

2016年营业收入、净利润高居全国行业榜首 茅台集团:十三五末实现千亿营收目标

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

12月20日,贵州茅台集团公司最为重要的年度营销工作会议——2016年度全国经销商联谊会大会在茅台召开。来自全国各地的经销商代表、营销智库人员、忠诚“茅粉”代表、百年老店传人等近千人出席大会。在全国经销商大会上提出了到“十三五”末实现千亿营收的目标。

贵州省委常委、副省长慕德贵到会祝贺。他说:“茅台集团解放思想、更新观念、锐意进取,成功应对了宏观经济下行、市场内需不足、行业深度调整带来的压力和影响,在全省和行业率先实现转型升级、提质增效,今年1至11月,实现营业收入、利润总额同比分别增加20.6%和9.6%,为全省经济社会发展做出了突出贡献。”他希望继续做好“三个表率”:“继续在坚守工艺精于管理上走前列,作表率;继续在厚植市场深耕品牌上走前列,作表率;继续在深化改革推动创新上走前列,作表率。”

茅台集团董事长袁仁国在讲话中说,2016年,茅台集团成功转型,茅台酒营销逆势企稳、稳中有进;厂商协力向前,茅台酒营销乘势而上、稳中再进。茅台集团营销理念大改进、营销改革大推进、营销网络大健全、经济指标大增长、文化影响大提高、市场建设大跨越、产品结构大调整、市场管理大加强、品牌形象大提升、物流配送大升级、打假保知大突破、营销队伍大发展、行业引领大彰显,实现了一系列新的增长和突破。

茅台集团全年可望实现销售收入502亿元,同比增长19.5%;利润243亿元,同比增长6.9%;上缴税金188亿元,同比增长23.2%;资产总额1350亿元,同比增长23.5%。茅台多项指标远超预期,屡创新高,实现了更有效益、更有质量、更可持续发展。

1至11月,茅台集团营业收入、工业增加值、利润、资产总额、所有者权益和应交国有资本收益分别占贵州省国资委监管企业的21%、70%、95%、34%、59%、91%,上交利税约占全省财政总收入的8%。对全省经济总量、工业经济效益、工业增长的贡献显著。前三季度,茅台股份公司成为中国A股2966家上市公司盈利水平最高企业。

1至11月,茅台集团营业收入、利润总额、资产总额、出口创汇分别占全国白酒行业的7%、31%、21%、74%,成为全国白酒行业发展的中流砥柱。前三季度,茅台白酒股份公司营业收入、净利润高居榜首,分别占全国19家白酒上市公司的28%、45%;净利润率达45%。引领贵州白酒成为全省“五张名片”之首和工业“第一支柱”。茅台作为中国白酒领军企业,跻身最具竞争力世界酒类企业行列,不断改写全球酒业格局。

坚持以市场和顾客为中心,践行“九个营销”,抢占市场制高点,呈现出营销指标稳中有进、市场拓展稳中有新、市场建设稳中有好的良好局面。茅台继续雄踞全球蒸馏酒单一品牌销售额鳌头。

2016年,茅台跻身全球一线品牌阵营,在国内外众多知名排行榜中与世界著名品牌比肩而立。茅台荣登“2016全球烈酒品牌价值50强”榜首,比第二位的尊尼获加威士忌高出11.4亿美元,“世界第一蒸馏酒品牌”地位不断巩固提升。

袁仁国说,在国际经济环境复杂多变、国内经济下行压力加大、行业持续深度调



● 茅台集团董事长、股份有限公司董事长袁仁国讲话



● 茅台集团党委书记、副董事长、总经理李保芳讲话



● 在“百年老店传承人计划”启动仪式上茅台集团领导与经销商和传承人合影

整的背景下,国酒茅台既全面把握机遇,沉着应对挑战,又务实稳妥、科学决策,不断增强“四种能力”:一是洞察力,在纷繁复杂的局势中抓住主要矛盾;二是预见力,从变化中把握发展趋势;三是决断力,在目标任务和利益关切上合理统筹;四是执行力,把战略决策和预期目标变为现实,推动茅台集团实现了“十三五”的良好开局。

茅台集团党委书记、总经理李保芳在讲话中说:过去的一年“茅台顶住了压力,提升了动力,增强了活力,成绩可圈可点:一是信心越来越足。市场扩大,销售提升,利润合理回归。二是定力越来越稳。茅台经受住了政策和市场变化的考验,不但没有止步不前,反而在主动转型后爆发出了更加旺盛的生命力,充分证明近年来我们探索和坚持的一整套思路、政策和措施是对路的。三是能力越来越强。党中央的正确决策和一系列相关政策措施,推动茅台成功转型过程中,茅台的抗风险能力和竞争能力大大增强,同时也锻炼出了一支能打硬仗、善打胜仗的队伍,这是今后茅台发展的一笔宝贵财富。”

袁仁国表示,要继续践行“五大发展理念”,继承创新,擘画营销新蓝图;要以崇尚创新为魂,创新思想观念、创新执行措施、创新夯实基础、创新市场开拓、创新监管机制、创新产品开发;要坚定行业自信、品牌自信、发展自信、市场自信、质量自信,持续改进,推动营销新跨越;深化“九个营销”,追求卓越,创写营销新辉煌。

“茅台业绩已稳健增长19年,积蓄了在更大体量上的加速发展的洪荒之力。”袁仁国说,近年来,全国名白酒涨声一片。我

们不打价格战,兼顾经销商和消费者利益,充分彰显了战略定力和市场信心。随着白酒市场回暖,茅台酒国内外市场同步上扬,量价齐升,供不应求。要在“茅台酒热”中学会冷思考,进一步增强危机意识、忧患意识、责任意识和持续改进意识。时刻保持清醒头脑,不断激发活力,保持定力、顶住压力、精准发力,深处着力、用好常力,增强创造力和战斗力。

李保芳表示:“2017年要让茅台酒营销乘势而上、稳中再进。2017年的市场形势,总体判断就是一句话:明年会比今年好。这个判断不一定适用于整个白酒行业,但对中高端白酒特别是茅台来说,是有底气、有把握的。综合分析,明年茅台酒营销完全具备趁势而上、再创辉煌的条件。”

李保芳提出,将以“稳定政策、兼顾平衡、优化服务”为总原则,以更强的责任心、更大的进取心,着力抓好五方面工作,让经销商信心更足,市场更坚实,效益更稳定,业绩更上一层楼。在“稳”上下功夫,保持茅台酒销售大好局面;在“新”上下功夫,统筹推进国内国外两个市场;在“优”上下功夫,不断提升服务意识和水平;在“管”上下功夫,光大茅台百年老店品牌;在“文”上下功夫,坚持以软实力赢得人心。饱满的热情、坚定的信心、十足的底气,厂商同心合力,以更好的成绩迎接新的一年,迎接党的十九大和省十二次党代会。

这次大会形成高度共识:茅台的未来,一定风光无限。“十三五”开局之年的胜利收官,为国酒茅台“十三五”末实现千亿集团打下了坚实的基础。要“稳”字当先、“创”字引领、“优”字发力,深化供给侧结构性改

革,不断继承创新,不断持续改进,不断追求卓越。共同努力打造“受人尊敬的世界级企业”和“享誉全球的国酒茅台”,为早日实现千亿目标而顽强拼搏,努力奋斗。

会上,近千名经销商集体宣誓做大做强国酒茅台。与往届经销商大会不同的是,本次联谊会还举行了“仪仗工匠金奖”颁奖、授牌仪式。同时还设置了营销智库方案介绍、“忠诚茅粉”活动方案介绍、“百年老店传承人”计划介绍等内容。

出席本次大会开幕式的还有:贵州省政协副主席陈敏,贵州省国资委党委书记、主任黄秋斌,贵州省人民政府副秘书长罗强,贵州省国有企业监事会主席薛宝军,贵州省国有企业监事会第二办事处主任陈惠,遵义市市长魏树旺,遵义市副市长王祖彬,遵义市委常委、仁怀市委书记张翊皓,仁怀市市长梁攀,茅台集团党委副书记、纪委书记赵书跃,茅台集团技术顾问刘自力,茅台集团党委委员、副总经理张德芹,茅台集团党委委员、副总经理、总会计师杨建军,茅台集团党委书记、总法律顾问刘汉林,茅台集团党委委员、副总经理杨代永,茅台集团总工程师、茅台酒股份公司副总经理王莉,茅台酒股份公司副总经理张家齐,茅台酒股份公司副总经理、财务总监何英姿,茅台酒股份公司副总经理袁明权,茅台酒股份公司副总经理万波,茅台酒股份公司副总经理李明灿,茅台酒股份公司副总经理钟正强等。

茅台酒股份公司副总经理、销售公司董事长、党委书记王崇琳主持大会。在大会闭幕式上,王崇琳就贯彻落实本次大会精神提出四点意见和建议:第一,要认真学

习、深入领会大会精神,厂商同心,同频共振,共同做好做细做实茅台营销工作。一是经销商联谊会牵头,在元旦前组织召开省市区全体经销商会议。二是各位经销商要充分利用召开新年答谢会、订货会等时机,将大会精神及时向分销商、终端商和消费者朋友们传达。三是做好节前销售工作安排。第二,销售公司等营销部门要细化工作方案,认真组织实施,确保大会精神落地生根。一要制定工作任务,界定完成时间,责任落实到人,务必将会议要求落到实处。二要尽快部署,强化责任,明确时间,狠抓落实,确保工作方向不偏离,工作措施不走样。三要确保春节期间货物及时配送,尽最大努力满足市场需求。第三,公司相关部门要全力配合,鼎力支持营销工作,确保大会精神落到实处。按照“生产围绕销售转,销售围绕市场转”的工作要求,务必做好生产和后勤保障,齐心协力把营销工作做好,团结一致把会议精神落到实处。第四,创新体制机制,不断激发营销活力,确保圆满完成2017年目标任务。营销活力是企业的创新之源,是企业快速发展的核心动力。希望经销商朋友们要创新团队管理,加强团队建设,以“事业留人、待遇留人、情感留人”。

风正时济,自当破浪扬帆;任重道远,更需砥砺前行。茅台人将以此次大会为契机,不忘初心,夯实基础,坚定“四个自信”;继续前行,传承创新,践行“九个营销”。携手并进,努力同心,真抓实干昂步“新征程”,在改革中求创新,在创新中求发展,在发展中求稳健。为努力圆满完成大会确定的目标任务,再创茅台事业新的辉煌而努力奋斗!



● 在举行2016年度全国优秀、先进集体和个人表彰仪式上,茅台集团领导与受表彰的代表合影



● 国酒茅台2016年度全国经销商联谊会颁布359家经销商荣获“仪仗工匠金奖”称号,茅台集团领导与获奖经销商代表合影



● 坚定四个自信,深入践行九个营销,厂商同心,携手前行



● 经销商代表带领全体经销商诚信宣誓