
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)

- [视频管理](#)

- [作品数据](#)

- [直播数据](#)

- [创作者学习中心](#)

- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史













0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260403 23:48:37

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论



粉丝 57 获赞 1

关注

中国酒企的苦日子2025年上半年，中国白酒企业的日子不好过。今年5月份“新禁酒令”的出台，在白酒行业引发强烈震动。据相关数据显示，在新禁酒令发布后的一段时间里，高端白酒在商务宴请场景中的销量出现了明显下滑。与此同时，白酒企业的库存压力也在不断增大。由于销量下滑，企业的产品积压严重，资金周转困难，一些小型白酒企业甚至面临着生存危机。从中国酒业协会数据来看，白酒规上企业数量同比减少100家，缩至887家，白酒产量191.59万千升，同比下降5.8%。销售收入3304.2亿元，同比微增0.19%。利润876.87亿元，同比下降10.93%。白酒巨头也受到波及。从新鲜出炉的白酒企业2025年上半年财报来看，白酒行业的真相——“量缩价跌、库存高压、消费分化”已经被揭开，中国白酒企业未来该向哪儿走？白酒寒冬，强者恒强翻开20家A股上市酒企2025年上半年财报，的确让人倒吸一口“冷气”——6家增长、14家下滑、3家亏损……

值得关注的是，增长的都是个位数，下滑的几乎都是双位数……（数据来源：Choice）部分区域酒企正在遭受前所未有的挑战。前不久与胖东来合作的湖南酒企——酒鬼酒，业绩出现明显下滑：上半年营收5.61亿元，同比下滑43.54%，净利仅为0.09亿元，同比降幅高达92.6%。被华润啤酒收购的金种子酒业，上半年营收4.84亿元，同比下滑27.47%，且亏损了0.72亿元，同比降幅高达750.54%。皇台酒业、岩石股份已经到了生死关头。今年上半年，皇台酒业只有0.58亿营收，且下滑11.85%，岩石股份营收更少，仅有0.28亿元，同比下滑更是高达85.22%已经到了降无可降的地步。但尽管行业承压，贵州茅台、五粮液、汾酒等龙头酒企依然保持着增长韧性。贵州茅台上半年实现营收893.89亿元，同比增长9.1%；归母净利润为454.03亿元，同比增长8.89%，顺利完成目标增速。五粮液上半年实现营收527.71亿元，同比增长4.19%；归母净利润为194.92亿元，同比增长2.28%。汾酒上半年实现营收239.6亿元，同比增长5.354%；归母净利润为86.05亿元，同比增长1.13%。中国白酒上市公司内部分化进一步加剧，头部酒企集中度持续提升。白酒行业前六大企业（茅台、五粮液、汾酒、泸州老窖、洋河、古井贡酒）营收高达2130亿元，吞下白酒8成以上市场，利润占比更是高达86%。库存高企，经销商打款意愿下降2025年，各大酒企都将清库存当成了首要任务。实际上，自2024年下半年以来，头部酒企开始主动控制出货速度。比如，茅台1935在2024年7月2日超进度完成上半年任务指标后，暂停投放合同计划；泸州老窖在2024年6月末停止接收38度国窖1573经典装订单及货物发运，并上调经销客户计划内配额结算价格；五粮液在2024年6月28日股东大会上透露，第八代五粮液遵循量价平衡原则，持续优化投放节奏和商家结构；2025年春节后，洋河股份渠道端也传出控货挺价、升级改款的重磅消息，直指梦之蓝M6+和海之蓝两大核心单品……山东省个体私营企业协会酒业分会秘书长欧阳千里表示：“当前，渠道库存高企，酒企为缓和渠道压力，有意识地减缓对市场的放货速度，导致存货上升。”上市酒企清库存的措施起到了一定的成效。以五粮液为例，上半年公司期末库存同比大幅减少46.68%。但值得注意的是，五粮液酒产品（高端酒为主）期末库存量显示同比上升41.26%。这意味着

，五粮液整体库存水平的下降，主要与占比更高的其他酒类产品（中低端系列酒为主）库存大幅减少有关——该产品期末库存为 17271 吨，同比大幅下滑 54.05%。中低端酒偏低的毛利水平，在其销量增长带动整体营收的同时，对公司整体毛利造成了拖累。今年上半年，五粮液酒类整体毛利率微降至 82.2%，较上年减少 0.39 个百分点。其中，五粮液系列产品毛利率为 86.45%，而其他酒产品毛利率仅 60.74%。值得关注的是，即便是通过低价产品加快库存出清，也难解决白酒企业库存高企之痛。中国酒业协会发布的《2025 中国白酒市场中期研究报告》显示，2025 年 1-6 月 58.1% 的经销商表示库存增加，超过一半存在价格倒挂问题。该报告还指出，白酒行业平均存货周转天数已达 900 天，较上年同期增加 10%。（数据来源：wind）截至今年上半年末，贵州茅台以 549.72 亿元存货居首，占 20 家企业总存货的 32.6%，其存货规模超过排名后 16 家酒企的总和。除贵州茅台外，存货资产超百亿元的，还有洋河股份、五粮液、泸州老窖、山西汾酒四家酒企，分别为 190.75 亿元、177.46 亿元、137.85 亿元、131.98 亿元。而金种子酒、口子窖、舍得酒业的存货占比排名前三，分别为 48.25%、45.9%、45.16%。今年上半年，这三家酒企的营收均同比下滑，且存货资产均延续上升态势。库存压力与经销商的进货意愿密切相关，反映在合同负债这一数据的下滑。合同负债，一定程度上被视为企业业绩增长的“蓄水池”，对于白酒企业而言，通常代表了经销商的打款意愿。（数据来源：wind）截至今年上半年末，20 家 A 股白酒上市企业合同负债合计为 375.87 亿元，同比下降约 2.5%。其中，五粮液、山西汾酒、泸州老窖等 6 家酒企合同负债同比增长，另外 14 家酒企合同负债同比下滑。而原本合同负债规模第一的贵州茅台，截至今年上半年末，合同负债规模为 55.07 亿元，同比减少 44.86 亿元，已经降到了行业第四。对此，贵州茅台在半年报中解释称，主要由于经销商预付货款减少。而古井贡酒、老白干酒、酒鬼酒等企业同比降幅均超过 30%，其中酒鬼酒降幅达 47.3%，反映其渠道库存去化压力较大。向新而生 2025 年，除了采用各种手段清库存，白酒企业的重心还在研究如何让更多人接受产品。中国酒业协会理事长宋书玉直言：“无论是产区还是名酒企业，存量竞争时代下，产能加法不能再做了；优化存量，提升存量价值才是出路”。但一个令人尴尬的现实是：25-35 岁的年轻消费群体，对白酒普遍“敬而远之”。茅台董事长认为，“现在的年轻人不是不喜欢喝白酒，而是他们不喜欢参加喝白酒的局。”某酒企高管认为，“年轻人不爱喝白酒，是因为没融入主流社会”。这些观点，虽然在一定程度上揭示了年轻人与白酒之间的现状，但值得警惕的是，年轻人用自己喜爱的产品融入了自己的圈层和社会。在清吧、露营地，年轻人喝啤酒、气泡酒、鸡尾酒，即便是在年夜饭上，年轻人也用梅子酒代替白酒敬长辈。如今年轻人对于健康理念的重视，加上他们对于辣口、上头、社交等方面的烦恼，促使其更偏好低度、果味、时尚类酒品。数据显示，在过去的几年里，低度白酒的市场份额呈现出稳步增长的趋势。2024 年，低度白酒在整个白酒市场中的占比达到了 35%，相比 2020 年增长了 5 个百分点。面对这一市场趋势，白酒企业也纷纷加大了对低度白酒的研发和生产力度。茅台推出了 43 度飞天茅台，五粮液推出了 39 度和 45 度产品，泸州老窖的 38 度国窖 1573 份额占比国窖系已升至 50%。泸州老窖在半年报中表示，面对当前低度化、健康化、利口化、多元化等产品需求，公司加快全新品饮方式的开发与推广，研发 28 度国窖 1573，适时投入市场。因应消费分化趋势，将资源向中高端大众主流产品倾斜，积极布局高增长的光瓶酒赛道，拟推出全新的泸州老窖二曲产品，持续巩固大众市场定位。水井坊首席市场与数字商务官周苑忻也表示，针对 25 岁 -30 岁的年轻消费者在一些新兴平台上的消费潜力，企业未来会进行产品创新，包括在特定区域将推出 38 度以下产品。对于白酒企业来说，降低度数不仅是满足市场需求的一种手段，更是一种创新和发展的机遇。通过降低度数，企业可以拓展新的消费群体，尤其是年轻消费者和女性消费者。为了更贴近年轻人的市场，打破和年轻人的“代沟”，许多企业也开始采用更加贴合年轻人的营销方式。比如，五粮液在新品发布之际，邀请了华语乐坛极具影响力的歌手邓紫棋担任全球代言人——这也是五粮液第一次如此鲜明地把明星代言与新品绑定。中国白酒企业，正在向新而生。

WhatsApp网页版全新上线，一键扫码，随时随地畅享在线沟通新体验。

随着移动互联网的飞速发展，人们对于即时通讯的需求日益增长。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯工具之一，其便捷的聊天功能和强大的社交属性，深受广大用户的喜爱。为了满足用户在电脑端的使用需求，WhatsApp网页版应运而生。今天，就让我们一起来了解一下这款全新的WhatsApp网页版，体验一键扫码，随时在线沟通的便捷与高效。

一、WhatsApp网页版简介

WhatsApp网页版是WhatsApp官方推出的电脑端应用，用户只需通过手机与电脑端同步，即可在电脑上使用WhatsApp进行聊天、语音通话、视频通话等功能。相较于手机端，WhatsApp网页版在界面布局和操作上更加符合电脑操作习惯，让用户在电脑上也能享受到流畅的沟通体验。

二、一键扫码，轻松登录

使用WhatsApp网页版，用户无需繁琐的注册流程，只需通过手机端扫描二维码即可快速登录。以下是具体操作步骤：1.

在电脑浏览器中输入WhatsApp网页版的网址，进入登录页面；2. 打开手机上的WhatsApp应用，点击右上角的三个点，选择“WhatsApp Web”；3. 使用手机摄像头扫描电脑屏幕上的二维码；4.

扫描成功后，电脑端会自动登录，即可开始使用WhatsApp网页版。

三、功能丰富，畅享沟通

WhatsApp网页版在功能上与手机端保持一致，包括：1.

文字聊天：支持发送文字、图片、视频、语音等多种形式的消息；2.

语音通话：支持免费语音通话，让沟通更加便捷；3.

视频通话：支持免费视频通话，让亲情、友情、爱情更加贴近；4.

群聊：支持创建群聊，方便与亲朋好友一起分享生活点滴；5.

表情包：丰富的表情包，让聊天更加生动有趣。

四、安全可靠，隐私保护

WhatsApp网页版在保障用户隐私方面同样严格，采用端到端加密技术，确保用户聊天内容的安全性。此外，WhatsApp网页版还支持多设备登录，用户可以在多个设备上登录同一账号，实现无缝切换。

总结：WhatsApp网页版的上线，为用户提供了更加便捷的在线沟通方式。一键扫码登录，功能丰富，安全可靠，让用户在电脑端也能畅享WhatsApp的优质服务。赶快体验这款全新的WhatsApp网页版，与亲朋好友随时随地保持在线沟通吧！

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商 《最准生肖特码表全网独家图解》](#) | [《精选凤凰网推荐必中公式查询》](#) | [《最新三码必中》](#) | [《资料精准四码全网独家导航》](#) | [《网红精准爆料免费资料》](#) | [《官方澳门内部资料精准推荐大全网》](#) | [《最新精准四码预测公开公式》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规行为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

| 互联网宗教信息服务许可证 京（2022）0000057