



资料图片

“控价”，在酒业已不是新鲜词汇。去年年初，为了抑制过快上涨的终端市场价格，茅台曾发布过“控价令”。今年年底，茅台继续发布“控价令”，但不同的是，今年茅台发布“控价令”的目的是为了防止终端市场价格的持续下跌。无独有偶，泸州老窖此前也传出“要降指标，保价格”的消息。酒企年底政策和举动不断，归根结底，都是今年形势不佳惹的祸。

现代快报记者 竺颖

## 酒业年底关键词：“控价”

12月18日，中国两大白酒巨头——茅台和五粮液选择在一天召开全国经销商大会，并对企业未来发展的问题，各自提出了“自救”措施。据了解，这十几年来，五粮液都将全国经销商大会的举办日期定在每年的12月18日。今年，茅台也将经销商大会安排在这一天，并且和五粮液一样，要求“（经销商）老总与会”，其用意明显：同时代理和经销这两个品牌的经销商必须在这一天作出自己的站队选择。

在今天的经销商大会上，茅台方面提出的一个关键词就是“控价”，要求经销商必须坚守53°飞天茅台产品1519元/瓶的价格，其团购价必须维持在1400元/瓶以上。对于乱价的区域，大区经理将会受到“降职处分”。据悉，目前只有茅台在全国设立的31个自营店还始终执行53°飞天茅台1519元/瓶的指导价。不过，茅台自营店的销售只占到整个销售量的1%左右。

自2010年下半年开始，53°飞天茅台酒的价格就一路上涨。从当时的700多元/瓶，一路涨至今年年初的2380元/瓶。2011年初，为平息社会上对茅台酒价格过高的种种议论，茅台方面曾发布“控价令”，设定53°飞天茅台酒的专卖店指定价为959元/瓶，商超最高零售价为1099元/瓶，但市场的实际价格走向表明，茅台上一次的

“控价令”形同虚设。

今年年初，53°飞天茅台酒的价格冲到了历史最高，约2380元/瓶。自此之后，茅台酒的价格开始逐渐“回归合理”，在今天的七八月份，南京市场上的销售商透露茅台酒的价格已经跌至1400元/瓶左右。而眼下，由于之前国庆和中秋的刺激，以及年末销售旺季的即将到来，茅台酒价格有了小幅的回升，大约1500元/瓶。

在18日的经销商大会上，茅台董事长袁仁国表示，现在价格稳定不了，一定会影响春节的价格，如果春节价格稳定不了，就会影响茅台来年全年的价格。茅台集团总经理刘自力也“告诫”经销商：“一定不能做杀鸡取蛋的蠢人。”

除了要求经销商“死守住价格”之外，茅台方面还要求：茅台所有经销商必须开微博，每天必须上微博。“每天必须要在微博上宣传茅台，对于在网络上攻击茅台的声音要反击。”袁仁国称，茅台会对此制定考核办法。

无独有偶，要求经销商一定要守住价格的，泸州老窖也是其中一家。12月初，有媒体报道称，“泸州老窖于近日起以每瓶加价80元的方式从经销商手中回购国窖1573酒品。同时，取消了对经销商国窖1573产品的业绩考核。”经本报记者的走访与证实，今年9月份时，泸州老窖曾以“清理窜货、整顿市场”的名义，在全国经销商库存中回购

过10万件国窖1573产品。近期，泸州老窖也仍在做一些市场清理工作，该项工作主要是针对部分“问题经销商”，即库存压力过大或业绩指标过高的经销商，厂方帮助他们动销，并取消对经销商国窖1573产品的业绩考核等。与茅台一样，泸州老窖将价格看做是高端产品形象的支撑，是高端白酒的生命线。因此，泸州老窖目前的首要任务是确保国窖1573产品价格的稳定。

截至目前，郎酒方面也明确表示，2013年销售指标不增加，甚至略有下降。据《第一财经日报》报道，郎酒相关负责人表示，郎酒2012年目标原定为130—150亿元，但在年中发现，“怎么调整都有问题”。红花郎系列酒品在其成熟市场，如四川、重庆等，价格跌得厉害。因此，郎酒2013年的销售目标仅定为110亿元，以便经销商消化库存，提高利润空间。

尽管此前的各种季度报、年中报都显示白酒业业绩在不断攀升，但是在年终，各酒企给出的具体政策，其经销商年会上透露出的信息等也都显示，今年的白酒销售开始遇冷。

南京一从业数十年的烟酒销售商表示：“今年的情况很怪，所有酒类的销售都较去年有所下滑，并且档次也比之前有所下降，客户在用酒选择上更理性了些。去年形势好的时候，客户都会什么酒最贵，

就用什么酒，而今年则会根据自己的宴请规格来做相应的选择。”他表示，按照往年，元旦和春节前，都是酒品订购的旺季，“但是今年到目前为止，我只收到了一个客户的订单。”

今年以来，虽不像茅台酒价格那样遭遇“滑铁卢”，但五粮液的主打产品的实际交易价格也比其官方指导价格下降了两三百元。在18日的经销商会议上，五粮液将主题定为“厂商共建共赢”。五粮液股份公司董事长刘中国会上表示，今后五粮液旗下的公司经销商也可参股，以真正实现双方结为共同体实现共赢。在产品层面，五粮液表示要对品牌进行系统梳理和整合，做强龙头产品，做实中低端产品，尤其加大中高价位品牌的打造。

12月初，五粮液最大经销商银基集团的中期业绩报告，在一定程度上印证了“白酒行业发展拐点即将到来”的传言不应是空穴来风。数据显示，银基集团今年中期亏损1.77亿港元。这是其在香港上市4年以来提交的首份亏损财报。而去年，银基集团收入尚高达16亿港元，净利润为4.07亿港元。

白酒专家铁犁认为，最困难的还不是现在，到了明年4—10月份，将是整个白酒行业最困难的时候，届时白酒行业库存将达到顶点，而经销商将面临“不能承受之重”，甚至被上游生产企业牺牲和抛弃。

### 专家为牛初乳正名



卫生部规定，自今年9月1日起，我国婴幼儿配方食品中不得添加牛初乳以及用牛初乳为原料生产的乳制品。关于牛初乳的争议由此一直不断。近日，由中国保健协会保健原材料分会等主办的“2012中国牛初乳产业发展研讨会”日前在北京召开，众位与会专家呼吁制定和完善牛初乳产品相关法规与标准，让牛初乳为人们的健康发挥更积极的作用。

中国疾病预防控制中心营养与食品安全所营养评价室主任杨月欣表示，卫生部之所以如此规定，并不是说牛初乳的安全性存在问题，而是因为婴幼儿食品（配方奶粉）本身就已是奶粉了，牛初乳也是奶粉，没有必要在奶粉中加奶粉。婴幼儿主食产品中不允许添加牛初乳，但其他食品，如婴幼儿辅食却不在受限范围。

针对“牛初乳中含激素”这一争议，国家乳业技术创新战略联盟委员会委员段旭煌表示，“这没有科学依据”。因为激素和多肽类东西往往都是脂溶性的，在牛初乳产品生产加工工艺过程中，后期用离心脱脂、微滤冷杀菌、超滤等技术都会使激素进一步的灭失，最终完全脱脂的牛初乳粉的激素的含量，其实大大低于普通的乳制品。并且，纯牛初乳每天建议的食用量仅2克，其中的激素含量更是可以忽略不计。

不过，牛初乳并非人人都需要进食，也并非人体必需的营养元素。是否需要进食牛初乳相关产品，家长们应该在医生的指导下做出决定。一些天生免疫力差的婴幼儿不妨选择正规的纯牛初乳产品作为膳食补充剂，身体抵抗力提升后，即可停用。

现代快报记者 竺颖

### 无德行祸甚无标准

食品安全国家标准问题一直备受诟病：食品安全一有风吹草动，百姓批评标准滞后，企业推诿标准缺失，“标准”往往既是受过挨骂的焦点，又是逃避责任的挡箭牌。但是，如果把“标准”比作法律，那也只是社会约束的最低要求，而更高的道德约束“标准”，在某些企业那里，其实早已被摒弃。

刚刚揭晓的“央视年度经济人物”，不约而同地都把一个“道”字挂在嘴边，可见经济人也是要讲“道义”的，也是要对自己有更高的要求。但为什么从三聚氰胺、苏泊尔锰超标到白酒塑化剂，总有违规企业甚至行业协会，会恬不知耻、死皮赖脸地用“没有标准”为自己开脱粉饰？

就像白酒塑化剂事件中，某些企业和行业协会一边举着“民族品牌”、“国字号”的大旗，一边又干着“挂羊头卖狗肉”的勾当。也许“标准缺失”或“标准滞后”真能让你逃脱惩罚，但当你刻意钻着“标准”的空子，甚至故意隐瞒掩饰可能存在的食品安全问题时，你的“失德悖理”行径就必将被道德舆论的唾沫淹死！（沙辰）



### 三类食物要远离

微波炉加热出的食物会产生致癌物、高温油炸食物会致癌……生活中，此类食物致癌论一直不断。近日，一项刊登于《美国临床营养杂志》的研究发现，“食品致癌论”多半经不起推敲。

研究人员指出，以往被大众广为流传的热狗、甜甜圈、汽水饮料等“致癌食物”，实际上并没有统计学上的意义，太过夸张的词语可能让大家更为焦虑。

不过，在实际生活中有三类食物，大家一定要远离：一是腐烂变质的食物。这类食物产生的毒素可能引起腹痛、呕吐等急性中毒；二是煎炸烧烤类食物，高温油炸会让食物产生苯并芘等化学致癌物；三是含有多种添加剂的添加食品。 竺颖 整理

## 绵柔苏酒江苏新年音乐会月末奏响

由江苏省委宣传部作为指导单位，江苏演艺集团承办的2013绵柔苏酒江苏新年音乐会将于12月31日在江苏紫金大戏院举行。

由苏酒集团独家冠名、宏图三胞荣誉协办的“绵柔苏酒·2013江苏新年音乐会”不久就要与广大观众见面了，作为江苏各界期盼已久的音乐盛事，本场音乐会特邀俄罗斯梁赞爱乐团来宁和江苏省演艺集团交响乐团强强联手，打造一台别具一格的新年音乐会。

俄罗斯梁赞爱乐团建团于1939年，是俄罗斯富有盛名的乐团之一，而江苏省演艺集团交响乐团则是江苏省内唯一的职业乐

团，也是全国唯一一个受邀参加“肖邦艺术节”的交响乐团。两大乐团将在年末共同奏响2013年新的乐章，奉献给广大观众一台精彩绝伦、中西合璧的交响乐视听盛宴。

本场音乐会将由三个重量级指挥家担任指挥，这也是本场音乐会的一大亮点，俄罗斯梁赞爱乐团首席指挥，2008年彼得堡国际指挥比赛金奖获得者——谢尔盖·奥谢尔科；江苏省演艺集团交响乐团音乐总监，来自比利时的著名指挥家艾瑞克·莱德韩德勒；江苏省演艺集团首席指挥、著名指挥家常畅，将在音乐会中轮番上场、一一亮相。音乐会的演唱

部分将由俄罗斯女高音歌唱家奥加·卡鲁金娜，江苏省演艺集团著名男高音歌唱家周金星和优秀青年歌唱家张其萍进行联袂演出。

作为此次“绵柔苏酒”江苏新年音乐会的冠名方，苏酒集团2010年4月8日，洋河与双沟两大江苏白酒企业通过资本运作和整合的方式，强强联合组建苏酒集团，成功创变中国白酒新格局。苏酒集团自成立以来，围绕“振兴苏酒”的主旋律，不断创新营销方式，以高效的执行力实施“全国化、高端化、板块化”三大战略，取得了瞩目业绩，成功开创中国白酒行业“茅五洋”新格局。