

长线投资挑战多

——加拿大、澳大利亚葡萄酒庄园投资前景

2013年6月

事由：

随着葡萄酒投资市场的兴起，去海外买酒庄成为一股新的投资潮流。仅法国波尔多地区，自2008年拉图·拉甘酒庄被中国企业家收购以来，至今年年初，由中国投资者购买的酒庄已达50家，海外庄园投资成为葡萄酒投资市场的新宠。

点评：

一、中国葡萄酒庄园投资概况

（一）葡萄酒庄园投资成为投资新热点

近年来，随着我国居民消费水平的不断提升，消费者对葡萄酒的需求也在不断增加。根据国际葡萄酒与烈酒研究机构（TWSR）统计，2011年我国葡萄酒消费量位于全球第五位，预计到2020年，我国将成为全球最大的葡萄酒消费市场。在巨额利润的吸引下，各类资本纷纷进入葡萄酒行业。随着人们对酒庄酒需求的增加，中国大量的资本开始对上游优秀的葡萄酒庄资源进行争夺，法国、澳大利亚、美国、智利、加拿大等国的酒庄成为投资的一个又一个热点。

促使中国资本投向国外葡萄酒的因素有很多：

第一，从国外的酒庄的发展历史来看，酒庄的价值一直处于增值的趋势，加上未来中国葡萄酒市场的进一步扩大，以及投资者对于酒庄酒及进口葡萄酒需求的增加，国外酒庄投资成为中国投资新热点。

第二，中国本土葡萄酒行业相比法国、美国等国家，还处于初级阶段，种植经验以及酿酒技术都还不够成熟，所以选择投资购买国外酒庄是获得高品质葡萄酒更加快捷的方式。

第三，人民币兑美元升值，是国内资本收购海外资本的好机会，通过资本的收购能迅速为国内企业带来好的技术、种植酿造经验，以及优秀成熟的酿造工艺。

第四，移民热潮也推动了中国资本向外国酒庄流动，去海外投资收购一座葡萄酒庄园，在满足移民条件的同时，也实现了资产保值增值。

图表 1 中国葡萄酒行业利润总额累计值及增速（2000-2012 年 11 月）



数据来源：国家统计局，课题组

（二）中国在海外酒庄投资的市场概况

1. 对拉菲等高端名庄酒的追捧，造就法国酒庄投资热潮

法国葡萄酒的品质和名气在全世界堪称经典。自 2009 年开始，法国进口葡萄酒始终占据进口总额的半壁江山，从 2012 年前 11 个月的数据来看，法国进口酒已经占到总量的 56.6%，优势明显。自 2006 年起葡萄酒行业进入一个新的增长周期，投资者对于拉菲等高端名庄酒的追捧，使得法国葡萄酒价格大幅攀升，波尔多地区的酒庄以其卓越的红酒品质备受中国投资者的青睐，据法国当地报业媒体 SudQuestc 估算，截至 2013 年 5 月，中国投资收购的波尔多酒庄的数量已经增至 50 家。

图表 2 法国葡萄酒酒庄投资案例列举

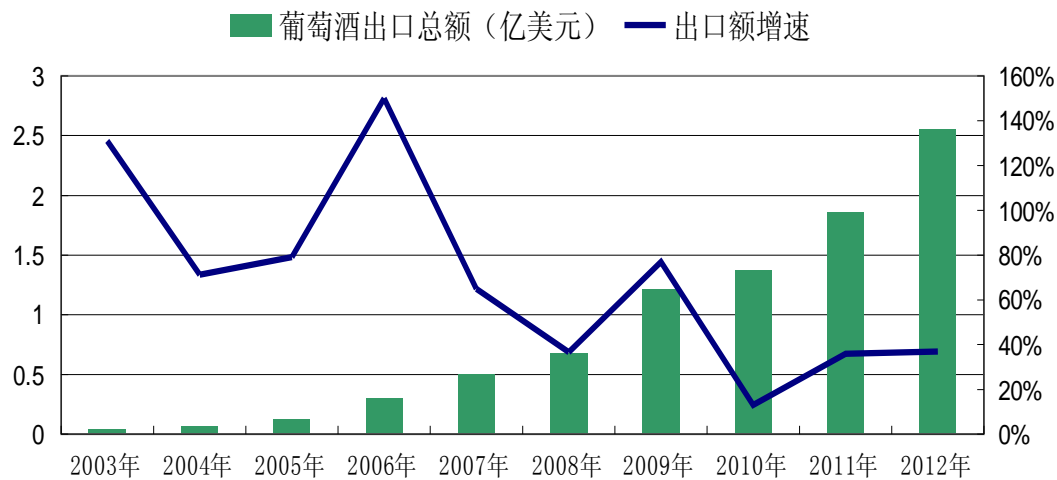
事件	2008 年龙海集团出资 3000 万人民币购下有 600 年历史的拉图拉甘葡萄园酒庄并斥资 1,000 万人民币修葺庄园
简介	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 中国投资者在波尔多购买的第一家酒庄 ➢ 龙海集团接手酒庄后，成立了拉图拉甘(青岛)国际酒业有限公司，并专门聘请了法国知名酿酒师担任首席酿酒顾问 ➢ 龙海集团在国内创建了首个项目是青岛拉图拉甘国际度假酒店 ➢ 目前集团旗下拥有法国拉图拉甘酒庄、拉图拉甘(青岛)国际酒业集团、拉图拉甘国际旅游公司、拉图拉甘国际度假酒店、拉图拉甘国际地产、拉图拉甘商务咨询公司及拉图拉甘农业技术输出公司

资料来源：课题组

2. 法国名庄酒泡沫破裂，澳大利亚、美国等新世界酒庄成新宠

在经历了 2009、2010 年连续两年的大幅增长后，法国葡萄酒价格在 2011 年 7 月开始大幅下降，进入了高位盘整期。与此同时，随着名庄酒泡沫的破裂以及消费者对于葡萄酒投资逐步理性，澳大利亚、美国等其他国家的中、高档价位、品质有保证的进口葡萄酒开始受到投资者的关注。目前，澳大利亚已经成为中国第二大葡萄酒进口国，据统计 2012 年其葡萄酒进口量已经达到 4275 万升。

图表 3 澳大利亚出口中国葡萄酒金额及增速



数据来源：课题组

图表 4 澳大利亚葡萄酒酒庄投资案例列举

事件	2011 年 7 月厦门威士顿葡萄酒公司以 280 万澳元收购猎人谷金葡萄酒庄
简介	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 包括其 15 英亩葡萄园、一个酒窖门店、一家葡萄酒博物馆和一家餐馆 ➢ 随后，威士顿又与 Caper-caillie 酒庄达成了 150 万澳元的收购协议，包括该酒庄的库存葡萄酒以及种植霞多丽、小味尔多等品种的 5 公顷葡萄园 ➢ 威士顿自 2007 年起开始进口澳大利亚葡萄酒，在大陆共计 60 间商店

资料来源：课题组

图表 5 美国葡萄酒酒庄投资案例

事件	2011 年姚明在北加州旧金山地区的纳帕山谷投资购买酒庄，参与组建葡萄酒公司
简介	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2011 年 11 月在上海举行的特殊奥林匹克 2011 年度融合慈善筹款活动中，全球第一瓶“姚明葡萄酒”首次亮相，以 6 万元人民币价格起拍，最后由杨澜老公吴征以 15 万元价格竞得 ➢ 2012 年 4 月，姚氏酒庄第一个品牌系列的两款红酒正式面世，定位于高端市场，售价在 2000 至 5000 元之间 ➢ 2012 年 11 月，姚氏酒庄又推出了第二个年份酒——2010 年份的纳帕谷赤霞珠干红

资料来源：课题组

3. 冰酒及移民热潮带来加拿大酒庄投资热潮

随着加拿大冰酒在国际市场及中国市场上的知名度不断提高，加拿大葡萄酒庄也逐渐成为国内投资者的选择目标。但目前中国投资者购买加拿大酒庄的目的大部分是出于移民需求，据统计，自 2011 年以来已有最少五家酒庄被中国投资者购买。

图表 6 加拿大葡萄酒酒庄投资案例

事件	2011 年王勇收购 Lang Vineyards 酒庄
简介	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 该酒庄成立于 1990 年，是奥卡纳根成立的首座农场酒庄 ➢ 该酒庄去年因财务危机遭托管 ➢ 收购者王勇因收购酒庄而获得移民身份 ➢ 该酒庄仍由德裔原庄主打理，所酿制的酒有 15% 外销中国

资料来源：课题组

二、葡萄酒行业的供需分析

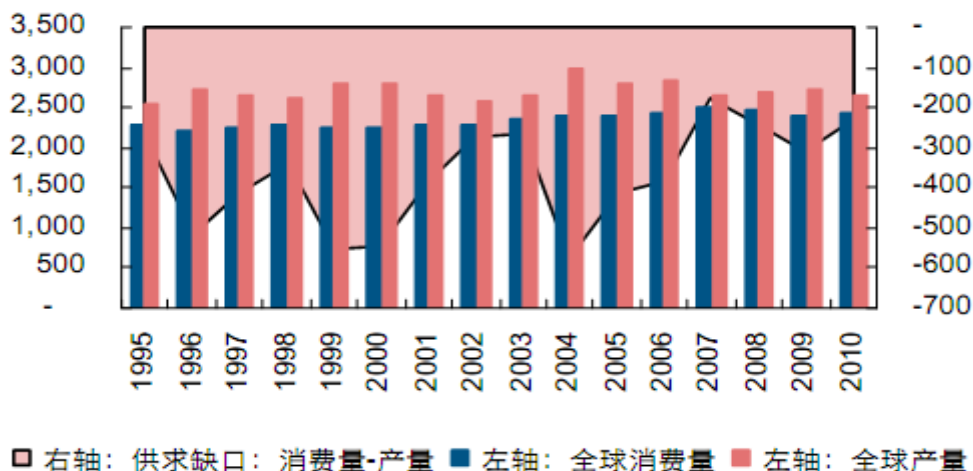
酒庄投资的主要收入来源是葡萄酒的销售收入，而对于我国投资者来说，国内是其葡萄酒的主要销售渠道，所以国内葡萄酒行业未来的发展状况是影响葡萄酒庄园投资收益的重要因素。

（一）葡萄酒供给分析

1. 全球葡萄酒供给过剩，但由于传统欧洲市场种植面积和产量持续下降，供给过剩趋势放缓

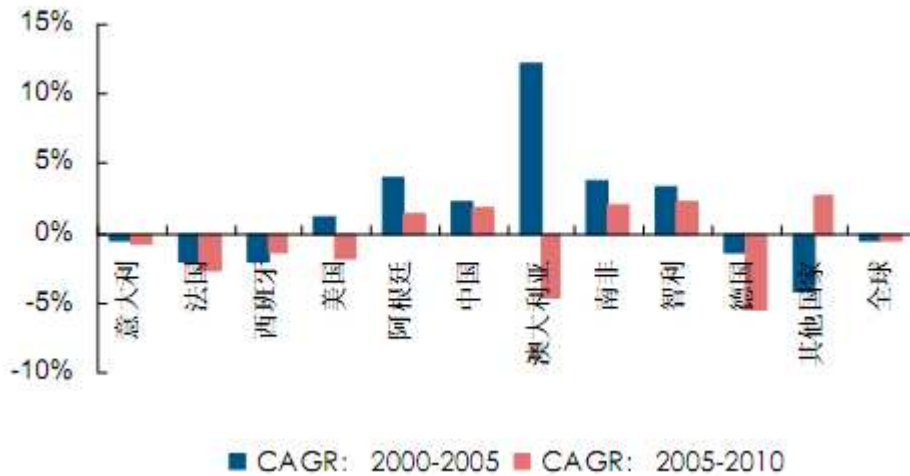
全球葡萄酒行业供大于求。但随着 2000 年以来欧洲葡萄种植面积和葡萄酒产量的持续下降，全球葡萄酒供给过剩趋势逐步缓和。根据 OIV 统计，过去十年全球葡萄酒种植面积大约减少了 22-30 万公顷，其中欧洲葡萄种植面积下降了 12.8%，约 63 万公顷。欧洲主要葡萄酒产国，例如意大利、法国、西班牙、德国等国家的葡萄酒产量在 2000-2010 年间也显著减少。另外 2012 年法国、阿根廷葡萄受灾，全球葡萄酒产量大幅下降，从 2011 年的 2.64 亿百升降至 2.48 亿百升，成为 1975 年以来最低产量。

图表 7 全球葡萄酒消费量、产量（万千升）



数据来源：OIV, 课题组

图表 8 全球主要葡萄酒产国产量的复合年均增长率（CAGR）



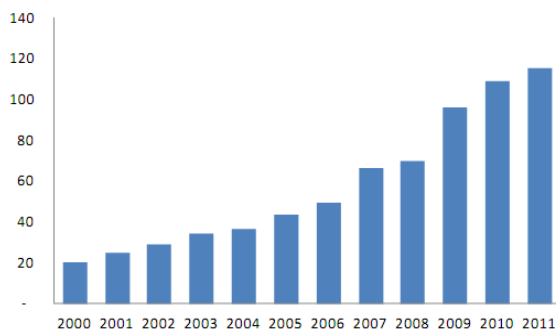
数据来源：OIV，课题组

2.中国葡萄酒供给分析：葡萄酒产量增长迅速，但仍然无法自给自足

第一，国内葡萄种植面积和葡萄酒产量持续增长。

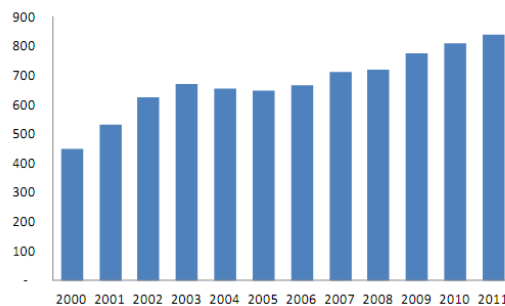
不同于旧世界葡萄酒国家的产能过剩，新世界国家的葡萄酒种植和产量依然呈现不断上升势头，尤其是新西兰、智利、澳大利亚、中国等市场，在种植面积和产量上均有了较快发展。从2000年起，中国葡萄种植面积和葡萄酒产量进入了一个快速增长的时期，据OIV统计，国内葡萄种植面积由2000年的30万公顷增加到2010年的54万公顷，葡萄酒产量占世界比例也由2000年的3.8%上升到2011年的4.9%。根据目前行业内企业的发展规划，未来几年国内的葡萄种植面积将继续保持较快增长，而带来的产量增长也将随之而来，市场的供给会进一步增加。

图表 9 国内葡萄种植产量变动（万千升）



数据来源：OIV

图表 10 国内葡萄种植面积变动（万亩）



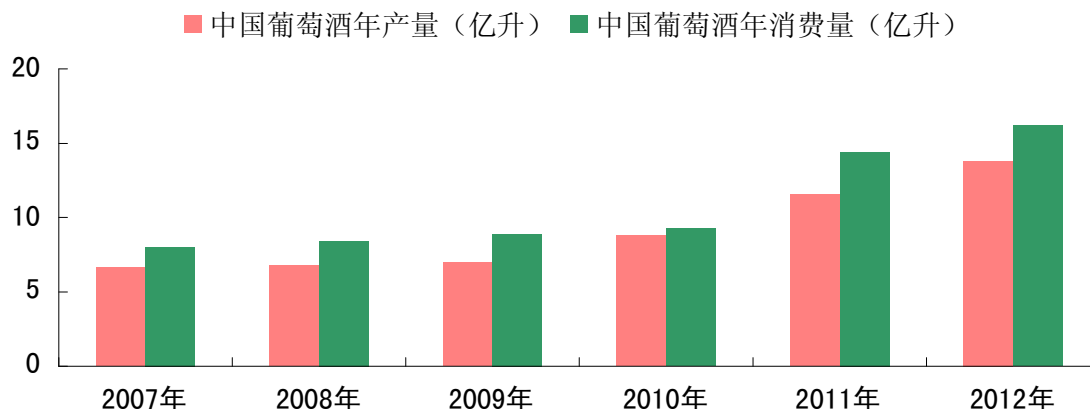
数据来源：OIV

第二，中国葡萄种植业的资源禀赋决定了葡萄酒原料的供给不足，国内自有葡萄酒供给量仍然小于国内葡萄酒的消费量。

目前中国葡萄鲜食比例较高且鲜食葡萄需求快速增长，导致国内酿酒葡萄原料自给不足。另外

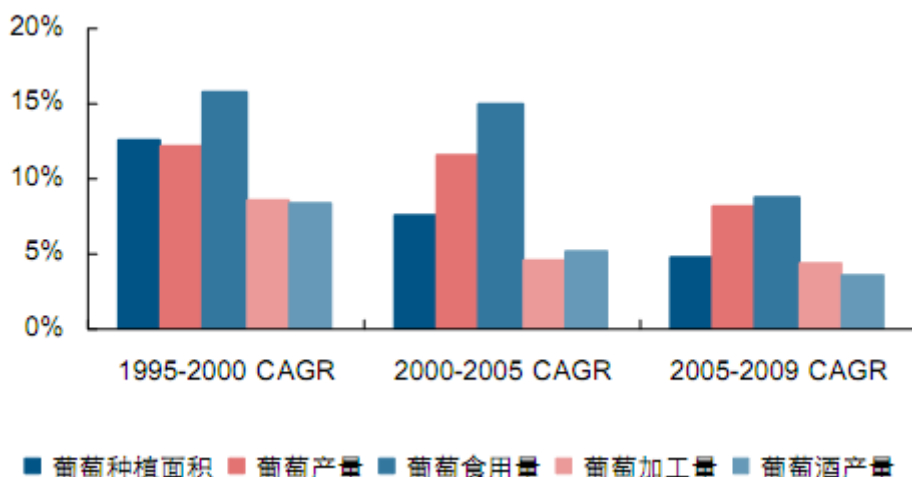
由于葡萄种植到结出能够酿酒的葡萄至少要 3 年左右时间，而酿造优质葡萄酒所采用的葡萄通常都产自树龄在 10 年以上的葡萄树，所以近些年新建的葡萄种植基地还无法迅速提高酿酒葡萄供应量。

图表 11 中国葡萄酒年产量/年消费量



数据来源: wine institute

图表 12 中国葡萄种植面积、产量、食用量、加工量以及葡萄酒产量增速



数据来源: FAO, 课题组

(二) 葡萄酒需求分析

1. 葡萄酒行业整体需求分析: 中国葡萄酒行业处于初级阶段, 未来行业整体需求仍有巨大的潜在空间。

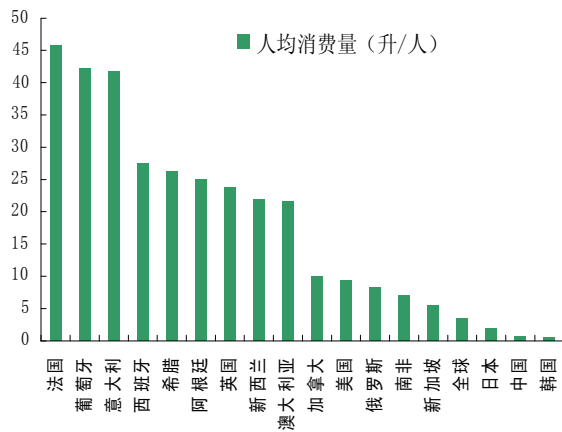
第一, 宏观经济形势向好, 居民收入水平提高, 葡萄酒消费需求提升。

从宏观层面看, 在长期, 葡萄酒行业的成长伴随着国内经济水平的提高。葡萄酒行业的发展目前属于消费驱动, 随着宏观经济形势继续向好, 居民收入水平的提高, 人均消费意愿的增强以及消费结构的提升, 对于葡萄酒的消费需求将继续增加, 行业发展潜力巨大。

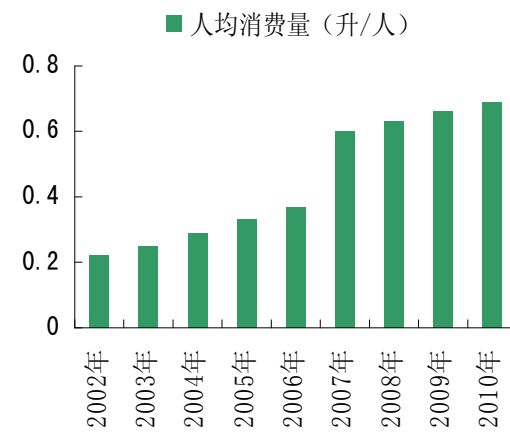
第二, 人均葡萄酒消费水平落后, 未来提升空间巨大。

据 the wine institute 统计，我国 2010 年的葡萄酒人均消费量为 0.69 升，仅占到全球平均水平的 27%。同时中国酒水的消费文化除西方的自饮文化外，政务和商务的社交消费需求更大，所以从数量上看，我国葡萄酒人均消费量仍有很大的发展空间。以中美对比为例，1939 年美国人均 GDP 约为 4700 元人民币，但人均葡萄酒消费量就已经达到 2.23 升，而 2010 年中国人均 GDP 已经达到 29762 元，但人均葡萄酒消费量仅为 0.69 升。

图表 13 各国葡萄酒人均消费量



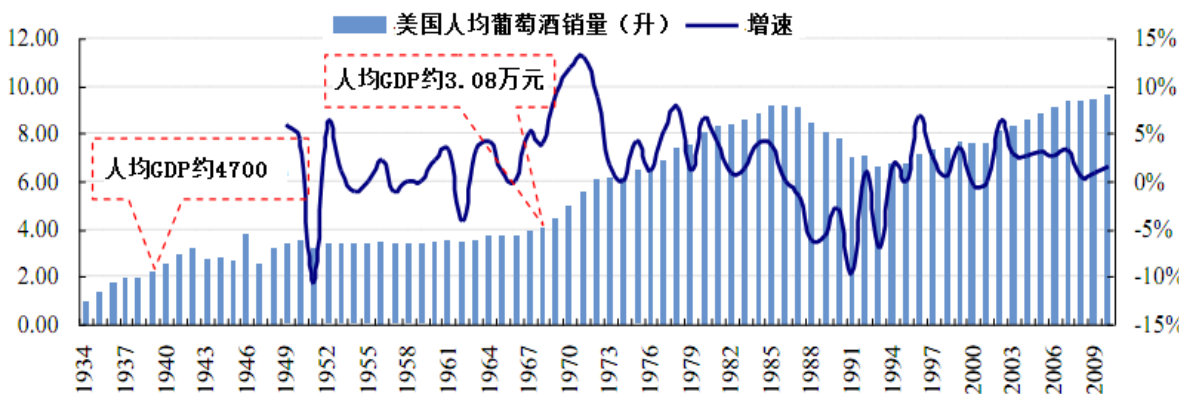
图表 14 中国葡萄酒人均消费量



数据来源: The wine institute (2010), 课题组

数据来源: The wine institute (2010), 课题组

图表 15 美国葡萄酒人均销量



数据来源: wine institute, 课题组

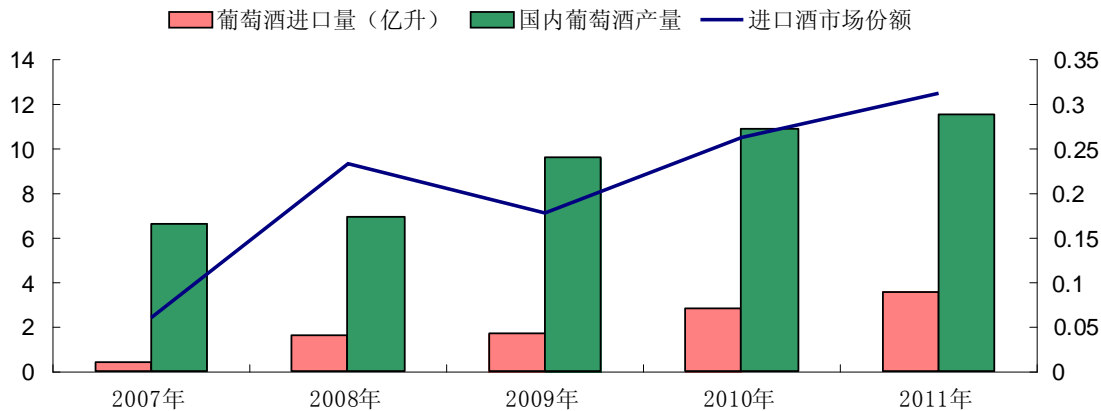
第三，健康时尚消费理念等文化因素成为推动葡萄酒消费新动力。

健康饮酒的理念逐渐被消费者看重。葡萄酒具有低度、酿造的特点，富含丰富的对人体有益的成分，被誉为十大保健食品之一，随着人们生活压力日益加大，对健康的诉求日益加深，葡萄酒将会取代部分烈酒成为酒类消费的新趋势。

2. 进口葡萄酒需求分析：占据先天的产区概念和品质优势，未来几年需求仍将提升，同时产品结构正趋于优化

葡萄酒的产区代表着酒的出身。全球范围内适合酿酒葡萄种植的产区分布相对集中。在产区概念方面，进口酒具有先天优势。过去由于对葡萄酒的认识有限，法国葡萄酒先入为主，牢牢占据着最大的进口酒份额。但随着法国、欧盟等地葡萄酒价格的透明化，以及消费者对葡萄酒了解程度的加深，进口葡萄酒一高一低的哑铃型消费结构将发生改变，消费品种及需求将呈现更加元化的发展趋势。据最新的海关统计和进口酒经销商反映，旧世界的其他国家例如西班牙和意大利的葡萄酒进口量和销量有了明显的上涨。此外与旧世界葡萄酒口感不同的新世界葡萄酒，因其果味更重更符合葡萄酒初始者的口味正在成为中国人的消费新宠。

图表 16 进口酒国内市场份额不断提升



数据来源：国家统计局，课题组

3.限制“三公消费”：短期餐饮渠道需求受阻，长期利于葡萄酒市场健康发展

自从去年中央关于改进作风的“八项规定”出台之后，很多地方的高端餐饮、酒店遭遇了退单潮，与之相关的高端白酒、葡萄酒消费也受到了一定的影响。但从长期看，限制“三公消费”是利于葡萄酒市场长远健康发展的。

第一，短期影响：餐饮渠道销量出现下滑迹象，二线进口酒市场方兴未艾。

餐饮一直是葡萄酒的重要销售渠道。但随着限制“三公消费”的规定出台，来自于事业单位订单、企业订单都大幅缩水，酒水消费也受到一些冲击。相对于一线市场的疲软表现，在进口酒的二三线市场，进口酒尤其是中高端的进口酒则保持了较快的增长的速度。出现这种现象原因可能有两个，一方面，受到国家限制“三公消费”的影响，市场白酒销量下滑，但一些商务和政务消费的刚性需求还在，中高端葡萄酒迅速填补了市场空白；另一方面葡萄酒市场兴起的时间不长，提升空间很大，即使是自然增长也能保持在 10%左右。

第二，长期影响：限制“三公消费”有利于葡萄酒市场理性化、健康化发展。

任何一个行业的健康持续发展，不应依托于少数群体的过度消费，如果减少公款消费和商务宴请，有机会让葡萄酒有一个健康发展的空间，让更多的消费者、更多的市民阶层都能够买到物美价廉的葡萄酒，那么这对整个行业的发展是有长足益处的。另外限制“三公消费”有可能打破“白酒一家独大”的酒水消费格局，使得进口酒有机会在这种市场的切割整合中找到更好的发展机遇。

（三）结论

目前我国葡萄酒行业仍然有较大的成长空间，消费需求增长迅速，但随着国内外葡萄酒市场的逐渐融合以及国内葡萄酒市场的蓬勃发展，全球供过于求的局面将会逐渐影响中国市场，国内供给将会大幅增长。未来葡萄酒品质的提升和品牌的建设将是行业的主要发展目标。进口葡萄酒因其产地品牌背书优势巨大，对国内市场的影响将是持续的。

三、葡萄酒庄园的投资方式及风险收益分析

（一）葡萄酒庄园投资方式

葡萄酒庄园常见的投资模式包括新建葡萄园及酒庄及全盘或部分收购现有酒庄。每一种投资方式都有自身的特点，适合不同投资者。而投资者在进行投资时，应根据自身的资金、管理及投资要求等情况选择适合资金的投资方式。

图表 17 葡萄酒庄园投资方式列举及优劣势比较

模式	优点	缺点	适合投资者
新建葡萄园及酒庄	<ol style="list-style-type: none"> 1. 可根据自身投资需求选择适合的地点、规模及生产设备 2. 可根据需要设计功能性设施，如品酒厅、高级餐馆、宴会厅等 3. 与收购现有酒庄相比，无商誉支出 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 前期投入大，成本一般高于收购现有酒庄 2. 建设、回本周期长 3. 寻找合适的土地及管理团队的时间成本可能较高 	对土地、生产设施、产品、园区用途等有严格要求，且具备一定当地管理经验的投资者
收购少数股权	<ol style="list-style-type: none"> 1. 投资成本及风险较低 2. 可通过投资了解行业知识和管理经验 3. 除正常投资回报，还可获得其他战略利益，比如优惠的长期供应合同，以及酒庄在提高收益、扩大规模后实现的价值提升等 4. 通常拥有对其他股权的优先购买权 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 没有商业决策权 2. 在发展战略和目标方面可能与现有控股股东不一致 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 财务投资者 2. 具备市场销售渠道的投资者
收购多数或全部股权	<ol style="list-style-type: none"> 1. 拥有控制权和决策权 2. 可以通过保留少数股权或是其他鼓励机制留任原所有人/管理团队 3. 可以立即参与本地及国际葡萄酒市场 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 较高的资本投入及风险 2. 对于海外投资者来讲监管成本较高 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具备较完善的生产、管理、销售经验的投资者 2. 已有葡萄酒投资经验的财务投资者

资料来源：课题组

（二）葡萄酒庄园投资收益及风险分析

1. 酒庄投资收益来源多样

酒庄投资不同于红酒的其他投资方式，是一种更加高端的长期投资。一般来说运行成本非常高，投资周期也相对较长，但同样收益来源也比其他投资方式更加多样。

第一，葡萄酒销售收入。近些年随着经济高速发展以及消费水平的提高，中国消费者对富有时尚、品味产品的需求越来越多，这助推了我国葡萄酒尤其是进口葡萄酒消费的持续增长。

第二，葡萄酒旅游收入。旅游是现代酒庄建设的一个很重要的因素，通过酒庄来吸引游客参观，可以达到传播葡萄酒文化的目的，让游客了解葡萄的种植、酒的生产酿造过程以及葡萄酒所特有的养生保健功能，从而促进酒文化的传播，促进酒的消费。同时葡萄酒旅游还可为酒庄带来一笔不小的收入，以澳大利亚为例，澳大利亚葡萄酒旅游业每年可吸收 490 万国际游客，年产值超过 15 亿澳元。

第三，土地收益。对于中国投资者而言，投资酒庄其实与在国内投资房地产无异，土地永远是稀缺资源的属性致使精华产区的葡萄园也是一个不错的选择。

2. 酒庄投资风险巨大

投资国外酒庄虽然收益可观，但面临的风险也是非常巨大的，涉及的因素远远超出金钱和经验。

第一，受气候、自然条件因素影响大，回报波动性强。葡萄酒酿制是一个漫长的过程，期间光照、雨水等自然条件都会影响葡萄酒的品质。

第二，后期投入多，管理较为复杂。拥有一个海外酒庄也许并不难，但运作好并不容易。聘请专业酿酒师、土地施肥、葡萄种子的更换、机械设备的更新以及市场推广等都需要大量的资金。同时酒庄不像其他投资品，变现性比较差，酒的储存比较困难，如果不具备一定的专业知识，购买酒庄将很难支撑下去。另外由于文化差异的不同，当地人的工作和生活方式以及经营理念都可能与我国有较大差异，这一切因素都将是酒庄运营管理的具大挑战。

第三，政治因素复杂。国外对于葡萄酒行业的监管很严格，葡萄酒能不能自由上市或出口，也存在许多麻烦和问题。同时，在欧洲各地，无论什么情况，都必须经历繁复无比的官方手续才能交易成功。另外对于中国进口酒商来说，另一重更迫切的风险可能来自中国的政策调整，日前，中国酒业协会代表国产葡萄酒行业，向商务部递交申请，要求商务部对原产于欧盟的进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查。若“双反”正式立案开展调查，将会对进口酒商产生很大影响。

市场影响评估：

四、澳大利亚、加拿大葡萄酒庄园投资前景分析

（一）海外酒庄投资优势分析：海外酒庄投资相比国内新建酒庄更加快捷，更具成本优势

1. 由于土地成本及税收负担过高致使海外收购酒庄比国内新建酒庄成本更具优势

土地以及税负成本是葡萄种植成本中重要的组成部分，目前，中国由于土地成本和各种税负成本过高，葡萄种植成本比国外要高出许多。例如，在西班牙买一座酒庄，一亩地的成本大约只有 1 万元，而波尔多地区也仅需要 3 万元，而且一旦买入就可以永久占有这块土地；相比之下，国内的土地成本要比海外高很多，还存在 30 年土地承包期过后等很多不确定性问题，加上国内对葡萄酒征收农产品增值税，在中国种植葡萄、生产葡萄酒的成本要比海外高很多。

2. 海外酒庄投资相比国内新建酒庄更加快捷

一个酒庄正式产酒要等到 3-5 年以后，这是一项比期酒投资风险还要大得多的投资，而且在未种植过葡萄的土地上，未知的问题可能多出想象；相比之下，在国外购买成熟的酒庄，甚至有着不小名气的酒庄则是一条比较快捷的方式。

3. 国内、国外政策优势的支持给海外酒庄投资带来利好

国内，2004 年我国将葡萄酒进口关税由 44.6% 下降到 14%，关税政策的改变以及人民币的升值，大大降低了进口酒的进口成本；国外，目前在收购层面，澳大利亚政府甚至提供政策支持，但前提是收购后必须保留酿酒团队，而雇佣本地人在税收上也有一些优惠。另外在澳洲投资酒庄，移民环节也都会有加分。

（二）澳大利亚葡萄酒庄园项目投资优势分析：

1. 澳大利亚在众多进口葡萄酒产区将凭借其独特的优势成为新的潜力葡萄酒产区：

- （1）葡萄藤未受欧洲历史上严重的根瘤蚜影响，保存了一些世界上最古老的葡萄藤。
- （2）澳大利亚率先采取瓶口旋盖的设计，而非橡木塞，方便消费者饮用。
- （3）澳大利亚不以等级来严格区分品质，是完全以消费者口味为导向的。
- （4）澳大利亚葡萄酒行业适应市场需求，生产十分高效现代化。在澳大利亚每个产区都有明星品牌支撑，他们非常了解品牌效应对葡萄酒销售的重要性。
- （5）以服务来支撑品牌，延展与消费者的沟通，相比国产品牌无后续服务的经销商系统，澳洲酒可以开设会所、品鉴中心等，帮助消费者鉴别假酒，消除疑虑。
- （6）很多酒商做澳大利亚葡萄酒是以移民为目的，走非常规渠道，定价较高，除了著名的品牌杰卡斯和奔富，其他品牌价格都不透明，而未来几年，澳洲酒还有很大上升空间，因此在专卖店产品结构中，法国酒是价格标杆型产品，澳洲酒可以做成利润型产品。

2. 澳大利亚葡萄酒业出口滞缓，葡萄园价格折半

由于全球供给过剩、主要出口国家英、美经济增长缓慢以及来自智利、阿根廷等新世界国家的激烈竞争，澳大利亚葡萄酒行业处于低谷时期。许多酒厂与葡萄园由于收入平平、盈利萎缩都在苦苦挣扎，这导致澳大利亚许多葡萄园价格大幅下降。

（三）加拿大葡萄酒庄园项目投资优势分析：

1. 加拿大冰酒需求分析：加拿大冰酒领衔中国冰酒市场，未来发展潜力巨大

目前在我国高端葡萄酒市场中，酒庄酒和冰酒是竞争的焦点，其中冰酒因其对气候条件要求严苛、原料独特、制造工艺复杂，产量稀少而被誉为“液体黄金”。由于冰酒的神奇、珍贵和风味独特，近年来在国内酒类市场中的销售发展很快，而其中加拿大冰酒以其独特的地理优势以及卓越的冰酒品质占据了国内冰酒市场的半壁江山。

未来财富积累和观念的变化将逐步影响中国酒业发展走向，中国高档酒市场将逐步繁荣，品饮加拿大冰酒将成为一种市场，甚至是身份地位的象征。另外由于冰酒甜美的口感更加适合亚洲人的消费习惯，未来将在亚洲逐步形成一个规模巨大的新兴消费市场。

2.冰酒酿造技术壁垒造就加拿大酒庄独特优势

加拿大冰酒产品质量对原材料的依赖性很大，都是出自本土的专业化种植。而在我国本土的生产过程中，我国葡萄酒企业的原料由较分散的农民组织生产，农民追求价格和产量，但却很难保证质量，而葡萄酒企业恰恰需要稳定、优质的原料供应。目前与加拿大冰酒的酒质相比，国产冰酒质量普遍不高，这是行业不得不承认的事实。产品质量是在市场立足的砝码。国内葡萄酒要迎头赶上，仍需要 5-10 年的时间对葡萄品种、树龄、工艺、文化等方面进行改进，才能实现与国际接轨。因为中国水土、农业技术、农业制度、种植人才体系等方面因素，国内难以作出质量非常高的葡萄原料，这也是加拿大冰酒产品具有竞争力的根本所在。

（四）海外葡萄酒庄园投资仍存在难点：

1.好酒庄难以购得

金融危机以后，普通酒庄供大于求的局面一直延续至今，但真正好的酒庄却很难得到。据业内人士指出投资葡萄酒庄园最好投资有 60 年以上历史的，如果收购的酒庄过于年轻，种植的葡萄就难以达到要求。目前，中国企业的这些收购绝大部分都是规模比较小的酒庄，真正知名的酒庄不会卖，要卖也是高价出售，一般主动出售的海外酒庄都属于无自主品牌、以向高端酒厂出售葡萄酒产品为主的中小型葡萄酒厂。所以投资葡萄酒酒庄其实并非易事，选择难度大、购买程序繁杂、资金压力大、市场瞬息万变、经验要求高等都是制约酒庄投资的重要因素。

2.国内缺乏专业的销售渠道

目前中国葡萄酒渠道还未形成专有、主流、品牌的渠道，现有的主要还是传统的白酒渠道或其他饮食渠道经销商，但是白酒的目标人群、销售理念等于葡萄酒有很大的差别，所以对于缺乏国内葡萄酒市场资源的中国海外酒庄投资人，葡萄酒的推广难度还是相对较大。

图表 18 中国投资海外酒庄案例列举

投资方式	国家	案例	
收购少数或多数股权	法国	<ul style="list-style-type: none"> 2012 年光明食品集团旗下的上海市糖业烟酒（集团）有限公司收购了波尔多地区最大的葡萄酒商之一 DIVA 波尔多 70%的股份 	
	澳大利亚	<ul style="list-style-type: none"> 飞马公司投资一千万澳元购买西奥 Great Southern 及 Margaret River 两地区的葡萄酒制造商 Ferngrove 共计 60%的股份 2013 年 5 月中国经销商 Monita 购买了澳大利亚乐汗溪的 Bleasdale 酒庄的 10%股份 2013 年泰丰集团出资 3000 万美元购买了宝石树酒庄的 50%股份 	
	加拿大	<ul style="list-style-type: none"> 2007 年吉林通化葡萄酒股份有限公司与加拿大皇家冰酒酒庄签署战略收购协议，投资 5000 万元人民币收购加拿大皇家冰酒酒庄 70%的股份 	
收购全部股权	法国	<ul style="list-style-type: none"> 2010 年香港卡聂高国际集团控股有限公司收购波尔多拉格罗斯酒庄 2011 年香港 A&A 国际公司购买法国波尔多最古老的酒庄之一的 Richelieu 酒庄 2011 年中资控股的法国百特收购波尔多上梅多克巴亚图、拉复两家中级酒庄 2011 年中粮集团出资 1000 万欧元买下波尔多雷沃堡酒庄 2011 年中国珠宝商江苏通灵翠钻有限公司总裁沈东军收购乐朗酒庄 2011 年赵薇夫妇斥资 400 万-500 万欧元购买了波尔多圣艾美浓产区的蒙罗酒庄，酒庄种植 80%梅乐及 20%品丽珠，主营红酒和民宿 2012 年 2 月宁夏红股份有限公司出资 1000 万欧元收购波尔多产区的路易骑士酒庄 2012 年初一位 28 岁中国人时屹收购勃艮第二块葡萄园 2012 年茅台集团收购了弗龙萨克区的佳依庄园 2013 年 5 月茅台集团传出成功收购波尔多中级酒庄罗蒂尼古堡 	
		澳大利亚	<ul style="list-style-type: none"> 2012 年初，泰丰集团收购澳洲十大酒庄之一的圣果树酒庄 2013 年中国富业国际集团出资 170 万欧元收购蜜树酒庄。收购酒庄后，将于澳大利亚葡萄酒公司 Molly's Cradle 联合经营酒庄
			加拿大
		智利	<ul style="list-style-type: none"> 2010 年中粮集团出资 1800 万美元收购智利比斯特酒庄名下一酒庄
		美国	<ul style="list-style-type: none"> 2010 年 10 月，河南美景置业集团等投资人收购了位于加州 Na pa 谷地区 Silenus Vintners 酒庄，收购价格超过 1000 万美元

资料来源：课题组

