

看起来像酒,端起来也有碰杯的仪式感,却少了酒精带来的负担

“清醒”社交新宠:无酒精饮品渐入视野



扫码看视频

4月5日,长沙秉烛威士忌吧里,调酒师小严正忙着整理原料,为晚间营业做准备。除了常见的鸡尾酒和店内特调外,酒单上几款“无酒精”饮品也逐

渐有了存在感。

越来越多无酒精特调、无醇啤酒、无醇气泡饮出现在社交平台 and 线下酒单中,看起来像酒,端起来也有碰杯的仪式感,却少了酒精带来的负担。记者走访发现,无酒精饮料尽管远未成为“主流”,但在“要开车”“在服药”“酒精过敏”以及“不想硬喝又不想缺席聚会”等需求推动下,越来越“被看见”。

■文/视频 三湘都市报全媒体 见习记者 宋科斌



秉烛店内的无酒精特调。受访者供图

保留了仪式感,无酒精饮品渐渐升温

中国酒业协会此前发布的《无醇啤酒》团体标准,对相关品类作出明确界定:酒精度小于或等于0.5%vol的啤酒为无醇啤酒,酒精度小于0.05%vol的为0.0%无醇啤酒。

“无酒精特调与传统鸡尾酒的制作逻辑并没有明显割裂。”调酒师JOJO告诉记者,两者“基本逻辑几乎一样”,只是去掉酒精后,水对风味的承载能力没有酒精强,因此无酒精产品通常会做得更清爽一些。也正因此,这类饮品既保留了调饮的风味层次和仪式感,又少了“喝醉”的负担,越来越受年轻消费者青睐。

常光顾酒吧的长沙市民张珂告诉记者,自己平时聚餐、逛清吧都是常态。张珂直言,选择无酒精饮料最直接的原因是酒量差,“喝两口就上头,第二天宿醉头疼得连米粉都嗦不动”。但她也不想因为不喝酒被排除在聚会氛围外。“不用被劝酒,不用装醉躲酒,也能大大方方举杯碰杯,整个人是清醒的,但氛围感还在。”张珂表示。

早已存在,越来越“被看见”

“基本上酒吧开店都会准备。”面对“无酒精饮料是不是最近才开始变多”的问题,JOJO的回答很直接。酒吧里的无酒精饮品并不是这两年才冒出来的新鲜事物,此前更多是酒单里的备用选项。朋友聚会时,总有人因为开车、服药、酒精过敏等原因不方便饮酒,店里便会准备一些带有风味变化的无酒精产品。

“无酒精饮品本就是每个酒吧的必需品,只是

大多数门店不会在这一块给出太多选择,因为其很难带来明显复购和收益。”在长沙经营酒吧十余年的严先生表示,无酒精饮料并非从无到有,而是从酒单角落里的“补充项”,慢慢变成更容易被消费者主动注意到的一栏。

在第114届全国糖酒会上,啤酒与低度酒展区面积扩容30%,不少展商带来了无醇啤酒、低糖低卡低度酒等新品。随着“微醺社交”“健康轻饮”等概念升温,年轻消费群体对轻负担产品的关注也在上升。

点单的人不算多,但需求很具体

不过,如果只看销量,无酒精饮料在酒吧里还远谈不上“火”。

JOJO表示,点无酒精饮料的顾客“十个人里大概有一个”,主要是开车来的顾客。严先生给出的比例更低一些,大概只占5%,人群也较为集中,主要是开车、正在服药、酒精过敏,甚至连低度数酒也喝不了的人。

酒吧提供无酒精饮品,更多是在适应多元客群和社交需求;对消费者来说,则提供了一种更轻负担的选择。如今的年轻人更在意放松、可持续的社交体验。

无酒精饮料在长沙酒吧里现下仍不是最赚钱,也不是点单量最高的产品,尽管不是酒吧里的“主角”,却让越来越多人拥有了“轻松参与、清醒在场”的选择。

飞天茅台涨价后的长沙市场 “问价者众,买单者寡”



扫码看视频

3月30日晚,贵州茅台一纸公告打破了持续8年的稳定官方零售价。53度飞天茅台销售合同价从1169元/瓶上调至1269元/瓶,自营体系零售价由1499元/瓶调整为1539元/瓶,这是茅台自2018年以来首次上调零售价。目前长沙本地烟酒店行飞天茅台的价格如何?相关销量是否受到影响?连日来,记者展开了走访。

走访:价格上涨,消费者持币观望

4月5日,三湘都市报记者走访长沙多家烟酒店发现,终端市场应声涨价,但消费者观望情绪浓厚,呈现“问得多、买得少”的冷清景象。

在开福区玖嘉烟酒行,店主正拿着手机向顾客展示茅台官方调价通知。“官方合同价涨了100元,自营价涨了40元,我们小店的售价也跟着涨价。”她介绍,店里今年份飞天茅台现价1700元/瓶,而就在一周前卖1600元出头。

该店店主坦言,自从3月30日调价消息公布后,同行烟酒店的茅台价格都在悄然上涨,但市场反应却很平淡。“问价的人确实多了不少,大家都想知道具体涨了多少,但真正下单的没几个。现在价格不稳定,店里只备了一瓶现货,需要的话得提前预订,我们好安排拿货。”

“我是来问价的,不是来买的。”在玖嘉烟酒行,市民张先生告诉记者,他一直关注茅台价格,听说涨价后特意来了解行情。“现在价格不稳定,我打算再等等看,说不定过段时间会回落。而且现在不是节假日,没必要急着买。”

记者走访多家烟酒店发现,目前长沙53度飞天茅台零售价普遍在1650元—1750元/瓶之间,较调价前上涨了50元—100元。外卖平台数据显示,多数店铺月销量不过10单,其中购玖北辰辰晴岚路店以59单的月销量位居前列,券后到手价高达1979元。

业内:市场化改革是涨价主因

第三方平台“今日酒价”数据显示,4月3日,2026年款飞天茅台原箱价格较昨日上涨5元,价格为1720元,散瓶价格为1570元/瓶,较昨日下降15元。而据京东数据,一季度京东超市茅台销售额同比增长超50%,3月31日开售的1539元飞天茅台,每批货源不到1分钟就售罄。但这一热度并未传导至线下零售端,长沙烟酒店老板们普遍反映,涨价后销量不升反降。

今年1月,茅台发布《2026年贵州茅台酒市场化运营方案》,明确构建“随行就市、相对平稳”的自营零售价动态调整机制,本次调价正是该机制的首次落地执行。

“茅台试图通过重构价格体系,从源头压缩渠道端利润,变相倒逼部分经销商退场,逐步瓦解过去‘厂商捆绑’的老模式。”一名业内人士分析道,“这次出厂价和零售价同时上调,是茅台猛搞直销体系的战略体现,目的是把流失在经销商和二级市场的利润重新拿回自己手里。”

谈及未来价格走势,多名业内人士认为短期内将保持波动,长期仍有上涨空间。鑫利超市店主预测:“如果茅台持续控量,价格有望涨至1800元/瓶,但目前大家都是观望情绪浓厚,短期内价格不会大幅上涨。”

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 龙思言 通讯员 杨宸奕



解读新华保险高质量发展(七)

投资业绩创近十年最佳 新华保险2025年总投资收益率6.6%领跑行业

3月27日,新华保险发布2025年度报告,公司投资业务交出近十年最佳成绩单,在资本市场回稳向好背景下实现规模、收益双提升,成为业绩高增的核心支撑。

年报显示,截至2025年末,新华保险投资资产规模突破1.8万亿元,较上年末增长13%;全年总投资收益率达6.6%,同比提升0.8个百分点,创近年新高,综合投资收益率5.0%,近十年平均总投资收益率超5.1%,彰显长期稳健投资定力。全年投资收益约1043亿元,同比大幅增加30.9%,在2024年高基

数基础上持续跃升。

亮眼投资表现源于公司科学的资产配置策略,其坚守资产负债匹配原则,将65.6%投资资产配置于定期存款、债券等固收类资产,拉长久期缩窄缺口;权益投资向高股息持有型资产迁移,布局优质标的增厚收益。同时,公司积极落实中长期资金入市政策,出资462.5亿元设立三期鸿鹄试点基金,基金运行稳健实现收益超基准,相关案例入选央视财经年度金融案例,打造险资入市新华典范。