔬菜生产产量最大,品种最多,消费量最大,中国占世界40%的生产量,消费占30%以上。如果说中国改革开放以来的三十年是工业快速发展的三十年的话,那么,未来三十年,将是中国现代农业发展的30年。

据介绍,荷兰农业水平走在世界前列,荷兰自动化的农业生产传统农民作业效率的10倍,年收入则是中国农民的200多倍。明年,园区将与周边农户试点“合作社”,让农民种植绿港优良的蔬菜品种,预计产量将是目前水平的数倍,收购后直供大型超市,直接实现农民增收。

去年才来宿迁的王建锋,称自己是“半个宿迁人”。1978年出生的他,祖籍福建,江苏泰光源光电科技有限公司董事长。

1995年王建锋赴加拿大留学,取得材料科学博士学位。1999年夏

天,靠着父亲提供的4万美金开超市掘得第一桶金,此后转战房地产、贸易、建筑工程、新能源等领域,取得巨大成功,2008年至2010年,企业年产值达50亿美元。

计划总投资20亿元人民币的泰光源光电科技项目,占地面积约230亩,总建筑面积约13万平方米,主要从事发光二极管用的蓝宝石晶片的研发、生产和销售。项目全部建成后,产能将进入国内5强,年销售额约16亿元,实现税收约5亿元。宿迁经济开发区依托该项目规划建设宿迁光电产业园,重点以构建LED完整产业链为主体,兼顾发展光伏发电、薄膜太阳能电池等涉及新能源、新材料等新兴产业,力争通过5年左右的发展,实现投资超100亿元,销售超500亿元。

当初决定回国发展时,王建锋曾考察过众多城市。去年8月,他在苏州遇到时任宿迁副市长的许步健,立刻被项羽后人的大气豪迈所吸引,一见如故。

作为一个很早走出国门、长期生活在国外的年轻人,王建锋对国内的政治生态很陌生,刚来的时候,对大、政协,还有各个政府机构的职能、官员级别和职务可谓是一无所知,但这对他在宿迁的事业开展没有丝毫阻碍。要环境,有舒适、安全的环境;要服务,有一站式的保姆型服务。“从踏上宿迁的那一刻起,我就开始结识宿迁人,一直感受他们的热情和支持。”

从去年9月动身到宿迁考察,10月谈合作协议,11月签约,谈判过程非常顺利。今年4月,厂区破土动工。4个月时间,2000平方米的钢结构厂房、一万多尺的办公楼、周边道路、围墙、地下管道工程已全部完工,泰光源光电有限公司有史以来投资速度最快的企业,也是宿迁进口总额最大的企业。

8月20日,福建商会在宿迁成立。目前,在宿迁的闽商达600多位,投资注册资本金达500亿,作为执行会长的王建锋说,“宿迁这片热土、宿迁淳朴热情的人们,给了我干事创业的积极性。”

本地人走出去,外地人走进来,宿迁的美酒也随之全国化、全球化,“酒都”宿迁名扬天下,为宿迁这片热土,干杯。