

# 拉菲 亞洲基地 落戶蓬萊仙境

## 第一瓶酒2016年面世 主攻中國消費市場

▼國賓酒莊身著唐裝華服的美女採摘葡萄

►法國羅絲柴爾德男爵拉菲集團與中信華東(集團)有限公司共同出資的酒莊項目舉行開工儀式



►中糧集團君頂酒莊被譽為「東方葡萄酒的代表」，也是目前亞洲最大、最具創新意義的個性化酒莊



自古就被譽為「人間仙境」的山東蓬萊，讓素有法國「國寶」之稱的拉菲酒莊一見傾心。15年前，法國羅絲柴爾德男爵拉菲集團就開始在亞洲考察種植基地，百轉千迴之後來到蓬萊，這裡的氣候、土壤、光照、溫度，令法國拉菲總部欣喜不已，最終蓬萊成為拉菲酒莊在法國、智利之外的全球第三個產地。今年春天，該集團投資的酒莊項目在蓬萊市大辛店鎮丘山山谷舉行開工建設儀式。

本報記者 丁春麗

記者了解到，蓬萊「拉菲酒莊」是由法國羅絲柴爾德男爵拉菲集團與中信華東(集團)有限公司共同出資1億元(人民幣，下同)，其中，拉菲集團持股70%，中信華東持股30%。一期項目佔地面積約26畝，規劃建築面積9171.58平方米，其中包括一個超過6000平方米的酒廠、1000多平方米的農莊和1600多平方米的酒堡。未來，這裡將建成一座中西合璧的葡萄酒堡和25公頃葡萄種植園。

### 釀製潛質「情繫」拉菲蓬萊

熱拉爾·高林(Gerard Colin)，是羅絲柴爾德男爵中信酒業(山東)有限公司總經理。據他介紹，「拉菲酒莊」在蓬萊的第一瓶酒將於2016年面世，年產量在2萬瓶，隨後逐步達到年產量12萬瓶，其中90%以上面向中國消費市場。

他還特意向記者闡釋了「拉菲」的概念，全世界只有在PAUILLAC生產的才被稱為「拉菲」，在蓬萊產地的酒即使是屬於羅絲柴爾德男爵拉菲集團的，也不能被稱為「拉菲」，但目前也尚未命名。其價格將根據市場實際情況而定，首批葡萄酒價格將在400元至600元一瓶。正是基於此，高林表示，此番在蓬萊開建「拉菲酒莊」，也並不會影響「拉菲」在中國的地位。

「不僅因為蓬萊是亞洲唯一的海岸葡萄酒產區，更重要的是這裡的土壤、光照、溫度等特質，具備釀製代表亞洲高水平、高品質葡萄酒的潛質。」拉菲酒莊技術總監埃里克·科勒(Eric Kohler)道出了「拉菲」最終「情定」蓬萊的緣由。

早於15年前，該集團就開始在亞洲考察種植基地。蓬萊市葡萄酒與葡萄酒局局長叢雁鵬說，拉菲挑過了整個亞洲，在同一緯度中考察過日、韓，也考察過中東，蓬萊的氣候、土壤、光照、溫度，令法國拉菲總部欣喜不已。此後，經過對蓬萊當地葡萄檢測，毅然敲定其在蓬萊的基地位置。

「這裡10月份的氣候溫度條件可以讓葡萄有一個很長時間的成熟過程，這可以讓葡萄達到完全的成熟並富有豐富的花青素和多酚類物質。」高林告訴記者，蓬萊處於溫帶和熱帶之間，它的氣候條件相比較波爾多而言更接近於法國朗多克地區。

### 優質原料「種」出高品質

好葡萄酒是「種」出來的，只有優質的

原料，才能釀造出高品質的葡萄酒。對於盛產高端葡萄酒的拉菲酒莊來說更是如此。高林稱，拉菲酒莊把精細化的理念貫穿葡萄種植全過程：根據土壤成分選擇栽種的品種，嚴格限制栽植的土壤厚度，種植過程中嚴格控制化學藥物和肥料，釀酒師常年生活在種植園時刻關注葡萄長勢，定期根據每片區域的小氣候制定相應的管理方案……

「目的就是為了讓每粒葡萄達到最高的品質要求。」高林說，經過長期考察，他們發現蓬萊產區也非常注重葡萄質量，通過實施嚴格的種植技術標準，使用抗逆性強的嫁接苗，推行標準化種植，最大限度的保證了葡萄的糖分和品質。

「拉菲是高端酒的代表之一，在國際上具有很高的知名度和影響力，其選擇蓬萊是對蓬萊產區自然環境和產業發展的一個肯定。」蓬萊市葡萄酒與葡萄酒局副局長紀春梅告訴記者，拉菲的落戶也堅定了欲在蓬萊建莊投資者和產區內其他酒莊投資者和經營者的信心，在提高蓬萊產區知名度的同時，還將對產區向高端發展將具有較大的帶動作用。

在紀春梅看來，拉菲之所以能釀造出高品質的葡萄酒，與其種植管理及釀造技術是分不開的。她認為，拉菲落戶蓬萊，對蓬萊的葡萄酒企業有示範作用，可以借鑒拉菲的葡萄種植和葡萄酒釀造技術，加強產區間技術交流，提高產區葡萄酒質量水平。

此番拉菲落戶蓬萊，也被中國葡萄酒業內資深人士北京歌德盈香拍賣公司副總經理林燕生稱為「葡萄酒行業和蓬萊產區的好事」。2006年，她曾赴法國參觀過拉菲酒莊，「深厚的歷史文化傳承下，不急功近利，踏踏實實釀好酒。」

### 期成愛好者「東方朝聖地」

同在蓬萊產區的中糧集團君頂酒莊被譽為「東方葡萄酒的代表」，也是目前亞洲最大、最具創新意義的個性化酒莊。林燕生並不認為拉菲酒莊與君頂酒莊是簡單的競爭關係，反而認為這更促進了舊世界葡萄酒與東方葡萄酒之間的互動交流。「在葡萄酒行業，釀酒經驗並不封閉，在種植與釀酒技術層面大家多有交流。」她說，僅在法國波爾多，近萬家酒莊共存，每個酒莊都得以獨具個性化的傳承與發展。

未來，蓬萊產區也許會像法國的波爾多、美國的納帕，成為世界葡萄酒愛好者的「朝聖地」，林燕生說，非常值得期待！

投資來建設基地和酒莊，但葡萄酒由種植到產出是個長期的過程，依靠葡萄和葡萄酒產業短期實現資本積累是基本不可能。

「葡萄酒莊需要五年、十年甚至更長時間慢慢去「養」，不能浮躁，不能急功近利。」劉樹琪希望酒莊投資者能耐得住寂寞。酒莊是集葡萄種植、釀造、銷售、觀光旅遊和文化推廣的一個複合體，劉樹琪建議投資者要重視葡萄酒文化的普及和推廣，讓人們了解、喜愛葡萄酒，把這種文化滲透到生活中的每個細節。

►君頂酒莊地下酒窖面積達8000平米



## 蓬萊 亞洲唯一葡萄海岸

蓬萊屬山東省煙台市，地處膠東半島最北端，瀕臨渤海、黃二海，東臨煙台，南接青島，北與天津、大連等城市隔海相望。更是亞洲唯一的海岸葡萄酒產區。

她是「世界七大葡萄海岸」，具備國際公認的最適宜海岸葡萄生長的「3S原則」——陽光、沙礫、海洋，享有「中國葡萄酒名城」、「全國優質葡萄生產基地」等美譽。

2011年，全市葡萄酒產量14萬千升，實現銷售收入26億元，取得生產許可證的葡萄酒企業共73家。到2015年，優質釀酒葡萄種植面積可達到20萬畝，葡萄酒生產企業發展到100家。

世界七大葡萄海岸包括：法國波爾多、意大利托斯卡納、美國加州納帕山谷、智利卡薩布蘭卡谷、澳洲布魯薩谷、南非開普敦與中國蓬萊南山山谷。



▲世界各大名莊的葡萄酒相會君頂酒莊，可謂美酒薈萃 本報攝

## 高端酒莊集群初具規模

蓬萊市葡萄酒與葡萄酒局副局長紀春梅告訴記者，目前蓬萊產區已集聚30多個高端酒莊，發展優質釀酒葡萄近10萬畝，生產高檔酒莊酒近2萬噸。十年間，中糧長城、天津王朝、華東百利、香格里拉等一大批內地知名葡萄酒企業，以及拉菲酒莊、英國蘇格蘭酒莊、澳洲沃族酒莊、加拿大文成酒堡等國外著名葡萄酒莊紛紛「搶灘」蓬萊，建立原料基地，擴張發展版圖。

她介紹稱，這些酒莊投資多則數億，少則幾千萬。例如中糧長城的君頂酒莊投資4億多元(人民幣，下同)，葡萄種植地就有6000畝，還配有高爾夫球場；華東百利酒莊擁有葡萄基地7000畝，投資2億多元；香格里拉酒莊的葡萄基地約3000畝，投資2億元。

用友軟件股份有限公司董事長兼總裁王文京也是受到了酒莊投資的「誘惑」，斥資2億元興建龍亭酒莊。據紀春梅介紹，從王文京來中糧君頂酒莊參加年會，到簽訂正式投資合同，僅僅用了一年多的時間。王文京要把酒莊打造成葡萄酒基地和度假會所，屆時，他的研發人員就可以在此品美酒，享受假期了。「王文京的

酒莊坐落在一座小山包上，往北就能看到大海。」

瑞楓奧塞斯酒莊是由比利時籍華人吳楓博士與法國奧塞斯葡萄酒莊的莊主奧塞斯共同投資興建，目前投資已達5000萬元。該酒莊副總經理李明明告訴記者，吳楓主要是在國外做潤滑油生意，喜好葡萄酒，也接觸過不同的葡萄酒莊。在對內地寧夏、新疆等葡萄產地進行調研之後，吳楓聯手具有千年歷史的奧塞斯酒莊，最終落戶蓬萊。目前該酒莊的種植基地是350畝，2007年該酒莊正式出酒，目前年產量大約在100噸左右。

面對葡萄酒酒莊的投資熱潮，港資也不甘落後，2009年，安博凱直接投資機構(MBKP)投資的香港仙島酒莊項目正式簽約落戶蓬萊。仙島酒莊葡萄種植基地佔地300多畝，將投資1000萬美元。另外，香港國際工業(中國)有限公司則投資1500萬元興建了龍湖酒莊。

蓬萊市市委書記張代令說：「未來的蓬萊葡萄酒不僅是一個產區品牌，也是人們生活方式的一個標識符。我們將利用「蓬萊產區」的金字招牌，加快酒莊建設，打造中國最大的酒莊集群。」



▲七大葡萄海岸代表相聚蓬萊

側寫

## 一個酒莊的生意經

一個瓜果飄香的季節，一輛英國老爺車，一條悠長的鄉間公路，一片翠綠色的葡萄園，一幢蘇格蘭風情的城堡……蘇格蘭酒莊就這樣讓客人漸入「異國他鄉」。

### 滲透蘇格蘭與葡萄酒文化

不僅如此，進入城堡裡才發現這不是一個純粹的蘇格蘭世界，每一個裝飾、每一件傢具，甚至會議室頂上的木板都是主人從英國運來的。置身其中，遊客深深的感受到酒莊深厚的蘇格蘭文化與葡萄酒文化。

2004年，英國投資家柯立思(Chris Ruffer)在蓬萊投資興建了這個個性化酒莊，並在2005年春季種植了第一株葡萄苗。其苗木也全部從法國波爾多引進，引種了馬賽蘭、黑格海娜、赤霞珠等13個品種。

記者到訪時，酒莊來自台灣的李志強負責打理，他告訴記者，柯立思原本有意將其打造成自己的私人會所，來招待其全球的高端客戶。也是受了「拉菲」的影響，最終選擇了與拉菲酒莊毗鄰而居。

因為沒有種植經驗，為保證酒的質量，酒莊先後從法國和澳洲聘請了專業的釀酒師。種植人員多從當地聘請，平時有30多人，農忙時最多有150多人。種植過程嚴格按照澳洲標準，使用的化肥、驅蟲劑都是有機產品，這種有機方式種植的葡萄釀出了好酒，其葡萄酒在國際酒會上得到了很高的評價。

李志強說，酒莊生產的酒品質已經達到了國際品質。酒莊的高級會員、政府用酒、酒莊直銷，蘇格蘭酒莊的葡萄酒根本不愁銷路。「葡萄酒銷售和酒莊住宿收入基本各佔一半。」李志強表示，酒莊的接待越來越忙。除去冬季，酒莊的6個房間都需要提前預約。

自從2009年10月開業以來，該酒莊還成功組織了「蘇格蘭——蓬萊聖誕之夜」、「邱祖廟會晚餐」等近十幾次大型活動，吸引了來自英國、法國、意大利及北京、上



▲工人在蘇格蘭酒莊葡萄基地勞作

▼蘇格蘭酒莊的每一個裝飾、每一件傢具，甚至會議室頂上的木板都是主人從英國運來的。 本報攝



海等十幾個城市的高端遊客，酒莊旅遊讓蘇格蘭酒莊找到了新的「增長點」。

### 酒莊讓大學生獲實習機會

在此實習的大學生小劉告訴記者，她大學主修法語專業，在酒莊接觸的法國客人比煙台其他地方都多，酒莊實習讓其口語得到了很大提高。雖然酒莊裡有不少實習的大學生，但李志強稱酒莊欠缺的還是人才。一方面是學農業的大學生比較少，另一方面，大學生更希望留在城市發展。

如今該酒莊投資已超過了1億元人民幣，李志強認為，當初的投資是對的，現在最迫切的就是進一步擴大葡萄園的種植面積。蘇格蘭酒莊的運營模式也讓一些投資者看到商機，他透露，已經有兩個大客戶有意注資酒莊，助其擴大葡萄園和住宿的面積。

## 酒莊投資要耐得住寂寞

在葡萄酒行業多年，面對風頭正盛的內地酒莊投資，北京歌德盈香拍賣公司副總經理林燕生有一點擔憂。她所擔憂的不是投資企業的規模、戰略眼光和投入資金的實力，而是投資者的專業經驗、運營管理和對葡萄酒文化深層次的理解及消費者個性化需求的關注。

「投資酒莊及精釀獨具個性的葡萄酒，必須要賦予其持續的生命力。」林燕生說，「從種植、採摘、釀酒、裝瓶、入口，葡萄酒一直是有生命力的，需要悉心去呵護，傾入情感。」她告訴記者，頂級酒莊是以優秀的產品品質為基礎，並以深厚的品牌文化內涵為支撐的。而按照國際慣例，這些都需要專業人員用耐心、恆心和熱情與激情去運營、管理，例如葡萄園管理、酒品把控、食品質量安全管理、運營管理及營銷的創新等方面。

記者採訪多家葡萄酒莊，發現內地新一輪酒莊投資者多是跨行業投資，主要通過聘請專業的技術人員、國外的釀酒師來彌補專業經驗不足。「葡萄酒先天在原料，後天在於工藝，要想釀出好酒樹齡至少需要15年左右。」中國釀酒工業協會葡萄酒分會名譽理事長、山東省釀酒葡萄科學研究所名譽所長劉樹琪接受記者採訪時表示，鼓勵有實力的