

磨剑十年 龙亭开庄



■ 刘保健

日前,龙亭酒庄的开庄仪式正式拉开帷幕。

龙亭酒庄从注册到落成走过了10年的时间,不过,于酒庄的创始人宋妍和王文京而言,一个百年基业,十年仅仅是一个很短的开始。

2013年,酒庄开始平整土地,最早进驻的农民从挖沟开始了葡萄园的建设。龙亭酒庄所在的山东蓬莱刘家沟峰山东麓,拥有60-80厘米深的棕壤土,底层为风化马牙沙岩石。建园之初,葡萄地中开挖了80厘米深,80厘米宽的定植沟,每亩施用8吨的羊肥和1吨的火山岩粉,羊肥增加有机质,火山岩含有多种的矿物质,羊肥与沙土搅拌均匀后回填。另外,种植之前还喷施生物动力配置剂500,充分激活土壤活力,有利于葡萄的生根。

2014年,第一批3万株小芒森的幼苗被植入了酒庄北面的山坡上,自然生草培养也同步启动。经过多年的培养,葡萄园土壤pH为7.6,有利于葡萄的生长,自然生草也可吸收多余的水分,有利于葡萄糖分的积累。同年,81.8亩品丽珠入驻,75.5亩霞多丽也用嫩枝铺满山坡。龙亭酒庄完成了葡萄园1.0计划。

而今,成年葡萄园中没有额外的灌溉系统,也不施用化肥,生物动力配置剂500的使用,激活了土壤肥力,而配置剂501则可以提高葡萄的光合效率。园中以自然生草的方式增加土壤中的有机质,修剪下的枝条经过粉碎,覆盖在葡萄树盘内,有效地保持水分,也能提高土壤的微生物和有机质含量。

2015年3月24日,酒庄的建筑部分正式

奠基。酒庄在建设的时候,最大限度地保留了原始的地形地貌,即使是现在的路网,也是依照地形而设计,将人融入环境,人在景观中,能够不断地变换自己,和环境产生互动。绵延狭长的建筑群让人感觉这是一个自然生长的村落,这也同时体现了传承与发展的概念。

酒庄的外观借鉴了南法普罗旺斯的建筑形态,温暖的姜黄色墙面,陶土的红瓦与绿波荡漾的葡萄园非常的和谐,一点都不跳跃。而建筑群的庭院部分和延展性的亭廊则体现了东方的特点,与阿拉伯文化影响下的西班牙建筑也有一些相似之处。

东方精神里面的天人合一,与自然完美融合的理念,建筑融入自然和谐共生。设计师陈茵茵在规划酒庄的时候考虑到的人与自然的关系,传统的传承与发展与新东方精神就这样体现了出来。

龙亭酒庄由王文京先生与宋妍女士共同创建,为家族传承式中国精品葡萄酒庄。酒庄的名字——“龙亭”,即龙栖之亭。出自酒庄主人对中华文明的感悟,体现了酒庄文化之精髓。“龙”乃中华民族至尊图腾,“亭”为东方园林休憩之所。龙行天下,豪迈归来,优美之地,安然乐享。

“自然是人类生存及发展的根基,所以我们应该对她秉持最大的尊重,珍惜与爱护。适度使用自然,保护生态,让她免遭破坏是每一个地球人的责任。自然与人类的关系,应如母与子那样和谐,亲密。龙亭酒庄自建庄伊始,就秉持敬畏自然,以生物动力法为方向,最大化地回馈自然对我们的恩赐。我们的葡萄园从未打过除草剂,我们的建筑设计质朴亲切。



最大化地交融了葡萄园的自然景观,与人文使用的相互呼应。”

酒庄创始人暨董事长宋妍女士在开庄典礼上深情地诉说着她对这片土地的情感。“传承是一份责任,也是一份内在力量。葡萄酒、葡萄园和酒庄是一个可以永续经营的事业,也是一个可以传承的美好生活方式。纵观全球著名酒庄都是经历多代家人的传承而持续发展起来的。开庄只是一个开始,我们会把龙亭作为我们家族的一份事业和一种生活方式一代一代地传承下去,并希望后人越做越好。所以我们的酒庄就叫【传承】。”

开庄当日,中国企业家俱乐部成员,国内外专家,媒体等150余位嘉宾参加到龙亭酒庄的开庄仪式中。

嘉宾参观建于山体中的酒窖,酒窖顶部距离地面2米,这有效地保持了酒窖内的温度,节约能源。全年温度保持在15±2℃,湿度保持在75±5%。酒窖由品鉴区、桶储区、瓶储区和VIP储酒区四部分组成。橡木桶采用法国中部细纹橡木,使用寿命为3年。分干白、干红两种桶型。所有桶设有可追溯数据库,确保每瓶酒的可追溯性的实现。

蓬莱市市委副书记王长港、蓬莱市委常委,宣传部长牟云、蓬莱市葡萄酒产业发展中心主任姜福明和蓬莱葡萄酒与葡萄酒商协会会长刘长庭、中国葡萄酒特色小镇刘家沟镇镇长薛利一同参观了龙亭酒庄,并聆听工作人员的讲解。

中国企业家俱乐部副理事长、中关村龙门投资有限公司董事长徐井宏,中国企业家俱乐部副理事长、正和岛创始人兼首席架构

师刘东华,以及中国企业家俱乐部理事,德龙控股有限公司董事局主席丁立国,天泰集团股份有限公司董事局主席王若雄,双全集团董事局主席、普祥健康集团董事长、神玉艺术馆馆长王伟斌,宽带薪本董事长、亚信集团董事长田溯宁,东软集团股份有限公司董事长兼首席执行官刘积仁,道同投资创始合伙人、永续自然资源保护公益基金会理事长张醒生,还有海底捞首席运营官杨利娟出席了开庄活动。

国际著名葡萄酒评论家James Suckling先生品鉴了开庄当日发布的四款葡萄酒及一款新年份赤霞珠,与宋妍和刘拉玉共同探讨了蓬莱的风土特点。他对每一款酒都有肯定和正面的评价,并特别指出,传承赤霞珠非常具有陈酿潜力。

美国加州最大的葡萄酒赛事奥兰治赛事的终身评委,金牌酿酒师Mark Stupich先生评价说:海风莱霞多丽拥有爽脆的酸度,是蓬莱海鲜的好搭档;醉桃春品丽珠桃红非常芳醇可口,是中餐的百搭葡萄酒;而东方美人小芒森甜白平衡的酸度和甜度让蓬莱的风土环境得以完美呈现。

在龙亭酒庄正式开启之日,也当众设立一个小目标,希望龙亭酒庄及产品,可以承载中国风土,发扬中国口味,树立中国精品葡萄酒及酒庄品牌文化。龙亭也必将以“敬畏自然,工匠品质,乐享生活,传承美好”的核心价值观,打造“中国风,超有机,世界级”的葡萄酒。酒庄也将结合并融入中华美食文化,使葡萄酒更加亲近中国消费者,让葡萄酒走上每一户中国家庭的餐桌,走向世界葡萄酒地图。

首届“国际葡萄酒品鉴·中国”颁奖礼在沪圆满落幕

■ 李玉友

日前,上海—2019“国际葡萄酒品鉴·中国”(以下简称IWC CHINA)贸易品鉴会暨年度颁奖盛典今日在上海静安瑞吉酒店成功举办。贸易品鉴会吸引了来自全国各地的数千名葡萄酒行业从业者及爱好者,晚宴现场颁布56款金奖酒、17款特等奖葡萄酒、5款冠军酒、5款“年度最具性价比奖”葡萄酒及“年度中国最佳酿酒师”大奖,为首届IWC CHINA书写华美篇章。

IWC CHINA主办方英国William Reed Business Media常务董事Andrew Reed先生、IWC全球赛事总监Chris Ashton先生、上海外高桥国际酒展交易中心总经理李春曦女士、上海浦东国际展览公司副总经理张杰先生,2019IWC CHINA联合主席吕杨先生、大桥健一先生、Iain Riggs先生等悉数出席,共襄盛举。

IWC及IWC中国赛事总监Chris Ashton先生对此评论道:“第一次在中国举办贸易品鉴会,两个场合都有很多人前来参与,非常成功。IWC CHINA提供了多样的优质葡萄酒,吸引了包括贸易商、买手、餐饮酒店等参与者。晚宴现场,我们揭晓了5款冠军酒以及为中国酒庄特设的“年度酿酒师”大奖,这无疑是一个很好的开始。”

2019暨首届IWC CHINA共收到来自全球19个国家、地区多达千余款葡萄酒的参赛申请。由中国大陆唯一的“侍酒师大师”吕杨MS、来自日本的“葡萄酒大师”大桥健一MW及澳大利亚荣誉勋章获得者Iain Riggs领衔组成的40位国际顶尖评审阵容,从6月3日至8日,以与IWC伦敦相一致的严格评审方式,对参赛酒款进行品评,前后三轮,最终评出17个特等奖,56个金奖,210个银奖,243个铜奖及341个推荐奖。

在当天的“IWC CHINA贸易品鉴会”上,现场展出超500款获奖酒。从早上10点到下午5点,葡萄酒行业进口商、代理商、独立酒商、超市、酒店连锁与大型餐厅等葡萄酒主要销售渠道的近千名买家与普通葡萄酒爱好者,齐聚静安瑞吉酒店,品鉴获奖酒。

2019 IWC CHINA联合主席大桥健一MW及Iain Riggs,及众多大赛评委也亲临品鉴会现场,与在场参与者交流心得。

在颁奖晚宴上,William Reed Business Media常务董事Andrew Reed先生发表致辞,“IWC因其公正公平的品评质量受到全世界的尊重,尽管过程繁琐,却值得坚持。今日,首届IWC CHINA贸易品鉴会成功举办,在晚宴现场,逾200在场嘉宾将共同见证最高奖项的揭晓。期待通过各方共同努力,携手将IWC CHINA打造为中国市场的标杆。”

首先颁发了“2019 IWC CHINA金奖酒”奖项,由2019 IWC CHINA三位联合主席吕杨MS、大桥健一MW及Iain Riggs先生一起上台,宣布获奖名单,共有57款葡萄酒获得该奖。其中澳洲葡萄酒势头强劲,占据其中17席;中国与法国齐平,各摘4金;其他酒款则分别来自新西兰、南非、西班牙、阿根廷、美国、德国、日本、意大利、智利等国。

根据IWC CHINA的赛制,“特等奖”在“金奖酒”中进行评选,由评委组组长及联合主席共同品评确定,设有国家级特等奖及葡萄品种特等奖等。晚宴现场颁布“澳大利亚白葡萄酒特等奖”、“德国白葡萄酒特等奖”、“意大利红葡萄酒特等奖”、“澳大利亚红葡萄酒特等奖”、“英国起泡酒特等奖”、“智利酒特等奖”等17个特等奖,其中来自我国新疆的中菲酒庄表现亮眼,旗下两款参赛酒:中菲酒庄尊享赤霞珠2016获得“中国赤霞珠特等奖”,中菲酒庄尊享西拉2016获得“中国红葡萄酒特等奖”。

晚宴的高潮来自“冠军奖”的揭晓时刻。这是IWC CHINA的最高奖项,是由联合主席评定的“表现最突出的酒款”,只有赢得国家级特等奖的葡萄酒才有资格角逐。在全场的紧张等待中,2019 IWC CHINA揭晓5款“冠军酒”名单揭晓:英国的吉斯伯恩酒庄白中白起泡酒2014冠军起泡酒,德国的露森卫恩日晷园雷司令珍藏白葡萄酒2017获冠军白葡萄酒,澳大利亚的威恩库纳瓦酒庄艾利克斯88赤霞珠干红葡萄酒2013获冠军红葡萄酒,西班牙的卢士涛九金妮亚女皇雪莉酒NV获冠军加强型葡萄酒,加拿大的桥富酒庄威代尔冰葡萄酒2012获冠军甜葡萄酒。

同时,本届IWC CHINA现场颁发5个“年度最具性价比奖”(Great Value Awards)。

最后,IWC CHINA将“年度中国最佳酿酒师”大奖授予中菲酒庄首席酿酒师张炎先生,以表彰他所带领的团队在首届IWC CHINA上摘得2项特等奖,2项金奖,2项银奖,1项铜奖及1项推荐奖的佳绩。

2019年,源自英国已有36年历史的国际葡萄酒品鉴(International Wine Challenge)正式登陆中国,与上海市外高桥国际酒展贸易运营中心、中国贸促会浦东分会联合,成立“国际葡萄酒品鉴·中国”(IWC CHINA)。

“国际窜货”平行进口酒发展快速

■ 张雪梅

平行进口车大家或许都不陌生,但是对于消费者来说,平行进口葡萄酒可能还十分陌生。

在成都一家高校任教的陈新宇,是一名奔富葡萄酒的爱好者,尤其对于奔富的Bin2情有独钟。9月1日恰逢开学季,一帮同事小聚,陈新宇便叫太太到家附近的一家盒马鲜生去买回一支奔富Bin2。可是当太太拿回酒,陈新宇发现这支酒的包装与之前买的最大区别是以前买的是软木塞,这一次这支酒则是金属的螺旋盖,一看进口商,居然是东南亚的。

“对此,我非常气愤,我以为自己买到了假酒,甚至想投诉盒马鲜生。”陈新宇告诉记者,“但后来我把酒打开尝了一下,味道跟之前买的Bin2一模一样。”

难道是造假商的水平已经达到了炉火纯青的地步? “这位消费者很可能买到了‘平行进口酒’。”广州臻玖贸易有限公司首席品酒师朱玉增告诉记者,“平行进口相对于葡萄酒来说还是很小众化的,但目前而言,平行进口葡萄酒还是比以前多了。”

市场增长催生平行进口

据记者了解,平行进口是未经相关知识产权权利人授权的进口商,将由权利人自己或经其同意在其他国家或地区投放市场的产品,向知识产权人或独占被许可人所在国或地区的进口。详细说,就是由于市场营销策略(如扩大市场份额和占有率的需要,商标权人出售给国外经销商或者国外被许可使用商标的生产企业生产的商品的价格都较低,这些商品是由商标所有人投放海外市场的合法产品,但由他人在未经商标所有人同意的情况下进口到本国市场的行为。由于这种未经许可的进口往往与正式许可的进口平行,故被称为平行进口。

“通俗来讲,比如某个品牌,在中国有代理商了,但是第三方也想拿到价格低的货源销售,就直接跑到出口国,绕过代理商直接进口到国内。其就类似于国际间的窜货。”朱玉增对记者进一步阐释到。

另据记者了解,酒水平行贸易在欧美由来已久,近10年在中国快速发展。

记者了解到,由于现在很多国内的进口葡萄酒经销商在国内市场的渠道和市场拓展都比较有限,中国地域广阔,进口葡萄酒的需求量很大。国内某知名进口酒贸易商西南区负责人向记者透露,近些年,成都葡萄酒进口商数量增加,进口葡萄酒品牌和种类也在不断增加,随着关税减免、降低等优惠政策的落地,进口酒价格也越来越亲民。

如果成都市场仅仅是个感性认识,那么在沿海葡萄酒进口贸易颇有代表性的青岛市场,则用数据诠释了这一观点。

据青岛海关统计,青岛地区口岸进口葡萄酒量近年来虽有小波动,但整体增长势头强劲。2014年,青岛地区口岸进口葡萄酒量为12282141升,2017年全年达到26373730升,2018年全年为27473049升,经过短短几年,数据已经翻倍。

正是近年来国内市场对于进口葡萄酒旺盛的需求催生了平行进口酒的发展。那么,贸易商是如何找到平行进口酒的货源呢?

成都一位长期从事平行进口葡萄酒贸易,不愿透露姓名的经销商向记者透露,他们在选择货源的时候,首先去网上找一款觉得不错的葡萄酒或者洋酒,或者是某个知名品牌的酒,比如他,一般进入京东的平台,进入一家从事红酒进出口贸易的旗舰店;其次,在这家店面中,选好了一款酒,接着查看相关图片,从该产品的介绍中,找到该酒背面的中文标签说明,其中,酒标中一般会标注这款酒的进口商名称、地址、电话等方面的信息,而且多是中文标注。如果通过图片看不清的话,就需要记住酒的名字,通过上网查询或者找到相关的酒类平台进行查询和询问;最后,找到这些信息之后,就可以联系上面的经销商了,特别注意的是,这上面的信息很可能是分销商,要通过平行贸易做进口酒生意,赚取最大的利润空间,最好联系进口商或者总经销商,才能以最低的成本拿到货源。

正规代理商深受影响

葡萄酒平行进口后,由于一般价格更低、利润更高,相对而言经销商会优先选择,这通常都会对商标权人的国内市场造成一定的冲

击。该酒商曾在媒体采访中公开说道:“其实,平行进口货无非是一种国际窜货,拥有正规报关、报检手续,都是合法合规的,海关不会干涉,侵犯的只是代理商的利益。”他还说道:“绝大多数外国的酒厂酒庄还都是贸易思维,他们并不会太在意某个市场的平行进口货。”

对此,朱玉增表示赞同,他告诉记者:“对于正规酒商有一定冲击,但是如果正规酒商没有签订中国区唯一总代理,得不到授权就不会得到保护。而之所以不管,其一是中国的市场规模太大了,有更多的进口商对于酒庄来说并不是坏事;其二是中国的地理区域太大,东西南北的距离很远,也就很难形成销售冲击。”他还补充说:“平行进口货会影响代理商们开拓市场。”

平行进口葡萄酒比较典型的“奔富”。“奔富”作为近年来国内进口葡萄酒的当红品牌,价格不断上涨,由于其消费市场火爆,平行进口货也多了起来,很大程度上扰乱了“奔富”的价格市场,有的经销商还打着平行进口货的幌子卖假货,假货和平行进口货混合掺杂的结果,在2018年甚至出现了5万瓶假“奔富”酒。

代理商行动遏制平行货

而在2017年前后,另一葡萄酒品牌黄尾袋鼠就采取了一系列措施来管控平行货的问题。据记者了解,当时黄尾袋鼠中国代理商汇泉(上海)洋酒贸易有限公司一方面主体投诉平行货产品侵权,就是黄尾袋鼠的品牌方授权汇泉对平行货开展知识产权的调查,并且通过知识产权的方式与天猫、京东签约,只要有酒商在销售非汇泉进口的黄尾袋鼠产品,则必须下架。

另一方面,汇泉从价格出发,主动下调供货价,让平行进口货无利可图。据了解,以前70多元的零售价,当年仅仅要求不低于49元销售,批发价也作出了相应调整。由于缺少了利润空间,平行进口货得到了有效的遏制。

针对平行进口在国内始终没有出台相应的法律法规。朱玉增告诉记者:“平行进口的问题要辩证看待,在某种情况下不算坏事,消费者和经销商可以通过更优惠的价格得到商品,而且一家独大的话,可能会产生价格垄断现象。”



平行进口酒应该有限制地发展

记者通过查询相关文献了解到,综合我国的经济情况和所执行的经济政策,目前国内对于进口贸易商品的限制和发展,主要参照其他国家的做法:我国在专利和版权领域应采用地域性原则,禁止平行进口;在商标领域采用权利用尽原则,有条件地允许平行进口。

而平行进口葡萄酒产品则属于商标领域,有专家倡议,对此应当采用权利用尽原则,允许平行进口。

记者了解到,商标权利用尽原则的核心在于,一旦某种商标商品由商标所有人自己或经其同意合法投入市场,商标权人在该产品上的权利即不复存在,他不得再利用商标权阻止产品的进一步销售(进口)。

事实上,在平行进口方面,平行进口商所销售的产品和使用的商标是商标权人同意的,并且商标权人已经从经销商那里得到了应有的利益回报。

此外,商标商品的平行进口有利于促进国际自由贸易,打破贸易壁垒,从而更好地维护各国消费者的合法权益。应当注意的是,无条件地允许平行进口会产生一些不利影响,因此我国在允许平行进口的同时,应附加必要的限制条件:平行进口商必须善尽标示义务;不得抵毁、影射有关的商标;不得利用授权经销商已经建立的商标信誉。