

广告

东北地区产品品鉴

钓鱼台老泥窖·五年陈酿



产地:吉林·柳河·钓鱼台酿造
酒精度:42%vol
香型:特香型
酿造原料:水、大米、高粱、小麦、玉米、糯米
G·R 官荣评分:70
年份指数:1
原浆指数:1
甜爽度:2

G·R 酒评: 这是一款成熟度比较低的白酒,无太多特点。香气较小,一直漂浮在酒杯上面的感觉,没能和酒融为一体,但是干净,无异香;入口柔和干净,具备北方酒的风格,适合大杯豪饮。

新怀德·10年



产地:吉林·四平·新怀德酒业
酒精度:52%vol
香型:浓香型
酿造原料:水、高粱、小麦、玉米
G·R 官荣评分:81
年份指数:3
原浆指数:2.5
甜爽度:1

G·R 酒评: 这款酒的包装豪迈大气,当中酒液的香气较柔,粮香和陈香都有,但稍欠缺协调感,酒液入口,各种感官刺激较丰富,有厚重感,回味较长。

新怀德·金牌



产地:吉林·公主岭·新怀德酒业
酒精度:52%vol
香型:浓香型
酿造原料:高粱、大米、玉米、小麦、大麦
G·R 官荣评分:85
年份指数:3
原浆指数:3
甜爽度:3

G·R 酒评: 这款酒是一款东北地区的酒,该酒醇香和糯香突出,而窖香“埋没随百草”,香气自然协调。这款酒的装瓶时间较长,陈香明显,整体协调感还是比较好,该酒入口绵甜感强,酒体本身爽净宜人。

2035年葡萄酒旅游收入600亿 鸭绿江河谷将作何贡献?

■ 云涛

发力酒旅,鸭绿江河谷有什么优势?

中国葡萄酒市场新一轮洗牌已在酝酿,如何在动荡的局势中找到特色的发展路径,是当前国产葡萄酒企业和产区政府,迫切需要思考和解决的问题。

2019年12月25日,吉林省发展改革委员会、吉林省科学技术厅、吉林省工业和信息化厅、吉林省农业农村厅共同出台《吉林省鸭绿江河谷葡萄酒产业发展规划》(以下简称《规划》),从发展思路、产业定位、空间格局等各个方面为加快推进鸭绿江河谷葡萄酒产业振兴,指明了方向。

不难看出,未来的5—15年,鸭绿江河谷将走上“酒旅融合”的发展道路,而从国内外经验来看,这条路都充满挑战。吉林省又将有哪些落地举措?

“酒为引,旅为业”

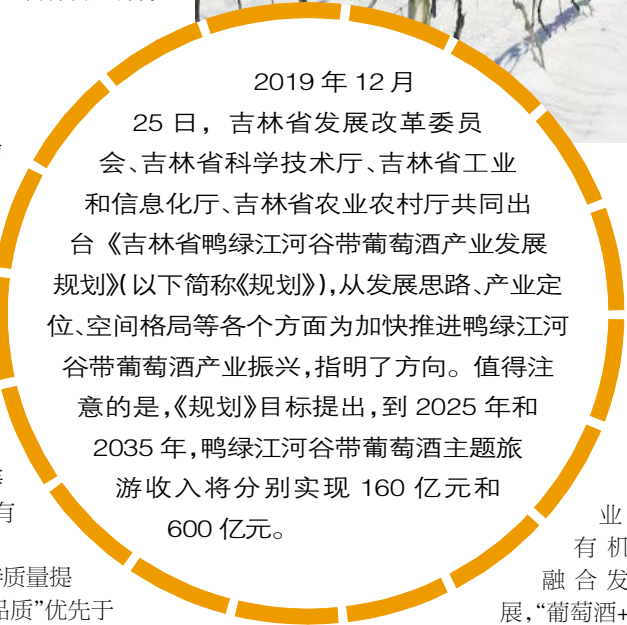
作为中国高品质甜型葡萄酒的唯一产区,上世纪50—60年代,通化葡萄酒曾占据国内市场半壁江山。然而,受进口葡萄酒激增和其他产区发展挤压,葡萄酒消费市场不成熟等因素影响,山葡萄酒和甜型酒消费认可度不高、产区山葡萄酒品牌知名度不够,产业整体发展水平不高等问题逐渐显现,导致市场占有率低,产业亟待振兴发展。

为此,《规划》确定了坚持质量提升、品牌带动和标准引领,“品质”优先于“数量”,服务业带动制造业,一二三产融合发展,将鸭绿江河谷带打造成为以甜型酒、冰酒、利口酒为主,以干型酒为辅的特色山葡萄酒产区、文化旅游示范区,与国内其他葡萄酒产区错位竞争的发展思路,推动区域经济发展。

在《规划》制定的产业定位中,除了要将鸭绿江河谷带打造为“中国顶级冰酒产区、世界知名山葡萄酒产区”,塑造以高品质冰酒等甜型酒为特色、非干型山葡萄酒为辅的优质产区外,还要将其打造为“全球知名的葡萄酒文化旅游目的地、全球葡萄酒健康养生基地、国家级葡萄酒旅游示范区”,大力发展“葡萄酒+旅游”“葡萄酒+文化”“葡萄酒+康养”,打造“魅力鸭绿江河谷·幸福葡萄酒城”国际旅游品牌。

在此基础上,《规划》提出加快形成“一城两带三区”的总体空间格局:“一城”是“通化山葡萄酒城”;“两带”是长白山南麓山葡萄酒文化旅游带、鸭绿江河谷百里葡萄酒生态长廊和山葡萄酒产业示范带;“三区”是北部山葡萄酒标准化种植及生产加工示范区、中部国际山葡萄酒文化展示体验区、南部精品酒庄休闲体验区。

《规划》同时也提出了发展目标。到2025年,有效解决制约葡萄酒产业发展的各种“瓶颈”问题,主攻标准化基地建设和品质酿造,做好优质品种的规范化、规模化种植,扶持一批创新能力强、经济效益好、诚信度高、特色鲜明的葡萄酒生产企业。葡萄酒产业规模和效益得到明显提升,葡萄酒与旅游业、大健康、大生态及大文化产



业有机融合发展,“葡萄酒+旅游”“葡萄酒+文化”“葡萄酒+康养”等产业相互促进、全面协调、良性发展,鸭绿江河谷带成为全国最知名的山葡萄酒产业基地。

到2035年,实现葡萄酒产业资源优势向竞争优势的转化,打造鸭绿江河谷特色葡萄酒酒庄群,“鸭绿江河谷——中国顶级冰酒产区、世界知名山葡萄酒产区”区域品牌享誉全球,葡萄酒产业成为有区域竞争力的特色优势产业。

打造“魅力鸭绿江河谷幸福葡萄酒城”享誉世界的国际旅游品牌,把葡萄酒旅游文化产业培育成区域特色支柱产业,将鸭绿江河谷带建成全球知名的葡萄酒文化旅游目的地、全球葡萄酒健康养生基地、全球旅游新产品示范区。

数据方面,计划到2025年,酿酒葡萄酒产量6万吨;规模以上葡萄酒生产企业产量4万千升,销售收入20亿元;葡萄酒主题旅游收入160亿元。到2035年,酿酒葡萄酒产量12万吨;规模以上葡萄酒生产企业产量8万千升,销售收入45亿元;葡萄酒主题旅游收入600亿元。

根据《规划》数据,2018年,鸭绿江河谷带酿酒葡萄种植面积约5万多亩,年产酿酒葡萄约6万多吨,规模以上葡萄酒企业17户,实现产值3.3亿元,税金0.35亿元,利润0.1亿元。

为保证上述目标的贯彻落实,《规划》提出,将加强政策支持,加大资金保障,推进人才培养,加强科技创新;落实地方政府责任,充分发挥行业组织作用,成立产业发展专家

咨询智库;做好宣传工作,面向相关地区和重点企业作进一步解读,引导全社会共同推动鸭绿江河谷葡萄酒产业发展。

发力酒旅,吉林有优势?

据《规划》介绍,鸭绿江河谷带位于吉林省东南部鸭绿江的北岸,北纬40°—43°之间,处于世界葡萄酒黄金带内,半大陆半海洋性气候特征明显,是中国特有的山葡萄种植绝佳之地。

目前,鸭绿江河谷带已形成山葡萄种植、采摘、压榨、酿造、储存、灌装完整产业链,仅通化市便拥有葡萄酒酿造生产企业63户,产有“双红”“双优”“左一”“左二”和“北冰红”等百余个优质的山葡萄品种,除了著名的甜型酒之外,还有冰酒、干酒、起泡酒、加强酒、蒸馏酒等多个品类。

通化产区现有通葡股份、通天酒业2家上市企业,其中通天酒业拥有全国唯一的山葡萄酒主题博物馆和国家4A级旅游景区“通化山葡萄酒文化科技产业园”,全面展示了山葡萄酒的历史文化。另外,鸭绿江河谷酒庄、通天酒业雅罗酒庄的建设也使得通化产区精品酒庄旅游初具规模。

2006年,通化市被中国食品工业协会命名为“中国通化葡萄酒城”;“通化山葡萄酒”地理标志产品保护也通过了原国家质检总局认证,产区通化葡萄酒已经成为中国葡萄酒行业具有本土特色、独树一帜的品牌。

实际上,通化产区发展酒旅融合,不仅基于产业方面的优势,也归因于近年来吉林省文旅融合发展思路的引导。

官方信息显示,2018年是吉林省文旅融合的元年,全省接待游客2.22亿人次,同比增长15.15%;实现旅游总收入4210.87亿元,同比增长20.07%,分别高于全国平均水平4.65和9.17个百分点,旅游业保持了持续快速增长的强劲势头。

其中,冰雪产业是吉林省立足旅游、却又突破旅游走出的一条全产业链发展新路。数据显示,2017—2018年雪季,全省接待游客7263.89万人次,同比增长17.18%;实现冰雪旅游收入1421.81亿元,同比增长22.57%,占全省旅游平均总收入的36.85%。全省“西冰东雪”的产业格局已经形成。

另外,避暑休闲产业成为吉林省夏日经济新形态。2018年避暑季,全省接待游客11440.75万人次,同比增长14.09%,实现避暑旅游收入2093.49亿元,同比增长19.02%,占全省旅游总收入的48%。高标准建成消暑避暑全民休闲季。

在此基础上,《规划》特地参考了《吉林省国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》《长白山延吉长避暑冰雪生态旅游大环线发展规划(2018—2025年)》等政策文件,提出与长白山南麓旅游有机衔接,以白山市和通化市沿线种植葡萄的乡村为基础,开发鸭绿江河谷带春季乡村养生线路;利用独特的自然环境,将避暑、养生、疗养等一系列元素融合,开发夏季避暑旅游线路;以冰雪观光、冰雪运动、冰雪节庆等冬季旅游产品为依托,大力发展冰葡萄观光、采摘及酿造体验等为一体的冬季特色葡萄酒旅游产品,打造长白山南麓山葡萄酒文化旅游带。

文旅融合的“白酒经验”

虽然基于葡萄酒产业的特色旅游,在国际上已经十分成熟。但就目前来看,国内葡萄酒文旅结合仍待进一步探索。

对比之下,酒旅融合的“白酒经验”,或许更适合国产葡萄酒产区借鉴。

近年来,茅台镇无疑是美酒特色小镇建设的突出样本。为了调整产业结构,推动旅游产业发展,当地政府于2013年开始实施大力度的城镇改造,对茅台旅游综合体、茅台古镇文化产业园、茅台旅游景区等“五位一体”改造项目总投资256.89亿元,仅投入环境整治工程的资金高达48.6亿元,近4000户茅台镇居民搬迁至国酒新城。

经过近两年时间建设,茅台镇面貌焕然一新,仅2019年五一长假首日,茅台镇涌入2.35万游客,与茅台镇城区人口总量相当,宾馆客房入住率达91%,旅游收入突破2000万元。

不仅如此,因为茅台镇与仁怀市的便捷交通,大量游客选择白天游览茅台镇,夜宿仁怀市区。整个五一假期,茅台镇所在的贵州仁怀市,共接待游客28.89万,同比增长16.5%,实现旅游收入2.88亿元,同比增长22%,其中绝大部分份额,都是由茅台镇创造。

回顾茅台镇的建设发展,科学、精准的顶层设计,坚强、有力的组织保障,高水平的文创开发等都是其成功打造的重要因素。

据了解,在建设初期,当地政府明确提出茅台镇的建设定位是“贵州第一、全国一流、世界知名”的酒文化特色风情小镇,“厂镇一体,产城一体”是其整体发展战略,并提出“文化复兴、产业融合、空间疏解、国际化和标准化”等实施策略。

根据这样的顶层设计,当地政府从资金投入、项目设计、产业发展等方面予以充分保障,确保了小镇规划的高度还原与充分落地。以此为基础,中国酱香酒节、“全球茅粉节”等多个酒企的文创IP,也为茅台镇旅游增添了更多的吸引力元素,成为特色小镇拉动产业发展的关键一环。

参照“茅台经验”来看,此次吉林省《规划》的出台,意味着通化葡萄酒产区酒旅产业建设在“顶层设计”方面更进一步。接下来,如何在各个方面给予充分保障,产区企业如何发挥特色,最终配合确保《规划》的充分落地,仍是产区政府与企业需要研究的新课题。

酒鬼酒,为湘西脱贫攻坚注入“强心剂”

■ 企轩

湘西泸溪,风和日丽。泸溪县马王溪村依托蓬勃发展的特色产业,将广阔的青山绿水和闲置荒芜的土地变成群众家门口的“致富田”,既解决了谁来种地、谁来看家的问题,又让无法外出务工但有劳动能力的群众实现了就近就业,增收脱贫。这是酒鬼酒公司帮扶马王溪村鑫隆陶瓷厂的一大优势和特色亮点。

“酒瓶的合格率偏低,我们应该精准施策,从降低渗漏率方面帮助他们制定技术改进措施。几百个酒瓶一一查看实验,带着陶瓷厂技术人员一起从失败的产品里学习经验。”李卓回忆在马王溪村鑫隆紫砂陶瓷厂指导外包装质检工作时,尤为感慨。

在2016年之前,鑫隆紫砂陶瓷厂效益低下,长期处于亏损状态,当时全厂80名员工中,精准扶贫建档立卡户仅3名。2016年,酒鬼酒公司与马王溪村结成帮扶关系后,与该厂签订供货协议,酒鬼酒公司成为马王溪村陶瓷厂的最大客户,陶瓷厂也从生产低端产品为主过渡到主攻中高端产品。

“第一次到厂子指导工作的时候,深深体会到了什么叫手工活、土办法。”李卓介绍道,

鑫隆陶瓷厂一直沿用传统的作坊生产方式,生产过程简单粗放,产品质量参差不齐、稳定性差,生产效率极为低下,难以满足市场化的需求。

为了帮助陶瓷厂解决标准化生产、产品加工、产品标准等方面的问题,李卓等一批技术指导人员定期前往陶瓷厂指导酒瓶生产标准、工厂管理模式等,把酒鬼酒公司科学的管理模式和先进的管理理念输送到陶瓷厂,使陶瓷厂工作人员在的技术上,理念上传承了酒鬼酒的现代技术和科学管控,提升了技术含量和产品附加值,具备了生产中高档同类产品的能力,实现了由单一生产包装瓷到生产工艺美术瓷的实力。

“厂子里的人都说如今政策好,哪像以前遇到生产上的问题,要跑好几趟村里、乡里寻求帮助,现在通过指导员就能直接联系到专家上门授课,手把手为他们解决问题,大家现在的学习热情很高,都想要好好学习技术,过上好日子。”李卓乐呵呵地说。

2017年,酒鬼酒公司为鑫隆陶瓷厂送去先进的质量检测设备,并派出技术人员到现场实地指导操作,对该厂生产配方、窑炉的操作以及质量检测进行一对一的专业指导。2019年8月份,还邀请了景德镇陶瓷大学专



家实地指导培训,提高了工厂技术人员理论知识和操作水平。

目前,该厂年产值达5000万元,生产效率大幅提升,产品质量稳定,生产成本比转型前降低35%以上,产品合格率提高了10多个百分点,由之前的70%、80%提高到85%、95%以上,产量从每月30万件(总推量)增加到月50万件,提高了66.7%,生产水平大幅提升,真正实现了标准、优质、高效。

随着陶瓷厂效益不断增加,厂子规模越来越大,从2016年之前1000多平方米的小作坊扩大为拥有6个车间共6000平方米面积的工厂,工人工资水平为3000元—5000元/月。2018年,酒鬼酒陶瓷酒厂使得马王溪鑫隆紫砂陶瓷厂产值达5000万元,拥有熟练

工人200多人,其中精准扶贫建档立卡户50名,目前已全部脱贫。

说到如今马王溪村的变化,李卓介绍:“以前,像村里50多岁的人外出打工根本就找不着像样的工作,现在好了,在家门口能就业了,一年能挣三到四万多。”

三年来,酒鬼酒公司通过发展壮大陶瓷产业,结合贫困地区生态环境和自然资源的优势,带动帮扶村以及周边旅游、养殖、种植等产业发展,用一个个好项目,有力带动了村域及临近地区的经济发展,激发出巨大的社会效益。目前,马王溪村千亩生态休闲观光农业示范基地、柑桔精品园区、百亩育苗标准园、山地观光果园、畜牧养殖小区等初具规模,初步形成多种经营、多点开花的生态休闲观光农业。在酒鬼酒公司的大力扶持下,鑫隆陶瓷厂成立了七彩旅游公司,注入马王溪村的溢出经济达800万元,实现村内76户共270位精准扶贫户享受盈利分红,它让原本单一的产业模式,与乡村旅游有机结合起来,形成了助推马王溪村脱贫致富的合力。

伴随着脱贫攻坚的激昂鼓点,湘西大地上一个个充满希望的“扶贫企业”就像动能强劲的脱贫引擎,推动困难群众在致富奔小康的道路上阔步前行。