

茅台酒大幅降价 回收酒瓶造假酒者减少

茅台空瓶从 80 元跌到没人要

一瓶普通 53 度飞天茅台酒,曾经空瓶回收价可达 80 元,现在却少有商家再愿做此类生意。一些商家在接受记者采访时表示,受“八项规定”的影响,茅台已大幅降价,销售困难,回收酒瓶造假酒的人也没了生意。此外,用于收藏的茅台 15 年、茅台 30 年的礼盒回收价格也比以前低了一半左右。

普通茅台酒瓶无人问津 以前回收价可达 80 元

近日,有读者反映,“十一”期间自家买了几瓶飞天茅台家庭聚会用,喝完酒后想找地方卖掉酒瓶子,结果烟酒商店都说不要。记者上周走访多家烟酒商店,多数店家都称“现在茅台不值钱,不收茅台酒瓶了”;有的店家仍回收 15 年、30 年、50 年的茅台礼盒套装,但也表示价格大不如前。

在朝阳北路的一家烟酒超市,记者询问是否能回收普通的 53 度茅台酒,店员在询问老板后表示“现在不要了”。她告诉记者,原来这种普通的飞天茅台酒瓶可以收到 80 元以上,会有专人来取这种酒瓶,但现在他们都不收了。她说:“酒都不值钱了,更别说酒瓶子了。”

“你自己留着摆着看呗”——金台路的一家烟酒商店的老板同样表示自己现在不回收茅台酒瓶。他向记者透露,真正的茅台酒生产厂家是不会回收酒瓶子的,大都是造假酒的才要。他说:“从去年起就没有人再收



这家烟酒酒店的店主表示,现在不收茅台酒瓶。

了,真的都卖不动,更别提假酒了,而且现在对假酒查得很严,不会有人要的。”

记者在多家烟酒商店想要出售普通的飞天茅台酒瓶,都吃了闭门羹。其中一家店的老板摆摆手说:“什么样的酒瓶都不要,你去问其他人吧,现在茅台降价降得厉害。”在这家店里,原来卖 1800 元/瓶的普通茅台酒,现在只卖 1000 元/瓶。记者了解到,原来普通的飞天茅台酒瓶回收价低则 30 元,高则能达到 60 元,甚至 80 元。

记者同时走访了几家废品回收点,回收员也表示现在已经不收茅台酒瓶,虽然以前有人会来收瓶子造假酒。“现在茅台便宜,查得也严了,造假酒的也都不干了”,一位回收员说。

在采访中,记者只遇到一位在顺义做酒品生意的老板表示愿意回收普通茅台酒瓶,对方说酒瓶子只能卖到几块钱,最多十几块,“不像以前了”。

茅台年份酒礼盒 回收价格暴跌

记者观察发现,虽然普通的茅台酒瓶回

收没有了市场,但保存完好的整套茅台酒瓶加礼盒,尤其是茅台 15 年、30 年、50 年等年份酒的套装仍然有回收商要,只不过要价已经较从前低了许多。

一位从事茅台酒回收、收藏的先生告诉记者,自己很喜欢珍藏茅台酒瓶,家里有 300 个左右,但收藏对茅台的要求比较高,不仅要酒瓶,还需要有礼盒,密封圈不能破损,“具体多少钱,还是得看品相”。他说,一般的茅台酒礼盒套装现在也就能出价 30 元、50 元,和原来差了 10 倍,以前能到 600 元,“现在最好的也不会超过这个数字了,这和中央的反腐有关”。

呼家楼附近,一家烟酒商店的老板告诉记者,茅台 15 年等年份酒的酒瓶、礼盒做工非常细致,里面配有酒杯,具有很强的收藏价值,很多人喜欢,但现在回收的价格便宜了许多。这位老板介绍,茅台 15 年现在回收价只有 100 元左右,原来能收到 300 元。这位老板一边为记者打开销售茅台酒的网上商城页面,一边说道:“你可以在网上了解一

下茅台的价钱,就知道礼盒回收降价也是很正常的,你看这些普通茅台酒也就不到 900 元/瓶,以前市场价可是有 2000 多元/瓶。”

在另外一家烟酒超市,店员表示收藏类茅台礼盒的价格要根据损坏程度来判断,在他那里,茅台 30 年最好能收到 300 元,甚至 500 元,而原来的回收价则是 700 到 800 元。

茅台酒回收商:囤酒亏本 130 万元

记者了解到,在“八项规定”出台、茅台酒降价的大背景下,不仅是普通的茅台酒瓶、收藏用的茅台年份酒礼盒,茅台酒的回收价格也大幅缩水,用经营者的话说,“市场价 2000 元/瓶,回收价 1400 元/瓶的时代已经一去不复返了”,有的经营者甚至亏本上百万。

在一家回收名酒的网站,客服人员向记者透露,购买茅台的顾客中很多是公款消费,“禁酒令”之后,虽然酒便宜了,但买的人还是不多,茅台的回收价格也缩了水。他说:“原来我 1380 元/瓶收的,现在卖不到 800 元/瓶,1981 到 1986 年的茅台现在回收价是 8000 元/瓶左右,而两年前这样的茅台酒可以值 20000 元/瓶。”

这名客服人员告诉记者,自己的哥哥因为茅台掉价损失了 130 万元,“以前收的,存着,想等着涨价,没想到越掉越狠”。

一位从事烟酒经营 10 余年的先生告诉记者,这些年,他看着茅台从最初的 790 元/瓶,一路涨到 1200 元/瓶、1500 元/瓶,直到前年的 1900 元/瓶,“从去年开始下降,降到现在的 900 元/瓶左右,已经是近些年的最低点了,而且原来一个月怎么着也能卖两三箱,现在一年都卖不了那么多了”。他虽然此前回收过茅台酒放在自家店里卖,但也不再做此类生意,“现在茅台出厂价也便宜了,没有必要再费力回收别人的茅台,还要承担风险”。

(据《北京青年报》)

阅读提示

自酒业市场进入调整期,一线名酒销售市场持续遇冷。然而近日一线名酒此起彼伏的价格调整,在吸引大量关注目光的同时,也让其市场策略变得扑朔迷离起来。面对市场的严寒,一线名酒究竟是要保量还是要保价呢?

现象一|名酒降价大 PK

近日,五粮液决定对完成任务的经销商配比低价货奖励,按 2:1 比例,配 509 元/瓶的产品。根据这一配比,五粮液经销商的拿货价格相当于从本来的 609 元/瓶降至 576 元/瓶。

该举措是五粮液自今年 5 月公开将出厂价由原来的 729 元/瓶下调为 609 元/瓶之后,厂家对经销商的价格已经跌破了 600 元/瓶关口。一位经销商说,五粮液和泸州老窖的价格常常互为参考,五粮液此次降价,可以理解为是五粮液应对泸州老窖 7 月 25 日针对国窖 1573 腰斩式降价所采取的新举措。

如今,五粮液又变相下调了出厂价,国窖 1573 会不会再次跟进呢?“不会,两品牌不会采取车轮战式的降价比拼,那样对谁都没有好处。”上述经销商分析说。

然而,对于再降价的说法,五粮液有关人士却予以否认,表示此次调价是适应市场变化的应对措施,而且只是针对一些优秀经

五粮液再降价、国窖 1573 停货、茅台清理经销商

一线名酒在玩啥

销商的奖励而已,价格只对经销商层面,且奖励有严格标准,不是所有的经销商都能获得。而且该项措施 11 月底就结束了;五粮液的 609 元/瓶出厂价格不会改变。

相比之下,茅台的价格近期并没有公开调整。不过,低于其既定零售价的零售终端门店却也比比皆是。

现象二|名酒争相整治市场

除了价格的调整,今年一线名酒也对自身市场进行了大刀阔斧地整治。

9 月 27 日,泸州老窖向经销商宣布,为了保持低库存,并配合全国市场整治,彻底清理市场,国窖 1573 从 9 月 27 日起停货。据了解,河南经销商也已经在第一时间接到了厂家计划停货的通知,然而都保持了较为乐观的态度。

“国窖 1573 停货,传递出了控量的信号,希望能以此让价格更坚挺。”河南一位经销商表示,国窖 1573 曾坚持挺价,但五粮液的价格持续走低让国窖 1573 压力不断增大,今年 7 月国窖 1573 实施的腰斩式降价,再次扳回了市场地位。相比之下,五粮液更渴望在量上有所突破,而国窖 1573 没有那么迫切。

前不久,茅台集团为了品牌整顿,规范管理,下发了有关品牌清理整顿工作的通知,并有多家系列酒知名经销商日前已经遭到茅台处罚,还对部分经销商开出 20 万元保证金罚单。原因是,他们违规投放虚假广告,侵犯了茅台的知识产权和损害了贵州茅台酒品牌形象。

其实,今年五粮液也对其市场进行了整

治。据河南一位经销商透露,五粮液旗下开发品牌已由原来的数百个减少到现在的 8 个,目的就是强化了主导品牌的形象,让市场得以净化。

分析|一线名酒应提供增值服务

对于五粮液、泸州老窖等一线名酒的价格调整,酒类营销专家肖竹青表示,一线名酒降价,将进一步挤压二线名酒和地方名酒的市场份额,并将引发中国白酒新一轮降价潮。据他了解,为应对五粮液最近一次降价,西凤酒超高端国典凤香已经加大了对市场的支持力度。

“无论是明降还是通过加大市场支持力度暗降,消费者都是受益者。中国白酒已

经从渠道驱动成长模式转型到消费者需求驱动模式。”肖竹青分析,就五粮液接连两次调整价格来说,其政策隐约可以感觉到还是在关照大经销商,因为五粮液是依靠渠道大经销商驱动发展的典型代表。

合众智业咨询专家陈玉龙则表示,一线名酒的消费者一直存在价格不敏感的特性,价格竞争不是名酒的明智之举,提供更多增值服务才是他们应该努力的方向。

而对于名酒争相整治市场的行为,陈玉龙认为,名酒整治市场,净化市场环境,对于经销商和消费者来说都是好事,也有利于企业自身的可持续发展。

(据《大河报》)

