日前,2023世界互联网大会及互联网

发展论坛在浙江乌镇启幕。作为大会钻石 合作伙伴和官方指定用酒,青花郎连续五年

走进乌镇,用最经典和最时尚的文化符号宴

重塑,对外展示了郎酒牵手互联网大会后的

"乌镇成果"。现场,郎酒集团董事长汪俊林

与众嘉宾一道,共同开启"第五代青花郎游

江之门"。第五代青花郎,通过世界互联网

产,在迎来历史最高产能的同时,郎酒发布

了第五代青花郎产品。据了解,第五代青花

郎在外观、瓶盖、开启、细节等方面进行了全

面升级,品质感更强、体验感更好。此外,这

款产品也在业界创造了三个"第一"和三个

"唯一"——基酒年份业内最长,服务团队规

模最大,千元白酒最有价值;唯一的陶瓷瓶

用经典与时尚打开浙江之门。现场,郎酒集

储,唯一的庄园酱酒,唯一的洞藏陈香。

"第五代青花郎浙江之门"

百年郎酒开启

推动兼香型与创新香型

东省食品工业协会、四川省酿酒协会共同主

办,安徽口子酒业股份有限公司承办的首届

在安徽淮北成功召开。中国食品工业协会

会长兼秘书长马勇,国家食品质量监督检

中心主任程劲松,安徽省食品行业协会会

杨士友,淮北市委副书记、市长汪华东,安徽

口子酒业股份有限公司董事长、总经理徐进

常务副总经理徐钦祥, 以及来自全国的兼福

题,围绕推动兼香型与创新香型白酒产业高

质量发展主线展开。会上,中国食品工业协会

风格产品获奖名单,对兼香型与创新香型的

型白酒技术工艺研究和创新,引发了热烈讨

论,形成了行业共识,为推动中国兼香型与创

表示,作为兼香型白酒标委会秘书处承担单

位,口子酒业有责任、有义务、更有信心员

领兼香型白酒实现新的跨越与发展。真心希

望各位专家、委员充分发挥专业优势,为萧

香型白酒发展提供更多专业意见和技术。

持,建立企业、协会、科研院所高度协同

推动兼香型白酒更高质量发展。也希望兄弟

酒企发挥行业优势, 共举兼香大旗, 加强台

作交流,在工艺技术、产品品质、品牌建设

等方面共同探索,共同营造兼香型白酒发展

口子酒业董事长、总经理徐进在致辞中

新香型白酒健康发展强化了支撑。

酒典型风格产品进行了鉴评, 随后还颁发

白酒高质量发展

2023 青花汾酒发展论坛 在上海国际会议中心召开

强化文化赋能

稳守品质底线

浦江秋色映天幕,金叶飘零入画图。在 第六届中国国际进口博览会举办期间, 2023 青花汾酒发展论坛在上海国际会议 中心召开。行业专家大咖齐聚一堂,共话行

业趋势,共商清香未来。 中国酒业协会理事长宋书玉,山西省商 务厅党组成员、副厅长李国荣,复旦大学组 济学院院长、中国经济研究中心主任张军 中国银行山西省分行行长臧新军,中国银行

记、执行董事、总经理张永踊出席,汾酒相关 负责人及全国经销商代表参加本次论坛。

宋书玉表示,青花汾酒就像一张载有 数千年中国文化和历史的名片,是传承与 创新的完美表达,是汾酒充分发挥香型、工 了清香型白酒的品质天花板、品牌天花板、 文化天花板。在新时期,唯有高质量发展、 高层级竞争、高水准迈进才能真正走出一 条清香四海、"汾" 芳万里的发展之路,将 "中国品质、国际表达"这一特质向世界传 播,让更多人爱上青花,爱上汾酒,爱上中 国白酒,爱上真正的中国酒文化。

李国荣表示, 汾酒是山西外贸领域走 酒品牌的成长史。山西省市县三级部门将 持专业镇在做好酿酒产业的同时, 加快品 牌提升,做强主导特色产业,延伸产业链

古、文化赋能、品牌升级、消费动能、科技创 新等方面进行深入研究探讨,就是要集思 广益,探索寻找青花汾酒实现新发展的钥 匙和密码,梳理明晰青花汾酒的发展规划, 希望大家能够广开言路,带来更专业、更有

张军、蔡亚、董广阳、江南春围绕白酒 别以《新经济形势下中国企业发展机遇》 《中国白酒的国际化品质表达》《文化赋能 品牌升级》《白酒的分化和清香大复兴的逻 辑》为题作主题演讲。

在新起点上创未来,汾酒将通过上海看 世界、对标世界一流,以全局视野和战略眼 光把握时代大势,进一步提升汾酒的品牌价 值、市场影响力和渠道占有率,积极探索餐 饮行业新的服务路径,紧跟行业领先的发展 形式,紧密联系合作方及团队成员,在寻常 世界里面走出不同的增长模式,实现青花汾 酒品牌的高质量发展和汾酒复兴。

在品质缔造美好生活圆桌论坛上,嘉 宾傅骏、周晓燕、王德良、李义宝分享了汾 酒与国宴(淮扬菜)相得益彰、海派饮食文 化融合的特点,以及晋商文化与汾酒酿造 技艺传播的悠久历史, 描绘了汾酒引领下

"大清香时代"的美好生活前景。 论坛上,袁清茂为"汾酒营销顾问委员 会"顾问委员颁发聘书。汾酒营销顾问委员 绍了绍兴黄酒产业的发展现状和未来方向。 会永久会址授牌,标志着黄酒产业博览会永 区""中国黄酒之都";成果之五,中国国际黄 面、从何种维度对黄酒产业发展进行了支撑 会是汾酒市场营销的智囊团,是经销商、消 他表示,绍兴已经制定黄酒振兴战略规划, 久落户东浦黄酒小镇。 费领袖及厂方之间密切联系的重要纽带, 聚焦"世界经典"目标,强力推进创新深化、 据了解,本次活动有来自浙江、上海、江 种国际性展会。 汾酒将逐批聘任全国优秀的核心经销商代 改革攻坚、开放提升,全力打造黄酒产业"最 苏、福建、安徽、山西、山东、湖南、广东等 20 "砥砺 20 年,奋进新征程,站在新的起 诗词大会嘉宾郦波从中华民族悠久历史、灿 表组成顾问委员,参与到青花汾酒的营销 策略制订和市场运营管理中,广开言路,问 区"。未来,将进一步强化黄酒振兴的使命 全国核心酒类产区政府领导陆续到场分享 年的黄酒文化后劲在新时代得以全面迸发, 面,翔实、生动地阐释了黄酒的重要价值。他 计市场,吸纳市场一线的智慧与力量,实现 感、责任感、紧迫感,大力优化黄酒产业生 交流产区发展经验,有核心黄酒企业开展黄 让绍兴黄酒再行天下,让中华国酿香瓢世 认为,酒能让人的世界与意志共同升华,独 厂商共创、共进、共赢。

在与会嘉宾共同见证下,"青花汾酒文 化体验中心"项目正式启动。青花汾酒文化 体验中心集中展示了汾酒品牌价值,向消 费者展示产品,帮助消费者进一步体验汾 酒文化,了解汾酒工艺,通过高度还原的场 景及高品质沉浸式体验,满足消费者对高 品质生活的追求,进一步提升汾酒的自身

本次论坛由山西省商务厅、山西省国 资委、山西省人民政府驻上海办事处主办, 由山西杏花村汾酒集团有限责任公司、山 西省长三角招商局承办。汾酒将持续通过 做好品类引领、推进品牌战略协同、强化文 化赋能、稳守品质底线,利用"杏花村汾酒 专业镇"建设的契机,发挥汾酒品牌的引领 作用,全面推进清香品类的价值传播,推动 整个大清香体系的全面崛起。

栉风沐雨 砥砺前行

宝真酒业三十周年庆典在济南隆重举行

日前,"三十而励承真致远 宝真酒业三 十周年"庆典仪式在济南南郊宾馆蓝色大厅

中国酒类流通协会会长王新国,中国副 食流通协会会长何继红,山东省糖酒副食品 商业协会会长薛剑锐,济南市人大常委会原 副主任、济南市企业与企业家联合会常务副 原党委副书记方宏建,复星集团全球合伙 人、舍得酒业联席董事长、总裁蒲吉洲,汾酒 销售公司党委书记、执行董事、总经理张永 党委副书记、总经理冯铖,贵州茅台酒销售 经理兼首席财务官蒋磊峰,四川水井坊股份 有限公司核心品事业部总经理蒋炜等社会 机。 各界代表 500 余人出席了本次盛典。

酒文化馆时空长廊

公司百亩仓储物流园与酒文化馆,沉浸式感 受了宝真酒业三十年的辉煌史册,见证宝真

个关于"德诚信慎"的企业故事。

茅台、汾酒、水井坊、舍得、进口葡萄酒, 闪耀的品牌矩阵组成了宝真酒业服务履历, 勾勒出宝真酒业从德州迈向省城,从省城拓 展全国,进而长风破浪开拓国际视野的跨越



宾朋云集共襄盛会

潘智群通过"两个故事、三点感悟和一 个展望"与贵宾共同分享了宝真的心路:经 员、纪委副书记张维代表公司祝贺宝真酒业 更高更远。 营一家企业做大不如做强,做强不如做长, 成立三十周年

唯一不变的是"变",从公司到个人,要紧跟 信心,期待共同开发其它新省份的销售,共 时空隧道内镌刻着一个酒类流通企业 时代发展,不断学习,努力求变,才能走得更 创卡思黛乐和宝真酒业的成功 的进阶历程,酒文化展馆里收藏了一个又一 高更远。现场来宾对潘智群的精彩演讲致以

踏实奋斗携手同行

庆典仪式上,中国酒类流通协会会长王

宝真酒业是中国酒类流通行业的杰出代表, 牌,助力市场,与万余家优秀的终端店合作 三十年来,在公司创始人、董事长潘智群带 共赢 济南南郊宾馆彩旗飘扬,气氛热烈,处 领下,风雨前行,真心不移,真诚担当,为消 处洋溢着欢乐喜庆的氛围,焕发着昂扬的生 费者提供美酒、货真价实,为合作伙伴创造 价值、情真意切,成为中国酒类流通市场中 了 BC 联动营销体系,并且从信息化到数字

伴的鼎力相助。在三十周年庆典之际,宝真 酒业对一直以来携手同行、比肩共赢的合作 伙伴们进行了颁奖表彰。正是因为有了合作 伙伴的信任,才有了今日的荣耀。

业还对同心同力,携手共创美好的十年以上 的员工分别给予隆重嘉奖。他们秉承宝真酒 业"以德经商、以诚待人、以信为本、谦虚谨 慎"的企业核心价值观,以"美酒创造美好生 活"为使命,至诚至臻。

群监制的《宝真之歌》在庆典仪式上正式发

活动还安排了宝真酒业30周年"承真 改远、共启新程"启动仪式。

宝真用美酒创造美好生活,引领企业三 一年稳健发展,淬炼出不可复制的品牌密码

历经市场的实践与探索,宝真酒业搭建 起健全的营销网络市场服务体系, 服务品

庆典仪式启幕,宝真酒业创始人、董事 的一个标杆,树立起中国酒类行业中的一面 化、智能化,科技赋能传统行业,实现全流程 贵州茅台酱香酒营销有限公司党委委 跟时代发展,不断学习,持续奋斗,才能走得

复星全球合伙人、舍得酒业联席董事 书、吕剧表演及歌曲演唱等多种艺术表演形

神、昂扬的姿态,继续续写"美酒创造美好生

中国黄酒之都 创领黄酒未来

立冬时节,是黄酒开酿的日子。当天,由 中国酒业协会、绍兴市人民政府主办,越城 市商务局、绍兴市黄酒行业协会承办的

华国粹的文化内涵和精神内核,通过黄酒小 现以文化消费、旅游为延展的产业振兴之路 的产业新局,打造酒旅融合、与民互动的黄 酒产业国际化顶级盛会。

五大特色 撬动中国黄酒千亿产业

名片。一年一度的绍兴黄酒节是绍兴一个盛 这样的历史人文典故足以让世人领略绍兴 艺人入选浙江省非物质文化遗产;成果之 希望以中国黄酒之都、绍兴黄酒小镇的发 大的节日,绍兴酒重冬酿,今年,黄酒博览 和绍兴黄酒的魅力。近几年,饮中国酒已逐 三,《绍兴黄酒保护和发展条例》出台施行; 展之路为蓝本,溯本求源,增强信心,并 会、黄酒节、黄酒小镇进一步互融互通,更是渐成为韩国年轻人之间一种新的文化潮流。成果之四,鉴湖酒坊入选全国黄酒行业唯一在此基础上为中国黄酒产业发展前路查缺 推动了绍兴乃至中国黄酒酒旅融合的高速 相信拥有着悠久历史和卓越口感的黄酒,在 的国家工业遗产;成果之五,绍兴黄酒成为 补遗、探明方向。

本次黄酒博览会围绕"国际化、产业化、 流。 文旅化、数字化和品牌化"五大特点,全面展 产城融合发展是美酒产业近年来不断 毅前行,主要体现在以下5个成果上:成果 王喆以《科技创新支撑产业发展》为题进行 现中国黄酒的焕新魅力,凸显中国黄酒的传 创新的举措,美酒经济助力绍兴城市发展的 之一,国家黄酒工程技术研究中心建成启 演讲。他从科技创新激发行业活力、传统工 承价值,加快复兴中国黄酒"国酒"地位,撬 实践也取得了丰硕的成果。当天的开幕式 用;成果之二,绍兴黄酒产业园建设并投运; 艺的传承与发展、国家支持黄酒产业科技创 动中国黄酒千亿产业大发展。

具活力主产区"、黄酒文化"传承发展引领 余个省市黄酒核心产区的企业组团参展,有 点,我们将图强振兴再出发,期待着借鉴千 烂文化、宗教信仰、艺术创作、健康意义等方 态,大力推进黄酒文化传承,大力激发黄酒 酒新品展示、品鉴、推介等活动,加强黄酒品 界。"孙爱保表示。 创新活力,加快引领中国黄酒产业再造优 牌打造与宣传。 势、再展雄风、再创辉煌,谱写好新时代黄酒 产业的"胆剑篇"。

一个希望》为题,为开幕式作了充满诗意的参会体验,打造一站式信息展示服务平台。 致辞。他表示,绍兴历史悠久、文化灿烂,有 大禹会稽天下的传奇、越人卧薪尝胆的勇 砥砺前行 20年 数、书圣兰亭挥毫的奔放,更有"我以我血荐 十大成果重磅发布" 轩辕""须把乾坤力挽回"的铁血丹心。千年 黄酒,绍兴为盛。黄酒,是绍兴人的品格,是 绍兴的一幅画,是绍兴的一首诗,是属于绍 发展的瑰宝。20年来,浙江全省上下在抓好 沪一带。 兴的故事,蕴藏着民族的情节,也是绍兴的 品牌建设,推动黄酒产业在高质量发展之路 幸运的是,在消费升级新形势下,有着 黄酒品牌年轻化发展。 是岁月的凝结,更是一座城市的微醺。每一 两个方面取得了十项有代表性的成果。开幕 趋势。

事,跨越时空,传承至今。 作为一场国际化的黄酒盛会,大会还邀 进"二十年成果。



上,中国酒业协会秘书长何勇与越城区人民 成果之三,新时代"越酒行天下"取得明显成 新、黄酒酿造科技的创新发展趋势四个方面 绍兴市委书记温暖在开幕式致辞中介 政府区长钱林江为中国国际黄酒产业博览 效;成果之四,绍兴成为"世界美酒特色产 为切入点,深入分析了科技创新从哪些方

此外,本次黄酒博览会和黄酒节的最大 多维角度看发展 亮点是通过数字化手段,实现云导览、云展 中国酒业协会理事长宋书玉以《绍兴是示、云直播等功能,为观众提供沉浸式参展

请了外国使领馆人员、国际组织代表、境外 围绕"保护好",坚守匠心、坚持守正、坚 优势产区抱团前行声势日隆,行业龙头稳 媒体、国际酒业专家代表参会。韩国驻上海 定传承,主要体现在以下5个成果上;成果 健发展趋势明显。在渠道层面,黄酒企业 总领事金英俊在致辞中表示,《三国演义》 之一,绍兴黄酒酿制技艺成为首批国家级非 持续发力新媒体平台,积极布局电商渠道, 天下黄酒源绍兴,黄酒是绍兴的一张金 《水浒传》中的英雄豪杰们都爱喝绍兴黄酒, 物质文化遗产;成果之二,绍兴花雕制作工 千年黄酒必将焕发勃勃生机。何勇表示,

> 不久的将来, 定会成为受众人追捧的新潮 首批中欧地理标志协定产品。 酒产业博览会成为商务部批复的唯一单酒赋能。

中国黄酒拐点将至?

史上占据不可动摇的地位。但不可否认的 未来发展的攻坚点,要持续强化黄酒文化属 是,在近几年的酒类市场竞争中,相比于其 性、着力提升酿造技术,强化品控,加大产品 他品类,尤其是白酒,黄酒在品类认知、生产 升级,全方位推进产品结构优化,着力开发 标准、产区表达、高端产品打造等方面都稍高端市场,将饮用后的卓越体验与黄酒品质 黄酒是绍兴经济发展的财富,也是文化 显落后,主流消费区域也长期局限于江、浙、 相挂钩、拓展黄酒饮用场景,打造传统与时

希望;黄酒,是时节的礼赠,是历史的余香, 上不断焕发出勃勃生机,在保护好、发展好 健康特性的黄酒,正暗暗迎合了当下的消费

杯中都蕴含着一段历史、一种风情、一个故 式上,中国绍兴黄酒集团有限公司党委书 过去三年,消费者对健康的重视与日俱 汾阳、烟台、邛崃、即墨的产区政府代表轮流 记、董事长孙爱保发布了"循迹溯源 感恩奋 增。京东健康联合发布《疫情过后,你的消费 发言,针对各自产区的工作进行总结交流, 更"健康"了吗?——2023年健康消费调查 并对黄酒产业发展发表看法与建议。

体健康"视为生活中最为关注的方面。与此 同时,健康消费也呈现出高频率趋势。这对 于拥有明确的健康属性的黄酒而言,自然是

如何抓住这一时代机遇? 11月8日下 午,在2023中国(绍兴)黄酒发展大会上,来 自全国酒类产区领导、行业专家齐聚一堂, 分别从科技创新、文化自信、市场营销三个 角度展开讨论,为黄酒产业的未来发展献计

释放产区声量、提升品牌和产品认知 决的痛点。中国酒业协会秘书长何勇指出 黄酒传统文化及跨界融合不断推陈出新, 营销宣传全国化势头明显, 在高端化、年 轻化、全国化和国际化上不断作出努力,

科学技术部原农村科技司副司长、巡视 围绕"发展好",坚持创新、坚决求变、坚 员、现中国食品科学技术学会名誉副理事长

> 南京师范大学教授、博士生导师、中国 与天地精神往来, 黄酒占据了酒文化的巅 峰,是中国的国粹。

麦肯锡全球副董事合伙人孙翔聚焦于 黄酒市场营销,提出了自己的看法。他表示, 黄酒行业的规模、销售额和利润这三大核心 传承千年的国粹黄酒,曾在中国酒文化 指标都面临挑战,要以文化、品质、与时尚为 尚的碰撞,通过高品质引领高端驱动,推进 在随后的"产区互鉴、共谋新策"——中

国酒类核心产区主题对话环节,来自绍兴、



第五代青花鄭亮櫚 2023 华世界互联网大会

今年的重阳节,郎酒天富生态酿酒区投 力。"

郎酒变革与重塑

革与重塑也正在"后台运行",五年时间里, 郎酒的产能、形象、品牌、规模等也都在发生镇,创造了更大的价值。

区和二郎大产区,建成六大生态酿酒区,达

乘着乌镇世界互联网大会的东风,郎酒 高校和科研院所,立足这一"产学研"平 慧生产"的乌镇成果,青花郎在有价值的乌

郭酒二郎厂公司副总经理、品质研究院 五年前,郎酒庄园正在如火如荼的建设 副院长王磊在成果介绍中表示,青花郎积极 之中;五年后,这座世界级的庄园独创的"生 拥抱数字科技,深度融合极致"品质、品牌、

白酒——青花郎";五年后,赤水河左岸庄 力。

一面,但郎酒的变革与重塑,是系统性的焕 化之中量变积聚并形成体系的力量,推动郎 创新和引领。 新与升级,在大家看不到的地方,2万郎酒人 酒完成从内到外系统性的焕新与升级。

科技融合共生;古法酿造与科学赋能联袂出 研、提升品质,以积极姿态拥抱数字文明 场,互联网思维升级,实现了智慧生产。从乌 建设,开启了郎酒酿造的数字化探索与实 镇相逢、乌镇主张、乌镇路径、乌镇实践,再 践,并从酿造生态、制曲工艺、发酵酵池、 乌镇成果,郎酒实现了从内而外地自我变 发酵监控、贮存工艺等方面进行了全面的 革和重塑,取得了"古法酿造,现代设备,智 数字化赋能

以青花郎五年乌镇之路为窗口,郎酒变 酒。"据二郎厂公司总经理助理兼酿造中心 却只是外界观察青花郎的一扇窗户:"透过 革与重塑的思维已经嵌入郎酒发展肌理,成 总经理陈波介绍,与互联网大会相遇的五年 这个窗口,大家可以看到科技与传统融合的 为郎酒文化的一部分,让郎酒在一点点地变 间,郎酒不断突破精神内核,进行着行业的

向外展示了青花郎与世界互联网大会的五 年联动以及郎酒数字化的探索之路,也展现 人、白酒行业专家学者荟聚一堂,大家共同围 传统产业与科技创新的持续融合。 绕兼香型与创新香型白酒产业高质量发展的 时代命题,深层次探讨中国兼香型与创新香

"奢香女孩"郑心怡

历史上出现过"两大"——一个是青花郎,一

尚的世界互联网大会相拥,不断在经典之上时 尚表达,让经典更为时尚,最终托举出既经典

淮北市委副书记、市长汪华东在欢迎谈 中表示,淮北作为此次兼香大会的东道主,将 化,共同推动中国兼香型与创新香型白酒区 行天下、香满人间,共同推动安徽白酒走向

强,贴牌产品的市场并不成熟,相对的散酒 安徽省食品行业协会会长杨士友寄语 深入思考兼香型与创新香型白酒行业技术 革,以技术创新推动白酒酿造技术的传承和 提升,为实现白酒产业高质量发展作出更大

> 中国食品工业协会副会长兼秘书长马勇 在致辞中表示, 当前白酒行业要适应当前消 费需求的多元化特点,让大家了解到除了传 统的浓香、酱香、清香这些主流风格以外,还 有更好的兼香型的白酒,就像会议主题说的: 兼收并蓄,包融万香,要为这些产品的市场发

展营造更好消费范围。 会上,湖北白云边酒业技术总顾问熊小 毛、江南大学教授徐岩、国家食品质量监督检 验中心主任程劲松三位专家作了专题演讲, 安徽口子酒业股份有限公司、四川郎酒等协 办单位作了主题演讲。他们从企业视角和专 业角度,分析了白酒行业以及兼香型与创新 香型白酒发展现状,展望了兼香型与创新香 型白酒的发展未来,精彩纷呈的演讲、专业深 刻的洞察,将大会的气氛推向了高潮。

大会期间,与会嘉宾还观摩了口子窖酒 酿造基地,从工艺、风味、规模等方面对口子 窖的"自然兼香"进行了全方位的了解。口子 酒业作为兼香型白酒分标委主任单位,在传 承明清酿酒技艺基础上,创新结合现代科技, 最终形成了业内独具的"一步兼香工艺",成 就了"兼三香,具五味"的兼香风味,获得了国 家权威部门和广大消费者一致好评。

口子窖在继承和发扬「大蒸大回」

「老五甑」等传统工艺的基础上,结合现代 生物科技,经过多年实践探索,创新形成了 口子窖独有的「三多一高两长」的兼香型白 酒酿造工艺体系,以独树一帜的自然兼香, 成为中国兼香型高端白酒的代表。目前,口 子酒业已经形成以口子酒文化博览园、口子 工业园、口子产业园为主体的"一企三园" 发展格局,拥有约 1.5 万条发酵池,其中百 年以上窖龄的老窖池就有 1690 条, 65°原酒 年产能已突破3.9万吨,储酒能力达到30 万吨。随着口子产业园的陆续投产,公司 65°原酒产能将突破 6.5 万吨, 储酒规模达 到 40 万吨, 奠定企业更高质量发展的坚实 基础。未来,口子酒业将继续在兼香技艺传

更高品质的兼香风味回馈广大消费者。 此次大会的盛大举行,不仅是中国白酒 香型创新发展的重要"里程碑",更是中国白 酒"大兼香"时代到来的重要标志。

承和兼香型白酒发展的道路上不断探索,以

优质散装烈酒市场需求扩大

IWSR 的研究表明,2022年,除去中国白 别青睐,另一方面散装烈酒为市场的扩大需 求提供了最大的多样性和更多的可能性。

兴起以及酒吧不断探索个性化的服务,越来 越多的客户以及潜在消费者看到了散装烈 酒交易的好处。

大型烈酒公司的"供应商"

"我们可以提供一切,从可以直接用于 装瓶的烈酒,到可以重新蒸馏和自行酿制的 基础烈酒。这有点像食品行业,一方提供产 品,另一方可以进行包装和销售。"在接受采 访时,美国散装烈酒供应商 Ultra Pure 的销 售主管 Bryan Geschwill 这样描述自己的定 位:为精酿和大型烈酒生产商提供散装烈酒 定制的供应商。

Ultra Pure 这样的散装烈酒生产商可以 提供各种烈酒和服务,该公司声称与美国近 1600 家精酿烈酒厂中的 700 多家合作,为他 们提供不同加工程度的烈酒,以用于最终的 混合或品牌产品。这意味着,即使你没有直 接听说过 Ultra Pure, 但你可能非常熟悉它 参与生产的烈酒和品牌。

缩液供应商,它们为精酿或大型烈酒生产商 势,也是超级供应商的突破口。" 提供了制作自己产品的基础。如果每家公司 与散装葡萄酒行业一样,烈酒行业在很 熟。 酒厂根本没有这样的资源。

2023 年将增长 4%左右。这意味着人们对烈 展会为价格的讨论、比较和谈判提供了一个 以 IBC 吨桶和 250L 塑料桶作为存放容器, 求和新酒饮产品的基酒供应。 年都将如此。而人们对装瓶形式的需求也在生产商逐年上升。 发生变化,玻璃瓶、易拉罐、纸瓶 · · · · · 不同 国家的消费者青睐不同的包装,因此散装运 散装烈酒进口量为何偏低? 输的势头在不断增强。"国际独立葡萄酒专 家协会专家、德国 DEGUSTAR 总经理 J?rg 的烈酒都可以异地灌装销售。"

业包装和可持续性的关注,酒吧、餐馆和零 据,销往中国的散装白兰地远超过瓶装产 进口商放弃进口散装烈酒。 售商对直接购买散装烈酒的需求和兴趣大 品,占比大概是75:25,而高端白兰地如干 3.烈酒的品牌尚未碎片化,头部企业如 售,是大有可为的,葡萄酒如此,烈酒也同样 大增加。"Philipp说,"可持续性、节省成本、 邑,散装酒只占2%,几乎都是原瓶,说明国 帝亚吉欧、保乐力加旗下的品牌产品还是牢 如此。"

合作,将价格固定在未来一年能负担得起的 体上占比较低,主要有几个原因:

以上的白兰地来自法国。

多样化和可能性程度更高,更符合新生代市 内市场对中低端白兰地散酒的需求还是比 散装烈酒供应商相当于果汁行业的浓 场的需求和要求。而这些都是市场迭代的趋 较旺盛,尤其在福建、广东这些洋酒消费大 欧洲的供应链打击很大,能源成本持续上

酒的渴望仍在继续,而且根据预测,未来十 开放的平台。据了解,近年来该展会的烈酒 会被船公司认定为"危险品",因此散装运输 物。

如龙舌兰,墨西哥龙舌兰酒监督管理委员会 上涨,我们也开始加快备货。"祁进说。 海关数据显示,我国前三季度散装葡萄 就明确规定不允许向中国出口龙舌兰散酒; Philipp 接受记者采访时表示,"对碳足迹的 酒进口量为 6.5 万千升,占葡萄酒进口总量 而英国同样不允许出口任何单一麦芽或单 位,市面上存在着大量的劣质酒甚至假酒, 关注在世界范围内变得越来越重要,就环保的 35%左右。而六大烈酒(白兰地、威士忌、一谷物的苏格兰威士忌散酒,就算是调配型 在消费降级和电商兴起的大环境下,以低价 的运输方式而言,散装是将烈酒带到消费地 伏特加、朗姆酒、金酒、龙舌兰)的总进口量 威士忌,也必须先要经过英国海关认证,获 获取销量、劣币驱除良币的情况恐怕在短期 点的最方便的方式。只要法规允许散装运输 才 6.6 万千升,其中白兰地占一半左右,95% 得进口资质后才能进口散酒,且后续的流转 内难以消除。 和装瓶等操作也需要定期向英国海关报备, "过去几年的疫情封锁增加了对烈酒行 据记者了解到的几家法国供应商的数 接受监管。类似原产地保护的门槛也让诸多 而质量难以保证的问题,但如果在酒质有保

宇主导着市场,消费者对烈酒的品牌意识更

需求也就没有那么多。

优质散装烈酒大有商机 从国内市场来看,近几年葡萄酒市场进 入瓶颈期,烈酒市场却一直保持着稳定的增

预制酒(鸡尾酒)的新酒饮开始兴起,也 带动了散装烈酒的市场,国内厂商尝试用不

威士忌需求激增,据海关数据统计,2021全

年威士忌进口量大幅上涨 45%,进口总量突

破 3 万千升,2022 年依然保持着近 10%的增

同烈酒作为基酒做新产品开发。 以国内领先散装酒运营装高升酒业为 例,该公司从2020年开始进口散装威士忌, 以精选苏格兰威士忌为基酒打造了一款青 梅酒,酒液来自有着85年酿造历史的家族 品牌,经过3年橡木桶陈酿,"配方带来的差 异化,加之选用的基酒有别于市面上的产 品,外包装设计和口感风格更年轻化,使得 这款酒在年轻一代中非常受欢迎,电商和线 下商超渠道销量都非常可观。"高升酒业国 际事业部负责人祁进介绍,公司在2017年 开始散装白兰地的进口业务,继青梅酒大获 成功之后,在朗姆酒、伏特加、金酒等领域全 面开拓。

"前几年疫情,加上这两年俄乌战争对 省,散酒进来加工的业务链也已经非常成 涨,导致酒瓶和包材辅料价格飙升,其实倒 逼了国内进口商不得不进口原液回来装 都必须为自己酿造核心烈酒产品,那么在过 大程度上受到价格和散装基础酒成本波动 六大国际烈酒中,除白兰地外,其他烈 瓶。"据了解,高升酒业每年从英国、法国、墨 去 10年到 15年里,成立的 100多家精酿烈 的影响。对于烈酒买家来说,寻求与供应商 酒主要还是以瓶装形式进口,散装进口量整 西哥等国家采购大量的散装烈酒产品,在保 税区内备有充足的库存,并具备完整的进口 "全球烈酒市场的价值仍在增长,预计 水平非常重要。WBWE 等全球大型散装酒类 1.烈酒酒精度高,普遍高于 40 度,主要 资质和国外认证,以满足客户不同的定制需

> "整体而言,白兰地市场比较平稳;威士 存在诸多限制,其报关成本也高于常规货 忌散酒业务赶上了一波风口,增长非常迅 速,其他酒种基数较小,但也一直在持续上 2. 部分烈酒存在原产地地理标志保护, 涨,尤其从去年底开始,金酒的需求有明显

> > 不可否认,散装酒市场由于监管不到 祁进表示:"散装酒确实存在缺少监管

证的情况下,进口散装烈酒在国内灌装销