

# “和去年比,酒少卖了一半”

## 中低端酒成主流,不少市场变身酒水城争抢批发商

近日,泰山名饮至少三家门店“瘦身”,由此引发市民极大关注,齐鲁晚报记者采访发现,不少酒水批发商的经营情况并不理想,高端酒水、酒水团购市场份额下降。济南市食品工业协会会长阎世春介绍,去年,山东首次出现白酒销量产量均下降的情况。省城最大的酒水批发市场匡山酒水批发市场年初遭遇火灾,市场不景气,周边市场开始争打酒水牌。

本报记者 王皇

### 酒水批发商感慨 今年酒不好卖了

酒水销量下降的不仅仅是泰山名饮,还有不少酒品批发商。8日,齐鲁晚报记者在匡山酒水批发市场看到,市场年初被火灾烧剩的废墟仍在,几排板房成了酒水批发商的临时落脚处。原先近600户酒水批发商中,仍在这里坚守的不到50户。

“不好干,和去年同期比销量下滑一半。”匡山酒水批发市场济南恒通伟业酒水商行的老板刘先生说,自己代理的是中端白酒,往济南市场和外地市场批发。受年初大火的影响,外地客户今年基本没有,本地团购的客户也少得可怜。

“2011年,2012年酒水生意好做,到了2013年,团购的销量就开始下降,一直到现在,团购户很少,仅剩一些企业类的团购。零售不好做,进货的也少。”

8日,在二环西路济齐路附近的西沙大市场,不少酒品批发商都在店内休息,已近中午,其中一家都没有开门营业。过道宽敞的B区,也仅有两家有人拉货,其他的店铺人员大都在吃午饭。

“销量减少一半,这两年每年都比上一年减少一半。”诚信名饮店的老板站在门前,却没有等到顾客。“酒品市场太难干了。原先我们还卖高端酒,现在根本卖不动。现在来买的也就要一箱两箱,销量太少。”她说,店里现在主要卖高端品牌酒的系列酒,价位低得多。即便如此,总营业额还是减少了,不过,暂时还没有亏本。“要是再涨房租,就真不好干了。”

济南市食品工业协会会长阎世春介绍,济南的酒水市场在全省来看是非常重要的,山东在全国的白酒市场中,销量排在前三。去年全国的白酒市场出现产量、销量、利税都下降

的情况,山东市场情况也一样,只不过降幅比较小。

### 匡山市场伤元气 汽配城开卖酒水

今年初,匡山酒水批发市场遭遇了一场大火,整个酒水市场付之一炬。据报道,市场共有516家个体工商户,54家企业,是省城最大的酒水批发市场。一场大火,让省城已经找不到超过500户的酒水批发市场。

段店酒水批发市场拆迁之前号称江北最大酒水批发市场,而现在原市场北边,腊山立交桥下还保留了不多的酒水批发店。“段店那边也就剩100多家。盖家沟那边也有一个酒水市场,有二三百家。凤凰山有一个,规模更小。”匡山酒水批发市场济南恒通伟业酒水商行的老板刘先生说,原先匡山酒水市场上的一些酒水业户搬到了西沙市场,那里也有少量酒水批发商。

“生意不好做,市场建设也不行。”刘先生说,自己也不知道该往哪里搬,虽然西沙市场是一个选择,但市场规模仍需要一段时间。那里不仅有酒水,还有其他的调料和食品,并不是一个专业的酒水市场。匡山市场遭遇大火之后,他对那里的消防配置也比较担心。“眼前的匡山酒水批发市场仍是一片废墟,虽然大火过去近6个月了,但还没有重建的迹象。”

二环西路与济齐路交叉口附近,原先并不起眼的西沙大市场因为酒商们加入,现在变热闹了。8日,齐鲁晚报记者看到,市场内所有的铺面都已出租,没有一家空置。据市场上一位酒水批发商介绍,今年春节后,市场来了不少酒品批发商。“之前至少有一个区大都是空房,或者只当仓库,不当店面,现在全都开张了,都是从匡山市场过来的。”这个说法也得到了西沙市场管理方的认同。

不过,西沙市场仅有一楼店面,二楼当仓库使用。此外,



匡山酒水批发市场,业户在简易房经营。 本报记者 王皇 摄



火灾后的匡山酒水批发市场尚未恢复。 本报记者 王皇 摄

市场内还有副食、调料等店铺。除了B区过道较宽外,D区的过道仅容一辆三轮车通过,不适合大量装卸货。

不仅是西沙市场,南边原先做汽车销售市场的南沙市场也在招商,尤其欢迎酒水商。“我们这个市场不久前已经改成了糖酒市场。”招商人员说,100平米上下一体的铺面已经租完,仅剩三四十平米的门头,100平米的年租金2万。以此计算,此处租金比此前报道的匡山酒水批发市场租金一年至少便宜4万元。据报道,今年3月,齐鲁汽配用品城也变成了齐鲁酒水食品城。

### 团购下降零售上涨 酒水销售自我调整

虽然酒水市场销售不尽如人意,但这个行业仍有很强生命力。阎世春说,济南白酒销量

占全省三分之一,济南整个白酒市场消费超过60亿元,而包括红酒、啤酒、保健酒在内的整个酒类市场消费将近100亿元。“本地酒和外地酒在市场的销量各占一半。不过,高端酒利润率降低,销量下降,下降了至少10%。”阎世春说,酒类整体销量下降并不大,中低端酒在济南市场上仍有不错的需求。

泰山名饮涿源大街店已瘦身,店内仍在招服务员和销售人员。近日,齐鲁晚报记者在该店看到,虽然面积小了,布置更加年轻化。店内正在做十周年促销活动,而促销力度最大的是进口红酒、中低端白酒。

同样,主要靠线上销售的1919酒品直供店华龙路店,服务人员耐心地向记者介绍起了各类酒品。“团购市场下降了,但零售市场在上涨。”1919酒品直供鲁中区域市场负责人杜先生称,该公司已经开了4家门店。店内

的销售数据显示,销售额在增加,而且他们7成靠网络销售。

阎世春说,目前酒水市场正在调整,这个调整就是回归零售市场,回归质优价廉。省城一家大型超市的负责人表示,超市酒水销量没有明显下降。

“五年前,高端酒利润空间大,再加上酒水市场门槛低,很多小酒厂都加入,产量远远大于需求。在高端白酒市场膨胀的带动下,整个酒水市场膨胀。现在市场销量下降,既有公费消费的减少,也有原先市场膨胀的回归。”阎世春说,公费消费减少后,白酒销量主要依靠农村。农村人喝白酒主要喝低端酒,所以虽然酒类消费量没有大的下降,但低端酒取代了高端酒成为市场主流。”

不过,阎世春并不认为这是坏事儿,他说,目前虽然出现了线上销售,但酒类容易出现真假难辨的情况,消费者仍喜欢在实体店购买。而且不少酒厂在济南都设立门店或代理商,超市也会销售酒水,酒类实体店不见得会急剧减少。

1919酒品直供鲁中区域市场负责人杜先生也坦言,目前体验店仍在初创,买白酒的消费者仍喜欢到店里选择,不过,市民的消费习惯正在改变。“至少在我们门店配送范围内,对传统的酒水店还是有不小冲击。”杜先生说,酒类消费一般是即时性的,要求配送快,而且整个环节要保真,这就需要有线下店的布局。



## 吉利博越 智能SUV领导者

### 会智能刹车的三好

到店赏车试驾畅享清凉好礼

**好看** **好开** **好智能**

经十西路店: 69927000 工业北路店: 88674567