

# 品·食

上周的《品·食》在关注白酒行业前三季度业绩飘红的同时,也关注到了酒厂“预收账款”大幅减少、市场终端销售并不乐观这些方面。本期,我们继续关注“白酒难卖”这一话题,有经销商透露,目前的整体形势较年初没有太大的起色,中秋和国庆这一旺季也没能帮着“扳回一局”,年底的销售如何,“暂时还不好说!”

□现代快报记者 笕颖

## 白酒价格出现倒挂、社会库存压力大 经销商:有压力,熬着吧!

### 部分白酒价格出现倒挂

今年7月份,五粮液发出通知,将五粮液的团购价上调20元至709元,52° 1618团购价上调30元至729元,新进经销商对52° 五粮液执行出厂价提高40元至699元。这个新的出厂价格政策现已执行,但是在分销商一级,大家的拿货价并没有因此而“水涨船高”。“甚至比原先还降了一些。以前52° 五粮液的拿货价都要800块钱左右,现在上一级经销商给我的价格都在710—720元/瓶,扣除营业税、增值税等费用,单瓶的价格比目前厂家的出货价还要低。”南京一烟酒连锁店的负责人透露。

剑南春也同样面临着这样价格倒挂的问题。据了解,自去年年底上调出厂价之后,52° 剑南春的出厂价和批发价就一直处于倒挂之中。去年底,剑南春将52° 剑南春的出厂价从340元上调至395元,但是由于有些经销商赶在提价前囤了半年的量,目前整体酒市销售情况又不乐观,这部分经销商对下一级分销商的出货价仅380元/瓶左右。

南京九朝酒业的段明敏表示,实际上,年初至今,茅台和五粮液的价格一直是下行的,尤其是五粮液的价格,虽然商超、卖场的标价仍执行了厂家的指导价,普通水晶瓶52° 的为1109元/瓶,但是在烟酒连锁店或团购渠道,则便宜很多。

### 厂家“移库”转嫁压力

据说,目前茅台酒的社会库存量已达2万吨左右。有业内分析师认为,按照目前的酒水销售形势看,这么大的库存量需20个月左右的时间才能被市场所消化。不过,也有人认为,鉴于茅台的资源稀缺性,这点库存应该不难消化。

采访中,大部分酒类经销商都表示,今年的市场环境不好,直接导致白酒的生意难做,尤其是高端酒品受到的冲击更明显。“高端白酒其实主要被用于商务宴请,随着经济的疲软,商务宴请的次数自然减少了。同时,宴请的规格也会视具体的情况而定。毕竟大家现在手中没钱,不会再像去年那样跟风,在可以用中高端酒品的场合,也会‘充胖子’用更高端的酒品。”一位经销商说。

南京金石酒业的王总也透露,在业内,一些酒厂还会通过“移库”的方法,把库存的压力转嫁到经销商身上。“前面近十年内,白酒行业都保持着高速发展的态势。于是,各酒厂不断地扩产能、提高下一年的销售目标。我听说,山东的一些酒厂为了完成今年的销

售任务,会不断地向经销商压货,要求及时打款、订货等。”部分经销商去年底预订的货,原本预计今年中秋、国庆期间全部出清,但照目前的情况看,可能要等到明年上半年才能消化。

### 行业开始洗牌或是好事

对于被夹在中间层的经销商而言,今年年初的寒冷似乎就没有消散过:先是以茅台、五粮液为首的高端酒的掉价,后是限制三公消费政策的出台,接着是中秋与国庆的“旺季不旺”,再到目前手头库存压力的渐现……

南京某大型烟酒销售店的

工作人员表示,其店内的五粮液的确存有一定的库存,与去年同期相比,店内的酒类货品销量也出现了下滑。他透露,按照“惯例”,厂家一般是不会理会经销商是否库存压力大的,而是会按照前一年年底的计划目标,要求经销商按时打款订货。如果经销商完成的量与厂家的预期相差太大,厂家则会采取相应的“惩罚”措施,如取消经销商的经销权,或缩小经销商代理的酒款数量及所辖区域范围等。

采访中,有经销商在困境中则相对乐观:“整个形势都是这样,大家都慢慢熬呗。在这样的局势下,行业的洗牌已经开始了,有些小型的经销商已经开始或准备‘逃’离这个行业。大家都熬着吧!等到这一轮洗牌结束了,日子就又好过了!”



### 电商无孔不入

今年以来,电商大战火爆热烈,传统渠道倍感压力。原来似乎不显山露水的酒类电商,在这个临近年底的时节,突然发力推动重要时点的营销布局,在即将到来的元旦、春节等“大节”以及“双十一”等符号化的日子,都可以看到酒类电商活跃的身影。

其实,今年以来我国白酒市场“相对平稳”,让酒企不得不为了提升业绩而向经销商施加压力,这也导致酒企与经销商之间的矛盾日趋激化。同时也暴露出这种传统的营销模式的弊端:酒企和经销商只能“同甘”不能“共苦”。

可见,酒类产品通过经销代理等传统模式推向市场的销售方法已经遭遇瓶颈,发展电商渠道成为酒企的当务之急。实力强大的企业选择自建电商渠道,实力次之的企业则选择与现有的优势电商平台进行合作。在目前网购交易规模已突破5000亿元背景下,酒类产品“触网”还显得相对迟缓,2011年酒品网购市场交易规模不到20亿元。但是,酒类网购市场交易规模已经出现大幅增长迹象,酒品就绝不会成为电商“遗忘的角落”。(沙辰)



## 五年及五年以下人工人参 食用部位为根及根茎

有调查称,随着天气渐凉,部分起着滋补作用的中药材开始进入销售旺季,较之中秋期间,这些药材目前的销量已增加了三成多。今年9月初,卫生部将人工种植的人参定为新资源食品,这也从一定程度上,推进了大家对人参的购买与食用。

人参,又被称为“百草之王”。在我国,由于此前卫生部规定“凡以人参为原料的制品不能办理食品生产许可证”,人参作为食品被日常食用的,多是家庭所为。即家庭会因各种滋补的需要,用人参泡酒,或用人参食材一起熬汤。

但从今年9月起,卫生部发布2012年第17号公告,批准人参(人工种植)为新资源食品。公告的附件指出,这种新批准的新资源食品是指5年及5年以下人工种植的人参,其食用部位为根及根茎,食用量为≤3克/天。这意味着,卫生部给人参(人工种植)颁发了进入食品行业的“准入证”。不过,为什么卫生部要在附件中,规定人参(人工种植)的食用部位和食用量?南京一位名为杨建的中医表示:“这是因为,在大工业生产时代,大家



已经很少会像过去那样,每天从事很繁重的体力工作,因此在进补的时候,食用人参的根茎就够了。人参须的补气功能太强,‘火气太大’,尤其不适合有心脑血管疾病的人。”

杨建说,一般人群,可以选用西洋参、党参代替人参,保健身体。人参虽有很好的滋补功效,但是最好还是在医生的建议下食用。人参虽是大补元气之物,但过犹不及,关于人参还有一句“人参杀人不用刀”的说法。

据悉,目前人工种植的技术

已可以保证让人参中的抗癌活性等有效功能因子最大化,同时从安全性的角度出发,人工人参比野生人参更好掌控性能,把握来源。这也是为什么截至目前,只有人工人参被许可食用的原因。2011年,经过科学专家论证,大家最终一致认为健康人群按照食用限量食用人工种植人参是安全的,因此卫生部才于次年批准人参作为新资源食品,并在批准的同时,进行了相关限定。

现代快报记者 笕颖

### 《精致》

以下内容详见“现代快报精品周刊”

#### 酒红暖阳

>>E1

#### 古井贡首创“酒龄出酒”

>>E2

#### 长相思

在卢瓦尔河谷的桑塞尔

>>E3

#### 你有“快餐综合征”吗?

>E4

#### ios&Android下载方法

在App store 或安卓市场下载“现代快报精品周刊”,即可阅读!

### “0添加”,其实很难!

在市场逛上一圈会发现,如今的“0添加”食品越来越多了。真的是食品业已经越来越绿色、天然了吗?其实,很多的“0添加”都只是没有添加特定的一种或几种食品添加剂而已。

“0添加”的概念在很多食品领域都有出现,包括牛奶、蜂蜜、饼干、猪肉脯、干果等。其中,只有极少数的菜品的确是“原汁原味”。如某品牌乳企生产的“纯净优·0添加”纯牛奶,其“配料”一栏只有“生牛乳”一项;另一品牌的苹果蜂蜜,其“配料”一栏只有“苹果蜂蜜”一项。更多的“0添加”产品只是没有添加特定的一种或几种添加剂,如不含防腐剂、不含香精、不含色素、不含明胶。

有食品行业的检测人员表示,目前国内食品添加剂有23个种类,2400多种,现代食品生产不含食品添加剂是很难做到的。有些食品虽然不使用防腐剂,但实际上却偷换了概念,使用抗氧化剂,同样达到“防腐”的作用。(笕颖)

### 混着吃油降血压

米糠油和香油的比例为4:1

据《生命时报》报道,把油混着吃更健康。这一结论来自于日本福冈大学的一项研究发现:将芝麻油(香油)和米糠油混着吃有助于中轻度高血压患者降低血压。

日本福冈大学的心脏病学家让一群患有高血压的成年人,在日常饮食(包括炒菜和凉拌菜)中加入约1.25盎司(约35克)的混合油(其比例约为80%的精炼米糠油和20%的非精炼芝麻油)。两个月后,他们的血压水平都明显下降,其效果几乎等同于单独服用标准的钙通道阻滞剂类抗高血压药物。此外,研究者还发现,这种混合油能降低血液中“坏胆固醇”含量,增加“好胆固醇”含量,而且吃药的病人在胆固醇水平方面并无改善。

研究者认为这种混合油的抗高血压功效在于它所含有的抗氧化剂:芝麻油中含有芝麻素、芝麻酚、芝麻酚林,米糠油中含有谷维素。这两种植物油还都含有不饱和脂肪酸,有益心脏健康。(笕颖)

