

# 老酒,未来之路怎么走?



岳晓光

岳晓光  
半个月前,记者参加了某地的全国老酒交流会,听到某老酒行业协会领导在会上掏4000元买了一瓶老酒,结果一经鉴定,是假冒老酒。连行业协会领导尚且如此,更何况普通消费者呢?

## 杜绝假酒 推动老酒圈健康发展

11月15日上午,中国收藏家协会烟酒茶艺收藏委员会会长王邦华在贵州金沙春秋酒业新品上市品鉴会上谈到老酒行业的发展时说,老酒市场刚刚起步,但面临的发展形势非常严峻。

王邦华说,在2020中国老酒大会期间,中国收藏家协会在老酒大会主会场旁边设立了老酒鉴定备案工作台,短短几天时间很受欢迎。为什么呢?老酒大会上一边卖老酒,一边买老酒,从了解到的情况来看,60%以上的老酒产品不靠谱。

11月14日,记者陪同一位消费者来老酒大会捡漏,转了半天,他也没有下定决心买,问他为什么,他有些为难地告诉记者,对老酒不大懂,万一买上了假酒,花冤枉钱不说,让朋友或领导喝到假老酒,自己挺没有面子的,掏钱买不自在。

一些老酒圈的朋友告诉记者,制约老酒发展的最大问题就是假酒问题,巨大的价格反差和市场需求,催生了假冒老酒不断泛滥。中国收藏家协会文创委员会主任王亚告诉,江南大学生物工程学院以及众多白酒收藏家及相关陈年白酒经营企业负责人,于2016年正式开展《陈年白酒收藏评价指标体系》标准的制定工作,经过3年时间的反复研讨论证,我国首部T/ZGSCJXH1-2019《陈年白酒收藏评价指标体系》标准于2019年8月26日正式发布,2019年9月1日实施。

王亚说,为配合这套标准,结合大数据平台,让每一瓶老酒都有自己的唯一“身份证”,且让广大收藏家一目了然的老酒品相备案系统也同期上线,结合区块链技术,为每一瓶老酒建立唯一的云上数据档案。

王亚告诉记者,杜绝假酒是个系统化的工程,尤其是老酒行业,杜绝老酒假冒现象,更需要社会各界和老酒行业的共同努力。

## 啥是老酒 期待行业标准规范

什么样的老酒才是消费者钟爱的老酒?记者采访了一些行业内的专家学者。

著名营销专家吕咸述认为,不是所有酒厂都有老酒,不是所有上了年份的酒都叫老酒。

吕咸述告诉记者,好的老酒产品要体现四大价值:一是品质价值。“酒是陈的香”是不需要教育的消费常识,经过长时间的坛藏、瓶贮之后,挥发掉了诸多对人体不适的醇类、醛类物质,极大地提高了人们饮用后的舒适度。二是情感价值。老酒不仅仅是好酒,还是贮藏在瓶子里的时光、融合到酒体里的岁月,喝的是一种记忆,饮的是一种情怀。三是溢价价值。黄金可能越放价格越高,但品质不会越来越好,而老酒不仅越放价格越高,而且品质会越来越好。四是商业价值。全国人大代表、舍得酒业董事、生产基地总经理余东说,老酒的基酒至少是3年以上,对于生产企业来说,这还不够,还需要系统的支撑,浓香型白酒企业有没有老酒要看三老,即老酒糟、老窖池、老技师。

揭阳市酒类行业协会、揭阳市酒类收藏协会会长王建强认为,老酒是个生态圈,需要厂商共同营造。今天拿出一款酒,明天再拿出同一个厂的酒,品质却变化了,这样谁也不会收藏。酒是有生命、有灵魂的,王建强强调,老酒是新品的灵魂,收藏离不开文化,每个人都有故事,每瓶酒也一样,所以要讲好老酒故

事。做老酒的目的就是把老酒的文化、故事传播给更多的老酒爱好者。

老酒发展重在规范。王邦华说,老酒圈需要规范,中国收藏家协会正在联合更多的行业协会、酒企制定老酒收藏标准,推动老酒的健康持续发展。

## 老酒发展 任重而道远

从老酒行业的就业情况来看,截至目前,我国1000多万人有饮老酒的习惯,其中30多万人在收藏老酒。可以说,当下,老酒的风口已经到来,老酒市场的氛围非同凡响。为什么会老酒热呢?

著名老酒收藏家尹中华在接受记者采访时表示,老酒圈其实就是一个“江湖”,如河南的尹中华、湖南的刘鹏、西安的刘杰、江苏的张继斌、广东的汤伟群。无论是身价几亿元、几十亿甚至上百亿,因为老酒圈的平台,大家彼此尊重,相互支持。老酒把大家紧紧地凝聚在了一起,形成一个火热的“老酒江湖”。

尹中华说,老酒圈的人都是发烧友,他们对酒文化会传播,对酒文化的研究不亚于那些酒厂文化部、宣传部的工作人员,甚至是专业的文化学者。老酒圈非常重视仪式感,老酒人之间的相互走动,相互拜访,促进了老酒江湖友谊的深化,推动了老酒产业的整合和发展。

何继红说,老酒开启白酒行业发展新

口,以时间提升品质的行业趋势正在形成并可持续深化。老酒热的背后实际是消费市场

对高品质白酒稀缺价值的追求,以名优酒为主的老酒让消费者在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。

何继红强调,无论是“瓶储”还是“坛储”,满足消费者“真年份”核心诉求的好酒才是我们追求老酒发展的良性生态。“老酒”只是“存放时间较长的酒”的一种通称,长期以来,其定义的不明确致使老酒市场真假难辨、乱象丛生,消费者对于“真年份”老酒的消费诉求难以得到充分保障,因此,行业标准是保证老酒行业发展的基础。

北京卓鹏品牌营销咨询有限公司董事长田卓鹏在11月14日下午的2020中国老酒大会主题论坛上坦言,中国老酒圈面临着四大窄化:其一是圈层窄化。田卓鹏认为,“老酒”圈较为封闭,扩张速度慢,进入门槛高,形成较为固化的生态圈层,缺乏高净值人群的辐射和教育,形成小众带动、大众增量的市场氛围才能长远发展。

其二是文化窄化。田卓鹏表示,“老酒”文化目前处于“就酒论酒”阶段,对老酒文化的演绎及深度挖掘不充分。老酒文化需要进一步延伸,不仅从老酒收藏、品鉴入手,更要深度挖掘老酒的历史、品牌、人文故事等,构建一瓶老酒的完整文化链条,如老酒背后的故事、文化及周边是其扩圈的关键等。其三是场景窄化。田卓鹏说,老酒消费场景和饮用场景单一。目前,老酒的消费渠道不够发达,以相对封闭的小众渠道为主。老酒稀缺的价值属性造成饮用场景的单一,老酒的多元消费场景仍需进一步开拓挖掘。新零售或许会成为老酒市场扩容与渗透的基础。其四是价值窄化。田卓鹏强调,老酒的价值不仅体现在收藏价值和投资价值上,其背后衍生出的饮用价值、文化价值、老酒周边资源开发、品牌进阶价值等,需要进一步挖掘利用。

从中国老酒行业全局的发展来看,虽然起步较快,但发展趋势迅猛,各种问题也随之而来,如何推动老酒行业的健康、良性发展,成为每个老酒圈人士探索和关注的话题。诚然,老酒圈目前的格局很难在短期内打破是事实,但老酒行业的规范、转型、升级,是中国老酒行业发展的必然选择,也是撬动中国老酒大市场的新动能。



## “金矿”里造“摇篮” 曾品堂老酒培训学院加速老酒复兴潮流

近几年,资本青睐、机构推崇,名酒企业争相布局,加之拍卖市场屡屡曝出老酒天价新闻,老酒宛如行业顶级“流量”一般的存在。老酒热不仅带动了复古潮产品的兴盛,老酒鉴定人才培养机制也成为一个大议题。前不久,舍得酒业以老酒培训的创新形式“走红”秋糖,让老酒文化传播与消费者互动活动成功地串联,成为老酒复兴的生动化写照。

作为中国老酒文化传播最重要的文化基地,曾品堂以“复兴中国传统酒文化”为己任,专注老酒收藏与研究二十年,更打造了一个优良的人才摇篮——曾品堂老酒文化培训学院,为行业不断输送着老酒鉴定师人才,为老酒行业充实着最坚固的壁垒。

## 以复兴老酒文化为己任 曾品堂打造最强人才“摇篮”

不断升温扩容的老酒市场,令新老玩家们都备受鼓舞,但对于老酒玩家们来说,如何选择老酒,鉴定老酒真假、年份、酒龄等问题,也成为困扰他们的问题。

老酒风口也激发出老酒爱好者喷薄的求知欲和探索欲。老酒收藏鉴定是众多人群需要的专业知识和技能,不同行业也对此有不同的需求。比如老酒名酒经营者、老酒收藏爱好者、酒行业相关从业人员以及各行销售人员。

到何处去能找到一个能帮助你提高老酒鉴定收藏知识同时又能与品质老酒打交道的好场合?曾品堂成为很多老酒玩家的答案。曾品堂中国老酒博物馆被称为爱酒之人一生必来的地方,也是中国老酒最具盛名的“流量”平台。

老酒博物馆将“专业”、“深度”、“广度”诠释到了极致,堪比十几个篮球场的4500平米大型展厅,囊括十八个主题展厅、四大功能区域,以“历史”、“传统”、“特色”、“地域”为主题的游戏体验,带你“穿越”时间的洪流,走过中国广袤河山,重温美酒记忆。

在老酒这座千亿美元金矿中,曾品堂以复兴传统酒文化为大旗,用实力打造着酒业人才“摇篮”。曾品堂认为让老酒玩家们沉浸式感受博物馆还不够,还得配套品鉴酒等课程,丰富爱酒之人的酒专业知识。

自2020年7月以来,曾品堂老酒学院联合江西省酒类流通协会已开设两期老酒鉴定师培训班。从理论到实践,从酒的历史和文化、酒的工艺、白酒香型品鉴、到老酒常识和专业鉴定知识,一系列专业课程的集中培训令近百名学员受益,并加入到老酒投资、交易的行列中来,加速了老酒热的普及。

《老酒收藏与运营》《茅台鉴定实操》《如何建立与客户的信任》《助力老酒成交》《名优酒鉴定三部曲》《白酒香型品鉴》等等课程,从名称设置来看,不难发现曾品堂老酒培训学院的高明之处,就是将学员在工作中遇到的老酒有关的场景都变成一个有趣的知识,吸引大家牢牢掌握老酒相关的知识,令人耳目一新,过目不忘。

曾品堂老酒博物馆作为汇聚流量之所,吸引着成千上万的爱酒之人沉浸式享受老酒的魅力与文化,而曾品堂老酒培训学院则成为不少的收藏爱好者、经营者、各行各业的英才学习老酒实战本领的最佳平台。

## 大咖到访曾品堂 老酒复兴添光芒

外国洋酒轻而易举地抢滩中国,将葡萄酒、洋酒文化大肆渗透—葡萄酒学院、酒庄文化、各种品酒课堂—消费者们面对这样的酒文化趋之若鹜、顶礼膜拜,言必称波尔多、勃艮第。反观中国酒,却因缺少品牌身份、缺少特色风格、缺少文化渗透,而难以占领海外市场。

怎样才能让中国白酒增添更多文化力量?曾品堂以老酒文化为圆心,以老酒为中国传统酒文化的底色,发挥优势、借力发力,不断赋予老酒文化以鲜明的时代特色与醇厚的人文色彩,也让行业内人士更加重视这份文化传承力量。

于是,越来越来的的行业内人士走进曾品堂老酒博物馆学习取经、交流碰撞。曾品堂老酒博物馆迎来了多位重量级大咖,他们分别是劲牌有限公司董事长吴少勋及高管团队、泸州老窖销售公司党委书记李志刚、全球最大的酒类连锁企业1919酒业直供董事长杨陵江、川酒集团叙府酒业董事长李高和以及中国巨力集团副董事长兼执行总裁杨子。

从这个名单中,不难读懂一丝深意—名酒企的老酒复兴之路正在加速。以实力领跑千亿老酒市场,曾品堂通过汇聚老酒流量,传播老酒深厚文化价值,输送大批酒文化人才,为中国酒文化发展注入更多新鲜血液,创造了新时代酒业“摇篮”,展现了深厚的责任感与使命感。(据白酒业家团队)

# 十款最超值的2019年份波尔多期酒

在花费两个月的时间品尝了2019年份波尔多桶装样酒之后,我们最终挑选出了10款最超值的酒。

每个热爱波尔多酒的人都知道,2019年是个卓越的年份,酿酒师们一直都这样说。主要酒评人士以及品尝过桶装样酒的少数酒商和消费者也都给予了认可。

我本人在香港品尝了1037款2019年份波尔多样酒之后,必须说我喜欢这个年份。我喜欢它如此和谐和精准的表现,以及经典比例的成熟水果味道、良好的酸度和丰富细腻的单宁。

虽然各款酒有所不同,但它们的特色和新古典主义风格让我想起了2016和2015年份,它们与20世纪80年代的某些经典年份(例如1989或1985)也非常相似,但更加深邃和平衡。如果您想将2019年份与那个时代的某一年份进行比较,它们的肉感和集中度要比2010年或2009年份,甚至2000年份少一些,或许更接近2005年份。

许多人问我哪款葡萄酒值得入手,这感觉有点像股市,因为整个过程都有FOMO(即Fear of Missing Out,意为“害怕错过”)的感觉。降低价格的确使期酒更具吸引力,无论它们以往的价格过高还是两年后上市时价格会上涨。

“总的来说,市场对价格合理的顶级酒庄反应非常强烈。”波尔多第二大酒商CVBG董事总经理Mathieu Chadronnier说,“到目前为止,这是一场非常积极的期酒运动,有助于很好地推广优质波尔多葡萄酒。”

一些酒商甚至感到出乎意料。伦敦精品葡萄酒商Farr Vintners香港办事处负责人Jo Purcell表示:“今年我们居然能够卖出期酒,谁会想到呢?”

Kerry Wines葡萄酒公司总经理Eric Desgouttes补充说:“需求非常强劲。我一直说让市场决定是否入手2019年份,事实上确实如此。”



高柏丽(Haut-Bailly),发布数量占其产量的25%至50%不等。

我综合考量了品质(我的评分)、初始发布价和当前价格,较之2018年份价格的涨跌幅以及市场地位,形成了我的“十大最超值2019年份波尔多期酒”清单。

我只着眼于那些我评分最高的葡萄酒,每瓶售价不超过40英镑,每箱12瓶不超过480英镑。所有价格数据均来自于伦敦的精品葡萄酒交易平台Liv-ex 6月19日的单箱(12瓶)价格,给出的分数基于我对现在和将来的品质、价格和需求判断。市场地位基于我对于酒庄市场声誉的看法。

我认为,目前马利哥酒庄(Chateau Male-scot St.Exupéry)当属2019年份的最超值之选,这不仅是因为Liv-ex每瓶约30英镑的价格,而且还因为它在市场上享有良好的声誉。酒庄主Jean-Luc Zuger是一位扎实的酿酒师,亲自实践,尤其在红葡萄酒酿造方面非常精准。去年他打造的2018年份桶装样酒(97~98分)给我留下了深刻的印象,2019年份与之非常接近(96~97分),而风格更经典,其最终品质应与最高水平的2016和2017年份相当(均为97分)。

与马利哥酒庄相比,排在第二位的迪仙庄园(Chateau d'Issan)品质相近,但后者是我长期以来从这座老酒庄品尝到的最好的葡萄酒(96~97分)。当然,它不像马利哥酒庄那样值得入手,但是对我来说,可能是该酒庄有史以来最好的年份。其顺滑的口感和平衡的结构使其成为真正的新经典酒款。在Liv-ex,每瓶约35英镑的零售价不会让任何人破产,而且拥有如此辉煌的历史,未来应该会有上涨的空间。

排在第三位的是飞龙世家酒庄(Phelan Segur),27英镑/瓶的价格非常超值,但它没有

迪仙和马利哥这两家三级庄那样的血统。但我毫不怀疑,这是有史以来这家圣埃斯泰夫(St.Estephe)庄园最好的葡萄酒。它的深度和精致度正在朝着该产区最好的酒庄迈进,甚至包括凯隆世家(Calon Segur)、玫瑰山(Mon-trose)和爱士图尔(Cos d'Estournel)。我曾多次与酒庄主、商业巨头Philippe Van de Vyvere交谈,他决心使飞龙世家成为梅多克北部最好的酒庄,并且已经在路上。

玛歌产区的美人鱼酒庄(Chateau Giscours)排在第四位并不让人意外。该酒庄每个年份都在酿造出色的葡萄酒,今年它又以细腻度和平衡性为葡萄酒打上了烙印。除了传奇的1970年份,它从未突破96分的壁垒。我认为2018年份是可以做到的,我去年给它的评分是96~97分,2019年份也可以。与2018年价格相比降低了23%,也受到了市场的赞赏。

由于班尼杜克酒庄(Branair-Ducru)将价格下调了25%,因此这家排名第五的酒庄是今年最热门的酒款之一。圣朱利安(St-Julien)酒庄再度造就了一款优雅精致的红葡萄酒,一瓶95~96分的葡萄酒在Liv-ex上的售价仅为29英镑,简直是太划算了。我很好奇,最终2018年份还是2019年份品质会更好。不过,尽管该酒庄付出了艰辛努力,我仍怀疑它能否突破95分的高度。

排在第六位的圣埃美隆(St-Emilion)产区富爵酒庄(Chateau Faugey)目前看来酒质正在上升。它的性价比显然是列表中最高,并且是Liv-ex上为数不多的价格上行的2019年份酒之一,其交易价已经比发行价上涨了4%。2015年、2016年和2018年份的质量水平都与2019年份相当,这表明其未来的质量水平可能会保持稳定,并且市场认知度和需求可能会增加,每瓶约24英镑的价格非常超值。

对于许多主流葡萄酒商和消费者而言,

2019年份奥巴里奇酒庄(Chateau Haut-Bages-Libéral Pauillac)的期酒已经不见踪影。这也是由于酒庄主Claire Villars Lurton致力于在自己的酒庄中进行生物动力葡萄栽培和有机酿酒。但是,无论她致力于哪种类型,都在她所有的酒庄中酿造出了优秀的葡萄酒,将20世纪50年代的老式风格与当今的新酒风格结合在一起。Liv-ex的瓶装价格为23英镑,实在是物有所值。

Villars Lurton酿制的费里埃酒庄(Chateau Ferrière)葡萄酒成为我的第八款推荐酒。与她酿制的所有葡萄酒一样,2019年份费里埃葡萄酒沿袭了其古老的酿造方式,部分葡萄酒甚至是用陶罐酿成的。但是对于像波尔多这样受传统约束的产区来说,这听起来可能像是新事物,但它生产出的传统风格葡萄酒表现出了深度和精确度,这就是为什么我给它打出了95~96分。根据Liv-ex的数据,每瓶价格为25英镑。

排在第九位的马拉蒂克-拉格维尔堡(Chateau Malartic-Lagravière),每瓶价格比费里埃酒庄高出约1英镑,就性价比而言同样吸引人。这可能是该酒庄有史以来最好的红葡萄酒,随着其力量感和成熟度向优雅感和结构感的转变,它表现出新的集中度和精确度。2019年份(95~96分)已经处于2015年份和2016年份优秀的96分的范围内,但在酒窖中陈年和装瓶后可能会胜于这两个年份。在Liv-ex,每瓶不到26英镑的价格非常超值。

最后是排在第十位的巴特利酒庄(Batailley),其卓越品质彰显了酒庄主Philippe Casteja和他的团队在振兴这座五级庄方面付出的辛勤工作。新近打造副牌酒的举措,以及加强了葡萄酒园和酒窖的管理,从而生产出了优质而精准的新葡萄酒。该酒庄2019年份在Liv-ex的售价也非常合理,每瓶约28英镑。

我想,从这个酒单中选择购买一些作为期酒的葡萄酒,任何人都不会失望的。但考虑到大家在新冠疫情中所处的困境以及全球经济的动荡,没有人能够保证在未来两年后价格会大幅上涨。2008年确实发生了这种情况,由于全球金融危机,期酒的价格出现大幅下跌。但在接下来的两一年或以后更长的时间内,价格很有可能会上升。(据葡萄酒评论家James Suckling编译,徐非远)