

公款消费撑腰 高档白酒价格要“酒疯”

专家建议征暴利税

核心提示

高档白酒近年来涨幅之大、利润之高,也许只有房地产业堪与媲美。

一瓶普通的53度飞天茅台,三四年前尚不过五六百元,如今市场价竟高达2000元左右;五粮液、国窖1573等高档白酒也闻风而动,身价日增。

业内专家认为,高档白酒敢于肆无忌惮地涨价,很大一部分原因是公款消费致使市场对价格不敏感;只有严控公款吃喝风,才能真正防止高档白酒乱涨价。

以贵为荣 “怪象”丛生

高档白酒的风向标无疑是作为中国“白酒之王”的茅台。去年底,茅台曾宣布“限价令”——每瓶53度飞天茅台零售限价959元。然而,今年以来,茅台酒价格一涨再涨,零售价翻了一番,且供应紧张。

在合肥市长江路漕冲批发市场内的茅台代理店,负责人告诉记者,目前53度飞天茅台价格已卖到了1800多元一瓶,“已经没货了,什么时候来货还不好讲,价格肯定要涨,估计要突破2000元。”涨幅惊人的还有国窖1573。泸州老窖集团日前宣布把国窖1573的出厂价上调至889元,与涨价前的终端零售价基本持平;终端零售价则涨至近1400元,涨幅达40%。

高档白酒不仅在疯狂涨价,且存在许多让人难以理解的“怪象”。

其一,一店一价,相差悬殊。同样一瓶茅台酒,在不同商店价格差别很大。记者

在上海南京东路一条街上看到,相距几百米的不同商店,同一瓶酒价格相差三四百元,完全没谱。

其二,该卖的不卖,不该卖的乱卖。记者在上海走访了一些茅台专卖店,里面布置豪华,但见不到什么顾客,因为“限价”茅台根本没得卖。专卖店没酒,而很多网站、烟酒行却卖得很活跃。

其三,季节性涨价变成四季都涨价。往年每逢春节等重要节日,高档白酒会涨价,但今年白酒共经历了四轮涨价,“淡季不淡”,春节过后不但没有像往年一样价格回落,反而继续上涨;甚至本不该是涨价季节的夏季,白酒照样价格上行。

其四,涨价产生连锁效应,酒厂纷纷以贵为荣。只要茅台一提价,其他品牌也会纷纷跟着涨价,生怕自己“掉队”。一些原本生产中档白酒的厂家,也在努力挤进高档之列。

想涨就涨

高档白酒价格一路飙升,想涨就涨,究竟哪来的底气?

面对消费者和社会各方的质疑,几乎所有厂家都把调价原因归结为企业成本上升:农产品涨价、人工开支增加以及严格征收消费税等因素,使白酒厂商成本有所增加,成本压力导致价格上调。

然而,贵州茅台发布的财务数据显示,今年1至9月,该公司主营业务收入136.4亿元,同比增长46.3%;利润总额92.8亿元,同比增长57.4%;利润率高达68%。

“农产品涨价、人工开支增加和税收等因素,的确使白酒厂商成本有所增加,但部分知名高档白酒的价格一年来已接近翻倍,这绝不是成本增加能解释的。”安徽一家酒厂工作人员告诉记者,“高档白酒每斤生产成本一般不到100元。”越是高档白酒,原材料等成本所占比重越小。

业内人士指出,通过涨价手段获取更高利润,已经成为高档白酒行业的惯用手法,其背后有着多重推力。

一是炫耀性消费需求让涨价有机可

底气何来

乘。复旦大学经济学院教授孙立坚说,近年来高档白酒价格暴涨,一个重要原因是国内高收入群体形成,体现身份的奢侈品消费形成了这种奇特的“刚性需求”。

北京市一家设计集团的副总建筑师对记者说,年终是加强客户沟通的重要时刻。“你的客户点名要这个,你能不买吗?”

二是流通环节多,层层加价严重。一位白酒经销商透露,目前茅台等高档白酒进入最终的零售渠道,一般要经过四级代理,每一级代理至少都会加价15%,有的甚至更多。

三是市场炒作推波助澜。长期跟踪研究白酒行业变化的申银万国研究所分析师童驯认为,由于高档白酒具有一定的垄断性,不排除一些企业通过控制产量和出货量等方法,人为加剧产品的稀缺性,以赚取更高利润。

“现在囤积倒卖名酒非常赚钱。比如茅台,去年一瓶1100元,今年2000元,涨了近一倍。卖酒,赚钱;卖不掉,赚得更多。”合肥市一位从事烟酒销售的业内人士对记者说。

管住公款消费 方是治本之策

一项针对四川泸州、宜宾和贵州遵义三地高端白酒产业发展的课题组报告显示,高端白酒所占比重不到整个白酒销量的1%,但是销售额却占到了20%左右。目前,国内高端白酒的年销量超过3万升,其中七成市场份额为四川五粮液和贵州茅台等所占。

为何高档白酒市场如此巨大?究竟是谁在喝这些天价酒?

“这些酒买的人不喝,喝的人不买。”北京城南一家名酒卖场的销售人员对记者说,买高档白酒的主要是机关、国企等团体客户,他们对白酒价格不敏感,卖多少钱都一样会买。

安徽中部某县政府机关从事接待工作的人员透露,这几年该县接待经费从过去的几十万元增加到现在的数百万元。“有的领导把喝什么酒看成是对自己的重视程度。茅台等高档酒我们每年都会专门购买,以备重要接待使用。这也是这几年接待费用不断攀升的重要原因。”

白酒价格猛涨还“惊动”了国家发改委。今年国家发改委曾两次召开白酒价格座谈会,要求白酒企业稳定价格,加强自律。

北京大学社会发展研究所教授王文章认为,白酒企业对产品有自由定价权,但政府可以采取多种措施理顺高档白酒价格。

“政府不能管产品定价,但可以影响市场需求;不能控制普通消费者的需求,但可以管公务消费。”王文章说,“既然政府可以限定公车采购价格不得超过18万元,为什么不能给公务接待用酒设定一个上限,比如500元呢?”

业内专家建议,在引导消费者理性消费的同时,针对高档白酒的暴利,政府还可以考虑出台“暴利税”,促使厂家合理定价;此外,还应进一步规范高档白酒流通市场,防止商家层层加码恶意炒作。(据新华社电)

起因

学生闲聊“骂”老师“彪子”

记者看到,“道歉信”刊发在报纸分类信息中,不过1/4名片大小,寥寥数语。知情人表示,小楠的父母也是委曲求全,希望息事宁人,才被迫按照老师的意思,在报纸上刊登了一份道歉信。

据其介绍,小楠的父母是吉林来大连打工人员。3年前,一家人来到大连后,小楠就在革镇堡附近棋盘小学上学。孩子此前在老家耽误了几年学习,如今虽已15岁,但还在读小学6年级。

至于登报道歉的原因,该知情人表示,近一个月前,学校要收费,一个班级收了30元钱,另一个班级收了30.5元。晚上放学时,小楠和另一个班级的同学聊天,无意间说起两个班收费不一样。小楠随口就说了一句:“你们老师是彪子。”没想到,孩子这句话正好被该班的梁老师听到了。

经过

学生错过了两周道歉期

知情人表示,事后小楠曾向其家人表示,自己曾向梁老师道歉,却没有获得老师的原谅。小楠父母是在两周后才知道发生此事的。小楠的班主任老师通知了小楠的母亲。当时班主任老师表示,梁老师给了小楠两周时间,除了让孩子“真心”向他道歉外,还需要请家长。小楠可能怕父母生气,也没想到事情会闹得这么大,所以一直没跟父母说。

小楠母亲知道此事后,立刻赶到学校与梁老师沟通。梁老师表示,已经给了小楠两周时间主动道歉,小楠没这么做,证明对老师非常不尊重。现在家长来了也不行,必须登报道歉解决此事。“父母觉得小楠毕竟是孩子,一句玩笑话不至于大动干戈,还曾跟梁老师恳求,能不能由家长带着小楠在全校师生面前进行检讨,但没获得老师同意。”无奈之下,家长在12日花了260元在报纸上登了一封道歉信。

老师

为了维护自己的尊严

“小楠父母看孩子还有半年就毕业了,怕孩子在学校受到歧视和委屈,所以只能息事宁人,选择在报纸上道歉。”知情人称,小楠在学校学习成绩一般,有时也很调皮,家长很担心此事闹大了,对小楠不利,所以并不愿意对外讲此事。

记者与梁老师取得联系。对于小楠登报道歉一事,梁老师表示,确实是因为小楠骂了他,他才让小楠父母通过登报向他道歉的。他称小楠骂他时,很多学生都听见了,为了维护自己的尊严,小楠必须道歉。如果让小楠在全校公开道歉,又怕小楠的班主任脸上挂不住,而道歉又是必须的,那么只能登报了。

进展

当事老师被教育局解聘

大连市甘井子区教育局13日见到媒体报道后,迅速组成调查组进行调查,调查结果与媒体报道符合。

甘井子区教育局做出了处理意见:对棋盘小学、该校校长及此学生的班主任进行全区通报批评,并由相关责任方向当事学生及家长道歉;扣除梁老师全年校内津贴;依据《大连市事业单位公开招聘合同规定》解除梁老师聘用合同,并履行相关手续。

大连市甘井子区教育局同时表示,将以此事为鉴,在全区范围内开展师德大讨论,加强对教师师德教育和警示教育,也欢迎社会各界对学校进行监督。(据《钱江晚报》)



重庆一酒类经销商在售的“五粮液1618”售价高达1399元。新华社记者 李健 摄