



品牌战略全新升级，六百年古坊剑指高端市场

■ 吴梅

2017年9月12日，盛大的“文化自信——中华匠人文脉传承与非遗保护发展论坛”在北京太庙举办，论坛发起方水井坊成为了首个走进皇家宗庙的高端白酒品牌。针对大国文脉的传承和保护，水井坊领导与国家文博领导们各抒己见，热烈地讨论了在文化传承的接力赛上，该如何传好自己这一棒。在当晚举办的天工御宴晚宴上，四川水井坊股份有限公司总经理范祥福先生宣布水井坊的品牌沟通战略正式从“匠艺匠心”，升级为“600年传承的坊、艺、心”，同时宣布将设立专项公益基金，让更多传统文化遗产能像水井街酒坊一样传承下去。

原国家文物局副局长张柏局长表示，水井坊的蓬勃发离离不开独一无二的“双遗产”文化优势——物质文化遗产水井街酒坊遗址及国家级非物质文化遗产“水井坊酒传统酿造技艺”，两者的紧密结合彰显了水井坊传承600年的坊、艺、心。

水井坊酒传统酿造技艺沿用至今，8代酿酒大师心口相传、坚持酿造至臻佳酿的匠心600年不渝。中国的白酒文化本就源远流长，如何继承、传播和深挖这些传统文化的精髓，水井坊以自己的行动给高端白酒市场树立了新的行业榜样。

天山北麓：葡萄酒文旅产业正崛起

■ 张雪

北纬44°，被誉为酿酒葡萄黄金纬线。新疆天山北麓与同处此纬度的法国波尔多、美国加州一起并称为“世界三大天堂级葡萄产区”。近日，记者随中央媒体“丝绸之路经济带”核心区活动，走进天山北麓的玛纳斯县、石河子市。在这条“葡萄长廊”上，以葡萄园和精品酒庄为依托的文旅经济步入快车道。记者发现，这里的葡萄园美不胜收，酒庄高贵典雅，在品尝了独具风味的葡萄酒后，让许多游客放慢脚步，细细琢磨。从参观旅游到住宿餐饮，田园主题游的全产业链发展更加多元化。

了解葡萄酒文化 从酿酒师开始

在葡萄酒文化旅游中，不乏葡萄酒专家、爱好者，但更多的是不懂酒来体会生活方式的游客。让他们了解葡萄酒文化，最好的办法是从酿酒师开始。

出生于法国酿酒世家的佛莱德·诺里奥(Fred Nauleau)是中信国安葡萄酒业股份有限公司的首席酿造师，在新疆玛纳斯已经坚守了16个年头，还娶了个中国媳妇。这里每场葡萄酒品鉴会，佛莱德的出席自然是金字招牌。

谈起酿制葡萄酒他滔滔不绝，葡萄去梗、破皮、酒精发酵、分离自流酒……怪不得说葡萄酒是酿酒师的“孩子”。干白、干红、沙地1997、2014年粒选，四种酒依次品下去，一边喝，一边听佛莱德介绍酒的特色和侍酒温度，以及搭配的食物，让游客大开眼界。与酿酒师的交流能了解葡萄酒文化魅力的精髓，为很多人打开了一扇红酒文化的大门。

住梦幻葡萄酒庄 体验“慢游”乐趣

“为一个对葡萄酒世界跃跃欲试的人提供梦幻实现的空间。”玛纳斯香海庄园总经理杨新民这样理解葡萄酒旅游。

精致欧洲风情的会客厅、餐厅、起居室……在香海庄园，有10多间客房为游客提供住宿，在这里体验一晚安静与舒适，价格在200-400元不等。房间窗外就是葡萄园，一直延伸到远山，让人忘却城市的纷繁。而闲暇间与主人畅聊葡萄酒，走进酿造车间被“红酒文化”深深震撼，更是不可多得的浪漫邂逅。

杨新民说，庄园自今年5月运营以来，接待了上百位来自全国及世界各地的旅客，现在火爆到需要提前预定才有房间。“昨天刚从澳洲来的游客，只在中国呆2天，就在庄园住了一天，他太中意这里的葡萄酒，天山北麓独有的天气赋予了这里的葡萄酒特有的清爽和均衡感。我喜欢接待这些热爱生活寻找新经历的游客。”

酒庄亦景区 不出新疆的“欧洲游”

每个女孩都有一个公主梦，25岁新疆女孩的小李和她的老公选择在石河子张裕巴保男爵酒庄拍摄了婚纱照。夕阳下，法式古典风格的城堡在一行行葡萄藤蔓的映衬下典雅庄重，这里不仅是拍摄观光、休闲娱乐的好去处，还可以打造浪漫唯美的室外婚宴。

据该酒庄旅游公司总经理王积家介绍，巴保男爵酒庄斥资8.5亿元开发建设，2015年拿到国家4A景区授牌，参观门票为258一张。游客可以徜徉在酒庄，品至纯至真的葡萄酒美酒、深入酒窖迷官、观赏4D梦幻影院、探索葡萄酒的秘密……王积家表示，2016年酒庄营业收入达到2.72亿元，其中旅游收入2000多万元。到今年6月底酒庄已接待游客近10万人次。从葡萄酒到文化旅游，实现了“一、二、三产联动”的持续发展模式。

■ 夏晨 柳新勇

在新疆的葡萄酒行业，活跃着一批白手起家的企业家。他们从在不毛之地上种植葡萄起步，到在戈壁滩上建起酒庄，再到葡萄酒销售盈利打出品牌。如今，他们有了新的目标：生产出更多有“新疆味道”的葡萄酒，把新疆打造成一个世界葡萄酒的顶级产区。

新疆焉耆回族自治县县长苏晓莉说，从1998年开始历时近20年，焉耆县举全县之力发展酿酒葡萄产业。目前，已建成基础设施完善的酿酒葡萄基地10万亩。

李瑞琴是第一批在焉耆创业、种植酿酒葡萄的女企业家。上世纪七十年代为了谋生，她从山东来到焉耆落户，办过砖厂、皮毛厂，做过边贸生意。李瑞琴现在已拥有4万亩葡萄园，从最初被周边所有人怀疑到带领周边农民有活干、有钱挣，她为汗水泪水交织的奋斗深感自豪。

苏晓莉说，葡萄酒产业促农增收的效果是明显的，葡萄基地种植、冬埋、出土、采收等

如今，新疆各家葡萄酒企业都希望通过打造明星企业、明星产区，形成能产生集群效应的环境友好型葡萄酒产业，以适应休闲旅游市场的快速发展，并让消费者和游客享受到新疆土壤和阳光酿造的葡萄酒。

■ 孙燕明

9月24日，由中国酒业协会和河北省秦皇岛市人民政府联袂主办的第18届中国秦皇岛国际葡萄酒节系列活动在秦皇岛市举行。此次活动包括2017中国葡萄酒国际峰会暨中国葡萄酒发展论坛、中国·国际马瑟兰葡萄酒大赛颁奖典礼、秦皇岛葡萄酒特色优势产品推介会等主题活动。

在2017中国葡萄酒国际峰会暨中国葡萄酒发展论坛上，中国酒业协会理事长王延才发表了主旨演讲。他指出，近几年，我国葡萄酒产业处于调整期，与国外葡萄酒品牌的竞争更趋激烈，国产葡萄酒生产成本居高不下，目前全行业仍在底部徘徊。为此，我国葡萄酒产业应采取5项应对举措：第一，做到酿酒葡萄品种的区域化和葡萄酒酒种的区域化；第二，做好酿酒葡萄原料基地建设标准化和机械化；第三，打造极富地域性、性价比合理的个性化葡萄酒产品；第四，大力创新市场推广模式；第五，积极建设和推广本土葡萄酒文化。时下，我国葡萄酒产业已经到了一个新的发展关口，谁能在思维、理念、技术、运作模式等方面有更快、更好地调整和突破，谁就能占得先机，否则就会被市场淘汰。只有以科学

酒道人生 | Wine life

职业“寻酒人”：1万元收瓶白酒 7年后拍出135万

■ 陈勇 梅建明

张晶晶，南京80后，名字有点秀气，却是一个整天和白酒打交道的纯爷们。在接触到白酒圈多名前辈大佬后，名校毕业的 he毅然辞掉台企高薪工作，一头扎进中国顶端的白酒圈。在刚刚结束的全国品酒大赛上，他获得冠军，拿到10万元大奖。除了品酒，他还是一名“职业寻酒人”，他的目标是找到一款“父辈们喝得起”的纯粮酿造白酒，质量好，价格不高。

其实在南京，有不少张晶晶这样的“寻酒人”。记者带你揭秘南京的老酒圈，里面的故事挺精彩。

品酒 全国大赛夺冠，10万奖金打算换老酒

9月22日上午，在中国酒业协会主办的中国首届“真实年份名酒”品评大赛上，张晶晶从全国数百名参赛者中脱颖而出，夺得大赛冠军，荣获一等奖，奖金10万元。这是中国酒类行业首次针对年份名酒(老酒)举行的品评大赛，参赛的都是圈内高手。

面对这笔奖金，张晶晶说，希望将这笔钱换成老酒。

生于1982年的张晶晶，南京本土“学霸”，本科毕业于东南大学，后取得南京大学工商管理硕士。毕业后进入一家台资企业，年薪不低。

张晶晶痴迷白酒，工作之外的业余时间都花在白酒上。可能是体会到了其中的真味，7年前，他毅然辞职，全身心投入白酒行业。

张晶晶年纪不大，头衔可不少：南京市青年委员、南京栖霞商会常务副会长、南京栖霞工商联执常委，同时还是国家一级品酒师。从工商管理到白酒行业，这个跨界可有点大。

张晶晶说，和白酒结缘来自偶然。“当时我还在南京大学上学，一个同学是洋河酒厂的一名负责人，正好梁邦昌老师到南京来，我参与了接待，从此与梁老师结下了不解之

新疆葡萄酒产业 谋求打造世界顶级产区



季节性用工，以及相关的酿酒、制瓶、纸箱、运输、餐饮服务产业，每年可以为焉耆县农民提供就业岗位4500个。

苏晓莉说，葡萄酒产业是绿色产业，为企业带来利润、促农增收的同时，还可以在区域形成大面积的绿色植被，在防风固沙、涵养水源、提高绿化覆盖率等方面产生生态效益。新疆得天独厚的水土气候资源给酿酒葡萄的生长注入了卓越的品质基因。目前，新疆已培育、形成了天山北坡、焉耆盆地、吐哈盆

地、伊犁河谷四大产区，成为中国重要的葡萄酒生产基地。

位于新疆天山北麓葡萄酒产业带的玛纳斯县，目前酿酒葡萄种植面积4万亩，年加工能力10万吨。苏斌是玛纳斯县一家葡萄酒产业龙头企业的经理，也是中国领先的集葡萄种植、生产、贸易、科研为一体的大型葡萄酒上市企业。“酒庄旅游的概念在中国方兴未艾，新疆的旅游资源非常丰富，期待能把葡萄酒和旅游结合起来。”苏斌说。

他欣喜地告诉记者：“今年当地政府决定，在工厂的旁边建立了一个葡萄酒博览中心，马上就封顶开始装修了。”

态度和长远眼光来探讨应对的策略，才能确保中国葡萄酒产业适应市场的新常态。

秦皇岛市长张瑞书在致辞中表示，秦皇岛作为一个拥有400余年葡萄种植历史的城市，新中国第一瓶干红葡萄酒就诞生在秦皇岛，经过多年的精心培育和发展，秦皇岛已形成了集生产、研发、旅游、休闲为一体的葡萄酒产业体系。近年来，秦皇岛市委、市政府高度重视葡萄酒产业发展，坚持走高端化、精品化道路，葡萄酒酒庄建设、葡萄酒小镇等一批项目不断推进，为秦皇岛市葡萄酒产业新跨越、打造世界知名的国际葡萄酒城打下了坚实基础。为了更好地打造中国葡萄酒城，发

展壮大我国葡萄酒产业，与中国酒业协会共同组织了本次论坛，以高规格、高视角、高水平的顶级品牌论坛为平台，邀请国内外顶级行业专家，共商葡萄酒产区品牌推广模式以及产业发展之路，重塑中国葡萄酒在市场中的定位，促进中国葡萄酒产业在保持创造性、独特性的前提下发展壮大。

8月18日，中国酒业协会和秦皇岛市政府共同举办了首届中国·国际马瑟兰葡萄酒大赛，共有中外33款马瑟兰葡萄酒产品参赛。9月24日，此次大赛颁奖典礼在北戴河举行，秦皇岛金士国际葡萄酒庄有限公司酿造的2015马瑟兰干红葡萄酒(陈酿)荣获特别



●找不到一款“父辈喝得起”的好酒，一直是张晶晶的遗憾。

缘。”张晶晶说，正是梁老师带他走进了白酒的世界。

张晶晶所说的梁邦昌，正是中国白酒泰斗、中国酿酒工业协会白酒专家组原组长、原洋河酒厂厂长。

“此后，我经常跟梁老师一起到全国各地酒庄，参与酒品指导与赏鉴，受益匪浅。”张晶晶告诉紫牛新闻记者，得益于梁邦昌的耳提面命，他领悟到了中国白酒博大精深的内涵。“白酒作为一种带有深厚文化底蕴、寄托着人际交往情感的饮品，不仅深植于中国民间，更是一个支柱产业。”张晶晶说，全国有证的无证的酒庄超万家，为寻找老酒，他每年要跑一百多家酒庄。

几年来，张晶晶到过数百家酒庄，喝过千余种酒，还接触了大量的一线酿酒工匠。“正是在这样的历练中，让我见识了不同的酿酒工艺，也很好地掌握了品酒的技艺。”张晶晶说。

寻找 想找一款“父辈们喝得起”的好酒，可是……

“我现在全国各地的酒庄跑，大部分时间



“要介绍国外的和国内的葡萄酒产业，每年要开葡萄酒节。我们也在和知名的国际大赛联系，希望以后很多国际性的品酒大赛和全世界的葡萄酒都能漂洋过海到新疆来。”苏斌说。

如今，新疆各家葡萄酒企业都希望通过打造明星企业、明星产区，形成能产生集群效应的环境友好型葡萄酒产业，以适应休闲旅游市场的快速发展，并让消费者和游客享受到新疆土壤和阳光酿造的葡萄酒。

“这将成为新疆的一个独特产业，我们会努力把把品牌做出来，将新疆打造成一个世界顶级的产区。”苏斌说。

第18届中国秦皇岛国际葡萄酒节举行



金奖，9款产品分别荣获金奖、银奖和铜奖。同日，在秦皇岛葡萄酒特色优势产品推介会上，来自金士酒庄、朗格斯酒庄、茅台酒洞、华夏酒庄、仁轩酒庄的6款酒品受到业内人士一致好评。

据悉，本届葡萄酒节还举办了秦皇岛葡萄酒产区自酿大赛、中国秦皇岛国际葡萄酒节特许产品开发销售、“秦皇岛葡萄酒伴爱走天涯”义卖助学消夏晚会、万人品酒大会、秦皇岛葡萄酒共襄酒节网上购物节、“领袖产区、挥杆未来”高尔夫邀请赛、秦皇岛葡萄酒产区(柳河山庄)微商大会等一系列主题活动。

其实，在南京有个老酒圈，他们中的不少人常年外出寻酒，也有不少精彩的故事。为此，记者联系了南京老酒圈一位资深的老酒收藏家兼寻酒人张先生。他告诉记者，他寻找老酒有十多年了，周围有很多收藏老酒的朋友，为了寻找一瓶好酒，经常坐飞机到广州、广西、新疆，甚至是日本、马来西亚等地。在朋友圈中，交流老酒已成常态，有人收藏的好酒，一瓶拍出百万元的高价也很常见。

张先生以收藏茅台老酒著称，在南京老酒界颇有名气。张先生告诉记者，他在2009年收藏了一箱12瓶咖啡色的黑酱茅台，1985年出产的，当初从别人手上收购过来时，每瓶1万元，在去年拍卖会上，这样的一瓶茅台拍出了135万元的高价。

2010年左右，张先生和一位朋友曾飞至广西，从当地一位退休老人手上购得7瓶1966年7月1日和7月9日产的茅台白酒，当时以每瓶价格1.3万元入手，如今已有人出价每瓶25万元。“也是通过以前的工作关系得知这一消息的，这位老人原先是当地一家腊肠厂的负责人，茅台酒是作为一种调味原料，企业进了一批茅台酒，但后来企业破产后资产进行了清理，这位负责人分得了一箱茅台。”张先生告诉记者，本来一箱是20瓶，后来他家里人喝了一些，因喝不惯，最终剩下10瓶，品相也不错，但对方只愿意出售7瓶。

据介绍，在老酒圈中，流传着不少这样的寻酒人，一些人甚至长年备好出国护照，一有消息就立即飞赴国外，接洽商谈。比如，上个世纪60年代茅台酒厂曾出口了一批白酒到日本，飞天的商标换成了葵花商标，再后来又换回飞天商标。因为这个商标熟悉的人不多，至今在日本还有留存，因此成了国内寻酒人追逐的目标，最高的价格也卖到几十万元一瓶。

“有的人为了求购一瓶老酒，而主人不愿意，他会专门跑到别人家，请人吃饭，聊天，甚至替人做家务事。”张先生说，这样的寻酒故事太多了。

“按照工艺来说，白酒分三种。其一，液态法白酒，即以酒精为基础勾兑的白酒；其二，固液结合法白酒，即勾兑中酒精不超过40%，粮食酒比率大于60%；其三，纯粮固态法白酒，即不添加任何香精、香料、酒精，真正的纯粮食酿造白酒。”张晶晶说，他想找的纯粮食酒，就是第三种方式做的，售价不要太高，质量过关，父辈们花个百儿八十块钱能喝得起。

几年来，张晶晶一直苦寻的这款“父辈们能喝得起”的白酒，从南到北，找了很多酒庄，也找了很多年，并没有结果。“真正的纯粮生产成本高，资金压力比较大，当年出产的原酒也不能立即出售变现，出厂后进入销售渠道又都有较高的利润要求，最终价格大大超出普通人承受的范围。”张晶晶说，这很遗憾。

“张晶晶的寻酒历程，其实是在做系统性的、正本清源的工作。”梁邦昌说，现在白酒行业品牌众多，鱼龙混杂，一般消费者很难辨别白酒性价比的真实性，白酒的消费，最后还是消费品质，而不是消费品牌。在寻酒这件事上，他愿意支持并帮助张晶晶。

在张晶晶的理想里，真正由粮食酿造的白酒，从酒庄出来，中间商的利润要求不高，来到普通市民的餐桌上，价格不会太高，这才是“父辈们喝得起”的好酒，可事实并非如此。“我希望白酒生产商不要把酒看成是暴利，而是应该像做奢侈品一样做白酒，然后以普通人能消费的价格提供，这样才能更好地传承和弘扬中国传统白酒工艺。”张晶晶说。