

在八项规定等政策影响下,高档白酒遇冷:飞天茅台从1600元降到1000元,电商网站低于900元……

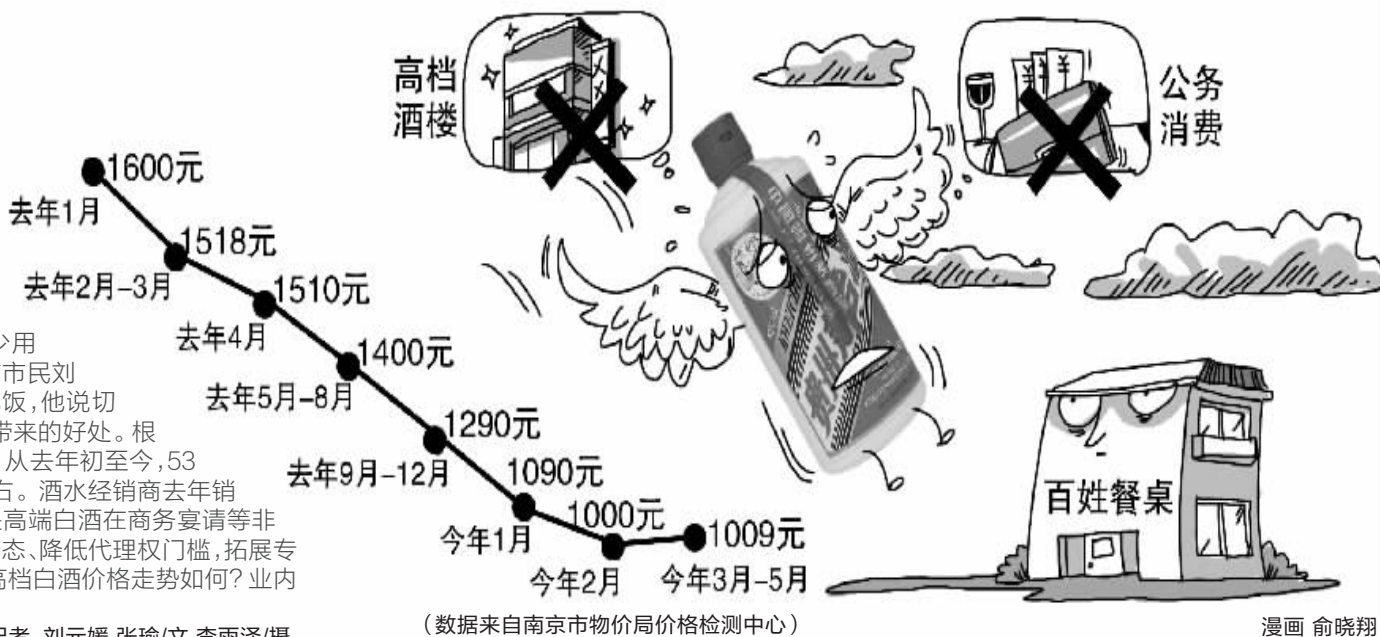
# 南京部分高档饭店菜单撤掉茅台白酒“一哥”放下身段做“小弟”



南京某超市的53度飞天茅台酒1198元每瓶

“之前2000多块钱的飞天茅台一般不会买,现在降到了900多块钱,公司团购了不少用来招待客户,明显感觉档次提上去了。”南京市民刘先生做销售工作,经常请客户去高档饭店吃饭,他说切身感受到了八项规定、打击高消费给老百姓带来的好处。根据物价部门对南京市场上茅台价格的监测,从去年初至今,53度飞天茅台均价从1600元降到了1000元左右。酒水经销商去年销量下降明显,但今年情况开始好转,主要就是高端白酒在商务宴请等非政务消费中开始增加。近期,茅台决定放低姿态、降低代理权门槛,拓展专卖店网络拼销量,到底是否会有效果?未来高档白酒价格走势如何?业内人士看法不一。

实习生 余娇娇 王月 褚倩怡 现代快报记者 刘元媛 张瑜/文 李雨泽/摄



漫画 俞晓翔

## 探访

### 1 去年初至今茅台价格一路降 南京市场从1600元降到1000元

目前,在茅台的自营店及茅台网上商城内,53度飞天茅台价格是1159元/瓶,现代快报记者从南京茅台专卖店了解到,目前茅台厂家的建议零售价也是1159元。不过,很多茅台专卖店并不完全依照零售价。“如果零售价是1099元,团购价就是999元。”一家专卖店负责人说。

而昨天记者采访了其他酒水销售连锁店,得知这些店由于进货渠道不同,价格更加优惠,基本从

900元到980元不等。而在去年7月份之前,53度飞天茅台在各家专营店销售价格还很坚挺,不少销售人员称售价1519元。

从去年初开始,由于八项规定、反对高消费等政策影响,茅台、五粮液等高端白酒市场随着高端餐饮业的下降,价格不断下滑。

昨天探访中,新街口附近某超市飞天茅台1198元,而去年初的卖价是1889元。相对来说,电商网站价格更

低,此前茅台官方渠道的电商网站上,曾有段时间最低卖到了899元。

昨天,现代快报记者从南京市物价局价格监测中心拿到一组监测数据,是从去年1月到今年5月每个月的平均价格。在不到一年半的时间里,南京市场上53度飞天茅台的均价从1600元降到1000元。去年底还是1290元,而到今年春节前后,就基本上在1000元左右徘徊了。

### 2 销量持续低迷 酒水连锁店主攻商务消费

去年下半年,现代快报记者采访了多家酒水连锁经营店,有商家表示茅台、五粮液等高端白酒出现明显下滑,销量比往年下滑两成以上。

不过,在昨天的采访中,有酒水销售商透露,相比去年的惨淡状况,今年销售有所好转,但情况

依然低迷。“前几年一瓶飞天茅台能涨到2000多块钱,现在900多块钱就能买到,政府采购少了,但是商务宴请、老百姓自己喝的多了。”一位酒水连锁店的相关负责人介绍,目前茅台等高端白酒的政务消费基本是没有订单的,现在销售额主要是靠商务消费来

支撑。

市民刘先生做销售工作,经常需要在高档酒店宴请客户。“我们从来不在酒店买酒,都是自己公司买好,去酒店时顺便带过去。”他表示,如今茅台、五粮液降价了,对他们这样的消费者来说算是真正捡了实惠。

### 3 高档饭店减少供应 不少店菜单上撤掉了茅台

飞天茅台、五粮液等高档白酒价格腰斩,那么在各家高档酒店销售情况如何呢?昨天,现代快报记者采访了多家高档酒店的营销经理,不少人表示不方便透露这方面的情况,但也有人明确表示,由于高档餐饮行业受冲击很大,所以不少酒店不卖茅台、五粮液了。

南京某高档餐饮企业负责人告诉记者,尤其是在这两年的相关政策影响下,很多高档酒店开

始减少高档白酒的供应。“我们之前在酒店的供应就不多,现在根本卖不动,干脆直接不备货了,已经从菜单上撤掉了茅台。”他说。

“以往很多酒水公司的销售人员会针对酒店或者一些单位,尤其是茅台、五粮液等高端白酒,推销的针对性更强,可现在完全不同了,酒店卖不动干脆不进货了。”这位负责人说。而另一家高档酒店的营销经理则指出,如今

政务消费等都很小心,不少客户来高档饭店吃饭的话,经常是自带酒水。“好酒更要自带,而不是从酒店买。”对方表示。

此前的采访中,记者了解到,由于茅台、五粮液等高端白酒降价,也开始进入不少婚宴、家宴的餐桌。“之前太贵根本买不起,现在降了后,一般过节的时候,给长辈送礼的时候会考虑茅台了。”市民陈先生说。

## 分析

### 高档白酒“受挫”原因何在

今年3月份,有媒体报道称,成都糖酒会上的经销商透露,江苏出台规定,把政务消费的酒水限制在400元以下价格,360元将是政务消费的主流价格。

随后,有江苏本地酒水企业经销商表示,政务消费酒水价格限制在400元以下,是全国适用,只是江苏率先实施了。

昨天,现代快报记者咨询多部门后,并未了解到江苏对政务消费的酒水有限制。此前,江苏泰兴两名街道工作人员接受宴请时喝了“海之蓝”,被江苏省纪委点名批评,对此,纪委表示通报此事并非针对白酒,而是针对公职人员违规接受宴请。

尽管官方没有明确标准,但是八项规定等政策影响下,高档白酒价格下降明显,销量也大不如前。

有业内人士表示,这将促进白酒行业的调整,让高价白酒回归理性。

但是也有观点指出,八项规定、反对高消费等政策,打击的并非白酒本身,但客观上造成了白酒行业的震荡。

### 高档白酒价格未来趋势如何

未来高档白酒价格走势如何?业内人士看法不一,有观点认为,目前高档白酒价格还未触底,随着八项规定等政策影响的持续,未来走势还有待观察。

### 茅台自降门槛 拓展专卖店

目前南京地区市场饱和 并且不属于“空白市场区域”

为应对高端白酒行业的寒冬,近日,茅台决定放低姿态拓展专卖店网络,打算在相关空白市场区域发展国酒茅台专卖店营销网络,有酒类经营能力的企业或个人均可加盟。昨日,现代快报记者向贵州茅台咨询江苏地区如何加盟一事,该公司一位负责人表示,江苏区域暂时还没有加盟机会。另外一位负责南京区域加盟事宜的负责人对记者表示,目前南京地区市场饱和,并且不属于“空白市场区域”,因此也不提供加盟机会。

### 经销商“不买账”

“很多有经销权的专卖店卖不掉手上的存货,来找我们帮忙卖呢!”南京某烟酒连锁机构负责人孔女士说,此前她所在公司本想拿下茅台的经销权的,现在看来根本没有必要,主要就是专营店进货价格太高。

对于此次茅台降低门槛拓展专卖店网络,有券商研报就指出,飞天茅台一度以999元一瓶的价格吸纳一批新经销商,公司2103年销量也被拉动。因此在此其他酒企业绩纷纷跳水的情况下,贵州茅台2013年度仍保持营收、净利润同步增长。不过这种通过降低代理门槛来拓展经销网点,以此拉升销售额的方式是否能持续奏效呢?

昨日,南京一家烟酒公司的负责人就对记者表示,“门槛降下来也没意思,茅台酒现在又不是紧俏产品,对企业来说利润也低”。