

拥抱实体经济发展新时代



远眺茅台生产基地

□ 袁仁国

党的十九大报告指出：“建设现代化经济体系，必须把发展经济的着力点放在实体经济上，把提高供给体系质量作为主攻方向，显著增强我国经济质量优势。”这既是经济战线的努力方向，也是实体经济的奋斗目标。身为贵州实体经济的领军企业，茅台集团承担着开创多彩贵州新未来的重大历史责任，我们深感使命光荣、责任重大。

党的十九大闭幕后，贵州省委书记孙志刚专门听取茅台集团工作汇报，并就茅台发展方向和目标作出了重要指示。他强调，茅台要“做足酒文章，扩大酒天地”。这一重要指示，既有战略方向，又有路径方法，完全符合茅台实际，使茅台能够更好地处理好“主业”与“他业”的关系，更为准确地把握未来的发展战略、发展目标、发展措施与发展路径。

11月22日，孙志刚同志在贵州省第二次项目建设现场观摩总结会议中指出，要深刻认识新时代新要求，以强烈的新时代意识，把握好新时代的新要求。深入学习领会党的十九大报告对经济工作提出的要求，把握好新发展理念、“三大变革”“六大任务”，把发展经济的着力点放在实体经济上，更好地推动全省经济持续健康较快发展。

为深入学习宣传贯彻落实党的十九大精神，对照贵州省委领导对贵州经济工作的要求，茅台集团一定要坚持贯彻新发展理念，以“做足酒文章，扩大酒天地”为指引，瞄准目标，倍加努力，为贵州的经济发展、社会进步作出更大贡献。

审时度势 科学调整规划

“做足酒文章，扩大酒天地”，茅台将全局观瞻、科学研判、应时而动，坚定推进传统制造业升级，提升、丰富产业链价值，培育强大的内生性动力。“做足酒文章，扩大酒天地”，茅台将抢抓历史机遇，以更高的站位壮大主业、做优主业、做久主业，为茅台下一个百年开启新的航程。

茅台集团以新发展理念为指挥棒，坚持“一看三打造”战略目标，根据“做足酒文章，扩大酒天地”战略要求，按照“专注实业、优化供给、转型升级”思路，以全局视野，从实际出发，加强国有企业在新时代新形势下的战略研究，对“十三五”规划进行中期调整，坚定推进价值创新战略，推动茅台内涵式发展。合理规划“十三五”茅台酒及系列酒产能和市场规模。到2020年，白酒产量达到12万吨，其中茅台酒5万吨，集团整体收入跨入千亿级企业行列。到2023年，把茅台培育成为具有中外竞争力、受人尊敬的大型企业集团。

专注实业 做足酒文章

“做足酒文章，扩大酒天地”，这是茅台未来发展的重心，必须始终如一、不发生偏移。茅台是贵州白酒业的代表，我们的成长，绝大部分来自于酒；我们的品牌声誉，也绝大部分植根于酒。不夸张地说，酒这个主业，事关茅台发展的生命线，也是我们需要牢固坚守的主阵地。

65年前建厂之初，茅台的全部家底只有4000平方米旧厂房，39名职工，41个窖池，5口甑子，11盘石磨，年产量五六十吨。65年过去，在经历了工业化、市场化以及全球化的洗礼之后，茅台集团已建成海内外较大的酿酒企业，厂区占地1503平方公里，拥有制酒厂房164栋、库房200多栋。围绕酿酒主业，茅台在金融、贸易、物流、包装、农业、旅游等相关多元化产业的布局日益完善。

2017年，茅台全年销售收入预计将突破600亿元，利润可达300亿元，上交税收可达200亿元，将完成一份历史上最靓丽的成绩单。今年，茅台股票市值将突破9000亿元，成为海内外市值排名前列的酒类企业。

“做足酒文章，扩大酒天地”，是时代赋予茅台的全新使命。在历史的转型关口，要保持清醒的头脑，聚焦主业，以绣花功夫和“工匠精神”，深入搞好供给侧结构性改革，坚持“崇本守道、坚守工艺、贮足陈酿、不卖新酒”的质量理念，确保茅台酒质量稳定提高，以百倍的干劲，朝着正确的方向继续前行。

“做足酒文章，扩大酒天地”是茅台未来中长期发展战略的根本。围绕这个内核，我们将合理分配要素资源，集中资金、时间、人力等多方力量，一定要把酒业这篇文章做到位、作出高水平。

茅台集团有着国有企业和传统产业的双重角色，也因此烙下更为强烈的时代意识。茅台起步于实业、成长

于实业、壮大于实业，我们的基因里，蕴藏的是实业兴国的价值取向。过去半个多世纪的成长经历，特别是近10余年来的跨越式发展说明，抓好实体经济，必须不忘初心，专注务实，心无旁骛。

在贵阳举行的世界酒业联盟2017年年会发布的《2017全球酒业发展报告》和《全球酒业发展基本态势报告》显示，2017年全球主要经济体10年来首次同步增长，与此同时，全球烈性酒市场稳步上升，烈酒年消耗量超过30亿箱。烈酒行业总体转暖复苏，同时供给水平明显提高，国际化进程也在加快。

这些数据意味着，中国优秀白酒企业正迎来前所未有的战略发展机遇期。贵州是中外著名的白酒产区，诞生了包括茅台在内的众多酒类品牌。随着世界酒业的多极化和全球化步伐加快，以茅台为代表的黔酒阵营，正越来越多地受到海内外市场的关注。作为贵州实体经济的重要组成部分，黔酒崛起是未来贵州经济发展的重要加速器。身为推动黔酒勃兴的主力，茅台做强做优做大做强，不是一家企业内部的规划，更是整个贵州传统优势工业再造的关键之一。

在百年梦圆、决胜全面小康的关键时刻，国有企业应奋勇担当。茅台成长于脱贫攻坚的主战场贵州，我们当全力以赴，进一步深化改革，壮大主业，为带动贵州经济，尤其是贵州酿酒行业走向海外、迈上新的台阶作出更大贡献。

优化供给 扩大酒天地

“做足酒文章，扩大酒天地”，茅台的酿酒主业必须壮大实力、再上台阶。以2015年茅台获巴拿马万国博览会金奖百年纪念为节点，茅台集团全球化发展全面加速。依靠国内市场强劲的消费需求，茅台已经获得了可与国际酒业巨头媲美的业绩，行业深度

调整期茅台逆势而上的成功运营实践，获得国际业界高度认可，赋予了茅台跻身中外品牌的强大驱动力。同时茅台也面对巨大的挑战：放眼国际蒸馏烈酒市场，强手如林，威士忌、白兰地、伏特加、朗姆酒、龙舌兰……每一种酒都有着独特的文化张力，茅台绝不是特别的幸运儿。对标世界一流企业，茅台的企业规模、产品结构、运营体系、治理水平、全球市场覆盖能力、企业文化传播、品牌建设都亟待提升，方能应对全球酒业市场的激烈竞争。

打破才能得生机，创新就会有前途。过去几年，茅台取得了令中外酒业瞩目的业绩，在全行业不景气的背景下，茅台集团按照贵州省委、省政府的指示，积极围绕“一看三打造”战略，推动茅台酒从公务消费向商务消费、家庭消费、休闲消费、个人消费转型，积极深耕中产阶级阶层市场，率先实现市场回暖，并再次回到卖方市场。2017年4月，我们一举超越大型酒业集团帝亚吉欧，成长为中外市值前列的烈酒企业。

茅台集团唯有全神贯注于主业，把酒的文章做深做透做扎实，才能让茅台这艘代表贵州的东方战舰，在未来新的征程中，进一步稳固作为中国

茅台酒在烈酒单品销售中外前列的地位要更加稳固，茅台酒在国际市场份额达到总销量的15%以上。

第二，下大力气提升酱香系列酒产能和市场规模。酱香系列酒属茅台集团的战略核心业务，是覆盖茅台酒之下次高端和中高端酱香型酒市场的重要业务单元，必将成为集团酒业板块的重要增长点，进而生长出全新的战略品牌。茅台集团将通过扩产、并购等多种手段，增强集团对酱香酒市场全覆盖的能力，通过资本输出、企业整合等现代企业成长方式，壮大茅台集团酱香酒板块的影响力，使之成为推动集团酒业发展的重要驱动力。五年后，酱香系列酒年销售收入将从今年的近60亿元增长到150亿元，成为茅台新的增长极。

第三，全力发展新兴酒类业务培育更多上市企业。葡萄酒、保健酒、利口酒都是茅台的新兴业务，将赋予茅台更广泛的市场资源和更全面的运营能力。我们计划到2020年，保健酒要成为中国一线品牌，利口酒成为一线城市拥有强大品牌影响力的时尚品牌，茅台国产葡萄酒打造成国内具有一流营销能力的葡萄酒企业，进口葡萄酒业务则成为中国进口葡萄酒第一梯队品牌渠道商。按照现代企业治理

销商等线上线下资源，实现精准营销。优化产品结构，有效供给做“加法”、无效供给做“减法”，着力提升整个供给体系质量。多开发多元化、个性化产品，满足不同消费群体需求。不断发展壮大茅台“粉丝群”，提升茅台影响力。大力推进茅台酒流通领域改革创新，让流通效率更高成本更低；调整优化中间销售环节利益分配，让有限的资源利益最大化。持续推进“厂商联营”，在广东、河南两地基础上，加快推进全国经销商的联营合作，形成新的营销合力，打造全国一流的酒类连锁公司。

第五，瞄准主业做好下游产业培育增长极。茅台，是中国酒类行业中盈利能力很强的企业。我们多年来积累的巨额资金存量，为企业未来发展打下了坚实基础。我们将保持清醒头脑，提高站位，胸怀大局，坚决服从贵州省委、省政府的战略安排，切实把资金投在省内、投向主业。加强对财务公司、基金公司、保险公司、融资租赁公司等金融平台的有力管控和有效利用，形成以“融”促“产”的发展新格局。

扬帆启航 拥抱新时代

茅台集团唯有牢记嘱托、感恩奋进，大力弘扬团结奋进、拼搏创新、苦干实干、后发赶超的新时代贵州精神，创新发展思路，弘扬“品牌、品质、文化、环境、工艺”核心竞争力，守住发展、生态和安全“三条底线”。未来五年，贵州发展进入一个新时代，交通发达、产业布局日益完整、“互联网+”带来的后发优势日益明显。作为传统制造业的代表，茅台集团将迎来更好的历史机遇。打造“具有中外竞争力的一流企业”，保持充沛的发展潜力，进一步强化茅台在海内外的标杆地位。

不断满足人民群众日益增长的美好生活需要，今天，茅台的发展，不只是一家企业的生存与壮大。作为中国经济健康成长的一颗螺丝钉，我们肩负着与过去不同的历史责任与任务。面对“两个一百年”的重大任务，茅台必须以更强的动力、更好的状态、更优的布局，为国家、为地方作出更多、更大的贡献。茅台集团作为贵州建设大军中的一员，我们将以更大的魄力和担当，积极响应和推进“大扶贫”战略行动，贯彻新发展理念，持续提升公益投入，不断提升茅台影响力，为促进贵州经济发展，推动全省全面同步小康贡献更大的力量。

踏上新征程，拥抱新世界。在党的十九大精神的指引下，茅台集团在打造中外一流企业的征途上，将勇往直前、敢于担当，引领和带动贵州酒业做优做强做久做大，为开创百姓富、生态美的多彩贵州新未来作出新贡献。

（作者系贵州茅台集团董事长）



茅台集团董事长袁仁国深入车间指导生产

一张香飘世界名片的地位。“做足酒文章，扩大酒天地”，需要厘定更高的发展目标：

第一，千方百计提升茅台酒产能及其营销价值。茅台酒是茅台集团的战略核心业务，也是集团利润贡献最多的产品。未来五年，我们将在坚持质量不放松、生态受保护的前提下，在1503平方公里的原产地保护范围内，让茅台酒产能获得更大的提升。到2020年，茅台酒产量将达到5万吨，同时，要在2018年开工建设6600吨茅台酒项目，以保证2023年形成5.6万吨茅台酒、8万吨系列酒生产规模，

要求，以保健酒业公司、技开公司、循环经济产投公司、生态农业公司等为重点，加大“引战”合作力度，发展混合所有制经济。进一步提升企业治理水平和盈利能力，力争在未来五年培育2至3个上市公司。切实推动股份公司和其他涉酒子公司形成“双轮驱动”新格局。

第四，深挖潜力强化营销能力和盈利能力。坚持以市场和顾客为中心，深化“九个营销”，切实巩固和扩大茅台酒及系列酒国内外市场规模。依托“互联网+”和大数据，整合优化电子商务、自营店、专卖店、经