

12 白酒金三角 Liquor Golden Triangle

名酒变“民”酒 四川得民探索白酒行业新出路

在限制“三公消费”等多重政策因素的影响下，曾经依靠政务消费支撑的白酒畸形黄金时期已经一去不复返，白酒行业陷入深度调整的“冬季”。面对严峻形势，四川得民颠覆白酒“二八定律”，化名酒变“民”酒，回归大众消费，探索白酒行业新出路。

回归大众消费，得民裸酒颠覆白酒“二八定律”

随着“八项规定”等多重政策的颁布，白酒行业发展陷入困境。2014 年前三季度，国内白酒企业业绩普遍惨遭滑铁卢，即使是白酒大佬贵州茅台，也难以扭转业绩下滑的窘境，白酒行业前景不容乐观。

行业专家表示，在过去，20%的政务消费客户带来了白酒企业 80%的利润，也成就了白酒行业的“黄金十年”。但随着限制“三公消费”政策的实行及反腐力度不断加大，为政务消费为主导的高端白酒消费难以为继，白酒消费将回归到普通大众为主的时代。

面对行业趋势，四川得民投资股份有限公司(以下简称四川得民)颠覆“二八定律”，

回归白酒本质，携手国内众多知名酒企隆重推出四川得民裸酒，发力大众消费市场，借助规模经济实现业绩和利润的不断增长。

名酒变“民”酒，得民裸酒探索白酒行业新出路

四川得民裸酒借助得民蜂巢模式化名酒为“民”酒，凭借高品质、高性价比、高效服务不断赢得消费者的喜爱，也为酒企不断发展提供动力。同时四川得民裸酒不断深耕大众消费市场，为白酒行业探索新出路。

当前，众多酒企的业绩一片惨淡，发展可谓步履维艰。四川得民裸酒去除繁琐的包装和层层代理，让源自一线酒企的原窖原浆酒直接面对普通大众，使得老百姓也能买得起名酒，让更多的普通消费者也能获得高品质的白酒消费体验。四川得民裸酒让名酒变“民”酒，用品质与价格赢得老百姓喜爱，顺应了白酒消费大众化趋势，借助规模经济为白酒企业销售业绩和利润的持续增长提供了可能。

得民裸酒让高端白酒转为商务消费和自



饮消费为主，回归白酒本质，深度拓展了大众消费市场，为白酒行业健康持续发展提供了可能。同时，四川得民裸酒通过线上服务平台和线下智能售酒终端机，使得消费者能够随

时随地买酒取酒，实现了互联网与白酒的深度融合，为饱受互联网冲击的白酒行业探索出一条新出路。

(吴明)

白酒业寒冬波及上游 四川邛崃“散酒大王”将上拍卖台

■ 李伟铭

日前，一则不起眼的拍卖预告，宣告了四川最大的民营酿酒企业之一——四川临邛(集团)实业有限公司旗下临邛酒厂走上拍卖台。

作为四川八大散酒龙头企业之一，临邛集团拥有三大系列共 50 余个规格品种，年产酒 5000 吨，销售区域遍及全国各地。而临邛集团创始人王泽民，则被称为“散酒大王”。

四川恒昌国际资产拍卖有限公司发布的拍卖预告显示，邛崃市临邛酒厂有限责任公司将走上拍卖台，包括临邛酒厂土地使用权、厂房、办公用房、机器设备、原酒，以及全国工业产品生产许可证、无形资产包括“临邛”、“川”牌商标等。据拍卖方介绍，此次拍卖包括

临邛酒厂项下所有资产，由于只是拍卖预告，故标的具体价格尚未确定。

此次拟拍卖的邛崃市临邛酒厂是四川临邛(集团)实业有限公司下属企业，据临邛(集团)官网信息显示，该酒厂占地 120 亩，五个大型生产酿造车间，近 600 个老窖池，酒厂年产酒 5000 吨。记者查询临邛集团官方网站发现，其最新的一条“新闻”还停留在 2011 年。根据网站介绍，公司名誉董事长为王泽民，董事长为其子王晓红。1992 年临邛酒厂建成，并组建以此为龙头的多家酒企参股经营的成都市临邛酒集团公司。1997 年，企业改制后，王泽民家族拥有公司全部产权。

官网信息显示，四川临邛(集团)实业有限公司拥有总资产 2.8 亿元，产业结构横跨酿造、餐饮、酒店、房地产、教育等。

据记者了解，虽然临邛集团近年涉足了除白酒之外的餐饮、酒店、房地产、教育等多个领域，但酒厂一直是其核心资产，也是最优质的资产。

日前，记者来到邛崃，作为中国最大的白酒原酒生产基地之一，这个城市空气中都弥漫着酒香。在白酒业辉煌的年代，这里的原酒，特别是以临邛集团为代表的企业生产的原酒曾经供不该求。可是眼下，行业的寒冬已经让这里今非昔比。

在临邛集团总部，偌大的公司除了保安之外已经看不到几个人影。走过集团总部漆黑的楼道，记者只找到行政部部长伍德全一个人在办公室坐着。他证实，企业现已停产，他是负责资产处置的留守人员之一。但伍德全以老板不在邛崃为由，婉拒了记者的采访。

酒业寒冬期 名酒老酒收藏市场升温



12 月 20 日，“酒城”泸州市乾坤酒庄将上演一幕名酒老酒拍卖大戏。届时，在 1952 年首届中国名酒评选中荣获四大名酒殊荣的茅台、汾酒、西凤和泸州老窖将悉数拿出当年获奖的那款酒，进行现场拍卖。

记者了解到，这场“纪念‘中国白酒世界扬威 100 周年’名酒收藏拍卖会”是由中国酒业协会名酒收藏委员会主办、泸州老窖集团承办，茅台、泸州老窖、汾酒、西凤老牌 4 大名酒均参与，堪称是名酒老酒收藏乃至中国酒业的一场盛事。

据悉，拍卖会上将有共计 63 件名老酒拍品在 2 个小时内全部拍出，其中包括了 1952、1963、1979、1984、1989 共 5 个年份的陈年 4 大名酒，2005 到 2011 年的泸州老窖内部留藏酒等，这些拍品中的大多数都已经很难在市面上买到了，算是正宗“绝版”。

除了 4 大名酒陈年老酒和泸州老窖内部留藏酒的单件拍卖，拍卖会还将推出各年份

的 4 大名酒套餐和 2 种不同规格的 4 大名酒五届金奖全系列套餐。此次拍卖，将成为名老酒收藏市场的第一次“购物狂欢节”！在首届拍卖会举办的同时，泸州还将迎来“名酒投资价值论坛”等系列精彩活动；4 大名酒企业代表汇聚酒城，将共同发表《白酒收藏与中国文化之泸州共识》。

酒业协会 名酒老酒市场开始升温

在行业遭遇调整期，酒企关注点纷纷指向民酒市场的背景下，中国酒业协会为何高调举行这次拍卖会？白酒市场难道出现了新的商机？

中国酒业协会副秘书长宋书玉表示，在过去很长一段时间，名酒老酒收藏在民间广泛存在，据酒业协会测算，目前国内名酒收藏爱好者约为 60 万人，其中约有 2 万名核心收



藏爱好者，个人藏品可达 1 万瓶以上，交易额或可达 50 亿元以上。宋书玉介绍，介于名酒老酒市场呈现出来的升温之势，今年 4 月 15 日，中国酒业协会名酒收藏委员会成立，包括五粮液集团总经理刘中国、泸州老窖董事局主席谢明、茅台集团董事长袁仁国、汾酒集团董事长李秋喜、洋河股份董事长张雨柏、劲酒有限公司董事长吴少勋等全国一、二线名酒企业负责人几乎全部出席，足见对该市场前景的认可。

但是，宋书玉也指出，过去名酒老酒收藏市场并不规范，名酒收藏大多在核心藏友之间流通交易，产品真伪鉴别、价格评估的权威机构很少，企业针对藏友提供的收藏增值服务也很少。

对于即将举办名酒收藏拍卖会，宋书玉认为，本次拍卖会有望成为中国酒业协会名酒收藏委员会成立以来规格最高的一次活动，名酒收藏的鉴定、检测、估价以及后期保

障服务功能都将在这一次活动中得到检验，这将为名酒收藏委员会以及中国名酒收藏市场探索规范化的交易模式起到积极作用。

消费者 名酒老酒溢价充满想象空间

一位名酒收藏爱好者在接受记者采访时认为，名酒收藏的价值在于其“可以喝的历史”这一物质和文化的双重属性，“家族有重要的事件，或者有尊贵的朋友到来，我们愿意拿一瓶有年份、有历史的酒和大家一起分享。”这位人士说。更重要的是，一些有着特殊时代特征的产品，“喝掉一瓶少一瓶”，所以收藏投资的溢价空间也充满想象，并且许多名酒收藏爱好者相信，“这块市场会越来越大”。

该人士还告诉记者，对于名酒收藏爱好者来说，愿意收藏的不仅仅是茅台、五粮液这样的名酒老酒，也包括了洋河等国家级名酒

蜀赴港推介 七大白酒品牌

四川政府代表团不久前到香港参加了香港国际美酒展，并携七大品牌共 30 多个系列品种进行重点推介。四川经信委副巡视员陈礼祥表示，希望藉香港美酒展这个平台，令各界进一步了解四川打造“中国白酒金三角”的战略。他表示，此次亦带来针对本港消费者口味的低度白酒系列产品，港人应打破对白酒的认识误区，适量饮用低度产品利于健康。

陈礼祥介绍，“中国白酒金三角”位于四川和贵州省内长江、岷江和赤水河流域，是五粮液、茅台、泸州老窖、剑南春等名酒发源地，目前四川政府正实施将此区域品牌强强联合，打造成世界优质白酒区域品牌的构想。此次参展，四川共带来五粮液、泸州老窖、剑南春、沱牌、宜宾、八百寿、仙潭等七大白品牌。

对香港消费者而言，白酒并不如红酒般令人熟识，陈礼祥说，四川的知名白酒都是用粮食酿造，品质有保证，在内地首屈一指，惟在港宣传不够。他表示，此次参展一大亮点就是带来了相对低度的白酒，如五粮液旗下的 36 度和 42 度产品，以此迎合国际口味。他说，“很多人觉得喝红酒才有益健康，实际上并不然，只要度数不是很高的白酒，吃晚饭时喝一点，促进血液循环，十分利于睡眠和健康”。

参加推介会的来宾对产品也有十分正面的评价，据四川经信委酒业发展处处长杨健介绍，裕华国货和沱牌舍得等企业已达成合作意向。还有参展消费者建议，四川白酒品牌应结合香港消费者饮食习惯等作进一步改善。

杨健表示，四川政府一直在致力于将本省品牌推向国际，目前在美国、加拿大、法国、意大利等国的重点城市均有产品销售，惟市场占有率还很低。对此，政府会推动企业对品牌进行适度改进，包括度数及喝酒方式等。他举例称，泸州老窖就开发了一种可以加冰喝的白酒产品，口感上更适合年轻人。

(和讯)

在内的产品，收藏爱好者更看重的是这些产品的品质、品牌，以及品牌背后可传承的故事和历史。在他看来，对于名酒企业推出的收藏类产品而言，如何在不断提升品质的同时，持续打造品牌并赋予品牌更鲜明的时代印记和历史底蕴，是必须思考的事情。

业内专家 名酒收藏或将“量贩式”增长

上海酒类交易中心总裁李雯峰在谈到名酒收藏时，从投资角度分析了白酒收藏的价值，在他看来，许多收藏品存放的时间越久，使用价值越低，观赏收藏价值可能越高，酒类产品，尤其是白酒，则是存放时间越久，使用价值越高，这让白酒天然具有金融产品的属性和特质。但是，他也指出，并不是所有白酒产品都有收藏投资价值，也并不是所有的白酒产品都能实现投资增值，其中除了品牌与品质两个核心因素之外，包括投放量、投放渠道、投放和推广方式，均与产品投资增值空间有莫大的关系。

李雯峰认为，进入资本市场实际上是酒类销售的一个良性健康的模式，因为资本市场购买酒之后并不急于卖掉，而是在存放数年后，逐渐释放到市场中。也有名酒收藏专业人士表示，由专业委员会和生产企业主导的收藏交易模式，将彻底解决交易中第一个也是最大的难题即防伪溯源的问题，名酒收藏市场或将由此迎来一个“量贩式”增长的发展阶段。

(张静)

品、国内唯一加价回购立诚信白酒产品。

“年份潭酒 2011”于今年 10 月亮相第 91 届全国糖酒会、中国白酒金三角名酒精品品鉴会以来，受到各界高度关注，11 月 19 日登陆国内最大电商平台酒仙网面向全球发售，发售启动仅两小时飞速突破 10000 瓶，首场在成都举办的年份潭酒酒会现场订购高达 25000 件，泸州酒会现场订购也超 20000 件，可谓线上线下销售一片火爆！

据悉，“年份潭酒 2011”第二波发售即将于 12 月 3 日在酒仙网等电商平台全网火爆开启，最终截止时间 12 月 22 日，发售期间限价 133 元/瓶，发售期结束将恢复 268 元/瓶。

(曾之)