

# 高端酒遇“滑铁卢”，有的门店营收跌一半

## 白酒市场旺季不旺，消费者更注重性价比

每逢中秋节，白酒市场会迎来热销态势。但今年一反常态，多地白酒经销商反映销量与价格齐下降，同比去年减少超30%。济南市场情况如何？白酒销售为何“旺季不旺”？近日，记者对济南市场进行了调查。

文/片 管悦 王帮栋  
济南报道

### 高端白酒价格一再下跌

9月15日，记者来到位于济南市解放东路附近的一家烟酒行。酒行老板小张两口正忙着给白酒装箱，等待同城快递人员前来取货。

谈及今年中秋节的生意，两人有些失落。“去年这个时候，店里根本没有下脚的地方。地上都是等待发走的白酒，一批又一批的骑手轮流到点取货。”小张说，今年中秋节的销量同比去年下降一半。其中，五粮液、茅台等高端白酒受冲击最大，销量下滑约60%。

在小张印象里，去年价格高于千元的五粮液普五第八代、茅台飞天等高端白酒十分畅销。以五粮液普五第八代为例，去年生意好的时候，日销量在50瓶以上，如今日销量也就十余瓶。相比往年涨声不断，今年不少白酒产品的终端价格一再下跌。“茅台飞天最近在2400元左右，去年同期最便宜也要2700多元。”

和小张一样，位于济南市历下区子云街附近的酒行老板朱先生也觉得白酒没那么好卖了。“今年中秋节卖了200多万元，比去年少了将近一半。”朱先生介绍，近期，有的白酒以每天20元的幅度往下下降，店里不少高端酒都处于

价格倒挂状态。“基本还是靠老顾客来买，很少有新顾客”。

记者走访多家酒行和商超发现，多款白酒产品均在参加降价促销活动。比如，郎酒红花郎10（53度，500mL）单瓶售价399元，2瓶售价700元。

### 中低端产品颇受欢迎

经销商李先生今年选择了一款400元左右的中端酱酒作为主推产品。“不只茅台、五粮液这种名酒销量下滑，500元以上的中高端白酒销量整体都受到了冲击，下滑至少三分之一。”李先生介绍，目前剑南春、汾酒、习酒等品牌的中低档价位产品及光瓶酒销售情况较好。“定价800多元，但实际售价400多元的白酒挺畅销，消费者选购白酒更注重知名品牌和高性价比。”

“从目前销量来看，玻汾、光瓶西凤酒等百元价格内的纯粮瓶装酒销售情况还算不错，甚至比预期要好。”汾酒经销商王女士透露，53度玻汾是一款口粮酒，百元以下的价格颇受欢迎。除了商务接待外，二百元及以下的白酒对于消费者“自饮”而言更具性价比。

今年中秋节，高端白酒遭遇“滑铁卢”，中低端产品却创收效果明显。在上半年各大酒企的业绩表现中，早已能看出一些“端倪”。比如，舍得酒业营收同比下

滑7.28%，归母净利润同比减少35.73%。酒鬼酒营收同比下滑35.5%，归母净利润下滑71.32%。牛栏山系列产品的母公司顺鑫农业，归母净利润同比增长621.87%。老白干酒归母净利润同比增长40%左右，山西汾酒归母净利润也同比增长24.27%。

### 消费者更趋理性

在小张、朱先生等经销商看来，今年中秋节，济南白酒销量不佳，与同行间的激烈竞争关系并不大，主要还是受消费者需求变化影响。

“买一箱口粮酒，还是买两瓶好酒？”济南市民陈先生今年中秋节在选购酒品时，被这个问题“绊住了”，最终选择了255元两瓶的海之蓝。在他看来，名酒虽是人情往来的“刚需”，但早已不像过去“只选贵的，不选对的”。理性消费成为趋势，会从性价比、品牌知名度、口感等方面综合考量。

“近年来，白酒产能持续扩大，但市场需求并未同步增长，消费者对白酒的消费逐渐趋于理性，不再像以往那样盲目追求高端品牌。因此，白酒消费量相对较低，导致库存积压，进而影响到旺季价格。”北京市社会科学院副研究员王鹏说，线上渠道的快速发展打破了传统渠道的垄断地位，价格竞争更加激烈，导致市场整体价格下降。

记者在电商平台搜索发现，53度的茅台飞天500mL单瓶2299元，52度五粮液普五第八代500mL两瓶装1744元，相比线下价格优惠力度不小。

王鹏建议，各大白酒品牌可以通过加强品牌建设、注重产品创新、优化渠道布局、开展促销活动、提升消费者体验等，拓宽销路，吸引消费者。“比如，针对现代消费者的口味和需求，推出新产品或新口味，满足市场的多元化需求。”

在走访中，记者了解到，如今不少年轻人社交更倾向于选择饮料、啤酒等产品。年轻人对于传统高度白酒的饮酒意愿下降，也是白酒销售遇冷的原因之一。



济南中央商务区某酒行的白酒展销柜。



壹点公益为济宁梁山县的困境学子送去助学金。

## 最好的中秋节礼物，照亮他们的求学路 21名困境学子收到助学金



文/片 刘桂斌 济南报道

壹点公益，为爱起航。中秋节前夕，由壹点公益发起的“壹点成长·寻找100位品学兼优学子”帮扶行动走进济宁市梁山县、济南南部山区高而邢家小学，为21名困境学子送去助学金。

此次被资助的21名困境学子，有的跟随爷爷奶奶生活，家中没有固定收入；有的是单亲家庭，经济状况较困难；有的父母患病，每月的医药费是一笔很大的开销……

在济宁梁山县，壹点公益联合漱玉平民大药房等爱心企业，不仅为孩子们送去了助学金，还带去了书包、牛奶等小礼物，助力他们的学习和生活。在济南南部山区高而邢家小学，壹点公益与爱心企业一起看望孩子，了解他们的生活情况。从最开始的腼腆、拘谨，到后来的知无不言，孩子们也用稚嫩的语言表达了对爱心企业的感谢。“谢谢各位叔叔阿姨，我会好好学习，也会记住你们对我的帮助。”小旭（化名）说。

这些助学金让受助孩子和家长感受到来自社会的温暖。“真没想到还有人替我们想着孩子的事，谢谢你们。”孩子家长说。

“这些孩子身上有朝气，也有上进心，我相信他们一定可以走出属于自己的未来。下一步我们也会汇聚更多的爱心力量，去帮助困难学子，助力他们完成自己的梦想。”漱玉平民大药房连锁股份有限公司市场中心副总监常新群表示。

今年以来，壹点公益通过全省各地合作公益组织、山村学校老师、各地市团委以及齐鲁晚报·齐鲁壹点用户推荐等方式，面向社会征集100位品学兼优的困境学子。截至目前，壹点公益累计为59名困境学子送去助学金。

通过壹点公益平台，这些孩子的家庭情况被很多爱心人士、爱心企业知晓，漱玉平民大药房连锁股份有限公司作为壹点公益的公益合作伙伴，主动加入帮扶行动，并承诺联合更多伙伴共同帮助正处于困境中的孩子们。

接下来，壹点公益将携手漱玉平民大药房连锁股份有限公司等一众爱心企业和社会各界爱心人士，通过“壹点成长·寻找100位品学兼优学子”帮扶计划，照亮更多困难学子的求学路。

## 济南国防动员普法与宣传教育 明日走进平阴县

夏侯凤超 济南报道

在“九一八”事变爆发93周年之际，为警示广大市民勿忘国耻、警钟长鸣，进一步树牢家国情怀、增强国防意识，提升国防动员、防空防灾能力，9月18日，由济南市国防动员办公室主办，齐鲁晚报·齐鲁壹点承办，平阴县国防动员办公室、平阴县榆山街道办事处锦源社区协办的“普及国防动员知识 增强国防动员意识”国防动员法制与宣传教育进社区活动，将走进平阴县榆山街道锦源社区。

据了解，该活动旨在普及国防动员知识，增强人民群众国防意识和国防素养，营造关心国防、热爱国防、建设国防、保卫国防的浓厚氛围。国防意识是一个国家和民族屹立不倒的精神长城，国家的昌盛、民族的复兴，离不开强大的全

民国防意识。活动现场将通过多种环节，让市民朋友们全方位了解国防、接触国防、感受国防。

记者了解到，现场将通过播放“九一八”事变影像资料、《人防知识小课堂——防空警报和疏散》和《人防知识小课堂——人防工程》科普视频；手摇防空警报器演示；防化服、防毒面具穿戴演示；国防动员知识有奖问答；《民法典》法律知识普及等形式，开展普法与宣传教育活动，其目的是增强市民的防空防灾意识，提升防空防灾能力。

本场国防动员普法与宣传教育进社区活动将于9月18日上午9点30分开始，齐鲁壹点全程实时直播。现场还为参加活动的市民准备了精美奖品，市民答对问题后即可赢得奖品一份，欢迎广大市民前来参加。