



图为烟台张裕卡斯特酒庄一景。

吴小霞摄

张裕，走过120年历史风雨的民族品牌。面对国内外激烈的市场竞争，张裕不断在续写着进取和辉煌。那么，它成功的秘诀究竟在哪里？

张裕：书写中国葡萄酒华美篇章

本报记者 单保江

近年来，我国是世界上葡萄酒消费增长最快的国家之一。2011年，全国葡萄酒消费量达到11亿瓶，占亚洲市场的40%，连续多年保持年均20%的增长率。相对于西方发达国家增长乏力的葡萄酒消费市场，我国市场规模巨大，前景广阔。

目前的国内葡萄酒市场上，国产品牌仍占据约八成份额。张裕、长城、王朝三大民族品牌，引领着我国葡萄酒市场的发展。其中，张裕这个走过120年历史风雨的民族品牌，更是凝聚了我国葡萄酒产业的荣耀和骄傲。去年其销售额、产量、市场占有率均领先于国内同行，创下3个第一。其产量排全球第四位，国外媒体称其为最有可能进入全球顶端品牌的中国葡萄酒企业。

6月下旬，正值张裕120周年华诞前夕，记者走进了这个见证我国近代工业发展历史的百年企业。

百年传承 从历史深处走来

炎炎夏日，记者走进张裕百年大酒窖，浓郁的酒香伴着清凉的微风沁人肺腑。沿着古老神秘的地下洞府一路走来，我国一个多世纪以来工业化葡萄酒的历史，展现在记者面前。

张裕酒文化博物馆馆长于波告诉记者，张裕葡萄酒公司创始人张弼士先生（1841—1916年），16岁渡海到印尼，当帮工、开商行、采锡矿，历经30多年苦苦打拼，终于书写了一部财富传奇，他的资产最多时达到七八千万两白银。

当时，中华大地列强横行，张弼士笃信实业救国。一个偶然的机会，他获悉，山东烟台葡萄非常适合酿酒。后来他亲自考察，看到烟台靠山海，气候湿润，纬度、土质等与法国波尔多相似，确实是种植酿酒葡萄的好地方。1892年，张弼士投资300万两白银，在烟台创办了张裕葡萄酒公司。这笔巨大投资，与当时修筑潮汕铁路的投资相当。中华世纪坛青铜甬道记载了1892年我国发生的四件大事，其中之一就是张裕的创立。

起步伊始，张裕便瞄准世界一流目标。他们从德、法、意等国引进120多个优质酿酒葡萄品种，在烟台开辟千亩荒山，建立了自己的葡萄园。引进当时先进的酿酒设备，重金聘请欧洲一流的酿酒师。张弼士大胆预言：只要发愤图强，就能后来居上，祖国的产品就会成

风格独特的酒庄



上图 北京张裕爱斐堡国际酒庄一角。
下图 宁夏张裕摩赛尔十五世酒庄一角。
吴小霞摄

为世界名牌！

1915年，张裕连夺巴拿马万国博览会四枚金质奖章。孙中山先生曾亲临张裕公司，为其题词“品重醴泉”，以示嘉勉。这是孙中山先生为我国民族工业留下的惟一墨宝。孙中山先生说：张君以一人之力，而成此伟业，可谓中国制造业之进步。

新中国成立后，张裕作为行业龙头，推动着我国葡萄酒行业的快速发展。1952年、1963年、1979年连续三届全国评酒会评出的中国八大名酒，张裕的金奖白兰地、味美思和红葡萄酒榜上有名。1958年，张裕建立了我国第一所酿酒大学，为行业培养技术人才。2002年，张裕建成我国第一座专业化酒庄。

烟台张裕卡斯特酒庄，掀开了中国葡萄酒高端化的序幕。2007年，北京张裕爱斐堡国际酒庄正式开业，发售中国历史上的第一桶期酒，并开创了集酿酒、葡萄酒培训、旅游和休闲四种功能于一体的高端酒庄新模式。

目前，张裕产品已远销世界各国，拥有80年历史的张裕核心子品牌——张裕解百纳远销欧洲28个国家，成为首个能够打入欧洲成熟主流市场的中国葡萄酒品牌。在全球葡萄酒行业，张裕已经进入前五位。

布局高端 30座酒庄将托起张裕

葡萄酒产业链的高端，是酒庄。

张裕公司总经理周洪江告诉记者，目前张裕集团已有3家自建酒庄与4家外国联盟酒庄，在西部布局的新疆、宁夏、陕西三大酒庄也将于今年下半年建成。未来5年，张裕将在全球17大葡萄产区布局20座酒庄，从而达到30座酒庄。

国外葡萄酒巨头都知道，与张裕合作，有一条底线是不能逾越的：张裕必须拥有国外品牌在中国的完整知识产权或永久性的排他性代理权。周洪江说，只有这样，才能从源头上避免这些涌入中国的洋品牌对张裕自身造成冲击。

葡萄酒庄一词源于法国波尔多，原为城堡之意，后来指一块陆地单位，包括葡萄园、酒窖、葡萄酒及其相关建筑。2001年，张裕在行业中率先引入“酒庄酒”的概念，并建成中国第一个专业化的葡萄酒酒庄——烟台张裕卡斯特酒庄。2007年建成的北京张裕爱斐堡国际酒庄，加上后来建立的辽宁桓仁黄金冰

市场观察

葡萄酒消费呼唤理性回归

□ 单保江

近年来，葡萄酒行业的洋品牌大量涌入，带来了一些刺痛人心的故事。据说某国外品牌葡萄酒每年产量只有25万瓶，其中只有少部分销往中国，但中国市场该牌子一年的销量居然突破了100万瓶。荒唐的数字，让人震惊。我国市场上进口葡萄酒鱼龙混杂、以次充好、以假乱真的现象，实在让人瞠目结舌。联想到个别产自国内却假冒国外品牌的洋家具、曾暴利行销，记者不禁感慨：一顶顶真假难辨的洋帽子下面，不知隐藏了多少非理性消费造成的笑柄！

只买贵的，不买对的；仰慕洋货，看低国货，是酿成这杯苦酒的主要酵母。有专家评论说，以张裕为代表的国产葡萄酒，就性价比而论应该是全球较高的。应该相信，我国大批优秀国货有过硬的质量，能够把消费者引向理性消费的王国。统计表明，当前我国葡萄酒消费市场中，

谷冰酒庄、新西兰凯利酒庄组成了张裕四大酒庄布局。2009年更成为张裕百年酿造史上的新起点。当年9月，张裕宣布成立拥有七大顶级酒庄的国际酒庄联盟。除了原有的七大酒庄外，张裕走向海外，新结盟法国波尔多拉颂酒庄和勃艮第桑迪内酒庄，合作建立了意大利西西里张裕先锋酒庄。

张裕的酒庄，异彩纷呈，各有特色。

位于北京的张裕爱斐堡国际酒庄，是张裕联合美国、意大利、葡萄牙等多国资本共同打造的。这个投资数亿元的酒庄，聘请OIV名誉总裁罗伯特·丁洛特先生为名誉庄主，首席酿酒师迪瑞德先生拥有美国、新西兰、意大利等多国酿酒经验，而总酿酒师歌哈迪先生则在法国波尔多地区担任酿酒师长达40余年。酒庄还成立了国内首家得到国际葡萄与葡萄酒组织（OIV）全程支持的葡萄酒品鉴机构——爱斐堡国际葡萄酒品鉴中心，推出了国内第一款葡萄酒不动产——储酒领地。

国际葡萄与葡萄酒组织（OIV）主席伊夫·贝纳德2009年到访张裕爱斐堡酒庄时曾评价，这酒庄有媲美世界一流酒庄的品质，如同法国的波尔多一样，张裕爱斐堡树立了国际酒庄的标杆，并赞誉张裕解百纳为“世界顶级葡萄酒品牌之一”。

传承超越

酝酿芬芳的未来

张裕公司总经理周洪江说：优质原料是葡萄酒的第一关，而赋予每一款葡萄酒独特个性和灵魂的却是酿酒师。葡萄酒是一门艺



张裕百年地下大酒窖中摆放的百岁亚洲桶王。

吴小霞摄

术，再先进的仪器设备都代替不了酿酒师的作用。张裕拥有世界一流的酿酒师团队。

30万亩葡萄园，加上世界一流的酿酒师，让张裕有了“中国葡萄酒不输世界”的底气。

张裕的酿酒技术既有百余年来代代传承，也有中外融合、中西合璧的汇聚交流。张裕最早的酿酒师巴保来自当时的奥匈帝国。如今，张裕爱斐堡酒庄的名誉庄主是国际葡萄与葡萄酒组织（OIV）名誉总裁罗伯特·丁洛特先生。来自法国、意大利、澳大利亚、新西兰等国的著名酿酒师纷纷担纲张裕技术顾问。张裕拥有行业第一家国家级技术中心，到2011年底拥有包括中国酿酒大师、高级工程师等在内的高级技术人员181人，具备行业领先的技术研发实力。

2006年，张裕在中国葡萄酒行业率先提出了与国际接轨的葡萄酒综合分级标准，通过对葡萄园、葡萄原料、酿造工艺、橡木桶陈酿、调配和瓶贮六个环节，为每一瓶葡萄酒严格把关。同时将葡萄酒分为大师级、珍藏级、特选级、优选级和佐餐级，为中国葡萄酒市场带来了清晰的规范。

欧洲酿酒世家酿酒师罗斯·摩塞尔2011年10月考察张裕时表示：张裕葡萄酒的品质不输欧洲，再过10年，张裕恐怕会超越世界主要竞争对手，有望成为世界第一。

这个目标，正是多年来张裕的不懈追求。有中国无与伦比的大市场，赶上了经济高速发展、人民空前富裕的好时代，结合自身的百年积淀，张裕一定会不负众望，在世界葡萄酒行业的顶峰留下属于中国的脚印。

现代农业的高端追求

本报记者 王金虎

葡萄酒产业链的竞争，是从葡萄园开始起步的。酿酒葡萄的树龄一般应在3年以上，优质顶级葡萄酒一般都是用10年、15年以上树龄的葡萄酿制的。葡萄酒生产不是一个速成产业，它需要金钱，但更需要时间，需要耐得住寂寞的、踏踏实实的产业精神。

记者在采访中了解到，到2011年底，张裕共完成了30万亩葡萄基地的布局，约占全国酿酒葡萄总面积的四分之一强，这不仅在国内企业中遥遥领先，放眼世界也是位居前列。在多次采访中，记者悟出，张裕葡萄种植基地的发展模式，是我国现代农业高端追求的一个缩影。

张裕总经理周洪江告诉记者，酿酒葡萄基地均为薄地，不占良田。葡萄酒代表着时尚、健康、高雅的消费，符合全球消费导向，且对国家税收贡献较大。进入葡萄酒产业链的葡萄生产基地，应该引领和探索我国现代农业的高端追求。无论从经济效益还是社会效益来说，我国都应该加大扶持力度，把包括葡萄种植在内的葡萄酒产业链做大做强。

张裕总工程师李记明告诉记者，葡萄酒行业有一个共识：酒的品质，七分看原料，三分看工艺，好酒是从葡萄园起步的。120年前，张裕在烟台开辟了酿酒葡萄园，从种植业开始，打造高端葡萄酒产业链。到目前，张裕已在全国建设了六大优质葡萄生产基地，但最大的基地还是在烟台。

烟台黄金海岸，如今已成为世界葡萄酒巨头的必争之地，包括拉菲在内的国内外葡萄酒生产企业，纷纷利用这里独特的地理和气候等优势，来酿造自己的梦想。在烟台蓬莱，澳大利亚沃族酒庄、加拿大文成酒庄等国外著名葡萄酒庄，加上我国的张裕、长城、王朝等葡萄酒企业，共建立了30多个高端酒庄，年产高档酒庄酒近2万吨。

蓬莱市大柳镇东流院村村民姚义林，承包了张裕基地112亩葡萄园，年收入是原来打工时的20倍。他告诉记者，张裕有一整套种植管理技术规范，照本本做就可以。平时他还雇了20多个人，每年都接受公司3次系统培训。所有苗木、药品、肥料等都由张裕统一供应，葡萄成熟了直接送公司车间。基地上，张裕有技术人员在生产现场进行指导，有问题可以随时解决。李记明总工程师介绍说：在张裕像姚义林这样的种植户有上万户，他们都用上了张裕开发的具有国内领先水平的葡萄基地管理信息系统，利用信息技术对葡萄生产过程进行跟踪检测，促进了农业与信息化的融合，不仅保证了优质葡萄生产，而且大幅度提高了农民收入水平。

张裕葡萄基地有自营型基地和合同型基地两种基地建设模式，对合同型基地实行“公司+合作社+农户”、“公司+大户”的管理模式。为了帮助种植户种出好葡萄，张裕在所有葡萄基地均建立了种植专家、技术管理团队、合作社级技术人员三级技术服务体系。

在新疆石河子生产建设兵团张裕有机葡萄种植基地，王东旭感受最深的是现代农业质量至上的新观念。原来种葡萄，都是以产量论英雄，张裕在国内率先实行了市场保护价，以糖计价、优质优价，的收购政策，引导种植户种出高糖度的好葡萄。比如，含糖量25度的比20度的收购价能翻番。种植户张成利指着自已种的20亩有机葡萄告诉记者：这片地一点化肥都没用过，所有的草都是人工拔的。防虫治病用的是石硫合剂，浇水引的是天山雪水。优质优价的政策，让种植户舍得在质量上下功夫。

李记明介绍说，为了获得最佳质量的葡萄原料，张裕对葡萄种植严格限产，使留下的每串葡萄都能获取充足的营养。在爱斐堡酒庄我们做到了一株葡萄只酿一瓶酒，完全不逊色于法国波尔多地区。我们在每个葡萄基地旁都建有原酒发酵中心或酒庄，保证葡萄能以新鲜的状态进入厂区发酵。其中，酒庄的葡萄严格控制在采收后1小时内破碎进入发酵罐。

本版编辑 齐彦涛