

2018年葡萄酒将更加丰富多元

葡萄酒是一个非常多样化的酒种,无论从葡萄品种、产区、价位还是包装方式来看都是变化万千,而基于不同风土条件下的葡萄酒风格更是值得我们探索。让我们看看,未来将有哪些值得关注的新趋势?

■ 徐菲远

新的一年已经到来,无论是生产商、零售商还是消费者,都在关注未来葡萄酒界将出现哪些新的消费潮流。

替代包装大行其道

同一款酒,以不同的包装销售,让葡萄酒消费更方便、更随意。

桶装酒适合出现在餐馆和论杯出售的场所,它们能使葡萄酒保持新鲜状态,不用担心诸如“葡萄酒是什么时间开瓶的”之类的问题。随着越来越多品质较高的葡萄酒采取此类替代包装,我们将看到市面上出现更多的桶装葡萄酒。中档餐馆是销售桶装葡萄酒的理想场所,也适合连锁店等供应新鲜的论杯销售的葡萄酒,这种做法并不会增加任何成本,并且为那些提供桶装葡萄酒的酒庄提供了一个可持续性市场。

盒装葡萄酒往往给人以“廉价”的印象,但如果你通常花12美元买一瓶罗纳河谷(Cotes du Rhone)葡萄酒,而同款3升盒装酒仅需30美元,相当于7.50美元/瓶,那又何乐而不为呢?盒装葡萄酒适合派对、沙滩聚会等场合,当然,前提是酒质要好。

易拉罐也同样具备方便的优势,是野餐、露营等休闲场所的最佳搭档,有时候你想喝点酒又喝不完一整瓶,那就来上一罐好了。易拉罐还具有环保的特点,比玻璃瓶留下的碳足迹低,也方便回收再利用。

值得关注的是,大瓶装葡萄酒越来越受欢迎。英国著名酒商Majestic的数据表明,过去的一年中,20英镑以下大瓶装(1.5升)的葡萄酒销量增长了378%,其中桃红酒和日常饮用的红葡萄酒增长最为显著。

新产区新风格不断涌现

随着葡萄酒业的发展,我们看到一些不知名的产区也开始出产伟大的葡萄酒,而一些被人们忽视的成熟葡萄酒产区,也在积极试验本土品种,酿出令人兴奋的风格与众不同的葡萄酒。

美国东海岸的葡萄酒虽然并不多见,但确实引人关注。美国葡萄酒的发源地弗吉尼亚(Virginia)正在经历一场葡萄酒革命,该州的旗舰葡萄品种维欧尼(Viognier)被帕克称赞“风格雅致,酒体、酸度和结构具有不错的平衡度”。



此外,品丽珠(Cabernet Franc)、味而多(Petit Verdot)、小满胜(Petit Manseng)等品种也值得关注。

加拿大不再仅仅作为一个著名的冰酒产区受到关注,卑诗省的奥肯娜根河谷(Okanagan Valley)以酿造罗讷河(Rhone)和勃艮第(Burgundy)品种为主,但目前爱酒人士更多关注的是安省,该地区酿造勃艮第特色的霞多丽(Chardonnays)和黑比诺(Pinot Noir),风格多样,口感清新易饮,但酒体丰满。

葡萄牙 Bairrada 原是一个散装酒产地,如今借助曾为人耻笑的单一品种巴加(Baga)获得了爱酒人士的认可。该品种经过恰当的处理,能够酿造起泡酒或果香丰富、口感丝滑的深色红葡萄酒。

比埃尔索(Bierzo)是西班牙最新复兴的一个产区,它和杜埃罗河岸(Ribera del Duero)、普里奥拉(Priorat)、托罗(Toro)等古老的产区一起重回人们的视野。现代葡萄酒教父 Alvaro Palacios 正在复兴 Mencia 这个对大多数人来说都很新奇的古老品种。在普里奥拉托(Priorat Bierzo)产区复兴规划师 Alvaro Palacios 的努力下,门西亚(Mencia)这一古老的当地品种渐受关注,该品种种植在富含板岩的坡地上,酿制的葡萄酒往往充满深度和复杂度。

几年前,埃尔金(Elgin)和沃克湾(Walker Bay)在葡萄酒版图上几乎还不存在,而今天,这两个气候凉爽的产区已经与开普(Cape)产区联为一体,酿出了南非最好的黑比诺葡萄酒。

未来,这些“新”产区无疑将使葡萄酒世界更加多彩。

普罗赛克领跑起泡酒

起泡酒是在节日期间最受欢迎的葡萄酒品种之一,即使节日过后,起泡酒仍然拥有巨大的增长机会。在美国市场,普罗赛克(Prosecco)占到起泡酒总销量的近20%,2017年销售额增长了21.1%。

亲民的价格是普罗赛克的最大优势,据统计,超过30%的起泡酒销售是基于价格,而普罗赛克属于中档起泡酒,超过1/3的普罗赛克属于中间价位(每标准玻璃瓶13~14

美元),在过去的一年中,这一价位的普罗赛克销量增长了30%。

轻型起泡酒的销量大幅上升,不过,由于意大利北部经历了一个艰难的年份,一些地区减产达30%,造成价格上涨,西西里(Sicily)和意大利中部的起泡酒可作为理想的替代之选。

不出意料,普罗赛克已经成为法国以外最受欢迎的起泡酒,尤其在美国、英国和德国。

普罗赛克让人们领略到了起泡酒的美妙,并且意识到起泡酒不仅仅适用于特殊场合,而且可以作为一种日常饮品来随意饮用。普罗赛克的流行也将带动法国起泡酒(Crémant)和卡瓦(Cava)销量的上升,同时也说明了消费者在选购起泡酒时已经不仅重视其性价比,也越来越关注其风格的多样性。

此外,近几年来,桃红酒的受欢迎程度在迅速上升。尼尔森的调查表明,虽然桃红酒在一年四季都有不错的销量,但最高峰期是在夏季。

与一年前相比,桃红酒消费者往往更多地将白葡萄酒加入购物车中,比如霞多丽(chardonnay)和仙粉黛(zinfandel),这意味着桃红酒已经成为甜型和干型白葡萄酒的中间选择。

勃艮第酒更加强势

优质葡萄酒市场继续扩大,在二手市场上出现交易的不同款葡萄酒数量显著增加。2017年,有769个不同品牌和4500多款不同葡萄酒出现交易;而2016年却只有670个品牌和4000种不同的葡萄酒。自2015年以来,在Liv-ex交易的品牌数量已增加了90%,未来还将继续增加。

从各产区来看,波尔多的市场份额自2010年以来一直持续下滑,2017年更跌破70%大关,只有68.5%。相反,勃艮第2017年的交易总额比2016年却首次攀升至10%以上,高达12.5%;比2016年度上升了7.7%。

意大利仍是第三大交易酒区,份额从6%略升至6.3%。香槟排名第四,从5.6%升至6%。世界其它酒区的份额增至5%;而罗纳则从2%跌至1.8%。

最激动人心的莫过于颁奖环节,对17年度丰谷业绩突出的经销商进行奖励,这是属于他们的荣誉时刻,更是他们自己创造出来业绩的见证!我们相信,携手河北海龙,必将带给你不一样的精彩。

现场众多优秀企业家、媒体大咖、特邀嘉宾欢聚一堂,共话白酒新时代。这更是一场视觉盛宴,华丽的舞台,精彩的表演,生动的致辞,全场精彩纷呈,高潮迭起,这让在场的嘉宾都意犹未尽,相信丰谷酒应天时地利人和的优势,必定会在河北白酒行业内崭露头角。

(唐讯)

2016年榜单最大的亮点是波尔多的强势回归。而2017年的明星则当属勃艮第,随着亚洲消费者的不断成熟,市场热点迅速从波尔多转向金丘(Cote d'Or),勃艮第产区无论价格多高的葡萄酒都受到市场热捧。

2017年百强榜单的前20名中,勃艮第上榜品牌达到了5个,而2016年仅有2个。此外,在价格涨幅最大的前50大品牌中,勃艮第品牌也占到22个。

勃艮第酒如此强势的表现很大程度上要归功于亚洲市场。在中国内地藏家看来,收藏高端勃艮第酒更彰显品位,而且年轻的精品勃艮第葡萄酒更容易入口。但勃艮第酒的价格涨得已经太高,尤其是一些稀缺酒款,因此未来一年中勃艮第酒将更加一瓶难求。

甜酒和“零残糖”同领风骚

从 Vivino2018 葡萄酒风格大奖赛(Vivino's 2018 Wine Style Awards)的结果中,我们不难看出甜葡萄酒已经成为一种新的消费潮流。

占据首位的是1976年份滴金酒庄甜葡萄酒(Chateau d'Yquem's 1976 Sauternes),这款酒获得了惊人的4.92分。一款甜酒获得如此殊荣出乎许多人的意料,但也意味着甜酒能够进入全世界最受尊敬的葡萄酒行列并获得广泛的消费群体。

与此形成对比的是,一股“零残糖”的风潮在业界盛行,在消费者健康意识不断上升的今天,许多消费者倾向于选择完全无糖的酒款,干型卡瓦(Cava)和以 Bellissima Zero Sugar 为首的起泡酒品牌大行其道。

未来,我们会看到更多的消费者选择标注自然干(Brut Nature)、干型(Sauvage)或零糖分添加(Zero Dosage)的酒款。

机器人更多参与葡萄酒生产

2017年,多家波尔多和葡萄牙酒庄均成功地尝试使用机器人作业,其中包括木桐庄主菲利普·罗斯柴尔德男爵(Baron Philippe de Rothschild)拥有的克拉米伦酒庄(Chateau Clerc Milon)。

在不久的将来,机器人可能会在世界最著名的一些酒庄中扮演着重要角色。

克拉米伦酒庄与法国 Naio Technologies 公司合作,试用了一个名为“泰德(Ted)”的机器人,协助进行葡萄园的翻土和除草工作。与此同时,葡萄牙波特酒生产商赛明顿家族酒庄(Symington Family Estates)也在葡萄园中尝试使用了一个名为“葡萄树侦查员(Vine Scout)”的机器人,采用 GPS 定位,能够在葡萄园中自主作业,能够监控葡萄树的健康,对于葡萄园出现的缺水等问题及时发出警报。除此之外,波尔多部分地区还采用无人机监控葡萄树的健康情况。

罗斯柴尔德集团董事经理、酿酒师 Philippe Dhalluin 认为,机器人是未来葡萄园作业的有效解决方式,能缓解劳动压力,保护土壤,减少对矿物能源的依赖以及传统农业机械带来的危害。而历史悠久的传统欧洲酒庄开始采用机器人作业,无疑说明了葡萄酒业的机器人时代已经到来。

人人参与
共建有序诚信的
酒业环境

■ 吕建铖

严格审批流程 保障酒类安全

近日,针对酒类企业资质信用认证提出的诸多问题,食安城市(北京)科技有限公司总经理孙迪逐一做了解说,申请酒类食品安全资质信用认证的企业需要具备以下条件:

一、在我国境内依法登记注册的酒行业相关企业法人和其他经济组织;

二、企业处于可持续经营状态,填报信息真实可靠;

三、数据类资料为本年度最新数据;四、企业在近两年内未获得工商、行政、食药、质检等部门的书面处罚或出现过重大食品安全问题的企业。企业具备以上条件之后,方可进入到酒类食品安全资质信用认证流程。

孙迪对记者介绍说:“中国食品安全企业资质信用认证是由商务部中国国际电子商务中心国富泰信用与食安城市(北京)科技有限公司共同打造的食品安全资质信用认证办法,认证成功后会联合颁发资质信用认证证书。而食安城市(北京)科技有限公司是食品安全企业资质信用认证的唯一执行单位,也是目前中国在食品安全资质信用认证方面最大、最权威、最专业的信用认证服务平台。”

申请流程是企业提供的申请表提交至审核机构进行初审,根据初审结果和企业类型,制作相关的食品安全企业资质信用认证申报书,企业收到申报书之后填写完整,并根据申报书准备资料和相关工作,将所需要的纸质材料邮寄至“食品安全企业资质信用认证”北京工作中心。

随后,执行和信用评估机构在五个工作日内对认证资料进行审核。对于审核通过的企业,将于两个工作日内将电子评审通知书下发给企业,十个工作日内将唯一信用认证 BCP 身份代码和应用二维码、牌匾、证书下发给企业。

“如果企业在认证过程中出现不符合认证条件的情况,将终止认证程序,如已提交了评审认证费和评估费,将全额退回申请费用。而对于已经通过认证的企业,认证中心会每年根据实际情况对其进行信用巡检。”孙迪说。

规范酒类市场秩序 推动酒业良性发展

在酒类生产经营过程中,原料的把关、原料基地的建设、酒类存储、运输、销售等环节都会对酒类产品安全带来隐患,并且失信主体惩戒难,消费者维权保障弱等问题影响着酒类市场秩序建设和发展,同样也是现在酒企发展所面临的难题。食安城市(北京)科技有限公司总经理孙迪表示,现在很多酒企花费大量的人力、财力进行打假保真工作,导致企业成本不断增加,但是却收效甚微,而通过酒类食品安全资质信用认证能够有效帮助企业节约这些成本。

据专家介绍,现在很多企业都在宣传产品的安全性,但是与此同时,假冒伪劣产品也在宣传产品是安全的。酒企如果能够通过酒类食品安全资质信用认证,中国商务信用平台便会给酒企创建唯一的信用二维码,企业可以直接将信用二维码标示在产品包装上,消费者可以通过扫码访问国家行业信用公共服务平台,对企业食品安全资质进行查询监督。如此,既可以让消费者能够购买到放心的产品,同时也能帮助企业减少用于宣传产品安全方面的资金花费,减少产品成本。

食品安全企业资质信用认证,是国家级别的信用认证,减少了酒类企业为食品安全宣传所付出的成本,在提升品牌的同时增加了产品的附加值,也为各个环节建立了有效可靠的信用认证体系,保障了每一环节的真实可靠。2014年,国务院颁布了《社会信用体系建设规划纲要(2014—2020年)》,动员全社会建立有效的监督和执行体系,维护市场竞争公平竞争,保护真正正在食品安全领域表现优秀的酒类企业,打击存在违法、造假、虚假宣传等行为的一系列违信企业,让不诚信的企业无处可逃、无路可走,这需要全行业共同去完成。而这次的信用收集、分类以及信息化处理,更是最直接、最有效的手段。

食品安全企业资质信用认证,是国家级别的信用认证,减少了酒类企业为食品安全宣传所付出的成本,在提升品牌的同时增加了产品的附加值,也为各个环节建立了有效可靠的信用认证体系,保障了每一环节的真实可靠。2014年,国务院颁布了《社会信用体系建设规划纲要(2014—2020年)》,动员全社会建立有效的监督和执行体系,维护市场竞争公平竞争,保护真正正在食品安全领域表现优秀的酒类企业,打击存在违法、造假、虚假宣传等行为的一系列违信企业,让不诚信的企业无处可逃、无路可走,这需要全行业共同去完成。而这次的信用收集、分类以及信息化处理,更是最直接、最有效的手段。

通过酒类产品食品安全资质信用认证可以帮助企业建立、健全食品安全信用体系,孙迪表示:“食品安全信用体系的建立不是某家企业所能完成的,而是需要整个行业共同努力来建立和完善,酒类食品安全资质信用认证就是为酒水行业建立一个安全信用体系,为酒行业发展及消费者消费提供一个安全诚信的环境,让消费者能够安全、放心地购买产品。”

维护酒类安全,人人有责,人人参与,让我们共同为建设有序诚信的酒类环境而努力!

河北海龙酒业丰谷酒重点经销商大会盛大召开

2018河北海龙酒业丰谷酒重点经销商大会于2月27日在邢台沙河市渴水迎宾馆隆重举办,活动主题为“创想未来·筑梦共赢”。受邀参会的有与河北海龙酒业战略合作伙伴——丰谷重点经销商及专卖店的同仁们。出席本次盛会的有丰谷酒业董事长马斌先生,丰谷酒业总经理助理梁成先生,黑格咨询董事长兼首席顾问徐伟先生,新食品杂志社河北站站长陈国旺先生。

这是一场别开生面的盛会,河北海龙酒业董事长王海龙先生出席并致辞,他提出“2017是丰谷开局之年,2018年必将大力投入市场,完成这次华丽的转身,并提出作为领

头羊,有责任带领大家开拓更广阔的平台。”丰谷酒业董事长马斌出席并致辞,对2018年工作做了统筹规划,必将加强对河北区域的投入,同时讲解了丰谷在行业领先的“低醉酒度”,醉得慢、醒得快,最后表示丰谷酒业已与海龙酒业达成战略合作伙伴关系,共同携手将河北打造成为丰谷全国销售样板市场。

黑格咨询董事长徐伟老师也光临会场,为大家带上一场思想盛宴,主要剖析了河北市场白酒销售大环境及发展新趋势,经销商朋友们也纷纷表示收获了最新潮的白酒行业信息。

(唐讯)



澳大利亚高粱大丰收或出口中国酿制白酒

到中国,酿制成白酒。

2018年澳大利亚将有大部分高粱出口到中国,酿制成当地颇为流行的白酒,这也为澳大利亚的高粱种植者带来不少收益。



对于澳大利亚的高粱种植者来说,中国市场中的白酒部分正在变得有利可图。在中国,白酒是餐桌上必不可少的饮品。

据悉,中国白酒的主要产地包括长江上游和赤水河流域的贵州仁怀、四川宜宾、泸州三角地带,以及山西汾阳,其中川黔板块中的宜宾、泸州、遵义,面积5.6万平方公里,有一批世界知名白酒品牌和世界级酿酒大师,白酒产量占全中国的1/5。

报道称,由于澳大利亚出口的高粱通过严格的检疫,并且符合中国商检的规格和要求,因此受到越来越多的中国酒商的青睐。

另外,澳大利亚高粱纯度、容重等优于美国高粱,其淀粉的含量高于美国高粱,出酒量亦高于美国高粱。所以,澳大利亚的高粱颇受中国酒厂的青睐。(奥讯)

独家协办

中国食品工业协会
酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王
酒类研究设计院

四川省广元市
酒类技术研究所

电话 [0839]3600888
[0839]3602639