休闲·酒水

目前白酒行业正在调整，白酒价格在理性回归

“名酒”变“民酒” 空间更广阔

□记者 王振华 文/图

在今年的两会上，茅台、五粮液“掌门人”均表示，高端白酒要真正从“名酒”变“民酒”。从去年开始，高端白酒在销售市场和资本市场上都遇到了不小的冲击。如今，我市的白酒市场现状怎样？白酒经销商如何寻求发展？

中低端酒更受消费者欢迎

【价格亲民】
高端酒纷纷调低价格

洛阳晚报记者走访我市多家大型超市和烟酒专卖店发现，标价几千元的白酒有，但数量不多，一些价格不菲的白酒被摆在了展示区的陈列柜里。而售价100元至500元的白酒占了酒架的半壁江山，有不少白酒的价格甚至在100元以下。某超市的营业员透露，各大商家都在力推中低端白酒，以前的高端酒早于年前就纷纷调低了价格，包装礼盒也简单了许多，很多酒不但价格亲民了，而且经常搞买一送一的促销活动。

在位于定鼎北路的烟酒副食批发市场，几家白酒代理商均表示：从去年开始，千元以上的白酒就卖得不好了。洛阳晚报记者在采访过程中，碰到几名前来选购白酒的市民，一名姓马的市民说：“亲友聚会时，总爱喝点儿白酒。作为百姓，花一两百元买瓶好点儿的白酒是能接受的。希望市场上多些老百姓消费得起的好酒。”

在今年召开的“两会”上，全国人大代表、四川宜宾五粮液集团董事长唐桥说：“‘八项规定’对白酒业肯定有影响，而且影响明显。”但同时他也谈到，目前中国白酒行业面临的困难并不是“八项规定”和打击腐败造成的，而是由前段时间行业自身发展不理性造成的。

【恶性竞争】
行业本身需要调整

很多白酒经销商都有同样的感受：中央出台“八项规定”，下决心遏制公务宴请、公务送礼之后，茅台、五粮液等高端白酒在销售市场和资本市场上都遇到了不小的冲击。

董武斌是洛阳宸华商贸有限公司总经理，从2009年开始做董酒洛阳地区总代理，他说：“刚开始那几年行情很好，2009年到2012年，五六百元一瓶的国密董酒价格一直维持上涨的态势，而且卖得很好，那时候几千元、上万元的酒也卖得出去。”

有媒体报道，白酒市场的“黄金发展状态”一直持续到2013年。在近十年的“黄金增长期”中，白酒行业自身有很多问题，比如产能过剩、恶性竞争等，行业本身需要调整。

全国人大代表、贵州茅台集团董事长袁仁国表示，当前白酒行业“遇冷”是受国际、国内经济大环境以及白酒业自身产能过剩等多方面因素影响，他说：“即使没有‘八项规定’出台，白酒行业调整这一天也迟早会来。‘八项规定’只是加快了这一天的到来。”

董武斌介绍，去年8月，公司出了一款新产品——新贵董酒，每瓶售价158元。他说：“这款酒口感好，价格适中，非常受咱洛阳的消费者欢迎。这是公司把注意力重新放到市场和消费者身上，开发中低端消费市场的一个比较成功的转变。”

【理性回归】
中低价位市场前景广阔

去年7月，五粮液隆重推出战略新品——五粮特曲和五粮头曲。其中，五粮特曲每瓶价格400元到500元，五粮头曲每瓶价格200元到300元。茅台也调低了部分产品的售价。业内人士表示，中低价位市场是一个很大的市场，涵盖了很多类型的消费者。市场在挤掉白酒行业价格泡沫之后，给了白酒，特别是优质白酒一个理性回归的机会，“民酒”市场空间越来越广阔。

98元一瓶的酒

洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军表示，这个时代对杜康来讲更多的是机遇而不是挑战。我们会在未来有一个核心的价位段，大概是100元到300元的价位段。

他也说到，目前白酒行业已经进入调整期，在关键时候，经销商要了解和掌握行业的走向，选择适销对路的产品，及时调整白酒的销售模式。他提醒经销商可重点关注杜康产品线结构中顺应民酒时代的产品，如酒祖杜康窖藏、国花杜康、中华杜康、绵柔杜康、杜康老酒等。

扫描酒资讯二维码有惊喜

拿起手机，扫描酒资讯二维码有惊喜。

只要您扫描二维码关注酒资讯，成为酒资讯的微信粉丝，发私信写出您所了解的酒文化+姓名+联系方式，就有机会获得由洛阳宸华商贸提供的价值100元的酒券1张和华夏酒库提供的意大利进口红酒1瓶（酒券），每周将抽取5 名幸运粉丝，送大礼包。名额有限，快快拿出手机，扫描二维码，加入我们吧。

获奖幸运粉丝，将通过《洛阳晚报·休闲周刊》和酒资讯微信公众平台公布。

特别鸣谢洛阳宸华商贸有限公司和洛阳华夏酒库对本栏目的友情支持。

上期获奖人员名单（只公布姓名和电话号码前三位和后四位）

王西杰	150×××0168
李锋	139×××7877
刘永欣	189×××2440
李社选	136×××6488
马晶	136×××2150

请获奖者在三日内至洛龙区开元大道218号报业大厦3楼西厅领取奖品，电话15637991353

杯酒乾坤

带着杜康回娘家

□彭雪丽

过年回娘家陕西汉中过春节，出发前跟老公商量，给亲戚朋友带点儿什么呢？老公不假思索地说：带杜康！我犹豫了一下：带杜康行吗？老公说：咋不行？杜康是咱河南的名酒，是酒的“祖宗”呢，带回陕西汉中，让老家的人也品尝品尝咱河南的酒。于是，我趁着丹尼斯春节前搞活动，一下子抱回了八箱酒，出发时，车后备厢里塞满了酒。

正月初二晚上回到汉中，从初三开始，每天走一家亲戚。每到一家，桌上都摆满了丰盛的菜肴，主人拿出陕西的名酒西凤，老公拦住主人，建议喝河南名酒杜康。

一听说是河南名酒，男人们都乐呵呵地接受了老公的建议。于是，河南的杜康代替陕西的西凤上了酒桌。

男人们推杯换盏，不喝酒的女人和孩子们坐在另一桌显得有些落寞。于是，我给大家讲起了杜康酒的传说。听我说杜康是黄帝时期一个叫杜康的人酿造的，一桌子的人脸上都出现了崇拜的神色，平时不喝酒的女人和半大孩子也表示要尝尝杜康到底是啥滋味。

于是，我给每个人的杯子里都倒上了半杯酒，给半大孩子也倒了一小勺，在一片“欢迎你们回家过年，欢迎杜康到汉中，今年好，明年会更好”的祝福声中，满桌人都努力喝光了杯中的酒。喝过酒后，人人的脸都红扑扑的，唇齿间满是酒的香味。男人们也连声称赞：“不错，好酒！”

酒一场一场地喝下去，酒香使亲人们陶醉了。等我们走的时候，亲友跟我们说的最多的一句话是：“一定要去洛阳看牡丹，喝杜康！”

我和老公兴奋地承诺：“没问题，啥时候来，杜康管够喝！”

酒里乾坤大，杯中日月长。《杯酒乾坤》邀您投稿，在品酒中共品人生！感谢洛阳宸华商贸有限公司对本栏目的支持，来稿刊发者可获得该公司提供的贵州新贵董酒2瓶，请在见报3日内领取。

●地址：洛龙区开元大道218号报业大厦20楼东厅《休闲周刊》
●邮箱：lywbcfzkb@163.com

国密品质
中国董酒
本栏目由洛阳宸华商贸有限公司协办
电话：（0379）63691187 13383799258

酒水广告统筹：杨飞
电话：15978623881