



□ 美编：马秀霞
□ 组版：刘燕
□ 策划：马辉 刘相华
□ 编辑：赵丽萍

编者按

当前，白酒行业“酱酒热”不断升温，山东乃至全国范围内的白酒生产、销售以及消费端都产生了诸多新变化。随着白酒销售旺季到来，一系列市场反应以及酒企动态成为极具代表性的观察样本。为此，齐鲁晚报·齐鲁壹点推出系列报道，直击贵州酱酒源头，探访“酱酒热”下的山东白酒市场以及百姓消费新动向，观察山东区域性酱酒品牌的升级之路。



济南历下大润发超市里，酱酒产品逐步升温。

今年酱酒涨价一览

- 4月，茅台酱香系列酒部分产品出厂价上调10%~20%；
- 9月28日，贵州珍酒销售有限公司发布文件，停止2020年度所有客户合同；
- 贵州国台酒业销售有限公司10月1日印发文件称，自11月1日起，国台龙酒供货价上调200元/瓶；
- 贵州习酒销售有限责任公司10月10日发布的调价通知显示，多款产品包括窖藏系列、金钻系列均上调出厂价；
- 贵州钓鱼台国宾酒业有限公司10月25日发布通知，从10月20日起，专销产品开发进行调整，取消A+类基酒产品开发，A和A++基酒价格上调20%，不允许合同期内增量；
- 贵州金沙回沙酒销售有限公司发布文件称，定制酒酒体出厂价从11月4日零时起，提货上调30%~40%……

大量投机投资者进入导致酒价高位运行 酱酒价格一个月涨三成 酒商“躺赚”背后谁在买单

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 王丛

近期的酒水圈流传着“躺赢”的神话。不少酱香型白酒调货价一两个月暴涨30%，以至于不少经销商感慨：“走过春夏秋冬，还是卖酒轻松！”除却目前元旦春节临近的节日效应，据齐鲁晚报·齐鲁壹点记者观察，纵观全年白酒行业，“涨价”都是关键词，“今天的价格买不到明天的酒”成为行业流行语。

酱酒的风口在哪儿？厂家为何频频提价？谁又在为涨价买单？

厂家>>>

11月初开始新一波提价潮

12月1日，国台酒业销售公司下发了《关于国台国标酒供货价调整的通知》。通知表示，基于成本增加、品牌提升和市场发展的需要，自2021年1月1日起国台国标酒（500ML含雅鉴版）供货价上调60元/瓶；国台国标酒（375ML）供货价上调45元/瓶。通知还表示，从2020年12月1日起将不再接受国台国标酒订单。这也是国台酒业继龙酒，十五年之后再次提高其核心产品的价格。据了解，就在上月初，国台酒业发布公告自12月1日起十五年出厂价上调100元/瓶。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者了解到，许多厂家早在10月份就开始了市场摸底调研，11月初开始，新一波提价潮“如期而至”。11月30日，北京芳华台国际科技贸易有限公司发出12月1日起其钓鱼台芳华酒的调价通知。珍品郎酒也在11月初刚刚调整的基础上再次从12月15日起出厂价上调10元/瓶。

对于厂家的做法，一位从业多年的经销商告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，“提价控货一方面是为了稳定市场需要，同时也是对自身产品高端塑造的需要。这种方式已经不是什么新玩法，只不过今年酱酒涨价频率之快十分少见。”

经销商>>>

走过春夏秋冬，还是卖酒轻松

“鸡王子上涨70%、酱香经典上涨50%、国台涨25%、摘要涨30%……要不是维系客户关系，谁愿意出货啊！”前不久，酒水经销商的朋友圈都转发了这样一条帖子。从帖子内容看，截止到今年11月，各种酱香型白酒涨幅都超过30%。记者了解到，近两年比较火的一款产品“遵义1935”，年初的调货价在550

元/瓶，如今已涨到1000元/瓶以上。

“我上个月从朋友那调了几箱金王子，当时900多元一箱，这才一个多月调货价已经1200元了。离春节还有俩月，我想等等再卖。卖了怕这个价再也买不回来了。”济南一名酱粉之家的负责人告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者。记者简单算了笔账，两个月刨除各项成本，这名酒商至少25%的利润。

如此“躺赚”行情，让从1985年就开始从事酒类销售的广东润兴酒业董事长王建强感慨：“走过春夏秋冬，还是卖酒轻松。”

消费者>>>

提前存酒，少则十箱多则上百

近日，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在东营、聊城等地调查获悉，不少消费者都提前储备了酒，少则十箱多则上百箱。

“中小企业的老板家里存十几箱酒很正常，有的即便自己不喝，也要留着给朋友喝。”谊千年酒类连锁董事长李喜林告诉齐鲁晚报·齐鲁壹点记者，聊城地区作为很多知名品牌的样板市场，酒类消费在全国三四线城市位居前列。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者了解到，存酒的消费者基本分为三类：一类是自用，一类是准备送人，还有一类是拿出部分资金进行酒类投资。

“我觉得买酱香比较好，越放越好喝，今年春节送人的酒我也备下了。”济南高新区工程行业的侯先生刚刚在“双11”买了10万元的国台酒。在这名酒友的办公室里，齐鲁晚报·齐鲁壹点记者看到，满满当当堆了十几种酒类产品。

业内人士>>>

库存转移，警惕最后一棒

“酱酒本身有三种属性：炫耀、投资、饮用。”作为从业二十多年的资深人士，好客酒业董事长杨成杰认为，酱香酒之所以不断涨价，是因为不断有新的消费者参与进来，其中不乏大量的投机投资者。

“习酒1988今年推出三年回购计划，承诺三年后不低于15%溢价回购。如此一来很多游资、热资都会加入炒酒大军。从长远来看，这对整个行业是不利的。”一位不愿透露姓名的行业专家指出，酱酒特别是二三线品牌在茅台的引领下频频提价，涨价潮背后更多的是库存转移，而非实际消费，需警惕接最后一棒。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者 马辉 晋森

11月29日，云门酒业将它的战略大单品“五星云门酱酒”放到了济宁发布，作为北方老牌的酱酒生产企业，其首先传递出深耕山东酱酒市场的决心，其次也展示出了对于济宁市场的重视。这里几乎每个县区都有自己的白酒品牌，整体酒类市场容量大，消费者也非常好客。

近几年的“酱酒热”，是否对这个传统而庞大的市场产生冲击和震动？

你酱我浓，下沉厮杀

用云门酒业集团总经理王邦坤的话说，此番走进济宁，也被视为云门酒业在酱酒领域高端化、纵深化布局市场的关键之举。

放眼整个山东市场，古贝春、红太阳、景阳冈等老牌酱酒厂持续发力，创造出酱香新品。在保障酒质的共同前提下，云门酒业要想保持现有优势，还需更胜一筹。

实际上，云门酱进军之前，酱酒在济宁的氛围已逐步起来了。济宁人口850万，白酒消费容量超过40亿元。“近两年，酱酒和清香型酒逐渐起势。”济宁酒快送公司销售部副总经理马驰告诉记者，这块中高端市场属于存量竞争，蛋糕就这么大，但是客观来讲，浓香型白酒依然是主流。

“茅台火，酱酒热”，已成为行业内不争的事实。但是在济宁，这块需求还主要集中在中高端市场，茅台因其“飞天”的价格，让多数人望尘莫及，一是价格高，二是不好买。因此，更多的高端消费者开始把目光盯向了钓鱼台、国台、习酒、金沙等其他品牌的酱酒。除了酱酒外，清香型白酒的增量也堪称迅速，据不完全统计，2020年，汾酒在济宁的销量达到1.3亿元。

“酱酒”背后，风口所在

当外地酱酒与鲁酱接踵而来时，本土酒企红太阳酒业也提早布局了酱酒市场，对山东红太阳酒业有限公司副总经理、祥酒营销公司总经理雷秋焱来说，这轮酱酒风口，红太阳显然不能错过。

雷秋焱分析，“酱酒热”的背后，究其原因有两个，一是茅台引领酱酒全线涨价，酱酒身价抬高；二是感觉喝酱酒就代表着高端，是身份的象征。“酱酒的口味是非常特别的，可以说非常有‘侵略性’，一旦喝习惯了，再换别的香型，就会感到十分寡淡。”

在济宁，“酱酒热”还会一直升温吗？“任何事物的发展都有其周期。”雷秋焱认为，当酱酒的市场需求一再扩大，原有厂子的产能无法满足，而酱酒一般出酒要经过五年，一窝蜂上马新项目恐不现实，整个市场会重新洗牌。

“喝酱酒者，翻番增长”

由于济宁市场氛围好，很多外地白酒品牌慕名而来，不仅有来自贵州、四川、江苏等产酒大省的诸多品牌，来自东北、河北以及省内的菏泽、临沂、泰安、枣庄、潍坊等白酒品牌也不断打入济宁白酒市场。据了解，在济宁市场上竞争的白酒品牌最多时达100多个。

济宁一位从事酒水配送多年的业内人士告诉记者，“从喝酱酒的群体来说，确实比原来多了，还是翻番增长的。”

“酱酒的口感‘侵略性’极强，一旦喝惯了也就成为忠实人群了。”马驰说，喝酱酒的群体一大部分是从其他香型转过来的，这个群体在近两年增量比较明显。

“前两年，我一点酱香酒不喝的，感觉度数太高了。”市民李先生更喜欢喝那种清香、绵柔、口味醇和的白酒，“但大家都说酱酒好，也慢慢跟着喝，现在也感觉不出辣了。”

相关新闻

「酱酒热」背后的城市样本调查