

# 2016年酒企或将加剧分化

2015年底，白酒在经历了几年深度调整后，前路仍旧充满不确定性。除了传统市场推新品、做促销之外，垂直电商也遭遇空前挑战，综合性电商日益细分化、去中心化的新型电商开始广泛出现。传统的O2O模式热度不再，取而代之的则是新的指向整合供应链的B2B模式。这一年，是“分化”与“进化”双双加剧的一年。

## 推新品做促销已成战略补位

2015年，贵州茅台先声夺人推出了“三茅一曲”系列大众酱香酒组合，显示了贵州茅台横扫大众酱香酒市场战略企图；习酒则着力打造零售价218元/瓶的金质习酒产品，其产品战略性框架已经成型。同时，习酒于2015年12月启动“中国年，喝习酒”活动，有望实现品牌市场复苏；董酒于2016年1月在微信服务号及天猫董酒旗舰店陆续举行“全国人民大品鉴——寻找董酒人”活动，为此还设计了名为“全国人民品鉴酒”的单品酒，实现了品类上占位，未来状况如何，仍然有待进一步观察。

国台2015年度在促销活动战略上趋于谨慎，仅在大众酒市场上推出升级版产品，并未对原有产品体系进行大刀阔斧改革。仅仅推出了猴年定制酒而已。同时，由于白酒市场的大幅度调整，各类酒企新品推展上力度不大，贵州不少酒企围绕大众酒市场进行了产品线丰富，特别是一些中小型酒企，宁愿放弃以前的市场，主推一款产品。

总之，2015年度白酒主流企业在新品战略上变得更加谨慎，2016年推新促销更多具有品类占位与战略补位功能，其实际效果仍然有待进一步观察。

## 电商售假风波不断

对于进入电商的贵州酒企来说，2015年是高速发展的一年，金沙从2013年进入电商，2015年年底就在金沙旗舰店与天猫销售额近6000万元，增长率达300%，在天猫国产白酒热销品牌排行榜中名列前十，光是2015年“双11”期间销售额就达2815万元。同时，第一年进入电商的董酒和国台也取得不错的成绩，国台国礼酒5斤装单品销售破2000万元，在天猫酒行业商品交易指数排行榜中拔得头筹，获得天猫酒类企业旗舰店销售总额第二名；54度国密董酒以22592的子订单数拿下行业TOP商品订单总数第一名的好成绩，获得天猫酒类企业旗舰店销售总额第三名。

但这些都如明日黄花，随着客户“线上下单买酒，不料收到矿泉水”“唯品会

销售假茅台”等风波出现，消费者对电商的评价越来越差，据了解，继2015年12月底唯品会发出声明承认售假茅台后，事件还在发酵，中国消费者协会在2016年1月初对其发出“劝谕函”，劝谕唯品会真诚面对和回应消费者诉求。

为此，已经有不少酒企退出电商。据了解，2015年12月中旬，西凤酒发布整顿电商的通知，严令禁止经销商向电商平台供应西凤酒。在此之前，泸州老窖也发布公告停止给电商渠道供应货物。之前在“双11”的战场上，白酒和电商也进行了一场激烈的博弈。根据专家的推断，白酒企业这样的做法是为了保护白酒价格的稳定性，避免线上低价冲刺，保护线下经销商和消费者的利益。

## B2B渐取代O2O

2013年起，O2O模式成为酒业电商重点发展目标，但是在2015年，B2B则成为新的焦点，在部分业界人士看来，O2O模式较为烧钱，因其直面消费者，需要线上线下同步建设。而酒业渠道调整之后的市场空白急需填补，酒业B2B就应运而生。

作为立足于重塑供应链，同时消灭二级分销商而诞生的B2B平台，在2015年有了长足的发展，其会员和产品数量均得到了10倍乃至更高的增长，并且不断传出巨额资本注入的消息，显示出B2B平台对于提升渠道效率，节约中间成本消耗等方面得到了一致认可。

B2B企业解决了产能过剩、库存过高给渠道带来的压力，也不可避免地冲击到

线下销售体系，酒业传统的经销模式开始受到挑战。酒仙网推出的中酿团购，被视为B2B平台的典范，2015年7月中酿酒团销量达千万元，9月份突破6000万元，10月份突破1亿元。

其他酒业B2B平台也在迅速崛起。比如专注于进口葡萄酒跨境贸易的挖酒网，以“平台+自营”模式双轨并行的易酒批，以“清仓+众筹定制”为主要模式的酒清仓，从O2O转型的买卖圈等。

但也有业界人士指出，目前B2B平台发展方式是依靠低价竞争去做全国流通名酒产品，从而吸引流量，而非得益于自身优势的发挥，因此需要在未来进一步提升自我造血能力，从而摆脱烧钱模式带来的隐患。

(据《中国食品报》)



## 从知青到大学生

1978年10月16日10时许，是我终生难忘的时刻，那一刻我接到周口地区师范学校的录取通知书。因为上大学是那个时代的青年人的梦想，更是知青的追求之一。

1973年1月，我高中毕业后，响应“知识青年到农村去”的号召，回到太康县乡下的老家，和老少爷们一样，早出工，晚收工，任劳任怨，很快得到了乡亲们的信任。那时农村缺乏知识和人才，队长就让我当记工员。我一边干活，一边记工分，因工作认真，不徇私情，后来，又当上了现金保管员。同时，我参加了植棉小组，由于勤奋、读书多，还当上了植棉小组的组长。带领社员灭棉铃虫是最累、最危险的活儿。灭虫最佳时辰是午时，用药有敌百虫、六六粉、敌敌畏等。我们顶着火辣辣日头，汗流浃背，背着剧毒农药，稍有不慎就会引发中毒。可大伙全然不顾这些，灭去害虫是我们的革命任务。

而暑天午饭后为社员读报纸、学习文件、传达上级精神等，也是我的业余活儿。

后来，我又当上了理论小组组长。农村生活激发了我的创作灵感。1974年，我把体会写成通讯文章，寄到太康县人民广播站，不久就播出来，传遍全县。我因此也成了名人。之后，我又当上了生产队民兵排长。1973年、1974年，我连续两年荣获公社农业学大寨先进个人。后来我又参加公社工作队，到邵庄大队驻队，帮助村里工作，同去的还有郑州铁路局的两位下乡女知识青年冯学哲、王金菊等4人。我们和社员同吃同住同劳动，结下了深厚友谊。

这年秋，国家开始推荐上大学，我没有被推荐上。随着高考改革，机遇来了，信心来了，第一年我没考上，但我不死心，继续抓紧时间复习功课。我也有顾虑，信心不足。在北京空军司令部工作的舅父鼓励我说：“有志者事竟成。只要好好干，就有出息，三百六十行，行行出状元嘛。”舅父的话给我增添了力量和勇气。

我中小学学的知识很不系统，也很不

巩固，因此，复习功课时我遇到了许多“拦路虎”。特别是在记英语单词时，好不容易背会一个，不久又忘了。后来，我逐步摸索英语单词规律，渐渐找到了最佳记忆方法。同时，坚持收听河南人民广播电台的英语广播讲座，只要英语广播讲座一开始，哪怕正吃着饭，我也要立即放下碗筷收听。为此，有人讽刺我：“人的命，天注定，再复习两年也没用。你想上大学，没门！”可我不在乎那些冷言冷语。

高考期间，天气特别热，整个大地像火烤一样，让人喘不过气来。晚上，人们找凉快的地方歇息去了，可我依旧坐在低矮的小土屋里复习功课。我光着脊梁，穿着大裤头，肩膀上搭条毛巾，披亮小煤油灯，边复习功课，边擦汗，还要与蚊子“搏斗”。

紧张和艰苦的复习，加上压力大，我的身体日渐消瘦。父亲心疼地说：“傻孩子，你别再复习了，累坏身体不值得，咱家人老几辈子没上过大学，不也过来了吗？”听到这

里，我的眼泪像断了线的珠子掉了下来。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”红军爬雪山过草地就不怕，难道我能被这点儿困难吓倒吗？

那段日子里，叶帅的“攻城不怕坚，攻书莫为难，科学有险阻，苦战能过关”诗句，和著名作家徐迟的报告文学《哥德巴赫猜想》中对于数学家陈景润的报道，给了我相信和力量。天道酬勤。那年我终于考上了周口地区师范学校。

光阴似箭，日月如梭！随着改革开放的深入，我国经济社会生活和人们的思想观念都发生了广泛而深刻的变化，但是那段艰苦时光永远是我人生中的一坛老酒，历久弥香，鼓励我继续前行，豁达乐观地生活。

(吴敬)

## “我的知青岁月”征文

主办：周口报业传媒集团酒水部  
协办：周口怡景田园餐饮有限公司