

酒业需从科技、文化、生态三大维度焕新经典活力



陈华

茅台集团党委书记、董事长

“十四五”收官在即、“十五五”新征程将启,酿酒产业被明确为“历史经典产业”,不仅是其对过往辉煌的致敬,更是对未来发展的昭示。

解码经典“三重价值”,筑牢产业时代自信根基。

近日,酿酒产业被工信部明确为“历史经典产业”,这既是对行业过往成就的高度肯定,更是对未来发展使命的清晰昭示。这一产业之所以能穿越时光、生生不息,核心源于其不可替代的“三重价值”。

一是与历史共进的人文价值。酿酒是人类最早掌握的生物技术之一,它早已超越物质消费属性,成为中华文化、传统技艺、礼仪规范与情感联结的重要载体。从白酒的馥郁醇厚到黄酒的温润绵长,各类佳酿无不凝结着代代匠人的传承智慧与地域人文特色,共同勾勒出中国酒文化鲜活生动的精神图景。中华文明的绵延不绝,决定了承载其精神血脉的酿酒产业,必将永葆生机。

二是与时代共荣的经济价值。经典产业的兴起,始终伴随着人们从物质满足向精神愉悦的需求升级。随着

国民生活水平的持续提升,“以酒成礼、以酒养老、以酒成欢”的传统消费场景不断丰富,基于情绪价值、社交需求的新兴场景愈发多元,酿酒产业的市场空间与发展潜力依然广阔,始终与人们对美好生活的向往同频共振。

三是与社会共兴的产业价值。优秀酒企与产区的发展,深深根植于当地的生态禀赋与人文历史,是带动区域产业升级、旅游兴旺、文化繁荣与就业增长的重要引擎。在国家推进共同富裕与美丽中国建设的时代背景下,酿酒产业在弘扬中华优秀传统文化、丰富群众精神生活、助力地方经济社会发展等方面,正持续释放更大的社会价值。

传承“三大密码”,守护产业永续发展核心基因。

传承不是守旧,而是对产业生命密码的持守与延续。历史经典的核心基因蕴藏在时间、空间与匠人的智慧之中,需以敬畏之心坚守、以传承之举延续。

一是传承“时间”的密码,恪守长期主义逻辑。美酒是时间沉淀的艺术,酿酒产业从来“快不得”,必须摒弃

短视浮躁,敬畏从投料到成品的每一个时间刻度。

二是传承“空间”的密码,守护人共酿生态。经典风味的形成,离不开独特的空间组合:微观上是窖池酒曲中神秘的微生物群落,中观上是产区专属的自然生态禀赋,宏观上是湿润其间的地域人文与社会习俗。

三是传承“技法”的密码,弘扬精益求精的工匠精神。再好的时空禀赋,最终都要通过匠人的双手与匠心转化为琼浆玉液。传统酿造中每个环节的“度”,都凝结着代代匠人的经验积累与智慧结晶。传承技法,本质上是传承敬畏自然、专注品质、追求卓越的职业态度,而这正是机器无法完全替代的“灵魂”,也是产业保持温度与个性的关键。

三措焕新经典,激活产业高质量升级动能。

历史经典产业的生命力,在于始终与时代同频共振。面向“十五五”新征程,酒业需以创新为笔,从科技、文化、生态三大维度焕新经典活力,推动产业与时俱进。

一是以科技赋能,提升生产效能

与品质掌控力。拥抱现代科技并非颠覆传统工艺,而是用科学手段更精准地“读懂”和“掌控”传统。茅台将持续深耕科技赋能,深入解析微生物作用机理与风味物质演化规律;前瞻布局生物制造赛道,打造酿造废弃物资源化、高值化利用产业链;推进产业数智化、绿色化转型升级,不断提升生产经营效率与产品质量稳定性,为消费者提供更优质的产品与服务。

二是以文化共鸣,升级价值传播与消费体验。推动酒文化的创造性转化、创新性发展,让厚重的历史文化走出典籍,与当代生活,特别是与年轻一代的情感世界同频共振。

三是以生态共荣,拓展发展格局与国际影响力。积极构建开放协同的产业生态,与产区伙伴、行业同仁携手共建、共享发展成果,共同维护中国酒业的整体价值与声誉。茅台将始终践行ESG理念,把绿色发展、社会责任与公司治理贯穿生产经营全过程,坚持走可持续高质量发展道路;主动推进国际化战略,以酒为媒推动中华优秀传统文化出海,持续向世界讲述中国酒的品质故事、文化故事与责任故事。

精品葡萄酒市场的逆向投资时刻来临



Arabella Mileham

The Drinks Business撰稿人

当全球精品葡萄酒市场在2025年末终于勾勒出连续3个月指数回升的轨迹时,一种基于价值发现的审慎乐观,开始在资深藏家与机构投资者中形成共识。伦敦国际葡萄酒交易所(Liv-ex)发布的最新报告,为这一共识提供了关键注脚:市场价格已触及5年来的周期性低点,一个基于长期价值的“罕见买入机会”正变得清晰。

这并非预示着市场将迅速重返狂热,而是标志着一个更健康阶段的开端——经过3年的深度调整,非理性溢价被大量挤出,价格的基石重新建立在稀缺性、品质与品牌等核心要素之上。

市场转暖的信号具有坚实的结构基础。作为衡量市场整体表现的Liv-ex 1000指数,其连续3个月的月度增长,特别是反映市场最核心流动性的Liv-ex 50指数(追踪波尔多一级庄),首次出现自2023年5月以来买盘持续超越卖盘的景象,表明资金正在系统性回归。

Liv-ex 市场情报主管 Tom Burchfield 将这种变化描述为“脆弱但

正在回归的乐观”,精准捕捉了市场心态从单边下跌向寻找平衡的微妙转换。这一转换的深层背景,是主要产区经历了一轮显著的价格修正。勃艮第、香槟和波尔多承受了调整的主要压力,而这恰恰将许多关键酒款的价格推至2020年左右的水平,从而激发了二级市场的实质性需求。报告显示,来自英国与亚洲的买盘尤为活跃,驱动整体投标额升至近年高位。

市场复苏的路径呈现出高度选择性,这为差异化投资提供了舞台。传统强势产区的内部表现出现剧烈分化,以勃艮第为例,其整体指数虽有显著回调,但如Joseph Drouhin这样的名庄仍能逆势微涨,证明了在顶级的细分市场,抗跌性与稀缺性紧密关联。更具启示意义的是苏玳(Sauternes)和巴萨克(Barsac)产区的集体韧性,以克里蒙酒庄(Château Climens)和滴金酒庄(Château d'Yquem)为首的顶级甜白,因其在上一轮市场热潮中涨幅相对温和,在此次调整中展现了出色的防御性,如今位居涨幅榜前列。同样,意大利的“超

级托斯卡纳”标志酒款索拉雅(Solaia)与皮埃蒙特名门嘉雅(Gaja)的表现,在过去3年中整体优于许多法国传统名庄。这明确指出,全球顶级葡萄酒的价值共识正在深化,投资逻辑从对传统产区光环的简单追随,转向对个别酒庄卓越声誉与稳定品质的独立评判。

当前机遇窗口的形成,是多维度力量汇聚的结果。从纯粹的估值角度看,长达数年的调整创造了更具吸引力的安全边际。在资产配置层面,面对持续的经济不确定性,精品葡萄酒作为具有实物属性、与传统股债相关性较低的另类资产,其配置价值被重新审视。

此外,以亚洲市场为代表的新一代收藏者日臻成熟,他们的品位更加国际化,资金流向也推动了市场偏好的多元化。然而,市场中端库存的消化压力,以及气候变化对产区风土的长期挑战,均为市场复苏的步伐带来了变量。因此, Tom Burchfield 所强调的“谨慎乐观”中的“谨慎”二字,与“乐观”同等重要。

对于意图把握这一周期的投资者而言,策略需要超越短期波动,聚焦于长期价值核心。

首先,坚持深度价值分析,优先关注那些经历充分调整,而品牌与品质基石从未动摇的真正名庄,尤其是在调整剧烈的勃艮第与香槟中甄别标的。

其次,主动构建多元化组合,将表现出防御韧性的苏玳产区、增长态势明确的意大利顶级酒庄,与传统波尔多一级庄相结合,以平衡风险与机会。

最后,必须将流动性置于核心地位,专注于在Liv-ex等具有高透明度的、在公开市场上交易活跃的酒款,以确保资产的长期持有与适时退出能力。精品葡萄酒投资本质是一场与时间结盟的旅程,其回报同时体现在感官愉悦与资本增长之中。

2025年末市场所显现的,正是一个典型的周期性低点特征:情绪趋于平静,价值开始凸显。对于具备知识、耐心与远见的投资者而言,此刻的深思熟虑与逆向布局,或许正是参与下一轮价值发现的起点。

(本版文章仅代表作者观点,不代表本报立场。您对以上观点有何见解,欢迎通过新浪微博@华夏酒报进行讨论。)

酒类信息及配套专版



洁净级不锈钢智能酿造设备/智能不锈钢酒罐/不锈钢管道/智能化调酒系统核心供应商
联系人:任德龙 联系电话:15705381189 地址:上海市闵行区集心路168号6号楼5层

(股票代码:002160) 上海朗脉洁净技术股份有限公司,是上市公司常铝股份(股票代码002160)的全资公司,公司注册资本3.4933亿元,主要从事于白酒、黄酒、葡萄酒、调味品、医药等食品级洁净工程总包领域。是洁净级不锈钢酿造设备、不锈钢酒罐、不锈钢管道及智能化调酒系统核心供应商。上海朗脉洁净技术股份有限公司的服务宗旨是用做医药设备的洁净理念来为传统白酒行业服务。

近年服务客户

