



杭州，一坛黄酒 1 万元？

文 / 摄 本报记者 徐秀秀 实习生 蒋瞰

千元茶万元酒的传闻在杭州接而连三地上演，最近又传来了杭州有卖天价黄酒的消息。虽然价格的波动并不奇怪，但如今让人吃惊的是，常被人们视为“料酒”的黄酒，竟然也晋升到了贵族行列，卖到了 1 万元。这到底是传闻还是炒作？又或者人们对黄酒有了新的认识？

关于万元黄酒的传言

一万元一瓶的洋酒也许不足为奇，但如果换成传统黄酒，也许你就会诧异了。事情也就在上周，朋友小 K 在黄龙商圈的一家咖啡店消遣，当时就觉得这家咖啡店的咖啡有点小贵，随便说了一句，咖啡很贵嘛！老板娘立即回了句，“黄酒都卖一万了，这个几十块钱的咖啡算什么！”老板娘本想这样一对比，好让这个朋友心理平衡一点。“什么？”朋友有些接受不了，“一万元的黄酒？也太夸张了吧。”于是刨根问底，百般追问，才知道这个传说中要卖一万的黄酒是绍兴的“老台门”。

记者开始在市面上的酒超市寻找这个天价酒，但并未寻到一万元的黄酒，倒是找到了 1980 元一瓶的老台门黄酒，虽说这和传言有很大差距，但这个价格也引起了许多人的疑问：这么贵？几年陈的？用什么酿制的？有什么特别的工艺？

经过多方打听，记者了解到，这款高价黄酒是“传世老台门”的精品酒，去年 11 月上市，出现在杭州大厦、解百以及各大酒类专卖店和景区会所里，作为高档礼品被消费者竞相购买，尤以团购订购为主，在高端人群中口口相传。

据销售人员称，某单位年初订购了 20 箱传世老台门，隔了 4 天又订购了 12 箱，上个月又订购了十多箱，数量庞大，价格不菲。据了解，老台门黄酒的最低价格也要 400 元一瓶，究竟它是什么样的酒，不见广告却能卖出天价赢得关注？为此我们找到了老台门的总经理胡梦华。

胡梦华说，老台门原本是绍兴的一种民间建筑，因为独特风格和地方底蕴，鲁迅后人早先注册了“周家老台门”的商标，因此“老台门”酒业当时注册的时候也遇到了一些波折，当然后来还是解决了。如今，老台门公司在杭州，而酿酒厂依然在绍兴，和黄酒老家保持着千丝万缕的联系。

万元黄酒是真，但并非人人都能买到

那么关于市面上已经出现了 1 万元的老台门黄酒的传言，究竟是不是真的呢？胡梦华没有否认这个传言。他解释说，目前，万元黄酒是存在的，但基本上是定制的，零售市场上还没有出现。

于是又问，这个万元黄酒，究竟在哪里可以喝到？

“会所里就有！”据了解，一般高档会所都会根据酒的口味、酒精度、回味感受还有包装等几个标准要求为其“量身定制”，客人们也会选择市面上比较少见的也就是所谓的比较有“个性”的酒来喝，那么这一款酒就是他们独一无二的拥有了，绝不会和市场上其他酒撞车。都说物以稀为贵，这样一来，再普通的酒，冠上了独一无二的名头，身价也就高了。只要有人高兴买，一万的价格又算得上啥？

那有人定制吗？胡梦华说，去年就有一个法国酒业协会的资深执委定制了几坛小黄酒要带回国，要把中国的黄酒和法国的葡萄酒进行比较，可见老外对这种神秘的传统酒还处于刚认识阶段。记者还从江南会打听到，在前不久的“醉印江南”名流共赏老台门黄酒美韵活动中，有几坛黄酒上还写了刘嘉玲、李连杰的名字，据说就是为他们特制的。

1 万元，和年份无关

话说酒是陈的好，但在老台门的品牌标识和宣传资料上很少见到年份。不仅如此，据说在老台门里，20-30 年的酒才是最好的酒。面对疑问，胡梦华反问一句：“你能相信一瓶酒中 100% 陈酿了 60 年吗？”

胡梦华说，老台门是做不到 60 年的酒，但可以做到 100% 的 20 年、30 年陈酿的黄酒。看不到年份，反而看到最多的是“手工酿造”四个字。

俗话说黄酒是 3 分原料 7 分酿造，和红酒正好相反。生产原料还是传统的原料，老台门还是遵循了冬酿的酿酒规律，精选黄麴小麦入曲，鉴湖上游所产上品越糯入酒，足酿百天，自然发酵至次年三月，酿酒时气温最低不超过 -8℃，最高不超过 18℃。酒成，每坛原酒颈口包裹荷叶，酿酒师名签和装坛日期都印刻在上面，封泥入窑。老台门酒业现在有 9 个酿酒师，其中潘兴祥是首席酿酒师，也是国家级黄酒评委。

黄酒的奢侈路线开始了

且不说这一万的黄酒，传世老台门 2 斤装卖到 1980 元，最便宜的 1 斤装红典老台门也要 400 元，另外礼典的价格也在 1000 元左右。让很多人疑惑不解的是，同样是黄酒，料酒很便宜就能买到，这个号称老台门的黄酒凭什么那么贵？

这个问题对于胡梦华来说，并不仅仅在于市场的竞争。他认为这个价格是一个沟通信息的手段，无论高低都是“我告诉你的一个信息”，可以认同也可以不认同，设定一个价格是提供一个互相沟通的方式，消费者如果有兴趣可以深入去了解。

而老台门的高端定位，并非针对黄酒本身，而是整个酒业市场。记者看到胡梦华的办公桌上放着几本奢侈品的杂志，就问是不是老台门黄酒也要走奢侈品路线？胡梦华并不否认，他认为当下人们对黄酒的价值认识很浅薄，“料酒”的概念使得黄酒还处于低端状态，或许价格是一根很好的杠杆。

不管定价是不是高了，胡梦华始终坚持最初的理念，“打拼的并非是销售总量，而是在慢慢教化的过程中使老台门品牌深入人心，发扬中国黄酒文化。”

不仅是老台门，其他黄酒也出现了高价趋势。对此，胡梦华觉得很正常，只是消费者的一种需求，和女性喜欢 LV 包包一样，你能说她是虚荣还是炫耀还是其他？无论怎样，她有消费能力。