

# 2024,产区分化加速度?

伴随着经济新周期的到来,消费的保守化、理性化态势日趋明显。2024年,白酒业大概率会继续呈现产能收缩的发展趋势,但少数优势品类、优势企业,仍会在一定范围内呈现出较好的成长性。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

过去的一年,传统白酒产区的产能大幅下降,但少部分产区却因为香型热度提升而使产能有所增长。

事实上,这仍是酒业“挤压式增长”在不同区域的真实表现。

那么,在2024年,这种产区之间

持续分化的态势是否仍会继续?

## 持续收缩?

统计数据显示,2023年1~10月,中国规模以上企业白酒(折65度,商品量)产量347.8万千升,同比下降7.7%。

这已经是自2017年以来,白酒行业连续第7年产能下降。比较之下,2023年前10月的降幅,超过了2022年全年。

2022年1~12月,我国规模以上企业白酒产量671.2万千升,同比下降5.6%。通过2023年前10月的数据,可知2023全年的产能大概率低于2022年的水平。

当然,在产能整体收缩的态势下,不同时间段也稍有不同。譬如2023年10月,白酒产量41.1万千升,

同比增长2.5%。

这种产能整体收缩的原因,被业内专家归结为:消费习惯的改变、其他品类的冲击、以价折量的结果。

消费习惯层面,受到健康化饮食观念的影响,年轻一代消费者对白酒类产品的接受度无疑呈下降态势,对于酒企而言,如何抓住年轻人、如何亲近年轻人?始终是一个大命题。

“很多消费者开始把适口性列在选择酒类商品的第一位,而非单纯看重酒的历史和传承。”酒类经销商、大商商贸总经理陈海鱼认为,伴随着白酒饮用中坚力量的逐渐退场,如何抓住年轻人,决定着白酒产业的未来。

同样,因为适口性的问题,加上

潮流化文化的影响,饮料类产品、饮料与酒精类产品的融合化产品,逐步占据原本属于白酒类商品的市场空间。

“白酒行业整体产能收缩,但是消费总量变化不大,这是因为白酒行业这些年来逐年提价,起到了以价折量的效果。”酒业专家、九度咨询董事长马斐认为,这种变化,也与通常所谓的消费者“少喝酒、喝好酒”的变化相称。

此外,伴随着经济新周期的到来,消费的保守化、理性化态势日趋明显,也给酒业带来了新的冲击。这意味着,2024年,白酒业大概率会继续呈现产能收缩的发展趋势。

## 浓香普降?

在整体收缩的态势下,一些传统产区也呈现着与整体相应、产能同步收缩的发展特点,譬如四川产区、江苏产区等。

2023年1~10月,四川产区规模以上企业白酒产量132.0万千升,同比下降10.4%。对比之下,2022年1~11月,四川省白酒产量311万千升,同比下降4.5%。

这意味着,2023年四川产区产能降幅加大。作为白酒大省,四川的产能降幅也高于全国降幅。

“春江水暖鸭先知,四川的白酒产能占到全国的三分之一以上,除了自有品牌外,四川还大量出产基酒,供应全国。如今,四川白酒产能收缩更为明显,也代表着整个行业的发展趋势。”有业内人士这样评价。

另一强势产区江苏,同样也是在收缩。2023年1~9月,江苏省规模以上企业白酒产量13.70万千升,同比下降13.3%。前一年同期,江苏产区还略有增长——2022年1~9月,江苏省规模以上企业白酒产量15.92万千升,同比增长1.6%。

“这代表相比四川这个第一大产区,江苏的收缩态势呈现的相对晚一些。”业内人士表示,不过以2023年同期降幅来看,显然江苏的降幅更大。

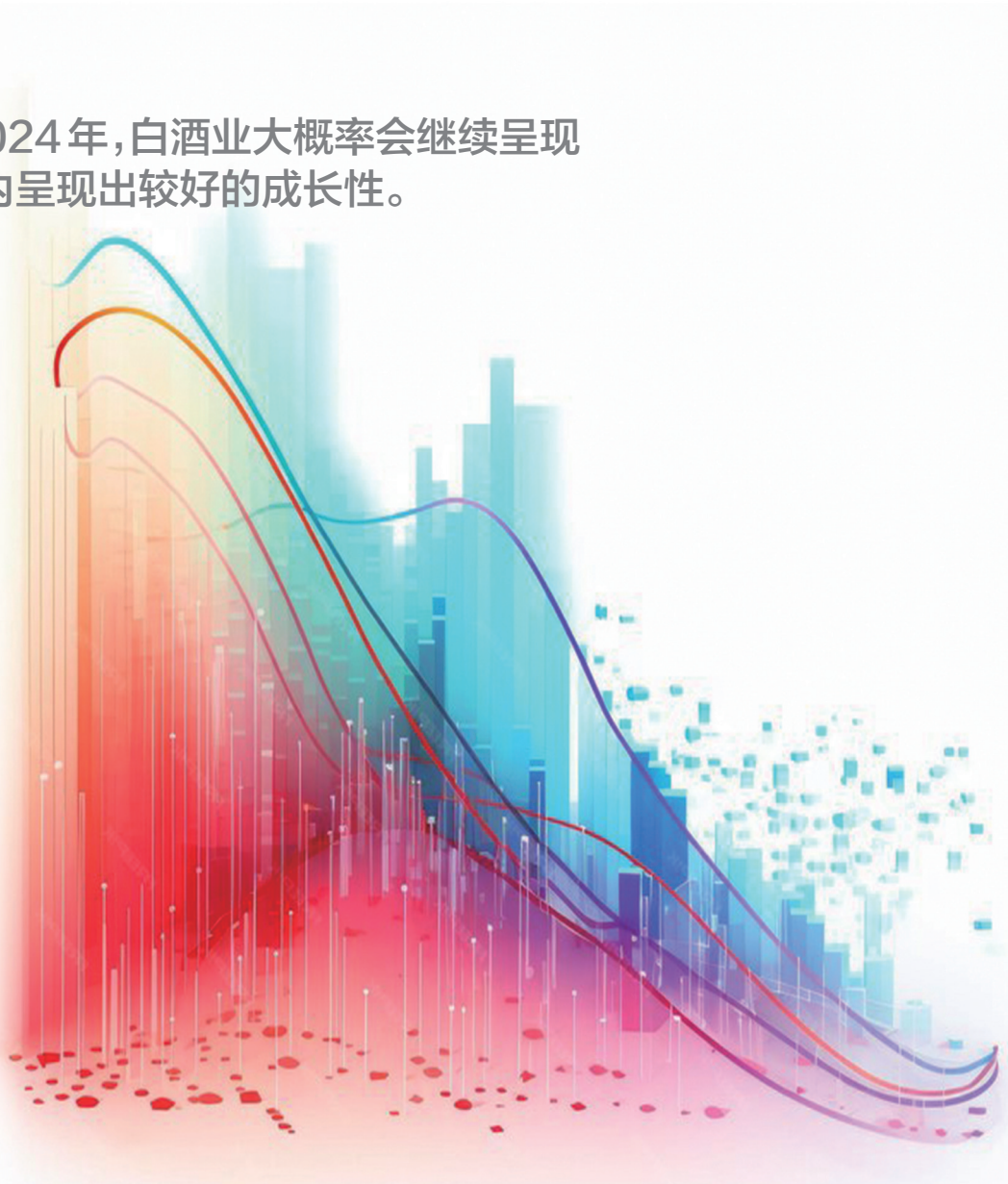
在业界看来,这两大产区有一个共同点,即代表着浓香型白酒的主要出产地,四川为传统浓香型酒业产区,江苏为新派浓香型白酒产区。数据变化的背后,折射着浓香型白酒处于收缩状态。

与浓香型白酒的产能变化相比,

刚刚经历完火热状态的酱香型产区,似乎也呈现出收缩状态。此前2022年的数据显示,当年1~10月,贵州省白酒产量23.52万千升,下降16%。

将目光聚焦于酱香型白酒核心产区遵义,同样是收缩状态——2022年前三季度,遵义市123户规模以上白酒企业完成产量18.13万千升,同比下降18.8%。

种种数据,无疑说明了浓香型、酱香型白酒的产能呈收缩状态。但必须注意的是,这些产区在整体产能收缩的同时,产区内的少数强势企业依然在产能、销售方面有所增长。譬如,2023年三季报显示,四川产区内的五粮液、泸州老窖、舍得酒业,贵州产区内的贵州茅台,江苏产区内的洋河股份,其产销都呈上升态势。



## 降中有升?

有降也有升,在传统强势产区产能收缩的同时,少数后进产区却呈现出扩张的一面。

统计显示,2023年1~10月,山西省吕梁市规上工业增加值同比增长1.1%。其中,酒和饮料制造业增加值增长19.3%,白酒产量21万千升,增长18.5%。

不仅仅是去年在增加,2022年也同样是在增加。根据吕梁市统计局的数据,2022年,吕梁市实现白酒产能20.3万千升,同比增长4.5%。也就是说,吕梁市的白酒产能近两年来一直在增长,2023年的增幅远大于2022年。

“以同期数据来看,吕梁产区的白酒产能不足四川产区的六分之一,这表明前者的整体规模还很小,不足以与后者相较。但是同时,前者的增长态势明显,且处在成长期,似乎后劲更足。”有业内人士表示。

吕梁市白酒产能的增长,其背后是优势企业的高速增长和清香品类的爆发。

作为吕梁产区的领头羊和全国清香型白酒的领头羊,汾酒的爆发力十足,显示出无与伦比的成长性。

2017年~2022年,汾酒均保持着营收、净利双位数的增长,即便在疫情初期的2020年,其营收增长率也达到了17.63%,最高峰时,年营收增长率达到40%以上,年净利增长率达到72%。

从营收50亿元大关,到突破100亿元大关,汾酒仅用了3年时间——2016年其营收44亿元,2017年营收60亿

元,2018年营收93亿元,2019年营收118亿元。

从100亿元大关到200亿元以上,仅用了3年——2020年汾酒营收139亿元,2021年营收199亿元,2022年营收262亿元。

2023年年初,汾酒集团党委书记、董事长袁清茂给企业定下全年营收增长20%的目标,即达到315亿元左右。当年三季报显示,前三季度山西汾酒整体营收达到267.44亿元,已经完成了目标的85%。

以汾酒为领头羊,吕梁市的清香酒产业也获得了大发展,截至2022年5月底,吕梁市共有酒类生产企业203家,其中,白酒生产企业128家,专营配制酒生产企业75家。

同样被优势企业带动的产区还有甘肃陇南。陇南市统计局数据显示,2023年1~10月,全市规模以上工业增加值同比增长5.0%,其中,酒、饮料和精制茶制造业同比增长13.7%。

值得注意的是,陇南市的代表性酒企,即为上市企业金徽酒。2023年1~9月,金徽酒实现营业收入20.19亿元,同比增长29.32%;实现净利润2.73亿元,同比增长27.55%。

业内普遍认为,在白酒业整体产能收缩的大势下,少数优势品类、优势企业,仍会在一定范围内呈现出较好的成长性。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

元,2018年营收93亿元,2019年营收118亿元。

从100亿元大关到200亿元以上,仅用了3年——2020年汾酒营收139亿元,2021年营收199亿元,2022年营收262亿元。

2023年年初,汾酒集团党委书记、董事长袁清茂给企业定下全年营收增长20%的目标,即达到315亿元左右。当年三季报显示,前三季度山西汾酒整体营收达到267.44亿元,已经完成了目标的85%。

以汾酒为领头羊,吕梁市的清香酒产业也获得了大发展,截至2022年5月底,吕梁市共有酒类生产企业203家,其中,白酒生产企业128家,专营配制酒生产企业75家。

同样被优势企业带动的产区还有甘肃陇南。陇南市统计局数据显示,2023年1~10月,全市规模以上工业增加值同比增长5.0%,其中,酒、饮料和精制茶制造业同比增长13.7%。

值得注意的是,陇南市的代表性酒企,即为上市企业金徽酒。2023年1~9月,金徽酒实现营业收入20.19亿元,同比增长29.32%;实现净利润2.73亿元,同比增长27.55%。

业内普遍认为,在白酒业整体产能收缩的大势下,少数优势品类、优势企业,仍会在一定范围内呈现出较好的成长性。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

