前三季度19家白酒上市公司营收同比下降7.39% 300到700元的次高端酒成最脆弱板块

白酒回归人情消费，湘酒锚定本土深耕

扫码看视频



长沙某酒类销售店。

消费新观察 NEWinn

“白酒行业的调整还没结束。”11月1日，湖南省酒业协会秘书长贾霆在接受三湘都市报记者采访时直言，从三季报看，虽然已有酒企显现出恢复迹象，但那不代表整个行业，且报表上的数据增长主要源于之前基数太低。在他看来，行业整体复苏仍待时日，“调整期也许还要两三年”。

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐

告别压货旧模式，消费结构被重构

截至10月30日，A股白酒上市公司前三季度财报全部披露完毕。统计显示，前三季度A股19家白酒上市公司（不含顺鑫农业）合计实现营业收入2609.17亿元，同比下降7.39%；归母净利润974.49亿元，同比下降约8.9%。营收端仅贵州茅台、五粮液、迎驾贡酒、金徽酒、ST椰岛5家企业实现同比增长，净利润端也仅有五粮液、迎驾贡酒、酒鬼酒、金种子酒4家企业保持正向增长。

“以前过节前，厂家就会涨价、压货，现在几乎见不到了。”长沙酒巢酒业有限公司总经理文世明介绍，当下白酒经销商的经营思路转向理性，主动拒绝不合理压货，不再盲目维持高库存。经过两年多的全行业去库存行动，多数经销商的高库存压力得到实质性缓解，现金流健康度也有明显改善。

贾霆分析，当前行业的需求结构正在深度重构，高端礼赠和高规格商务消费保持基本稳定，次高端商务场景持续收缩，大众宴席、家庭自饮、熟人小聚等成为支撑行业运行最稳固的基本盘。“现在市场是两头稳、中间难，高端酒基本盘没动，200元以下的亲民酒韧性也较强，唯独300到700元的次高端酒成了最脆弱的板块，动销承压明显。”

贾霆表示，当前行业的消费形态呈现典型的哑铃型格局。在他看来，近期全网热议的“小小徐婚礼事件”，本质上折射出普通消费者对真实人情消费的回归心态，这种接地气的消费取向，恰好和当前白酒大众宴席消费的复苏逻辑高度契合。

文世明介绍，为了适配新的市场形势，酒企的经营策略也同步调整，过去高频举办的品鉴会、招商会数量大幅缩减，广告投放力度持续收窄，不少企业的销售团队进行了优化，人员缩减比例普遍在20%到50%区间。文世明补充，珍酒李渡推出的万商联盟体系，就是行业里很典型的调整尝试，通过重构渠道利益分配规则，系统性解决过去长期存在的压货、窜货、价格倒挂等行业顽疾。

区域品牌深耕本土市场

“不少此前大举扩张的次高端品牌，现在都在主动收缩战线。”在贾霆看来，过去全行业比拼渠道铺货密度、全国化扩张速度的时代已经结束，几乎所有酒企都不再盲目追求全国市场布局，转而把核心资源集中投向自身的优势根据地市场，深耕本地消费者运营。

贾霆表示，这一轮行业调整之后，白酒品牌的市场集中度将进一步向头部优势企业集中，缺乏品牌力支撑、没有稳固本土基本盘的中小区域品牌，将面临极为严峻的生存挑战。过去依靠贴牌产品、跟风全国化扩张就能抢占市场的时代已经一去不返，只有牢牢扎根本地市场的品牌，才能在本轮调整中站稳脚跟。

在湖南，酒鬼酒、武陵、湘窖等品牌纷纷停下此前的盲目全国化扩张脚步，把绝大多数营销资源和销售团队力量集中布局在湖南本土市场。它们不再单纯追求渠道铺货的覆盖率，转而把核心考核指标转向本地市场的开瓶率提升，通过贴近本地消费者的场景化运营，拉近品牌和普通消费者的距离，培养长期的本土情感链接。

10元就能买一堆 今年柑橘有好价

扫码看视频

三湘都市报11月1日讯 10月以来，柑橘迎来集中上市季，在长沙的上市节奏较往年有所提前，爱媛橙、脐橙等多个品种早早涌入市场。11月1日，记者走访市场了解到，受产区雨水充沛影响，柑橘今年丰产，一入市价格便处于低位，“10元3斤”“10元4斤”的蜜橘频频现身长沙街头。有果农表示，今年不少柑橘还未达到成熟度便早早下树售卖，压低价格。

走访：上市即平价

在长沙华远华时代的果味飘香水果店，店内成筐成箱的蜜橘码放得满满当当，“10元3斤”的促销招牌摆在显眼位置。纯甜砂糖橘少量上市，售价为每斤8元。

在荷花池生鲜市场外，流动摊主推着满满一车东江湖蜜橘售卖，售价低至每斤2.5元。摊主告诉记者，今年柑橘迎来丰产，产量大，所以刚上市就比较平价。

在芙蓉兴盛时代水果超市，应季上新的石门蜜橘正在特价促销，标价同样是“10元3斤”，品相更好的橘子还分出不同档次，价格区间在每斤4元至8元。

雨水充沛遇丰产，柑橘还未下树就降价

据介绍，长沙市场上目前的早熟柑橘，主要产自省内常德、郴州等地，云南、四川、广西、江西等产区的早熟蜜橘也已批量采收。

走访中记者了解到，今年柑橘价格亲民的核心原因在于供给集中放量。“全国柑橘产区分布广，今年各大主产区气候整体适宜，柑橘坐果率高、果型偏大，产量上来了，价格自然就往下走。”业内人士说。

“柑橘往年售价就不高，加上今年雨水多，果农都急于抛售，担心果实留在树上烂掉。”湖南石门一名蜜橘果农告诉记者。多雨也是今年蜜橘上市即低价的一大因素，“不过，为了抢先上市低价走量，不少柑橘还没到理想甜度就提前采摘了，挑选的时候要注意”。

同时，自10月上旬开始，多款早熟柑橘扎堆上市，进一步加大了价格下行压力。有着14年水果从业经验的果农向记者坦言：“不少产区的果冻橙、赣南脐橙等目前还挂在枝头尚未采摘，但收购价也已经提前走低。”

业内人士表示，进入11月，赣南脐橙、砂糖橘等中晚熟柑橘将陆续上市，市场供给会进一步加大，柑橘价格仍存在下行空间。

■文/图/视频 全媒体记者 仝若楠



长沙多家水果店的柑橘正在促销。

经济信息

阳光人寿湖南分公司开展重大投诉应急演练

10月28日，阳光人寿湖南分公司开展2026年度重大投诉应急实战演练，落实金融消保责任，防范群体性投诉和舆情风险，检验多部门协同处置能力。

演练采取实景模拟和角色扮演，选取银保终身寿险、个险万能险纠纷，模拟销售沟通不充分引发客户集中上门、情绪激动及媒体介入等情形。演练覆盖客户安抚分流、启动预案、集中会商、监管报告、秩序维护、舆情隔离、资金保障、协商办理和复盘总结，形成处置闭环。演练后专题复盘短板、总结要点。

下一步，该司将把有效做法用于日常，加强风险识别培训，规范销售行为，健全风险预警机制，提升突发事件处置能力，维护消费者合法权益。

■彭溪