

茅台黄牛“隐身术”

利用中老年人旅行团“打飞的”到机场倒卖茅台,成了黄牛党的新花招。日前,茅台机场官方发布消息,多条不同航线在特定时间内均可凭登机牌购买53度新飞天茅台。在社交平台上关于茅台机场的讨论板块中,针对茅台活动情况的分享以及相关航线的价格,成为讨论的焦点。而在北京商报记者的实地走访过程中,茅台镇当地以及购酒活动举办机场广泛存在黄牛,也成为当地从业者甚至普通老百姓都知道的“秘密”。尤其是进入年关旺季,因此茅台采取一系列调控手段有所下挫的终端价格重新开始“转暖”,黄牛们似乎又开始“蠢蠢欲动”。



▲茅台国际大酒店购酒排队提示
▼茅台镇上贩卖飞天茅台的商店

机场黄牛

北京商报记者从茅台机场方面了解到,全新的购酒活动包含了两个层面,分别是庆祝茅台至兴义新航线开通,于2019年12月18日-2020年1月17日进行的茅台酒销售活动,以及成都、武汉、长沙、大连、合肥、温州、昆明、南昌8座城市直达茅台机场的航线,于12月13日-19日开展的茅台酒销售活动。城市有所变动,时间有所不同,但政策一如既往。即限购两瓶53度新飞天茅台,限本人办理,需凭当日登机牌以及本人身份证在到达口购买。

本次活动与11月中下旬举行的购酒活动在时间上紧密连接,而这样的连续性对于黄牛而言,也能够提供源源不断的货品来源。事实上,关于黄牛“打飞的”购酒的传言在市场上广泛存在,并且随着茅台机场管理趋严,“打飞的”也不再局限于黄牛本人进行,而是采取了以免费旅游的方式在仁怀当地招募中老年人进行。消息显示,黄牛在仁怀当地招募老年人后,由茅台机场起飞,飞往航线涉及的周边城市后返回,借此获得购买茅台酒的机会,并从中赚取差价。

就此,记者在11月末赴茅台机场进行了实地走访。在茅台机场内可以看到,机场大厅最热闹的时间,便是特定航班到达茅台机场,大量人群聚集在到达口飞天茅台购酒处购买飞天茅台之时。在这些购酒人群中,确实有不少中老年。记者注意到,在

部分中老年人群中有一名年轻男子统一收发身份证,在购酒完成后,这些人把已经装箱的酒用小推车迅速带出机场,这与常规消费者购买两瓶酒后采用购物袋拎走的方式截然不同。记者随后试图上前搭话,以如何能够成箱购买飞天茅台为由进行询问,但对方并未向记者过多描述,仅表示是一家人出门,购酒量较多所以采用装箱的方式。

尽管在茅台机场的众多购酒人中难以将黄牛进行区分,但有现场旅客在与记者交谈时表示,只要有差价存在就会有黄牛存在,只不过是目前茅台官方管控较为严格,黄牛更加小心罢了。

随后,北京商报记者就黄牛“打飞的”获取飞天茅台等相关问题与茅台机场茅台专卖店以及茅台集团方面进行了联系。茅台方面相关负责人表示,茅台目前针对市场上存在的黄牛问题确实已采取了诸多举措,不过具体措施有哪些、涉及到多个企业部门,还需要进一步核实。但截至发稿时,记者并未得到详细回应。至于茅台机场专卖店的咨询电话则始终处于无人接听的状态,对此茅台机场客服人员告诉记者,因专卖店工作人员需要在售酒处处理购酒事宜,因此不一定能及时接听电话。

手段多变

针对差价问题,记者首先通过携程平台查询了茅台机场相关航线的机票价格。

以最新活动中的航线为例,由多彩贵州航空公司执飞的茅台机场至南昌航线以及南昌机场至茅台机场的航线,在12月21日的经济舱机票价格为1.3折的超低折扣,销售价格仅150元。这意味着,该条航线的单人往返价格仅为300元,加上相关附加费用后,总体价格也不过400元;昆明航空执飞的茅台机场至昆明航线在12月26日的价格为295元,昆明返回茅台机场的价格为294元,两者相加的价格不到600元。

那么,若黄牛试图通过带货的方式赚取差价,在茅台机场又能赚到多少差价呢?

在随后的调查中,记者在茅台镇上对当地的53度飞天茅台售价进行了了解。在国酒文化城外的多家商店外,记者注意到了写有“飞天茅台现货少量,今日有货”“今日推荐飞天茅台”等字样的宣传板。记者到店内进行咨询后了解到,53度飞天茅台的销售价格在2100元左右。若以2100元价格作为标准,单瓶53度飞天茅台的售价较官方1499元的售价高了约600元,两瓶酒的差价则为1200元。若以南昌航线400元的投入计算,该条航线单人能够带来约800元的差价收入。

不过有观点指出,这样的带货方式并不能大批量为黄牛带来茅台现货,或许这也是目前市场上大量小规模商店均表示仅有少量现货的原因,在此情况下,黄牛们需要开拓更多方式,尽可能多地购入飞天茅台现货。其中便包括雇人在茅台镇国酒文

化城内的官方销售点排队购买。不过在调查当天上午记者到达国酒文化城时,因并未投放飞天茅台进行销售,而是销售两款价格较高的茅台酒产品,因此并未看到有排队的人潮。不过就销售点门口庞大的蛇形排队栅栏来看,销售飞天茅台时排队的盛况可见一斑。

而当记者来到贵阳市时,在贵阳机场进行的茅台酒预约购买活动则衍生出了更新的一种黄牛模式。贵阳机场茅台专卖店的店员告诉记者,因为在贵阳机场进行扫码预约购酒,需要在预约成功当日进行购买,并且每日预约量有限,因此有黄牛会表示能够帮消费者进行“抢约”,并就此收取预约费用。店员表示,在贵阳机场附近会存在这样的黄牛,但这种形式,极有可能因恶意刷新被平台封号,而且刷新失败,消费者还会因此遭受到数百元的资金损失。据了解,自贵阳机场飞天茅台酒预约活动举办以来,已有众多消费者受到欺骗。记者在贵阳机场茅台专卖店内也看到了相关的提示信息。

控价艰难

正所谓“上有政策,下有对策”,茅台日趋严格的市场监管措施正与黄牛们花样百出的“套路”展开一场“拉锯战”,但这场“拉锯战”想要取得真正的成效似乎颇为艰难,即便是在茅台大本营茅台镇,黄牛的数量依然多得超乎想象。

有茅台镇当地知情人告诉记者,在茅台包装车间外广场上,国酒文化城外等地能看到三三两两站在路边的人,他们就是所谓的黄牛。该知情人告诉记者,这些黄牛看到他驾驶外地牌照轿车,则会主动上前询问。记者注意到,黄牛面对旅游装扮独自来到茅台包装车间广场的人表现出无动于衷。记者经过询问获悉,黄牛现在比较机警,对于个人担心是陷阱,而外地牌照的车辆则少了这份顾虑。

在业界观点看来,尽管市场监管艰难,但黄牛的谨慎也在一定程度上意味着茅台的管控措施在显现出效果。此前,茅台集团董事长李保芳便公开强调:“茅台酒是拿来喝的,不是拿来炒的,请不要做‘黄牛’,不要非法倒卖茅台酒”。随之而来的,还有茅台集团以及相关管理部门发布具体管理措施加入到茅台终端市场的管理当中。尤为值得注意的是,与天猫、苏宁等电商平台的合作,甚至市场上引发了飞天茅台价格将持续下挫的观点,而这也是茅台为管控市场所进行的直营策略的重要组成部分。事实上,在当时北京商报记者针对此说法进行调查时也发现,北京市场上诸多烟酒店所销售的飞天茅台价格有所松动,与高峰时期的动辄2500元以上甚至是3000元的价格相比,最低报价甚至低于2000元,报1800元。

与电商平台进行合作所带来的效果也得到了行业人士的积极评价。白酒营销专家蔡学飞在分析茅台与电商平台的合作时认为,招商则类似于渠道专销的含义,产品的销售权由天猫苏宁等电商平台来主导,平台的产品销售形式更加灵活,完全由平台方控制,平台能够利用自身技术优势,为真正实现消费者直供提供了可能。

不过有观点依然指出,从目前的情况来看,市场上飞天茅台价格随着旺季来临又开始大幅上涨,这意味着只要飞天茅台的稀缺性依然存在,就无法真正杜绝黄牛的存在。而茅台酒一直以来供不应求的局面,除了炒家们在背后的作用以外,受地理条件限制难以大幅提高产能解决供需矛盾,也被视为重要原因之一。

据悉,目前茅台依然在推动扩产能工作,10月4日,茅台2020年度茅台酒生产下沙开启。按计划,2020年,茅台酒新酒厂将增加茅台酒产能1500吨。但茅台方面此前也表示,茅台酒形成5.6万吨的生产能力,相关扩建工程投产后,相当一段时间内将不再扩建。这意味着,在产能与供需关系这一问题上,茅台难以从根本上扭转现状。

不过,融泽咨询酒水营销专家刘晓威进一步指出,无法真正杜绝黄牛,稀缺性只是一个由头,这其中巨大的利润空间所带来的诱惑,才是问题根本。

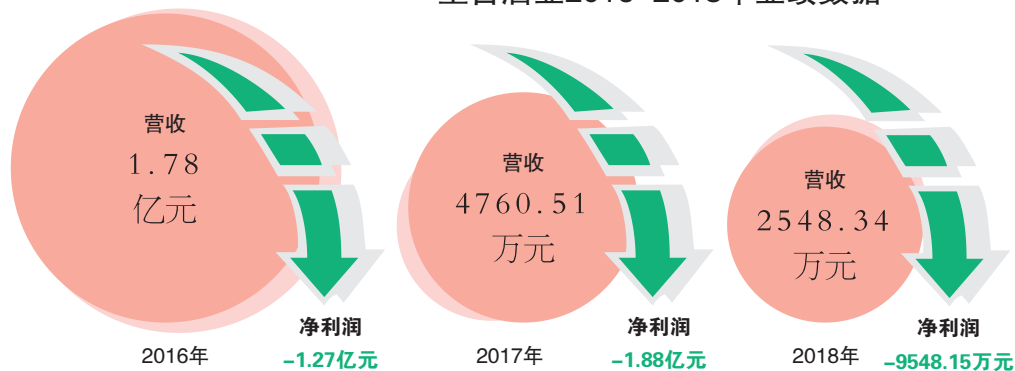
北京商报记者 薛晨

赠与资产和子公司债务重组 皇台进入保壳倒计时

北京商报讯(记者 刘一博 冯若男)12月17日,*ST皇台发布《关于控股股东拟向公司赠与股权暨关联交易的公告》以及《关于子公司拟进行债务转移暨债务重组的公告》称,公司控股股东甘肃盛达集团股份有限公司(以下简称“盛达集团”)拟将其所持有的甘肃盛达皇台实业有限公司100%股权权益性无偿赠与皇台酒业全资子公司甘肃皇台酒业酿造有限公司(以下简称“酿造公司”)。对此,北京商报记者以电话方式采访了皇台酒业董秘办,但截至发稿前,电话并未接通。

据了解,此次交易为盛达集团拟向皇台酒业权益性无偿赠与皇台实业股权,价值约为1.3亿-1.5亿元。根据公告显示,随着白酒行业进入深度调整期,越来越多的酒企开始关注互动体验式营销,皇台酒业欲借此实现突破。通过本次股权捐赠,皇台酒业一方面实现增加权益性资产;另一方面拟将上述商铺精心打造为“皇台酒业旗

皇台酒业2016-2018年业绩数据



舰店”,通过多角度全方位的立体展示,借助视频、音频、AI等方式全面模拟展示白酒固态发酵(纯粮食发酵)传统工艺白酒蒸馏等生产场景。

另外,皇台酒业全资子公司甘肃凉州葡萄酒有限公司(以下简称“葡萄酒公司”)将9000万元借款本金概括转移至弘威城投名下,由弘威城投无偿替代葡萄酒公司

成为武威农商行的债务人,履行9000万元还款任务。同时,武威农商行拟与葡萄酒公司进行债务重组,并签署相关协议,一次性减免葡萄酒公司所欠不超过2100万元利息(包括罚息等)。

据北京商报记者翻阅公告材料了解到,弘威城投的唯一股东为凉州区住房和城乡建设局,持股比例100%,公司实际控

制人为甘肃省武威市凉州区人民政府。

众所周知,皇台酒业由于连续三年净利润为负、两年净资产为负而暂停上市。据了解,皇台酒业股票暂停上市后,若2019年无法达到恢复上市标准,公司股票将终止上市。据公开资料显示,皇台酒业2016年实现营业收入1.78亿元,净利润为-1.27亿元;2017年,实现营业收入4760.51万元,净利润为-1.88亿元;2018年,实现营业收入2548.34万元,净利润为-9548.15万元。

而今年三季度业绩虽呈现大幅度增长并实现扭亏,但综合前三季度总体净利而言,仍呈现亏损状态,这无疑也为其年底是否能够恢复上市打下疑问。根据公开数据显示,前三季度,皇台酒业实现营业收入约为0.39亿元,同比增长316.44%;实现归属于上市公司股东的净利润为-0.14亿元,同比增长66.72%。通过此次股权权益性无偿赠与以及子公司债务重组

行为,也将进一步缓解皇台酒业的退市之困。

纵观今年以来,皇台酒业的“自救”之路颇为坎坷,其中公司通过剥离与白酒业务相关的部分资产,并拟跨界投资教育行业收购中幼教育;推出新产品、中高端产品来重新激活市场,深化公司治理及内控管理以确保净利润为正、净资产为正;控股股东更换为盛达集团,同时盛达集团为*ST皇台提供了总额度2000万元的借款,并重启中幼教育收购计划等举措,均未显出成效。

业内人士认为,作为区域性白酒的典型代表之一,皇台酒业长期以来以甘肃作为大本营市场,然而面对金徽酒以及名优酒对市场进一步抢占,其生存空间也逐渐承压。另外,作为区域性白酒,皇台酒业不仅可以提高当地产值,同样也能够增加就业岗位,因此在一定程度上也会得到相应帮扶,以避免其退市。