

官酒能否变民酒 检验廉政风气

近期,遵义市主管工业的副市长余冷在接受采访时表示,贵州省委、省政府,遵义市委、市政府提出要将茅台从官酒变为民酒,让老百姓能消费得起,买得起。

茅台酒居然一直是官酒,虽说官方终于说了实话,但这个事实还是叫人心寒。当地政府称要将茅台酒从官酒变为民酒,作为普通百姓,虽有欣慰,却不免心存狐疑:这能是政府说了算的事吗?让老百姓喝得起茅台酒,无非是降价,然而茅台酒降价绕不开两个关键问题,一是价格由市场供求关系决定,而不是政府能决定的,如果需求旺盛,企业怎么可能心甘情愿让利于百姓?二是产品价格受制于成本因素,千元一瓶的茅台,价格中即便有暴利,降价50%的可能性也不大,只怕成本承受不了,况且就算卖五六百元一瓶,又有多少百姓能喝得起?而如果成本也降低,到时候,如果千元茅台和百八十元的茅台都

有,后者还是不是真正的“茅台”,可就不好说了,那么所谓的“民酒茅台”会不会成为一个忽悠?

茅台的高价与暴利,源于它的官酒身份。公款消费茅台,成就了茅台酒的高价与暴利。遵义副市长余冷也承认,“八项规定”出台后,高端酒的销售受到了一定影响。而实际上,这种影响才是当地欲将官酒变民酒的最直接原因。否则,仅从市场法则上,无法解释这种动向。

那么,茅台能否由官酒变民酒,关键的前提就是公款消费会不会真的从此走向衰落。贵州省和遵义市提出官酒变民酒,理论上说,此举具有一定的战略眼光。然而,这种战略眼光能否能得到应验,还需要观察。只有经过一段时间的观察,公款消费真的“一蹶不振”,导致茅台酒的销售回天无力,那么它变成民酒也就真的没有出路了。从现在的情况看,中央的决心是不容置疑

的,然而地方上变通能量也不可低估,从转战内部餐厅、进入“地下”、深入农家乐、古寺民居变身“会所”……再到最近创新的“官员请客企业买单”,验证着“下有对策”的坚挺与顽固。而从严厉整治公款吃喝等不正之风的历史来看,某些博弈注定要持续,而不大可能毕其功于一役,更不可轻言不存在反弹的可能性,而这个问题将是官酒变民酒能否由战略规划变为具体实践的决定因素。所以,官酒能否变为民酒,不由当地政府决定,而由市场决定。而这个官酒市场的走向,则由国家整治官场不正之风的效果、各级政府转作风、践行“八项规定”的实际行动决定。

茅台酒成了检验廉政风气的标志之一,好处就在于给了老百姓一种量化的评价标准,什么时候我们喝得起茅台了,就说明转作风抓出了成效。

(东方)

中国正式立案对欧盟葡萄酒进行“双反”调查,引发市场综合性“紧张”

酒商争困欧盟葡萄酒 还是悠着点儿

“涨价”传闻打破了进口葡萄酒市场的平静。商务部7月1日正式立案对欧盟进口葡萄酒进行“双反”调查,引发消费市场“敏感性”囤酒。然而,酒商们一边争相囤货,一边却暗自寻思:“双反”裁决明年能否下达?“三公消费”受限后市场何去何从?这也成为一道极具风险性的考题。

现象:进口葡萄酒淡季表现抢眼

或许是个意外。在葡萄酒消费的惯性淡季,进口葡萄酒却表现抢眼。

某葡萄酒专营店负责人肖先生说:“端午节后,市场平静得令人犯困。由6月初开始,进店的客人逐步增多。至目前,凡进店的客人,极少有空手出门儿的。”

网购平台的数据变化或许更直观。国内知名葡萄酒垂直电商酒美网的最新数据显示,6月份,该平台的交易额较上年同期增长30%以上。“这或许是消费者由于担心涨价而囤货造成的。”酒美网CEO吕意德接受采访时这样说,他在后台查看数据时发现,购买1箱(6瓶)以上红酒的用户数量明显增多。其中,出货量最大的是欧盟国家出产的中低端葡萄酒(百元以下),而中高端葡萄酒尤其是列级名庄酒的变化却不大。

上述二人认为,这一现象或与商务部上月提出的“对欧盟葡萄酒立案‘双反’调查”有关。肖先生称,各种传闻在消费市场被放大,最后变成“进口葡萄酒要涨价”。6月25日晚,一对80

后夫妇在网上购买了两箱进口葡萄酒,竟为“留着过中秋和国庆节”。

调查:进口葡萄酒涨价难度大

7月1日,商务部正式立案对原产于欧盟的进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查,本次双反调查为期一年。有消息称,“若中国此次反倾销、反补贴调查最终裁决成立,欧盟产出的葡萄酒将面临加收20%~40%的反倾销税”。

这或许让那些提前“囤酒”的消费者心情释然,但立案“双反”调查是否意味着欧盟进口葡萄酒就一定会涨价呢?

“‘涨价’是噱头,这应是行内炒出来的。”肖先生称。如果经销商得知上游供货方要提价,正常反应是捂货、惜售,绝非当前市面上的大力度促销。

国际葡萄酒贸易联盟秘书长王博伟对此表示认同。他说:“商务部虽已启动了‘双反’调查,但从立案到结案至少需1年,初步裁定也需6个月。因此,欧盟进口葡萄酒价格的上涨在短期内不会出现。”

但也有业内人士认为,中国每消费10瓶进口葡萄酒,其中就有6瓶以上来自欧盟,这是“涨价”风能被炮制的根源。更何况,消费者对“双反”的概念是陌生的。而在调查结果出来前,或被中小进口商和销售商当做“窗口期”,目的是解决库存或最后“捞一把”。

王博伟认为,目前,进口葡萄酒市场仍在“挤泡沫”周期。一欧元的法国餐酒在国内市场卖到上百元,仍有几十倍利润。“三公消费”受限的环境下,并无提价可能。

分析:进口葡萄酒为何比国产酒便宜

“超市在售的很多百元以下进口葡萄酒,其原酒的成本或许只有五六元。”省内一进口葡萄酒贸易商刘严的这一番话令人惊讶。

刘严称,国内进口红酒共分两种,一种是直接进口瓶装酒,一种是散装酒。而很多散装酒在其出产地也许就不是个品牌,在国内勾兑的原酒成本或许只有五六元,但这些酒经过精心包装,却以100元以上的高价出售,消费者却毫不知情。

2012年,央视《经济半小时》曾报道,就在欧洲内销市场逐年走低的情况下,品质较差的葡萄酒无路可销,欧盟每年要花5亿欧元去处理这些过剩的葡萄酒。但是,这些劣质葡萄酒很多都被出口到中国市场消化了。

正如世界著名酒评家Jancis Robinson在英



但愿周口无此事



编者按

“但愿周口无此事”充分利用新华社、人民网等主流媒体和网络中有关消费的批评稿件,把一些带有普遍性、针对性的新闻集纳在一起,编发在“但愿周口无此事”专栏中,针砭时弊,引导消费,弘扬正气,引导舆论。本栏目每周一期,欢迎广大读者荐稿。

酒瓶爆裂 划伤手 酒厂赔偿 酒一箱

国《金融时报》撰文中说,对中国的葡萄酒“双反”感到欣慰,认为中国进口葡萄酒市场存在严重的仿造和浮夸问题,市场被原产地默默无闻的“小品牌”充斥。

由此,也从更深的层面解释了“酒商为何要在‘双反’前囤积欧盟葡萄酒”的现象。这不仅是销售利差,百元以下的进口葡萄酒最容易被市场接受,也最容易变现。更重要的是,他们在透支消费中国市场对进口葡萄酒的盲从心态。

“这可能是最后的机会。”如吕意德的判断,如果反倾销成立,也不是针对所有欧盟进口的红酒都实行报复性关税,国家会设定一个价格,低于这一价格的红酒会被征收惩罚性关税,“业界普遍估计,这个价格临界点是每瓶1欧元或者1.5欧元。”

说法:新世界葡萄酒也应“双反”

欧盟葡萄酒头顶“双反”利剑,是否将为国产葡萄酒创造市场机遇呢?

事实上,在记者的采访中,国产酒企、经销商、行业专家多认为这是个“伪命题”。

“散装洋葡萄酒的进口到岸价格,或比国产自酿还便宜。”河南民权九鼎葡萄酒有限公司总经理朱和平称,主要是产业发展差距及不同国家对葡萄酒产业的支持态度。在中国,葡萄酒产业是制造业;而在欧盟国家,它却属于农业。因此,二者在关税、农业补贴方面即产生了先天性的成本差距。

国内酒评人朱立农的观点趋同。他告诉记者,诸如意大利、西班牙等欧盟国家对出口葡萄酒都有名目繁多的补贴,数额也很高。但因担心引来“反倾销”指责,他们将直接补贴改为间接补贴,如法国、西班牙的酒商只要参加酒展即可获补。

欧盟葡萄酒“价格洼地+政策鼓励出口”所导致的结果,一方面是低价商品繁多,而另一方面,是摧毁性地打击了国产葡萄酒的产业链。

“或与婴幼儿配方奶粉行业的竞争手段趋同,‘中国果农拔掉葡萄苗’,或是全球葡萄酒产业强国最希望看到的。”有业内人士直言,欧盟国家绝非是“猎杀”中国葡萄酒产业的唯一猎手。据我国海关统计数据显示,2012年欧洲散装进口酒只占10%,来自智利、澳大利亚、美国、南非等“新世界”产区的散装酒进口量则大幅上涨,并且,仍在持续上涨。

“因此,对欧盟葡萄酒进行双反调查,不等于国产酒利好,国产葡萄酒的前途还有赖于政策调整。”上述人士这样认为。

(大河)

2013年7月8日,山东省聊城市莘县城区的刘先生在外就餐时,原本完好的白酒瓶,在盖瓶盖时突然爆裂,将手划伤。刘某找到酒厂要求赔偿未果,后经莘县消协调解,酒厂同意提供价值260元的白酒一箱作为赔偿。

8日,莘县城区的刘先生与朋友在餐馆就餐时,将自带的莘县一酒厂生产的白酒打开了两瓶。按照往常的习惯,白酒在不饮用时,刘某都会将瓶盖盖好,但就在其将瓶盖盖到瓶子上进行下压的过程中,酒瓶突然爆裂。刘某的右手被划伤,花去医药费150元,并对生活造成了不便。9日,刘某找到酒厂交涉,要求赔偿医药费和误工费共计510元。在双方达不成一致意见的情况下,刘某投诉到好莘县消费者协会。

接到投诉后,莘县消协立即进行调查,发现刘某反映情况属实。白酒瓶爆裂的情况很少见,是瓶子自身的原因?还是刘某用力过大造成?不好界定。根据《消费者权益保护法》第18条规定,“经营者应当保证其提供的商品或者服务符合保障人身、财产安全的要求”,工作人员组织双方进行调解。在互谅互让的基础上,最后达成一致意见:由酒厂为刘某提供价值260元的白酒一箱作为赔偿,互不追究。

(齐鲁)