

# 中国白酒业洗牌 业界专家称百元酒将成主流

“2013年中国白酒业经历了一轮调整期，整个产业增长速度都开始放缓。”北京和君咨询集团副总裁、酒水事业部总经理林枫坦言，相较去年，今年的白酒行业可能会更不好过。深度调整后，中国白酒将何去何从？白酒行业将呈现何种格局？白酒价格能否迎来回归？在有着“天下第一会”之称的2014中国春季糖酒会大幕开启伊始，业界专家、企业家聚集蓉城就白酒行业转型产品与渠道的演变等热点问题进行了深度脑力碰撞。

白酒业今年将如何走？参加2014两岸白酒研讨会的专家们普遍认为，中国白酒业从2013年起便逐步进入了深度调整期，在中国经济结构调整、消费观念发生变化的背景下，调整仍将持续，比起去年，今年白酒业会更加不好过。中国酒检中心主任钟杰认为，中国白酒业必须通过减速来积淀能量，回归白酒的本质。北京和君咨询集团副总裁、酒水事业部总经理林枫也坦言，这也是白酒业去泡沫化的必要阶段。不过，结构调整也将带来新的机会，在去年的调整中，百姓消费成为白酒企业最关注的领域，此外，商务消费也大有机会。

受消费结构变化影响最大的高端白酒业，今后又将出现什么样的变化？对此，与会专家预测，今后高端白酒市场的集中度还会继续提高，一些较小的酒厂可能被本地的龙头酒厂吸收。而随着百姓消费的崛起，百元左右的中低端酒将成为最受大众欢迎的品类。从目前的情况来看，低价位酒还面临着标准的严格执行和诚信度问题。钟杰明确提出，不能价格下去了品质也下去了。

“中国白酒业自2013年起逐步进入深度调整期”，中国酒检中心主任钟杰还认为，必须放下浮躁，反思高速发展中存在的问题，“通过减速、稳重和积淀，积蓄能量，回归白酒的本质。”

北京和君咨询集团副总裁、酒水事业部总经理林枫坦言，相较去年，今年的白酒行业可能会更不好过。“这是行业调整期必经的前低后高趋势，也是去泡沫化的必要阶段。”

林枫把过去的白酒市场比作“三块肉”，即公务消费、商务消费和百姓消费三个部分。他说，随着中国经济结构的调整、消费观念的变化，商务消费需求依旧旺盛，百姓消费在这一轮调整中受到的影响也较小，因此，“未来十年白酒业能否有新高地，主要是渠道或营销模式创新的问题。”

“未来中国高端白酒的集中度会继续提高”，盛初咨询董事长王朝成认为，“高端市场将呈现出一个弱探底状态，虽然趋势不够清楚，但是可以肯定的是，集中度将不断提高。”王朝成说，现在是中国白酒业资本一级市场

投资的黄金期，经过一轮调整后，未来中国白酒业可能会形成一个趋势：即一家全国性酒厂在次高端和高端占据有利地位；而较小的酒厂一种可能是被本地的龙头酒厂吸收，另一种可能是被全国性的大的酒业集团并购。到那时，整个中国白酒业的版图，基本上就会形成一个既不是寡头垄断，也不是自由竞争，而是集中度比较高的、相对垄断竞争的稳定格局。

随着大众消费市场的崛起，白酒的主流价位到底在哪个区间？什么价位的白酒最好卖？

“主流价位的确定与地方经济发展水平



高度相关”，四川大学教授、白酒专家胡承说，从白酒行业来讲，“百元酒”是最容易被大众接受的，而且基本不受三公消费的限制。但从酒的品质角度来说，企业必须给消费者提供更高的性价比来引导市场的健康发展。

中国酒检中心主任钟杰直言，“越便宜越好！”他认为，低价位不等于低质量低技术含量，但目前低价位酒的开发面临标准的严格执行和诚信度的问题。“上世纪80年代调整时，民酒要做名酒；90年代调整时名酒又要做民酒了。但只要把价格压下去就叫民酒了吗？”钟杰坦言，“没有服务，没有服务意识的民酒，不叫民酒。”

(王哲)

深度调整白酒业 仍将延续

近日，随着白酒上市公司2013年业绩披露季的推进，白酒行业业绩低迷的状态已成为一个不争的事实。

继泸州老窖交出近十年来最为“惨淡”的成绩单后，五粮液近日也发布了2013年业绩快报，创历史新低的成绩也反映出了酒企正面临的窘境。

据五粮液2013年业绩快报显示，2013年营业收入247.16亿元，同比下降9.13%；净利润79.73亿元，同比下降19.75%。从单季度看，2013年第四季度净利润比2012年第四季度下滑59.27%，环比2013年第三季度继续下降33.84%。这也是五粮液自2009年第四季度以来，单季度净利润水平创下的历史新低。

对于业绩下滑的原因，五粮液认为，白酒行业自2013年进入深度调整期后，市场竞争更加激烈，而公司盈利能力较强的高价位产品销售受挫严重，导致营业收入、净利润等出现下降。

事实上，白酒行业出现“寒冬”并不是毫无征兆的。商务部早前发布的信息显示，2013年以来，高端消费降温明显，其中，监测的11种高端白酒销售量下降了7.2%。

长期以来，白酒业是一个高速发展的行业，近年来更是迎来了发展的“黄金期”。从总量上看，根据《中国酿酒业“十二五”发展规划》，到2015年，白酒行业预计产量将达到960万千升。但在2011年，我国白酒产量就高达1025.6万千升。从利润上看，2003年至2012年，白酒行业13家上市公司营业收入为3960.69亿元，增速呈逐年递增之势，2011年达到最高峰，为45.97%。2011年、2012年行业净利润增速分别为60.16%和54.51%。一些高端白酒，如茅台、五粮液等价格均成倍上涨。

高速的发展、可观的利润，让白酒业一度成为最赚钱的行业。然而，进入2013年后，受“塑化剂事件”的影响，加之“禁酒令”政策的出台，尤其是在限制三公消费政策的打压下，白酒业迎来发展的拐点。中国酒业协会理事长王延才坦言，在经历10年高速增长后，白酒业产能过剩、供大于求的状况非常突出，行业景气下滑和渠道压力加大的趋势也愈发明显。

面对行业的“寒冬”，越来越多的酒企，特别是一些高端名酒企业也意识到，高昂的产品已经难以维持企业的发展，只有整合资源，回归市场，以广大消费者为核心，及时调整产品线并向民酒路线才可突破重围。下一步，整个白酒业将继续价格“去泡沫化”的过程，逐步把依赖于“三公消费”的名酒转向大众消费的“民酒”，这也将是整个白酒业价值和消费属性的理性回归。

当前，白酒业行业增长放缓已是大势所趋，产品结构调整也迫在眉睫。业内人士表示，随着国家政策调控和市场竞争加剧，酒企业绩低迷的局面在短期内将难以得到缓解。进入2014年，白酒行业的竞争将更加激烈，特别是各方面更有优势的大酒企，在产品结构调整中将会给一些二、三线小酒企带来很大冲击。未来一段时间，白酒行业仍将延续深度调整期，行业内并购、重组或将成为调整发展的一个趋势和常态。

(吉雷雷)



## 去太湖感受茶文化 “碧螺香”品茶大会 东山举行

日前，“春风太湖碧螺香”品茶大会暨茶文化体验之旅发布会在东山游客中心上演。本次活动由苏州太湖旅游产业协会主办，将持续到4月30日结束。

伴着幽雅的古琴乐，品茶大会拉开序幕。主办方邀请国家非物质文化遗产传承人一展炒制碧螺春茶艺：手不离茶、茶不离锅，经过“杀青、揉团、搓毫、烘干”等四道工序，“茸毛不落，卷曲成螺”的碧螺春茶出锅了，空气中弥漫着浓浓的茶香。“爸爸妈妈，我也学会采茶叶了！”伴随着轻快的欢笑声，来自10组市民家庭的小朋友们当了一回小小“采茶工”。活动现场，炒茶师傅还把亲子团采摘的茶叶现场炒制，让大家品尝。

据悉，打造特色鲜明的茶文化体验之旅，新近成立的苏州太湖旅游产业协会此次共推出三条旅游线路，策划一日游、两日游及菜单式定制线路，目前在长三角近30家主要旅行社已全面上线。

(范易)

## 男人为什么喝酒

经济学家：因为男人是社会的支柱，所以，他们肩负推动经济发展的重要责任。

植物学家：因为大麦的产量每年出现大幅度增长。

动物学家：因为男人最喜欢模仿大猩猩走路。

物理学家：因为男人想证明地球其实是地心引力的。

生理学家：因为酒能使身体的反应速度下降，反应强度增加。

历史学家：因为酒和男人的历史同样久远。

数学家：因为一瓶酒有时候不一定等于500克酒。

文学家：因为酒能使作品充满朦胧气息。

交警：因为他们想创造交通肇事案件的吉尼斯纪录。

演员：因为男人喝酒以后，才会扮演最真实的角色。

医生：因为酒可以促进血液循环，保持身体健康。

女人：他们的目的很明显，想逃避家务事。

男人：酒是我们跪着敢冲女人喊：“我就不起来”的勇气催化剂。

(中国酒文化网)

## 长沙无公害茶叶走俏市场 每年出口增三成

湘丰绿茶好喝，红茶、黑茶也件件是精品。今年1月，湘丰茶业集团旗下企业——桃江茗茶茶业举办的“万里挑一手工茯茶品鉴会”在长沙举行，这标志着湘丰黑茶2014年的投产正式开始。

作为中国茶叶行业十强、国家级茶叶标准化示范企业，湘丰茶业一直致力于为消费者生产优质茶、科技茶、放心茶。

湘丰茶业目前已建立了亿株茶苗基地，是全国茶苗繁育面积最大的公司。在湖南省及周边区域已整合控制茶叶基地35万亩，是中国自有无性系优质茶叶种植面积最大的茶叶加工企业。

天然绿色，落口留香的湘丰茶叶，是如何制成的？时下正是春茶采摘的季节，近日记者专程来到湘丰探营，了解到一些湘茶制作的奥秘。

**栽培创新：茶树旁种桂花树**

好大一片茶园！步入位于长沙县金井镇的湘丰茶业飞跃基地，沁人心脾的茶香扑面而来。“我已经在这里采了十年茶了，这里的土质较好，非常适合茶叶生长。”几位采茶人告诉记者。

“今年的春茶是3月中下旬开始采摘的，第一批采的茶叶很嫩，都是一芽一叶，采摘要求比较高，相对来说量就要少一些。”

“茶园里为什么栽了这么多桂花树？”整

个茶园香味浓郁，大批桂花树令记者觉得十分奇怪。“茶园里种桂花树，桂花的香味，可以被茶叶吸收，这样制作的茶叶品质更高。”湘丰茶业有关人员告诉记者，湘丰茶业飞跃基地共种了1万棵桂花树，这是茶叶创新种植的一种新尝试。

中国科学院亚热带农业生态过程重点实验室主任吴金水介绍，该院对飞跃基地环境持续十年的监控发现，土壤和水都没有出现污染，他们将协助茶企在环境控制方面投入更多成本。

**走俏市场：无公害茶叶出口量每年递增**

“茶叶采摘下来要经过摊青、杀青、揉捻、干燥、做形、提香等一系列加工程序，每道工序的温度、湿度、时间掌控都要得当。稍有偏差，茶叶的口感就会改变。”

“每一道工序都必须做到又快又准，一般而言，4.5斤鲜茶叶才能制出1斤干茶。”从茶园至茶厂，记者一路探访，了解到更多湘茶制作的秘密。

“我们设在石门壶瓶山的基地，是湖南海拔最高的高山有机茶基地，而保靖黄金茶基地，是目前茶叶营养品质最高的基地。”湘丰茶业负责人介绍，卫生质量是茶叶产品的基本要求。目前茶叶卫生质量有四大障碍：农药残留、重金属、有害细菌、非茶类物质。而有

机茶、低农残无公害茶是茶叶的发展方向，湘丰无公害茶叶越来越受到出口市场的欢迎，以每年30%的速度递增。

**品类齐全：湘丰红茶、黑茶也好喝**

绿茶要喝新的，红茶黑茶越陈越醇。随着茶产业的深入拓展，湘丰产品覆盖绿茶、红茶、黑茶等几大茶类。旗下拥有“湘丰”、“干发”、“石门银峰”、“黄金茶”等品牌，“湘丰”更是荣膺中国驰名商标。公司逐步建立直销、直营店、加盟连锁、特约经销、卖场、网络销售等多种方式，建立起多层次的国内销售渠道，产品遍销全国，远销欧、俄、中亚、东亚等国际市场。

喝过湘丰绿茶的人，都会说好。而近年来，湘丰红茶、黑茶的高品质又渐为人知。

在全国同行业的几次茶叶评比中，湘丰红茶均名列前茅。湘丰茶业有关人员介绍，在湘丰茗茶贺龙旗舰店，超六成的顾客都喜欢喝湘丰红茶——映象湖红。

“这是一种高档红茶，它使用手采上等嫩叶原料，由制茶师全手工制作，茶叶条索完整，色泽鲜嫩，光亮油润，入口留香，令人回味无穷。”

“志在让国人喝上放心茶、品质茶；志在提升中国茶业产业总体加工技术水平；志在打造一支优秀的茶业湘军，代表湘茶走向全国，走向世界。”这是湘丰的企业宗旨。

(钟新)

## 茶文化是民族特质 品茶需品才有感悟

年过七旬的茶人赖政雄老先生，不仅在台湾茶界享有盛誉，也被不少大陆茶人所敬佩。办过出版社编过杂志的他，是台湾推动茶文化复兴的重要人物。记者采访时，他正稳稳当当地为宾客泡着一壶老茶，安定地独立于略显嘈杂的环境中。

聊天时，老先生语速不急不缓，语气温和谦逊，用贴切的事例分享了他的茶道。时而自嘲，时而玩笑，妙语连珠。自身的沉稳气质被他笑称为老人家的迟钝；对于被不少茶友称为台湾茶界高人，他更笑道：“我不是大师，大师都埋在土里了。”

在茶香中，他吐露了对茶文化的喜爱，对茶行业的希望以及对媒体参与茶中的想法。



老家的门板花窗拆了装在那一样。或许是因为茶艺馆安静，可以思考，有了脾气，就泡个茶，让自己的心静一下，这也是茶的好处。另外，这种气象也不是不太可能：年轻人也赶流行，茶艺馆现在是时尚的，那大家也会跟着时尚走。三十多年前，欧美的咖啡啊等时尚在台湾盛行。我们推动台湾的茶艺和品茶风气，立足点就是，我们东方文化很深邃，要把迷失在西方情调的时尚拉回东方的境界。

### 中华茶文化丰富 台湾年轻人爱上茶馆

记者：您喝茶数十年，不知您如何理解茶文化？

赖政雄：茶是我们的国饮，茶文化就是中华民族的一种文化特质。上世纪八十年代的时候，我们就经常在台湾办国际茶会，日本、韩国的茶人都会来参加。在国际上说茶，人们常常谈到日本，我觉得不足，因为日本主要只泡绿茶，我们有多少种茶？绿、白、黄、青、红、黑里有大红袍、铁观音、普洱、龙井等等说不完的品种，内涵非常丰富。

记者：人们多少有这样的文化自豪感，可是落实到饮茶，似乎依然以中老年人为主，在年轻人中不知它有多大的感染力？

赖政雄：在台湾，现在很多年轻人喜欢到茶艺馆。大学生写论文时都喜欢到那去待着。

记者：为什么呢？台湾的茶艺馆装修很现代吗？

赖政雄：绝对的中式风格，很古朴，就像把

何建议？

赖政雄：很懂茶的人可以去玩茶，要不然很可能会被茶玩。

所谓玩茶，一是泡出好茶，就是你买100元一斤，我也买100块一斤，我泡的更好喝。其次，茶好、布置好、感受好，同样的消费，享受的比别人多。反过来，被茶玩就是第一就是你买的比别人贵，第二你买了好茶，没有泡好，这个就被茶玩了。

### 喜爱品饮福建茶 希望玉茗报道专心深入

记者：您经常在两岸的茶会中品茶，不知您对福建茶是否熟悉？

赖政雄：很熟悉，因为我是爱品茶的人。虽然自己不做茶，但是茶做得好坏，能去区别。其实我祖籍福建，出生在台中，事业在台北，年纪大了，就想着落叶归根，来厦门。福建有很多好茶，我都很喜欢。

记者：您曾在出版社工作，还办过杂志。对于我们正在做的“玉茗”报道，不知您有何建议？

赖政雄：中华文化有三种很深奥，其中有两个和你们的工作相关。一是写文章的，再来就是茶。这两者都有争议性，见仁见智，所以比较深奥。

报社划分出专业领域很好。因为专业性很强，才能深入报道。茶不能用看，看不出来，品才能品出来，就像人生一样，没有经历过，就不会有深的感悟。所以你们可以多出去走走，相信有更多启发。另外，希望你们能敢想敢说。自己不卖茶，就可以出来结交茶友，大家来聊。当初办杂志时，我们在宜兴很出名，因为我们的立场公正，客观的报道能更深入人心。

(文图/陈思宇)

## CBD 土豪 免费派茶叶蛋

日前，早晨的珠江新城弥漫着一般茶叶蛋的香气，不少上班白领和晨运人士反映，自己在花城广场及周边领到一枚茶叶蛋。记者赶到现场发现，原是广州某房地产公司高管有感于台湾某电视节目嘉宾发表“大陆人消费不起茶叶蛋”的雷人言论，自费购买10万个茶叶蛋免费派送给路人。

东西塔之间 APM 花城广场站出口外，沿着绿地的红色跑道边一字摆开多只装满茶叶蛋的红色保温箱，每只箱子旁还有佩戴口罩的工作人员手持厨用夹钳把茶叶蛋装进独立包装袋里。

据在现场派发茶叶蛋的工作人员说，他们早上8点半已经开始“摆摊”，除了花城广场以外，在保利中心、番禺长隆等地也有“派蛋点”。这10万只茶叶蛋并不是他们自行煮制，而是由处于该公司同一栋写字楼的某便利店准备的，符合相关的安全卫生标准。

记者看到，预定的三小时活动结束后，茶叶蛋还剩下一些。

该名公司高管余先生在现场受访时表示，他的行动是针对台湾某节目嘉宾发表的关于“大陆人消费不起茶叶蛋”等雷人言论，他说：“现在大家都有钱了，你看，我连茶叶蛋都送不出去了。”

微博认证为《马后炮》主持人的账号@马志海表示“担忧”，“叫人看了说‘大广州CBD白领都吃不起茶叶蛋，还要富人派’。”在附近某五星级酒店工作的澳大利亚人李先生说，最近一周朋友圈都在热烈讨论茶叶蛋，在他看来，“派蛋”是一项有趣的行艺术。

(罗箭)