

川酒利税近十年来首现负增长 剑南春销量腰斩

郎酒65.9亿库存，剑南春品牌酒销量同比下降52.49%……一组官方数据将去年以来我国白酒行业的艰难生态展现在纸面上。近日，工信部援引四川省经信委的报告称，今年一季度川酒产销整体增速明显下滑，利税更是近十年来首次负增长。四川省经信委则表示，主要原因是高端白酒销售受阻，宜宾、泸州等白酒重点产区及名酒企业销售收入出现大幅下降。

在严峻的现实面前，五粮液、泸州老窖等酒企纷纷放下身段争抢地盘，并开始求变突围。

川酒困境—— 剑南春销量腰斩

四川历来在中国酒业版图上具有举足轻重的地位，多家川酒企业年销售额突破百亿元。四川省经信委的统计显示，在2012年，全省国家名酒销售收入占全省规模以上白酒企业总销售收入63.21%，利税总额占80.77%，利润总额占83.60%。

但在今年第一季度，四川省白酒产业显现出颓势。据四川省经信委统计，今年一季度四川省累计完成白酒产量97.16万千升，同比增长4.74%，增速下滑了20.56个百分点；完成销售收入509.04亿元人民币，同比增长4.81%，增速下滑了31.49个百分点。

值得注意的是，在今年一季度，四川全省白酒产业利税、利润近十年来首次出现负增长。四川省经信委称，主要是受高端酒实际销售量同比大幅下降影响。

具体到相关企业的数据更是惊人，泸州白酒产业利税总额43.9亿元，同比下降18.8%，入库税金22.3亿元，同比下降25.9%；郎酒集团的总库存则高达65.9亿元，其中成品库存超过57.7亿元；剑南春集团的剑南春系列品牌酒销量同比下降52.49%。

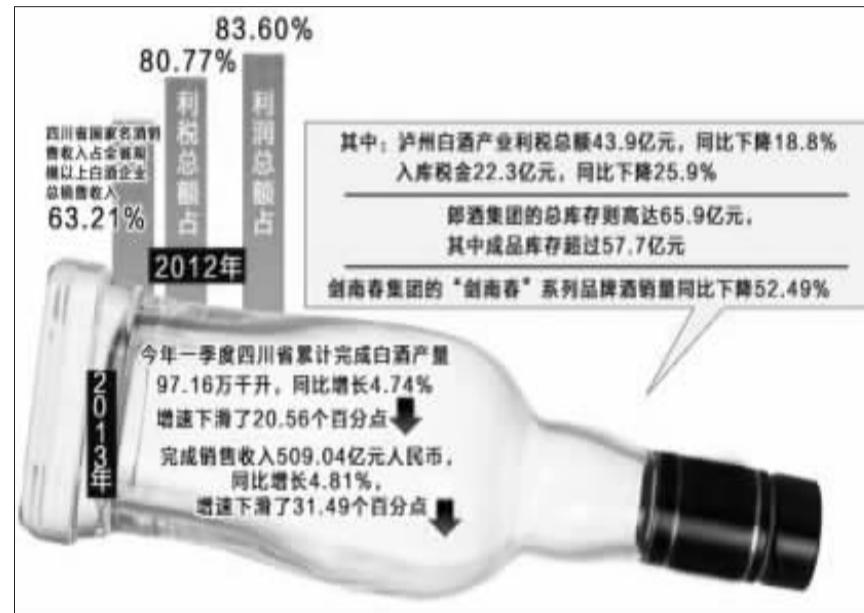
原因分析—— 渠道受困价格倒挂

业内人士分析认为，五粮液、泸州老窖等川酒业绩下滑，主要是受价格倒挂和渠道受阻影响。

四川省经信委在报告中也指出，从去年下半年开始，高端白酒在销售受阻和库存增加的双重“重压”下，名酒价格已从高位下滑，虽有一系列的降价促销措施，但市场难以“挺住”。目前部分高端品牌出现价格“倒挂”现象，初步计算，高端白酒终端市场价格与去年同期相比下降30%至50%左右，预计价格下调空间还将持续，其中就有五粮液。

记者从多家白酒销售商处了解到，以出厂价为719元的五粮液水晶瓶为例，目前普遍在600多元就能拿货，且出现了650元以下的终端市场价。

西南最大的酒类直销机构——1919董事



长杨陵江在接受记者采访时分析指出，限制“三公”消费后，五粮液等高端白酒价格连连下跌，导致的结果是价格层层下压。而价格下降到六七百元的五粮液抢了原来这个价位的泸州老窖、剑南春等品牌的市场。而泸州老窖、剑南春等又进一步降价，抢夺更低一个档次的白酒品牌的市场，这导致白酒市场竞争加剧。

与五粮液深陷价格倒挂“漩涡”不同的是，郎酒则受限于其压货增长模式。资料显示，2002年，郎酒的销售额不到3亿元，但是，2008年郎酒销售额突破20亿元，到了2010年，这一数字变成58亿元，2011年更是进入百亿元俱乐部。“郎酒的极速狂飙是白酒业的神话，但是在其背后，很大程度上是依靠渠道压货。”白酒业营销专家肖竹青在接受记者采访时表示，近年来，郎酒为了进入百亿元俱乐部，不断向渠道商压货，采取“先打款、再发货”的销售方式，将库存转移给经销商。

尽管肖竹青的以上表述并未得到郎酒的证实，但记者从郎酒经销商处了解到，一个地区有数家经销商压货数百万元，由于压货过重，不同品牌的经销商之间的价格暗战持续不断，价差越来越小，进而导致价格体系崩溃。

酒企突围—— 转型寻找企业客户

在压力剧增的情况下，川酒军团中的泸州老窖、五粮液等已纷纷开始主动应变。记者日前从重庆一家白酒经销商处了解到，泸州老窖近日低调成立了一家名叫智同商贸的贸易公司，拉拢其他行业的巨头企业一起做商

贸。据该白酒商介绍，泸州老窖成立的智同商贸公司将采用多股东合作模式，欲将股东的分散碎片化采购需求及资源化零为整，形成规模。按泸州老窖的打算，智同商贸将通过10年时间发展成为营收规模达3000亿、聚集众多优质股东、融合贸易、物流、金融等综合性业务的超大型贸易公司。

泸州老窖旗下销售公司——博大公司的一位负责人也证实了前述酒商的说法，但表示不方便透露更多细节。

“目前该贸易公司正在大规模招聘股东，事实上，这些股东是对白酒的年消费在一两千万级别的大型民营企业，它们将和泸州老窖形成合作关系，采购泸州老窖的酒。”前述酒商透露，结成“同盟”后，一瓶市场价格1300多元的国窖1573，定向供应的内部价只需500元左右。尽管如此，200家企业也能为泸州老窖带来近40亿元的销售额。目前，泸州老窖已和上汽、创维、金龙鱼等企业达成战略合作协议。

与泸州老窖的突围方式不同，五粮液近日则宣布发力中低端产品。按五粮液的计划，将通过几年努力，在100~300元价位区间打造几个能上10亿元规模的品牌，做同价位酒中的第一品牌。

四川省经信委在报告中提到，在高端白酒产销大幅下降的同时，由于中、低端产品价位适中，消费群体固定，受宏观消费环境影响较小，全省中、低端白酒呈现较快增长势头。比如，泸州老窖的窖龄酒、特曲等中端白酒销售收入同比增长22%，泸州老酒坊销售收入增长达220%，郎牌特曲的增长也高达84%。多家白酒经销商认为，这也或许从侧面印证了五粮液为何要进军中低端市场。

(商报)

适量饮红酒 患白内障几率减半

你也许听说过适度饮用红酒对健康有益，能减少患心血管病的几率，但是你听说过常饮红酒，能减少患白内障的几率吗？

有研究指出，适度饮用红酒的人与禁酒者相比，患白内障的几率可减少50%。

近日，冰岛科学家在美国视觉与眼科研究协会(简称ARVO)年会上发表的研究报告指出，适度饮用红酒有助于减少白内障患病几率。据悉，上述研究历时5年，研究对象有846人，年龄均在50岁以上。

研究之初，所有参与者都进行了检查，确定是否患有白内障，同时按要求填写了有关病

史、饮食习惯等调查问卷。5年后，参与者再次进行检查，并详细填写了关于酒品饮用情况的问卷。研究者根据酒品消费情况，将参与者分为三组：禁酒者、适度饮酒者以及酗酒者。

结果证明，饮用啤酒会增加患白内障的风险，其次为烈性酒，但是适度饮用葡萄酒的人与禁酒者相比，患白内障的几率可减少50%。

医学专家还提醒大家，适量饮用红酒的同时还可以多吃水果，多吃深色蔬菜，包括菠菜、青椒、绿色花椰菜、芥蓝等都含有丰富的叶黄素和玉米黄质。这些物质具有很强的抗

氧化剂作用，它可以吸收进入眼球内的有害光线，预防眼睛的老化，延缓视力减退，达到最佳的晶状体保护效果。

她还说，含有维生素C的食物对眼睛很有益。维生素C是组成晶状体的成分之一，如果缺乏维生素C，就容易患白内障。已有研究显示，健康眼睛晶状体里有很高的维生素C，而在白内障患者眼睛的晶状体里，维生素C的含量就少得多。

夏天来临，专家建议，如果长期在阳光下工作，应佩戴质量好的太阳镜，并定期对眼睛进行检查。

(中酒)

喜饮“大红袍”

王羨荣

前天，好友老赵打来电话，说他从北京回周了，邀请我去他家吃午饭，我欣然应允。

我与老赵从小一块儿长大，一块儿上学，上世纪50年代又一同参加工作。虽然不在一个单位，可是都是财贸口。十年前我们退休了，更有时间常常往来。不久，他的儿子在北大毕业，分到了北京一家合资企业，收入可观，买了房子，儿子要他去北京享福。因此，我们两年没见面了。

一见面，我俩的话匣子便打开了：身体如何，早晨在哪儿锻炼，在北京参加什么社会活动，游览了哪些景点等，总有说不完的话题。

“你俩一见就说不完，边吃饭边说吧！”老嫂子笑着端上两荤两素四个菜，老赵掂出一瓶酒来，笑着说：“今天咱俩喝家乡的老酒！”

“什么老酒？”

“周口特曲，外号‘大红袍’！”

“噢！我知道，20年没见过啦，在哪儿弄的？”

“这是闺女听说‘大红袍’重新上市了，特意给我买了一件。”

我虽然酒量不大，但对“周口特曲”印象却相当深刻。记得20世纪末，这种酒物美价廉，畅销不衰，因为是红色商标，大伙儿习惯叫“大红袍”。那时，周口人办事90%都用它。那时我给儿子办喜事，害怕临时买不到，提前买了15件。当时省内外对“周口特曲”的需求量也很大，漯河、许昌、驻马店、信阳、南阳和郑州等城市的货架上总离不开“大红袍”，周口人去外地走亲访友，也要带两件“大红袍”。

我从老赵手中接过酒瓶细看，只见上大下小的玻璃瓶形同奖杯，大红商标上书“周口特曲”四个行书大字，比较过去显得更加美观大方。透过玻璃瓶看到，白酒清澈透明、纯正晶莹。打开后，一股酒香扑鼻而来。我俩高兴地先干了三杯，仔细品尝酒味，感觉落口爽净，绵甜柔润，窖香浓郁，回味悠长，充分体现了绵、甜、柔、净、香、滑之特色，呈现出浑厚浓香的口感。

我俩借助久违的美酒，开怀畅饮，无话不谈。从小家谈到国家，从1955年的社会主义改造谈到1958年的大跃进，实现小康社会和中国梦，越说越有劲，真是“酒逢知己千杯少”。不知不觉间，一瓶酒所剩无几，老赵还不罢休，要求喝完。我心知肚明，自己已经喝了4两，再喝恐怕不能骑车了，便吃点主食告别。

我踏着自行车，穿行在市区五一路，又拐入繁华的七一路，只觉腿脚自如，双手扶把灵活，精神如常。内心有点奇怪：过去只能喝一二两，今天破例多喝一倍，不知为啥没有醉意，这一定是“大红袍”的优点吧！

当今，酒类行业有一个不良倾向，就是比包装：看谁的酒盒子大，谁的酒瓶样式奇特，谁的包装豪华，实际上，酒的质量如何才是消费者最关心的。顾客买的是酒，不是包装，豪华的包装只能给消费者增加费用。喝过酒，盒子、瓶子还是难免扔进垃圾箱。“四五特曲”不是这样，它包装从俭，物美价廉，真正是适合普通老百姓消费的好酒呀！

“我与酒的故事”
征文
欢迎来稿
欢迎赞助