

旺季降价!“茅五剑”连跌两年告别天价

高端白酒“退烧”价难见“寒市”底



本报记者 张钰芸

国窖 1573 在今年国庆前夕暂停供货,飞天茅台网上售价跌破 900 元,五粮液下调核心产品普五出厂价至 609 元/瓶。从 2012 年遭遇限制“三公消费”和塑化剂风波的双重重创之后,曾经连涨十年的高端白酒至今一蹶不振。记者昨天走访申城市场后发现,尽管秋冬季是白酒消费的传统旺季,但高端白酒连跌两年仍未见底,今年将迎来第三个“寒冬”。



新民图表

制图 叶聆

“天价”白酒跌价超过五成

900 元左右的茅台,600 元左右的五粮液和国窖 1573,500 元上下的水井坊,300 多元的洋河天之蓝。在白酒行业调整以来,高端白酒一路飙升的批发价、零售价统统回归到了千元以下,几乎全部腰斩。

“52 度飞天茅台现在 920 元一瓶,如果你觉得价格有点高,可以选择 53 度的五粮液,620 元一瓶。”在杨浦区本溪路上的一家酒类专卖店里,看到记者询问高端白酒的售价,销售员张女士极力推荐:“现在买三瓶白酒就算团购,买两瓶五粮液还能送一瓶干红。”她告诉记者,这样的价格和促销在 2012 年前不敢想象,“2012 年时茅台卖到 2000 元上下,五粮液也要 1500 元左右”。记者看到,店内的洋河天之蓝售价 360 元/瓶,52 度水井坊并台装为 560 元/瓶。而在 2012 年,其价格分别为 498 元/瓶和 858 元/瓶。

在黄兴路上的大润发超市,白酒柜台里也几乎没有千元以上的品牌。“这款洋河梦之蓝 M6 昨天还卖 1300 多元,今天的促销价降到 1000 元/瓶。”促销员告诉记者,尽管是传统的消费旺季,但今年白酒无一提价。“比前两年便宜多了,茅台酒在我们超市最高卖到过 1988 元,现在 969 元一瓶,52 度的五粮液跌到 658 元,52 度的剑南春只要 409 元。”

和实体店相比,网上商城的飞天茅台甚至跌破了 900 元。记者在酒仙网上看到,53 度飞天茅台售价为 899 元,52 度五粮液 659 元,会员价还能再低到 628 元,国窖 1573 则只有 779 元,会员价 680 元。1919 酒类直供商城上,茅台售价 875 元,五粮液 664.1 元,国窖 1573 则为 659 元。

根据记者的观察,2012 年前高端白酒经历“黄金十年”,其中 2011 年更是进入快速上升期。以 53 度飞天茅台为例,2011 年 5 月其售价为 1280 元,此后每月每瓶上涨 100 元,并在 2012 年 1 月达到最高峰,部分商家卖出 2300 元的“天价”。2012 年 10 月,国务院要求从中央到地方,将“三公经费”纳入预算管理并定期公布,超预算开支“三公”,情节严重的将面临撤职处分。2012 年 12 月 4 日,中央政治局会议审议通过“八项规定”,公务消费的清风吹向全国各地。“黄金十年”因此迎来转折,飞天茅台的价格急转直下,2013 年上半年跌到 1200 元,今年跌破 900 元。

供应紧张变成“随时有货”

“越是价格下跌,越是说明卖不动。”在大润发超市内,酒类专柜的促销员一脸无奈。前几年卖到“飞起来”的高端白酒,如今“一个月也卖不掉两三瓶”。多家酒类专卖店表示,一度供货紧张到断货的茅台酒,如今“随时有货”。

“过去高端白酒主要是公款消费,政府部门还有一些公司请客吃饭,前年年初卖得最好的时候,都是成箱地卖。今年明显不行了,一个月都卖不掉两三瓶。”大润发工作人员告诉记者,不管是茅台、五粮液,还是价格再低一点的水井坊、剑南春,全部都遭遇销售“滑铁卢”,只有一些婚宴用酒,或者自己爱喝的人买几瓶。

2012 年之前,茅台一年两提出厂价的底气就在于销售火爆。从中秋节前开始,购买热潮就一直涌动到春节前。2011 年底,记者以普

通消费者的身份,询问多家茅台酒特约经销商和专卖店时,要么回答没货,要么等待一两周后才能限购两瓶 53 度飞天茅台。

但记者昨天回访这些专卖店后发现,不但每家都有充足备货,而且还提供送货上门等“增值服务”。“怎么会缺货呢?什么时候都有酒。”对于记者“担忧”过段时间茅台酒会缺货,一家专卖店的负责人觉得很奇怪,“前几年一到第四季度确实会紧张,但这两年已经不是了”。此外,多家专卖店和经销商都表示,只要提前一两天确定购买数量,就能送货上门。而这一两天的提前量也不是为了备货,而是为了安排车辆。

值得注意的是,53 度飞天茅台的官方指导价目前仍为 1519 元,但这些专卖店几乎从

未执行。只不过 2012 年年初,实际售价大大超出,而如今却报出了 1000 元、980 元甚至 900 元一瓶的团购价。

高端白酒的消费低迷,甚至让泸州老窖在今年国庆前夕宣布停止供应国窖 1573 的通知。记者了解到,去年泸州老窖对国窖 1573 一直采取挺价战略,2013 年 9 月还逆市大幅提价,导致去年四季度与今年上半年国窖 1573 断崖式下降。泸州老窖不得不在 7 月 25 日对该策略进行修正,宣布降低国窖 1573 价格,在零售指导价下降五成的同时,经销商结算价也同样出现超过 40% 的大幅下降。但由于已错失部分市场机会,终端动销仍不尽理想,为消化库存,泸州老窖最终在国庆节前发布通知,全面停止国窖 1573 经典装的供应。

“商务专供”渐上百姓餐桌

严峻的市场形势使得白酒厂商不得不降低高端白酒售价,和 2012 年年初时的最高峰相比,价格腰斩的品牌比比皆是,而普通百姓也代替公款消费者,逐渐成为主要消费群体。婚宴用酒、亲友聚会、送给长辈成为高端白酒的主要消费原因。

记者在大润发超市就遇到了为自己买酒的许先生,正细细比较不同品牌的价格和口味。“我是四川人,比较喜欢喝白酒,但是前两年好牌子都要 1000 元上下,更别说茅台、五粮液了。”他说,如今同样的花费可以买到提升两三个等级的白酒,可见当年炒作出来的高价有多离谱。“今年国庆,我请老家过来玩的朋友吃

饭,买了两瓶五粮液,放在过去这得两千三,我肯定就选择其他品牌了,但现在 1300 元左右的价格,难得喝喝还是能接受的。”

今年国庆小长假期间刚刚举办了婚礼的高欣则购买了 6 箱茅台酒用于婚宴。“一瓶茅台酒差不多 900 元出头,虽然价格不低,但放在婚宴上挺体面的。”而他也坦言,要不是茅台跌价,也不会如此大手笔采购。“现在茅台酒的价格降了一半多,如果是 2000 元的高价,那花费就要翻一番,肯定不会选择了。”

随着高端白酒自降身价,从千元以上的售价逐渐集中到 400 元到 1000 元的区间,中档白酒开始“压力山大”。记者从多家超市、酒类

专卖店、网店获悉,今年中秋、国庆期间,中档白酒的促销也如火如荼。原本按瓶售卖的白酒,现在大多采用两瓶一组销售,直接或者间接地实行买一赠一促销活动。买白酒送红酒,或者直接的价格折扣也不少见。

“中档白酒的日子从没这么难熬过。”一名不愿透露姓名的白酒经销商表示,高端白酒价格的一降再降,挤压了中档白酒的生存空间,除了降价促销,几乎别无选择。“不但‘茅五剑’等高端品牌直接降价,他们还推出很多中档价位的产品来抢占市场,这样一来,市场上可供选择的的中档白酒更加多,只能依靠大幅让利促销获得销量。”

连跌三年至今“仍未触底”

2012 年底的限制“三公消费”,出台“八项规定”,使得高端白酒的价格“一夜回到解放前”。但业内人士认为,连跌三年的酒价至今仍未触底,在探索量价平衡的过程中,高端白酒面临着价格螺旋式下降的风险。

“目前五粮液的批发价为 550 元,茅台的批发价为 850-900 元,老大和老二之间这么大的差价是不正常的。茅台的高价处于极度脆弱的平衡中,非常危险,价格一旦垮塌,就会直接降到 750 元,说不定是 650 元,最后茅台就会被迫降出厂价。”

盛初咨询董事长王朝成 10 月 9 日在重庆糖酒会期间的一个白酒论坛上表示。尽管王朝成解释这只是其个人目前对于“茅五”价差过

大的一种困惑和担忧,也希望茅台能够稳住,但这一席话仍然引发了白酒界的激烈讨论。

“高端白酒降价仍未到底,目前还是下调趋势。”上海市酿酒专业协会秘书长吴建华也同意这一说法,而他认为,作为高端白酒中的“标杆”,茅台酒的继续下跌也会带动其他品牌调整。

“高端白酒的价格跌到什么时候?哪里是底部?是由市场来决定,由消费者来决定的。过去的‘黄金十年’,由公款消费推动起来的高端白酒价格一路上涨,其中有相当程度的市场炒作成分,随着这一块的需求趋零,高端白酒消费量明显萎缩了。”吴建华认为,仅凭一瓶白酒的成本绝不应该卖到千元以上的高价,要获得

普通消费者的接受,只有价格回归。“酒企还应该做好中低端产品,这是企业的基础。从几十元到两三百元的中档白酒,是更符合大众消费者需求的产品。”

数据显示,白酒行业 1-7 月全国规模以上企业完成酿酒总产量 700.56 万千升,同比增长 7.04%;完成销售收入 2820 亿元,与上年同期相比增长 5.62%;累计实现利润总额 377.84 亿元,与上年同期相比下降 12.96%。

产量影响不大而利润明显下跌的原因,就是高端白酒的消费大幅放缓,而中低端白酒消费稳定。业内人士分析,未来 3-5 年,我国中低端白酒的市场份额将继续增加,但竞争激烈,最终形成纺锤状的消费模型。