



“现在53度飞天茅台降价最多，你要想要，八九百一瓶我就可以给你。”昨日，在文化宫路一家烟酒店，老板刘先生的一席话让记者颇为吃惊，距离贵州茅台集团取消限价令才2个多月，茅台酒的零售价难道就跌落这么多？

随后，记者又调查了其他几家烟酒店，发现茅台酒的市场价格并非都是如此低，但十分混乱，有800元、1000元、1350元、1519元等。

“根本就不指望茅台赚钱，别赔得太多就好，有人要，就赶紧低价卖了，越放越赔钱。”售价便宜的店老板说。“我们零售价仍是1519元，保证真品，价钱过低的就不知道是不是真的茅台了。”售价高的专卖店如是说。

见习记者 赵柳影

【市场】

价格比较乱，从800元到1500元都有

难道目前郑州市面上的53度飞天茅台价格都这么低吗？记者又走访调查了其他多家烟酒店，发现目前茅台酒的价格分为好多档，十分混乱。

“茅台酒现在要的话，1000元一瓶。”在颍河路蓝天烟酒商贸，经营烟酒店五六年的老板说，1个月前店里的茅台酒还卖到1400多元，现在最低价为每瓶1000元。此外，店里的五粮液最近也有小幅降价，每瓶800元。该老板介绍，零售店的茅台酒大部分都是从河南副食有限公司进的货，茅台最近的进价在860元到900元。

而在蓝天烟酒商贸对面，还有一家手拉手烟酒商贸，据该店老板介绍，店内的53度飞天茅台也是从副食进的货，售价每瓶1350元，如果团购或者整箱买的话，价格可以再优惠，五粮液的价格为每瓶900元。

既然零售商的货都是从副食进的，那副食的茅台酒价格如何呢？“我们店里零售价为每瓶1519元，团购价为每瓶1300元，如果有我们的会员卡，零售价也按1300元走货。”副食的一位工作人员说。而在秦岭路一家茅台酒专卖店内，茅台酒标的价格也是每瓶1519元，工作人员称，整箱买价格为每瓶1300元，如果要的货更多，价格可以和经理再商讨。“我们零售价仍是1519元，保证真品，价钱过于低的就是不是真的茅台了”当听到记者说市场上茅台酒的价格最低为800元时，该工作人员如是说。

“

根本就不指望茅台赚钱，别赔得太多就好，有人要，就赶紧低价卖了，越放越赔钱。

——售价便宜的店老板说

我们零售价仍是1519元，保证真品，价钱过于低的就是不是真的茅台了。

——售价高的专卖店说

”

茅台跌下来了
53度飞天茅台最低卖800元
也有卖1500多元的，价格比较乱

【行情】

茅台酒最低卖800元

从去年开始，贵州茅台高端酒53度飞天茅台价格就坐上了“过山车”，从终端零售价最高每瓶2000多元，一路下跌，而昨日记者发现郑州市场上茅台酒的价格已经跌破千元，甚至最低价格已经降至每瓶800元。

“我实话跟你说吧，要是熟人来我这儿拿茅台酒，八九百块一瓶，我就给了。”在文化宫路一家烟酒店，老板刘先生说，之所以出价这么低，是因为他现在根本就不指望茅台酒赚钱，能赶紧把店里的货销出去就好。

刘先生介绍，他店里的这批茅台酒是年前进的，当时每瓶进货价为1000元左右，本来是想借助过年，茅台酒的销量或许能往上蹿一蹿，结果没想到还是没卖出去。“我也没办法，只能降价销售了，只要有人要，就算赔本也得卖啊，否则越放越赔钱。”刘先生说。

【原因】

经销商拿到货的批次不一样，存货量不一样

走访了5家店铺下来，除了副食和专卖店的价格比较接近外，几乎每个零售烟酒店的茅台价格都不一样，这是为什么呢？

“那是因为每个经销商拿到货的批次不一样，存货量也不一样。”蓝天烟酒商贸的老板说，如今茅台的进货价格也经常变动，这就决定了零售价格也不相同，他之所以报价每瓶1000元，是因为他知道现在茅台的进货价为860元到900元，并且他店内没有存货，就算卖一瓶1000元的茅台，也可以稍微赚一些，而这个价格又比专卖店有优势。

该老板举例说，有的烟酒店老板本身进的茅台酒价格就比较高，比如是年前的1350元，并且老板又不想赔本做生意，那零售价格只能在这个进货价格之上。反之，如果有的烟酒店老板觉得茅台的价格会继续走低，加之自己手里的存货又比较多，急于将存货出手的话，即使是1350元进的货，也有可能降到800元销售，因此售价低的茅台不一定是假茅台。

此外，该老板说，不管茅台进价多少，是不是一样，专卖店的价格一般都会比零售的烟酒店价格要高。

【说法】

店内不存茅台，顾客先订货，我们再进货

而在采访过程中，记者还发现一个现象，就是不少烟酒店里摆放的都有茅台的瓶子，但实际上店里并没有货。

“现在茅台酒都卖不动，大家清理以前的存货都来不及呢，谁都不敢再存货，因此只有消费者先订货，我们才会再进货销售。”手拉手烟酒商贸的老板说，不仅是他们店，许多烟酒店都是如此。

“我们也一样，不存货，顾客先订货，我们再进货。”蓝天烟酒商贸的老板也说，这反映出大家对茅台酒价格的不自信，虽是如此，但该老板估计茅台酒快要降到底了，“这价钱已经又回归到2004年之前，那时候茅台的零售价格就是1000元左右，茅台酒的价格转了一大圈，又回去了。”



2012中国纺织行业年度创新人物颁奖暨论坛在京举行

工业联合会副会长孙瑞哲、高勇等领导出席了表彰仪式。真维斯国际（香港）有限公司董事长杨勋先生凭借着多年来在品牌建设、市场开拓、社会责任上的突出贡献荣膺“2012中国纺织行业年度创新人物”称号。

“2012中国纺织行业年度创新人物”评选活动，旨在表彰于2012年度在科技进步、品牌建设、市场开拓、产品开发、社会责任以及综合管理等方面做出突出贡献并产生全行业

影响的先进个人。真维斯董事长杨勋先生等20位企业家一路过关斩将，在众多企业家中脱颖而出将“2012中国纺织行业年度创新人物”奖项收入囊中，一跃成为对中国纺织品牌做出突出贡献并产生全行业影响的先进个人。

对话环节中大会分别邀请在品牌创新、渠道创新、环保创新等方面有突出表现的嘉宾与大家共同分享他们的创新梦和中国梦。

会上杨勋先生针对服装品牌的电商渠道近一两年的发展发表了自己的见解。他以真维斯近年来淘宝双十一的销售业绩为例，指出了电商渠道的快速增长。并且与大家分享了真维斯是如何通过管理达成2012年双十一5700万的销售业绩。他提到真维斯的

经营理念很简单，希望大众顾客都能买得起名牌。在这个前提下真维斯先是通过资源管理及运作来提升公司的原动力。再就是透过信息技术化加强人力资源管理，产生企业需求的效益。真维斯始终坚持精准管理、精准营销和精准库存，就需要用信息技术化来支持每一个决定提高准确率。杨勋先生的精彩发言收到了与会嘉宾的一致赞许。

早在2008年，真维斯国际（香港）有限公司董事长杨勋先生就已经获得“中国纺织行业年度创新人物”奖项，此次再获殊荣，彰显了社会各界对杨勋先生及真维斯的肯定，真维斯将继续发挥品牌优势，不断总结改变提高，为更多消费者提供更优质的品牌服务。

2013年4月2日，由中国纺织工业联合会主办、《中国纺织》杂志承办的“2012中国纺织行业年度创新人物”表彰仪式在北京举行。中国纺织工业联合会会长王天凯，中国纺织