

高端白酒销售压力向中端白酒传递

■ 特约记者 国成

4月18日，贵州茅台率先发布一季报，首季净利同比增速跌至近两年新低——21%，较2012、2011年单季最低增幅还低10个百分点。而4月23日同日公布一季报的五粮液和洋河股份情况更不容乐观，其中洋河股份一季度净利出现个位数增长，同比增长6.53%；五粮液一季度净利同比增幅虽为18.91%，营收增幅也只有5.41%。

提价和预收款效应难以为继

分析人士认为，五粮液的净利水平之所以能维持在两位数，高于收入增幅，主要是毛利率同比提升7.2个百分点至76.6%所致。而毛利率提升的原因，很大一部分得益于产品提价。除了2011年的提价效应继续释放，2012年7月和8月，五粮液酒团购价也分别上调20元至729元，提升了6%。同样得益于提价的还有贵州茅台，贵州茅台于去年9月宣布提价约30%。

分析师们普遍认为，提价及预收款的释放，为各家名白酒一季度的业绩做了相当大的贡献。

瑞银推断称，贵州茅台一季度19.1%的收入增幅，低于价格涨幅，因此其实际销量下滑约8.4%。海通证券按照损益表测

算，贵州茅台一季度发货量减少约13%；但按现金流量测算，实际发货量可能减少25%左右。申银万国预计，一季度茅台实际销量下降10%左右，汉酱、仁酒、王子酒、迎宾酒等系列酒收入下降30%以上。但提价和预收款的释放效应恐怕难以为继。一季度，贵州茅台、五粮液、洋河股份预收款均比年初降低了40%以上。此外，在当前行情下，最近两年内名白酒很难再提价。

高端白酒价格有望二季度企稳

据前述名白酒经销人士介绍，目前沪上流通领域内53度飞天茅台的一批价在840-850元之间，52度水晶瓶五粮液的一批价则进一步跌至600元以下，为580-590元，远低于其今年年初729元的出厂价。

该人士表示，目前市场上的价格很混乱，此前冲着赚钱效应蜂拥而入的房地产商、钢铁贸易商们，已经开始抛货退出白酒行业，一些外地货源也会流入上海。

虽然目前茅台、五粮液价格已经触最高价时跌去一半，但目前仍未有企稳迹象。上海酒业流通协会秘书长瞿一鸣称，有些消费者可能会在茅台低价时买入几瓶，但是这样的量非常少。而且相较于塑化剂带来的冲击，限制公款消费高档白酒的威力

要大得多”。

有业内人士认为，茅台年内跌至819元出厂价之下，并非没有可能。“至少从目前看，二季度没有任何出现乐观迹象的可能”。一名经销商告诉记者，二三季度是传统的白酒销售淡季。

不过，也有人认为，茅台价格可能在二季度出现企稳。国信证券表示，近期茅台通过与经销商签订新的经销合同，将全年计划平均到每个月，使得二季度淡季计划量增加近五成，促使经销商提前降价减少库存，这是茅台近期一批价跌到900元左右的一个重要原因。目前来看，经销商库存普遍较低，在政务消费之外的新消费模式正在形成，由于中秋旺季发货量将大减，预计二季度茅台一批价将会逐渐企稳甚至回升。

一线白酒挤压二线白酒市场

二线白酒中的代表企业——山西汾酒、古井贡虽然在一季度净利润仍取得了两位数增长，但保持增长势头的压力并不小，一线白酒零售价的大幅下滑已对二线白酒的市场份额形成了挤压。

一名古井贡酒经销商说，“谁说政务消费喝的一定是茅台、五粮液？”虽然其所销售的主打产品在一两百元左右，但是目前销量跌幅也相当明显。他认为，暂时很

难看到调整结束的节点。

山西汾酒的一季报显示，该公司一季度预收款较年初骤降73%，较去年同期也下降69%，创两年来新低。招商证券认为，预收账款的快速下降，极大削弱了该公司的利润平滑能力，山西汾酒二季度业绩增速将会放缓。

值得注意的是几乎所有白酒企业都在大幅增加市场投入。“现在白酒市场价格波动特别大，我也搞不清楚我们酒在超市里的具体价格是多少了。”一名酒业公司企划负责人抱怨，“每个公司的想法不一样，有的希望保价，有的希望走量，可能五粮液会希望在价格降下来之后，抢夺更多的市场份额。”

山西汾酒一季度销售费用增长54.53%达到6.89亿元，主要为广告宣传费，导致营销费用率上升至24.66%历史高点。而贵州茅台、五粮液一季度的销售费用也有不同程度增长，其中贵州茅台销售费用从上年同期的1.9亿元上升至2.84亿元，增幅达到49.39%。

白酒营销专家铁型表示，“2013年可能是高端白酒最难受的一年，但今年是中端白酒最难受，到明年可能就轮到中端，后年就是低端。”

有经销商说，限制公款消费高档白酒已经影响到整个白酒行业，因此不管高中低端销售都难免受到波及。

热捧，我们不会冒进，大面积开店。”南充市泉佛士窖酒厂负责人张荣说，“本土白酒直接供应市场，运输成本低，同时更加本土化，适合本地消费者的口味。与高档白酒相比，南充本土白酒可以散卖，而瓶装的一般几十元一瓶，多则不过100多元一瓶，在现在的大环境下显然更有竞争力，但本土酒企依然要做好‘瘦身’的准备。”张荣说。

本土白酒出路：高品质 + 品牌整合

“本土白酒质量如何？”家住南充市顺庆区正阳路的刘先生直言，“本土白酒价格低，不少品牌的白酒口感很不错，但我心里多少还是有些不放心。”南充一家贸易公司员工欧敏说，“一些本土白酒质量很好，但由于缺乏宣传，大家对他们的品牌认知度不够。”

张荣告诉记者，纯粮食酿造的白酒被称为“原浆”，而南充大大小小几十家本土白酒企业基本上都产清香型的原浆酒，不少好的原浆酒被一些大酒厂收购去进行贴牌销售，“但因企业间各自为战，南充本土白酒至今还没有一个拿得出手的响亮品牌。”

张荣告诉记者，他正在草拟一份南充白酒的发展规划，在他的构思中，南充本土白酒企业应当进行一次整合，明确划分各个档次，成立白酒产业园区，对本土白酒品牌进行集体包装，“南充本土白酒一定能够在白酒行业占据一席之地。”

好品牌的基础是高品质，高品质的产品又有赖于通过品牌打造、提升去传播。对此，南充的本土白酒企业和地方政府及行业部门都准备好了吗？

（编者整理）

1348吨增长了一倍多，呈现爆发式增长态势。中国已经是全世界食用菌产量和销量的“双料冠军”。记者从中国食用菌协会获悉，由于2012年以来，各类鲜菇价格持续下滑，导致不少食用菌生产企业陷入亏损状况，今年以来，各地菇农转产进入其他农产品种植的现象也越来越多。

喝酒本是享受和助兴，但过了量，就有可能引来祸端。新华网沈阳4月24日消息，辽宁省沈阳市和平区法院去年的办案显示，在所审理的寻衅滋事案件中，酒后犯罪的比例高达40%。该院法官吕进告诉记者，酒后犯罪涉案主体多为60后、70后群体，在酒后遇事不冷静而与他人发生争执。吕进建议，经常饮酒人应控制自己的言行，通过正常的方式表达情绪，防止制造祸端身陷囹圄。

22日，一则“周正富已成为南昌东湖区的第一例H7N9病毒流感患者”的微博引发众多网友关注。网友“伍岳”转发微博称，“4月19日的凌晨2时25分，经专家确诊，周正富已成为南昌东湖区的第一例H7N9病毒流感患者……经专家确认是其食用的凤爪中含有大量H7N9病毒。”24日江西省公安厅官方微博“江西公安”回应称，经向江西省卫生厅应急办核实，江西尚未发现H7N9病例及疑似病例。公安机关正对散布谣言一事开展调查。（编者整理）

南充本土白酒紧抓“可乘之机”



在国家严格限制公款消费高端白酒，提倡勤俭节约，反对铺张浪费的大环境下，南充餐饮产业链与一、二线城市一样陷入困境，引发整个南充对餐饮产业未来走向的集体思考。

而就在众人的目光聚焦在餐饮产业如何突围之上时，不少南充市民发现，一些本土的白酒企业把限制公款消费高端白酒当中的“可乘之机”，悄然在南充主城区内“扎”下了多个销售点。高档白酒“入冬”之际，价格更加亲民的本土白酒趁机抢占市场。近日，记者对此进行了实地走访，直面本土酒

企老总，共同探讨作为“川酒”原浆酒主产地之一的南充面临的机遇和挑战。

打好“时间差”：本土白酒乘势而上

高端白酒市场要缓过劲儿来，尚需时日，这恰好为本土白酒提供了“空窗期”。当记者走进“金凤白酒”的经销店时，一位顾客正在购买两斤散装白酒，“晚上要和好朋友聚餐，朋友间不在乎那些面子和客套。买本地散装白酒更划算，两斤也就100多元，口

感也不比一些大酒厂的酒差。”

“我们的销量跌了四成有余，但还没到‘伤筋动骨’的阶段。”店铺老板说，对于“金凤白酒”这样的本土白酒来说，主要还是面向大众消费，“比起那些卖高档白酒的店铺，我们的日子确实要好过一些。”

“销售情况不如我当初想象的好，但可以维持经营，而且新增了不少新客户。”顺庆区华盛路一家经营不久的白酒经销店铺老板告诉记者，在白酒销量下滑的时间点上开店确实有些冒险，但从另一个角度来说，也可能是好事，“高档白酒滞销，很可能促进本土白酒的销量，我认为这是提升南充本土白酒知名度的一个机遇。只要我们打好‘时间差’，说不定生意还不错。”

本土白酒在做瘦身准备

“近段时间，我们酒厂确实在南充城区新增了一两个销售点，”南充金凤唐家酒厂负责人唐涛表示，高档白酒消费市场的萎缩，会使消费者在购买白酒时更加理性，更加注意性价比和口感，一定程度上使一部分客户转而购买价格更优，而口感不输于高档白酒的本土白酒，因此新增销售点，也是对目前市场的一种试探，“这个机会值得把握。”

“但从目前市场的反应来看，前景仍不明朗，我们更多，还是选择观望。”唐涛说，与去年同期相比，酒厂总的销量还是下滑，大宗团购的流失是缺失的最主要份额，但与一些高档白酒相比，我们更容易全身心地走大众化路线，加大力度争取超市、商店的份额。”

“现在市场还没有反映出对本土白酒的

日，猪肉、水产品价格下降；牛羊肉价格以降为主；成品油粮价格稳中有降；水果价格稳中有涨；蔬菜价格微幅波动；禽蛋、奶类价格稳定。监测数据显示，4月5日开始，全国白条鸡价格下降明显，4月23日出现趋稳迹象。

4月23日，国际葡萄酒研究机构发布的数据显示：2012年，中国葡萄酒消费量超过21.6亿瓶，和2011年19亿瓶的消费量相比，增加了13.68%。根据预计：2016年中国葡萄酒消费将达到30.24亿瓶。值得注意的是，近年来，假冒葡萄酒的生产及销售额呈现上升趋势。英敏特发布研究报告指出，目前，中国很多葡萄酒消费者依然缺乏辨识葡萄酒真伪的能力，“有近61%的葡萄酒消费者不知道如何辨别葡萄酒品质高低”。

据东方早报4月23日报道，农夫山泉“标准门”还在持续，这家企业被指在外省生产、销售的瓶装天然水执行其总部所在地浙江省的地方标准（DB33/383-2005），而该标准中，总砷、镉限量等指标远低于《生活饮用水卫生标准》以及2008年修订后的《瓶（桶）装饮用水卫生标准（GB19298-2003）》等国家标准，其中砷指标限量甚至放宽到5倍。

原健力宝董事长李经纬去世的消息，

茶酒文化



中国文化能走多远，中国白酒就能走多远

白酒能不能融入高级知识分子阶层和年轻一代的物质与精神追求中去考验着中国白酒产业。

中国酒业协会副理事长兼秘书长王琦认为，白酒文化如何跟上时代的步伐，文化的创新与突破是中国白酒走出当前这个困局，确保可持续发展的重要途径。

泸州老窖集团董事局主席、泸州老窖股份有限公司董事长谢明认为，“中国文化能走多远，中国白酒就能走多远。”这句话对“文化”和白酒之间辩证关系的概括已经被行业所认同。在当下白酒产业环境不利的时候，酒文化更应该凸显其力量。

中国是世界四大文明古国之一，中国文化为人类社会的发展做出了巨大贡献。中国文化的发展始终牵动着酒文化的发展。曾几何时，中国酒文化甚至代表着当时的主流文化，从经济文化中可以窥视王朝的政治、军事、经济，以及广泛的社会生活图景。

十七届六中全会做出了“关于深化文化体制改革的决定”，制定了“文化大发展，文化大繁荣”的愿景，为文化产业注入了强心剂，酒文化的发展也迎来了春天。为了适应这个新形势，白酒行业和白酒企都要改变观念，提升认识，调整思路，积极探索中国酒文化的传承与创新。

《编者整理》

酒百科

酒后五不要

全世界每年有180万人因喝酒而死亡，除了酒驾之外，很大一部分原因与酒后粗心大意有关。那么酒后都有哪些事不宜做呢？

1、酒后不要立刻洗澡。冷水热水都不宜。洗热水澡或者桑拿容易导致热性聚集在人体不散发，加重晕态，导致恶性呕吐甚至晕厥。洗冷水澡，非但不能醒酒，还会使肝脏来不及补充血液中消耗的葡萄糖，加上冷水刺激，血管收缩，可能会导致血管破裂、患感冒等。

2、酒后不要吃醒酒药。醒酒药可以暂时让人摆脱醉醒状态，但实际上却会将醉酒时间延长。建议大量喝水，另外，还可以喝运动饮料，补充电解质，喝低酸度的橙汁，补维生素C，保持血糖水平。

3、酒后不要运动。酒精具有利尿作用，醉酒后体内水分流失更多，容易发生脱水，此时再锻炼会加重脱水危险。酒后游泳更危险，会使身体散热突然加快，引起头晕、低血糖性晕厥、腿部抽筋等。

4、酒后不要大量喝咖啡。以免缺水加剧；也不要喝浓茶，茶对胃、心脏和肾脏都不利；也不要喝汽水，否则会加快人体对酒精的吸收作用，对肝脏不利，还会诱发急性胃炎等。

5、酒后不要同房。尤其是大量饮用烈性酒后，反而会导致男方阴茎勃起不坚或早泄，妨碍性生活和谐；而且酒后受孕会危及胎儿健康。如果不慎酒后同房要特别注意别着凉。酒精会使人热血沸腾，几番云雨过后甚至大汗淋漓。这时候毛孔是扩张的，如果贪图凉快不注意保暖，很容易受凉生病。

（编者整理）

