

白酒企业密集提价 行业寒冬已过



继五粮液之后,茅台也加入到涨价行列。近日,多名经销商透露,飞天茅台全国统一指导价调整到860元/瓶,团购价达到900元/瓶。今年以来,白酒企业纷纷涨价,除了茅台和五粮液这两大名酒企业,泸州老窖、剑南春、洋河等也纷纷上调核心单品价格。

对于这波涨价潮,业内人士分析认为,酒企敢于涨价彰显白酒行业成功转型,已经度过了艰难的调整期。不过,酒业大环境仍未能好转,白酒行业的全面复苏至少要等到2018年后,最快也得在2017年年底。

一线白酒涨价引发连锁反应

近日,有消息称“近期茅台内部开会强调,飞天茅台全国一批统一指导价建议调整到860元/瓶,团购价建议达到900元/瓶。酒厂还将集中对市场价格进行抽查,低于860元将予以处罚。”

茅台官方虽然没有确认上述消息,但据多名经销商称“消息属实”,并有多地经销商上调一批价至860元/瓶。针对茅台涨价,兴业证券研报分析指出,这主要是受供需关系影响。“由于茅台全年配额有限,上半年发货量已超过一半,下半年配额仅8000多吨。在供需影响下,一批价会继续上涨,今年9月份前茅台一批价提升概率非常大。”

事实上,白酒企业提价并非个别

现象,作为茅台“老对手”的五粮液,此前已经多次提价。今年春季糖酒会期间,五粮液宣布出厂价每瓶提高20元至679元;五粮液1618、低度系列等产品也将根据市场供需情况适时出台调整措施。5月23日,45度和68度五粮液全国运营商银基公司又发布通知,宣布即日起上调这两款产品的线上零售价格,分别调整为不低于618元和718元。

记者统计发现,今年以来,泸州老窖、剑南春、洋河等多家知名酒企也纷纷上调了核心单品的价格。“五一”刚过,泸州老窖高端产品系列国窖1573中国品味宣布提价,且一次性提价15%;洋河股份“海之蓝”“天之蓝”出厂价上调2元和4元。

一线名酒涨价,引起了行业连锁涨价潮。据了解,山东区域名酒龙头企业温河大王旗帜版6日也宣布每瓶终端价格从198元涨价到218元,团购价从每瓶138元涨价至168元。此前,古越龙山公告称,公司全资子公司女儿红公司决定自2016年5月起上调产品价格,提价幅度为5%至15%不等;安徽地方酒企宣酒也宣布,自5月26日起对该公司旗下产品进行调价,出厂价每瓶提高5元,要求各零售网点的终端零售价格每瓶不能低于70元。

提价或为增加渠道利润

对于这波涨价潮,业内普遍认为

为,近年酒业渠道利润微薄,中高端白酒对于核心产品的控量或提价,有利于改善渠道利润,并带动白酒行业价格提升。

白酒营销专家肖竹青对记者分析称,这是酒企冲量压货的惯用伎俩。“名酒厂涨价前会提前通知渠道大商,在某个时间段打款可享受老价格,很多大渠道商往往在涨价前借款提前备足全年库存。”

“名酒敢于涨价,这也体现了渠道信心与消费信心同步恢复。供大于求价格会下跌,供不应求价格会上涨。”肖竹青表示,当前需求旺盛,因此给予了名酒厂涨价的胆量和勇气。他同时表示,酒厂敢于涨价还彰显了白酒行业已经度过了艰难的调整期,成功转型:从野蛮生长,调整为商务消费与自饮消费为主体的消费者驱动。

白酒行业分析师蔡学飞认为,酒业调整期以来白酒产品价格均出现不同程度的下跌,部分酒企的提价存在试探因素,通过提价方式引导市场预期,坚定渠道信心。“涨价是体现白酒企业品牌价值、树立品牌形象的有效手段之一,此番白酒企业涨价一方面是由于建设品牌的角度,另一方面可能是出于酒企的利润率角度考虑,以抵消日益上升的营销成本。”

白酒营销专家晋育峰则认为,中高端白酒企业对于核心产品的控量或提价,主要是为了理顺产品价格、改善渠道利润、提振终端信心,并借机梳理渠道资源体系,清理不良的经销商。

行业整体仍处调整期

此前,白酒行业2015年报的公布,曾引发过一轮白酒行业全面复苏的讨论。此番茅台涨价的消息传出后,再次引发业界讨论。

数据显示,除青稞、金种子和沱牌仍处于业绩下滑的尴尬处境外,其余白酒上市公司2015年年报均呈现营收及净利润双增长态势。与前两年相比,白酒上市公司2015年可谓打了一个翻身仗。2014年净收入同比下降的白酒企业有10家,2013年净收入同比下降的有13家。有分析认为,在经历了一段时期的行业低迷后,白酒行业目前正处于强劲的恢复期。

浓茶能解酒吗?



我们都知道,茶有利尿作用,可以加速酒精的排泄。因此,很多人都认为浓茶是“解酒”的好帮手。事实上,浓茶解酒的说法是毫无科学根据的。专家指出,茶既不能促使体内酒精的分解,也不能使醉酒的人尽快恢复常态,反而会延长和增加痛苦,加剧醉酒对身体健康的损害。

当酒精进入人体内,会对人的神经系统产生兴奋作用,也会使心跳加快,血管扩张,血液流动加速。在入醉酒的时候,这种兴奋作用就会加剧。变为一种不良的刺激作用。而茶叶中所含的茶碱、咖啡因同样具有兴奋心脏的作用,这对醉酒人的心脏来说,无异于火上浇油,更加快了心脏跳动,加重了心脏的负担,从而增加了醉酒人的痛苦。

从医学角度来讲,酒精在消化道被吸收后,90%在肝脏内进行降解,最后分解成水分和二氧化碳排出体外,一般来说这一过程需要2-4个小时。如果酒后大量喝浓茶,茶叶中的茶碱可较快地作用于肾脏而产生利尿作用。这样,酒精转化为乙醛后尚未来得及再分解,便从肾脏排出,由于乙醛对肾脏有较大的刺激性,从而使肾脏受到大量乙醛的刺激,影响肾功能。另外,过多饮茶会增加心脏的负担,这对患高血压、心脏病的人尤为不利。所以,酒后不宜多饮浓茶。

专家建议:

酒以少饮为宜,万一多喝了切记不要以浓茶解酒,此时可喝少量醋,加速酒的排泄。此外,据目前的研究认为,只有果糖这种营养物质对加速酒精在体内血液中的清除有一定的作用。所以,醉酒后,最方便而又最简单的办法就是喝蜂蜜水,因为蜂蜜中大部分是果糖。其次,还可以喝柑橘、梨、苹果、西瓜等鲜榨水果汁或喝一杯柠檬茶。如果没有蜂蜜,也没有鲜果汁,那么喝糖水或果汁饮品也能起到一定的解酒作用。

夏季成了啤酒的主流季



夏季是啤酒的热销季,市民王先生这样说道,“一到夏季,我就离不开啤酒,工作一天比较疲惫,吃饭时喝上一瓶啤酒,别提有多畅快了。”身旁的大爷补充道,“夏季喝啤酒解乏,心里舒坦,哪个夏季儿子不备上几箱啊!”

抱着孩子的大姐也来到啤酒节现场,在这燥热的时节,为何也来凑热闹?孩子正哇哇直哭呢!大姐如是说道,“老公和我爸都爱喝啤酒,今天是啤酒节,我们全家人都来了,大家都想尝尝鲜。”

在夏季,啤酒销售到底如何呢?记者走访了多家商超,酒水区的导购员说道,夏季喝啤酒的人比较多,销

量还是比较可观的。原来我们是见到来客就推荐酒,现在是顾客自己选完酒就走。记者也看到了不少顾客在酒水区驻足,导购员也介绍说,近两个月,买啤酒的人居多,可以说夏季是啤酒销售量的飞跃。

多年从事酒水行业的张先生说道,近几年,酒水行业遇冷,唯独啤酒“破冰”,为什么这么说,夏季,大家喜欢喝啤酒降温、解暑,而且啤酒的价位较其他酒类相对便宜,符合大众消费,所以,即使其他酒类再萧条,也不影响它的红火,尤其是青岛、雪花、燕京,可以说是3大领军品牌,在全国市场上也算是三足鼎立,好似商家看到了契机,有不少人开始引进国外啤酒

抢滩市场,是否会有一线生机或者说占据市场份额,这些都不好说,人们会不会改变以往的口味习惯,这也不好断定。

说到国外啤酒,不得不说是近两年的酒水“新贵”,在商超或者是酒水专卖店很常见,现在已发展到饭桌上的常客。国外啤酒销售又是如何呢?某店销售员告诉记者,不少消费者都是适量的买,买一瓶或者一听,试试看,喜欢会再来。超市导购员也说道,国外啤酒引进来不久,大多数消费者已经适应了国内啤酒,对于国外啤酒抱有好奇的心理,现在销售没有可比性,但以后不知道会怎么发展,毕竟任何新鲜事物都有一定的发展周期,这个是市场决定的,主观无法固定。除了这种中肯的说法,也有人对其有很大信心。有专业人士这样说道,“不得不说,现在一些商务人士在饭桌上会选用外来啤酒,一是可以提高档次,二是他们这些人对新鲜事物比较敏感,也是新鲜事物的主导者。我个人认为外来酒水的前景还是相对较好的。”

“不管国外啤酒还是国产啤酒,销售量要用市场说话,夏季无疑是它们间一场无硝烟的战争,谁是市场主导者要看消费者买谁的账,但是总的来说,夏季,是啤酒的主流季。”业内人士这样总结道。



所有您遇到的有关酒水问题,我们将为您解忧。欢迎广大消费者提供酒水行业相关线索。有效举报,可获精美礼品或现金奖励。

热线电话:15266162222

邮箱:277287797@qq.com

QQ:277287797

来信:枣庄市市中区文化中路61号枣庄日报社酒水部



新闻·维权·举报

