

2024.11.19

编辑:闫秀梅 读者热线:0535-6631047

# 国际高端烈酒强于大市，白酒怎么样？

在复杂的宏观经济环境下，报告对高端烈酒的5年预测持谨慎乐观的态度。预计中国高端白酒的增长势头仍将保持，但短期内增速将下降，面临价格下跌的压力。

本报记者 徐菲远 发自北京

权威葡萄酒与烈酒研究机构IWSR《2024年度高端烈酒市场报告》显示，受免税店复苏的提振，全球高端烈酒的表现继续优于整体烈酒市场。

在复杂的宏观经济环境下，报告

对高端烈酒的5年预测持谨慎乐观的态度。预计中国高端白酒的增长势头仍将保持，但短期内增速将下降，面临价格下跌的压力。

## 高端白酒走强

根据权威葡萄酒与烈酒研究机构IWSR的最新数据，2023年，全球高端烈酒的表现超过了更广泛的酒精饮料类别，价值增长了9%。IWSR最新发布的《2024年度高端烈酒报告》显示，零售价格在100美元以上的烈酒所占份额继续稳步攀升，占总市场的4.8%。

然而，较高的价格并没有让高端烈酒免受宏观经济环境的挑战。持续的通货膨胀、高利率和不断上升的生活成本共同打击了消费者信心，进而导致市场和价格区间之间的显著差异。

“尽管宏观经济环境充满挑战，但与主流的价格区间的产品相比，高端烈酒仍然保持着显著的韧性。”IWSR高端烈酒洞察主管Guy Wolfe评论道，“虽然高端烈酒的买家财富高于平均水平，意味着市场比较不受影响，但最近高端烈酒面临的挑战，表明控制库存和广泛布局的意义，创新和对消费者的高度重视将是其保持增长的关键。”

事实证明，最富有的买家消费能力在很大程度上没有受到经济逆风的影响，每瓶5000美元以上的烈性酒的销售额强劲增长了39%。350美元—499.99美元的价格区间也表现强劲，这一细分市场增长了42%。相比之下

下，其他价格区间的增长率要低得多。个体市场(individual market)，指在经济体系中由供求关系决定的商品或服务的交易市场)的表现同样好坏参半，这在很大程度上反映了各国的经济氛围。随着消费者信心的减弱，法国和英国的高端烈酒销售额下降了个位数，美国的增长率只有个位数，中国则下降了12%。

疫情后，免税店的复苏抵消了国内市场整体下行的表现。综合来看，个体市场的增长率低于1%。在中国取消旅游限制的推动下，旅游零售业的销售额增长了48%。免税店经历了2020年与新冠疫情相关的低迷之后，再次成为领先的高端烈酒市场。美国市场的增长和中国近期的下滑，意味着这两个市场的规模如今几乎相当。

在复杂的宏观经济环境下，人们对高端烈酒的5年预测是谨慎乐观的，美国、英国、法国和一些亚太地区市场预计在中期将出现较低的个位数增长。

人们对免税店更有信心，这仍将是增长的主要推动力，预计到2028年的复合年增长率将为10%。美国也将继续稳步增长，2023—2028年的复合年增长率为4%。不太成熟的市场也将变得越来越重要，包括澳大利亚、马来西亚、尼日利亚和越南。



## 威士忌、龙舌兰稳步增长，白酒面临价格压力

IWSR《2024年度高端烈酒市场报告》的其他主要发现包括：

### 苏格兰威士忌借势，干邑低迷

苏格兰威士忌是2023年高端烈酒市场的驱动力，增长了17%。预计这种增长将继续下去，IWSR预测到2028年，麦芽/谷物(5%)和混合苏格兰威士忌(10%)的复合年增长率都将保持积极态势。在此期间，苏格兰威士忌将为市场再增加20亿美元的价值，其中，大部分增长将来自免税市场，不过，预计美国以及尼日利亚、越南等新兴市场也将做出重大贡献。

创新是苏格兰威士忌成功的关键，特别是麦芽威士忌和混合威士忌，在2023年推出340多种新产品，远远超过其他所有烈酒类别的总和。

相比之下，干邑/雅文邑在2023年所有烈酒类别中发布的新产品最少，市场份额一直在稳步下降。2023年，它第一次被苏格兰威士忌挤到了第二位。

干邑在中国受到的影响尤其严重，高库存水平加上消费放缓，导致干邑销售额下降12%。今年和明年可能会因中国商务部最近征收的反倾销关税而变得更加复杂。相反，免税店出现了复苏，尽管销售额仍低于2019年的水平。

### 龙舌兰稳步增长

龙舌兰作为一种高端烈酒类别的增长仍在继续，其在2023年的增长为该类别增加了2.2亿美元。这些产品的绝大多数售价在100美元—199美元，很少有超过500美元的产品。龙舌兰酒(Tequila)占主导地位，不过梅斯

卡尔(mezcal)也从较低的基数快速增长(增长73%)。

目前，高端龙舌兰的大部分销售都在美国，在该市场呈爆发式增长，自2019年以来的复合年增长率为35%；干邑和苏格兰威士忌的销量则出现下降。有迹象表明，龙舌兰酒的增长正在放缓——2023年的销量增长了4%，而2022年的销量增幅达25%，但其他国家似乎准备弥补一部分空缺。2023年，除俄罗斯外，龙舌兰的销售额在所有市场都实现了两位数或三位数的增长。

### 美国威士忌表现抢眼

美国是一个非常多元化的高端烈酒市场，有几个品类占有相当大的价值份额。近年来，高端波本威士忌、黑麦威士忌和美国单一麦芽威士忌的声望和收藏性日益提高，需求急剧上升，美国威士忌类别的总价值在2019—2023年的复合年增长率为17%。

随着龙舌兰酒的增长放缓，据预测，到2028年，美国威士忌将创造最大的价值增长。然而，龙舌兰酒仍将是市场的主要贡献者。

### 白酒面临价格压力

白酒在中国高端烈酒市场占据主导地位，约占中国高端烈酒销售总额的95%。

这种饮品仍然是中国文化不可分割的一部分——无论是在社交场合还是在商务场合。虽然它通常在年长消费者中很受欢迎，但一些高端白酒品牌正在推出创新的新版本，以瞄准千禧一代。

代消费者。

随着中国消费放缓，市场对白酒的整体需求有所下降。到目前为止，高端白酒的增长势头仍在保持，但预计短期内增长速度将下降，2024年将出现价格下跌的压力。

### 印度威士忌销量大增

印度是一个经济和人口增长都很强劲的国家。预计到2028年，合法饮酒的Z世代将占该国人口的27%，超过中国(18%)和美国(21%)，富裕中产阶层的崛起或为高端烈酒提供重要机会。

苏格兰威士忌在印度市场尤其受欢迎，尽管该品类的潜力迄今为止受到高关税的阻碍，但英国和印度似乎在期待已久的自由贸易协定(FTA)上取得了进展。富有的印度人通常在国外或免税店购买高端饮料。自由贸易协定可能会极大地推动国内市场对高端烈酒这一最重要品类的需求。

### 二级市场需求放缓

二级市场对高端烈酒至关重要，整个2023年都保持低迷，新冠疫情后，库存过剩加上消费者的不确定性，导致需求放缓。

由于回报率较低，“投机者”不太愿意冒险，收藏者会继续持有他们的库存，而较高的利率则削弱了对长期投资者的吸引力。

稀有和超陈年烈酒是例外，麦卡伦和山崎等酒款拍出了创纪录的价格。

欲了解更多美酒资讯，请关注华夏酒报微信公众号。

