



# “变局 创新 大未来” 《郑州晚报》2013白酒行业破冰前行高端论坛举行 迎接挑战 回归白酒产业本质

2012年对白酒行业来说,是业内公认的最不平凡的一年,从“限酒令”到“限制三公消费”;从行业各种“门事件”到引发消费者信任危机,白酒行业可谓一波未平,一波又起。

5月7日,由《郑州晚报》“名酒工作室”主办的“变局创新 大未来”《郑州晚报》2013白酒行业破冰前行高端论坛在郑东新区的百年酒库举行,来自酒行业相关领导、专家、酒企及经销商等行业代表参加了本次论坛,并就现阶段酒类食品安全、消费趋势变化、未来行业调整格局、创新营销方式等行业热点问题进行现场讨论。本次论坛主要针对行业问题进行集思广益,进行探讨解答,通过深度剖析和预测,为行业未来发展确立新的方向。

郑州晚报记者 万佳/文  
赵楠/图



论坛现场各位嘉宾的精彩发言赢得了阵阵掌声

## 1 迫切调整 黄金十年一去不复返

在过去的一年中,白酒企业面临的整体环境发生很大变化,政策环境,三公消费禁令出台;行业环境,勾兑门、塑化剂等负面消息不断;大环境,经济不景气;再加上白酒行业高速发展之下面临着自身的周期性调整。

各种信息显示,从2013年开始,不仅是茅台、五粮液,而且是整个白酒产业将由之前的奢侈化、高利润化向平民化和适度利润方向转移,以消化产能大扩张带来的行业危机。有专家认为,2013年白酒行业进入转型期,行业形势发生变化,企业调整就迫在眉睫,特别是高端白酒企业,必须重新审视形势,进行策略调整。未来,白酒企业如何根据变局进行创新,实现破冰前行?本次论坛在这个特殊的环境下举行,意在通过业内人士的深度剖析和预测,为行业未来特别是河南本土区域性品牌的发展确立新方向。

论坛上,河南副食品有限公司董事长、河南省糖酒食品流通协会会长王庆云、河南省酒业协会秘书长蒋辉、ESW高级品酒师田晓明及九度营销董事长马斐分别进行了主题演讲,对业界关心的热点问题发表了独到的见解。同时,来自宋河股份酒业公司、洛阳杜康控股、宝丰酒业、仰韶酒业、贵州习酒、贵州黔酒、省副食、省糖酒食品流通协会、酒鬼酒、金星啤酒、河南名庄国际、汾酒集团、泸州老窖、全兴酒业等企业的代表也发表了各自的观点。

## 2 回归理性 真正寒冬还未到来

过去十年,是白酒行业辉煌发展的“黄金十年”,但进入2012年,高端白酒销量整体下滑,业内哀声不断。今年到底是拐点,还是起点?对此,在大多数专家看来,白酒行业的寒冬还未真正到来。马斐表示:“现阶段而言,仅仅是行业调整期,打个比方来说,现在只是‘深秋’,真正的‘寒冬’还要在未来3年后才会出现。”而宝丰酒业有限公司品牌总监晋育峰认为,目前对于行业而言,还不是破冰的时候,更形象的来说,应该是“踩着高跷走钢丝”。

过去的十年白酒行业经历了飞速发展,但在座嘉宾一致认为,这种现象不会长久,而对于目前的困局,更能让大家认清市场本质。王庆云表示,长久以来,白酒行业起起伏伏,白酒行业表面的红火只是暂时的,行业出现的各种问题和政府的相关政策也不应该成为大家埋怨市场不景气的原因,在此节点,应该是白酒行业回归理性,回归市场的最好时机。

蒋辉表示,无论是受各种“门”的影响,

还是各种禁酒令带来的冲击,中国酒业步入了拐点期,有人认为,中国酒业步入发展白银十年,无论种种观点都表明,中国酒业已经从“神坛”上走了下来,实现价值回归已成必然。

而宋河股份品牌部经理王志国则认为,从2011年年底以来,有关中国白酒行业调整或者说出现拐点的声音,就已经若隐若现。这轮持续了近十年的白酒行业高歌猛进式的发展,将面临一次大的调整。

## 3 接受挑战 共同迎接行业良性发展

无论形势如何,调整,将成为未来白酒企业及经销商共同面临的难题。过去白酒价格虚高,已经脱离了消费的本质。蒋辉认为,酒企一味地追求高价位,已经不能适应酒业市场的发展需求和投机性的政府消费理念,实实在在地让消费者体验到酒品带来的享受和无穷魅力,这才是行业和企业应该和必须做到的。对此,晋育峰表示,未来一个重要形势的变化就是白酒市场将回归消费者品牌时代,从而令行业回归市场本质。

不少专家表示,新一轮的行业洗牌即将开始,谁能率先转变,谁就能笑到最后。

虽然面临行业困局,但业内人士依然表现出了对行业发展的信心。马斐认为,白酒是最能代表中国的产业之一,这个行业不是朝阳产业,但也绝对不是夕阳产业,酒类行业还有很大的发展空间。

行业的发展正是一个波浪前行的过程,暂时的下滑是不可避免的,放平心态做好产品和销售才是应对大局的首要。作为今年刚刚正式进入河南的贵州黔酒代表,

贵州黔酒酒业股份有限公司河南品牌运营总经理邓浩表示,黔酒是行业内的新兵,没有经历过过去的辉煌,但依然对市场充满信心。而作为经销商代表的泸州老窖特曲品牌经理沈建林表示:“未来3年厂商之间要经历漫长调整期,无论是渠道还是产品结构,我们将迎接一场新的挑战。”百年酒库董事长邵天莲认为,作为终端销售代表,要建立以消费为导向的目标,“只要是客户接受的,就是我们需要做的,我们的目标就是把酒卖出去。”

### 《郑州晚报》2013白酒行业 破冰前行高端论坛参会嘉宾名单

河南省副食品有限公司董事长、河南省糖酒食品流通协会会长  
王庆云  
河南省酒业协会秘书长  
蒋辉  
ESW高级品酒师  
田晓明  
九度营销董事长  
马斐  
百年酒库董事长  
邵天莲  
宋河股份品牌部经理  
王治国  
洛阳杜康控股有限公司封坛定制中心总监  
张国强  
宝丰酒业有限公司品牌总监  
晋育峰

贵州习酒有限公司河南区总经理  
贵州黔酒酒业股份有限公司河南品牌运营总经理  
酒鬼酒股份有限公司华中区经理  
河南名庄国际品牌有限公司华中区经理  
金星啤酒集团公共关系总监  
山西杏花村汾酒集团有限责任公司河南区经理  
泸州老窖特曲品牌经理  
全兴酒业河南区经理  
泸州老窖红瓷头曲豫南区经理

荆福杰  
邓浩  
喻永军  
韩鹏  
闫亚磊  
乔宇星  
沈建林  
聂海发  
高长辉