

老酒营收已破 800 亿 阿里拍卖业务涨幅超 220%

■ 酒业家

约 55 度、540ml，重量 873g 的 1958 年金轮牌贵州茅台酒一出场，便引起全场欢呼。

95 万第一次、95 万第二次、95 万第三次，经过多轮加价后，这款茅台老酒落锤成交！

作为影响中国老酒发展的“风向标”、“晴雨表”，中国老酒大会反映了老酒市场的容量和特征，代表着行业发展的最新动态。而会上的这组数据直接反映了名牌老酒备受老酒圈喜爱，其在市场不断上拱的热度表现了名酒的老酒市场规模正在持续扩大。

名酒老酒市场到底有多火？

“据相关数据显示，2016—2017 年中国老酒市场规模涨幅高达 85%，2018 年突破 500 亿元，2020 年截止目前已经突破 800 亿元。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。” 河南省商务厅二级巡视员费全发在 2020 中国老酒大会上说道。

老酒热的背后实际上是消费市场对高品质白酒稀缺性价值的追捧，以名优酒为主的老酒让消费者享有高品质白酒饮用价值的同时，还赋予消费者社交价值、文化价值、健康价值、投资价值等多维体验。

正如老酒收藏家曾宇对老酒热的看法：“现在老酒热不是自上而下的，而是自下而上的，是消费者推动的热点，所以这是一个可以持续时间较长的热点。”另一方面，品牌对于消费者而言是安全保障和品质承诺，品牌基因对于老酒消费者而言更是一种交流语言，老酒的社交价值、健康价值和收藏投资价值等都离不开品牌的背书，拥有较强品牌力的名优酒企将领衔站上老酒风口。

那么，名酒的老酒市场到底有多火？“在刚刚过去的“双 11”，阿里拍卖老酒的业务增长高达 220%。”阿里巴巴集团阿里拍卖总监理梁表示。

这个数字说明老酒市场的需求量在急剧增加，也反映出名优老酒在老酒市场的上升空间非常大。在老酒集市排行榜上，茅台、五粮液、董酒进入前三，泸州老窖、郎酒、汾酒等名优老酒奋起直追。

“我比较看好名酒过去的老酒和现在作为价格标杆的年份酒。”一位主要做茅台收藏的老酒爱好者表示。

名酒如何打好“老酒牌”？

什么样的白酒适合收藏？首先要看品牌，这也是白酒收藏者们的共识。产品的品牌价值并不是一朝一夕即可塑造的，都是需要经受市场检验，得到消费者普遍认可的，而传统的八大名酒、十七大名酒不仅有可追溯的历史，而且品质稳定可靠，具有收藏价值，是白酒收藏界的宠儿。近几十年来，根据数据显示，一般的名酒升值都在 5 到 10 倍。极个别珍品、孤品涨幅达几十倍乃至成百上千倍。

显然，名酒在老酒市场表现突出，收效明显，越来越多的消费者对名牌老酒的品质认知逐渐清晰，认同感逐渐加强。品味、收藏名



牌老酒已经成为酒类消费的新趋势。伴随着名酒企业进一步发力老酒市场，积极响应团体标准的推进落地，将极大地促进老酒市场规范化、专业化运作，进而引导老酒消费。

据不完全统计，已有茅台、五粮液、汾酒、郎酒、舍得、习酒、西风、董酒、全兴等全国一线名优白酒品牌“入局”了老酒市场。

在充分竞争的的老酒市场，仅仅比拼品质、稀缺性还是不够的。还需要转变理念探索老酒这个二级市场更多的价值。

郎酒：线上线下联动推动老酒战略

围绕老酒收藏市场动作频频，从开展老酒拍卖活动到“老酒还乡”，不断突出陈年郎酒的价值，借此促进核心流通产品的价格提振。在线上，依托阿里拍卖平台进行郎酒陈年老酒价值塑造与销量扩大；在线下，联合阿里拍卖老酒集市线下服务中心布局郎酒文化收藏馆，大平台和大品牌的共同背书，让老酒回收、鉴定、交易变得方便快捷。这一系列的行动举措强化了郎酒的收藏属性与投资属性，也让市场与消费者看到了郎酒对“老酒战略”的坚定信心。

舍得：率先提出“每一瓶都是老酒”，强化消费者认知

在行业率先提出“老酒战略”，并以之作为企业最高战略。2019 年开始实施老酒战略，提出“舍得酒，每一瓶都是老酒”的品牌口号，实施舍得、沱牌双品牌运作，以经典老酒、藏品老酒、艺术老酒三大产品线实施老酒战略；超级大单品品味舍得迭代升级，将基酒年份延长至 6 年，并在外包装标识“坛储年份+出厂时间”双年份；升级产品数字化管理，推出“动态酒龄”，实现酒龄的可视化、动态化、透明化。

泸州老窖：掀起瓶贮年份酒回购热潮

让收藏价值会“说话”，泸州老窖面向全国启动了针对泸州老窖·国窖 1573 经典装、泸州老窖特曲工农牌 60 版、泸州老窖特曲和泸州老窖头曲四大单品的瓶贮年份酒回购计划，

让年份老酒的收藏价值不断提升，增强消费者对其产品认知。同时出台政策明确规定国窖 1573 瓶贮年份酒的价格随着瓶贮时间的增加而增加。

五粮液：以“名酒+老酒”深耕老酒市场

借助强大的品牌影响力，以“名酒+老酒”深耕老酒市场。从举行“老酒回家”暨“五粮液传世浓香·溯源之旅”到中国酒业协会成立五粮液老酒收藏者俱乐部再到在名酒收藏委员会、定制酒委员会年会上，36 位中国首席白酒品酒师品评 1988 年 60 度鼓型瓶五粮液老酒，以消费者与品牌之间的情感链接为基础的，不断提升老酒的价值，继而带动本品牌年份酒销量的增长。

基于市场对老酒越来越旺盛的消费需求，以往存在于酒友收藏圈的老酒收藏热近年已逐步转变为老酒经营热，藏老酒、品老酒、交易老酒等小圈层活动也逐渐扩散至圈外市场并发展为白酒行业的重要细分市场。

老酒的行业竞争格局已经形成，市场正在筑建着老酒的新的主赛场。而随着这些名酒企业的主动入局布局，借助本品牌的老酒在收藏市场上的影响力，加大市场投入和培育，进行体系化建设，创新营销模式、构建话语体系，用特色化、创新化、数字化的方式，把各自手上老酒牌打好。老酒市场将再度升温。

“时间的沉淀赋予了老酒独特的情感价值和时代意义，老酒产业承载和见证了中国酒业发展的历史、文化、艺术品位，成为大众参与、最具广泛群众基础的收藏市场，更成为中国酒类行业发展的新高地和转型升级的重要支点，尤其是一线名酒企业都把老酒板块作

为企业发展的新引擎，从而撬动企业文化及品牌的快速提升。”费全发表示。

名酒在老酒市场未来发展趋势几何？

关于老酒市场的发展，河南省酒业协会会长熊玉亮分析说，现阶段我国老酒市场呈现出四大特点。一是民间老酒收藏市场展现出强劲动力，呈现出连锁化、生态化的经营趋势，逐渐从私人爱好发展成为白酒行业重要的细分市场；二是老酒行业大动作不断，规模化的活动此起彼伏；三是外界资本介入明显，阿里巴巴集团、光大银行等相继进入老酒业务，一些投融资大鳄入驻老酒，直接引起老酒圈快速裂变；四是与老酒相关的培训、交易、拍卖越发火爆，收藏、饮用老酒的人群也在稳步增多，品味老酒、收藏名酒已经成为酒类消费的新趋势，成为白酒发展的新动能。

随着名酒酒企的主动入局与资本的介入，越来越多的人关注名酒在老酒行业未来的发展趋势如何？

卓鹏战略咨询创始人田卓鹏表示，整个老酒热是不可逆的，是伴随着酱酒热的又一热点，老酒热中有五大热门品类，浓、清、酱、芝和馥郁，最具收藏热门的还是中国名酒和高端冠军。那么最具潜力的还是茅五洋泸郎剑汾这一线的名酒品牌。

“名酒在老酒行业的发展趋势，首先是在交换市场上，名酒还是最为受追捧的。特别是像茅台、五粮液、泸州老窖、郎酒这些名酒里面，我估计几个酱香型品类涨幅比较大。这也是一个方向；第二，未来，在名酒老酒中，次新酒的潜力比较大。次新酒指五年到十年之间、或十五年之间的酒，2000 年到现在的酒都叫次新酒。次新酒的量比较大，含有真实年份酒属性，随着整个人们生活水平的提高和老酒市场的看好，具有这种真实年份的次新酒，它的饮用价值会进一步放大；第三，名酒老酒可能会形成一次两翼化发展，这个主体指的是年份老酒+次新酒。两翼指高端定制文创和复古化文化。”

田卓鹏认为，整个名酒这个大的收藏格局不太会被改变，第一，茅台作为收藏界的王者，这个地位是不会改变的；第二，除了茅台之外，这些一二线名酒还是首选，未来郎酒、国台等这些酱香酒可能会受到追捧。

“第二阵营还是国优，第三就是新名酒，我觉得新名酒可能在未来的时候，会出现一个爆发，这个新名酒指的是以中高端为主，省内和全国销售领先，具有厚重的历史文化的酒，曾经可能是省优、部优名酒，老酒存世量更少，更符合收藏界物以稀为贵的规律，可能因为这个特点，它将会受到追捧。”



绵柔从何来？ 六百年的老窖 有话说

■ 快讯君

早上 6 点，洋河酿酒 101 车间班长时卫东来到梦之蓝中央酒区，进行日常维护。在古老明清窖池边，他轻轻蹲下，犹如对新生儿婴儿般精心检查，发现池口边有一小处不平整，时卫东立刻上去轻轻踩平，“踩紧实就不会漏气了，酿酒的过程需要保持酒窖密封，这样窖池里的微生物精灵才能更好地作用，酿出来的酒才会更醇厚更绵柔，我们厂的头排酒啊都产自这些珍贵的老窖，9 月 10 日就要开窖了。”

一足复一足，一日复一日，站在 600 年前的古窖池旁，抬头看到像时卫东这样在劳动的酿酒工们，仿佛有一种时空暂停感，让人一刹那分不清是现在还是从前。光影下的窖池，百年时间过去，却似乎什么都没有变。明清以来沉淀下来 2020 条老窖，沉淀着酒香，蕴藏着酒韵，纵然风雨沧桑，却依然生机勃勃，“千年老窖万年糟”般的无限延续，让这个白酒的“生命场”从未中断过。

白酒的酿造，其实是一个微生物的 biochemical 反应过程，泥窖既是发酵容器，也是微生物的载体和孕育摇篮。窖泥里的酿酒微生物通过循环往复的酿造和繁殖，形成难以计数的微生物群落，使窖池成为“生命场”，每一轮的酿造是一轮积累，更是一轮新生。微生物的微妙变化，时间的长久酝酿，窖池的历久弥新，共同孕育出一杯绵柔好酒。

时卫东说，洋河有 7 万口窖池，在行业中数一数二，其中明清老窖池 2020 条，年龄最大的明朝洪武年间的 89 条窖池距今已有六百多年的历史。600 余年持续酿造惊世之美，让洋河的老窖池成为了罕见的活态文物，去年，洋河的老窖池作为“洋河酒传统酿造技艺”的物质载体，正式入选了国家文物保护单位，成为真正的“国家宝藏”。

洋河酒的每一滴绵柔，都要感恩于这些生于 600 多前年的“母窖”——她像一个无私的母亲，无私奉献着自己，滋养着世世代代的洋河人。经过 600 多年的富集、繁衍、驯化，窖泥中富含成千上万种对酿造有益的微生物菌系与酶系，这些微生物以窖泥和酒醅为基础，代谢产生丰富的风味物质和健康活性物质，促进酒体的老熟和陈酿，赋予洋河酒体特有的绵柔、健康属性。

在酿酒专家眼里，优质的白酒像是珍贵的艺术品般的可遇不可求，照顾这种人间佳酿就像照顾婴儿一样，要为她挑选一个合适的床，不能睡得太软，不要裹得太紧，环境要舒适，呼吸要顺畅，洋河酒厂的老窖池，就是这样一个个理想的天然温床。

洋河的窖池都是大有讲究的，“窖池长宽比例 2:1，深度 1.7m、角度 108°，容积大小与甑桶容积匹配。这样的窖池设计比表面积最大，界面效应最优，充分保证酒醅、窖泥、黄水充分接触。”

筑窖则是选用洋河特有的五色土，据地质学家考证，洋河五色土来源于古代地层沉积区，这里曾有大量的古生物、原始森林随地壳沉降而埋藏于地下，加之洋河气候温暖湿润多雨，日积月累而逐渐形成微酸性五色土，“这样的土质绵软细腻，富于粘性，十分有益于酿酒微生物的富集繁衍以及微生物菌群间的协调平衡。”

“窖龄老，酒才好”，不同年份的窖池，酿出来的酒也大不相同。比如 30 年，窖泥就会呈现出奇异的乌黑，到了 60 年，窖泥就会添上一层红绿色，历经 90 年，窖泥则已能显现出五彩的光芒，所酿之酒酒香浓郁，温润如玉，绵柔醇厚。窖龄越长，窖泥附集的有益微生物就越多，这些微生物参与发酵酿造赋予了洋河酒独特的浓香，像洋河的梦之蓝手工班、梦之蓝 M9、梦之蓝 M6+ 的老酒，都产自这些明清老窖。

从春分到白露，历经 180 天，才成就一个圆满的轮回。9 月 10 日，洋河的 7 万口窖池将躺在属于他们的这片天地里，开始又一轮回的重生，继续破译着绵柔酒的飘香密语。

年份对于葡萄酒来说很重要 价值与年份相关吗？

■ 佳酿

首先要了解葡萄酒年份的定义，这里所说的年份，均为酿造葡萄酒的葡萄采摘年份，而不是葡萄酒灌装年份，所以各位朋友，要是看到酒标上葡萄酒灌装年份，不要慌，看完全文后就知道这酒怎么样了。

就比如说，便宜的酒就不讲究年份，年份越老越差，越新越好，因为廉价酒经不起陈年，一般过几年就变成醋了，只有新年份能喝。

了解年份，就需要了解这几个问题：

为什么有些葡萄酒非常讲究年份

之前所说，不是所有的酒不讲究年份，法国的一些 VCE 餐酒，甚至连年份都不允许标准，这类酒自然也不讲究年份，价值不与年份相关。

那么什么样的葡萄酒讲究年份呢？

1. 质量好到去讲究年份区别的。比如说 10 年的拉菲古堡，和 11 年的拉菲古堡，价格相差 3 倍，这样的酒有足够的陈年潜力，就需要讲究年份。
2. 年份与年份之前的区别较大，气候不稳定产区需要研究年份。比如说波尔多的“1982 年”作为世纪靓年，和 1981 年气候差距极大，因此这一年的酒远高于往年，甚至到今天也可以看做 20 世纪最优年份。

气候不稳定产区，这就多了，比如说波尔多和勃艮第都是受气候影响比较大的产区，波尔多多变，勃艮第娇贵。



南产区部分葡萄园受损面积高达 80%。正当一些庄园主以为可以松一口气时，4 月 26 日晚，噩耗再次吹响了葡园的号角，一场史无前例的大面积低温再次横扫整个波尔多，霜冻来得之猛烈令人措手不及，损失目前还未估算出来。2017 年的波尔多，注定是一个艰难的年份。

因为波尔多年份受气候影响大，所以葡萄酒的价格与年份有很大关系。

其他地区包括，法国香槟区、隆河谷（罗纳河谷）、皮埃蒙特或奥地利等等。

但是对于年份稳定的产区，比如加州，澳大利亚，阿根廷，智利这些新世界国家，还有大部分的西班牙，意大利南部等等。这些地方的年份酒没有像波尔多那么受重视，因为这些地方气候稳定，产出的葡萄品种也稳定。

那为什么对气候不稳定的产区来说气候如此关键呢？

那是因为受不同的气候影响葡萄的长势不一样，不是每年都能让葡萄成熟，未成熟的葡萄酿造出来的葡萄酒肯定没有成熟饱满多汁的葡萄酒好喝。

年份好坏的标准是什么？

这个标准非常简单，但是难以达到：能让葡萄成熟的非常完美的年份就是好年份。好年份的葡萄，不光得甜，得甜度和酸度都很高，没酸度只有甜度，酿造出来的酒就会像果酱一样特别的腻；甜度，酸度和风味强度都很高的三高葡萄，就是成熟度完美的葡萄，能够产出完美成熟度葡萄的年份，就是好年份。

有完美成熟度的葡萄是很难得的，因为酸度和甜度是无法兼得的，葡萄在成熟过程中，糖度在上升，酸度在下降，这两个是此消彼长的过程，如果选择了早日采摘，可能保证了酸度，但是成熟度不足，有的时候由于气候必须早日采摘。又比如说葡萄成熟度不够，想让葡萄多生长一段时间，就可以晚点采摘，这样能够保证葡萄的甜度，但是葡萄容易腐烂。

又酸又甜的葡萄，就是将两个好的元素完美结合在一起。因为这样的年份稀少，所以价值连城。在波尔多这种边缘性气候中，年份的影响更加重要，1961 和 1982 年就是世纪靓年，历史性大年，因此这两个年份的酒口感非常完美，几乎都是满分酒，价格也远超其他年份。

什么时候年份的好坏不重要？

那些葡萄藤比较老的酒庄受年份干旱的影响就会比较少，因为葡萄藤老，根长，可以深入地下去汲取水分，而且老藤会去汲取水分，即便年份不好，也会更平衡，因此老藤酿造出来的葡萄酒不仅果味浓郁，单宁细腻，成熟度均匀，根系发达深入地底，获取的营养丰富，也为葡萄本身带来了更多的层次。

除了葡萄藤的年龄，还需要考虑到更多

风土的因素，有些年份偏热，做出来的葡萄酒更加成熟饱满，有的年份偏冷，就会做出更加骨感、轻柔的葡萄酒，而这两种不同的风格，不能说谁的酒更好，比如说偏热的年份，适合红葡萄酒，偏冷的年份，适合白葡萄酒。

我们说的大年都是味道极有浓缩感，需要一段时间才能迎来适饮期，才能打开饮用，而说到适饮期就说道了我们对葡萄酒的体验上来了，喝一个处在适饮期的酒和不处于适饮期的酒感觉是很不一样的，后者的葡萄酒还未完全成熟，处于沉睡期，香气封闭打不开，口感完全达不到。如果你喝酒经验比较少，你不会说 10 年的拉菲更好喝，而会觉得 12 年的拉菲更好喝，而恰恰相反，12 年的评分比 10 年的评分低很多，是一个小年，价格也只有 10 年的三分之一；但恰恰因为是小年，再加上酿酒技术，可以让香气更早开放，味道更佳柔和，能够马上开瓶享受，但是 10 年的没有到适饮期，如果打开喝味道肯定好不到哪里去，弱年的好处就是可以更早的拿来喝。

怎么去记住年份好坏？下面是总结的几个摘要：

1. 1982 年和 1961 年是波尔多历史性大年
2. 除了 82 年之外，往往带 2 的年份都很差，不过在 62、72、92、02、12 里面，02 还算好一点，12 最好
3. 以 0 结尾的年份都是大年，比如说 2010 年，2000 年，90 年
4. 波尔多逢五逢十都是大年，比如说 1995 年、2000 年、2005 年、2010 年、2015 年等
5. 09 年和 10 年都是一样的大年，但是 10 比 09 好，因为 10 年酸度更好，葡萄酒经得起更多的陈年，潜力大。