



CHINA WINE NEWS 华夏酒報

SINCE 1989

2024年10月

29

星期二

今日8版 总第3349期

统一刊号:CN37-0034

中国十佳行业报

专业·专注·建设性

9万亿市场,草本白酒能分几杯羹?

随着白酒市场的不断成熟及消费者健康意识的提高,人们对酒类产品需求变得越来越多元化。企业需要跳出同质化竞争,即所谓的“内卷”,在细分市场中寻找新的增长点。

本报记者 张瑜宸 发自北京

近日,中国消费者协会发布了《健康产业消费趋势发展报告》。报告显示,预计到2024年,中国大健康产业的总收入规模将达到9万亿元,相较于2021年的8万亿元实现了巨量增长。这一数据不仅彰显了我国大健康产业强劲的增长势头,也反映出消费者对健康产品和服务日益增长的庞大需求。

可以说,健康已经成为人们生活中不可或缺的一部分。受此影响,消费者对健康消费的态度正从“选择性消费”逐渐转变为“健康刚需”。我们看到,无论是传统医药、健康管理,还是新兴的生物科技等领域,都在加速创新和发展,以满足市场的多样化需求。并且从保健食品、特医食品到精准营养补充,再

从家用检测产品到可穿戴健康设备,每一个细分领域,都展现出了巨大的市场潜力。

那么,在9万亿的大健康市场中,酒业是否抓住了机遇?如何利用这一趋势实现产业的转型升级,也成为行业面临的又一重要课题。

A3

Headline
特别推荐

以标准化服务 白酒产业高质量发展

坚持超越自我是产业不断进步的需要,生活丰富多彩,美酒也要丰富多彩,酿造极致个性化产品是浓香型白酒突破自我的必然之路。

A2

赓续中国酒文化 引领世界酒潮流

中国白酒的国际化,需要我们以全球化的视野和战略眼光,通过“多向共进”的方式,让中国白酒“走遍世界”。

A2

精品葡萄酒市场 已触底?

精品葡萄酒市场在过去的18个月里一直处于低迷状态。尽管8月份出现了短暂的反弹,但伦敦国际葡萄酒交易所的最新报告显示,9月份的跌幅更大,那么,市场终于触底了吗?

A2

深度调整期 白酒业如何“解忧”?

在如今的市场环境下,企业需以五大战略定力为指导,积极应对市场变化。逆势招商、坚守品质、营销数字化、组织专业化以及大单品与长期主义的结合,都是实现企业可穿越周期的重要手段。

A6

New
新视点

未来10年,啤酒市场 哪些类别增长最快?

啤酒市场的增长是由消费者对精酿啤酒和高端啤酒的兴趣日益升温推动的,这带动了对不同口味和独特酿造风格的需求。

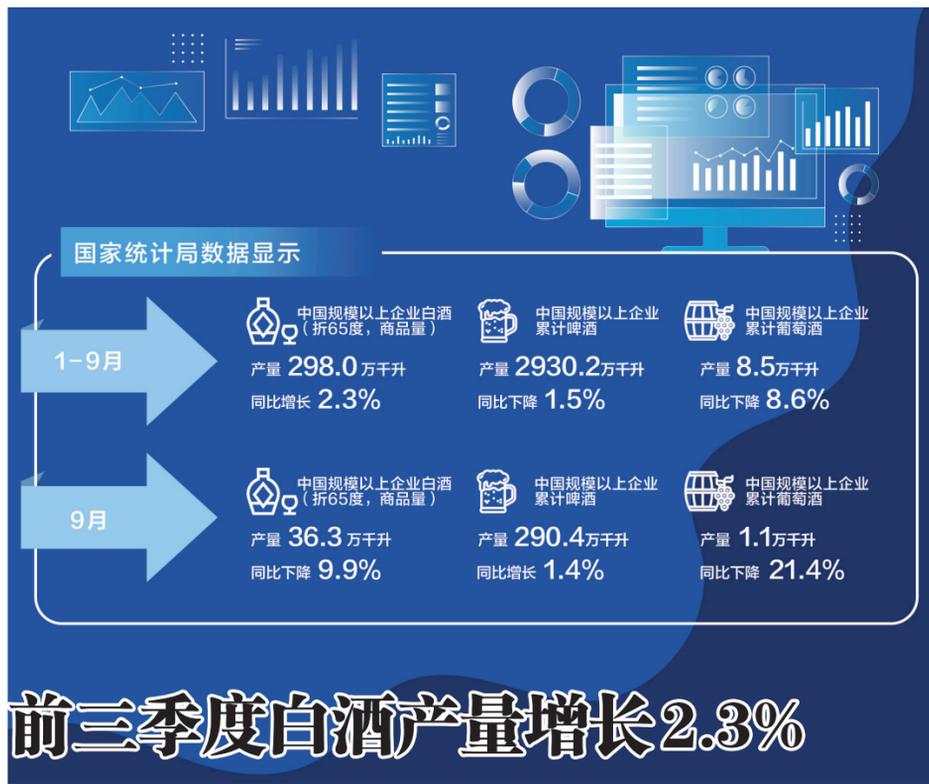
本报记者 徐菲远 发自北京

消费者对精酿啤酒和高端啤酒的兴趣日益增加,可支配收入的不断增长,口味和酿造技术的创新,以及分销渠道的扩大,将持续推动啤酒市场的发展。

根据联合市场研究公司(Allied Market Research)最新发布的《全球啤酒市场2024-2034机会分析和行业预测》报告,啤酒市场在2023年的价值为6502亿美元,预计到2034年将达到8730亿美元,从2024年到2034年的复合年增长率为2.7%。

近年来,无酒精啤酒市场经历了显著的增长,一个关键的驱动因素是消费者日益增强的健康意识。随着人们越来越意识到过度饮酒的不良影响,许多人正在寻求更健康的替代品,这种转变在千禧一代和Z世代中尤为明显。此外,无酒精啤酒的包容性吸引了那些出于个人、宗教或健康原因不喝酒的人。

A5



高端烈酒入港关税大降,名酒能借道实现增量?

当地酒商、协会等香港酒业相关方认为,烈酒税调减将是白酒行业的重大利好,同时也有利于香港抓住内地威士忌未来的机会。然而,虽有政策利好,但现状也不容过分乐观。

社评
Editoria

本报评论员 杨孟涵

一年前,珍酒李渡集团借道香港,实现曲线上市。一年后,香港涉酒关税大降,尤其是高端烈酒的税率大降90%,在此利好下,内地名酒可否也仿效珍酒李渡曲线上市一样,借道香港市场实现增量?

10月16日,根据香港特别行政区的最新施政报告:特区政府参考取消红酒税带动红酒贸易的成功经验,即日起,进口价200港元以上的烈酒,200港元以上部分的税率由100%减至10%,而200港元及以下部分及进口价在200港元或以下的烈酒,税率则维持不变。

新的政策对高端烈酒极为有利,税率大降90%。此前,香港对进口烈酒征收100%从价税。

这意味着,新的政策实施后,高端烈酒在入港后,由关税带来的成本压力骤降,有更多的利润空

间可供商家操作,也可让利于消费者,以大幅降价来刺激消费。

对于在内地市场零售价动辄高达千元左右的名酒而言,无疑是符合这个标准的。那么,名酒在内地市场容量有限的情况下,可否加大对香港市场的建设,从而实现大的消费增量?

当地酒商、协会等香港酒业相关方认为,烈酒税调减将是白酒行业的重大利好,同时也有利于香港抓住内地威士忌未来的机会。

虽有政策利好,但是现状也不容过分乐观。

其一,香港市场容量有限,当地烈酒市场以欧美产品为主流。2023年,香港市场进口白兰地、威士忌两大烈酒品类的额度还不到4亿美元。

白酒在香港的份额有多少?中国食品土畜进出口商会酒类进出口分会数据显示,2023年,内

地白酒出口量近1.55万千升,其中目的地香港的出口量5125千升,占到33%;从金额上来看,当年度香港从内地进口白酒约为1.89亿美元。

这样看来,香港一年从内地进口的白酒额,按当下汇率约为13.5亿元人民币,这样的规模可能还不及内地一个省会级城市的消费量,并不高。

若按照发展的眼光来看待,那么,在一年13亿消费量的基础上持续增长,可能会对内地白酒企业有一定的拉动作用。但是,这13亿的进口额并不代表实际的消费量。数据显示,2023年,来自香港市场的白酒进口量为3535千升,相当于当年对香港白酒出口量的60%。这意味着,很多白酒类产品,所谓出口到香港,只是“出口转内销”。那么,香港市场实际的白酒消费量,目前仅有几亿元而已,未来也难有大的扩容。

其二,名酒即便受到香港关税大降的影响而降低零售价,也未必会对实际消费起到多大的拉动作用。

根据相关报道,茅台香港专卖店一瓶飞天茅台标价为3380港元,香港西九龙高铁站免税店的飞天茅台近期优惠价是3105港元;五粮液香港专卖店的52度五粮液标价为1980港元。

以近期内地的行情来看,即便这些高端名酒在扣除关税成本后对零售价下降,也不会比内地的零售价便宜多少,构不成价格优势。

实际上,前些年在茅台等名酒价格高企之时,也不断传来海外市场由于“出口退税”等诸多原因,其所售高端名酒比之内地市场便宜不少——即便在那样的情况之下,售价低廉的高端白酒,也未能够在海外市场掀起波澜。