

茅台酒半年内跌价超千元,五粮液、水井坊、国窖1573都跟着自降身价

## 高端白酒降价,是真跌还是假摔

晓芳

逛市场

电话:0731-84329834  
邮箱:wxf870214@163.com



在人们的印象里,茅台酒是个“只涨不跌”的代名词。不过近半年内,其批发价和零售价都有所下降,如长沙市场的53度飞天茅台就从春节期间的2380元降至1600元,降幅达33%。与此同时,五粮液、水井坊等品牌也都有不同程度的降价。高端白酒为何降价一时间众说纷纭,有的说是“游资撤离致经销商割肉”、有的说是“三公消费收紧市场需求不旺”,也有的认为是“宏观经济增速下滑,又正处于销售淡季”所致。不过,公众最为关注的还是高端白酒降价究竟是“真降还是假摔”?中低端白酒是否会应声下跌?在下半年节日频至之际,高端白酒价格会不会又出现反弹呢?

■记者 未晓芳 实习生 颜旭慧 唐文英

### 【市场】茅台领跌长沙白酒市场

“如果不要发票,每瓶只要1600元。”长沙芙蓉中路一家烟酒专卖店,老板悄悄对记者说,在高端白酒中,53度飞天茅台降幅最大。如果是大客户大批量购买每瓶还能再优惠二三十块钱。

涨价,茅台是风向标,跌价也不例外。紧随其后,五粮液、水井坊、国窖1573等价格都有不同程度下降。更夸张的是,上海白酒市场以茅台为首,价格出现大幅跳水,53度飞天茅台已经出现了1300元的“低价”,与春节期间相比降了一千元左右。

值得注意的是,中低端白酒也出现了降价迹象。长沙一家超市相关负责人透露,超市酒价比较坚挺,但高桥等批发市场已出现松动,如一瓶388元的某品牌白酒,比春节期间便宜了三四十元。

不光实体店,不少白酒销售网站也都在打折促销,买一送一、全国包邮等促销优惠,随处可见。

### 【反馈】高价囤货 降价“割肉”

“最近用餐顾客的白酒消费明显减少了。”长沙

某四星级酒店一位客户经理透露,夏季是白酒的消费淡季,喝啤酒、红酒及饮料的顾客比例大幅提高。多位高端白酒经销商也向记者证实,近期,一线白酒的确出现了量价齐跌的“奇怪”现象。

一位经营五粮液、茅台等高端白酒多年的经销商说,从上个月开始,茅台等一线白酒的销量开始明显下滑,而且下降幅度明显高于去年同期。比如52度五粮液,现在零售价1300元,但向上一级代理商批货的价格是1200多元。也就是说,现在卖五粮液几乎不赚钱。

“这都是原因的。”酒仙网CEO郝鸿峰向记者坦言,去年年底,市场上高端白酒一瓶难求,很多代理商开始囤货,由于货源紧张,除一级代理商外,二三级代理商的批发价不断上涨。如今零售价回落,不赔本就已经不错了。

的确,在业内,“炒股不如炒茅台”的说法盛行已久。春节、国庆等假日市场是商家囤货炒作的黄金时间,一瓶酒加价100至300元司空见惯。

### 【原因】价格不透明,高端白酒成“爆炒品”

茅台为何会成为爆炒品?从暴涨为何又走向暴跌?

“白酒炒作根源在于价格不透明。”郝鸿峰表示,正是因为消费者不知道合理的价位是多少,才使得随意加价、炒货囤货的现象屡屡出现,关键是不乏购买者。

他指出,不光茅台这个长期积累起来的品牌,很多葡萄酒,成本价只几块钱,但经过公海灌装重新包装至国内销售,也可能被炒至几十甚至几百元,“白酒价格亟需透明化,白酒行业需要有众人皆知的价格指导机制。”

然而,今年一线白酒价格的下跌让囤货炒作者吃了亏。同升酒业负责人卓从兵认为,白酒行情低迷,茅台大跌与国家政治经济形势也有很大关系。而限制“三公”消费也让高端白酒遭遇尴尬,再加上适逢消费淡季,因此高端白酒降价也在情理之中。

对于上海白酒价格大幅跳水的情况,郝鸿峰认为,这与线上渠道冲击线下渠道有关,“酒仙网、一号店、当当网等多家电商联合进军上海,实体店白酒价格下降10%以上。”不可否认,迫于压力,我省酒鬼酒、浏阳河等知名品牌也都已在网络平台上销售。据了解,这些网络平台正酝酿推出白酒价格指数报告,这对于打击游资炒酒无疑是个利好消息。

### 【走势】高端白酒依旧有涨价空间?

这股降价风潮,对消费者来说是好事。但酒企一致表示,前途是光明的,高端白酒价格上涨的趋势不会动摇。泸州老窖湖南运营商黄星耀坚定地说,高端白酒价格往上走是毫无疑问的。无论是通货膨胀,还是消费情结,还是面子要求,有品质和品牌文化的白酒,上涨空间依然存在。

“这才与世界同步。”7月18日,在长沙召开的新食品营销高峰论坛上,赤水坊酒业董事长李健激情四射地演讲说,在欧洲,法国61个列级酒庄随便一个概念酒都能卖到2000多元,在中国,仅有茅台能卖到这个价格。这说明,中国高端白酒上涨的空间还是很大。随着中国国际地位的不断崛起和复兴,代表中国传统文化之一的白酒需要逐步登上世界舞台。价格在600-1200元的次高端白酒,随着消费水平的逐步提高,价格也很难降下来。

对于下半年的白酒价格走势,卓从兵认为,“还不好说,一切都要看国家政治、经济形势,不好妄下判断。”

### 【延伸】唯恐出现断层,白酒的未来看重新世代

有调查数据显示,高档白酒消费人群主要集中在35岁-55岁,30岁以下的消费者中经常饮用白酒的人群占的比例较低,但却逐步成为消费市场的主力军。然而,一旦不爱消费白酒的80后、90后成长起来,一旦公务接待不需要白酒,白酒的出路又在哪里呢?

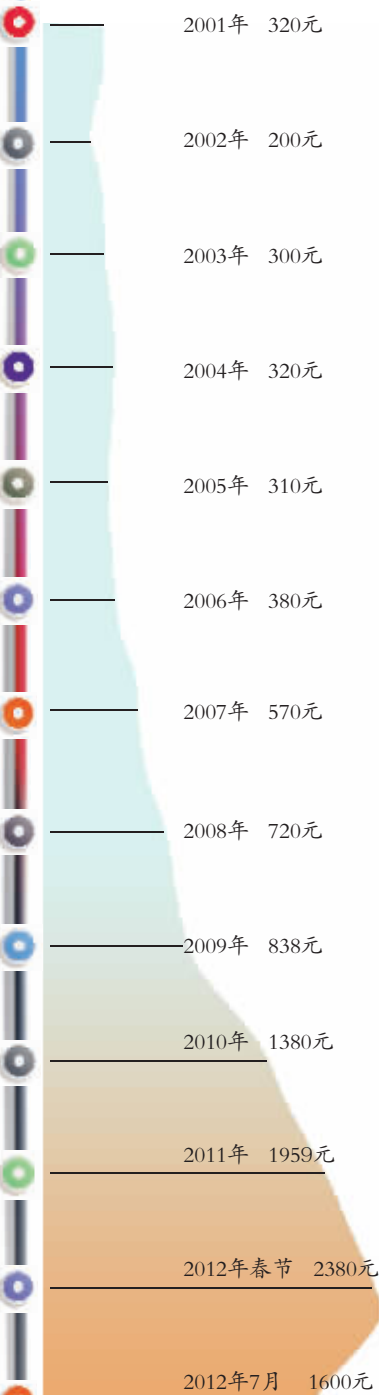
“这个问题我们也一直在思考。”郝鸿峰说,危机确实存在。80后、90后是未来最强劲的消费群体,培养他们的白酒消费习惯和白酒文化是最长远的任务。抓住年轻客户已成为白酒企业的共识。有企业已从口感上开始行动。比如文君酒,就推出了一款带有果香的酒,可以加冰加水,1573也推出了一款夜场的低度酒,可以添加柠檬,这都是一种新尝试。



■漫画/陈琮元

### 茅台价格数年变迁

年份 53度飞天茅台价格(元/500mL)



### 关注湘酒

这是危机更是时机

茅台、五粮液、郎酒、泸州老窖已先后创造了百亿元神话,而湘酒,最大的销售额不过十几亿。此番低迷行情,湘酒如何度过,每一个湖南人也揪心。话说,船小好调头。湘酒价格不高,规模不大,此番低迷对湘酒的影响甚微。一位湘酒高管坦言,湘酒的销售更多是在省内,湖南人对湘酒的品牌追捧度越来越高,政府也将湘酒当作重要产业在扶持,去年出台了《振兴规划》,这就是湘酒在此次危机中突围的底气。真正的成功不可复制,真正的机会失去便不再回来。新的游戏规则之下,湘酒应该更具有黑马相。

### 聚焦股市

7月18日,白酒类股票几乎全线下跌,其中古井贡酒、贵州茅台领跌,分别下跌3.5%、3.47%。

外币	钞买价	外币	钞买价
港币	81.31	日元	7.7853
英镑	958.77	欧元	752.13
美元	630.68	加元	606.51
瑞郎	626.38	澳元	633.08

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供  
 咨询电话:0731-82580629  
 中国银行网上银行提供个人跨境汇款服务