

市场期待老酒提升溢价空间——名酒引领“老酒大战”开打,谁将成为最后赢家

■ 刘彬

记者发现,老酒已成为当前行业的热门话题,而谁将成为老酒市场“新宠”则成为最近老酒圈最热话题。

价格普涨 20% 老酒规模已突破 800 亿

当白酒成为 A 股“最强信仰”之后,2020 年老酒市场的增长也非常“咋舌”。

2020 年 12 月 16 日,一场因“防疫”需要而限制了现场人数的老酒活动,却吸引了超过 200 万老酒爱好者的共同关注。

11 月 14 日,在河南开封举行的一场老酒活动中,多款上世纪出厂的老酒被高价拍下。

这仅仅是一角,类似现象在今年的老酒圈很常见。

从 2 月开始,以老酒为核心的各类线上线下活动就异常密集,充分折射出市场对老酒前景的看好。

“2020 年截止目前已经突破 800 亿元。”河南省商务厅二级巡视员费全发在 2020 中国老酒大会上公开透露,“从老酒市场持续升温的趋势来看,老酒消费人群正在持续增加,老酒市场规模也在不断扩大,预计 2021 年老酒市场规模将顺利突破千亿元。”

对于 2020 年老酒市场行情,中国酒业协会名酒收藏委员会副主席胡义明接受采访时向记者表示,即便受疫情影响,老酒价格仍普遍上涨 20%。

迅速增长的需求量和飞涨的价格,让阿里拍卖老酒的业务增长 2020 年前 7 月同比增长了一倍,“双 11”期间增长率更高达 220%。

种种数据表明,老酒收藏市场正在快速崛起。

也正因此,中国酒业协会副秘书长刘振国指出:“‘老酒越陈越香、越陈越值钱’的风潮开始在美好生活当中流行起来。”

市场期待老酒提升溢价空间

老酒起势已是行业定论,然而谁将是未来最值得追捧的老酒,还待观察。

资深老酒玩家、筑春酒业销售有限公司总经理傅光辉最看好的还是茅台。他向记者表示,除了茅台,大多数收藏老酒都处于价值洼地,且唯有八大名酒变现能力稍好,不少老名酒还面临有价无市的尴尬。

成都老八大商贸有限责任公司总经理王



一瓶品相完好、1989 年出厂的普茅目前行情价约 3 万元 / 瓶,而同一年份的普五价格约 6000 元 / 瓶、剑南春 5000 元 / 瓶、泸州老窖特曲 4000 元 / 瓶、全兴大曲 3500 元 / 瓶。相对茅台而言,其他老酒显然还处于价值洼地。茅台之后,谁将是最值得期待的“增长潜力股”?当老酒逐渐成为白酒主流消费之一后,谁将是最大获益者?

金海在接受记者采访时直言,最近几年茅台酒的价格涨得太快了,对其他老酒价格提升有挤压。

而在肯定茅台是当下老酒市场最关注点外,王金海建议不妨关注具有超高溢价空间的 53 优产品:“老茅台、老五粮液的存世量相对较大,一般都是重要场合才会开瓶饮用,而其他老八大、尤其是 53 优产品本来产量就不高,而喝下去的就更多了,所以存量更加稀缺。”

很多小众酒确有自己的粉丝和爱好者。

阿里巴巴集团阿里拍卖酒类业务负责人程梁向记者表示:“不同视角,就会是不同的结果。未来每一个品牌的都老酒都有胜出的可能,关键还在于品牌的抉择。”

程梁指出,现实中很多酒人和酒厂都会忽略老酒的金融属性:“金融市场有庄家也有闲家,具备空和多的可能性。”

中国酒业协会名酒收藏委员会常务理事、川酿白酒体验馆馆长焦健总结指出:“哪个品牌在老酒领域耕耘更深,谁就更容易博出位。”

大机构大品牌竞相加入 力求净化市场

一场由一线名酒引领的老酒大战正式开打。

作为中国著名酒类收藏鉴定专家,焦健

玩老酒已超过 25 年。在他看来老酒溢价的痛点在保真和变现。

“从保真而言,名酒厂、大机构涉足老酒有先天优势。从这个角度而言,谁抓得好,谁的增值空间就大。”焦健说道。

2020 年 12 月 16 日,中国酒业协会理事长宋书玉和五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光共同为五粮液陈年白酒收藏爱好者俱乐部揭牌。其后,五粮液股份公司副总经理朱忠玉明确表示,将继续致力于五粮液老酒的价值挖掘。

“去年,一瓶 1987 年度的五粮液均涨近 1000 元/瓶。”成都魁利源酒业有限公司合伙人黄魁向记者提到,得益于最近一两年的重视,去年五粮液老酒的上浮动向非常明显,“厂方重视,对老酒市场的提振是好事,有利于老酒市场氛围营造。”

从开展老酒拍卖活动到“老酒还乡”再到编撰《郎酒收藏图鉴》,郎酒去年围绕老酒收藏市场更是动作频频。而受益于操盘者尊重二级市场规律,不仅明显提升了郎酒老酒的溢价空间,还有效带动了郎酒花式收藏酒和标瓶酒价格上涨。

此外,全兴酒业推出 60 版、80 版和 90 版复刻版,则从另一个侧面带动了老全兴大曲的需求量。有老酒玩家向记者透露,目前 1984 年出厂的老全兴大曲现在二级市场已经炒到 5000 元/瓶。

记者获悉,除五粮液“老酒回家”、泸州老窖“瓶贮年份酒回购计划”、郎酒“老酒还乡”等由名酒企业主动作为的大手笔外,还有不少知名企业、协会组织挺进老酒圈,在保真和品牌背书上作文章。

据程梁透露,目前阿里拍卖老酒集市已经和五粮液、郎酒、董酒、舍得、西凤、习酒等

酒企就收藏酒达成合作意向,并陆续开展深度合作,并致力于老酒坚定联盟体系建设,让用户放心买。

而中国酒业协会、中国酒类流通协会、中国收藏家协会等全国性行业组织和河南、江西、广东、四川等多个地方酒协也已深度介入到老酒鉴定、人员培训等多个细分领域了,其中还有部分协会已经与名酒厂签订战略合作协议,共同净化老酒实仓,推进老酒价值提升。

玩转老酒 需构建价值链增强变现能力

焦健指出,变现能力强弱也是制约老酒溢价能力的关键。

“最核心的是找到那群老酒玩家。”焦健认为,容易变现的老酒将更加吸引玩家进入,进而带动产品溢价。

在焦健看来,五粮液陈年白酒收藏爱好者俱乐部的成立,有望引导并强化收藏界、消费者对五粮液老酒的认识,健全五粮液老酒价值体系,进而提升五粮液品牌价值和产品溢价能力。

“反观有些名酒,推老酒力度不可谓不大,但还带着做新酒思路,所以基本上自娱自乐,老酒市场价格提升极其有限。”焦健向记者表示,找到老酒玩家,其实就是花最小成本快速构建起变现流通通道。

结合多年沉浸老酒市场经验,傅光辉认为,老酒变现能力强弱与其金融属性强相关:“茅台老酒价格远高于其他,这是茅台自身金融属性决定的,而茅台现货价格走向也逐步推高了老酒价格。”

傅光辉进一步总结,品牌好、品质强、易保存、易辨识、有氛围的老酒变现力更强:“茅台独特的酱香更适适合长期保存,且社会上会辨识真伪茅台的人群基数大,让越来越多的人都能介入这一圈子,助长了茅台老酒氛围。”

卓鹏战略咨询创始人田卓鹏在聊到收藏酒格局时,同样认为茅台收藏界王者的地位短期内是不会改变的,此外一二线名酒的需求量也将明显增长,而基于酱酒对收藏性深入人心的传播,郎酒、国台等酱香酒可能会受到追捧。

云南五粮液经销商联谊会会长尹家凯则认为,浓香酒的长期储存性也是极佳的,并且口感极佳:“我曾喝过一瓶上世纪 80 年代的五粮液,既有小米粥般的黏稠爽感,又犹如鲜柿子般清甜软糯,让人回味无穷。”

按照尹家凯的推论,五粮液的人文历史、饮用价值在国内独树一帜,市场对五粮液老酒的价值认知进一步增强,再加上现在的价值洼地,必然会迎来一波收藏热潮,进而形成较浓厚的交易氛围。

事实上,在阿里拍卖老酒集市排行榜上,茅台遥遥领先之下,五粮液、董酒、泸州老窖、郎酒、汾酒等名优老酒正奋起直追,力求不断缩小差距。

加强酒是强瓶陈潜力酒款中的“扛把子” 选手,通常只会在酒庄认为其进入适饮期时才会发布。因为酒中较高的酒精度,加强酒相比于普通的葡萄酒拥有更强的陈年潜力,比如一款葡萄牙的马德拉加强酒能轻松在酒窖中放置几十年。但并不是所有加强酒都会受益于陈年,菲诺雪莉酒和曼萨尼亚雪莉酒风格较清新,应该趁年轻时就尽快饮用。

哪些因素保证长期瓶陈?

- 1.酸度高。**酸是葡萄酒平衡的基石。一般情况下,一款葡萄酒的酸度越高,它的陈年潜力越大。通常生长在较为寒冷的气候条件下的葡萄酒酸度偏高,如雷司令、霞多丽、长相思、黑皮诺和桑娇维塞等。
- 2.酒精度较高。**酒精赋予葡萄酒酒体。正常来说,酒精度高的葡萄酒能存放的时间更长,因为酒精具有防腐的作用。
- 3.单宁含量高。**单宁是葡萄酒的自然保鲜剂,可以防止葡萄酒氧化变质。在陈年过程中单宁会逐渐柔化。葡萄酒中的单宁含量越高就意味着这款酒的可塑性越强,能够帮助葡萄酒在陈年过程中发展出更复杂的风味。
- 4.糖份含量高(指白葡萄酒)。**糖分也是葡萄酒中的一种重要保鲜剂,它对于一款酒的陈年能力至关重要。如果葡萄酒的酸度和甜度达到很好的平衡,则能帮助葡萄酒陈年数十年。德国的雷司令、苏玳甜酒、卢瓦尔河谷白诗南以及托卡伊贵腐酒等甜型葡萄酒都以出色的陈年潜力著称。
- 5.年份好。**年份对陈年效果也会有所影响,伟大的年份一般能使上述的因素很好地协调。寒冷潮湿的年份出产的葡萄酒一般高酸高单宁,低酒精度且香气淡薄;炎热年份出产的葡萄酒通常高酒精度低酸,但是会带有过分成熟的果酱的香气;而温和凉爽的年份出产的酒各要素很好地协调,不会太轻重,尝起来令人愉悦。

哪些因素保证长期瓶陈?

1.酸度高。酸是葡萄酒平衡的基石。一般情况下,一款葡萄酒的酸度越高,它的陈年潜力越大。通常生长在较为寒冷的气候条件下的葡萄酒酸度偏高,如雷司令、霞多丽、长相思、黑皮诺和桑娇维塞等。

2.酒精度较高。酒精赋予葡萄酒酒体。正常来说,酒精度高的葡萄酒能存放的时间更长,因为酒精具有防腐的作用。

3.单宁含量高。单宁是葡萄酒的自然保鲜剂,可以防止葡萄酒氧化变质。在陈年过程中单宁会逐渐柔化。葡萄酒中的单宁含量越高就意味着这款酒的可塑性越强,能够帮助葡萄酒在陈年过程中发展出更复杂的风味。

4.糖份含量高(指白葡萄酒)。糖分也是葡萄酒中的一种重要保鲜剂,它对于一款酒的陈年能力至关重要。如果葡萄酒的酸度和甜度达到很好的平衡,则能帮助葡萄酒陈年数十年。德国的雷司令、苏玳甜酒、卢瓦尔河谷白诗南以及托卡伊贵腐酒等甜型葡萄酒都以出色的陈年潜力著称。

5.年份好。年份对陈年效果也会有所影响,伟大的年份一般能使上述的因素很好地协调。寒冷潮湿的年份出产的葡萄酒一般高酸高单宁,低酒精度且香气淡薄;炎热年份出产的葡萄酒通常高酒精度低酸,但是会带有过分成熟的果酱的香气;而温和凉爽的年份出产的酒各要素很好地协调,不会太轻重,尝起来令人愉悦。



鉴定水晶盒五粮液真伪的八条“秘诀”

随着“老酒热”的兴起,越来越多的人开始关注老酒收藏这个话题。作为国内高端酒代表之一的五粮液自然也备受消费者、收藏爱好者的关注,水晶盒五粮液的收藏价值也凸显出来。今天小编就给酒友们总结了些关于水晶盒五粮液的真伪鉴别方法,我们一起来看看吧!

很久之前,在酒友圈中流传着鉴别水晶盒五粮液的秘诀:一敲、二看、三晃,什么是“一敲、二看、三晃”呢?

所谓“一敲”的意思是“敲外包装水晶盒”。这是因为敲真品水晶盒五粮液发出的声音沉闷,而仿品得声音则清脆;“二看”说的是看防伪标签以及其他细节;“三晃”讲的是晃动酒盒,这样做的原因是真品酒盒和酒是一体的,晃动的时候盒中酒位移不大。在晃动的同时也可以观察酒花,真品酒泡沫细腻,保持时间较长。

但是很多酒友反应上面这个“秘诀”在现在看来已经有些过时了,因为现在的仿制品水平已经非常高了,这些方法太过简单,假酒也很容易做到,接下来我就给大家分享几个比较实用的方法吧!

第一,不要以为假酒包装做工差,其实还是非常非常不错的,那些简单的东西。外包装水晶盒基本不要鉴别,都是无懈可击,想想假冒的,可以直接回收真品外包装就行了。我们先来看外包装防伪贴,这个防伪贴,真假也是非常难辨别,激光全息技术肯能容易掌握,认定是假酒再看,才能发现稍稍不如真品清晰,而激光刻的“五粮液”3 个字基本没有破绽,此处唯一好用的鉴别就是,刮开以后,真酒的 24 位防伪码清晰,而假酒容易拭去,24 位码发送短信到 10669900999,可以查询。假酒刮开以后,字也基本刮没了,还发什么发?

第二,看水晶盒盖口反面,真品的白色防伪标识说明卡用的纸张细看有纵横纹路,不太明显,而仿品纸张光滑,无毛刺。真品盒盖注塑口较光滑,而仿品注塑口有磨砂效果。

第三,开启以后,一个白色塑料拉口,用力拔去,官网上说,不能复原,可以说,真假都不可复原,不过仔细看,还是有差别,拉开后真品断裂边缘很规则,锯齿细长,仿品就比较明显比较差,没有真品齐整,锯齿粗短,而且真品 4 个手指孔边缘光滑,无毛刺。真品塑料教细腻透明,注塑口反面无突起,正面无拉长。仿品注塑口方面有 2 点突起小刺,手指孔边缘不光滑,有小边。这个比较好鉴别了,一摸就知道了。

第四,看酒瓶,真品酒瓶底部字体特别明显,有一圈防伪齿突起很高,摸起来非常明显,而仿品字体尚可,但齿比较光滑,摸起来顺滑得多。

第五,看防伪标,参照盒盖防伪标识说明卡。这里说一点,就是防伪标识左右的类似钞票的花纹,真品对此处五彩斑斓,光点,而且有纹路气孔,颜色偏绿,而仿品有五彩光点效果,不够没有真品好,颜色暗浑,无纹路感觉。真品刮开防伪码清晰。

第六,标签后面有红色字:“生产批号、生产日期”而仿品却是:“生产批号、包装日期”。

第七,仿品瓶盖颜色较红,真品应该是一致的。

第八,黄色标签正面上有个激光标,真品中央有个五粮液标识,而仿品也有,不过偏下了。真品激光效果好,室内明显,而仿品在阳光下与真品效果接近,而室内效果很不好,不对光基本看不到什么东西。

(据酒评网)

记忆中的那瓶 中药入曲的平坝窖酒

■ 佳酿

我国的酒文化源远流长,如果说起百草入曲酿酒工艺,酒友们首先想到的一定会是董酒。事实上,在我国的酿酒史上,中药百草入曲的不仅仅是董酒,八九十年代的贵州还存在着百草入曲酿酒的另一位“高手”——平坝窖酒。平坝窖酒又名金壶窖酒,产于贵阳赴黄果树瀑布必经之途的平坝县,属其他香型白酒(兼香型),其复杂的生产工艺形成了不可复制的“技术壁垒”。1952 年平坝酒厂正式成立,平坝窖酒是在平坝传统酒的基础上,于 1957 年试制成功的,随后在各种评酒会上收获荣誉。

平坝窖酒采用“大曲生酱小曲生香”的酿造方法,用小麦和 72 味中药一起,通过自然发酵生产出了特有的大曲,再用大米和 36 味中药一起生产出特制的小曲,用贵州赤水河流域生长的小高粱和糯谷清蒸之后通过小曲糖化发酵、大曲生香,混合入窖,精心酿造而成,其 108 味中药可调养人的身体。

平坝窖酒虽然是中药入曲,但是没有董酒那种浓厚的药香,醇正的平坝窖酒只是入口的尾部微微带淡淡的药香,更准确一些应该是淡淡的青草花草香,醇香舒适,是很多老酒友记忆犹新的一款产品。