



成就波尔多的那些“糟糕”年份

■ 酒味嗅

波尔多有多强?波尔多葡萄酒园面积:120000公顷名列全球第一;酒庄葡萄酒共13000个种植者,占整个法国的十分之一;葡萄酒产量8500万瓶……

一连串的数据都展示出波尔多的“可怕”实力,而波尔多的名庄,在整个葡萄酒世界里更是傲人的存在——1855五大名庄、传奇酒庄柏图斯、液体黄金滴金酒庄等等……这里流传着各种各样的酒庄故事。

波尔多葡萄酒的年份好坏,一直以来都时候葡萄酒爱好者最关心的问题。葡萄酒发烧友对波尔多的顶级年份早已了然于心,正是这些伟大的年份成就了波尔多的传奇。不过,优异的年份之所以伟大,正是因为这些年份的难得,以及许多平凡、甚至糟糕的年份的“衬托”。

众所周知,葡萄采摘年份的光照、雨水、温度等各种因素都会对葡萄酒的最终品质造成重大影响,而且好年份的名庄酒也会比差年份的酒贵得多。波尔多的差年份,自然也与当年的糟糕气候息息相关,除了顶级名庄,大多数坏年份的波尔多酒也早已过了适饮期而难觅踪影。

今天我们就来聊聊,波尔多在过去半个世纪里面最差的年份都有哪些。

60年代:
参差不齐——糟糕年份代表:1965

上世纪60年代对于波尔多来说可不是一个值得夸耀的时代,实际上60年代几乎集中了波尔多在整个20世纪表现最差的年份。许多专家认为,虽然60年代有好几个气候糟糕的年份,但是假如当时的波尔多酒农拥有现在的酿酒技术的话,情况也许不至于那么糟糕。1965、1960、1963、1968和1969都是公认的差年份,其中1965则表现最糟糕,除了部分名庄酒在年轻时口味尚可之外,其余波尔多酒几乎都口感贫瘠寡淡,缺乏果香和厚度。整个60年代以糟糕的60年作为开端,以连续两个非常差的年份(68、69)作为结尾,这些年份基本上都没有值得留存至今的好酒,总体让人失望。

70年代:
略有好转——糟糕年份代表:1972-1974

时间进入70年代,情况略有好转。1970和1971年都表现不错,但是72-74连续三个年份让人失望,这几个年份的葡萄酒缺乏深度和结构,仅适合在年轻时饮用,经不起长时间的陈酿。1977年虽然也遭人诟病,但表现相比72-74年则要好一些。

80年代:
经典辈出——糟糕年份代表:1980

1980年代对波尔多来说具有非凡的意义,出现了1982、1989这样的经典年份,足以让波尔多人自豪很多年。80年代各年份的表现无疑相比60、70年代上了一个大台阶,能够称得上欠佳的也许只有1980和1984年,这两个年份缺乏足够的陈年能力,但是在年轻时则表现尚可。这两个年份的波尔多酒基本上都在世纪交接之前就过了适饮期。

90年代:
略显平淡——糟糕年份代表:1991

1990年代的开端延续了88、89年的优秀表现,但是总体而言并不突出。90年无疑是顶级年份,但是其余年份则介于优良和优秀之间。91年的霜冻让波尔多右岸遭受重大打击,这一年也成为整个90年代波尔多最不幸的一年。92也让人失望,葡萄酒口感简单而缺乏复杂度,绝大多数也已经过了适饮期。

00年代:
惊喜不断——糟糕年份代表:2013

从21世纪开始,波尔多进入黄金时代,无论是世纪初的2000、2005、2009、2010、2015、2017都获得了酒评家非常高的评价。

其余年份也表现尚可,即使是相对较差的2013、2007和2011等也不乏出色的葡萄酒。有人甚至表示,由于现代酿酒技术以及葡萄酒园管理水平的提高,加上酒庄之间的激烈竞争,普遍意义上的波尔多坏年份已成历史。

例如,2007年的寒冷气候如果发生在20年前,对波尔多的酒庄来说绝对是一场灾难。但是,2007年份的波尔多葡萄酒虽然风味清淡,但是仍然有许多适合年轻时饮用的好酒。2011、2012和2013连续几个天气欠佳的年份也没有妨碍部分酒庄酿出优秀的葡萄酒。

虽然具体年份的好坏仅供参考,并不能作为判断一瓶葡萄酒的绝对依据,但是对于葡萄酒爱好者来说,波尔多以及其他旧世界产区的年份依然是非常重要的话题。不过,从总体趋势来看,随着酿酒技术的进步,人们已经可以在气候不太理想的年份酿出不错的葡萄酒,对气候条件的适应能力相比上世纪6、70年代已经有了很大的改观。

也许在未来,我们可以不必花费太多时间和精力在辨别年份好坏这个问题上。

三千亿老酒风口下 谁能率先抢占老酒话语权夺得最大蛋糕

■ 卢凯瑞

2020年,老酒价格接连暴涨,让“茅台之上,唯有老酒”成为实实在在的感知。

“2020年,老酒集市每个月成交笔数较上一年同期增长100%以上。”

“2020年,最大涨幅70%,'白皮茅台'最大涨幅40%,‘80年代郎酒’最大涨幅50%,‘红董’最大涨幅50%。”

“次新酒涨幅比也极为显著,如茅台系列酒涨幅就达到了20%-150%。”

一幅幅极为传神的2020年老酒涨势图在前不久刚刚闭幕的首届春季中酒展上极大刺激了人们对于老酒的认知。

随着老酒市场和白酒收藏热度的不断上涨,老酒价格上涨,自然在情理之中了。甚至,老酒风口已经蔓延至各酒文化定制酒。

记者从多方获悉,最近2个月以来,多款茅台文化定制酒价格已经普遍上涨20%左右,多者甚至高达50%以上。

显然,老酒领域已成为了行业不容忽视的重要板块。“今年老酒交易额将达到千亿元,未来3-5年,老酒市场规模将达到3000亿元。”更是在首届春季中酒展上得到了共识。

老酒市场化结构成型

胡润研究院发布《2020中国老酒白皮书》显示,高净值饮酒人群对老酒接受程度颇高,87%明确表示很喜欢,84%同时有强烈购买意愿,甚至近六成愿意溢价20%以上购买老酒。事实上,老酒从一个小众圈层逐渐“破圈”成为一个千亿级的风口,再到展望三千亿,才短短几年时间。

为何会有如此亮眼的表现呢?

“中国老酒市场的产业化格局基本形成。”老酒领域资深专家、知名撰稿人徐广生认为:从白酒品类的运行规律来看,老酒市场也会经历萌芽期、成长期、成熟期这个行业轨迹。研判老酒品类的市场阶段,对于确认老酒产业发展周期具有重要的行业价值。

舍得酒业老酒中心副总经理任仁指出:“老酒的独特价值体现在多个方面,除令人愉悦的饮用价值、富含健康成分的健康价值外,老酒也是时代社会生活文化的见证者,能够彰显不同时代的背景和地域文化。同时,也因为其稀缺性一直深受收藏圈的认可。”

“未来十年,是属于老酒行业的黄金十年。”曾品堂创始人曾宇在春季中酒展举行期



打造老酒生态圈很重要,可从品质、文化、服务入手。

间总结,在饱受疫情影响的2020年,没有任何一个基金经理敢给出这样的回报率。在他看来,老酒的投资属性也是老酒“出圈”的重要原因,良好的投资回报率吸引大批投资者入圈。

“大量新机会涌现。”阿里拍卖老酒集市负责人程梁在春季中酒展期间也向记者谈及,老酒行业正迎来高速扩张,老酒的发展对酒类行业的品牌、渠道、商家、用户乃至整个酒类生态圈都带来大量新机会。

于是乎,越来越多的人化身“老酒价值投资者”,纷纷布局老酒市场,甚至于茅台五粮液汾郎等知名白酒品牌也竞相杀入此赛道,就连阿里、京东等机构也相继入局。

不过,老酒品相、年代、渠道、收购价等千差万别,致使假酒、价格乱象横飞,再加上变现难等一系列问题,让老酒在很长时间都如养在深闺,让普通人却步。

广东酒类协会副会长朱思旭在首届春季中酒展期间接受记者采访时谈道,老酒竞争远不如标品激励,谁都可能夺下制高点,而谁能率先拥有话语权,谁就能抢得先机。

对此,山东鲁供糖酒有限公司董事长、中国酒业协会名酒收藏委员会常务理事许大同极为认可。

许大同在首届春季中酒展期间向酒家亦谈道,正处风口期、具有万亿市场规模的老酒赛道规则将被重新改写,而抢占老酒领域话语权很关键。

各大势力开启话语权争夺战

如何抢占老酒领域话语权?

朱思旭认为,打造老酒生态圈很重要,具体可从品质、文化、服务三方面入手。

事实上,从目前奋战在老酒领域最前端的从业者们正式奋进在这三方面,并且各具特色。

老酒有三个不可或缺的条件:一是优质基酒(基础),二是储存工艺(关键),三是时间(保障)。

从上世纪70年代开始,舍得酒业每批次最优的基酒均会预留总量的10-20%用于战略储藏,之后不断扩大储藏比例。40多年时间,舍得酒业积累下12万吨老酒,其中绝大部分是6年以上老酒。

“老酒是白酒的最高品质表达。”任仁表示,将品质做到极致,是舍得酒业的制胜法宝。

在曾宇看来,老酒的兴起发展速度这么快,是因为其已经形成了生态圈——以文化为核心的生态圈:“名酒厂、区域酒庄都有复古酒产品,如泸州老窖特曲60版。复古细分市场其衍生品类未来将形成数百亿乃至千亿元的体量。”

也因此,2018年,围绕老酒文化为核心,曾品堂在业内首创老酒新零售品牌曾品堂·只卖老酒,缔造了“产品+服务+场景+体验”四位一体的门店模式。其门店为消费者商提供一应俱全的老酒鉴定、文化培训、沉浸式体验、老酒投资等多元化增值服务,兼顾收藏、品鉴、投资、馈赠等多种功能。

在文化上,郎酒也别出机杼。在郎酒举办的“老酒返乡”活动上,收藏家们将珍藏多年的郎酒带到其出生地,为其寻根溯源。人与酒的故事,丰富了一瓶酒时光的味道与人文内涵。也让郎酒文化更好地传承发扬。

魁利源老酒对服务取胜格外重视,以口粮老酒为方向,并通过提供增值、差异化服务固定客源,获得了一大批忠实客户。

阿里与京东也不甘寂寞,试图以新零售打破界限,重构老酒的消费模式。2021年1月20日,京东与专注茅台老酒鉴藏交易的新零

酒香沉醉数千年的奥秘:明代窖池积淀五粮浓香滋味

■ 路过人间

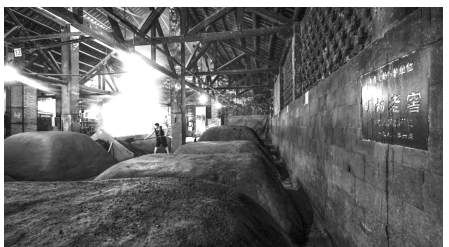
忠于一事,用尽一生,穷尽智慧,历练匠艺,只为酿得一杯五粮佳酿。

穿越千年历史长河,中国白酒那些关于传承、坚守、品质的故事,最终都凝聚在一口口“源起公元1368”的明代窖池酒中,向世人述说着酿酒这项古老而富有创造性劳动的伟大之处……

在“中国酒都”宜宾市翠屏区老城区内的鼓楼街,一处明清砖木结构酒坊建筑内,无论是墙壁上张贴的规章、酒甑旁的藤椅,或是窖池旁的手推车……都流淌着岁月的痕迹。

这里的历史比肉眼所见的要久远得多。在车间门口的“长发升”招牌以及旁边“明初老窖”的两块石碑,让这里的时间往前推了六百五十余年,这里五粮液窖池是中国现存最早且至今仍在持续使用的地穴式曲酒发酵窖池,源起于明朝洪武年间。

“千年老窖万年糟,酒好须得窖池老。”这



在五粮液这种地穴式曲酒发酵池中,由于窖泥整体由弱酸性黄泥黏土制成,含有铁、磷、镍、钴等多种元素,发酵中会产生种类繁多的微生物菌落和香味物质。这些微生物菌落和香味物质会慢慢地向泥窖深处渗透,变成丰富的天然香源,窖龄越长,微生物菌落和香味物质越多,酒香越浓。

特别是古窖,窖泥中起固化作用的镍和起催化作用的钴含量丰富,经过数百年的滋润,泥土已状如腐乳,里面富含各种总酸、总酯、腐殖质及微生物。据勘测,每克古窖泥中有数以亿计的微生物,形成一个庞大的微生物群落,正是由于数百种有益微生物共生共存所形成的网络,参与酒糟发酵,才酝酿出了举世闻名的五粮液。

对五粮液人来说,保护好老窖池,就是保证名酒品质的关键。为此,五粮液大力投入资金和技术,对“长发升”和“利川永”等古作坊里的窖池进行精心保护。

直到今天,五粮液这些古作坊里还完整

老酒收藏市场持续火爆 庄园酱酒青花郎为何成了新宠

■ 齐文

4月28日,25L青花郎酒鉴赏会暨《郎酒收藏图鉴》首发鉴评会在北京举行。会上,青花郎对已具雏形的郎酒首部收藏图鉴进行了首发鉴评,青花郎2021年老酒中国行活动正式启动。

广告视觉视觉算法专业人工智能与计算机视觉算法供应商,积累超过500种图像识别算法,拥有专业的视频分析技术及丰富的图像识……

当天,郎酒股份副总经理、庄园公司总经理陈建伟介绍,老酒市场越来越热,为记录郎酒对酿好酒的坚持,为深度挖掘郎酒陈年老酒价值,为建立郎酒陈年老酒收藏体系,郎酒股份联合老酒收藏家共同编纂了《郎酒收藏图鉴》。

去年青花郎陈年老酒秋季专场拍卖会暨郎酒老酒集市交易会上,编号009“青花郎·二零二零·九九重阳纪念酒”(1组120瓶,2020年生产)备受投资及老酒收藏爱好者青睐,经



过多轮竞拍后最终拍出20万元价格。

老酒市场的持续升温,让酱香老酒在这个市场呈现了“星火燎原”之势。

酱酒因酿造工艺和储藏的需求,成就了必然优势。以青花郎为例,必须经过“生、长、养、藏”,从原酒贮存的天宝峰十里香广场露天陶坛,千回百转的钢罐,到赤水河畔的网

红地标的金樽堡陶坛,再进入全球最大的天然储酒洞天洞洞静养修行,郎酒以酱酒酿造为依托,花费十多年建设郎酒庄,前不久还宣布青花郎定位升级为“庄园酱酒”,经过庄园而出的青花郎,至少经历超过七年时光,被业内称“出厂即老酒”,因此也成为老酒收藏界的近年热度产品。