

白酒行业连续“发酒疯” “飞天茅台”价格一年涨一倍

去年来涨价已近十次,眼下又玩起“饥饿营销”把戏



资料图片

茅台酒 十年涨价超7倍

- 2000年至2004年间,茅台酒一瓶在200元-300元之间。
- 2004年,茅台酒一瓶售价350元。
- 2005年,茅台酒400元一瓶。
- 2006年至2008年,一瓶茅台酒售价超过500元。
- 2009年,茅台酒涨价加速,从年中到中秋到次年春节,三次涨价,最高至680元一瓶。
- 2010年,茅台酒在5月和中秋、次年春节分别涨价,从689元到789元最后至959元一瓶。
- 目前,一瓶茅台酒售价已涨至1980元。

眼看又到年末,选购烟酒的市民增多,而高端白酒的“老大”茅台也提前吹响了涨价的号角。最近市民们惊讶地发现,市场上的茅台酒不知不觉间又猛涨了一把。其实从去年开始,这白酒涨价就开始“不消停”,从年初到现在,飞天茅台的价格更是翻了一番。人们感慨:白酒真是集体“发酒疯”了。

□快报记者 沈晓伟

■探访

飞天茅台价格一年翻番

在南京市场上,53度飞天茅台,年初刚刚调到1099元,现在不到一年,价格就急涨至1980元,涨幅近一倍。在新街口的一家大型超市,记者发现53度飞天茅台的最新价格是1980元,这一价格是三天前刚刚更换的。工作人员表示,这是根据供货方

报价决定的,对方价格高了,售价也只有提高。在新街口的一家大型商场,53度飞天茅台也同样涨到了这个价位。当记者提出打算购买一箱酒时,专柜人员表示为难,“我们现在货很有限,如果要买几瓶可以现买,但要一箱的话需要提前问问库房。”

专卖店喊“缺货”,要买提前订

在一些烟酒专卖店里,茅台价格要略低于商场超市的价格,但也是“一瓶难求”。茅台一贯的“饥饿营销”再度发挥效应。

位于白下路的黔之源贸易有限公司南京市专卖店,服务员表示飞天茅台的价格估计1800元左右,但暂时没有货,就算现在预订了也说不定什么时候能买到。“虽然过几天我们就有一批新货到,但一些老客户已经下

了订单,所以要先尽着老客户优先购买,完了再看看有没有剩下的,才能对外零售。”

随后,记者又咨询了多家茅台酒经销商,均表示暂时无货,要买酒的话就留下电话,提前预订。一名店员表示,最近打听茅台到货的顾客非常多,下一批货的量早就预订完了,“缺货太厉害,即使涨价,要买的也大有人在。”

约谈、“限价令”都挡不住涨势

飞天茅台领涨,53度五星茅台依然是1191元的老价格。两者去年初售价一致,如今已拉开约800元的距离。其他高端白酒的价格也一律保持着9月份的价格。52度五粮液的价格依然是9月初调整的1109元,52度五粮液1618也依然是1399元。另外水井坊52度738元,国窖1573 52度也依然是938元。不过,值得注意的是今年9月16日,国家发改委约谈白酒业巨头,要求酒价维持稳定。眼下距离约谈不过两个月,茅台就带头涨价,这或许意味着发改委的约谈“失

效”。毕竟根据往年惯例,临近年末,随着消费量的增加,高端白酒可能再度集体迎来涨价潮。

其实不光是发改委的约谈失效,酒企自身的“限价令”也“形同虚设”。今年初,茅台集团曾下达“限价令”,规定每瓶零售价不得超过959元。而事实上,当时南京零售市场的终端售价,已比这高出了足足229元。与随后继续涨不停的市场终端价格相比,“限价令”的出台颇具讽刺意味。事实上,从去年开始,白酒行业不断涨价已近10次,平均每两个月就有一次。

■观察

成本是涨了 但涨幅“有限”

从2010年初开始,白酒价格一路上涨。尤其是从2010年7月开始,涨价频率较往年更为频繁,并在白酒行业引发了“跟涨风”。去年到今年这段时间,记者粗略统计的白酒涨价次数就达十次左右。为什么白酒的涨价频率远远高于往常?

根据历次白酒厂家对外的说法,“成本”是主因。对此,江苏一名白酒经销商资深人士解释说,白酒成本包括粮食成本、人力成本和运输成本。白酒酿造需要的粮食包括高粱、小米、红豆、绿豆等等,主要从东北运输到各个生产企业。去年初,这些粮食尤其是部分杂粮,价格明显上涨,让酒企措手不及。另外,运输也是大问题。近年来,燃油的价格不断提高,导致企业的运输花销也是一提再提。最后是工人的薪酬待遇。“1999年,一名工人的月薪是两三百元,现在两三千元都请不到人,保险另算。”据介绍,酿酒厂的工作不少是重体力活,随着工资待遇提高,愿意从事酒企工作的打工者越来越少,工资待遇也只得一再调整。在这样成本增加的压力下,白酒企业从去年开始,普遍提高了一成以上的价格。

白酒行业价格 “两极分化”严重

但人们也注意到,不少白酒尤其是高端白酒,提价幅度远远超过了一成。比如飞天茅台,这两年来价格已从2009年底的800元不到,涨到了现在的1980元,两年间的涨幅超过147.5%。这么高的涨幅,显然已无法用“成本说”来解释。这名资深人士介绍,“除了成本,物价上涨的大环境,是刺激白酒涨价的另一个因素。这也导致白酒行业的两极化发展。”他表示,目前市场上的白酒价格要分为两种情况:一种是中低端白酒,迫于成本压力不得不提价,但提价幅度非常有限,利润甚至可能会缩水;另一种就是高端白酒,为了“品牌价值”不断提价,利润空间也越来越大。

■分析

“名牌效应”让高端白酒争涨

他进一步解释说,购买高端酒也就是名酒的人,一般来说用来送礼的居多,主要就是冲着牌子够有名,能象征身份买的。去年开始,物价水平一再攀升,如果名酒的身价不涨,厂家会有这样一种心态:物价都涨了,酒价还不涨,消费者会不会认为,是我的酒牌子不够出名,所以卖不出去?而一旦某种酒老是不涨价,消费者会觉得,这种酒牌子不够“硬”,拿出来送人不够有

“诚意”。因此出于这种心态,厂家会抓住一切机会提价。像去年9月份,五粮液、茅台陆续以“满足消费者身份需求”等理由涨价,就是顺应了这种心理。另外,现在家里有酒窖的市民也多了。人们对名酒的需求量也在增加,因为茅台、五粮液这样的酱香型酒,储存得越久,味道越香,拿出来送人也会更有“面子”。

涨价频率直接跟供需挂钩

“说到底还是供需矛盾的问题。”江苏省酒类流通协会负责人介绍,飞天茅台需要5年的生产周期,时间长,每年只有上万吨的供应量,一直供不应求,“这种酒的制作期比较漫长,这的确是事实。”五粮液需要两三年的生产周期,情况相对茅台好一

点,每年供应30万吨,因此供需矛盾相对不那么突出,价格也就涨得没那么快。而普通的白酒,浓香型的一般半年时间就能出厂,酱香型的需要8个月以上,普通白酒产量大,一直是供过于求,因此涨价也非常有限。

■预计

今年江苏白酒消费突破去年

白酒市场涨价风波不断,消费倒是不减反增。据江苏省酒类流通协会负责人介绍,2009年江苏白酒消费共计约180亿元,到2010年,增加到190亿元。预计2011年,还会在此前的基础上有所增加。“高端白酒和中低端白酒的销量都有所增加。”这名负责人同时介绍,婚庆市场

上,几百元一瓶的“低价”高端白酒也开始受到青睐。他解释说,比如婚宴上,本来要买飞天茅台,但是太贵了,换成其他的白酒也可以。飞天茅台是酱香型的,其他比如茅台迎宾酒、富贵江南等,也是酱香型,度数也一样,“对于外行人来说,口感也相差不多。”

两年内白酒涨价回顾

2010年初	茅台酒从2009年底的758元涨到798元,涨幅约为5.3%。
2010年7月	茅台酒从年初的798元涨到818元。五粮液旗下的部分酒类也已涨价,涨价多在三四十元。五粮液52度1618从758元涨到798元。
2010年9月	泸州老窖旗下的国窖1573从600多元调到了788元。五粮液酒厂也发出通知,从9月18日起,五粮液高浓度酒涨价40元钱,低浓度酒涨价20元钱,涨幅在10%左右。
2010年12月	五粮液52度、39度等15种规格产品,每瓶提价50到70元。12月中旬,茅台宣布:从2011年元旦起上调产品出厂价格20%。53度飞天茅台的出厂价提高到619元/瓶,市场零售价涨到1188元。52度五粮液陈酿的价格从821元涨到888元。
2011年3、4月	3月中旬,包括古越龙山、山西汾酒、古井贡酒在内的多家二三线酒企先后宣布提价,涨幅从3%至25%不等。4月初,53度飞天茅台售价涨到1280元。52度国窖1573从年初的800元左右涨到938元。
2011年7、8月	7月底,茅台价格再次上涨为1499元。
2011年9月	从9月10日开始,“五粮液”酒产品的出厂价上调幅度约为20%至30%。旗下多款白酒突破了千元大关。52度五粮液经典款从900多元涨到了1109元,52度五粮液1618涨到1399元,39度1618涨到1299元。
2011年11月	飞天茅台再度提价,从1680元涨到1980元,涨幅为17.9%。