

我们要了解一个人，并不要把他以往的事情通通都知道了。我，为什么成为这样一个我？知道这些就可以了。同样，要明白社会的所以然，也不必把以往的事情全都记得，只要知道“使现社会成为现社会的事”就足够了。

2007年对于老白干酒的意义，正如万历十五年对于明朝的意义

。这一年，老白干终于提出了“重点发展衡水老白干酒”的发展战略，而不是既卖白酒又养猪，还要卖点猪饲料。这样做的后果是，到了2006年的时候，老白干酒的净利润只剩下了240万，不及2014年一半。



老白干酒做出这样的选择，从表面看是因为它在亏损不得已而为之，背后的原因则是因为它面临着激烈的竞争。

这一年，白酒行业内企业间的竞争仍在不断加剧，处于白热化阶段。

这一年，五粮液和贵州茅台的销售收入都达到了70亿；顺鑫农业的销售收入为45亿；泸州老窖收入有29亿；山西汾酒为18亿，但老白干酒只有区区4.6个亿。

达尔文的进化论在这

场白酒企业的竞争中，体现地淋漓尽致。

据中国酿酒工业协会的统计，1989年，我国白酒企业数量为3.7万家；2003年减少至2万家；而到了2006年12月底，就只剩下1.8万家了。17年的时间，白酒企业数量腰斩。

(2) 公司的发展战略及发展趋势：

公司的发展战略是：以科技为基础、以市场为导向，重点发展衡水老白干酒业务，加大产品调整结构力度，坚持质量经营，品牌经营，不断提升衡水老白干酒的品牌竞争力，逐步的提升公司中高档白酒的市场占有率；通过对生猪养殖、饲料及添加剂等关联产业的深化延伸与有机链接，降低生产成本，增加产品附加值；强化市场建设和产品销售，不断提升公司的经营效益。

公司未来的发展趋势：随着公司白酒技术水平、产品开发、产品质量、生产规模、品牌知名度的全面提高和增强，公司在白酒的行业地位更加显现，公司与客户建立的长期合作关系更加巩固，市场占有率将进一步提高。目前，公司生猪养殖业效益开始好转，但是受国家惠农政策的影响，粮食价格在高位盘整，使饲料价格日益提高；同时，因公司压缩养殖规模，也造成养殖单位成本增加，公司将采取灵活措施，逐步提高养殖业务的盈利水平。

在2015年之前，老白干酒在提及公司主营业务的时候，总会说：公司的主营业务是衡水老白干酒的生产与销售，以及商品猪和种猪的饲养及销售。

但从2015年开始，公司的主营业务就不再提养猪了，它会说：公司主要从事衡水老白干酒的生产与销售，主要产品为衡水老白干酒。

并且在2015年指定的发展战略中，公司首次提出了，将“衡水老白干酒”打造成为具有全国影响力和竞争力的白酒知名品牌。



如上内容是我在查看了老白干酒从2002年到2017年这些年的年报之后，梳理出来的。

我在查看年报的时候，主要看的是业务概要、董事会报告这两方面的内容，其中有企业的业务总结、行业发展概况以及公司未来的发展规划。

其实本文主要讲的是老白干酒的“聚焦”之路

。聚焦白酒主业发生在哪一年，以及为什么会发生在这一年。写完文章之后，我最大的感想就是，千万不要觉得自己无所不能，千万不要膨胀，什么都做，就会什么都做不好。