

茅台原董事长袁仁国受贿1.1亿元背后：

搞权钱交易 破坏营销环境

近日，最高人民检察院披露了茅台集团原董事长袁仁国受贿案审查起诉工作中的诸多细节。

2018年10月，贵州省监察委员会对袁仁国涉嫌职务违法问题立案调查。办案过程中，40多名办案人员从袁仁国家中清点出黄金制品、手表、珠宝、字画等1588件，其中不乏有象牙等稀有物品，以及人民币、美元、英镑现金等若干，用了一天一夜才清点完毕。

经审查发现，整个案卷凸显出来的都是袁仁国利用特殊资源的审批权，大肆为不法经销商违规从事茅台酒经营提供帮助的行为事实。从1994年到案发为止，袁仁国受贿金额高达1.1亿元。

2021年9月，袁仁国因犯受贿罪，被判处无期徒刑，剥夺政治权利终身，并处没收个人全部财产；其受贿所得财物及其孳息被依法予以追缴，上缴国库。

公开资料显示，袁仁国自1975年进入贵州茅台酒厂后，在此工作长达43年，曾任上市公司董事长18年，担任茅台集团董事长8年。在他治下，茅台集团成长为贵州省支柱企业、全国股价最高的上市公司之一、全球市值最高的烈酒公司。

然而在袁仁国带领茅台高速发展的同时，也给茅台长期发展埋下了隐患，例如大搞权钱、权钱交易，严重破坏茅台酒营销环境，时至今日贵州茅台依然在纠错途中。

→袁仁国受审。(资料图片)



纠错

事实上，改革销售体系，已经成为此轮白酒复苏以来贵州茅台掌舵人的重要工作之一。自李保芳时代起，贵州茅台就在加快经销商清退和直营模式布局。

财报显示，2018年年中至2021年年中，茅台国内经销商数量从3215家降至2096家，4年时间减少了近1200家经销商。换言之，袁仁国时代的终结，伴随着的是，其背后有超过1000家贵州茅台经销商被砍。

与此同时，对标新营销体系的贵州茅台集团营销有限公司于2019年5月揭牌成立。对此，李保芳曾表示，茅台酒重点是扩大直销渠道，推进营销扁平化，以减少中间环节，平衡终端价格。之后的高卫东与丁雄军基本沿袭了李保芳时期的控价政策。

尽管梳理了经销体系，但似乎终端价格却不为所动，甚至出现背道而驰的倾向。目前在北京市场，飞天茅台酒的价格依旧徘徊在3000元上下。零售价与指导价的巨大利润差距，造就了“谁手上有酒，谁就能躺着赚钱”的现象，让权力寻租依旧成为可能。

武汉科技大学金融证券研究所所长董登新指出，时至今日，贵州茅台一直沿袭着计划经济和短缺经济下的“价格双轨制”模式来定价和销售，人为主观制造“饥饿营销”的市场环境与氛围，让消费者在正常价格下很难买到茅台酒，同时茅台经销商囤货惜售、黄牛党炒货、串货与假货等各种乱象频发。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林亦表示，茅台试图以直销来改变权力寻租的空间，或许有一定效果，但减少权力寻租的最好办法还是在于价格市场化。假如茅台酒仍然实行价格规制，利润空间过大，仍然难以杜绝腐败的可能性。从经济学理论上来看，实行价格上限（即规定最高价格），类似茅台就必然导致供给稀缺，那么必然滋生黑市、腐败等地下经济。

不过，曾长期关注茅台的否极泰基金经理、凌通盛泰执行合伙人董宝珍并不认同上述观点。“茅台现在不掌控渠道，一提价，比如茅台出厂价提价30%，渠道终端可能涨价50%了。所以，在茅台未完成渠道改革前，贸然提价会导致恶性循环，终端价格进一步泡沫化。”

在他看来，根本问题还是在于贵州茅台的渠道结构过于单一，完全依赖传统专卖店，使得贵州茅台的销售模式受制于专卖店。在渠道囤积炒作时，茅台难以有效管控。

据中国新闻周刊

腐败

袁仁国生于1956年10月，1975年进入贵州茅台酒厂工作，历任办公室秘书、办公室副主任、车间主任、支部书记、厂长助理等职。1998年4月，袁仁国上任茅台酒厂党委副书记、副董事长，贵州茅台酒股份有限公司总经理；2011年10月出任茅台集团董事长、党委副书记、总经理，成为茅台的最高管理者。

在袁仁国接手前，贵州茅台还处于计划经济时代，对于如何通过市场化手段销售白酒并无太多概念。正是在袁仁国治下，茅台经销队伍一步步壮大。

在2017年12月举办的贵州茅台全国经销商联谊会上，袁仁国如此总结贵州茅台20年的营销历程：经销商队伍从1998年的146家，发展到现在国内经销商、专卖店等客户2000多家，营销网络覆盖全国所有地级城市和30%以上县级城市。海外代理104家，市场覆盖全球66个国家和地区。公司销售人员由最初组建的17人队伍发展到553人，加上经销商营销人员2万多人。

数据显示，经销商渠道在茅台销售体系中长期占据强势地位，2017年及2018年的公司直销收入占比仅为11%和6%，其余基本上都是经销商体系贡献。

运用经销商体系，袁仁国缔造了“茅台神话”，但同时也带来了许多弊端，最显著的就是滋生了大量腐败。

贵州省纪委监委有关负责人曾表示，袁仁

国在担任茅台集团领导期间，奉行“我的地盘就应该我说了算”，把茅台酒各项审批权牢牢抓在手中，使其成为自家的摇钱树，批专卖店收钱、批经销商收钱、拆分经营权收钱、批条卖酒收钱……办公室、家中、医院、宾馆、餐厅、停车场等，都是其权钱交易的场所。

除自己收钱外，袁仁国还放任家人、亲戚及身边人利用其职权和职务影响谋利，其妻子、儿女、堂弟、远房侄子等，甚至家中保姆、司机，都在袁仁国的帮助下以酒谋私获得巨额利益。

经法院审理查明，袁仁国受贿金额高达1.129亿余元；与袁仁国有关的“关系店”信息高达数百条，既涉及中管干部、省管干部，也涉及不少县处级、乡科级干部。此外，自2004年以来，仅袁仁国妻子和儿女违规经营茅台酒就获利2.3亿余元。

在袁仁国靠茅台的经销权受贿之时，茅台内部也滋生出依靠经销体系的腐败。在其任内，房兴国、谭定华等多名高管先后被查处；其被查处后，茅台集团原副总经理高守洪及电商公司原董事长聂永等先后被查处。据不完全统计，在袁仁国落马前后，茅台集团先后有13名高管因受贿而被查处。