



直销渠道提价？

虽然茅台董事长也直言，在疫情指出公司在生产经营的一些环节也受到影响，但依然挡不住其进击世界“最靓的仔”。6月19日英国金融时报评选疫情期间全球表现最优的100家公司，贵州茅台名列第20名，是唯一进入该榜单前20的中国企业。

疫情也确实没有影响贵州茅台进击的步伐，就在6月18日，贵州茅台又签约22家茅台酒直销渠道商。根据茅台时空消息，贵州茅台此次签约的直销渠道包括16家区域性KA卖场（单店面积在5000平方米以上的区域性知名连锁卖场）、4家酒类垂直电商和2家烟草零售连锁。其中酒类垂直电商和烟草零售连锁首次成为茅台酒的直销渠道。

此次直销举动，是高卫东正式掌舵茅台之后在直销渠道打响的第一枪，不过茅台拓展直销渠道本身并不是什么大新闻，相当于是对前期全面拓展直销渠道等既定政策的延续。不过6月22日，e公司记者从河南茅粉会王占甫处获悉，此次22家直销渠道商与以往有所不同，存在悄悄提价现象。

河南茅粉会王占甫指出，贵州茅台6月18日签约的22家直销渠道商，飞天茅台酒供货价已经由原来的1299元/瓶提至1399元/瓶，并表示该消息是从“签约的直营渠道商处获获悉”。

记者也就此消息向相关经销商、分析机构人士、市场人士等进行核实，部分人员表示“不能确定，现在还没有被证实呢”，也有分析机构人士表示“一直是1399元/瓶”。

茅台直销渠道的价格一直较为保密，e公司记者在去年采访时，市场消息传言称，当时茅台供应商超以及团购等直销渠道的供货价为1299元/瓶，该价格相较于2018年初茅台提价后的官方出厂价969元/瓶已经是一次变相提价。如若本次新增直销渠道供货价变为1399元/瓶，则是茅台在直销渠道小范围内的再次变相直接提价。

另外，长期跟踪茅台的市场人士茅粉事务所分析指出，茅台公司提价路径大致清晰了：只减不增被大众盯得死死的传统经销商渠道，暂缓提价；第一批、第二批签约的直销渠道，执行1299元出厂价；第三批签约的直销渠道，执行1399元出厂价，此前签约的今后统一执行1399元价格。

无论此次直销渠道是否从1299元/瓶提高到1399元/瓶，茅台悄悄变相提价均已是正在进行时。但从直销渠道的扩大来看，从去年年中确定并投入第一批直销渠道后，不到一年时间内，茅台直销渠道已经增长到50家左右的规模，特别是2020年，直接增加了41家直销渠道商（今年1月份签约了19家区域性KA卖场服务商）。另一方面，茅台则一直在削减经销商，此消彼长之中茅台整体出厂价实际已经有所变化。

“控价”目的

对于茅台的变相悄悄提高出厂价现象，白酒行业分析师、资深专家蔡学飞对e公司记者表示：从茅台目前的社会评价来看，由于价格过高所带来的资本追捧，众多中间商炒作，茅台面临着舆论风险，茅台应该是本意想控制价格，从而降低社会关注度，那么低调的上调价格，应该是有利于压缩中间商的操作空间，产品那个人变相降温，控价的目的。

在茅台时空发布的消息中，也透露出茅台希冀通过直销渠道来“控价”的目的。即日起，茅台将陆续投放茅台酒到直销渠道，与社会、自营渠道互为补充，进一步推进营销渠道扁平化改革，打造价格标杆，增强市场调控能力，平抑价格解决买酒难买酒贵。并且，茅台方面在解读2020年贵州茅台酒直销渠道销售政策及签约规则时表示，“全国、区域渠道商，要确保每日有货可售。”

众所周知，市面上茅台一直存在“一瓶难求”及市场价严重高出官方指导价的现象，而且近端时间，茅台市场价已经迅速恢复，从疫情影响下的低点2000元/瓶附近涨到2400元/瓶上方，再次进入较高价格段位。

蔡学飞表示：“茅台直营化是账期战略，而且通过直营化可以压缩渠道层级，有利于企业掌握更多的市场资源，从而达到控制产品价格的目的。”

对于茅台再次增加直销渠道商，招商证券食品饮料团队表示：“该动作值得重视，动销有望进一步提速。”招商证券指出，首先，今年基酒较为多，可控销售量较为充裕，有多放量的基础。其次，去年茅台提出以商超、电商、团购客户为核心，拓展直销渠道，解决消费者用酒问题，进行零星签约试水，今年总结经验基础上加速推进。第三，茅台近年来注重调控淡旺季放量节奏，中秋节在即，此举或提前三个月为中秋节放量准备。第四，疫情后茅台批价短暂回调后不断提升，近期批价持续走高，茅台在直营渠道放量，或意在降低批价冲高压。第五，我们认为，虽然茅台希望价格维持稳定，但20年由于经销商数目同比减少，传统经销商渠道减量，原有消费者能够买的茅台数量减少，而直营体系的受众与传统体系不同，加上1499的价格会刺激不少消费者尝鲜消费，开发了大量的新增消费者，最终会导致消费人群的扩大，价格未必会随着直营放量而下降。

涉及这些上市公司

茅台此次签约直销渠道商并未完全公开，但通过部分公司公告以及市场消息，此次签约渠道中包含不少上市公司。

6月18日晚，汇嘉时代公告称，公司与贵州茅台酒销售有限公司签订茅台酒经销合同，合同总价款不超过2.4亿元。汇嘉时代是新疆一家集百货、超市为一体的大型商业零售企业，经营网点遍布新疆各地。

另外，根据市场消息，安徽区域零售上市公司合肥百货，西南地区零售上市公司步步高、便利超市连锁企业红旗连锁，广东区域商超ST人乐，新三板挂牌公司壹玖壹玖等均在此次茅台22家直销渠道商之列。