

名酒企业为何集体“控货”以“调整节奏”？

业内人士表示,从行业总产能的急剧收缩,到规上企业数量的减少,到中小企业的普遍受压,再到名酒企业的严格控货,消费需求变化的传导,是一个缓慢的过程。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

在经历了2023年消费需求的巨变以后,白酒行业“何时筑底反弹”的

疑问不断。近期,招商证券发布研报称,“酒企煎熬期”已至,底部信号明

显。虽然需求尚未出现反转信号,但供给收缩趋势明确。

名酒企业转入“控制节奏”阶段

招商证券的报告显示,当下产业已经进入“酒企煎熬期”,酒企收款难度增加,市场供需关系有所改善,虽然接下来1-2个季度板块业绩可能继续承压,但是渠道健康度开始提升,结合当前持仓低位,底部信号明显,股价可能领先于基本面2-3个季度见底反转。

招商证券给出了“供给端维持克制”的说法,这实际上是符合2024年以来各家酒企,尤其是名酒企业的实际状况的。

从泸州老窖到五粮液,从茅台1935到洋河,诸多名酒类产品纷纷控量限货,调整发货节奏,以减轻渠道压力,维持主力产品的价格体系。

2024年6月举行的五粮液股东

大会上,五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦表示,第八代五粮液将遵循量价平衡的原则,持续优化投放节奏和商家结构,计划量不盲目求增,新增计划量向其他主销产品倾斜。

2024年6月28日,泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司发布了《关于停止接收国窖38度经典装订单及货物发运的通知》,称“经公司研究决定,即日起停止接收国窖38度经典装订单及货物发运”。此时,38度国窖1573份额已经提升到国窖系列的50%左右,可谓泸州老窖核心产品。

当月,茅台1935方面传来消息,超进度完成2024年半年度目标,暂停投放茅台1935酒合同计划。

1月9日,市场传来消息,第八代五粮液(普五)已在多地停止供货。

洋河股份方面,1月17日开始停止向线上平台供应海之蓝、天之蓝产品,从2月6日开始暂停接收江苏省内第六代海之蓝订单,并对梦之蓝M6+实施配额管控。

其他多家名酒企业,也同样对主力产品实施暂停供货等措施,以此来调整供应节奏。甚至于贵为名酒标杆的茅台,也在2024年度缩减了产量——2024年全年茅台酒基酒产量约为5.63万吨,同比减产约900吨,这是茅台酒近年来首次产量收缩。

从茅台缩减基酒产量,到各大酒企纷纷停货控制节奏,“供给端克制”的说法得到了印证。

消费端压力逐步上传

值得注意的是,与往年白酒企业在淡季实施控货不同,今年的这一波控货,主要集中在春节销售旺季,且覆盖面十分广泛,涵盖了诸多酒类企业。

“对名酒企业来说,渠道压货的压力是真实存在的,是逐年累积的,并到了刻不容缓的时候,所以,名酒企业就将控货放在了旺季。”有业内人士表示,这是与往年所不同的。

实际上,当消费端的问题开始传导到渠道端,有一个逐步上升的过程。

2022年端午期间,部分二、三线品牌动销减弱,经销商库存积压明显,部分区域出现“先货后款”政策,来转移库存压力。这个时候,中小酒企的周转率显著低于头部企业。

库存压力过大,往往是厂、商共同作用的结果。

对厂家而言,为了扩大规模,必

须逐年给经销商提高销售指标,当后者无法按时完成销售指标时,就会逐渐产生高库存。

对经销商而言,畅销产品,尤其是名酒类产品,在市场整体向上的时刻,高库存意味着高收益,飞天茅台价格最高的时刻,也是诸多经销商“求而不得”的时刻。

但是,当市场需求开始减量,产品价格开始下降,过去的高指标、高库存模式就会变成压力,同时传导给厂家和商家——对商家更为直接,低流转和低价不仅意味着现金流出现问题、意味着亏损,也意味着需要承担更多的仓储费用和物流管理成本。

这也更容易形成恶性循环,例如,某位资金链紧张的商家为了回笼资金,就会低价倾销,这在打击其他经销商信心的同时,也会造成产品价格的进一步下降,让库存较高者更为

恐慌。

值得注意的是,2016年以后,行业产能整体缩减,最为直接的冲击是中小企业,导致大批中小企业或退出、或兼并、或破产。

2017年-2022年,规上白酒企业数量分别为1593家、1445家、1176家、1040家、965家及963家。短短5、6年间,规上企业的数量减少了三分之一以上。

行业总产能也从2016年的1358万千升降至2023年的629万千升,这意味着,酒企数量与整体产能都发生了整体缩减。

与此同时,行业整体销售额却没有出现太大的变化,甚至略有提升。这表明,行业份额在向名酒企业集中。

第一波次冲击到了中小企业,这一轮周期的第二波次,就是冲击大型名酒企业。

名酒受压是反弹前最后一环？

到了2024年后,名酒企业已经能够感受到强烈的渠道压力。

数据显示,截至2024年第三季度末,A股白酒上市公司存货总额达1363.54亿元,同比增长12%。行业平均库存周转天数增加明显,创5年新高;部分企业周转天数更长,70%上市酒企周转天数明显增加。

头部企业的存货周转天数优于中小企业,但是压力仍然明显。茅台、五粮液等名酒主动暂停“开门红”压货政策,转向“控货稳价”。

有数据显示,行业压货规模同比缩减约15%。

“名酒同样在渠道货品数量、产品价格上承受压力。”有业内人士表示,在2013年的上一轮行业波动中,部分名酒企业因为压货问题而“折戟”,经过长时间的调整才得以缓解。在如今的形势下,名酒企业难免会重蹈上一轮波动的覆辙。

表现在产品价格上,名酒的压力同样明显。从飞天茅台到习酒1988,诸多名酒的价格不复往日风采。

以茅台推出的千元档产品茅台1935为例,其在2022年上市之初,价格一度突破1800元/瓶,远超1188元的零

售指导价,而其也创造了上市两年销售额超百亿的奇迹。

但是2023年后,茅台1935的价格不断走低,甚至比官方指导价更低。

到今年1月,在京东上,茅台1935的零售价格仅有700多元,此后,零售价更是跌到700元以下。

库存的增多与产品价格的下跌,让名酒企业不得不采用“控货”形式,减轻渠道压力并维系产品价格体系。

“这意味着,消费需求变化的传导,是一个缓慢的过程。”有业内人士表示,从行业总产能的急剧收缩,到规上企业数量的减少,到中小企业的普遍受压,再到名酒企业的严格控货,从消费端传导的信息,逐步向上。

业内人士认为,“供给端”的克制,是不得已而为之,至于这是否是“反弹”的信号,现在言之过早。实际上,若有反弹,则市场会在供需关系、产品价格上有着明确信号。

显然,目前并未出现“筑底反弹”的明显证据。



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



朗脉
LANGMAI

(股票代码: 002160)

联系人: 张先生 联系电话: 15610708999 地址: 上海市闵行区集心路168号6号楼

上海朗脉洁淨技术股份有限公司,是上市公司增恒股份(股票代码0002160)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、医药等食品级洁淨工程总包领域。是洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

上海朗脉洁淨技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁淨理念来为传统白酒行业服务。

部分业绩如下:



洁淨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

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

洁淨级不锈钢智能设备,不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。

您的位置