

# 白酒业是从什么时候开始“挺”不起价的？

白酒价格指数从持续多年上涨转向阶段性下行,是由供需结构变化推动的:产量从多年前的高位逐步下降,同时行业库存大幅积累,经销商和终端库存压力加剧。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

当普通消费者的目光都被茅台价格从3000元降到1500元而吸引的时候,当大家都惊叹于许多1000元档的名酒跌到600元甚至更低的时候,一组超出观感的数据也表明,白酒价格正在持续下行。

1月20日,据泸州白酒价格指数办公室消息,全国白酒价格调查资料

显示,1月上旬全国白酒环比价格总指数为99.92,下跌0.08%。从分类指数看,名酒环比价格指数为99.89,下跌0.11%;地方酒环比价格指数为99.94,下跌0.06%。

前些年还一路上涨的白酒,是从什么时候开始转入下跌的?这背后又发生了什么?



## 这一年逆转了价格指数上升势头? 连续7年上涨势头就此打住

对中国白酒行业来说,价格由升到跌的转折点,发生在2023年-2024年,那个因为意外因素而刚刚经历了三年市场波动的时候。

泸州·中国白酒批发价格指数显示,2023年全国白酒批发价格总指数在99.80-100.27之间波动,已经不复此前多年环比上涨的态势。

2023年度,白酒价格指数有8个月维持上涨态势,3月和7月-9月4个月呈现下跌走势,整体走势不及前3年。这一年,白酒价格的上涨空间已明显收窄,并出现多个月份环比下跌,表明价格指数上涨势头减弱。这可以被视为由“上涨主导”向“震荡并伴随下跌”趋势转变的开始。

2024年的白酒价格指数出现明显下跌。《2024年泸州·中国白酒批发价格指数运行报告》显示,当年,全国白酒批发价格环比总指数走势偏弱,全年有10个月不同程度下降,仅3月和9月微涨。

很明显,这一年的白酒价格指数,已从上一年的“涨多跌少”变为

“跌多涨少”。尤为值得注意的是,当年度2月的传统销售旺季,白酒价格指数却罕见出现不涨反跌的态势,当月全国白酒批发价格环比总指数仅为99.88。

纵向比较,当年9月,全国白酒批发价格环比总指数出现年内高点,为100.05;11月,在电商“百亿补贴”的冲击下,全国白酒批发价格环比总指数又创下年内新低,为99.62。

2025年度,白酒行业进入深度调整期。白酒三大价格指数持续走低,呈现量价齐跌的运行态势。

2025年白酒价格环比指数呈现波浪式下行,同比指数呈现单边持续下跌,上半年累计下跌9.90%。定基指数持续回落,6月已回落至107.97,相当于2021年三季度水平,使其近五年的价格涨幅归零。

业内人士认为,在白酒行业生产进入调整期、消费进入瓶颈期、发展进入阵痛期的大背景下,受多重压力冲击,白酒价格指数难以延续2022年及以前的上升态势。

近五年价格涨幅归零,白酒行业“一夜回到解放前”?

实际上,白酒行业在2016年开始,逐步摆脱上一轮调整周期而实现“名酒复兴”,以茅台为首的名酒在销售规模扩大的同时,实现了价格的逐年上涨,这一势头一直延续到了2022年左右。

泸州·中国白酒批发价格指数目前收集的数据,是从2012年3月开始的,这说明,“定基指数”大致在这一时段。

2012年,中国白酒行业受当年度“禁三公”政策冲击以及行业自身盲目扩张的影响,进入了一轮调整期,直到

2016年后才再度回暖。

2016年-2019年,这一阶段是白酒价格持续上涨甚至更高涨幅的时期。名酒价格不断超过历史高位,价格上涨与市场预期叠加,带来“价格-需求”良性循环;市场投机与囤货现象,也在高端白酒中推动价格上扬。

市场回暖、名酒价格飙涨,也带动白酒价格指数逐年上升。

2020年,即便遭遇疫情冲击,白酒行业整体价格依然保持稳定,但价格上涨的动能开始减弱。

疫情导致线下消费受阻,但高端白

酒品牌因存量市场支撑,价格未见大幅回落;但相比以往“每年都显著上涨”的态势,这期间价格涨幅明显收敛。

2022年,全国白酒批发价格总指数同比仍上涨,但涨幅创近五年新低。

也就是说,如果从2012年算起的话,那么,到2016年中国白酒价格指数处于震荡期,而在2016年-2019年间涨势明显。

到了2022年以后,由于市场去库存压力、需求收缩和增速放缓等因素,价格上涨动能明显减弱,随后的指数表现更趋向于震荡与下行。

## 一个“尊重市场、随行就市”的时代来了?

如果要追问什么时候中国白酒价格指数开始下行,那么,势必也要追问一句,同一时间的中国白酒业,到底发生了什么?

在白酒价格指数发生转折的2022年-2024年,中国白酒业在产能、销售、利润上的表现,已经明显不如从前。

首先是产能。全国规上白酒企业产能,已经从2016年的1300万千升,下降到2022年的671.2万千升、2023年的629万千升、2024年的414.5万千升。

其次是销售增幅。2022年全国白酒行业完成销售收入6626.5亿元,同比增长9.6%;2023年全国白酒行业完成销售收入7563亿元,同比增长9.7%;2024年全国白酒行业完成销售收入7963.84亿元,同比增长5.3%。

最后是利润增幅。2022年全国规上白酒企业实现利润2201.7亿元,同比

增长29.4%;2023年实现利润2328亿元,同比增长7.5%;2024年实现利润2508.65亿元,同比增长7.76%。

由此可见,产能下滑最为明显,销售收入虽仍有增加,但是增幅明显变慢,利润增速更是处于近五年低位,说明这时的消费需求已不如前几年强劲。

转折期,中国白酒行业上市企业已经出现了明显的库存压力,从产品价格上来看,也出现了明显倒挂现象。

数据显示,2024年17家白酒上市公司合计存货金额同比增长12.50%,达1463.35亿元。其中,存货金额超过百亿元的酒企有4家,分别是贵州茅台、洋河股份、五粮液、泸州老窖,贵州茅台的存货金额更是达到了543.43亿元。

中国酒业协会发布的《2024中国白酒市场中期研究报告》显示:诸多白酒产品价格倒挂明显,倒挂前三的白酒价格带分别为800元-1500元、500

元-800元、300元-500元。

春江水暖鸭先知。2024年,有超过60%的经销商、终端商表示库存增加,超过30%表示面临着现金流压力,超过40%表示实际销售价格的倒挂程度有所增加,超过50%表示利润空间有所减少。

实际上,白酒价格指数从持续多年上涨转向阶段性下行,是由供需结构变化推动的:产量从多年前的高位逐步下降,同时,行业库存大幅积累,经销商和终端库存压力加剧。在这一背景下,白酒业延续多年的价格持续上涨态势被遏止,由于需求的放缓和库存压力的加剧,也导致白酒业的“挺价”行为不起作用。这意味着,白酒行业已经开始进入“尊重市场、随行就市”的阶段。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。



酒类信息及配套专版



(股票代码: 002160)

上海朗脉洁净技术股份有限公司, 是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司, 公司注册资本3.4933亿元, 主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总承包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。

联系人: 任德龙 联系电话: 15705381189 地址: 上海市闵行区集心路168号6号楼5层

近年服务客户

智能化酿酒设备

自动化调酒系统

洁净级不锈钢酒罐

洁净级不锈钢智能酿造设备/智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/智能化调酒系统核心供应商

联系人: 任德龙 联系电话: 15705381189 地址: 上海市闵行区集心路168号6号楼5层

上海朗脉洁净技术股份有限公司, 是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司, 公司注册资本3.4933亿元, 主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总承包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。

近年服务客户

智能化酿酒设备

自动化调酒系统

洁净级不锈钢酒罐

智能化酿酒设备

自动化调酒系统

洁净级不锈钢酒罐

智能化酿酒设备

自动化调酒系统

洁净级不锈钢酒罐

智能化酿酒设备

自动化调酒系统

洁净级不锈钢酒罐

