

从国酒茅台的成长看亚洲经济的未来



“亚洲新未来:新活力与新愿景”——本届博鳌亚洲论坛的主题,对于刚告别“十二五”迈入“十三五”的中国企业来说,既是方向性的议题,也是成长升级之际的关注焦点。

在全球经济全面放缓的背景下,亚洲仍然是经济最活跃的地区。这里既有充裕而勤勉的劳动者、富有创造力的企业家,也有庞大的市场空间以及数千年兢兢业业的工匠精神和商业传统——过去半个多世纪的变迁中,这些要素,构成了亚洲企业不断崛起的内生性动力。

在历经了30余年的市场化改革和全球化融合,中国已成为亚洲乃至全球经济增长中最为重要的核心引擎。大批中国企业走向全球,并开始融入全球产业链、价值链和物流链。中国今天的经济总量,也为打造更多能够引领未来的全球性企业提供了厚实的土壤。

发生在中国企业身上的成长与变化,是世界经济史上的重要一笔。以贵州茅台为例,六十年前,这家企业不过是边远山乡的几间作坊,靠人背马驮完成对外的交往。但今天,贵州茅台的盈利水平,已经超过全球酒业巨头“保罗力加”,贵州茅台酒更成为全球单品销售收入最高的产品,销售网络遍布全球。

2016年初春,在经历了历史上经济下行压力最大、行业调整最深、市场变化最快的三年过后,一场漂亮的“开门红”:各地要货的需求不断传递到茅台销售公司的配送枢纽,成品库从开年以来一直处于零库存状态。据不完全统计,开年以来,贵州茅台的产品销量和销售额同比分别增长了54%和70%,出现了量价齐升的可喜景象。

2016年,贵州茅台针对未来,提出了新的目标:打造享誉全球、受人尊敬的世界级企业。到2020年,实现白酒产量12万吨,其中茅台酒产量5万吨,整体收入达到千亿元级,综合效益稳居行业第一;在集团内部培育2至3个上市公司,进一步巩固和提升世界蒸馏酒第一品牌地位,把茅台打造成为多元化投资控股集团。

“从‘一带一路’到‘亚洲基础设施投资银行’,从‘新常态’到供给侧改革,从最近发布的‘十三五’发展规划内容,我们可以预见,未来五年,中国企业又将迎来升级发力的关键时期”,贵州茅台集团董事长袁仁国指出,“从各方数据看,2016年将是中国企业经历的一次重要转型——‘十三五’规划释放的改革信号与政策,将给产业转型与提升,带来前所未有的空间与动力。”

在过去三十余年中,中国经济的迅猛发展,创造了与世瞩目的“中国奇迹”。随着这种奇迹的诞生,中国企业在全球的影响力显著提升。2015年,已经有超过100家中国企业进入财富500强,中国公司业已成为参与全球商业竞争中的重要力量。

贵州茅台无疑是其中的佼佼者——他们连年入选英国金融时报全球上市企业500强排行,并连续多年入选华通明略Brand Z全球品牌价值百强企业权威排行,排位超过很多全球老牌的食品企业。在“十二五”期间,贵州茅台实现的增长业绩超过全球大部分知名企业:销售收入(含税)1825亿元,较“十一五”增长233%;利润总额994亿元,较“十一五”增长258%;上缴税金660亿元,较“十一五”增长222%;企业资产总额增长3.19倍,资本保值增值率均在121%以上,净资产收益率均在20%以上。

今天,贵州茅台酒股份公司的营业收入和利润,分别占中国18家白酒上市公司的27%和45%,茅台酒在中国国内高端白酒市场占有率更是超过了50%。

这种远远超出全球酒业评价水准的增长速度,一方面印证了市场化与国际化改革在一家中国传统企业所产生的巨大作用,同时也说明,具有强大品牌影响力的企业在中国以及全球市场可能拓展的巨大空间。

“茅台只是众多中国优秀企业的一员。从这些生机勃勃的企业身上,我们没有理由不对中国经济的未来前景报以信心;我们也没有理由不对中国企业身上蕴藏的潜质和活力报以信心。”贵州茅台集团党委书记、总经理李保芳强调。

过去三十余年,中国经济受益于“改革开

放”的顶层制度设计,也受益于全球化不断深入、全球产业布局再转移带来的巨大成长空间,与亚洲各国一道,创造了值得历史记忆的经济奇迹。面向未来,如何深化改革,善“借东风”,激发内生动力,在竞争中增强实力,将是中国企业打造新活力的关键。

“十三五”的起步,为中国企业的发展与成长指明了发展的方向。贵州茅台过去五年的成功转型充分说明,中国经济新常态背景下,消费升级是稳定增长的重要动力——2015年,即便在全行业不景气的背景下,贵州茅台仍然在主导产品的销售量、利税总额、利润、税金、人均创利税、人均上交税金,还是股票总市值、品牌价值等等方面,都高居中国白酒行业榜首,各项主要指标继续实现历史最好水平,进一步巩固和提升了茅台酒“世界蒸馏酒第一品牌”地位。

作为博鳌论坛连续几年赞助商,与博鳌的交往被看作是国酒品牌发展最重要的经历之一,茅台近几年的转型探索与可喜成就,也在论坛交流中显得熠熠生辉,袁仁国表示,感谢博鳌亚洲论坛,为中国企业和全球企业的交融所作的重大贡献,我们将以“创新发展为魂、协调发展为要、绿色发展为重、开放发展为先、共享发展为基,打造受人尊敬的世界级企业,享誉全球的国酒茅台。

面向未来,中国企业新的活力从哪里来?袁仁国的观点是:保持学习的习惯,能够从不同文化、不同模式的商业成长中汲取营养;保持宽阔的胸怀,不断吸引人才,以智力的更新让企业的血液不断保持活力;保持敏感的神经,不断追踪新技术、新产品、新业态的发展,让企业的肌肉日益强健;

保持“壮士断腕”的勇气,不断适应新的环境,适应新的体制,适应新的压力。

对于亚洲的未来,博鳌亚洲论坛秘书长周文重这样表述:“亚洲有活力,依然是全球经济增长最具活力的地区;亚洲有愿景,能够在全球经济和金融治理中发挥重要的引领作用;亚洲有未来,未来在于信心、改革与合作。”

“今天,面向全球开放的市场竞争与挑战,我们尤其认同博鳌亚洲论坛所倡导的凝聚共识、打造‘亚洲命运共同体’的观点与方向,”贵州茅台集团党委书记、总经理李保芳认为:我们可以相信,以‘十三五’开局的未来,包括中国在内的亚洲经济,必将在全球合作与发展中扮演更加重要的角色。实业应该成为经济发展的脊梁,亚洲的新动力与新愿景,为茅台发展提供了新机遇,我们将竭力创新,奋力担当,把茅台品牌做到极致,把实体经济做得更实,为亚洲乃至全球经济发展贡献力量。

花冠集团酿酒有限公司荣获“中国酒业重构期明星企业”称号

3月22日下午,“重构三年 鉴证蝶变”第四届中国酒业营销金爵奖颁奖典礼在成都大鼎戴斯酒店隆重举行。连续四届金爵奖的举办是一部中国酒业的发展史,每一次评选都震撼人心,每一份荣誉都值得注意,在本届金爵奖现场,花冠集团酿酒有限公司荣获“中国酒业重构期明星企业”称号!

扎根鲁西南,大胆启用优秀人才,创新营销模式,强化终端推广,成就了山东花冠酒业的销售奇迹,让花冠从一个小区域走向了大山东,进入到鲁酒一线品牌行列,成为了白酒行业逆势增长的明星。



枣庄3·15酒水乳饮品牌投票活动市民获奖名单

一等奖:

闫先生:130酒水周刊5680
刘先生:159酒水周刊0777
刘先生:151酒水周刊8077

二等奖:

王女士:183酒水周刊3322
刘先生:139酒水周刊3434
马先生:135酒水周刊8839
田女士:158酒水周刊3253
刘先生:136酒水周刊5569
刘先生:135酒水周刊1324
董女士:150酒水周刊3025
李先生:133酒水周刊2668
刘先生:132酒水周刊8676
王先生:135酒水周刊1096
王女士:150酒水周刊7507
刘女士:139酒水周刊8577

三等奖:

赵先生:188酒水周刊6809
乔先生:189酒水周刊3166
苏先生:139酒水周刊6083
李先生:187酒水周刊6100
马先生:187酒水周刊2850
李先生:133酒水周刊0815
赵女士:182酒水周刊2736
郭先生:139酒水周刊4545
党先生:138酒水周刊0716
乔先生:138酒水周刊3635
杨女士:133酒水周刊0286
梁女士:152酒水周刊8859
李先生:133酒水周刊7656
周先生:153酒水周刊3036
吕先生:188酒水周刊5327
张先生:130酒水周刊1222
郭先生:135酒水周刊5755
王先生:151酒水周刊3825

赵先生:183酒水周刊9277
刘女士:131酒水周刊7912
褚先生:138酒水周刊2171
郑女士:157酒水周刊8301
李女士:150酒水周刊6806
徐先生:183酒水周刊5812
张先生:135酒水周刊7908
赵先生:138酒水周刊6199
赵先生:酒水周刊882

获得一等奖的市民由帝豪酒业提供的赖公酒一箱。
获得二等奖的市民由帝豪酒业提供的赖公酒一提(两瓶)。
获得三等奖的市民由帝豪酒业提供的赖公特曲一提(两瓶)。
以上奖品均由山东帝豪酒业有限公司提供。感谢每一位参与投票的市民。

今缘春小贴士

中国人的好客,在酒席上发挥得淋漓尽致。人与人的感情交流往往在敬酒时得到升华。中国人敬酒时,往往都想对方多喝点酒,以表示自己尽到了主人之谊,客人喝得越多,主人就越高兴,说明客人看得起自己,如果客人不喝酒,主人就会觉得有失面子。有人总结出,劝人饮酒有如下几种方式:“文敬”、“武敬”、“罚敬”。这些做法有其淳朴民风遗存的一面,也有一定的负作用。

“文敬”,是传统酒德的一种体现,也即有礼有节地劝客人饮酒。

酒席开始,主人往往在讲上几句话后,便开始了第一次敬酒。这时,宾主都要起立,主人先将杯中的酒一饮而尽,并将空酒杯口朝下,说明自己已经喝完,以示对客人的尊重。客人一般也要喝完。在席间,主人往往还分别到各桌去敬酒。

“回敬”:这是客人向主人敬酒。

“互敬”:这是客人与客人之间的“敬酒”,为了使对方多饮酒,敬酒者会找出种种必须喝酒理由,若被敬酒者无法找出反驳的理由,就得喝酒。在这种双方寻找论据的同时,人与人的感情交流得到升华。

“代饮”:既不失风度,又不使宾主扫兴的躲避敬酒的方式。本人不会饮酒,或饮酒太多,但是主人或客人又非得敬上以表达敬意,这时,就可请人代酒。代饮酒的人一般与他有特殊的关。在婚礼上,男方和女方的伴郎和伴娘往往是代饮的首选人物,故酒量必须大。

为了劝酒,酒席上有许多趣话,如“感情深,一口闷、感情厚,喝个够”,“感情浅,舔一舔。”

“罚酒”:这是中国人“敬酒”的一种独特方式。“罚酒”的理由也是五花八门。最为常见的可能是对酒席迟到者“罚酒三杯”。有时也不免带点开玩笑的性质。

藏族人家好客,用青稞酒招待客人时,先在酒杯中倒满酒,端到客人面前,这时,客人要用双手接过酒杯,然后一手拿杯,另一手的中指和拇指伸进杯子,轻蘸一下,朝天一弹,意思是敬天神,接下来,再来第二下、第三下,分别敬地、敬佛。这种传统习惯是提醒人们青稞酒的来历与天、地、佛的慷慨恩赐分不开,故在享用酒之前,要先敬神灵。在喝酒时,藏族人民的约定风俗是:先喝一口,主人马上倒酒斟满杯子,再喝第二口,再斟满,接着喝第三口,然后再斟满。往后,就得把满杯酒一口喝干了。这样做,主人才觉得客人看得起他,客人喝得越多,主人就越高兴。说明主人的酒酿得好。藏民族敬酒时,对男客用大杯或大碗,敬女客则用小杯或小碗。

壮族人敬客人的交杯酒并不用杯,而是用白瓷汤匙两人从酒碗中各舀一匙,相互交饮。主人这时还会唱起敬酒歌:“锡壶装酒白连连,酒到面前你莫嫌,我有真心敬贵客,敬你好比敬神仙。锡壶装酒白瓷杯,酒到成前你莫推,酒虽不好人情酿,你是神仙饮半杯。

西北裕固族待客敬酒时,都是敬双杯。主人不论客人多少,只拿出两只酒杯,在场的主人轮番给客人敬双杯。

闲话中国的敬酒文化

酒水维权服务站

所有您遇到的有关酒水问题,我们将为您排忧解难。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报,可获精美礼品或现金奖励。
热线电话:15266162222
邮箱:277287797@qq.com
QQ:277287797
来信:枣庄市市中区文化中路61号酒水部



新闻·维权·举报

酒水热线:15266162222 0632 — 3310553