上世纪80年代曾售8元一瓶

茅台酒20余年上涨187倍

茅台成为投资品

1.23万元拍得两瓶1987年产的茅台,崔小姐认为茅台现在是“硬通货”,像房子一样,投资了不会亏。上周,在北京东城区工作的崔小姐以1.23万元的价格,在嘉德在线拍得了两瓶1987年产的茅台。

崔小姐今年25岁,大学刚毕业两年,对酒可以说是一窍不通。1.23万元,相当于她两个月的工资。崔小姐说,拍茅台是为了投资。不过,至于拍来的茅台如何去鉴定,以后怎么升值,她也是一头雾水。崔小姐坚信的一点是,茅台现在有点“硬通货”的意思,就和房子一样,买了肯定不会亏。“现在嘉德新拍的1991年的茅台,起拍价都到了8000元,我已经赚了。”她说。

和崔小姐一样的投资者正越来越多地出现。尤其从2007年以来,经销商囤积茅台获利的消息不断在社会上传播,“买茅台股票不如囤茅台”、“一瓶茅台酒价格相当于一套房”等说法层出不穷。

2010年12月15日,贵州茅台公告称,于2011年1月1日上调产品出厂价格,幅度为20%左右。价格调整后,53度飞天茅台出厂价由499元提高到619元。

刚过完元旦,记者走访北京多家超市和专卖店发现,53度飞天茅台集体缺货。部分烟酒店里虽然有货,但价格均在1500元上下。

二十多年前8元一瓶

1988年之前,茅台每瓶8元,不过根本买不着。

消费者胡先生1989年结婚,他很清楚地记得,当时买了两瓶茅台孝敬老丈人,一瓶140多元,“好几个月的工资,心疼坏了”。

“在1998年之前,我们只管生产,不管销售。”茅台企管部相关负责人说,当时茅台酒都是国家调配,企业没有自主权。从1998年开始,茅台才全面进入市场。

价格放开让茅台迈出了“火箭速度”。公开资料显示,从1962年到1978年,茅台曾16年连续亏损,累计亏损额达400多万元。如今,茅台的收入已经站上了百亿元大关。

最近3年涨价一倍多

目前茅台终端价格涨到了1500元左右,按北京市职工平均工资算,每月能买得起两瓶茅台。

按照北京市统计局的数字,2009年北京市职工年均工资为48444元,每月大约4000元左右。换句话说,即便是市面上茅台酒的价格已经涨到了1500元,每个普通职工每月还是能买得起两瓶茅台。

据分析认为,当年茅台酒的价格虽然只有8元,但市场上根本没有货,处于有价无市的局面。而近年来屡屡涨价,根本原因还是近几年经济发展比较快,大家购买能力明显增强,茅台进入群众生活的需求很高。资料显示,从2008年到现在的三年间,茅台的终端价格已经从600元左右涨到了1500元左右,价格翻了一番有余。

产能不足导致紧缺

特殊的工艺,严苛的选址,让茅台从一诞生就打上了稀缺的印记。贵州茅台2009年年报显示,2009年共生产茅台酒及系列产品将近3万吨,同比增长16.7%。实际上,连续多年以来,茅台公司投入巨资扩大产能,每年固定扩大2000吨的规模。尽管如此,茅台酒仍远远不能满足社会需求。

在线机票市场燃起战火

携程淘宝微博爆口水战

在淘宝的咄咄攻势下,携程有些坐不住了。

2011年元旦前一日,淘宝网旅行平台宣布其在2010年12月28日的国内机票单日出票量一举突破了2.6万张,“创下同类网站单日在线出票量的最高纪录”。这一“刷票”纪录距离旅行平台的正式推出还不到8个月,淘宝网称2011年的表现“会更精彩”。

淘宝的数据所指以及表态似乎触怒了目前国内最大的在线旅行公司携程网。1月9日,携程网商旅管理副总裁庄宇翔通过微博表示淘宝网“吹牛也请专业一点”。庄宇翔还称,阿里巴巴集团包括淘宝网员工的机票都在携程预订出票。

这一质疑,拉开了两家公司相关人士在网上的唇枪舌剑。阿里巴巴集团高级公关总监陶然承认淘宝旅行平台针对携程网。他认为,淘宝的惊人数据表现已让携程感到压力,并可能影响其在机票市场的份额。

淘宝网旅行平台正式于去年5月上线,不但在短时间内频频爆出颇具威胁性的数据,其“紧抱大腿”的市场策略更是让携程网“恨得牙痒痒”。2010年8月初,淘宝网宣布其单日机票出票量已突破1万张,每8.6秒售出一张,并与东航、深航、联航、幸福航空等多家国内航空公司以及不夜城航空等200多家一线机票代理商达成了入驻协议。淘宝旅行平台更是借机挑起与行业巨头的战争,并称“2010年内出票量将达携程1.5倍”、“成为国内最大的机票在线销售平台”。

不过,可能是不屑单纯以数据做比较的缘故,携程网对淘宝旅行平台寻衅行为的反击始终围绕着“杂牌云集”、“价格虚假”、“非专业服务、出了问题没人负责”等展开。

种种因素改变了国内在线旅行市场的格局。艾瑞咨询近期发布的2010年第四季度在线旅行市场数据显示,尽管携程以49.3%的市场份额继续保持着在线旅行行业的领先优势,但相较其在第三季度51.2%的市场份额,已下降了1.9个百分点。

(据《每日经济新闻》)