

国内葡萄酒拍卖市场需培育



速,但是作为拍卖的葡萄酒,因其价值高,14%的关税,加上17%增值税和10%消费税,总共需缴纳40%以上的进口税,这对于竞拍者来说,无异于增加了不少开支。而香港作为免税天堂,可以为竞拍者省下不少的税费,故吸引了大部分的内地人到香港参加拍卖会。

第三,葡萄酒是种有生命的奢侈品,它对于储存、运输等有着严格的要求。佳士得、苏富比、萨奇斯、AMC等,对这些方面都严格把关,有专门的部门确保拍卖的产品得到最合适的储存和运输条件。国内各大拍卖行也许也有做到这些的,但是让竞拍者们相信一个连名酒部都没有的拍卖行能做到这么细致和专业,也许会比较困难吧。

第四,最重要的一点,是对拍卖葡萄酒的真伪鉴别和质量评估。葡萄酒是个很特殊的商品,拍卖行对它的评估,只能在不打开瓶塞的情况下进行。因此,拍卖行必须对产品的来源进行细致调查,包括它的最初来源,经过了几次买卖,每一个拥有过它的人是如何存放这些酒的,等等等等。特别是年份越早的葡萄酒,对它的来源就越要小心谨慎。罗伯特·帕克曾经说过,“这(葡萄酒)是世界上唯一一种产品,你可以一瓶卖到成千上万美元,却没有一张原产地证。”当然,如ASC这样保证只从原酒庄供应,自然是少了很多的麻烦,但是许多真正的稀世佳酿,特别是早年份的葡萄酒,大部分都在私人收藏家的手中,寻找这种稀有产品,对于拍卖行来说,既是诱惑也是挑战。这也是佳士得、苏富比与众不同的地方。即便如此,老马也有失蹄的时候,迈克尔·布罗德本特于1985年拍卖了一瓶据说属于托马斯·杰斐逊的1787年拉菲,此后的20年间,对于此瓶酒的真伪许多人各执己见,赝品的观点最终胜出,迈克尔·布罗德本特也因此不得不黯然离开佳士得名酒部的头位(详见 Benjamin Wallace 所著 The Billionaire's Vinegar)。由此可见,葡萄酒的真伪鉴别是拍卖极为重要的准备环节,著名的拍卖行总是要对送拍产品追根究底,确保它是真品。若对产品来源有所怀疑,临时撤拍也是时有发生的事情。出现赝品,对拍卖行的声誉就是一次很大的打击。中国的各大拍卖行,在葡萄酒方面,目前还没有能力获得这样稀有的产品资源,也无法进行如此细致的鉴别。

不管怎样,中国内地既然开始了葡萄酒拍卖,说明还是有一定的市场,毕竟中国的富人阶层人数众多,有钱的地方就有对葡萄酒的喜好。只是这个市场仍需要各拍卖行慢慢培养,各拍卖行也须努力提高专业水平并扩大影响力。

为什么中国各大拍卖行对葡萄酒拍卖要么根本不去触及,要么热情转瞬即逝?为什么佳士得和苏富比在香港进行着轰轰烈烈的葡萄酒拍卖,在国内却悄无声息?归根结底就是拍卖业绩无法提起拍卖行的兴趣。那么,为什么中国内地的买家,宁愿到境外进行疯狂竞拍,对家门的拍卖反而兴致不高?根据笔者的分析,主要原因有以下几点:

第一,中国内地进行葡萄酒拍卖的拍卖行,都是进入这个领域不久。如北京保利、广州华艺、上海国拍等,虽然有较长的书画等艺术品的拍卖经验,对于葡萄酒却是刚入门,大部分拍卖行甚至没有专门的名酒部;ASC虽然具有丰富的葡萄酒专业知识和资源,拍卖对它来说却是个全新的领域。葡萄酒拍卖要求拍卖行不仅具有精深的专业知识和丰富的拍卖经验,还需要有葡萄酒界公认的专家,让人对他推荐的葡萄酒有绝对的信任感。佳士得和苏富比能够在葡萄酒拍卖中占据领头地位,就是因为有了迈克尔·布罗德本特、施慧娜等葡萄酒大师的存在。而在中国的葡萄酒拍卖行中,这样的领军人物还未出现。

第二,进口关税仍然是中国葡萄酒拍卖的一个阻碍。虽然从2004年开始,中国的葡萄酒进口关税从65%骤降至14%,从而导致国外葡萄酒大量涌入中国,每年递增极为迅

生活在葡萄酒里的女人



对张捷的第一印象就是自信和干练,在波尔多会所二楼的包间里,开始了一次关于红酒、关于波尔多的对话。

会所里,欧式沙发,暖色调的灯光;面前一位干练的成功女性,端庄典雅;高脚杯,晶莹剔透,纤指绕杯,红酒在里面妖娆洋溢。知性的女人遇上红酒,自然显得这般有韵味。

采访一开始张捷就提到了她与红酒的缘分:“2002年,一个偶然的机会,波尔多酒行总经理王红杰接触到了香港葡萄酒协会主席陈怡文先生,并邀请他来到了河南进行河南红酒市场的考察。当时河南的红酒市场基本是一个空白,考察后陈怡文先生指出,这一行,未来的发展前景不是很好。”

也就是从那以后,王红杰开始致力于进口葡萄酒在河南的推广,并且这一做就是十年。“我们是从2002年正式开始致力于红酒文化在河南的推广工作,当时我们做的是进口红酒代理。”张捷说道。

当时的河南,进口红酒的消费不普遍,让消费者了解并接受进口葡萄酒成为首要问题。也就是从那时候开始,他们选择了红酒文化先行的经营方式,先以红酒文化作为引导,然后树立品牌。

一开始波尔多的目标主要集中在星级酒店、会所、高档餐厅等高端场所进行推广和全方位服务,并且是河南省第一家进驻商场超市的进口红酒机构。

“到了2006年,我们开了郑州第一家进口红酒的专卖店,至今在河南省内11个地市共有专卖店19家。”张捷说。

十年的时间里,怀着对梦想的执着追求和热爱,他们始终坚守着文化先行的理念在河南推动进口葡萄酒的文化普及工作。

一个十年过去了,这期间虽然有着种种的挫折和困难。“我从来不后悔自己选择这份执着,因为在我们这么多年的努力并不是没有成果。”在波尔多团队的努力下,他们让河南的消费者对进口红酒的认知从无到有再到渐渐喜爱,一直到目前逐渐建立起一个相对理性的消费市场,可以说,他们是河南省红酒行业的先行者,也是拓荒者。

“今年是波尔多酒行的十周年纪念,我们也为此策划了很多活动,例如,以‘让爱更圆满’为主题的波尔多中秋月饼就是一个。”

张捷说:“以前每到中秋节大家总是买完月饼买红酒,非常不便,我们今年做月饼第一就是想为我们波尔多的会员和客户提供一些方便,第二就是想为月饼注入新元素。为此我们特意邀请了法国埃科菲国际厨师协会主席罗伯特先生指导研发,把中国月饼加入法国传统食品工艺和食材,为客户带来新口感。”

据张捷介绍,波尔多酒行与法国最大的贸易公司和十几家知名酒庄的庄主都有着很好的合作关系,酒行经营的进口红酒,有着源头采购,性价比高的优势。从2010年开始,为了红酒文化的推广,波尔多每年都会组织客户前往法国,深入葡萄园的田间地头,探访神秘的葡萄酒庄,体验真正的法国葡萄酒的浪漫,品尝各种不同风格的佳酿,感受法国人的葡萄酒情怀。

自信是女人最好的装饰品,谈到波尔多酒行的未来,张捷更是充满了信心。

“从去年开始,波尔多酒行开始着手致力于推动和促进郑州市与波尔多市结为友好城市的努力,这样将更有益于两地的经贸往来和文化交流,如果我们将做出一点贡献,我们将不遗余力。”

张捷说,一直以来她都有一个梦想,就是办一家葡萄酒专业培训机构,可以为有需求的客户和对红酒感兴趣的人群提供学习机会,让他们更好的了解红酒文化,从而形成一个世界红酒交流平台,以法国为中心,促进世界知名红酒在河南本土的交流与发展。

红酒是一个美丽的故事,在热爱红酒的女性眼里,红酒更是有助于养生、养颜、美容的绝佳饮品。

采访一位生活在红酒里的女人,更是能体会到成功女性跟红酒融为一体端庄典雅的气质。

张捷说,红酒是一种生活态度,从容不迫,愈久弥香。正是这样的优秀品质,铸就了她十年对红酒事业的热爱与坚持。

喝葡萄酒应该如何醒酒?

醒酒,字面意思就是让酒醒过来。然而并不是所有的酒都需要醒,普通的酒打开喝就可以了,而对于品质好的葡萄酒和老酒就需要醒酒了。

一般说来,需要醒酒的酒一般分为三类

第一类是体态重的酒,复杂且单宁重。如果在它没有完全成熟的时候喝,如果不醒酒,它迷人的果香和多种风味是很难散发出来的。

第二类是陈年的老酒。醒酒时间不宜太长,一个小时足够了。老酒醒酒主要是为了将酒中陈年的木塞味和轻微的氧化味去除,但老酒还需要换瓶去渣。在换瓶的过程中它会更多地接触到氧气,增进清醒,所以醒酒时间

不要太长。在喝老酒的时候,一定要提前一到两天将酒瓶直立起来,使酒渣充分沉淀到瓶底,喝前一小时以内,点一支蜡烛,将酒瓶里的酒倒入另一只玻璃或者水晶的醒酒器中,有条件的话可以在醒酒器口加个滤网,用蜡烛照亮瓶口,看到酒渣时停止倒酒。

如果在高档酒店,会有服务生专门负责换瓶醒酒。对于真正十年以上的老酒,建议最好跟行家一起喝,现场辅导最实用。因为对于稀少而昂贵的老酒,换瓶和饮用的时间需要把握好,时间超过一点,老酒里难得的香气酒会损失掉。

第三类是甜酒和浓郁的白葡萄酒。它们的醒酒时间,一般需要一个小时以上,如法国和匈牙利的贵腐酒,甚至不需要醒酒。

德国和加拿大的冰酒。浓郁的白葡萄酒,世界各地的葡萄酒产区基本上都有,这也正是葡萄酒的复杂之处。不过,人的嘴巴是最直接的,你觉得酒的香气不够浓,就可以多晃几次杯子。

要分辨一瓶酒的变化,最好的方式是开瓶后第一次倒2杯,而先饮用一杯,另一杯则放置至最后才饮用,就能很清楚的感觉出来。每一瓶酒的变化时间并不一样,也许在10分钟、也许半个小时,也许在两个小时后。

普通的葡萄酒,有的可能会有酿造味或者合理的抗氧化的二氧化硫味。倒在酒杯里几分钟后,这些味道基本就消失了,并不影响酒的品质。总之酒越浓郁,醒酒的时间越长,清淡的酒甚至不需要醒酒。

寰球佳酿,精萃之选
Enjoy Life Enjoy Wines

www.jointekdiningwines.com

骏德酒业

一家专注于进口葡萄酒商业流通及运营的企业

以“引领葡萄酒饮用潮流”为目标,
以“传播葡萄酒文化”为引力,

以“全心全意为客户提供健康、优质、纯正、放心葡萄酒”为己任。

北京二商骏德酒业枣庄销售中心

地址:枣庄新城嘉豪国际广场C座104号 电话:18963252139 13361126100