

郁闷！这个国庆节在“涨”声中度过,荷包再被缩水
飞天茅台逼近两千元,国窖 1573 在京售价已超过两千元

高端白酒抢入两千元时代



国庆节前,高端白酒就上演了一出轮流涨价的好戏,这个国庆节又在“涨”声中度过,市民的荷包再被缩水。国庆长假期间,记者走访省会一些卖场和烟酒店,发现茅台、五粮液等高档白酒已经趁着销售旺季完成涨价,其中一瓶飞天茅台售价已到1800元,逼近2000元大关。泸州老窖在2011年推出的“中国品味·国窖1573”定价在1880元/瓶,其在北京市场的零售价已经飙升至2180元/瓶。白酒跃入千元时代也不过是去年的事,可是今年高端白酒涨势汹汹。业内人士预测,今年年底飞天茅台涨到2000元几乎已成定局,五粮液和国窖1573也将紧随其后,高端白酒将进入两千元时代。

飞天茅台逼近两千

在郑州市花园路的一家商场,一名白酒专柜的销售人员告诉记者,53度飞天茅台今年一直缺货,现在在售的茅台只有低度酒。五粮液经典52度水晶多棱瓶的价格今年涨了好几次,9月中旬从889元一瓶涨到了1109元一瓶,尽管如此,国庆假期还是卖断货了;而52度五粮液1618已从之前的939元,涨到了1388元。这名销售人员透露,中秋节、国庆节期间,茅台、五粮液等高档白酒价格上

涨明显,受价格和缺货等因素的影响,销量有所下降。离这家商场不远的一家烟酒商店,五粮液经典52度水晶多棱瓶售价1100元。老板黄先生称,53度飞天茅台今年已多次涨价,中秋节过后,价格从每瓶1480元上调到了1680元,而且因货源一直紧张,每人每次只能买两三瓶,不让成箱买。“有的门店甚至出现了每瓶1780元、1880元的价格。”黄先生称,高档白酒的消费群体比较固定,涨价后销量没有受到影响,“想买茅台、五粮液等高档白酒的顾客,你涨价不涨价他都要买,根本不会在乎那一两百块钱。”

在郑州市金水路一家省会知名的名酒公司,记者咨询茅台飞天的价格,销售人员盘问了一番后,告知每瓶售价1099元,但有各种附加条件,比如需要会员卡,需要搭配购买相应数量的茅台王子或茅台迎宾酒等其他品种。正在买酒的市民杜先生告诉记者,他只在几年前的一个饭局中喝过一次茅台酒,还不知道喝的真酒假酒。这次买酒也是因为要求人给孩子安排工作,才“咬着牙买的”,“买一次酒花了几个月的工资。”杜先生无奈地说。

经三路一家名烟名酒店老板告

诉记者,由于货源紧张,他手里一共没剩几箱茅台酒了。进入消费旺季后,预计高档白酒价格仍将高位运行,受供需关系影响,年底前这些高端白酒的价格很可能还会上调。“茅台酒是紧俏货,放到春节,肯定会多卖点钱。”

白酒跃入千元时代也不过是去年的事,可是今年高端白酒涨势汹汹,业内人士预测,今年年底飞天茅台涨到2000元几乎已成定局,五粮液和国窖1573也将紧随其后,高端白酒将进入两千元时代。

以茅台、五粮液为首的高端白酒行业领头羊,每逢节假日就涨价几乎不再是什么新闻,尽管国家发改委已经多次与白酒企业展开“约谈”,可是却收效甚微。

面对有关部门的约谈,多数白酒企业的回应是原材料价格上涨,人力成本增加所致。而业内人士认为,所谓原料、人力成本上升导致涨价的说辞根本站不住脚。郑州市酒协的黄桦说,茅台、五粮液等高端白酒并不属于生活必需品,其价格一涨再涨,与其供应量及稳定的消费人群有直接关系。由于受限于特殊白酒生产的工艺、配方等因素,茅台、五粮液等高端白酒提升产能、增加供应存在一定难度。

另外,多年来形成的消费惯性,早已将高端白酒打造为商务宴请场合的首选酒品,普通消费群体基本与高档白酒无缘。它们大多用于公款消费、请客送礼,消费人群相对稳定,具有较强的刚性。在不能无限提高供应量的情况下,涨价就成了经销商常用的盈利手段,尤其是在节日期间需求量猛增的情况下,价格上涨是必然。

中国酒类流通协会秘书长刘员称,白酒消费中,普通老百姓消费的白酒通常在每瓶80元以下,属中低档酒;100元到300元之间的中高档酒,普通百姓偶尔消费;300元以上的高档酒,大多为奢侈礼品或贵宾用酒。

在中国白酒市场中,高价白酒的消费更多的是一种“面子文化”的消费,买高端酒的并非是真正消费高端酒的。郑州大学商学院孔喜梅博士认为,高端白酒只是少数消费群体的宠爱之物,其轮番涨价也有一定的市场动力,除了众所周知的公款消费,炫耀性消费也是其“刚性需求”的一个因素,另外,还有在负利率背景下,消费者基于涨价预期而出现的抢购。

有专家建议,给疯涨的高端白酒套上缰绳,不妨从严令禁止三公招待

中饮用高档白酒做起,管住权势阶层喝茅台的嘴,减少消费,降低市场需求。

囤积茅台者增多

当然,对普通老百姓来说,“飞天”茅台价格“飞”到哪里去都无关紧要,涨到两千元或涨到1万元都是喝不起,这样的好处是既保住了钱包,又保住了身体。

但现在房价不稳定,股市一跌再跌,而白酒易于储存,年份越久,酒的身价越高,因此,一些有经济头脑的人做起了白酒收藏和投资。这也是高档白酒价格越来越高,需求却越来越大,并且市面上看起来还一直缺货的一个原因。

一位做白酒收藏的苏先生告诉记者,目前有大批寻找投资目标的游客开始分流进入酒类收藏领域,大手笔购进、囤积五粮液、茅台等高档酒,将来无论是自用还是出售,既体面又划算,但做酒类收藏的前提是一定要收藏合适的白酒。苏先生称:“茅台、五粮液短缺跟囤酒的人越来越多有一定关系。”

中低端白酒降价促销

高端白酒涨价可谓你追我赶,除了“茅五剑”涨价明显,国窖1573、舍得、洋河系列、水井坊、泸州老窖等各种知名白酒都在涨价,涨幅几十元至几百元不等。对于下一阶段是否还会继续涨,不少销售人员表示:“肯定会涨,就是不知道涨多少。”

杜康、宝丰等河南本地白酒品牌的市场价格比较稳定,即便因换包装等因素价格有所调整,在零售终端表现也不是那么明显。

与高端白酒涨价形成鲜明对比的是,中低端白酒在双节期间搞起了大规模的促销活动。郑州市经三路一家商场的酒水专区,货架上摆满了各种品牌的白酒,其中近半品牌贴上了“买一送一”、“买二送一”的促销标签,不少顾客购物车内放着几盒酒,有的甚至成箱搬回家。商场工作人员介绍,由于中低档白酒品牌众多,市场竞争激烈,即便是旺季,厂商也不敢轻易涨价,为了占领市场,一些品牌还自降身价,白酒市场价格走势出现明显分化。

郑州市纬五路一家名烟名酒店的老板分析,随着季节变化,白酒销售开始升温。“市民中秋节、国庆节买酒大多是送礼用,现在多是自己喝和招待亲友。相对于上千元一瓶的高端白酒来讲,实惠的中端白酒是大众消费的主体,100元左右的中端白酒最受欢迎。”

(李文波)

麻辣掩盖“地沟油” 四川火锅受影响

推行一次性锅底,火锅店的锅底费用普遍上涨,原先10多元就能买到的锅底几乎绝迹。成都蜀九香火锅、重庆孔亮火锅看到,锅底的价格已涨至68元和38元,涨幅在50%左右。崇州市餐饮协会会长夏文昌坦言,推行一次性锅底后,火锅企业的生意受到“一定影响”。

火锅“老油”在四川算得上是“公开的秘密”。一家知名火锅店的服务

员曾直言不讳地说,“现在大部分火锅店都用‘老油’。”火锅“老油”,作为长期被四川火锅行业认可的传统工艺,在媒体曝光后被推上风口浪尖。目前,四川各火锅店纷纷宣布放弃“老油”,使用一次性锅底,以保证卫生和安全,但却在推行过程中遭遇了本地消费者“不买账”的尴尬。

经过这次“老油风波”后,四川火锅行业面对传统工艺和现代安全的

新要求,开始思考行业的出路。何涛认为,这次事件关乎四川火锅生死,但也是一次推进行业转型的机会。四川火锅的锅底制作工艺将会改变,从依赖传统“老油”转变为使用高质量原材料、改变熬制办法,让四川火锅在安全的前提下,同时保证美味。

改变中国人不良饮食习惯,改变中国“口水火锅”、“回锅油火锅”制作工艺,是对社会和子孙后代负责的行

为。在这最高利益前提下,四川餐饮口味并不重要,餐饮业利润大小可以转行,可以从自身改革做起。所谓,“推行一次性锅底遭遇了本地消费者‘不买账’的尴尬。”的言论,纯属无稽之谈。

回归往事,有一些北京来川的媒体朋友告诉我,他们吃了四川火锅上飞机、上火车立即拉肚子,几天不见好转,非常怀疑四川火锅中的原材料不卫生。但是火锅太辣太麻,当时感

觉不到。我相信这个说法,同时支持四川火锅推出的“一次性锅底计划”。

中国菜系中的川菜用辣椒、花椒等调料烹制,严重掩盖了其菜系中的老油、地沟油、口水火锅所发出的腐败气味。如果,我们不把四川菜系中的劣劣操作习惯彻底铲除。我想,将会有更多莫名其妙的疾病产生,“吃火锅拉肚子”小病就会演变成真正的癌症!

(荆楚网)