从“第一瓶”到全产业链

——河北省昌黎县葡萄酒产业调查

经济日报·中国经济网记者 马洪超 雷汉发

核心提示

一个总人口56万的小县城，却拥有27家葡萄酒企业，葡萄酒总加工能力14万吨，罐装能力14万吨，涌现出“华夏长城”“朗格斯”“地王”“越千年”等多个国内外知名品牌，河北省秦皇岛市昌黎县的葡萄酒产业令人赞叹，而且产业链越做越长。

为什么昌黎县能够在葡萄酒产业上取得如此亮丽的成绩？他们在实践中积累了哪些经验？当地葡萄酒产业是否也面临某些压力和挑战？当地又是如何认识和应对这些挑战的……带着相关问题，《经济日报》记者近日前往河北昌黎一探究竟。

华夏长城的亚洲第一大酒窖。

国内第一瓶干红诞生地

为研发并生产国际标准的干红葡萄酒，专家组反复比较论证后把葡萄酒种植试验地点定在昌黎，并经过一次又一次试验，最终在此诞生了中国第一瓶干红葡萄酒

来到昌黎，坐车围着县城几条主要街道转一圈，记者不禁感慨“这里的葡萄酒厂真多”。

昌黎县葡萄酒产业园管理委员会常务副主任、县葡萄酒业管理局常务副局长邵黎明介绍，前些年昌黎县的葡萄酒厂比现在还要多，由于产业发展进步和监管力度加强，县里的葡萄酒产业正在向优势企业集中。

邵黎明特别指出，尽管昌黎的葡萄酒厂有很多家，但这些酒厂有一个共同的发源地——原昌黎葡萄酒厂（现名为地王集团公司）。如今这些酒厂大多是原昌黎葡萄酒厂在企业合资、改制或员工离职后创办的。而且，原昌黎葡萄酒厂还有一段不平凡的经历，那就是生产了中国第一瓶干红葡萄酒。

上世纪七八十年代，来我国访问的一些国外政要会带上自己国家生产的干红葡萄酒。这促使当时还不会生产干红葡萄酒的中国人着手研发国际标准的干红葡萄酒。原轻工业部在“七五星火计划”中为此专门列出了高档干红葡萄酒研制开发项目，并由原轻工业部食品发酵研究所高级工程师郭其昌教授亲自主持这个项目。经过专家组在几个葡萄酒种植地的反复比较论证，最终把试验地点定在昌黎。除了因为原昌黎葡萄酒厂拥有一定的技术优势，专家组更看好昌黎的产区优势。

昌黎有400多年的葡萄种植历史，与法国波尔多等多个国际知名葡萄酒产区同处北纬39°这一酿酒葡萄黄金种植带。而且，昌黎东临渤海，北依燕山，属于东部季风区，日照充足，秋季延续时间长，丘陵地土质疏松且含钾丰富，有利于葡萄生长。

游客在参观游览华夏长城酒庄。

常喝葡萄酒的人都熟悉一句话：好葡萄酒是酿出来的，更是种出来的。尽管拥有产区优势，但当时昌黎县一些酿酒葡萄品种已经老化，原昌黎葡萄酒厂在使用当地酿酒葡萄进行干红酿制试验的同时，还从山东葡萄试验站和中国科学院北京植物园引进了赤霞珠、梅鹿辄、黑品诺等酿酒葡萄品种。经过一次又一次试验，1983年5月20日，中国第一瓶干红葡萄酒“北戴河”牌干红在原昌黎葡萄酒厂正式诞生。1984年，“北戴河”牌干红葡萄酒分别在“全国开发新产品经验交流表彰会议”和“轻工业部酒类评比大赛”上获得新产品奖和金杯奖。

作为曾参与国内第一瓶干红葡萄酒生产试验的亲历者，中粮华夏长城葡萄酒有限公司总经理陈小波对此记忆犹新。30多年来，他已从青年业务骨干成长为华夏长城总经理。他带领下的华夏长城葡萄酒产量占昌黎县产量的80%，也成为我国葡萄酒行业的领军企业。

陈小波告诉记者，国产干红的出现，打破了此前多年干白葡萄酒一统市场的局面，特别是随着国内消费者越来越认同干红葡萄酒的口感，1996年以后国内干红葡萄酒产业发展迅速，开启了国内葡萄酒产业的新时代。

好葡萄才能酿出好酒

早期，昌黎引进国际名品嫁接葡萄苗，建成了国内最早的酿酒葡萄种植基地。如今，除了企业自建基地，昌黎县葡萄酒企业还发展起订单模式

刚走进中粮华夏长城葡萄酒有限公司的酒庄种植基地，就看见道路右侧的一大片“白玫瑰”酿酒葡萄种植园，葡萄树上的一串串小颗粒葡萄翠绿如玉。

陈小波告诉记者，这是华夏长城在2006年引进并试验种植的新品种。除了“白玫瑰”，同一批还引进了“马瑟兰”“小味尔多”等8个品种。“当前，国产葡萄酒大多是用赤霞珠葡萄生产的，品类有点单一，难以满足消费者不断发展变化的口感需求。”陈小波说，从国外引进的新品种，有一个适应本地环境的过程，11年的种植、酿造试验坚持下来，华夏长城已经用新品种酿造出高品质干红葡萄酒。

优质的葡萄酒需要用优质的葡萄才能酿出来。昌黎县本就有积极引进国外新品种的先例。1986年，为满足对优质原料的需求，原昌黎葡萄酒厂以1美元1株的价格，从法国波尔多地区引进了赤霞珠、品丽珠、霞多丽、黑比诺等5万株国际名品嫁接葡萄苗，建成了国内最早的酿酒葡萄种植基地。

“原料基地化、基地良种化”，现已成为昌黎县主要葡萄酒生产企业的自觉实践。除了企业自建基地，昌黎县葡萄酒企业还发展起订单模式。对于订单模式发展的种植基地，葡萄酒企业实行统一规划、统一技术、统一植保、统一收购。

截至目前，昌黎县各类葡萄种植基地达5万多亩，葡萄酒企业有了优质葡萄的坚实保障。不过，无论是当地政府还是葡萄酒企业，都认为昌黎葡萄酒产业需要迈向中高端，要发挥好“小产区”酒庄酒的高端引领优势。

所谓“小产区”葡萄酒，是指即便同一品种在同一地区种植，但具体地块不同，管理标准不同，所产的葡萄酿造出的葡萄酒就不一样。小产区葡萄酒产量有限，口感特别，其价格常常是其他葡萄酒的几倍。这种小产区葡萄酒往往是企业用自建种植基地（往往是酒庄所在地）出产的葡萄酿造的，所以小产区葡萄酒也常被称为酒庄酒。为更好发掘“小产区”葡萄酒的增值空间，昌黎县葡萄酒企业正在自家种植基地上大力建设自己的酒庄。

沿着曲折的石拱通道，记者走进了中粮华夏长城依山而建的、建筑面积达1.9万平方米的亚洲第一大地下花岗岩酒窖。在柔和的灯光下，17000多只橡木桶静静地躺在地窖里，各种年份的葡萄酒正在沉思。

“地下酒窖恒温，空气湿度适中，这种条件下在橡木桶中存放葡萄酒，有利于高端葡萄酒特别是酒庄酒的成熟。”陈小波告诉记者，华夏酒庄年份系列产品酿酒原料用的是酒庄葡萄园坡地15至20年树龄优质赤霞珠葡萄，经过三级人工精选，在百年树龄的橡木桶里发酵、陈酿12个月、瓶储9个月以上才算酿好。这种酒庄酒极具地域特色，付出的成本也多，价格自然要高。

葡萄酒工业游正兴起

多年来，昌黎县先后获得“中国酿酒葡萄之乡”“中国干红葡萄酒城”等称号，在国内外葡萄酒业具有很高知名度。当地正努力建设葡萄酒文化旅游休闲度假区

目前，昌黎县已经形成集葡萄种植、葡萄酒酿造、酒瓶制造、软木塞生产、葡萄深加工技术科研与检测于一体的全产业链条。

走进秦皇岛瑞王包装有限公司的软木塞生产车间，几组功能不同的机器正在运转，消磨、漂洗杀菌、硅蜡处理、印烫标识、真空包装……各环节有条不紊。

瑞王公司总经理杨志剑告诉记者，瑞王公司在七八年前就和意大利最大瓶塞企业建立合作关系，并通过引进设备、进口优质橡木树皮，公司可年生产橡木塞4000万只，年产值上千万元。目前，瑞王公司和华夏长城、王朝、茅台、丰收等国内主要葡萄酒公司都有业务往来，公司在国内已处于行业领先位置。

数据显示，昌黎葡萄酒产业年营业收入已超过25亿元。尽管如此，昌黎县并没有满足，而是依托产业优势，促进葡萄酒一二三产融合发展，大力发展葡萄酒工业游。

在华夏长城采访时，记者遇到一个旅游团。游客李长青来自辽宁，她到昌黎旅游一是为了看看昌黎黄金海岸，再就是要在国内第一瓶干红产地看一看葡萄酒是怎么酿成的。他们一行每人买了35元的酒庄游门票，参观了种植基地、分拣车间及亚洲第一大酒窖，感觉收获满满。

华夏长城下属旅游公司经理陈宇告诉记者，几年前华夏长城成立旅游公司，就是为抓住葡萄酒工业游的发展机遇。经过这几年的发展，旅游公司年接待酒庄游游客30万人次，旅游收入近千万元。

不仅是华夏长城，碣石山东麓还有朗格斯酒庄等10余家葡萄酒公司都在发展酒庄游。为增强竞争优势，让游客深层次感受酒庄文化，华夏长城投资1.4亿元集展销、品鉴、餐饮、住宿为一体的展销中心正在建设。在碣石山西麓，茅台葡萄酒公司的精品庄园项目已处于建设收尾阶段，整个庄园分为优质原料种植区、葡萄酒酿造区、商务休闲区、观光旅游区，建成后每天可接待游客300多人，并可提供34间标准客房。

根据昌黎县的规划，当地将努力建设成为国内知名的葡萄酒文化旅游休闲度假区。为此，当地正以建设“碣石酒乡”和“凤凰酒谷”为两大抓手积极向目标挺进。“碣石酒乡”位于碣石山东麓，目前，中粮华夏酒庄、朗格斯酒庄等11座酒庄已经建成，另有4座酒庄正在建设之中，未来碣石山东麓将建成集葡萄种植、酿造罐装、观光旅游为一体的葡萄酒庄30余座，成为名副其实的“酒乡”。在碣石山西麓的缓坡山地，昌黎县规划了面积25.6平方公里的“凤凰酒谷”，谋划建设风格各异的酒庄、酒堡99个。

茅台葡萄酒公司在碣石山西麓建设中的精品酒庄。

此外，昌黎正全面推进以干红小镇、葡萄小镇、诗词小镇等特色小镇为重点起步项目的碣石国家公园建设，努力打造102平方公里的特色生态休闲度假功能区。

应对进口葡萄酒的冲击

面对进口产品的竞争，昌黎葡萄酒企业努力降低管理成本、研发生产高品质葡萄酒，积极引进和培育新的葡萄品种，打造“小产区”酒庄酒品牌

近日，澳大利亚葡萄酒管理局公布报告显示，截至2017年6月份的2016—2017财政年度，澳大利亚葡萄酒对华出口总额猛增44%，达到6.07亿澳元，中国大陆已成为澳最具价值的葡萄酒出口市场。

不仅是澳大利亚，来自法国、意大利、西班牙等地国外品牌葡萄酒近年来也大量涌入中国，国产葡萄酒感受到不小的竞争压力。

茅台葡萄酒公司副总工程师刘志刚告诉记者，除了成品瓶装进口，国内有不少葡萄酒企业主要靠进口葡萄酒原酒进行生产，这种经过发酵但还没有深层过滤、除菌、罐装等程序的原酒，企业进口后加工生产要比自己建种植基地、采摘酿造的成本低，进一步拉低了葡萄酒成品价格。

面对竞争压力，华夏长城、朗格斯、茅台等昌黎葡萄酒企业奋起直追，除了努力降低管理成本、研发生产高品质葡萄酒之外，他们还积极引进和培育新的葡萄品种，并十分在意经营好公司的种植基地，打造好“小产区”酒庄酒的品牌。目前，华夏长城700亩种植基地所产的葡萄全部用来生产酒庄酒，这种年产量不到50吨的小产区酒正在助力华夏长城葡萄酒走向更高端。

尽管如此，进口葡萄酒带来的价格竞争还是影响到了酿酒葡萄种植这一环节。据了解，1996年至1999年，昌黎县一斤酿酒葡萄分别卖到2.3元、3.7元、4.2元、4.8元。但2000年以来，随着国内市场开放程度的加深，酿酒葡萄价格却一再走低。2016年，昌黎的酿酒葡萄一斤才卖1元多，而鲜食葡萄则能卖到2元至6元（早熟葡萄）。现实收益对比之下，一些种植散户便砍掉自家酿酒葡萄树，改种鲜食葡萄。

对于有消费者偏爱进口葡萄酒，陈小波认为，这反映出部分消费者对国产葡萄酒还不够自信，习惯性地认为国产的没有国外的好。在他看来，国产葡萄酒与进口葡萄酒没有本质区别，仅仅是国产葡萄酒在种植、酿造的时间上晚于其他国家，还没有形成国外那么深厚的葡萄酒品牌文化。

“我国葡萄酒企业已经学习到国外的酿造技术，引进了国外优秀葡萄品种和先进酿酒设备，并在实践中酿造出优质葡萄酒，已经赶上了世界优秀葡萄酒的水平，甚至比外国葡萄酒更适合中国人的口味。”陈小波说。

当地多位业内人士还指出另外一个原因，那就是我国酿酒葡萄品种还不够丰富，种植结构亟待调整。“我国幅员辽阔，不能千篇一律地只种赤霞珠这一种或某几种酿酒葡萄，特别是要根据当地气候、土壤等具体条件，有选择地种植适应本地生态环境的葡萄苗，好的葡萄原料才能生产出来高品质的葡萄酒。”邵黎明说。

面对进口葡萄酒的竞争压力，昌黎县葡萄酒行业管理部门和葡萄酒企业，都向记者提到了一个问题——我国葡萄酒酿造被划分在工业门类来征税，而很多葡萄酒生产大国却将其归为农业门类，不征税，并给予农业补贴。

“一些国家对葡萄酒酿造实行农业补贴，国内葡萄酒企业自然背负更大的竞争压力。”刘志刚说，“不过，从根本上来讲，企业要想发展好，必须建设好自己的种植基地，更多地从酒庄酒等高端酒品和葡萄酒文化上做文章”。

调查手记

马洪超

400多年的原料种植历史，与世界主要产区同处酿酒葡萄黄金种植带，国内第一瓶干红产地，拥有葡萄酒全链条产业……可以说，昌黎葡萄酒产业的发展壮大具备“天时、地利”的有利条件。当然，“人和”的因素更是不可或缺，主要包括以下几方面的含义。

第一是昌黎县葡萄酒企业的共同努力。葡萄酒成为一个产业，必然需要企业遵循市场规律。昌黎县现有的27家葡萄酒企业，大多发源于产业起步时的原昌黎葡萄酒厂，这些企业继承了研制第一瓶国产干红的争光意识和创新精神，并在实践中不断发扬光大。他们在竞争中讲求合作，还成立了昌黎葡萄酒业联盟，齐心呵护当地葡萄酒品牌形象。经历过风雨彩虹，如今他们更加重视产品质量，更加注重塑造企业品牌，更加进取地研发高端酒品。有了这样一群拼搏向上的企业，产业怎么可能发展得不好？

第二是消费者的逐渐认可。企业的努力仅是一个方面，消费者的广泛认可才是促进产业发展壮大的力量源泉。在干红葡萄酒被国内消费者普遍接受之前，国内市场上流行的是干白和半汁甜葡萄酒。即便是国产干红诞生后的十年，干红的涩味仍难以为国内消费者广泛接受。随着越来越多的国人走出国门，看到干红葡萄酒在国外各种场合当仁不让的地位，大家逐渐接受了干红，爱上了干红。如今，干红葡萄酒在美容、养生等方面的作用越来越多地被认可，人们在选购葡萄酒的时候也更加讲究，这既给广大葡萄酒企业提出了新要求，也意味着葡萄酒市场还有很大的发展空间。

再就是当地政府的有力引导。尽管与世界主要产区同处酿酒葡萄黄金种植带，但国内处于同样纬度的地方并不止昌黎。葡萄酒产业在昌黎发展起来，在很大程度上得益于当地政府对葡萄酒产业持之以恒的关注和引导。无论是第一瓶国产干红在昌黎诞生之时，还是如今为迎接消费者更多样的消费需求，引导当地企业发展葡萄酒工业游，实现一二三产业融合发展，昌黎县委、县政府一直将葡萄酒产业作为百年立县的特色产业，坚持“一张蓝图绘到底”，这种“功成不必在我”的可贵坚持，成就了今天的昌黎葡萄酒，也必将支撑这一产业取得更大成绩。

心往一处想，劲往一处使。发展好葡萄酒产业，对企业好、对百姓好、对全县经济社会发展好，已经成为昌黎县企业、百姓和政府部门的共识和实践。尽管前进的道路上难免遇到这样那样的问题，但有了这样的共识和实践，就没有解决不了的困难，也没有实现不了的梦想。昌黎葡萄酒，请继续加油！

案例

葡萄沟成为观光地

本报记者 马洪超

驱车行驶在河北省昌黎县，沿着碣石山山脚一路西行，山道两边的葡萄树逐渐增多，逐渐覆盖了整个山谷。这里就是让昌黎人引以为傲的葡萄沟。400年多来，碣石山脚下的昌黎人民世代种植葡萄，发展葡萄品种，形成了一个比新疆葡萄沟毫不逊色的昌黎葡萄沟。西山场村就在昌黎葡萄沟的最深处。

走进西山场村村民马百合家的庭院，只见一棵巨大的马奶葡萄树遮满了200多平方米的院子，一串串鲜食葡萄挂在树上。马百合告诉记者，这棵老葡萄树是他祖辈亲手种下的，已有134年历史，是家里的传家宝。这棵树每年能产2000斤左右的葡萄，一斤鲜葡萄可以卖到39元，每年能给他家带来数万元收入，足够一家人的生活开销。

在马百合家院子的后门处，还挺立着一棵151年的玫瑰香老葡萄树。由于这两颗葡萄树的树龄长，很有纪念意义，很多游客前来这里参观留念。

马百合告诉记者，前些天，华夏幸福基业股份有限公司在当地的分公司跟他家签了一份合作协议。华夏幸福每年给马百合一家20万元租金（每5年上浮10%），这棵马奶葡萄树的开发权、每年产的葡萄以及这个小院的开发经营权归华夏幸福所有，华夏幸福每年再给马百合一家2万元的人工管理费。

不仅是马百合家有老葡萄树，西山场村几十年树龄的葡萄树比比皆是，树种也十分丰富。虽说这个村只有124户村民、100多亩山地，年产葡萄却达100万斤，品种已有近100种，从7月到11月都可以品尝到不同种类的葡萄。目前，昌黎葡萄沟已经建成一条高标准的乡村公路，农家乐饭店更是一家挨着一家。根据昌黎县的规划，未来这里将建设成一个以葡萄产业为中心，集生态游、名胜游、探险游和农家乐为一体的综合性旅游观光胜地。

昌黎葡萄沟一带的家庭酒堡一家挨着一家。

本版摄影 本报记者 马洪超
本版编辑 董 磊 张 虎
电子邮箱 jjrbyxdc@163.com