



如何认识年份酒

葡萄酒的年份指的是酿造该葡萄酒所选用的葡萄的采收年份。通常,由于不同年份里的气候状况不同,因此即便是同一酒庄使用同一葡萄园内的同一葡萄品种酿造的同一款葡萄酒的风味都会千差万别。而这也造成了葡萄酒年份差异(Vintage Variety)的由来。

根据葡萄酒的生产年份与产地信息,我们可以得知其酿酒葡萄的生长状况,进而可以大致判断该葡萄酒的风味特征,尤其是鉴别其窖藏陈年的能力。从全球气候来看,主要葡萄酒产区每年的天气变化都很大,因此这就造成了葡萄酒的年份差异愈加明显。当然,在不好的年份里酿造的葡萄酒,其品质大多也不高。

熟悉形成年份差异的气候因素

降雨量。葡萄生长末期的降雨量会让葡萄的含水量上升,进而稀释其葡萄酒的风味。

雾。葡萄花苞期的雾水会影响葡萄的坐果率。

空气湿度。葡萄生长初期的潮湿气候会影响幼年植株的光合作用,进而影响葡萄酒产量。

绘制一份属于自己的年份差异简图

一位葡萄酒专家要是手中或心中没有一幅葡萄酒的年份差异图,那是相当丢份儿的。因为一幅简单的年份差异图能告诉你某个国家某个产区某个葡萄园以及某个葡萄品种在不同年份的不同表现,所以爱酒的你也应该有一幅这样的图表深藏于心。上面的这张简图列出2004—2011年间意大利北部、法国、俄勒冈州(美)、华盛顿州(美)、南非、新西兰以及阿根廷出产的葡萄酒的年份差异图。

了解年份差异小常识

南北半球对年份差异的表现不尽相同。南北半球的季节刚好相反,因此不能以一个半球的年份好坏去类另一半球。比如,对于某一年的法国葡萄酒来说,该年份是个酿造高品质葡萄酒的好年份,但这对澳洲葡萄酒来说就不见得如此了。

红葡萄酒对年份差异的表现也不尽相同。某一年份也许不适合酿造上乘红葡萄酒但可能酿造的白葡萄酒非常不错。比如,在气候凉爽的年份里酿造出的白葡萄酒清爽可口,酸度适宜,而对于红葡萄酒来说,凉爽的气候简直是杀手。

年份差异可以指导你选酒。如果你偏爱一些酒体雄壮而果味浓郁的葡萄酒但又不想舍弃法国或是俄勒冈州(这些葡萄酒产区气候较为凉爽)的风味,那么在那些产区炎热年份里酿造的葡萄酒就是你的首选。

陈年能力是葡萄酒年份差异的体现之一。通常,上乘葡萄酒需陈酿之后才能凸显其高品质,因此,想要喝到一款不是那么好的年份里酿造的上乘好酒,你就不得不耐心等待了。(据佳酿网)

老酒市场规模接近千亿 从战略高度重构老酒运营

杨永华

老酒市场规模接近千亿

在白酒整体进入调整期的五年里,白酒处于挤压式的慢增长。但老酒市场在白酒行业的调整期却实现了长足的发展,主要体现在以下几个方面:

1、消费方面

老酒的消费市场逐步成熟,消费老酒已经成为主流白酒消费的一种形式,老酒消费热度急剧增长,白酒消费圈子里刮起了一阵老酒风。

究其原因,一是时间铸就了老酒的本质价值。老酒本身就具有超越传统品牌白酒的消费价值。老酒意味着时间的沉淀,更意味着收藏者的内心情感凝聚。从消费心理看,老酒的核心价值基因是时间。时间具有不可再生性,这样就铸就了老酒产品的价值稀缺性和唯一性。二是情感孕育了老酒附加值。一瓶老酒是一位酒类爱好者的情感沉浸,正如花匠培育一株花草,从埋下种子开始,每天充满了期待和希望。当鲜花盛开的时候,在普通人的眼里看到的是花的艳丽,而花匠确实看到了生命与绽放。三是消费老酒不仅是价值,更是面子。一般情况下,朋友相聚喝的从市场买来的常规白酒,即使是品牌的常规白酒,仍然不能留下深刻的印象,而喝一瓶老酒,大家不仅在酒桌上显得欣喜若狂,更是在脑海中留下很深的记忆。

2、市场方面

老酒市场已经从私人小圈子的喜好,发展成为了一个细分市场。老酒市场在不显山不露水地快速成长。据资料显示,老酒的市场规模已经接近千亿。

我们梳理一下老酒的市场发展历程会发现,老酒从最早的个人爱好,逐步发展成为圈子爱好,现在老酒的市场规模急剧扩大,成为了一个酒类重要的细分市场。

当前,专业从事老酒收藏和经营的队伍已经非常庞大。记者在2017年9月参加黄鹤楼老酒收藏活动时,和诸多的老酒收藏圈圈的爱好者沟通,他们一致认为,白酒消费本身就是一种兴趣爱好,而老酒的从业者最早也是从兴趣爱好开始的。之所以老酒的市场发展迅速,核心原因是爱好更容易形成专注。老酒爱好者们都非常专注,即使是老酒的经营,也不同于一般白酒产品的经营者,这种最大



目前看,老酒市场已有近千亿的市场规模,成功的空间还是比较大。推动老酒市场快速增长的核心因素有两个:一个是快速成长的购买力;另一个是个性化的品质需求。

的不同是因为兴趣爱好。

老酒的从业者一般都有“工匠精神”,从选择一款老酒开始,就如花匠把花的种子埋入土里,埋下的是美好的希望。而老酒爱好者看重一款酒开始收藏,也是对这款酒充满了希望。也许这款酒并不是自己消费,但是这款酒一定会成为他的“心肝宝贝”。笔者与很多老酒爱好者和经营者一起饮酒,刚开始的印象总是觉得他们很心疼一瓶酒,因为开启之前,这些爱好者和经营者总是拿在手里如视珍宝,久久不舍得开启。但是,时间长了才感知到,他们不是不愿意开启一瓶老酒,而是在开启之前,还在给老酒增加一份内心的“温度”。

“乱世黄金盛世玉”这句话可以改为“乱世黄金盛世酒”。酒承载一种美好的生活,酒又是幸福美好生活的象征。从老酒的经营来看,经营老酒不仅是经营情感,更是经营稀缺。

从市场的角度看,相比国外,中国的投资理财渠道较少,而大多数人担心人民币贬值和通货膨胀,不愿意把钱存在银行里。因此,投资经营老酒,不仅可以像收藏古董、字画一样成为一种爱好,而且风险最小。

3、企业方面

白酒企业,尤其是一线名酒企业,更是看好老酒市场。以茅台为例,茅台生肖酒持续走热,一瓶难求,核心原因是基于收藏和交易。

白酒企业为什么看好老酒市场呢?一是老酒消费有别于正常的白酒消费,老酒是基于更高消费层次、更高消费品位的

消费。老酒消费群体才是白酒消费的最高群体,不单纯是消费能力高,更重要的是对白酒的嗜好程度高,传播流行性高。白酒消费是圈子消费,老酒消费是圈子中的圈子。

二是老酒市场更容易拉动传统市场。尽管现在老酒市场属于小众市场,但是大家一定要明白,绝大多数大众市场的第一步都是小众市场,细分人群。老酒消费追捧哪一款,就会带动企业的整体产品消费。

三是老酒价值的高度决定了企业的品牌价值高度。老酒价值和品牌价值相互依存。很多人认为是茅台酒的价格提升了,才带动了茅台生肖酒的火爆和增值。其实,我们更愿意认为,是因为茅台生肖酒一直在老酒市场很热,助推了茅台酒的消费热。我们深入研究老酒市场也发现,很多非名酒企业在老酒市场也很热,主要原因就是老酒价值对企业的品牌价值的拉伸。

2017年以来,一部分白酒企业开始持续在老酒市场发力,主动进入老酒圈子,让老酒收藏者和经营者到企业观光体验,同时,成立老酒事业部,针对老窖池推出封坛老酒、窖龄老酒以及复古怀旧版老酒。

从战略高度重构老酒运营

1、老酒消费品牌和品质两极化
从消费的角度看,老酒消费逐步开始品牌化和品质两极化。一方面,基于品牌价值的老

随着老酒价格上涨,市场中有出现了不少的赝品,给消费者造成经济损失,而且对身体产生一定的影响。那么,如何辨别老酒的真假呢?可从以下三个方面入手:

1、看瓶盖上的封膜。“辨别陈年老酒,最直接有效的办法就是看瓶盖上的封膜。”赵剑萍说,真老酒由于历经数十年的存放及氧化,其封膜的质地较脆,略显陈旧,会有自然的包浆,封口的边缘不会特别整齐光亮,而且随着时间的推移,边缘的颜色会变深。而假老酒的封膜,质地是不一样的,且封口边缘较为整齐,无岁月的包浆痕迹。

2、看瓶体是否有洞眼。在购买茅台等昂贵的老酒时,一定要用温水将商标泡下来,看

酒消费阵营凸显,这部分消费者主要是超高端消费群,即使一般消费者认为茅台“天价”了,但是这部分消费者仍然觉得喝茅台“没面子”,而喝几千、上万的洋酒又不是发自内心的喜欢喝。这部分消费群就是品牌“天价老酒”的忠实消费者。另一方面,基于品质消费的老酒消费阵营基本形成。尽管相比品牌老酒的消费者,品质老酒的消费者属于“屌丝群体”。但是这个群体发展的速度很快。我们的研究发现,这部分消费群体,不屑于喝大众市场能买到的白酒,不屑于喝“有名气的酒”,他们觉得,喝大众市场能买来的酒,没有品质感,喝“有名气的酒”太奢侈、不划算。

2、市场快速成长且逐步规范
中国是奢侈品的第一大国,品牌老酒有很大的消费市场,只是供应不足或者消费引导不够。同时,中国的中产阶层迅速崛起,中产阶层是品质老酒消费的核心群体。

从市场发展的角度看,老酒圈子庞大,但老酒市场都是“地下市场”,还没有形成具有规模的老酒交易平台。主要原因是老酒市场不规范,老酒的行业标准、产品标准、产品鉴定、价值评估等方面还缺少一个完善的体系。

未来,老酒市场一定是依托一套完善的标准体系快速发展。中国酒业协会也成立了老酒委员会,每年举行老酒收藏的工作,但是还没有真正形成体系。大部分老酒圈子还属于“俱乐部式”的松散圈子,权威部门和交易平台急需建立。

3、老酒收藏热逐步转变为老酒经营热

我们研究发现,老酒收藏的规模已经非常大,但是交易规模小。说明老酒在民间的沉淀非常大,而且一大部分老酒沉淀在爱好者那里,他们一般是以自饮、馈赠为主,没有交易意识,或者说缺少交易引导。

从2017年开始,老酒交易热开始出现,老酒圈子表现得非常活跃,老酒活动频繁。2018年,老酒的活动会更加频繁,老酒圈子会从“后台”走向“前台”,会从“地下”走到“地上”。

我们的研究还发现,相比传统白酒经营,老酒经营处在“蓝海”,而且老酒作为另一种“金矿”,尚未被发现。但是,随着传统经营的难度加大,一部分传统白酒经营者察觉到了商机,老酒经营热一触即发。

老酒收藏也疯狂:一瓶二锅头叫价过百万

在近期的一届老酒收藏交流展中,一瓶1956年五星牌贵州茅台酒曾拍出184万元的高价。而一瓶1965年出产的“向阳牌”二锅头,因保存完好,密封严实,瓶内的酒没有任何挥发,也被标出了近百万元的天价。不仅仅是二锅头,像茅台、五粮液、剑南春、汾酒等陈年名酒,更是成为藏家、拍场中的新宠。

虽然老酒普遍看涨,但从收藏价值升值的前景看,还是名声响亮的国家名酒最值得收藏。据老酒藏家表示,在业内最受认可的还是在五届全国评酒会上诞生的“十七大名酒”,包括:茅台酒、汾酒、泸州老窖、五粮液、董酒、西凤酒、洋河大曲、双沟大曲、郎酒、剑南春、全兴大曲、古井贡酒、宋河粮液、特制黄



鹤楼、武陵酒、宝丰酒、沱牌曲酒。而不少入门藏家也会选择包括茅台酒、汾酒、五粮液、泸州老窖特曲、剑南春、西凤酒、古井贡酒、董酒组成的“八大名酒”,市场中单价几十万元甚至上百万元的老酒也多出自这些品种。

10条忠告,送给葡萄酒收藏新手

很多人在瞬息万变的股票市场变得心力交瘁,有的人早已洞穿股票投资风险抽身转投其他。近年来,亚洲葡萄酒市场颇为乐观,或许是收藏葡萄酒的好时机。本文为葡萄酒收藏新手提供一些建议。

1. 葡萄酒收藏并非“高深”

有的人认为葡萄酒收藏高深莫测,并非普通人能够介入的,其实并非如此。首先,并非只有超级富翁才能收藏葡萄酒,其实葡萄酒收藏既可以作为一种生活方式,也可以是一个纯粹的爱好,这主要取决于你想在上面花多少精力而已。其次,作为一名葡萄酒收藏者,不一定需要拥有一个很大的地下酒窖,你可以买个温控酒柜,或者租别人酒窖里的某个位置等。再次,葡萄酒收藏前期,其实并不需要特别大的投资。

2. 做好葡萄酒收藏预算

为了避免在葡萄酒收藏过程中,因为心血来潮或者情不自禁而导致财务失控,最好提前为自己的葡萄酒收藏做好一份预算。提前规划好自己的葡萄酒收藏上的预算,这样不至于让自己因为一味追求珍品佳酿而忘记自己的财务状况。

如果一瓶葡萄酒的均价为100元,那么一箱就是1,200元。假如一个月收藏一箱该价位的葡萄酒,那么一年的投资是14,400元。如果想投资均价为300元一瓶的葡萄酒,一个月一箱,那么一年就是43,200元。

一年收藏12箱葡萄酒是一个不错的预



算,这样每年也能收藏144瓶葡萄酒,相当于一周平均能喝上2瓶葡萄酒。

3. 计划收藏哪些葡萄酒

葡萄酒收藏总预算出来后,就需要弄清楚应该将这些钱用来买哪些葡萄酒,这可以参考自己平时的饮酒习惯。例如,每个月喝一瓶阿玛罗尼(Amarone)或者每2个月喝一瓶波尔多名庄等。另外,你还可以考虑下家人或者爱人的葡萄酒喜好,特殊日子或节假日的葡萄酒饮用计划。例如,假设一年有12个特殊的日子,你就得考虑是否买24瓶“特殊的葡萄酒”。

4. 再次确定你的葡萄酒预算

可能你想要收藏的葡萄酒会与你的预算有出入,所以最好再确定一下你的葡萄酒预算。如果超出预算太多的话,可以调整葡萄酒的收藏数量,或者选择价位更合适的葡萄酒。

5. 对收藏的葡萄酒进行分类

买回来的葡萄酒需要分类,将近期需要饮用的葡萄酒和你打算长期窖藏的葡萄酒进行分类。近期内饮用的葡萄酒,其储藏可以比较简单,储藏成本低。然而,那些需要陈年许多年的葡萄酒,可能需要你投入不少储藏资本。

6. 葡萄酒收藏需谨记三点

(1)不是所有的葡萄酒都能够陈年,其大部分葡萄酒最好在年轻时饮用。

(2)储藏不当非常容易坏了你的葡萄酒。(3)葡萄酒一旦过了其巅峰状态,其价值就会锐减。

7. 辨别哪些葡萄酒适合陈年

因为陈年潜力较强的葡萄酒并不多,所以最好判断哪些葡萄酒适合长期窖藏。一般而言,陈年潜力强的葡萄酒具备单宁充沛、酸度较高、结构良好、口感复杂等特点。来自法国梅多克(Medoc)、格拉夫(G Graves)、圣埃米隆(St-Emilion)、波美侯(Pomerol)和波玛(Pommard)等产区的葡萄酒,美国加州顶级赤霞珠(Cabernet Sauvignon),澳大利亚顶级名庄,意大利巴罗洛(Barolo)、阿玛罗尼(Amarone)、经典基安蒂(Chianti Classico)等葡萄酒都具有较强的陈年潜力。

8. 好好储藏你的葡萄酒

关于葡萄酒的储藏,很多人会建议一个葡萄酒收藏新手,将自己的葡萄酒交给专业人士帮忙储藏。这主要是因为葡萄酒是非常脆弱的东西,对周围的环境比较敏感,尤其是温度、湿度以及光照等条件,非常容易影响葡萄酒的品质。然而,只要掌握葡萄酒的储藏条件,自己也能做好储藏工作。

9. 理想的葡萄酒储藏条件

(1)凉爽的恒温环境。最佳温度为10—16

摄氏度,且温度的浮动较小。温度越高,葡萄酒老化得越快;温度变化越大,葡萄酒容易在膨胀和收缩的交替中“耗尽能量”。

(2)合适的湿度。最好在65%至75%之间。软木塞保持与酒液接触,这样它不会因为变干而失去密封性,因此酒瓶最好斜放。

(3)避免振动。振动容易破坏葡萄酒中的酸类物质和脂类物质,导致葡萄酒失去应有的新鲜和芳香。

(4)避免光照。紫外线非常容易影响葡萄酒的品质,这也是为什么很多葡萄酒瓶都是绿色或者棕色的。所以,最好将葡萄酒存放在阴暗避光处。

10. 把握葡萄酒的饮用或者出售时间

葡萄酒的价值会在其达到巅峰状态之后逐渐下降,所以要明白你收藏的葡萄酒应该在什么时候喝掉或者卖掉。这些主要跟酿酒葡萄品种、葡萄酒产区以及年份有关。

(1)优质波尔多葡萄酒一般在15年之后会达到其巅峰状态;优质勃艮第葡萄酒一般在8年之后会达到顶峰,这主要是因为其酿酒葡萄——黑皮诺(Pinot Noir)的皮较薄。

(2)关注酒评人或者葡萄酒评分机构对这些葡萄酒的评论,有些酒评人或评分机构会给出葡萄酒的适饮期。

(3)如果你想出售自己收藏的葡萄酒,最好在该葡萄酒达到顶峰状态前1至3年内将其卖出。(编译/Penny)