

80后90后进场，能为白酒跌势“救场”？

产能过剩、价格波动明显，青年消费者或将引领白酒市场转型



千熙酒业出品的文创酱香型白酒。张正言摄



各网购 app 百亿补贴频道，
白酒价格比线下市场低不少。

昨天上午，消费者王林在某平台自营超市购买的2瓶习酒窖藏1988到货了，加上今年“618”期间在百亿补贴频道购买的2瓶剑南春、4瓶汾酒青花20，今年他买白酒已经花了3000余元。王林1985年出生，原本喜欢喝啤酒的他，年近四十，却忽然爱上了“高密度酒精含量”的白酒。今年6月中国酒业协会发布的白酒市场报告显示，1985年前出生的商务及管理人群是当前白酒市场消费的主力军。王林作为普通消费者，也赶上了这届“主力酒友”班车。近两年，白酒市场持续低迷，随着80后90后入场，白酒能否看涨？

“讲文明 树新风”公益广告

厚道齐鲁地 美德山东人

第八届全国道德模范及提名奖获得者中的山东人



山东省文明办 大众报业集团

可以不抽烟，不能不喝酒

王林已有近二十年酒龄了。大学时代生活相对宽松，每周室友小聚，他会喝上一瓶啤酒，如果遇到吃川菜，会多喝几瓶。大学毕业后王林进入目前的工作单位，其所属行业商务宴请较多，隔三差五参加单位应酬。“去单位面试那天一共来了十多位应聘者，面试结束后，单位中午正儿八经地组了个饭局，请大家吃了一顿大餐，席间我喝了两瓶啤酒。回家的路上就接到了录用电话。”王林说。2010年前后的宴请酒席，红酒是主力，偶尔需要喝白酒，王林就屏住呼吸一口倒进喉咙，应付了事。“商务宴请，白酒档次不低，五粮液、茅台也喝过，当时觉得不是辣就是呛。”王林说。

近年来的饭局，王林明显觉得红酒少了，白酒成了“硬菜”，啤酒“填缝”。“讨厌”白酒的他，也逐渐对白酒有了好感。“那是前年冬天，朋友小聚，开了一瓶汾酒，不辣不呛，下咽没有刺激性，反而能感受到酒的绵感和粮食味，回味还能感受一丝苦味。”王林说，这是他饮酒的转折点，好像忽然开窍了，逐渐也能体验到白酒的“浓郁”了，从此只要遇到饭局需要喝酒，他会选择白酒。

千熙酒业总经理于录方表示，由于交际场合、个人阅历、心智成熟度等原因，45岁是喝懂白酒的“分水岭”，尤其是酱香型白酒。年轻人喝白酒觉得呛、苦，但随着年龄的增长，能静下心来品味白酒了，忍得了它的“呛和苦”，也能感受到酒香和回味。近年来，随着大家更加关注饮食健康，少喝点、喝好点，成为了共识，越来越多的年轻人开始饮用工艺佳、品质好的白酒。

早在2022年，京东曾发布过一期白酒消费报告指出，新生代消费者对白酒的热情与日俱增。白酒消费群体中，21—30岁的消费增速最快，而31—40岁的消费占比最高。

今年6月，中国酒业协会市场发布《2024中国白酒市场中期研究报告》指出，白酒消费人群正在发生结构性调整。调查显示，50后60后一代逐渐退出酒类消费市场的主流；70—80后的消费量也有逐步缩减趋势；1985年前出生的商务及管理人群是当前白酒市场消费的主力军。报告认为，正在崭露头角的1985年至1994年出生的普通白领和1995后的职场新人，会成为白酒市场未来的重要增长点。

今年“618”，他们开始囤酒

周平和王林是同学，他喝酒比较随意，啤酒、白酒、红酒都行，“有什么，喝什么”。周平有个习惯，晚上会独自小酌几杯。“晚上稍微喝点，微醺状态，感觉很放松、很舒服。”周平说，以前晚上喝啤酒，但是啤酒瓶太占地方，这两年他开始喝2两白酒。各种口粮酒也喝过，对比下来，他现在固定喝文君1988，趁今年“618”，他买了两箱。今年酒的价格比往年便宜，以文君1988为例，平时一瓶要300多元，今年“618”他入手的价格为210元，开盖扫个红包，再减10元，相当划算。白酒酒精密度比啤酒高，不撑肚子，少喝一点也很健康，而且白酒不怕放。

王林今年“618”买了3000多元的白酒。“每年老人生日、孩子生日，逢年过节，都要组织几次家宴和朋友聚会，白酒是‘硬菜’，而且白酒的档次体现出主人的心意。”王林表示，他主要囤的是

中端白酒，习酒1988、剑南春、汾酒青花20知名大厂单品等，喝酒的都懂。

“‘618’百亿补贴的价格的确很诱人，比如剑南春水晶剑价格低到369元一瓶，而烟酒店进货价都要400元左右。习酒1988金爵版，‘618’期间下探到2900余元一箱，而在平时都是3300元以上。最能感动消费者的还是价格。”王林说。

据京东消息，今年“618”京东自营白酒成交额增长30%。据中国酒业协会信息，今年天猫“618”，白酒28个品牌交易额突破亿元，成交额超过千万的单品有216个。无论是访问量还是成交量相比2023年都出现大幅增加。

然而，“618”结束后直到中秋节，都是白酒的传统淡季。“从2022年下半年开始，白酒行业总体行情走低，库存量大，出货量小，白酒生意越来越难做了。今年4月份白酒市场茅台领跌，‘618’大促更是出现大面积白酒价格倒挂，白酒去泡沫还有一段很长的路要走。”常年从事白酒批发的李瑞说。

白酒几时看涨？

“2018年我初中刚毕业，帮家人卖酒。当时正是茅台火的时候，一天能涨好几个价位。上午有客户来询价，要20箱茅台，给客户报完价能赚6000多元，下午去提货时，一瓶酒涨了30多元，这单生意做完，只剩1000多的利润。”李先生说，茅台酒从那时1500元单价，到2021年3100元单价达到巅峰，之后开始渐渐回落。最近的茅台也是一天好几个价，只不过是跌价。近一周来，茅台酒厂频出政策，止跌了，但是长期来看，茅台仍将回归理性价格。

“茅台热带动了酱香型白酒的热度，2018年前后，大量投资涌入了酱香型白酒行业，酱酒得到了飞速发展，产能和产量上来了，市场趋于饱和，投资退潮。随着厂商不断向经销商压货，经销商为了卖货腾现金，只能赔钱出，出现终端市场价格倒挂，这也是新酒价格一年比一年低的原因。”李瑞说，大家公认的金沙摘要是好酒，但是价格却一路走低，摘要珍品从800元一直跌到现在的500元。

“白酒掉价还有一个原因，产量上来了之后，虽然各大品牌推出新产品，貌似百花齐放，实为产品严重同质化。与之相关的还有一类小酒厂的‘开发酒’和‘贴牌酒’，往往以低品质卖高价，冲击市场。”李瑞表示，白酒市场有一种过度关注“瓶外”价值的倾向，而老百姓真正关注的除了白酒的社交属性，就是价格与价值相匹配。

中国酒业协会指出，目前我国白酒市场正经历着一轮短期调整，表现出产能过剩、价格波动、库存积压等问题，从供需两端看，这是市场自然发展的结果。2023年全国白酒行业完成销售收入7563亿元，同比增长9.7%。从我国人口数据分析来看，1981—1995年出生人口是新中国成立以来第二个生育高峰，如果以35—55岁为饮用酒高峰，中国白酒饮用人口稳定期还有至少25年。

而且随着80后90后成为白酒消费主力，其消费观念正在影响着白酒市场的结构化调整。据2023年白酒销售数据，300—800元次高端白酒和800元以上超高端白酒规模达到3343亿元，增长比较突出。年轻人对白酒的品质和品牌文化要求越来越高，这正与白酒市场的多元化、品质化、高端化发展一脉相承。观海新闻/青岛晚报/掌上青岛记者 雷林（注：文中人名皆为化名）