

# 春节酒市,这些现象值得关注

报告指出,春节前夕,酒业动销环比改善,商务礼赠等场景需求渐起,大众动销正慢慢起量,高端需求相对稳健,大众带仍有望在春节周期中彰显韧性。

本报记者 发自北京

春节是一年中白酒需求最为刚性的旺季,也是酒企完成销售、促进动销的关键节点。

结合近期一线市场走访与调研,多家券商围绕价格、存货、渠道等方面,对2025年春节酒类市场的走向

以及新一年酒业的发展趋势进行了分析。

## 什么价位的白酒更有竞争优势?

1月10日,华安证券发布《河南&安徽市场调研:商务礼赠需求渐起,大众带动销待节前集中起量,品牌集中化演绎》报告(以下简称报告)指出,酒业动销环比改善,旺季前商务礼赠等场景需求渐起,大众动销慢慢起量,高端需求相对稳健,大众带仍有望在春节周期中彰显韧性。

报告指出,通过走访河南、安徽白酒终端市场了解到,当前,经销商及终端门店开始逐步备货,但消费者订单流速尚未加快,主要表现为:

从时点及场景分布看,春节期间,消费场景以礼赠、商务拜访为主,集中于300元-800元、千元价格带中高端产品,终端店则以大众流通为主要出货来源,当前尚未放假,返乡流动人口有限,预计大众价格带需求将在节前一周左右集中起量;

从终端心态看,当前行业调整周期中,部分终端中秋国庆后库存尚未完全消化,产品储备处于安全线水平,大量备货意愿较低,基本根据需求数量订货,终端备货时间更集中;

从渠道结构看,2024年起,线上渠道在标品单价内卷+平台补贴下快速起量,对传统烟酒店等终端渠道有部分分流作用,实际需求或好于渠道数据表现。

展望2025年春节动销,报告指出,分价格带及场景看,全春节周期高端或保持相对稳健,茅台调整供需适配关系下,蛇茅批价近期虽下滑,

但普飞批价稳定,普五品牌支撑下动销表现反馈较优;次高端酒受库存影响,目前仍处于去化周期及商务团购等场次减少,关注2025年春节宴席,与去年同期相比或有回补表现;大众价格带中,100元-200元动销有望保持增长,品牌更向区域龙头集中,部分核心单品,如安徽省内渠道推力带动的兼8,自点率逐步提升的洞9(协同带动省内洞6动销),品牌力&消费者认可度较高的古5/古8等,有望彰显较强韧性。

报告指出,观测2025年春节表现,有部分趋势或积极信号仍值得关注:

一是以高端酒为代表的金融投资属性&终端囤货意愿降低,泡沫化需求去除,当前渠道数据反馈或更接近真实动销,近期茅台集中到货下,百荣市场普飞批价有10元-20元小幅上涨,终端需求已开始逐步显现,价格下探空间有限;

二是经销商整体备货节奏更加集中,时间线较去年同比有所放缓(预计腊月二十后进入流速加快期),但渠道低预期下心态更客观;

三是经销商资金抢占竞争激烈,厂家回款&名烟名酒等打款需求集中下,品牌认知较强、产品周转良性的头部企业回款表现有望更优;

四是厂商对于价格管控协同方向更为一致,部分厂家放松对开门红的硬性要求,维护渠道周转健康,近

期,普五、珍15等核心单品停货控制节奏,对渠道利润体系的保护加大,控货挺价市场执行层面或推进更为统一。

报告还指出,从区域市场的具体反馈来看:

**河南:高端需求较为稳健,百荣市场流速环比提升。**

结合渠道反馈,茅系和酱酒主线产品批价近两周有小幅提升,主要系:厂家开门红压力减轻,经销商急速批量低价出货需求较低;终端担心旺季价格上涨,部分春节需求明确下,当前有适当备货的需求。从宴席端来看,近期,宴席预订量同比去年有明显提升。主品价格持续下探的空间有限,叠加短期政策刺激消费的利好,批价有望在节后企稳回升。

**安徽:整体消费量同比下滑,品牌集中度提升。**

结合渠道反馈,当前货到终端,消费者需求仍需节前最后一周验证,2024年12月年会订单量同比下降,预计2025年因婚宴有所回补有望带动宴席表现。徽酒整体消费量较去年春节预计有所下滑,但龙头品牌,如古井、迎驾等韧性预计较强,古井协助经销商资金贷款优惠等举措促回款,回款表现有望较优;迎驾洞6基本盘稳固,消费者认可度提升下,洞9自点率提升,洞藏势能延续;口子窖兼8终端及渠道利润空间较厚,渠道推力较强。



## 稳健迎接白酒消费需求回暖

2024年,酒业发展进入冷静期。纵观白酒市场变化,已从量产驱动转变为利润驱动,多元市场转为缩量市场,白酒行业迈入存量竞争阶段,产能过剩问题凸显,库存高企、价格倒挂现象时有发生。那么,2025年白酒业将走向何方?

平安证券发布的《食品饮料行业年度策略报告》认为,2024年受宏观消费大环境影响,白酒表现承压,预计2025年酒业整体延续渐进式复苏。

分场景看,预计2025年大众流通渠道维持韧性,宴席低基数下有望迎来修复,期待商务需求回暖;分价格看,2025年大众价格带或延续增长,高端稳健,次高端取决于经济复苏进度;分品牌看,2025年马太效应或更加明显。2024年厂家任务量增加+动销较弱,目前经销商库存普遍同比增加。预计2025年厂家将淡化回款与业绩增长目标,更加注重实际动销与库存去化。

中国银河证券研报表示,白酒行业在2024年明显收缩以及价格呈现下降趋势;预计2025年行业在政策刺激下需求逐步好转,销量温和修复。价格风险已

大部分释放,接下来会趋于稳定。“行业当前处于调整阶段,我们对2025年春节销售状况展望中性,预计2025Q2后逐步好转。从资金配置和估值上来看,板块都处于底部位置。企业分红比例仍有提升空间,预计2025年行业延续集中分化趋势。”

“2025年上半年,酒企仍将以去化库存、清库风险为主线,供给端的约束或有减小,降速共识将进一步强化;下半年在低基数下,基本面预计逐步改善。2025年礼赠、商务等场景将贡献增量,大众宴席在低基数下有望趋于平稳。”国信证券分析师指出。

东方证券分析师认为,2025年主要酒企预计降速,市场已充分注入白酒公司业绩降速预期,在经历2024年下半年白酒行业的渠道库存去化后,预计“十五五”开局之年,整个白酒经销体系的压力将显著减轻,更稳健地迎接白酒消费需求的回暖。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

