

# 茅台自破“限价令”

■发改委调查称“保价”触及反垄断红线  
■股价应声下跌;昨日再发公告撤销对串货经销商的惩罚

贵州茅台集团董事长袁仁国严禁经销商降价的“限价令”余音在耳,茅台遭遇国家发改委的干预,限价令因为违法而被迫取消。昨日贵州茅台开盘报205元,收报206元,下挫2.30%。一位白酒资深人士明确告诉记者:“发改委认为茅台营销违法,是对茅台唯我独尊营销模式的全面否定,受此影响,茅台今年价格将会有20%-30%的下滑,回到千元左右。”

综合《21世纪经济报道》《每日经济新闻》、新浪财经

## 网友有话说

@兴良汇Steve :控价、区域代理体系是整个白酒行业的通行做法。每个白酒大厂都有自己的价格政策,而且都把价格体系看做最重要的底线。  
@追寻\_无与伦比:又想做奢侈品,又想卖大众的量,中国企业的奢侈品思路真是够矛盾的。  
@第六空间7236:任何利用公共资源进行垄断的企业,都不是好企业!任何只想自己飞的鸟,都不是好鸟!  
@应口随心:打回原形、光环褪去都是平凡。哪有那么多的侈奢,侈奢的只是人心。  
@西湖夜归人:商品价格需要调控,但不应该是个别商家调控的事,市场的需求和大众所需才是硬杠杠。

## 背景回顾 袁仁国强推“限价”政策

茅台遭到发改委调查起因于茅台集团的强硬“限价”政策。去年12月18日,茅台集团董事长袁仁国在茅台经销商大会上明确提出:53度茅台零售价不能低于1519元/瓶,而团购价不能低于1400元/瓶。任何经销商违反这一价格指令都将会受到严厉处罚。

到了1月5日,就有茅台销售商触及袁仁国的“红线”。贵州茅

台在内部客户系统的通报上显示,3家经销商低价和跨区域销售被处以暂停执行茅台酒合同计划,并扣减20%保证金,提出黄牌警告。上述文件同时警告,“如再有违规现象,解除合同”。在这次处罚中,有个别茅台大经销商被处以永久性削减年配额30%,并处罚保证金的30%。袁仁国的限价政策之强势可见一斑。

## 保价夭折 发改委调查干预

茅台集团的声明称,在取消“限价令”的同时,“在国家发改委价格监督检查与反垄断局和贵州省物价局的指导下,严格依据反垄断法立即进行彻底整改,具体措施随后公布”。

这则声明落款人为“国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司”,

也就是茅台集团茅台酒主要的营销公司。

记者查阅《反垄断法》了解到,根据第十四条的规定:禁止经营者与交易相对人达成下列垄断协议:固定向第三人转售商品的价格;限定向第三人转售商品的最低价格。

## 业内分析 公司业绩或临拐点

茅台能否守住1519元的价格?接受采访的多位专家都不乐观。上述白酒资深人士表示,“今年茅台酒价格将会有20%-30%的下滑空间,回到千元左右”。从2005年到2011年数年间,53度茅台酒价格被推动上涨了10倍,价格泡沫很严重,茅台集团对价格控制不力,现在被发改委挤破泡沫,茅台价格下跌不可避免。

营销专家舒国华则表示:茅

台会破1519元,五粮液价格会有所上升。”舒国华还认为,这次发改委调查的冲击不会给茅台带来太大损失,但是茅台挤压渠道商利润,会对渠道商不利。“茅台800元的出厂价,零售价在1350元左右是合适的。”

分析人士称,如果53度飞天茅台的销售价格低于千元,那么受主打产品价格的下降,茅台未来的业绩必将受到影响。

## 投行地毯式IPO自查程序曝光

江苏一保荐人无奈称这个春节不能回家了

上海一家券商保荐人告诉记者,自从1月8日参加了证监会召集的“IPO在审企业财务报告专项检查工作会议”之后,“公司就专门就此事布置了检查工作计划。”

在上述会议上,证监会圈定的自查范围为“全部首发在审企业,包括拟在3月31日前申报的企业,可与申请材料一起提交自查报告;已过会企业需尽快提交自查报告,之后方可拿批文”,且要求保荐机构必须在3月31日之前提交自查报告。

### 六份底稿自查细化

记者拿到的“IPO项目底稿自查程序”显示,自查包括“常规核查程序”和“重点核查程序”两种。

其中“常规核查程序”主要以六个工作底稿为主,分别是“业务承接工作底稿”、“风险评估工作底稿”、“了解及测试内部控制工作底稿”、“实质性程序工作底稿”、“特殊项目审计工作底稿”和“业务完成阶段工作底稿”。

江苏一位投行人士直言要

“累死”,在他看来等于是把之前的工作逐步再做一遍。

### 重点核查11个问题

“重点核查程序”包含了11个大问题。其中,“以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长”被列为必须严查的第一问题。

另外被重点核查的10个问题包括“发行人或关联方与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长”、“关联方或其他利

益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源”、“压低员工薪金,阶段性降低人工成本粉饰业绩”、“期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足”等。

“需要自查的工作太繁重,几天下来,我们常规自查才刚刚开始。”上述江苏投行人士坦言,争取二月底全部完成,这个春节别指望在家过了。”

据《21世纪经济报道》

## 变相控价“限价”不成或改道“限供”

控价策略行不通,贵州茅台将如何管理经销商,又将采取哪些具体措施进行整改?

白酒行业专家铁犁表示,贵州茅台完全可以采取变相的策略继续控价,比如削减给经销商每年的供货量等。一位茅台销售公司人士也承认,贵州茅台能采取的控价措施不只有限制价格。

记者了解到,这不是贵州茅

台第一次限价,但限价的策略对终端的控制并不明显。2011年初(春节前夕),正是白酒的销售旺季,有些地方53度飞天茅台价格飙升至每瓶2300元,面对疯狂的市场,贵州茅台宣布推出“限价令”,对经销商实行不超过每瓶959元的限价。但面对供不应求的市场需求,“限价令”成了一纸空文。

## 私募力挺 但斌愿与茅台共渡难关

1月15日据媒体报道,四川省委、省政府出台规定,要求省委省政府领导班子成员在基层调研期间,“不安排宴请,不上酒和高档菜肴”。分析认为,这是继海南省推出“禁酒令”之后,又一个省级政府推出的类似规定。

相关业绩公告也显示,五粮

液、酒鬼酒2012年四季度业绩已出现环比下滑。

然而,以长期投资贵州茅台而闻名的私募大佬但斌近日却发布博客,对高端白酒代表贵州茅台进行估值,认为其库存价值约为2032亿元,并表示自己“愿意和认同的企业共渡难关”。

## 最新消息 茅台撤销对经销商惩罚

继昨天茅台宣布将取消限价令后,茅台集团昨日下午再发声明,称公司此前惩罚了几家低价销售和串货的经销商,从现在起,撤销这些对经销商的惩罚处理决定,并向经销商们退还了罚款。

声明称,从即日起,将废止有关违反《反垄断法》的文件,对以此给予相关经销商的处理决定予以撤销,退还已扣减保证

金。

早在2012年经销商大会召开前的2012年12月6日,茅台集团就曾内部发布通报文件,对六家低价和串货的经销商作出了惩罚措施。

不过,由于发改委和反垄断

局以及贵州省物价局随后介入,

认定茅台此销售策略违反了《反

垄断法》相关规定,茅台发布声

明,取消了限价的营销策略。

## 热点追踪

### 湘鄂情回应 董事长套现

为偿还1亿信托贷款

湘鄂情控股股东、董事长孟凯抛出大规模减持计划后,市场质疑声四起。该公司董秘李强昨日向记者表示,孟凯提出减持计划,主要是为偿还即将到期的1亿元信托贷款。至于为何踩点在股价受益高送转概念时减持,李强回应称,“这属技术上的东西”。

根据该公司2012年1月6日公告,孟凯曾将其持有的湘鄂情2800万股(占公司股本总额的14.00%)质押给方正东亚信托有限责任公司,为其股权收益权转让到期回购提供担保。该股权质押登记手续于2011年12月29日办理完毕。

李强表示,该信托贷款融资成本在10%以上,为一年期,即将于1月底到期。至于孟凯最终减持的具体数量,李强表示,对董事长的计划尚不知情。

就在上周五晚间,湘鄂情发布十转增十股及现金红利0.80-2.00元(含税)公告。受此消息影响,1月14日该股放量大涨。自减持计划公布后,市场以跌势回应。截至昨日收盘,该股跌4.91%,报收10.66元/股。

据大智慧

## 热门公司

### 苹果股价 周二再度大跌3%

投资者担心未来前景

苹果股价周二再度下跌3%,收盘跌破500美元,看起来投资者对其未来感到担心。

当日,苹果股价在纳斯达克常规交易中下跌15.83美元,报收于485.92美元,跌幅为3.15%,盘中触及483.38美元的低点。过去52周,苹果最高价为705.07美元,最低价为419.55美元。在昨天的交易中,苹果股价一直未能突破500美元大关。与去年9月中旬触及的705.07美元历史高点相比,苹果股价下跌了31%。

日前有报道称,消息人士透露苹果已减少iPhone 5订单,原因是需求下滑,从而推动苹果股价下跌。投资者担心,苹果可能丧失在移动市场上展开有效竞争的能力。

但在昨天早些时候,多名分析师尝试平息市场担忧情绪,称虽然苹果部件订单减少,但iPhone 5需求表现仍旧强劲,订单下滑可能是产量提高的副产品,意味着生产效率上升,这将提高iPhone的利润率。过去几个月,苹果股价遭遇重创,三个月内下跌22%。

据新浪科技

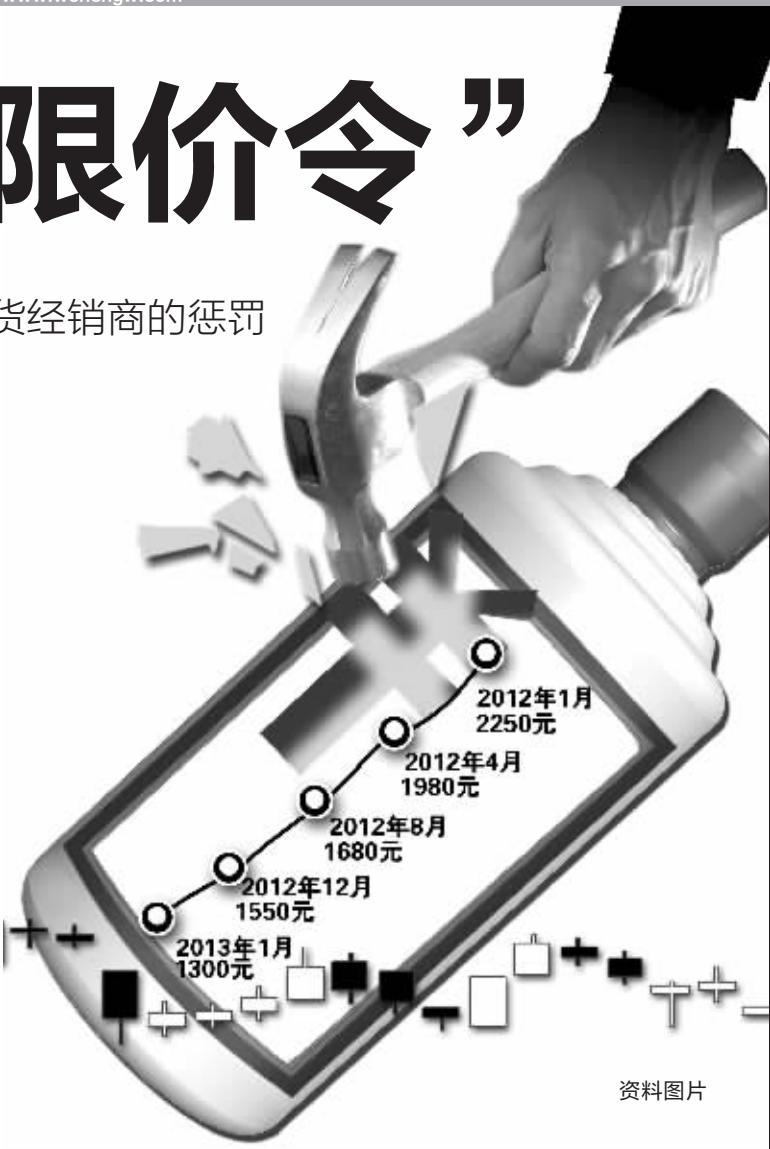
## 最新动向

### 华润旗下企业 2.6亿布局江苏

扬州五丰冷食昨开业

在浙江扎下根后,大型央企华润集团旗下的五丰冷食开始发力江苏市场。昨日,五丰冷食全资子公司扬州五丰冷食有限公司在扬州开业。据了解,五丰冷食于1993年由华润集团麾下华润五丰有限公司等三方股东合资成立,此前已有杭州、嘉兴、湖州等三大生产基地,公司目前在浙江的市场占有率达到35%以上。而与浙江毗邻的江苏地区一直是五丰冷食的重点目标市场,所以公司决定在扬州建立基地。2012年5月,斥资2.6亿元、占地143亩、年产达3.3万吨的扬州生产基地正式建成投产,标志着五丰冷食在江苏新市场迈出了稳健的一步。而从建立之初,扬州五丰冷食就设定目标,力求打造江苏本土的一流冰品,结束江苏没有当地知名冰淇淋品牌的历史。

现代快报记者 刘芳



资料图片