

做中国企业的思想者

企业家日报

中国酒

Chinese drinks 周刊
weekly

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 4 版 第123期 总第10757期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:杜高孝 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2023年5月20日 星期六 癸卯年 四月初二



米酒、露酒、茶酒 未来十年的风口

■ 张文

未来,能撬动消费者以及新生代的潮饮,一定是具备线上线下一体化经营、同时在新生代消费者心智中有流量的品牌……

近日,由天猫酒类行业与百润集团发起,天猫新品创新中心(TMIC)与凯度联合发布了《2023 低度潮饮趋势报告》。《报告》显示,中国低度酒消费虽然低于主要发达国家,但增速较快,从 2016 年的 111 亿已经成长到 2022 年的 260 亿,今年更是有望增至 338 亿。预计到 2025 年,低度酒市场规模将达到 743 亿元。

如此具有“含金量”的市场,背后是由“酒零后”“她”经济和拥有高线高知高收的“三高”群体在做赋能,特别是年轻消费者的追捧,带动了整个低度酒品类的崛起。

“低度酒的崛起根本还是在于现代人包括但不限于年轻人,甚至很多中年人的饮酒态度、饮酒方式和饮酒场景与过去有很大不同。尤其是受疫情反复以及经济环境影响,消费者更倾向于轻松饮酒,会选择度数低一点的酒类产品,保持微醺状态。”梅见品牌公关相关负责人在接受记者采访时表示,低度潮饮被市场广泛接纳,其实是消费者与产品、市场与企业双向流动、彼此选择的结果。

的确,《报告》研究发现,在购买低度酒的消费者中,42%的人出于社交目的购买低度酒,37%的消费者则是为了独酌。

值得关注的是,随着低度潮饮酒品类内部产品进一步丰富与分化,消费者对饮料风味的产品需求也在同步增加。从细分品类来看,米酒、露酒和茶酒都以三位数的增速领跑低度酒市场,其中,茶酒作为低度潮饮家族的“新人”风头正盛。

凯度研究认为,茶酒在去年趋势向好:一方面,从需求侧来看,喜欢茶饮料的低度酒用户会对茶酒品类感兴趣;另一方面,在供给侧,知名酒企也不断推出茶酒产品,口味丰富、品种多样。

根据《报告》调研的数据显示,茶酒品类的市场发展主要源于用户规模扩大,截止到 2022 年 12 月,茶酒品类在天猫平台上销量同比增长 367%,购买人数同比增长 291%。

但不容忽视的是,《报告》里的茶酒,并不是指用茶叶发酵酿造而成的酒,而是指带有茶味道的酒,它的本质是酒,并非茶。

“出茶味道的低度潮饮,只是口味上的创新,不是品类创新。”北京圣雄品牌策划有限公司总经理邹文武告诉记者,低度潮饮酒肯定是大势所趋,但现在说茶酒是潜力赛道,恐难认同。

对此,有业内人士也表达了相同的观点。在他看来,现在的茶酒还只是果酒下面一个细分类目,远称不上赛道。“当初在设计推出低度茶味酒品时,也是想在产品的口味上做一些差异化。因为自身品牌的定位就是要突出中国风。那茶与水果,对我们来说,前者历史悠久、品类多样,后者种质资源丰富,于是想做一个融合,然后就推出了茶果酒。”该人士表示,现在茶酒还是比较小众、比较新的品类。

说白了,茶酒融合是对中国原生水土、原生风味的探索 and 追寻。

“整个低度潮饮应该在未来十年都是一个风口,但具体是哪个口味,或者说是哪家企业能领跑,现在去说,还为时尚早。”中国食品产业分析师朱丹蓬向记者表示,但未来能撬动消费者以及新生代的潮饮,一定是具备线上线下一体化经营、同时在新生代消费者心智中有流量的品牌。

“这样不仅可以实现资源互联互通,也可以让线上线下互补短板。”朱丹蓬分析指出,最终还是有延续性的低度潮流饮品才会成为未来消费刚需。

酒韵潇湘 香满寰宇 2023 首届长沙国际酒业博览会圆满举办

日前,由湖南省商务厅、长沙市人民政府、常德市人民政府、邵阳市人民政府、湘潭市人民政府、湘西土家族苗族自治州人民政府共同支持,中国酒业协会、湖南异地商会联合会(湘商总会)主办的第四届中国国际名酒博览会(春季)暨 2023 首届长沙国际酒业博览会圆满落幕。

本届长沙酒博会以“酒韵潇湘·香满寰宇”为主题,共设立世界葡萄酒馆、中国名酒馆、湖南湘酒馆、仁怀酱香型白酒产区馆、陈年酒馆共 5 大馆,展厅面积达 2.2 万平方米。集中展示了白酒、葡萄酒、黄酒等多种产品,并集中推介商贸投资机遇。

本次酒博会主要参会嘉宾包括本省市前 50 家大商超千人团、千名重量级湘商,湖南大中型国有企业、民营企业、经开区入园企业及十四个市州酒业协会会员单位,以及境外行业商协会、全球葡萄酒大师协会、企业代表,流通领域、进口经销、餐饮领域、团购渠道等渠道采购商。三天展会期间,触达参会嘉宾、参展客商、观众及终端消费者超 4 万人。酒博会成为一场思想碰撞、文化狂欢、产业共赢的盛会。



酒博会上策划举办的“酒鬼酒·湘酒高质量发展高峰论坛”、“湘商回湘助力湘酒振兴”主题晚宴、湘酒湘窖“敢为天下香”湘湖夜宴等活动,深挖湘酒历史底蕴,科学分析了酒业市场新形态,面对市场挑战,赋能新趋势,引导酒类产业升级。共 50 家企业单位,分别与酒鬼酒、湘窖酒业、武陵酒业、浏阳河厂、白沙液酒等酒企签约 9.89 亿,与柬埔寨、老挝、英国、欧洲、加拿大等境外湖南商协会达成推广战略合作协议,大力助推湘酒走向国门。

“宁夏贺兰山东麓青铜峡产区葡萄酒大

师班 & 产销对接会”、“探秘人间天堂—香格里拉大师班”等活动邀请行业知名人士带领大家共同品鉴了多款来自法国、西班牙、意大利、智利、南非等包括意大利黑月酒庄联盟、西班牙精品酒庄联盟等一众展商携列级庄、产区头部酒庄、百年酒庄、膜拜酒庄等全球精品酒庄的葡萄酒、烈酒、气泡酒,引导爱酒人士了解行业动态、拓宽专业视野。

近年来,“敢为天下先”的湖南正在发力讲好“湘酒故事”。从全国酒业市场的排名来看,湖南地区有着不小的占比,主要的酒类品

牌生产地和发源地,集中在湘西、邵阳、常德等地,其本身的酒类属于浓香型为主;酒鬼酒、湘窖、武陵、白沙液等酒类企业发展势头良好,占据中国白酒市场的大半江山。接下来,湖南要抢抓全国新一轮白酒产业发展机遇,全力推进中国清香型白酒核心产区建设。酒博会的举办,已成为政府、行业协会、龙头企业三方共建的产业新实践,酒旅融合“大清香”时代的到来开创了湖南深化对外交流合作的新起点,为湖南经济社会高质量发展贡献酒力量。

(新文)

红太阳酒业 3 人获聘白酒国家评委

■ 焦守立

日前,中国食品工业协会发布了《关于聘任第十届白酒评委的通知》,中国酒业协会发布了《关于聘任 2022 届中国酒业协会国家级露酒评委的通知》,红太阳酒业孙守营、杨攀华获聘“中国食品工业协会第十届白酒国家评委”,任俊宇获聘“中国酒业协会首届国家级露酒评委。杨攀华和任俊宇作为酿酒技术领域的后起之秀,他们凭借专业的知识素养和突出的业务技能,再一次向行业和社会强有力地展现了公司“以高水准人才建设驱动产品质量提升”的核心发展战略。

至此,红太阳酒业已拥有 4 名国家评委,技术实力再上一个新台阶。

品质提升 源于雄厚的人才力量

人才,特别是技能型人才,是企业发展的重要支撑,也是企业发展活力与创新动力的源泉。多年来,红太阳酒业高度重视人才体系建设,以国际化视野招揽、培育了各种专业人才,成功构建了一支结构合理、运转高效、素质精良的组织队伍。

目前,公司 600 余名员工中,有各类酿酒专业技术人才 80 余人,五星级白酒大师 1 人,高级工程师 2 人,高级技师 15 人,齐鲁首席技师 3 人,博士服务团 4 人,培养博士后 2 人,硕士研究生 2 人,工程师和技师共 30 人,国家级白酒评委 4 人,省级白酒评委 8 人。如此强大的人才队伍,无疑是红太阳酒业的“镇

厂之宝”,公司的高品质建设,亦注定无比坚实,硕果累累。

人才兴业 持续助推鲁酒振兴发展

红太阳酒业一贯坚持将高质量发展视为企业的首要任务和第一追求,以高质量战略目标引领、战略体系构建、战术举措并进和人才结构提升系统推动企业高质量发展。多年来,公司准确把握行业发展趋势,强化龙头企业牵引,科技创新驱动,以文化为魂,以品质为基,对标行业标杆,切实加大营销力度,不断提升鲁酒产品影响力和竞争力,持续推进鲁酒产业高质量发展。

近年来,红太阳酒业始终以助推鲁酒振兴为己任,在讲好品牌文化故事的同时,不断

致力于品质的提升。好品质的假造,需要生产人才、酿造人才、科研人才和管理人才的全面参与,在此方面,公司除了在内部努力营造“爱才、惜才、护才”的工作环境和畅通人才成长渠道外,还积极实施“吸引人才、留住人才”发展机制,科学打造了一批功能齐全、配套完善的产业平台,为各类人才提供了干事创业的用武之地。

随着“博士后创新实践基地”、“山东红太阳酒业集团有限公司技术中心”、“馥香研究中心”、“山东红太阳酒业集团商学院”等各类人才建设平台的成功搭建,“人人渴望成才、人人努力成才、人人皆可成才、人人尽展其才”的良性循环发展局面逐渐形成,公司的人才队伍建设和科研创新工作也由此更上一个新台阶。

酒业论坛 | Observation

抱团取暖合力振兴陕西白酒产业

■ 张鉴

据了解,去年,全国白酒产量已达到 700 多万升,销售收入近 9000 亿元,而陕西产量才不到二十万升,销售额才一百五十多亿元,在全国排名第十一位,有点与四大名酒西凤酒和四大基础香型凤香型酒的故乡地位严重不匹配。究其原因,主要是各地对白酒产业重视不够,统筹规划引领乏力,企业各自为政,缺乏共同发展、抱团取暖合力,当然也与品牌建设、文化宣传、思想观念等诸多因素有关。

笔者建议,陕西省应该成立白酒发展统筹机构,在重点区域也应该设立同样的机构,如宝鸡凤翔区、渭南市白水县。在全省各级白酒发展统筹机构的带领和组织下,高举打造千亿产业的大旗,充分认识白酒产业对国民经济、地方财政、劳动就业、人民生活、农民致

富、乡村振兴的重要意义。

充分认识陕西白酒的资源优势,一是白酒四大香型的凤香型为陕西独有,二是杜康造酒就在陕西,我们要充分利用好这两大优势,同时也建议在宝鸡市凤翔区柳林镇,充分挖掘凤香文化,打造全国唯一的凤香酒产业基地。在现有西凤、柳林、华山论剑等品牌基础上想尽一切办法,动员一切力量,招商引资白酒企业、包装材料加工企业和白酒销售策划设计企业,利用当地民居打造凤香型白酒体验、定制、观光一条街,充分带动凤香酒白酒文化旅游产业发展。在凤翔周边地区支持高粱、大麦、豌豆等白酒原料种植基地建设,利用酒糟大力发展养猪产业,调动当地老百姓参与凤香型白酒生产、加工、销售大循环。

由于没有统筹规划,统一管理,现在还有些酒企正在热火朝天争风香源头,我们应该统一规划、统筹安排,全力打造陕西凤香或宝

鸡凤香,像贵州打造贵州酱香一样,把凤香型提到一定的高度。凤香是陕西的,是宝鸡的,是凤翔的,不是哪一家的。到目前为止,凤香型是陕西独有的文化名片,浓香全国都有,酱香、清香其他省份也有了。一定要保护好、利用好,严禁凤香型工艺外流。

在柳林凤香白酒产业基地不允许其他香型白酒企业落户,更不能生产其他香型白酒,确保柳林镇凤香型白酒基地的独特性、唯一性,做到文化和个性的统一。同样在白水县杜康镇充分挖掘杜康文化,打造杜康镇白酒生产基地,杜康也是陕西白酒的一张重要文化名片,统一大讲陕西杜康、渭南杜康、白水杜康,杜康是公共文化。

杜康酒厂这两年搞了一个杜香型白酒,正在推广,还有待于全国白酒界认可,我们应该支持其创新,这种勇于突破的做法我赞成。这样的话,咱们是西有凤香东有杜香,一风一杜

均为陕西独有,就更具有文化个性。同样也在杜康镇打造杜香型白酒体验、定制、观光一条街,在白水县周边建设白酒原粮种植基地。随着杜康镇杜香型白酒产业基地的打造和发展,包装、销售、策划等相关产业定会随之跟进。

在陕南、陕北和关中其他地区,在现有酒业发展的基础上,支持鼓励其他香型的酒产业发展壮大,形成百花齐放、百家争鸣的白酒生产繁荣景象。支持全省白酒技术研发人才培养,充分利用陕西科技大学等高校白酒教育的优势,为千亿陕西酒助力,充分发挥陕西省白酒创新基地力天酒业西安研究院的技术优势,推动陕酒的提质增效。

宝鸡、渭南职业技术学院可以参考在柳林和杜康两镇设立酿酒教学机构,充分动员各种媒体加大陕西凤香、陕西杜康的宣传力度,为千亿陕西白酒产业快速发展大造声势。

(作者系陕西君鉴白酒品牌文化馆馆长)



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味



千年福禄寿 万家海葫芦

酿造单位:贵州省仁怀市王丙乾酒业有限公司
出品单位:贵州省仁怀市狄康春酒业有限公司
服务热线:18586361133 (沈先生)
13608529997(张先生)



GUIZHOU MAOTAI ZHEN

广告