

产业透视

# 探寻酿酒葡萄“接地气”之路

■本报记者 张晴丹

随着经济的飞速发展，近十几年来我国葡萄酒消费增长迅速，这推动了我国酿酒葡萄的大面积种植和栽培，产业不断壮大。

根据国际葡萄园及葡萄酒组织 2015 年公布的数据，中国酿酒葡萄种植面积在 15 年间跃居世界第二，占世界总种植面积的 10.6%，超过法国，仅次于西班牙。这些酿酒葡萄园主要集中在环渤海湾和西北地区，以山东、河北、宁夏、新疆等传统种植区为主。

大大小小的酒庄和酿酒企业不断兴起，带来了残酷的竞争，“高档酒”消费呈现断崖式下跌，而大众餐酒消费悄然兴起，行业面临着挑战也迎来了机遇。环境和气候条件的局限，让国外引进的欧亚品种“水土不服”，传统管理模式导致的高人工成本加重了企业的负担，再加上进口葡萄酒价格不断下降，国产葡萄酒产业遭到内外夹击。

面对这样的发展现状，国产葡萄酒若想生存下来，“应该发展一些适宜本土生长的优质抗性品种，配套轻简化的管理模式，同时还应以酒庄为载体，‘接地气’发展相关综合性产业，即‘一、二、三、四、五’产业融合，走多元化之路。”农业部果树专家指导组成员、山东农业大学园艺科学与工程学院教授翟衡在接受《中国科学报》记者采访时如是说。

## 因地制宜发展适宜品种

葡萄属于藤本浆果，用于酿酒的主流种类起源于欧洲的欧亚种品种，最适宜的生长气候是地中海式气候，主要分布在中纬度地区(约南北纬 30° ~ 40°)的大陆西岸地区。世界上许多知名的葡萄酒产地，如法国、意大利、西班牙、美国加利福尼亚州、智利、南非、澳大利亚等，其葡萄主产区的气候都属于地中海式气候。

“从春末到秋初都很少下雨，光照充足、温度适宜，葡萄果实病害少、品质好，而冬天温暖湿润，葡萄植株冻不死，不用埋土防寒，春天也没有抽干问题，树形标准化，全程机械化管理，优势很大。”翟衡表示。

而我国气候正好相反，属于大陆性季风气候区。冬天寒冷干旱，北方很多地方需要埋土防寒，还常常出现冻害。春季干燥多风，枝条容易抽干。而夏秋高温多雨，连阴天光照不足，葡萄果实病害比较多，病虫害防治任务艰巨。

记者了解到，相比于国外不用埋土防寒，我国酿酒葡萄大多数产区冬春季因寒冷干旱，必须埋土防寒才能安全越冬。下架埋土和出土上架的过程不但要耗费大量的劳动力，还损害树体寿命，导致生产成本大幅增加，而适宜该过程的机械化程度还不高，规模化种植的葡萄基地对此非常头痛。

“雨热同季，加重了葡萄园的病害防治任务，加大了农药使用次数和使用量，导致鲜食葡萄和葡萄



“应该发展一些适宜本土生长的优质抗性葡萄品种，配套轻简化的管理模式。”

图片来源：百度图片

酒的安全质量受到影响，同时还污染环境。”国家葡萄产业体系岗位专家、山东农业大学副教授杜远鹏在接受《中国科学报》记者采访时表示。

在美国、加拿大及东欧等一些同样具有冬季严寒或夏季多雨的地区，人们也在种植抗性强的非欧亚种抗性品种，特别是近十年来，以德国和意大利为首的育种单位，在加速培育具有欧亚种品质但抗寒抗病的酿酒品种。

在翟衡看来，这非常符合我国内陆地区酿酒葡萄的发展方向，与其费力地“高攀、伺候”欧亚种传统酿酒葡萄，还不能达到优质葡萄酒的生产目标，不如选有一些抗性好、生态适应性好同时品质又较好的抗性品种，发展大众餐酒来满足不同层次的消费需求。

“冬天不用下架埋土，叶子基本没病，打药少，管理轻省，既生态又环保，还能为消费者提供生态的富有营养的产品，何乐而不为呢？”翟衡表示。

在采访中记者发现，两位专家都在强调栽培管理的轻简化，并介绍说，所谓轻简化就是要实现在管理过程中的简便省、简约简化，要达到这个目标，必须实现标准化、精准化、机械化。翟衡特别强调了建园的标准化和精准化，否则很难配套推行机械化生产。

不难发现，在中国，要想生产出高质量的葡萄酒，收获与国外适宜区相同的品质，需要付出多倍的努力。如此一来，价格居高不下，难以与进口葡萄酒相抗衡。

记者在泰安市中青松石葡萄产业园看到，这里种植了大面积的抗性葡萄，随意采摘品尝发现，葡萄口味香甜。

目前，为了维持“生计”，发展好自己的酿酒葡萄

产业，越来越多的酒庄、葡萄园愿意种植品质优良的抗性品种。

事实证明，抗性好、适应性强的葡萄品种酿出的大众餐酒非常受欢迎。“可以大规模栽培，品质也不差，一瓶卖 30~50 元，很受大众欢迎，适应大众消费特点。”杜远鹏说。

## 从“高”到“低”的蜕变

专家调查发现，国内的酿酒葡萄产业发展有一个典型的现象就是“赶时髦”，酒庄在发展初始就瞄准了高档消费理念，投资大规模，酒的价格高昂。然而随着餐饮结构发生了变化，高档酒的消费量在大幅度下降。

“在国外，葡萄酒并不是奢侈品，虽然有一部分高档酒，但所占比例并不高。”翟衡年轻时在法国留学就发现，大众餐酒是老百姓日常消费的主流产品，这才是正常的。

从“崇洋媚外”回到大众消费，就必须做一些战略性的调整。

今年 8 月 27 日，张裕公司正式推出中国首款加果汁的葡萄酒“小葡”，原料全部来自“水果之乡”山东烟台，酒精度数仅 4 度，市场零售价 13.8 元，这是张裕目前售价最低的饮品。

有专家认为，国产葡萄酒老大张裕重启中低端战略路线，是非常明智的。“小葡”为广大中国消费者带来了更加多样化的选择，有望成为引领时尚消费潮流的酒类饮品。

“未来三年，张裕要将‘小葡’打造成中国消费者

喜爱的‘低度时尚大单品’。”张裕总经理周洪江说，新投产的生产线可实现“小葡”产能 3 万吨 / 年。上半年，张裕已完成营业收入 27.5 亿元，目标是今年营收不低于 46 亿元。

而在张裕推出“小葡”之前，翟衡就曾建议一些生产者开发一些低度的酒精饮料，但他们觉得“太低端”而不屑一顾。“当张裕推出‘小葡’后，有人愤愤表示为什么张裕干这个。”

“市场有普遍需求就应该干，张裕看到了大众消费特别是年轻人消费的主流。”翟衡坚持认为，“接地气”地开发一些亲民产品有利于产业的可持续发展。

## “打开门”让大众走进来

记者在调查中发现，许多只做高端葡萄酒的酒庄冷冷清清，葡萄酒生意状况并不好。而一些专门做鲜食采摘的葡萄园负责人则表示，鲜食采摘也不敢种植规模太大，一旦没有及时卖出去就“完了”。

葡萄是一个产业链长、文化内涵丰富的产业。目前，葡萄酒产业形式相对比较单一。立足于产业长远发展，“我们应该走多元化发展道路，在搞好葡萄酒生产、树立葡萄酒品牌的同时，还要开发旅游、度假、餐饮、住宿、婚庆等后续相关产业。”杜远鹏表示。

“对于许多内地酒庄的发展，我们给出了产业发展方向的建议，即酒庄不再是单一卖酒的地方，而是增加葡萄酒体验活动，和部分鲜食观光采摘相结合，和休闲养生娱乐相结合，和青少年素质教育相结合等等，这是目前大环境变化所需要的发展模式。”翟衡说。

在济宁的一个鲜食采摘园，园区负责人一谈起葡萄的利用率就叹气，每年都有很多采摘剩下的葡萄因为无法处理而扔掉，着实让人心疼。而采摘一斤葡萄也就卖 10~20 元左右，数量很有限。

现在，越来越多的葡萄园将采摘剩下的葡萄进行发酵酿制成葡萄酒再销售。“本来采摘剩下的葡萄是不值钱的，但是做成酒后，一瓶酒可以卖三五十元，效益就上来了。”杜远鹏介绍。

据翟衡介绍，现在山东许多企业也开始“打开门”让大众走进来，并和当地旅游局联合开发观光旅游，吸引了越来越多的游客前往，“有些企业还配套了青少年素质教育等活动场所”。

记者在泰安中青松石葡萄产业园就看到，产业园已经形成酿酒葡萄种植区、鲜食葡萄采摘观光区、特色养殖区、蔬菜(含农作物)种植区、休闲垂钓区等，青少年体能锻炼和素质培养活动区也正在筹建中。

面对全国产业发展态势，翟衡表示，就目前来看，“至少方向是正确的，也是有前景的，还需要时间‘慢慢调整’”。

简讯

## 农业部发布 2016 年中国美丽休闲乡村

本报讯 10 月 21 日，农业部在浙江德清举办 2016 年中国美丽休闲乡村发布活动，向全社会发布推介 150 个中国美丽休闲乡村。

农业部总农艺师孙中华强调，被推介的中国美丽休闲乡村要珍惜荣誉、加强管理，进一步拓展农业功能，挖掘农耕文化，保护生态环境，改善服务设施，开发特色产品，提升服务质量，不断提升休闲农业和乡村旅游发展水平，切实发挥好示范带动作用。

据了解，从今年起，农业部启动开展中国美丽休闲乡村推介工作，重点打造“3+1+X”的休闲农业和乡村旅游品牌体系。此次活动经过地方推荐、专家审核和网上公示等程序，最终确定北京市延庆区下湾村等 150 个村为 2016 年中国美丽休闲乡村。(王方)

## 白羽肉鸡联盟 36 家成员进行安全宣誓

本报讯 10 月 19 日，中国畜牧业协会白羽肉鸡联盟的 36 家成员在农业部、商务部、国家质检总局、国家食药监局领导和业内众多专家的注目下，在京郑重进行了“中国白羽肉鸡食品安全健康消费守护行动宣誓”。

中国白羽肉鸡联盟总裁李景辉表示，联盟成员宣誓一方面是凝聚行业力量，另一方面也是要提振消费信心，促使白羽肉鸡产业走出有史以来持续时间最长的低谷期。

36 家成员包括福建圣农、首农股份、大成食品、嘉吉、新希望六和、山东春雪等在内的具有影响力的养鸡企业。此次宣誓旨在通过行业约束，要求联盟企业肉鸡养殖中绝不违规添加和使用违禁抗生素和添加剂，全部建立质量管理和产品可追溯体系，病死鸡绝不流入市场，养殖过程中不污染环境。这也是诸多涉及鸡肉的食品安全事件后，白羽肉鸡巨头们的首次宣誓。(王方)

# 我们是一家以创新为生命的战略咨询机构



## 预告：志起未来私享会火热报名中 ——

志起未来是国内开启私董会的启蒙者和实践者，我们先后为国内外超过1000家企业举办过各种私董会的交流活动。

2016年，在完成无数积累的基础上，私董会模式已全面升级，推出全新品牌【志起未来私享会】，私享会——比私董会更高级的“黑科技”！

各位BOSS，快快走出来，不要再闭门造车啦！请至少提前2天预约私享会，澎湃时代，驱动未来！



“纸上谈兵”“空谈快意”的咨询模式必将被消灭！

## “五实”文化

实在·实际·实效·实时·实战

为客户真正创造价值



北京志起未来咨询集团成立于2005年，现已发展成为中国具有影响力的专业服务机构之一，首创“智慧+资本”模式，为企业和各地政府提供创新智库、品牌孵化、资本加速和“互联网+”等全新服务，指导过300多家著名企业、上市公司和各地机构，取得了良好的业绩。近两年，公司主动响应国家战略，积极布局“一带一路”业务，在上海和新加坡、马来西亚、泰国均设有分支机构。



北京志起未来咨询集团  
创新智库·品牌孵化·资本加速·互联网+

Add: 北京朝阳区北辰西路 8 号北辰世纪中心 A 座 850-853  
联系热线：139 1085 3319 /189 1071 8435



【志起未来公众号】