

股价酒价齐创新高,近日杭州市场零售价已突破2600元

为去广州买一瓶1499元的茅台酒 有人在浙江出几百元抢购超市积分

本报记者 王益敏

刚刚出伏,已近中秋。随着传统节日来临,沉寂了一个夏天的白酒市场,再度爆出涨价的消息。

带头的,毫无意外地属于茅台。钱江晚报记者近日发现,茅台酒在不少终端市场的零售价,几乎涨到了“新境界”——在杭州,一瓶53度飞天茅台的价格,已经炒到2700元左右,这个价格堪比去年春节期间的中位价,而且还有持续走高的势头。

更为夸张的是,近日,贵州茅台集团在北京、广东等地的几家商超,陆续开启“会员专享”预售茅台酒的活动,其中的条件包括会员积分达到5000积分以上。没想到的是,活动开始后,居然吸引了不在活动范围内、且距离千里之外的浙江市场。不少黄牛通过线上炒作,瞄准浙江会员,开高价收购会员积分,为的是有机会抢购到一两瓶茅台。

昨天,贵州茅台高开高走,收盘报1104元每股,上涨3.56%,再创历史新高,总市值达1.39万亿。股价和酒价齐走高的茅台,同样推动着一波白酒热。五粮液、剑南春、郎酒等知名白酒零售价也一路看涨,白酒市场正在夏秋之交,迎来下半年的第一个小高潮。

为抢“会员专享”的低价茅台酒 千里之外的浙江收会员积分

“一瓶难求”的茅台,怎会演变成商超“会员预售”的积分抢购呢?事情得从本月初说起。

当时,物美在其官网发布消息:“于8月3日中午12点启动飞天茅台的预售,符合要求的会员能以1499元的‘低价’买到53度飞天茅台。”不过,物美此次抢购茅台的回馈活动,杭州市场并不在内。

消息一出,钱江晚报记者就曾赶往杭州的物美超市,白酒销售区的服务员告诉记者,他们其实已经很久没有见到53度的飞天茅台,而前段时间,随着53度茅台价格持续走高,包装类似的43度酒也早已断货。

随后,华润万家在几天前也发布了类似消息,他们称,作为2019年度贵州茅台集团首批全国商超卖场服务商,从8月20日起,在广州、深圳、珠海、长沙等地开展“会员专享”的预约销售模式,参与的条件之一,就是会员积分余额不少于5000分。

“或许是因为有了前段时间的预热,这次华润积分抢购茅台的消息有更多人关注。”一位知情人士表示,很多人身在浙江的超市会员,也想用自己的积分换购千里之外的茅台酒。

钱江晚报记者在一个专做信用卡、电话卡积分兑换业务的微信群中发现,这几天群里谈论最多的,竟也成了变卖华润会员积分,出价稳定在3000积分换100元现金,6000积分换200元。“通过换来这些积分,就能以这名会员的身份预约抢购茅台酒,万一抢到了,可不止一两百元的利润。”记者注意到,只要群里有人愿意兑换积分,不乏收购者。

超市半月卖出7000瓶 多数会员仍“一瓶难求”

那么,这样抢购积分后,真正能买到茅台的几率到底有多大?事实上,物美、华润对会员预售茅台的条件除了积分,还有其他不少“苛刻”的条件,比如,华润开出的条件里就包括,每位会员每周只能预约1次,每月不超过2次,每次又不能超过2瓶。

按照超市的说法,他们这么做的目的,无非是想把茅台真正卖给自己的优质客户,同时遏制倒买倒卖行为。

但如此苛刻的条件,又有多少人能在商超买到茅台?几天前,物美超市在活动开展了两周后发布了一则消息,他们称,预售至今,已有7000余名物美会员购买了53度500ml飞天茅台酒,其中高达50%以上的购买者“会龄”在4年以上,且多数会员每周购物超过2次。

不过,钱江晚报记者了解到,即便拥有了会员的预约抢购资质,真正抢购到茅台的人,依然是少数。“活动开始后,我通过自己的积分,让深圳的朋友帮忙一起抢购,几波下来,显示的都是抢购失败。”杭州一位商超会员说,因为需求过大,真正买到的仍是少数人。

据了解,这波商超抢购茅台的热潮,源于今年4月。当时,茅台公司对于“一瓶难求”做出调整,首次公开对全国、贵州省内商超、卖场招商,拿出200吨53度的飞天茅台,专供商超。物美和华润就是其中招商的对象。



浙江市场再度随声涨价 终端零售市场新酒突破2600元

一波千里之外商超的茅台抢购潮,也让浙江的茅台市场再现涨价。

记者结识多年的一位杭州茅台酒专卖店负责人表示,最近一段时间,他们也很难拿到茅台酒。“太紧张了,拿货有很多限制,有时候我们还要从同行间转手,自然也要给人家一点好处费。现在主要是排队预约太多了,而且都是老客户,再没有一点酒,面子上也过不去。”

经销商缺货,酒类专卖店能拿到的货就更少了。“53度飞天茅台已经断货大半年,朋友之间会互通有无,他们也是一样的状况。按照官方建议1499元的价格,根本是不可能的。”位于杭州建国北路的一位酒类经销商表示,现在对于急需用酒的客户,他们会推荐其他酒类,比如五粮液,还有纪念版的习酒,单瓶价格也在千元以上。

一位在杭州、义乌开广告公司的小老板说,他是某知名连锁酒类专卖店的老客户,前几天接待一位重要朋友,特意去专卖店买茅台,老板好不容易拿出一瓶2017年的茅台给他,开价2680元。“绝对是良心价了,他要不是看在老客户的份上,我肯定也拿不到。”这位姓朱的小老板说,目前2019年的飞天茅台批发价格也在2500元左右了,“很多专卖店都开始收酒了,一瓶2600到2700元,有多少收多少。”

白酒市场跟风涨价 制造商呼吁提高品质

节前茅台习惯性涨价,也在推高了整个白酒市场的终端零售价。比如,目前,五粮液的“普五”的价格已经突破1000元,不少电商官方店的价格甚至达到了1200元以上;52度剑南春的价格,也从一个月前的450元左右涨到了478元;一直打亲民牌的经典郎酒系列,单价也突破200元,涨到208元左右。

事实上,临近中秋,茅台也再次试图通过扩大供应量缓解这样的情况。近日茅台方面宣布,中秋国庆期间,增加7400吨的市场供应量,相比去年同期7000吨的供应量,略有增加。不过,中国食品产业分析师朱丹蓬认为,这根本不足以平抑整个市场的价格。

白酒价格持续上涨,也让不少白酒制造商感到担忧。郎酒集团董事长汪俊林近日就在公开场合表示,白酒定价权始终在消费者手中,涨不涨价是企业可以决定的,但买不买单是消费者决定的。“茅台价格那么高,消费者还买不到,这是茅台的光荣,但却是其他酒厂的耻辱。”

作为“赤水河畔两大酱香白酒之一”的郎酒(另一种就是茅台),最近也在资本市场上发起了冲击,他们正式启动IPO(首次公开募股),并已接受了上市辅导。

“要让更多酒厂都能像茅台一样做出极致的品质和品牌,消费者就会有更多的选择,那样茅台也会感受到压力。”业内人士表示,让白酒价格回归,本质上需要更多酒企一同的努力。