

近日,据《华夏酒报》最新数据显示,新一轮的白酒提价已经开始,且相较于2019年的130多家白酒企业,2020年提价的白酒企业多达300多个,涨幅从2019年的10%左右提升至20%~30%。虽然节前提价已经是白酒厂家的“惯例”,但2020年的提价却让市场上买方、卖方都不怎么开心。

白酒涨价,“买的”“卖的”都为难

上月27日,买白酒的市民李先生发现,2020年11月底他选购的一款本地品牌白酒每瓶涨了30元,按每箱6瓶来计算,一箱上涨了180元。这让他很是感慨。

“我应酬比较多,每年大概需要20多箱酒,以目前价位,我至少要多支出3600元。”李先生说,白酒涨价属于“常规操作”,但一般也就十几元钱,像这次直接涨30元的,还不多见。

在市区一家烟酒店购酒的市民丁先生说,他爱喝的酒每箱涨了60元钱,但是架不住用得更多,马上又过年了,还得走亲戚、聚会等,开销比以往更大。“现在要么减少购酒数量,要么选择涨价幅度较小的产品。但低端的看不上,高端的买不起。”丁先生说。

通过笔者走访得知,我市市场中,茅台酒以终端单瓶2800元的价格遥遥领先,且目前还有上涨空间;汉酱酒每箱从2019年的1800元左右涨至2100元;国台国酱酒每箱上涨240元,且断货问题严重;金沙回沙酒价位上涨35%;舍得酒业舍之道单瓶上调10元;水井坊臻酿八号38度和臻酿八号42度,每瓶上涨20元;52度国窖1573经典装产品提价至每瓶950元;洋河梦之蓝M3每瓶提升20元;仰韶地利每箱上涨120元;宝丰酒陈坛35年每箱上涨200元,陈坛15年每箱上涨60元。

白酒涨价,烟酒店怎么卖都难受

白酒价格上涨,烟酒店利



资料图片

润更大了,但在市区光明路与湛南路西段开烟酒店的钟先生却不怎么开心。钟先生介绍,他店里以本地品牌为主,以往价位相对稳定,2020年提价幅度较大,有些产品价格对于消费者来说难以接受,他的销量自然下降了。

钟先生说,烟酒店一般不敢按照厂家涨价的标准去加给消费者,而会采用折价的方式销售,比如,厂家单瓶涨价50元,烟酒店一般只涨20至30元,消费者最终拿到的价格绝对不是厂家指导的零售价。市场上的终端价格几乎都是如此,烟酒店实际上每年都会亏一些利润。对于酒厂提价过高的产品,不仅消费者购酒量减少,烟酒店也不愿意卖,因为利润太低,只会选择利润高的产品推荐给消费者。

者。但2020年酒价上涨幅度比较大,怎么卖都难受。

在市区迎宾路与矿工路交叉口附近经营烟酒店的王先生一直向矿区供货,然而2020年的白酒情况也让他比较为难。王先生说,因为他一般都是大批量供货,所以价格比较稳定。但是白酒2020年上涨幅度比较大,这就预示了他的利润空间就会减小。

“比如说,我之前一箱酒进价是50元,我卖150元,利润在100元。但是厂家涨价了20元,进价达到了70元,我还得卖150元,那么我的利润就只有80元。我这几价高了,人家就选择其他供货商了,卖价低了我不仅不赚钱,还要租房租、水电、人工等各项成本支出,算下来整不好还要赔钱。”王先生说。

经过多家烟酒店走访,多数店老板都表示:2020年酒涨价幅度大,只能薄利多销,走个量维持。

白酒涨价,厂家也叫苦

面对市场上白酒价格上涨的情况,仰韶酒业平顶山区域负责人赵艳峰认为,白酒厂家涨价一般有三方面原因:1.产品升级,从包装到口感提升,价位自然会提升;2.产品达到一定知名度之后,品牌价值提升,价位也会随即提升;3.全国性知名酒厂价位提升后,会出现价位空缺,一些酒厂提价是为了填补这方面的价位空缺。2020年由于大环境影响,厂家各项成本增加,是白酒价格大幅度上涨的主因。

宝丰酒业销售公司平顶山

区域总经理孙式墨认为,从全国性名酒来看,涨价对于他们来说,能有效推动经销商提前打款,获得更多流动资金,售价提高,对于经销商库存来说也等于升值。但对于区域性名酒来说,涨价对厂家来说是“双刃剑”,因此,厂家涨价都会很慎重,能少涨就少涨。

孙式墨说,2020年白酒价格整体涨幅还是要高于以往的,之前涨价的一般是高端系列产品,2020年几乎是各家酒企的全系列产品。这主要源自2020年各项成本在增加,比如,粮食成本,2020年上半年还是1800元一吨的高粱,下半年就涨到3300元;包装、酒瓶成本,纸箱包装上涨25%,酒瓶成本上涨了33%,以前一个酒瓶10元左右,现在已经涨到了13元;物流成本,受2020年大环境影响,全国物流成本上升。这些成本的增加直接导致了酒厂必须涨价才能维持企业周转所需,但是产品涨价过高,经销商、烟酒店甚至消费者都不满意,不涨价企业又维持困难。所以对于区域性名酒来说,2020年涨价幅度有点迫不得已。

市酒业协会秘书长刘岳辉说,2020年比较特殊,加上又到了白酒销售旺季,出现类似这种价格高增幅上涨也是不可避免的。他认为,从市场上分析,2021年可能不会出现类似2020年的情况,因为有一部分酒企的产能、品牌价值还达不到所涨的价位范围,厂家会根据情况进行调控,进行相关政策性调整来稳定其价格。(张五阳)

天气寒冷催热温泉之旅

□记者 丁进阳

入冬以来,由于天气寒冷,旅游市场进入淡季。然而,也正是天冷的原因,温泉之旅迎来了旺季。1月1日,记者在鲁山一家温泉经营场所看到,这里的顾客爆满,在此举办的“魔王降临第二季2020河南时尚产业年度盛典”更是为此地注入了新的活力。

“冬天就喜欢泡泡温泉,很是舒服。”元旦佳节,市民冯先生带着家人来到平顶山市尧山福泉温泉酒店。他说:“平时忙,没时间陪家人,这次放假带着家人来这儿住几天,温度适宜,孩子们也喜欢玩水,泡泡温泉解解乏。”

一家旅行社的导游“丽姐”告诉记者,冬天确实出游的人不多,特别是因为疫情,远的地方没人去,也只能近处跑跑。冬天最适合玩的地方也就是滑雪场和泡温泉,相对来说温泉游热于滑雪



资料图片

游,滑雪游年轻人较多,全家出行的大部分会选择温泉游,“入冬以来,我们每天都会发温泉游的团,虽然鲁山温泉资源丰富,但每个温泉经营场所都爆满”。

当天上午,记者来到平顶山市尧山福泉温泉酒店,来此的车辆源源不断,停车场一位难求。记者注意到,外地车辆占一大部分。“魔王降临第二季2020河南时尚

产业年度盛典”活动的举办更是为这里拉升了热度。“鲁山温泉可以说已经成为我市旅游产业的一张名片,每年都会吸引大量外地游客。”平顶山市尧山福泉温泉酒店一位负责人说,今年元旦更是吸引了全省性时尚产业年度盛典在此举办,效果很不错,这是个开始,也为他们的经营开创了一个产业、文化相结合的新思路。

该负责人说,温泉酒店一直以来颇受市民青睐,进入冬季,游客增多,但酒店方面对疫情防控没有松懈,制定了一系列防控措施。2020年是特殊的一年,又是温暖的一年,大家共同见证了祖国的伟大,携手前行同舟共济,可以说2020年既让人难忘又让人成长。非常感谢市民对他们们的支持,他们将努力提高服务质量,以更高的标准要求自己,为游客提供更优质的休闲娱乐环境。

王家清肤老号 免费试用活动 引来多人参与

本报讯 昨天一大早,市民刘先生就来到位于平顶山火车站广场东100米路南的王家清肤老号参与免费试用活动。“我患皮肤病多年了,一直治不好,听说这里免费试用,没想到试用后很是满意。”刘先生说。据了解,王家清肤老号自开业便为有皮肤问题的市民提供多种免费试用活动,若有皮炎、湿疹、荨麻疹、牛皮癣及皮肤瘙痒等问题者均可到店免费试用。

王家清肤老号起源于山东省聊城市,东阿王氏家族六代传承。据王氏族谱记载,创始人王兴明生于1798年,他医术精湛、医德高尚,专注于皮肤病的诊治,师承膏、汤、散剂药方,代代相传,经验丰富,针对皮肤问题有独到之处。

现继续征集皮肤有问题的市民免费进行皮肤健康指导,免费检查辨证论治、免费一对一制定实施方案,免费试用产品。健康热线:0375-7678799。(小梅)