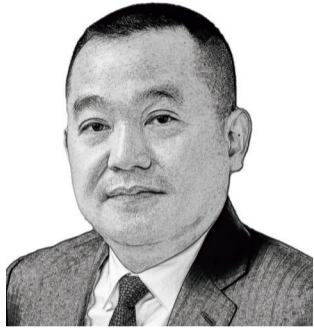


以“五新”擘画白酒产业高质量发展新蓝图



刘琳

泸州老窖集团(股份)公司
党委书记、董事长

中国白酒行业正迎来深度调整、结构优化、价值重塑的关键时期,行业全面进入品质制胜、价值引领、生态协同的高质量发展新阶段。

要深刻把握“时与势”的辩证关系。“时”是当前行业深度调整的客观背景,“势”是白酒品牌集中化、消费理性化、需求品质化、文化年轻化、产业绿色化与国际化的长期大势。唯有认清时局、顺应大势,才能在调整中实现跃升。

要深刻把握“变与不变”的辩证关系。白酒行业外部环境、消费需求、市场结构、传播方式持续发生深刻变化,而“不变”的是品质底线、核心工艺、文化根脉、诚信经营理念。只有以不变守根基,以应变开新局,才能让白酒产业在变革浪潮中始终保持定力、永葆生机。

要深刻把握“量与价”的辩证关系。“量”体现市场覆盖与消费基础,是品牌持续发展的重要依托;“价”彰显品牌价值与产品品质,是产业良性运行的重要保障。企业需持续树立与时俱进的量化观:既要尊重市场规律,保

持合理的市场供给与渠道秩序,又要坚守品牌价值,维护合理的价格体系,通过量价平衡实现规模与效益的同步提升,共同维护良好的市场生态。

要深刻把握“快与慢”的辩证关系。市场拓展、渠道创新、营销变革需要快,工艺酿造、品质打磨、文化积淀、品牌涵养则需要慢,坚持快一步顺应时代,慢一分打磨品质,在快慢相宜、动静有度中实现守正与创新的平衡。

要深刻把握“破与立”的辩证关系。“破”是坚决破除落后产能、低效发展模式 and 低水平同质化竞争,提升行业发展质量,让投机资本逐步退场,彻底扭转粗放无序的发展局面;“立”是加快培育新质生产力,大力发展智能化、绿色化生产方式,倡导理性健康的饮酒文化,构建厂商共建共赢、规范有序的良好市场秩序。坚持破立结合、以破促立,在去芜存菁中净化产业环境,在守正创新中塑造竞争新格局。

面向未来,泸州老窖将强化“五新引领”,共促酒业振兴。

一是以“新经典”筑牢产业高质量发展根基。白酒是“历史的”“传统

的”,但同样也是“经典的”“创新的”,在新时代、新周期中要守正创新、与时俱进。一是要以敬畏之心守护活态遗产与千年技艺;二是要以时代视角创新文化表达;三是要以极致标准坚守品质初心。

二是以“新常态”锚定产业高质量发展定力。白酒行业已然进入存量竞争阶段,面对消费需求变化,白酒产业须锚定高质量发展定力,主动求新求变。一是要持续推进产业结构调整,推动数字化转型与科技创新赋能;二是要持续构建市场端的良性竞争生态,营造公平公正、稳健有序的发展环境;三是要共同讲好新时代白酒产业故事,让白酒文化与现代生活同频共振。

三是以“新需求”激活产业高质量发展动能。白酒正在发生从物质属性向精神属性嬗变、从社交属性向悦己属性嬗变、从产品属性向品牌属性嬗变。泸州老窖将顺应趋势,推进“四化”建设——品味化升级、低度化创新、年轻化转型、布局“她经济”市场。

四是以“新场景”拓展产业高质量

发展空间。面对白酒消费场景的深度变革、多元裂变,白酒行业应主动出击,在营造“新场景”上协同发力。一是携手升级传统场景的消费体验,为其注入新的文化内涵、服务价值与情感意义;二是共拓新兴消费场景,推动白酒融入现代休闲、社交、悦己的多元场景;三是聚力打破行业边界,推动白酒产业与文旅、餐饮、非遗、艺术等领域深度融合。

五是以“新生态”凝聚产业高质量发展合力。白酒行业应携手构建一个开放包容、协同共生、价值共享、风险共担的产业新生态。一是构建“和谐”共生的产业生态;二是构建“创新”驱动的技术生态;三是构建“绿色”低碳的酿造生态;四是构建“扬帆”出海的国际生态。

白酒行业要以新经典为根,筑牢品质基石;以新常态为势,锚定发展方向;以新需求为源,激活消费引擎;以新场景为径,拓宽增长空间;以新生态为翼,凝聚行业合力,共赴时代新程,携手开创中国白酒高质量发展的崭新篇章。

波尔多期酒将迎来真正拐点?



Colin Hay

The Drinks Business撰稿人

近日,2025年份波尔多期酒发售已拉开帷幕。与往年不同,今年市场情绪在持续动荡中意外出现了回暖迹象。一方面,地缘政治冲突、关税不确定性与高利率环境仍在施压;另一方面,精品葡萄酒二级市场的供需关系三年来首次逆转,酒商信心指数有所回升。

对于犹豫是否入手的消费者而言,这一复杂背景既带来希望,也暗藏风险。

《Wine Lister》最新发布的波尔多研究报告显示,全球葡萄酒行业高层对波尔多的信心指数(0分-10分)已回升至6.4,明显高于2025年的5.9,甚至略超2024年的6.2。在覆盖的134款名庄酒中,117款的贸易信心较去年提升,而仅有8款出现下降,较去年43升90降的惨淡局面形成鲜明对比。

当前市场,用一个词来概括便是“复杂”。2024年同期,市场还只能用“糟糕”来形容。如今,尽管经济基本面并未好转——海湾冲突推高成本、利率上升、消费受压——精品葡萄酒市场却提前走出低谷。

一个关键信号来自伦敦国际葡萄

酒交易所(Liv-ex):其买卖盘比率三年来首次大于1,意味着需求开始超过供给。该信号虽来自二级市场,但近年来,一二级市场高度联动,其正面意义不容忽视。

然而,信心的恢复无法掩盖波尔多近年定价策略的严重失误。

《Wine Lister》分析了2020至2024五个年份的期酒发布价与后续市场价之间的落差,结果触目惊心:2021年份跌幅最大,目前,全球最低市场价比期酒发布价平均低27%;2020年和2022年分别下跌19%和17%;2023年下跌4%,2024年持平。

在118款有可靠数据的葡萄酒中,五个年份平均价格较期酒下跌13%,远差于去年统计的-5%。仅7款酒实现均价上涨,跌幅最大的包括Le Clarence de Haut-Brion(-25%)、Bélaire-Monange和La Mission Haut-Brion(均-26%)。过去五年,大部分期酒买家遭遇账面亏损,严重削弱了期酒制度的公信力。

对于正在考虑今年是否出手的买家来说,这段历史无疑是最大的心理障碍。

波尔多期酒体系能否重生,还取决于三个核心参与者的利益能否重新对齐。

在笔者看来,三方关系已发生深刻调整。

酒庄处境最为艰难,许多商业模式已“严重崩溃”——过度依赖期酒回笼投资,但市场下行时酒商拒绝接受配额,导致库存积压、资金紧张。部分酒庄甚至被迫低于成本抛售2025年份期酒,这虽能换取短期现金流,却会进一步贬值其持有的老年份库存价值。经纪人依赖2%的佣金,利益与酒庄一致,需在酒庄与酒商间斡旋,推动有竞争力的发布价。酒商角色变化最为关键:过去被动接受配额并承担风险;如今只接受“已基本售出”的配额,拒绝承担下行风险。

更值得警惕的是,酒商更依赖通过二级市场折价收购的老年份库存获利,反而可能容忍甚至欢迎较高的期酒发布价,因为低价期酒会压低其库存价值。这种利益错位,使酒庄若盲目听从酒商建议,可能酿成灾难。

需要指出的是,2025年份因春季霜冻和花期降雨,产量较往年下降

10%-15%,这为供应配给提供了客观条件。

基于此,2025年份期酒应采取竞争性定价(较2024年份降低5%-10%)、供应配给及一级庄协调领导等策略,以重建消费者信心。

同时,波尔多需应对消费趋势变迁。《Wine Lister》调研显示,消费者正转向年轻时即可饮用、萃取度更低、橡木感更淡的葡萄酒,体验式营销与酒庄故事变得前所未有的重要。波尔多不能仅靠“历史底蕴”和“品质”维持溢价,而必须在保持经典特质的同时适应现代市场期望。市场信心虽有回暖,但过去五个年份的价格“血洗”仍在投资者的记忆中留痕。定价稍有不慎,便可能前功尽弃。

对普通买家而言,价格是否足够诱人、酒款是否适饮当下,将最终决定消费者的下单意愿。

正如笔者此前所说:“这不是为了让期酒再次伟大,而是可能只是让期酒再次运作起来。”若能以竞争性价格、理性供应配给和难得的集体行动迈出这一步,波尔多或许能为犹豫的买家提供一个真正值得出手的理由。

(本版文章仅代表作者观点,不代表本报立场。您对上述观点有何见解,欢迎通过新浪微博@华夏酒报进行讨论。)

酒类信息及配套专版



朗脉 Macropipes
(股票代码: 002160)
洁净级不锈钢智能酿造设备/智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/智能化调酒系统核心供应商
联系人: 任德龙 联系电话: 15705381189 地址: 上海市闵行区集心路168号6号楼5层

上海朗脉洁净技术股份有限公司,是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总承包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。

近年服务客户

智能化酿酒设备 自动化调酒系统 洁净级不锈钢酒罐

金得 五粮液 洋河酒厂 柳林酒 泸州老窖 五粮液 王老吉 汾酒 古井贡酒 董双林 西井集团 红牛二林 金兰