

对于采购人来说，价格就和一日三餐一样平常，每天都要关注，但也和天气一样，阴晴不定，来个“台风”，价格走势就会有强烈波动。

作为采购的你，可能特别想知道，2023年，哪些领域会涨价？

2023年，涨价主要分布在两大领域。

在《供应链洞察》2月刊中，有证券机构就大胆预测，涨价或主要分布在两大领域：

- 1、需求超预期修复的行业，集中在消费、部分出行、运输链条；
- 2、供给端存在约束的行业，集中在国产化较低的高端制造和周期品领域。

具体来看，需求复苏影响下可能涨价的行业主要有：

食品饮料：啤酒、零食；

医药生物：中药；

电子：消费电子；

交通运输：航空、油运；

有色金属：黄金。

供给收缩或产能紧张影响下可能涨价的行业主要有：

农林牧渔：白羽鸡；

电子：光掩膜、FPGA芯片；

化工：轮胎、磷化工、POE；

有色金属：铝。

[\(点击下载《供应链洞察》2月刊查看全文\)](#)

□

《供应链洞察》编委点评

□

对此，《供应链洞察》编委们也给出了自己的建议和看法。

点评1：通过价格锁定、协议约束控制涨价风险

文中预判的啤酒、零食、消费电子等领域的涨价可能性，我更多理解是因为全球货币宽松政策下，蔓延波及的通货膨胀。

作为个人，我们可能考虑的是如何做好资产保值。比如有闲置资金的，可以购入部分金条，有证券经验的买入部分航空、铝业等的股票、期货（市场有风险，投资需谨慎哈），作为供应链行业期刊，我们关注更多的是涨价对供应链的影响！

中采商学首席专家、国家级继续教育基地采购与供应链培训中心首席专家宫迅伟老师说过，正因为充满不确定性，所以才要对未来做预判

，如果一个事件是确定的，比如太阳从东边升起，肯定会从西边落下，这种事件是不需要做预判的，除非地球真的流浪了。

我们预估哪些领域会涨价，目的是为了控制供应链风险，防止因涨价所引申出的市场囤货、断供而扰乱供应链；那么基于这样的目的，我们来做一个延伸思考：是否可以通过价格锁定、协议约束来控制风险？

以下实操，供大家参考：

预判某种物料处于整个市场行情低位时，拿出年使用量的一半做价格锁定，签订协议，并承诺吸收期为一年；当未来的价格高于签订的协议价时，以框架协议价采购；当未来的价格低于协议价时，跳出协议，单独下采购单。

这是一个巧妙的操作思路，希望能够帮助到大家。

——唐振来

膳魔师（中国）家庭制品有限公司采购主管

点评2：新瓶装旧酒，涨跌价还会有

2023年初，各行各业的价格走势逐步受到大家关注，一方面是放开后，有望修复的行业价格会攀升：啤酒、零食、中药、消费电子、航空等，另一方面在供给收缩或产能紧张影响下可能涨价的行业有：百羽鸡、光掩膜、FPGA芯片、轮胎、磷化工、POE、有色金属：铝。

久负盛名的艾略特波浪理论在股价预测时，将趋势分成九大类，最长的超大循环波是横跨200年的超大型周期，次微波只覆盖数小时内的走势。但无论规模如何，每一周期由8个波浪（5上3落）构成，这点是不变的。

万变不离其宗，酒还是那个酒，行业的趋势和规律就在那里，只是表现形式不一样了。供求关系决定价格，而商品本身的价格、消费者偏好、生产成本、技术水平、政策等等都会对供求关系造成影响。

作为采购人，早已不是单纯的采购，我们的角色发生了变化，这一变化让我们变得更加有使命感：

既要是行业专家，懂用户，懂理论更有实践经验，也要是行业领导者，以产品

和价格取得市场优势，还要提供行业解决方案，以全链路的视角做采购，对供应链路上的各环节有整体的思考和判断。

在每一个周期里，涨跌价还会有，作为采购和供应链人，让我们夯实自己的能力，穿越行业和产品的生命周期，乘风而起，趁势而上，在不确定中找到确定，在竞争中掌握主动。

——季景丹

高鑫零售（大润发）总经理特别助理

以上内容来自：中采商学出品电子月刊《供应链洞察》2月刊；转载请标注：
宫迅伟采购频道