



长沙啤酒 市场情况调查之一

长沙啤酒市场充满潜规则。(资料图片)

暑气逼人,又到了畅饮啤酒的季节。

近期,不少读者询问,为什么长沙很多餐馆都只销售一个品牌的啤酒?

上周,三湘都市报《快消周刊》记者调查长沙100家小型饭店和餐馆后发现,几乎所有店子都只销售一个品牌的啤酒。

这种专场销售的生意模式,在长沙存在已久且渐成规则。 ■记者 刘玲玲 见习记者 邓倩

爆料啦

喝瓶啤酒也有潜规则

C01

真相啦

100家饭馆60家卖哈啤

C02

数据啦

哈啤青岛百威位列前三

C03

评选啦

省酒协建诚信档案

C04

好吃啦

这里的菜全都“裸烹”

C06

专场销售模式横行长沙 喝瓶啤酒也有潜规则

【调查】多家餐馆只售一个品牌

上周,《快消周刊》花费一个星期的时间,走访了长沙100家小型饭店和餐馆。

5月25日晚,位于体育馆路7号的便河边烧烤城挤满了吃夜宵的顾客。记者注意到,所有餐桌上都只有青岛啤酒。

“为什么只有青岛啤酒呢?”

“我们这里是青岛的专场,只卖青岛。”服务员回复记者。

“您爱喝青岛啤酒吗?”记者随即

问了一名正在就餐的消费者。

“我本来准备点百威的,可他这没有,只有青岛。”消费者告诉记者。

不止是这里。在位于迎宾路252号的菜香根酒楼,记者发现,这里也有且仅有燕京啤酒。

记者计算了一下,在走访的100家小型饭店和餐馆里,专卖最多的是青岛啤酒,有23家终端只销售青岛啤酒,其次是哈啤、百威、燕京等品牌。

【分析】买断经营权惹的祸

“这些饭店的经营权都给一些啤酒品牌给买断了。”湖南一名业内人士表示。

上述业内人士坦言,这种情况目前很普遍,一般都是一个品牌批发商给一定“专场费”给店铺,要求店铺不得销售其他品牌的啤酒。

这名业内人士的话得到了一名饭店老板的证实。在曙光南路一家饭店,该店老板告诉记者,啤酒为垄断销售终端而付给饭店的费用,有的叫“专场费”、“包场费”,有的叫“推广费”、“赞助

费”,现在为了规避一些风险,很多改叫“租赁费”,但其实质都是买断费,一般在几千到数万元不等,知名度高的品牌啤酒特别热衷做这种买断专场。

“饭店生意越好,租赁费就越高。”上述业内人士透露,比如长沙一家著名的小吃店,租赁费就非常高,5万元/家。此外,许多品牌啤酒还和饭店签订了销售协议,比如在长沙一家著名火锅店,该店与某品牌啤酒的签约条件就是“一家店一年20万元租赁费,包销2万箱”。

... 律师

已涉嫌商业贿赂

“这已经涉嫌商业贿赂了。”湘潭大学兼职教授,湖南金州律师事务所知名律师陈平凡表示。

陈平凡认为,啤酒供应商定期给饭店缴纳“租赁费”实质却买断经营的行为涉嫌商业贿赂,根据《反不正当竞争法》第8条规定:“经营者不得采用财物或者其他手段进行贿赂以销售或者购买商品。在账外暗中给予对方单位或者个人回扣的,以行贿论处;对方单位或者个人在账外暗中收受回扣的,以受贿论处。”

陈平凡指出,消费者应该有自主选择权,对于啤酒供应商和饭店联合进行这种终端买断的行为,不但不是正当的竞争手段,同时也会使广大消费者产生反感的情绪,并不是长久的商业模式,这样只会恶性循环,导致市场经济秩序的混乱。因此,啤酒供应商要想抢占市场,只有迎合消费者的口味,满足消费者的需求,获取消费者的信赖,才能长久意义地获得消费者的认可。