

# 白酒行业 发展中的那些时代统治者



近来，销售惨淡的国内白酒行业引起了社会的广泛关注，“新国酒”代替“国酒”成为了大家质疑的焦点。“新国酒”从何而出呢，今年春季糖酒会上有行业专家在评价白酒行业时称“中国梦、梦之蓝”为“新国酒”，引来一片关注。业界对此则是褒贬参半，各有各的说辞。但说起“国酒”，这个行业的最高荣誉，不禁让人想起中国白酒发展这几十年。无论是曾经因茅台自封并想据为己有，而引起的数十年争执的“国酒”，还是眼下议论纷纷的“新国酒”，无非争的就是一个行业的最高地位。试想国内白酒行业发展这几十年，行业最高地位之争就从未间断过，这个争夺总是徘徊在业内的实力强大的酒企之间。眼下，“新国酒”在国内白酒行业新起点的时候出现，亦是如此。然而，当我们仔细回想一下改革开放至今，国内白酒行业这几十年的发展过程，统治者时代却从未离开过，清楚地在历史中呈现。而2013年也是国内白酒“下一个十年”的开始，白酒行业的竞赛仍在前行，新的统治者也必然在不久之后出现。那么，就让我们来回顾白酒行业发展史中的统治者时代，同时也展望未来新统治者时代。

汾老大时代——

公元1994年以前,引领中国白酒走向资本化

汾酒,距今已经有1500年的历史,成名于北齐时期,是我国古老的名酒之一,其精湛的酿造技艺开创了中国名酒之先河,以色、香、味“三绝”著称,被古今无数文人骚客所讴歌吟咏,有着良好的历史文化底蕴。2012年,老骥伏枥的汾酒也成功挤进了中国白酒行业百亿梯队,着实有一番曾经“汾老大”王者归来的气势。提起“汾老大”,相信四十岁以上的酒民不难回忆起上个世纪八九十年代,在消费市场上汾酒风靡全国。而且在整个近代史上,汾酒也是地位突出,1915年在巴拿马国际博览会上,汾酒荣获一等优胜金质奖章。1952年、1963年、1979年和1984年,在第一届、第二届、第三届和第四届全国评酒会上,汾酒连续四次被评国家名酒,并荣获国家金质奖章;1984年,在轻工业部酒类质量大赛中,又获金杯奖,誉满天下,在消费者心目之中有较高的地位。不仅如此,汾酒在我国酿酒行业内也创下多个第一,一度是我国白酒行业的领头羊。1949年,

## 茅五赛跑时代——

公元1994年-2012年，促进国内白酒群雄并起

1994年,汾老大走下了酒界的圣坛,五粮液成功取而代之。五粮液夺得行业帅印,却始终摆脱不了同为老八大名酒——茅台的赶超,二者成为了国内白酒行业新时代的大佬。随着2000年的到来,国内的白酒行业开始膨胀,市场消费需求也激增。茅台和五粮液两个大佬的赛跑更是不分上下,双方实力和市场销售也是不分伯仲,却均以遥遥领先优势令其他酒企望尘莫及。贵州茅台,一直将自己定位为“中国的国酒”,而四川五粮液则号称自己为“中国的酒王”,两个白酒巨头立意高远,志向远大。而“国酒”与“酒王”江湖争霸准确时间应该是公元2001年,而二者以赛跑式发展引领中国白酒疾速发展也正是从此开始。2001年8月27日,贵州茅台挂牌上交所交易。上市以后的贵州茅台股份与1998年4月27日已经上市的四川五粮液股份站到了一个产业竞争的新高度,从此,贵州茅台股份与四川五粮液股份具备了清晰的可比性。据数据显示,2001年度中国白酒总体年度销售收入为499.41亿元,中国白酒企业中超越10个亿企业寥寥无几。纵观当时中国白酒竞争状况来看,贵州茅

新国酒时代——

公元2013年起，肩负白酒行业破局和复苏

以茅台和五粮液为领导核心力量,为中国白酒的高端化正可谓是肝脑涂地,而白酒销售价格也是一路飙升。整个白酒市场成为了谋取暴利的手段,一线名酒也好,二三线名酒也好,甚至地产酒,大家纷纷推出高端市场,导致

汾酒厂产酒131吨,实现利税4100元,产量和效益均属全国第一;1979年、1986年和1994年汾酒厂产量在全国白酒厂中第一家突破了3000吨、1万吨和3万吨。1986年,汾酒厂在全国酒业中首家获得国家质量管理最高奖——国家质量管理奖和“国家级企业技术进步奖”。1988年,汾酒在全国酿酒行业中第一家晋升为国家大型一档企业;从1988年起直至1993年,汾酒厂连续6年的销售收人和经济效益位居全国食品饮料企业之首,业绩荣获“六连冠”,成为“汾老大”,到达了一个鼎盛时期。同时1994年又成为白酒行业第一家上市公司。在当时国内市场环境不成熟的时候,白酒行业还处在初级阶段,而汾老大,凭借着自身的发展优势,为国内白酒行业树立了模范。随着汾酒的上市,也进一步带动了国内白酒资本化进程,很好地推动国内白酒市场的成熟发展,奠定了白酒行业快速发展基础。

# 衡水老白干 酒

## “装备”我的大学

### 祝 枣庄学子 金榜题名

始于汉代：2200 年的酿造历史；

1946 年建厂：67 年的建厂时间；

2012 年：5000,000,000 元的年销售收入；

2013 年：100,000,000 元的助学善款。

购年份酒(元)	赠代金券(元)	团购价(元/瓶)	
3000	1000	3年 48	10年 258
5000	2000	5年 88	15年 368
10000	5000	8年 138	20年 888

上述政策须凭 2013 年大学录取通知书及身份证复印件(每大瓶一次)

注：代金券可在以下地点充当等值现金：

- ◆ 亿维数码广场 市中店：5279088  
薛城店：5291000
- ◆ 万里马皮具 电话：3378689
- ◆ 枣庄康辉旅行社 电话：3266888
- ◆ 不兑换现金，不找零

活动期间：

购买衡水老白干五年陈一件，可  
免费享受衡水湖、  
衡水老白干酒博物馆  
二日游。

活动时间：

2013 年 6 月 10 日

至 2013 年 8 月 31 日

古 法 年 份

(本活动最终解释权归衡水老白干酒有限公司所有)

衡水老白干专卖店地址：市中区龙头路与龙庭路交界处南20米路西

咨询电话：0632-5111699 15163219666

的生力军执掌整个白酒行业破局和复苏将会很快出现。那么,开头提到的洋河梦之蓝被称为“新国酒”,它会不会是呢?还有待考证。但业界都知道,洋河是在这十年中成长起来的酒企,而且凭借着自身的努力成功杀入酒业前三强,位列茅五之后。洋河酒厂坐落于中国白酒之都,拥有洋河、泗洪双沟、泗阳来安三大酿酒生产基地,是中国白酒行业唯一拥有两大中国名酒、两个中华老字号和五枚中国驰名商标的企业,也是中国白酒行业技术实力最强、生产规模最大、现代化程度最高的集团,被称为中国最大酿酒园,无论是实力,还是荣誉,洋河都是敢和老牌名酒叫板的年轻品牌。但至于会不会是“新国酒”,还无法盖棺定论。中国的白酒行业从来都不乏强大的统治者,在当前这种承上启下的时代,中国白酒的路在何方?这或许是下一个十年,白酒业的新统治者,将带领整个行业前进的方向。而在这个群雄混战的时代中,无论是老牌名酒,还是年轻名酒,都渴望执掌中国白酒行业的大印。

# 中国酒企如何博弈胜出

“禁酒令”、严控“三公”消费、企业面临销量瞬间缩减、产品滞销危机的新形势下,如何突破现有商业模式的束缚?公平的市场机会,如何先于竞争对手全面接触全国酒业经销商群体,博奕胜出呢?第2届深港澳国际名酒展同期举办的“全国酒业经销商大会”将特别邀请“定位之父”杰克·特劳特先生合伙人谢伟山教授为广大参会酒企、经销商指点迷津。

随着人们生活水平的不断提高,中国蕴含着巨大的酒市场。巨大的消费市场引导着酒类市场环境的变化,当传统的市场模式的桥上已经站满了强有力的竞争对手,就要求企业的营销模式要与时俱进地创新,以灵活的战略眼光,审时度势,蓄势而发,方能立于不败之地。但现实中,酒行业不仅收到三公消费受限的外在压力,同时有存在“勾兑门”“塑化剂风波”等内

问题,“腹背受敌”的酒行业正一步步靠近悬崖边缘。问题的背后,反映的是中国酒行业的疯狂过度发展,也是中国酒产业链条脆弱的表现。重重压力之下,经销商该如何正确定位走出困境?如何向商务消费和社会化消费转型?厂商间又该怎么合作?这一系列疑惑都能在7月4日举行的全国酒业经销商大会一一找到答案。