



## 年份酒难成酒企制胜一招鲜

■ 刘一博 翟枫瑞

随着消费升级,消费者开始更加注重产品品质,认为年份酒是高品质产品的代表。在此背景下,酒企纷纷布局年份酒。但由于年份酒市场缺乏统一标准,同时鉴定方式不完善,导致年份酒市场乱象频出。中国消费品营销专家肖竹青表示,年份酒在国家标准层面有所缺失,虽然中国酒业协会出台了《中国年份酒团体标准》,但并没有成为国家强制标准。同时,国家在鉴定和检测仪器方面也存在欠缺,这给部分企业提供了混淆概念、滥竽充数的市场机会。

### 扎堆布局

年份酒、老酒因其特殊身份在高端酒市场占据一席之地。金沙酒业3月22日发布了金沙回沙酒真实年份6年和金沙回沙酒真实年份8年两款年份酒产品。

无独有偶,贵州醇在此前推出“真年份”酒系列产品,分别为6年、12年和21年,标注年份即为实际酿造年份。枝江“真年份”系列也分别推出3年、6年和12年3款单品。

贵州醇董事长、总经理朱伟表示,中国人对“陈酒”“老酒”的青睐,让年份酒市场空间不断“大”。“真年份”是行业规范发展的必然方向,也是行业健康发展的前提。

据行业数据显示,中国白酒企业在中国食品工业协会注册的有7000多家,其中有5000多家白酒企业推出了年份酒,前100强酒企更有80%以上推出了年份酒,年份酒的市场也超过了100亿元。

然而,在白酒营销专家蔡学飞看来,年份酒符合消费者对于酒越老越好的认知,并且也是酒类结构性升级的重要基础概念。在健康化趋势下,年份酒由于稀缺性,价值也会更高。

### 利益驱动

随着消费升级,消费者越来越重视产品质量。而年份酒作为企业高端产品的代表,也越来越受到消费者认可,年份酒市场规模不断扩大。在此背景下,酒企也瞄准年份酒市场红利,纷纷布局。值得注意的是,不同年份的年份酒价格也截然不同。据贵州醇天猫旗舰店显示,贵州醇53度酱香型白酒5年真年份礼盒装的售价为699元/瓶,而贵州醇53度酱香型白酒10年真年份礼盒装的售价为1599元/瓶。

记者从泸州老窖怀旧酒类营销有限公司发布的通知了解到,生产年份从2014-2019年、瓶贮年份2-7年的特曲60版常规装,市场指导价也从678-1238元/瓶不等。

在天猫平台古井贡酒官方旗舰店里,记者注意到,古井贡酒52度500ml装年份原浆酒古20,单瓶售价为788元/瓶。而55度500mlx6瓶装的,非年份纯粮食酒,整箱价格为1338元/箱,经计算单瓶售价为223元/瓶。通过数据不难发现,年份酒的售价远非年份酒的售价更高。

蔡学飞表示,由于中国酒类消费存在“酒越老越好,酒越老越值钱”的观念,年份酒市场的发展符合中国酒类品质化趋势。随着中国消费者对酒类消费的个性化需求不断增强,年份酒带来的体验价值感更高。

### 乱象待破

据了解,《白酒年份酒团体标准》由中国酒业协会于2019年正式发布,明确规定了白酒年份酒的定义。值得注意的是,在团体标准中,明确标注了“主体基酒总量应不小于基酒总量的80%、标注年份取加权平均酒龄的整数”。

官方协会发布标准从生产环节对年份酒进行了规定,但市场上依然有许多企业在打年份酒的擦边球。在白酒行业从业多年的知情者向记者爆料,年份酒概念是一些企业变相提价的法宝。很少有企业能达到行业标准,甚至有些企业只放几滴老酒,却将整瓶酒的年份标高。更有甚者会在酒体包装盒上印制虚假年份,以此来谋取利润,完全无视年份酒产品规则。

记者在走访商超时注意到,很多商超工作人员对于年份酒并不了解。当记者向工作人员询问年份酒与其他酒的区别时,工作人员表示,“年份酒上的数字就是酒的时间长度。‘10’就是10年的酒,‘15’就是15年的酒。但这仅是自己的理解,并不能确定”。

肖竹青表示,年份酒未来市场会越来越大。但在发展过程中,消费者会越来越认可规模酒庄的年份酒产品。对于中小酒庄而言,在年份酒的市场争夺中,则会逐渐边缘化。中国酒业协会所推出的年份酒团体标准,并不是行业强制标准。部分酒庄采纳了中国酒业协会团体标准,在产品上有中国酒业协会团体标准认证。这是行业积极现象,对于上局年份酒市场的企业而言,应该加入中国酒业协会团体标准。

此外,老酒市场还有一个比较大的变化就是消费人群的年轻化。Andy Liu认为,目前正是老酒线上平台的红利期,互联网人群划分以80后为界限,80后已形成普遍的线上交易习惯,这群人目前已过30岁,而老酒的买家多以30岁以上的一、二线城市的男性为主。消费人群的年轻化、多元化,让老酒市场有了更多的可能,这也正是老酒市场被看好的一个重要原因。

## 老酒的多重价值正在释放 未来趋势向好

长期关注老酒市场发展的卓鹏战略创始人、董事长田卓鹏指出,老酒热衍生出三大价值:饮用价值、收藏价值和投资价值。“老酒饮用价值的回归,其实是消费者对老酒认知的加深。我们发现,近几年消费者对2000年-2010年这段时间老酒中的次新酒的引用需求量大增,而且这类酒在市场上有着较大的存量,在供给端有一定的优势。同时,这类老酒有品质、有品牌,在礼品市场的需求量也是比较大的,比较受消费者欢迎。”泸州老窖推出的60版特曲、舍得推出的“沱牌曲酒名酒复刻版”等,应该就是看中了这块市场的价值。

田卓鹏认为,白酒企业的助推,也是老酒市场发展的一大助力。比如舍得的老酒战略、五粮液的“老酒回家”等,都是在战略层面助推了老酒的发展。近几年,很多企业发现了老酒的品牌价值、品质价值、圈层价值等多重价值,希望通过这些价值的释放来提升自己的品牌价值。“10-20年、20-30年的老酒就是其品牌力的体现,如果你的老酒都卖不动,那就说明你的品牌力弱;如果企业的老酒能够顺利发展,在品牌层面得到提升,也有利于其常规产品的动销。”

田卓鹏还指出,老酒的圈层价值也正在释放。老酒的消费人群基本上都是各个行业的意见领袖,有KOL这个作用,很容易圈粉,同时这个人群拥有很强的购买力,能够形成庞大的消费能力,对核心消费群体的建设有很好的助推作用。

而九度智方集团董事长马斐则分析认为,老酒市场发生诸多变化,首先说明这个市场正在向前发展,正在由小到大、由不成熟到成熟、由散乱到治理的过程。老酒市场的发展,吸引了大量玩家的进入,从产业发展角度而言这是好事。

“老酒饮用属性的回归,说明老酒流通正在加速,市场正在扩大,消费者对老酒的喜爱程度也在日益增加,而这些要素,正是推动老酒市场可持续发展的充要条件,这些都预示着老酒市场将有更好的未来。”马斐坚定看好老酒市场的未来趋势。

会卖出一些川内或外省的老酒,但大多数都是诸如绵春大曲、叙府大曲、渔仙等地产酒的老酒产品,价格在200-500元之间,这种价位的地产酒老酒有着不错的自点率。

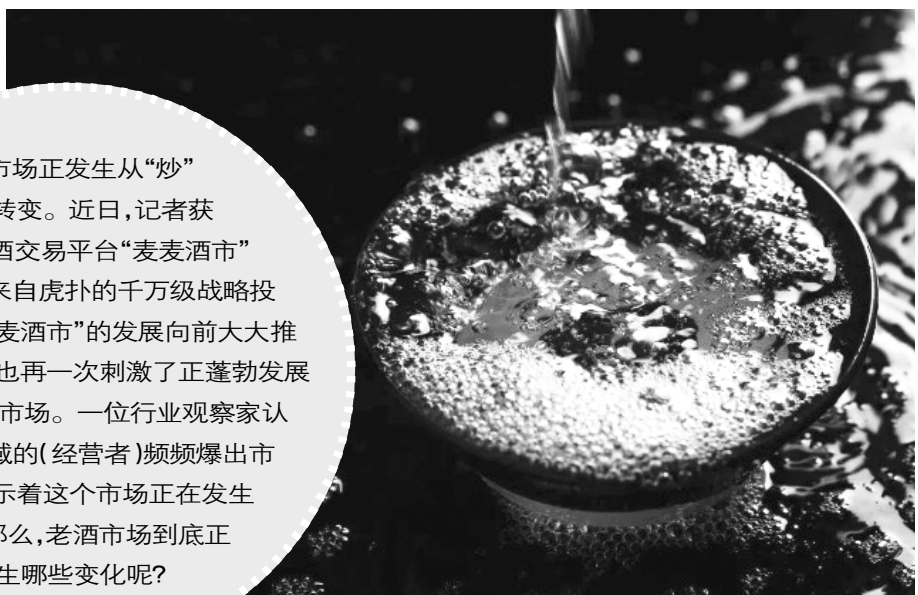
消费者文先生是“酒先生的麻辣烫”的常客,也经常在这里购买老酒产品。他向酒业家表示:我们这类普通消费者,现在对高端酒是望尘莫及、无能为力,买点叙府大曲、二峨特曲这类川内二、三线品牌的2000年左右的老酒产品,较低的价格、老酒的味道,自饮和招待客人都是很好的选择。“我们一般买500元以内的老酒产品,200-300元的居多,太贵的我们用不上,也消费不起。这个价格,我觉得很合适,所以经常来他这买(老酒),顺便在他家吃串串。”

记者从几名老酒玩家处了解到,老酒“喝”的价值确逐渐在放大,但喝掉的大部分是地产酒的老酒产品,或者名酒的二线产品的瓶贮高年份酒,而名酒的老酒产品由于价值不菲,大多还是用于收藏,但年份较低的名酒老酒,也偶尔会出现在高端宴请的餐桌上。

变化之二,便是老酒入局,正在推动高端、超高端消费人群的分流。分析人士指出,由于消费升级、需求多元化等多种因素,近年来的中国白酒市场变化较大,尤其是次高端以上价位的高价白酒,酱酒、年份酒、名酒及老酒均出现较快发展的势头,虽然这几个品类或品相有所交叉,却也说明了整个高价位市场的繁荣。

曾宇指出,近些年,老酒销售的门店主要分布在线上的朋友圈、线下的五星级酒店等高端场合,这些地方均面对的是高端的人群,近水楼台先得月,接触到更多的高端人群。

北京酒商焦总认为:“老酒的发展,势必要从原来的高端人群中分流一部分尤其钟爱老酒的消费者,这是高端白酒市场发展的必然。”



老酒市场正发生从“炒”到“喝”的转变。近日,记者获悉,线上老酒交易平台“麦麦酒市”再次获得了来自虎扑的千万级战略投资,不仅把“麦麦酒市”的发展向前大大推进了一步,同时也再一次刺激了正蓬勃发展的千亿级老酒市场。一位行业观察家认为:“老酒领域的(经营者)频频爆出市场动作,预示着这个市场正在发生变化。”那么,老酒市场到底正在发生哪些变化呢?

到平台,平台统一验货后交易。整个验货流程由酒类专业人士把关,需经历2-3轮检验,以确保正品货源。

定价策略上,“麦麦酒市”采用“股票交易式”的定价规则,以透明的价格机制多次撮合成交。同时,卖家买家在出价后均需交纳一定额度的保证金,来保障交易的进行。“麦麦酒市”平均收取3-4%的服务费+1%的手续费。

据悉,麦麦酒市Pre-A轮融资正在进行中,同时也在扩大自己的运营团队,为将来的持续发展做准备。

## 老酒市场正在发生的两大变化

除了庞大的市场容量、良好的市场前景及较高的利润,老酒市场的一些变化,也是吸引众多势力争相入局的原因。

“市场反馈消费,消费推动市场(发展)。老酒这门生意,正在成为中国酒业的又一个风口。”成都老酒玩家、“酒先生的麻辣烫”老板林总(音译)表示,变化中的老酒市场存在很多机会。

业内人士指出,老酒市场内部的重要变化之一,便是由“炒”到“喝”的变化。分析人士指出,老酒、特别是名酒的老酒,在老酒市场发展的初期,由于存量少、稀缺性高、价值大等特点,主要用于收藏、礼品等领域,这就导致了圈子内的从业者“炒”的属性大于“喝”的需求。“喝不起啊,价格太贵,喝了‘肉疼!’”林总表示。

随着消费人群的增多,市场、产品开发力度的加大,当前老酒又逐渐重拾了“喝”的属性。林总在介绍中表示:“近些年老酒饮用的频次明显在增加,喝老酒与喝名酒、喝高端酒一样,成为了中高端消费者的一项重要选择。”在林总的“酒先生麻辣烫”店里,每天都



的信徒,色雷斯人以其的名义进行了许多仪式。在所有的酒神仪式中,葡萄酒是将传统、宗教和神秘联系在一起的圣元素。

葡萄酒伴随着色雷斯人一生。他们用葡萄酒庆祝一个新的家庭成员的诞生,又用葡萄酒送死者到死后的世界。色雷斯被誉为“甜酒之乡”,在整个古代世界都享有盛誉,荷马、阿特纳奥斯特和柏拉图作家将此记载在他们

的作品中流传后世。葡萄酒被视作一种神圣的饮料,色雷斯人认为葡萄酒与血液有着神圣的联系。因此酒与血都在祭祀仪式上享有重要的地位。

古人认为葡萄酒作为一种神圣饮料,可以在饮用后释放人的灵魂,如同神之所为。因此葡萄酒被看作是来自神的赐予,拥有它的人拥有控制知识、过去和未来的力量。

# “麦麦酒市”再获虎扑千万级战略投资 “喝掉老酒”渐成趋势?

■ 彭伟

老酒近几年一直是行业内的热门话题,其热度与酱酒相比也不遑多让。

据了解,“麦麦酒市”是一个老酒的线上交易平台,上线时间仅一年左右。

“麦麦酒市”成立于2019年,2020年初其APP正式上线,是一个集酒类买卖、鉴别查验、资讯动态社区于一体的新一代酒类收藏交易平台。消费者可以在“麦麦酒市”APP上了解酒资讯、评价酒风味、分享酒文化、结识新酒友,这也是“麦麦酒市”能够在一年时间内得以快速发展的原因。

## “麦麦酒市”缘何受资本青睐?

企查查显示,目前,“麦麦酒市”已经拿到虎扑两轮融资,均是千万级的融资,这说明虎扑方面对老酒市场的发展潜力十分看好,对老酒的线上交易也是如此,这是互联网企业敏锐洞察力的体现。据了解,通过虎扑的战略投资和资源对接,“麦麦酒市”开始与球鞋转潮玩的交易平台“得物”深度合作,在技术、产品以及供应链层面上借鉴得物的成熟经验。

虎扑为何会如此重视“麦麦酒市”,并大力扶持呢?答案之一便是老酒市场的繁荣及市场深度。中国老酒收藏专家、曾品堂创始人曾宇在接受酒业家采访时表示:“2020年(中国)老酒市场的容量在800亿左右,未来有望达到1000亿。”

与他持相近观点的还有河南省商务厅二级巡视员费全发,他在“2020中国老酒大会”上公开透露:“2020年(老酒市场)已经突破800亿元。从老酒市场持续升温的趋势来看,老酒消费人群正在持续增加,老酒市场规模也在不断扩大,预计2021年老酒市场规模将顺利突破千亿元。”

而且,老酒的价格近些年也在飞涨。中国酒业协会名酒收藏委员会副主席胡义明接受酒业家采访时表示,即便去年受疫情影响,老酒的价格仍普遍上涨20%。足够大的市场纵深+高额的利润,吸引了众多玩家及资本向老酒市场靠拢。

“麦麦酒市”的创始人兼CEO Andy Liu在接受媒体采访时指出,老酒市场远超千亿这个数值,未来可能会是万亿规模。

Andy Liu指出,在交易模式上,“麦麦酒市”想打造C2B2C的交易模式,即卖家买家在平台双向出价,达成一致后由卖家将货品寄

# 一段 8000 年的历史 远古色雷斯文化和色雷斯葡萄酒

■ 张胜飞

色雷斯(Thrace)是一片神秘的土地,拥有可追溯到公元前6000年的历史和传说。古代色雷斯领土分布在当今的保加利亚南部,希腊北部和土耳其的欧洲部分。该地区的名称来源于从前居住在此的最勇猛的部落的名称——色雷斯人(Tracians)。在历史书籍的记载中,色雷斯人是热情的战士,精湛的珠宝大师和神圣的酿酒师。

在罗马人的统治下,色雷斯地区经历了几代人的繁荣。它的首都之一——菲利波波利(Plovippopolis,今天的普罗夫迪夫 Plovdiv)在建筑、精神和葡萄酒中捕捉了时代的精髓。菲利波波利位于古老的希伯鲁斯河(今斯特鲁马河 Struma)沿岸一个极其富饶的地区,该镇通过葡萄的品种和风味传承了古老色雷斯的遗产。

色雷斯人相信灵魂永生,因此他们非常虔诚,信仰众神,通过诸神实现自己的意志。作为酒神狄俄倪索斯(罗马人称呼他巴克斯)

择最少50度以上的白酒,因为50度以下的白酒,无论是任何品牌、任何酒质,或多或少的总会添加一些东西。真正内行的人都知道,50度以下的白酒基本上不可能有纯粮酒的。还有,由于存贮的过程中,白酒存在着挥发的关系,度数低的白酒,存放几年后会发酸,酒味寡淡,这也是为什么收藏白酒一定要选择高度数的纯粮酒的原因。

那么什么样的白酒才适合长时间的存放收藏呢?一般来说,酱香型白酒最适合长时间存放陈酿。首先是酒精度数上,浓度在53度情况下是水分子和酒精分子数最平衡的浓度,加上酱香型白酒的适饮期比较长,游离的

酒分子少,使得酱香酒在储存过程中,浓度稳定,这在所有的蒸馏法中是特殊的。而且在这个酒精度以上,菌类基本难以生存,不会出现变质的问题。所以说酱香酒最适合陈酿,而且陈酿以后,倒酒时酒线很长、很稳。其次酱香型白酒是最讲究年份的酒,老酒之所以有价值,是因为在存放的环境下,将有害物质挥发,酒内的分子化合物进行多种的酯化和醇化反应,产生酱香酒所含有的特殊的芳香化合物和酚类物质等。陈放后的酱香酒呈现幽雅细腻、酒体丰满醇厚、回味悠长等名酒的特点。

如今,茅台酒虽然是酱香型白酒的领头

品牌,但是其价格昂贵,对于很多人来说是一种甜蜜的负担。那么,作为酱香酒中的新贵增嘉园小米酒,就成为了你最佳的选择,增嘉园小米酒,优选赤峰市天然有机小米,结合赤水河水,利用茅台镇独特的酿酒环境,严苛遵循坤沙老酒12987酿造工艺,经过一年的时间酿造成酒。入口绵柔,甘冽,口感细腻、醇厚,酱香突出,回香悠长,而且一瓶蕴含80万粒小米精华,酒体富含多种对身体有益的葡萄酸、氨基酸等微量元素,适量饮用开胃提神,活血养气,滋阴补肾。好喝不上头,且具有酱香酒越陈越香的特质,收藏、存贮、送礼都是心头好。(希文)

# 百年老酒十里香 酒真的越陈越醇吗?