

# 飞天茅台价格“失控”假酒泛滥

## 造假手段不断翻新

春节临近,白酒市场迎来了传统销售旺季。与一些白酒品牌面临的库存隐忧不同,53度飞天茅台依旧供不应求,各地造假团伙也因此看中了“商机”,涉假案件频发。

### 飞天茅台市场价格“失控”

去年11月,茅台集团董事长李保芳曾在茅台海外经销商大会上表示,2018年和此后一段时间,不管是茅台酒、系列酒,价格不会再做调整。业内人士称,伴随春节将至,飞天茅台必然会被热炒,茅台提前主动发声,有利于稳定市场情绪,给市场春节期间降温预警。

据悉,茅台酒厂为了平抑价格,还对经销商实施行业内最严格的管控体系,即凭身份证买酒。为了管控价格,茅台酒厂还要收集经销商的销售信息,对记录在案的消费者进行抽查回访,回访的核心就是经销商是不是按照1499元的指导价销售飞天茅台的。

然而,消费者要以指导价买到飞天茅台仍并非易事,以北京市场为例,其节前价格再次涨至1900元以上。一位酱香酒经销商对记者表示,其制定的500ml装53度飞天茅台价格为1900元至1920元一瓶,且一直处于很紧俏的缺货状态,到货基本上很快就卖光了。

在北京丰台区一家烟酒专卖店,该店老板则对记者表示,店内飞天茅台的售价为1960元一瓶,为2018年出厂。“如果成箱买,可以便宜点,1900元一瓶。”该烟酒专卖店经理表示,他们是从茅台经销商拿的货,承诺保真。



相比线下经销商渠道,授权网点的飞天茅台价格则始终保持在1499元/瓶,但一直处于断货的状态。在北京丰台区一家大型超市,烟酒专柜售货员对记者表示,该专柜所售飞天茅台从去年中秋节后就断货了,据了解,同样的现象也出现在很多其他销售网点。

此外,茅台商城1月10日起在线上推出了茅台电商年货节,然而在其官方认证的天猫、京东、苏宁、国美等旗舰店,都没有搜寻到飞天茅台的身影。在一家名为“贵州茅台京东自营旗舰店”的京东店铺内,

2017年出厂的53度飞天茅台标价为2188元,2016年出厂的为2266元,比线下市场价还要贵上几百元。

针对飞天茅台“一瓶难求”的现象,白酒行业分析师蔡学飞表示,由于茅台是中国高端白酒的代表品牌,本身由于品牌等就具有稀缺性,又具备了投资与增值的金融属性。临近春节,礼品市场、团购市场与宴请市场需求旺盛,带来价格的上涨是正常情况,虽然偏离了厂家指导价,但这是供需关系决定的,不以厂家意志为转移。

### 真瓶装假酒,假茅台泛滥

茅台的抢手,也让一些造假团伙和不法商贩嗅到了“商机”。近日,浙江、湖北、湖南、重庆、甘肃等全国多地曝出制假酒团伙被抓获的消息,其中假茅台最为常见。这些茅台酒无论从包装、二维码、防伪标注、气味等各方面都与真茅台无异,让人防不胜防。

据悉,这些制假团伙通过废品收购点购买高档酒的酒瓶和包装,然后在偏僻地方租用民房进行制假。他们把低档白酒掺兑后通过自

制工具以“打点滴”等方式灌装到茅台酒瓶里,再贴上通过网上订购的假冒商标和防伪标签等谋利,并形成一条完整产业链。交易时,有售假者甚至会开着借来的高档车送货上门,以便更好地取得买家的信任。

“茅台集团长期以来深受假茅台之害,对假冒伪劣深恶痛绝。”茅台集团副总经理张德芹曾表示,假货已成为影响和阻碍中国经济发展的毒瘤,建议国家从立法角度完善打假法律体系,让法律起到足够震慑作用,将制假售假者的个人信息纳入其诚信体系,影响其银行贷款等,让其付出高额代价。同时,要在全社会营造制假售假可耻的氛围。

对此,中国食品产业分析师朱丹蓬对记者表示,暴利之下不法分子难以禁绝,造假手段也层出不穷。在高毛利的吸引和茅台“一瓶难求”的情况下,这种造假的现象不太可能会停止。消费者只能在购买时多留个心眼,最好通过正规的渠道。

蔡学飞也建议,购买茅台酒要注意三点:首先要通过正规渠道,比如茅台自己的云商、认证的电商平台以及专卖店系统;其次是主动查询,可以拨打茅台的电话进行编码查询;最后是要不要贪小便宜,临近春节,茅台又处于稀缺状态,价格只会高不会低,过低的价格值得警惕。

此外,业内人士提醒,消费者在购买品牌白酒时,如果发现包装图案存在文字模糊不清、边缘解封松紧不均、留缝隙等情况时,都要特别注意,谨防上当受骗。(中新)

## 年份白酒缘何连续输官司

年关将近,酒类生意日渐火爆。有人因酒兴奋,也有人因酒发愁。专门卖酒的北京丰盈兆业商贸有限公司(以下简称“丰盈兆业公司”)在海口因销售茅台白金酒而输了几百万元的官司,该公司只能起诉生产商贵州茅台酒厂(集团)保健酒业有限公司(以下简称“茅台保健酒公司”)及其全球运营公司北京白金至尊酒业有限公司(以下简称“白金至尊公司”),并最终获得两级法院的支持。

### 消费者购买年份酒后发现被骗

从事工程项目的海口市民王先生爱喝酱香型白酒,也爱收藏年份酒,他觉得这些年份酒既可以用来招待客户、朋友,又可以用来投资。

2013年至2014年间,王先生听说有一种酱香型白酒比茅台酒还要贵,是茅台酒厂子公司生产的,叫茅台白金酒。经过一番核实、了解后,王先生确认,贵州茅台酒厂确实有一家全资子公司生产昂贵的茅台白金酒,有名人代言广告,厂家还会出具相应的收藏证书。最贵的一坛30年18斤装的白金窖藏酒售价高达218888元。

爱酒的王先生最终花40多万元人民币从经销商处购买了不同年份的茅台白金酒。“有的是15年的年份酒,有的是30年的年份酒,当时购置后主要用于接待,后来有了收藏的想法,如今,别人笑我买了假货来收藏。”日前,在王

先生的家里,他指着收藏的一箱箱茅台白金酒叹气。

王先生再次深入了解,才恍然大悟,自己确实被骗了:茅台保健酒公司成立于2005年3月,怎么可能在2013年1月就生产出窖藏15年以上的白酒。王先生表示,自己因受虚假宣传购买了大量茅台白金酒,蒙受了巨大经济损失,为此心情极度郁闷。王先生还告诉记者,他也打听到,在海南有多位这样的消费者正准备抱团维权,向贵州茅台酒厂讨说法,有些人已经准备好了投诉材料。他自己近期也准备通过法律手段维护自己的合法权益。

### 酒企因虚假宣传、欺诈被判退款并赔偿

记者从有关渠道了解到,海口的另一市民张先生也是茅台保健酒销售年份酒的受害者。因为茅台白金酒虚假宣传、构成欺诈,海口市秀英区人民法院(以下简称“秀英法院”)判决丰盈兆业公司退还张先生的购酒款69.7万元,并赔偿2091万元。丰盈兆业公司无奈向法院起诉茅台白金酒的生产商及其全球运营商,要求他们承担秀英法院判决的相应款项,并最终获得北京市两级法院的支持。

秀英法院查明的事实确认,茅台保健酒公司由中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司担任股东,于2005年3月注册成立。2009年6月,茅台保健酒公司推出系列白金酒,宣传时称白金至

尊酒“从生产、贮存到出厂历经15年以上”等等。白金酒系列产品实行专卖制,由白金至尊公司全球运营。丰盈兆业公司则获得授权使用“白金酒礼行”商标开设店面并销售白金酒系列产品。

张先生在2013年1月2日与丰盈兆业公司签订购买15年、30年等年份酒、非年份酒总定价为69.7万元,并约定假一赔十。

与丰盈兆业公司的买卖合同最终被秀英法院认定为有效。秀英法院同时认定,茅台保健酒公司无论成立于2005年、2002年、1984年或包括其前身厂的1981年,从时间上推算,都不能于2009年生产出窖藏30年的年份酒。至于15年的白金至尊,茅台保健酒公司和白金至尊公司始终都无法提供1994年以来的生产、销售、储存的记录和账务账册等。

一审判决后,茅台保健酒公司不服,上诉到海南省海口市中级人民法院要求撤销一审法院判决,2018年4月27日,海口中院作出终审判决。海口中院同样认为,茅台保健酒公司成立于2005年3月,从时间上推断,该公司于2013年1月生产出窖藏15年以上的酒类产品亦不符合常理,认定存在欺诈行为。由于张先生购买并非全部都是年份酒,故二审法院只认定白金酒中15年份、30年份的酒存在欺诈行为,该判决同时对赔偿款作出了变更,判决经销商丰盈兆业公司退还张先生购酒款51.6万余元,赔偿张先生

1548万余元。

与此同时,丰盈兆业公司拿到秀英法院的一审判决书后,在北京市延庆区人民法院起诉茅台保健酒业公司和白金至尊公司,北京市延庆区人民法院经过多次开庭审理,于2017年12月28日作出判决,记者查阅判决书看到,判决结果和海口秀英法院的判决基本一致,即认定茅台白金酒存在欺诈行为,退一赔三。北京市延庆区人民法院一审判决后,茅台保健酒公司不服,上诉到北京市第一中级人民法院,法院于2018年8月15日作出终审判决,结果仍是茅台保健酒公司败诉,茅台白金酒年份酒存在欺诈消费行为,依据《消费者权益保护法》判决退一赔三。

1月7日,记者打开茅台保健酒公司、白金至尊公司的网站首页显示,虽有不少酒类展示,却没有被法院认定为虚假宣传及欺诈的年份酒。而白金至尊公司的网站首页则称其2009年至2012财年白金酒销售回款分别实现了18亿元、46亿元、7亿元、9.16亿元,并在2020年争取实现“百亿白金”目标,为“大茅台战略”作出应有贡献。

另据相关知情人士介绍,张先生的茅台白金年份酒诉讼并没结束,海口一些购买了同类酒品的一些消费者还将“抱团取暖”,很快将发起集体诉讼,让虚假宣传、欺诈消费者的企业付出应有的代价。(任明超)

## 春节将近需求旺盛 中高档白酒量价齐升

本报讯 近日,舍得酒业、山西汾酒、老白干酒、酒鬼酒涨停。在其拉动下,白酒板块整体大涨7.23%。业内人士表示,随着春节临近,白酒行业进入传统消费旺季,近期有多个白酒品牌调整价格,也是顺理成章。

1月15日下午,记者致电新疆多家茅台专营店,发现绝大部分门店飞天茅台售罄。乌鲁木齐一家刚进到货的专营店工作人员表示,货量有限,只向会员销售,如有需要尽快上门购买,不接受预留。

五粮液新疆大区一位经销商表示,春节前一个月对于全年销售至关重要,“开门红”意味着全年销售顺畅。下游酒行拿货积极,目前销售不错。

乌鲁木齐某名酒专卖店负责人告诉记者,1月以来,高档白酒销量明显好于平时。不过他也坦言,部分名酒还是在走2018年的货,而经销商2019年的第一季度计划已经基本执行完毕。

消费者对白酒的“热情”折射到了相关公司的业绩上。贵州茅台1月2日公告,初步核算,2018年度生产茅台酒基酒约497万吨,系列酒基酒约205万吨。2018年度实现营业收入750亿元左右,同比增长23%左右;实现净利润340亿元左右,同比增长25%左右。

洋河股份在2018年三季度报中预计,2018年净利润变动区间为79.53亿元至86.15亿元,同比增长20%至30%。(徐晶晶)