

茅台降价、酒鬼酒净利下滑……终端消费低迷，去库存仍是主旋律

白酒市场“有点凉”，行业或迎并购潮



消费者在长沙酒博会上观展。

2024财年成绩单出炉 阿里巴巴拟分红 289亿元



扫码看视频

三湘都市报5月15日讯 5月14日晚，阿里巴巴发布了2024财年(每年4月1日至第二年3月31日)业绩报告。阿里巴巴全财年实现年度营

收达9411.68亿元，同比增长8%；非公认会计准则净利润为1574.79亿元，同比增长11%；并宣布将派发约40亿美元(约289亿元)股息。

淘宝订单量双位数增长

分业务板块来看，2024年一季度淘宝天猫业绩表现全面超越市场预期，成为一大亮点。

财报显示，2024年一季度，受购买用户数和交易频次强劲增长带动，淘天集团实现营收932.16亿元，同比增长4%，客户管理费收入同比增长5%。其中，淘宝天猫商品交易总额、订单数均取得同比两位数增长，88VIP会员数量突破3500万人，同样保持双位数增长。阿里在财报中表示，围绕用户体验的产品提升和投入，驱动淘天重回健康增长。

2024年一季度，阿里云收入同比增长3%，其中AI相关收入增长加快，持续实现三位数同比增长。阿里表示，AI技术革新及应用爆发，带动传统云计算需求增长，也为阿里云带来全新的增长空间。

本地生活集团全年收入近600亿元，同比减亏25%。2024财年，大文娱集团收入同比增长15%，并实现亏损同比收窄。

菜鸟方面，全年营收同比增长28%，达到990.2亿元。

拟派发40亿美元股息

在财报中，阿里巴巴披露了新一轮回购和派息情况。

阿里巴巴董事会已批准派发2024财年股息，包括年度定期现金股息和一次性特别现金股息，派息总额约为40亿美元。这是阿里巴巴第二次宣布派发年度股息，其2023财年年股息总额约为25亿美元。

本财年内，阿里巴巴以总额125亿美元回购了总计12.49亿股普通股。

与财报同时发布的还包括阿里巴巴最新持仓报告，今年一季度阿里巴巴新增标的1只，清仓标的4只，减持标的1只。具体来看，清仓了1000万股哔哩哔哩、843万股挚文集团，以及23andme和1stdibs.com股票；买入逾170万股知乎；被减持的公司则是玩美，持仓环比减少59.08%；小鹏汽车和微博的持股数量未发生变化。

二级市场上，财报出炉后，阿里巴巴的股价表现不太理想，当日美股收跌6.02%。

值得一提的是，阿里巴巴预计于2024年8月底完成香港主要上市转换。完成转换后，阿里巴巴将在香港联交所主板及纽约证券交易所两地双重主要上市。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇

终端消费低迷，商家低价甩货，市场价格倒挂……5月14日，三湘都市报记者通过走访长沙白酒市场，采访酒业人士，发现了当下白酒市场的这一现状。

“今年白酒行业比前几年更困难，就连茅台酒的价格也一路下滑。”湖南省酒业协会秘书长郑应平表示，去库存仍是当下行业的主旋律，新一轮收购并购将成为下一轮白酒发展的趋势。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐

【市场】

白酒消费低迷，婚宴用酒档次降低

“今年酒水消费市场特别淡。”在长沙从事酒水服务行业的肖怡伟介绍，“五一”期间的酒水消费需求也不大，除了光瓶小酒能跑点量外，其他产品销量都很一般。“我今年‘五一’假期，都只和朋友聚了一次餐，而且没喝酒。往年有很多场，基本场场都喝酒。”

肖怡伟向记者透露，其实不只“五一”期间，今年以来的白酒消费整体都不及预期。“一些白酒经销商去年还在寻觅更多的白酒产品来做代理，现在已开始做减法了。厂家回款压力也很大。”

“今年‘五一’，白酒消费并没有迎来小高潮，婚宴市场用酒量档次也在降低，商务宴请和礼品市场也没有迎来明显的小高峰。”郑应平认为，白酒消费疲软与消费者的钱袋子有关。“同时，几年前白酒市场热度太高，渠道库存压力过大，厂家二次促销力度不够，也是当下白酒消费低迷的原因。”

渠道库存压力高的结果，是酒商低价甩货，从而导致市场价格倒挂。

“白酒价格倒挂现象一直存在，只是今年更严重。”酒巢酒业总经理文世明介绍，“白酒总代理为了完成厂家规定的进货量拿到销售返点，会选择被迫打款进货量，当货出不动、资金承压时，便降价甩货。卖价低于进价，就出现了价格倒挂现象。”

【酒企】

茅台酒价格下跌，酒鬼酒净利下滑七成多

白酒消费疲软之下，行业内卷严重，产品价格普遍下滑，即使高端品牌也不例外。“去年5月飞天茅台价格在2900元/瓶左右，今年同期最低跌到了2500元/瓶。”和酣酒窖创始人戴勇军说。

文世明向记者透露，虽然有观点认为，茅台酒价下跌只是阶段性的，未来价格还会涨回来，“但谁都拿不准是否真的会涨起来。”

虽然茅台酒的终端市场价格出现下跌，但茅台企业的经营业绩依然表现亮眼。贵州茅台一季度财报显示，今年第一季度实现营收457.76亿元，同比增长18.11%；归母净利润240.65亿元，同比增长15.73%。这一成绩已实现了贵州茅台15%的计划。

记者从众酒企的一季度财报了解到，高端与头部区域酒企是增长主力军，一些大众白酒品牌则出现了业绩下滑。其中，顺鑫农业营业收入同比下降0.75%，舍得酒业净利润同比下滑3.35%，酒鬼酒营业收入、净利润同比则分别下降了58.8%及75.56%。

“今年，酒鬼酒主要以培育市场、培育消费者、疏通中间渠道、为代理商解决库存为主。”郑应平表示，目前湖南各级政府很重视振兴湘酒，如湘西州、邵阳、常德、衡阳都在推动出台相关政策支持白酒产业发展。

【观察】

去库存仍为主旋律，行业或迎并购潮

2022年以来，白酒行业整体处于下行周期。

“现在大家都在等风来，希望市场好转。”文世明说，2月—5月属于白酒的淡季，酒企的促销活动也少，因此很多酒商都在观望。

“面对调整期，各酒企通过完善供给，消化库存，刺激需求，推动白酒价格回归正常。”而在戴勇军看来，白酒市场总体上是短期不乐观，长期不悲观，将呈现缓慢增长、理性增长的趋势。

只是在这轮白酒调整期内，一些酒商的日子不太好过。“未来会迎来烟酒店的关店潮。”肖怡伟表示，今年一季度白酒企业几乎没有推广活动，二季度又是白酒消费的相对淡季，大部分中小酒厂也会感受到行业的寒冬提前到来。

郑应平预测，这轮白酒去库存周期将持续两三年，未来白酒行业将会加速向名酒集中，向酒业大集团靠拢，新一轮收购并购潮将到来。“同时，产区建设与酒旅融合也会是未来发展的主要方向。”