

[阅读提示]

北纬40度线附近,几乎汇聚了世界上最好的葡萄酒产区,西方有法国的波尔多、美国的加州,东方则有河北的昌黎和怀来。

凭借优良的自然地理条件和先进的技术优势,以昌黎和怀来沙城为代表的河北葡萄酒,一度在国内行业中占据重要位置。

然而,近年来,过快的生产规模扩张和进口葡萄酒的冲击,却让河北葡萄酒产业陷入困境。

河北葡萄酒产业发展现状如何?面临哪些挑战,又如何实现突围?带着这些问题,记者深入怀来、昌黎两地,进行了调查。



怀来瑞云酒庄工作人员开始采收酿酒葡萄。 崔永胜摄

[记者观察]

值得深耕的
线上市场

法国国际葡萄酒及烈酒展览会今年公布的年度报告预测,葡萄酒在中国的销售额未来三年将增长39.8%。到2020年,中国葡萄酒市场销售额预计将达217亿美元,超过法国和英国,成为仅次于美国的全球第二大葡萄酒市场。

报告同时认为,中国电子商务发展迅猛,年轻人的消费习惯也在转变。考虑到人口基数,未来10年内,中国将是最具吸引力的葡萄酒市场。

能否抓住这黄金10年的机会,实现国产葡萄酒的突围,除提高产品本身竞争力外,搭上电子商务飞速发展的快车,也显得尤为重要。

阿里巴巴近期发布的《中国人的酒杯》2017天猫酒水线上消费数据报告指出,和近年来国产葡萄酒在线下销售额不断降低的低速表现不同,其线上市场份额却在逐渐增大。进口葡萄酒线上销售额占比正逐渐缩小。目前,国产葡萄酒已经占线上葡萄酒总销售额的19%。

报告还显示,天猫上畅销的国产葡萄酒分别来自甘肃的武威市、吉林的通化市和河北的怀来产区。

怀来产区葡萄酒在天猫商城异军突起,正是得益于其对葡萄酒线上销售的重视。

近年来,面对葡萄酒市场低迷和国外葡萄酒的冲击,怀来县着手建立展示本产区葡萄酒的专业直销网站,并将其与网络电商、微信平台等端口互联,实现了网站直营。

目前,怀来的沙城产区葡萄酒网站已注册了大量会员,在此基础上,他们进一步完善支付方式、物流配送等环节建设,打破了传统销售模式。为进一步推广互联网销售新模式,吸引更多酒庄、酒企加入电商平台,他们还选择与国内某电商平台合作,建立了网站直营店,销售区内各种品牌、品系葡萄酒,并委托第三方运营商负责仓储、物流、结算等相关事宜。

除此之外,在怀来民间还活跃着以怀来海科生态农业专业合作社董事长梁晓晴为代表的一批推广人。他告诉记者:在葡萄成熟之前就会有全国各地的客户从网上下单,订购我们合作社的葡萄酒。

梁晓晴还建立了自制葡萄酒QQ群,群内有2000多人。随着电商的快速发展,他又办起了名为“怀来海科生态”的微信、拍拍网店和官网展示平台。他在网上推出了限产特供葡萄酒,价格要比销往当地酒企高出2-3倍,销量已占合作社的40%。

前些年,在电子商务刚刚兴起时,由于葡萄酒对生产、储存、运输条件要求较高,所以很多零售商不愿意介入网络销售,以为这样可以保证更好的售后服务。但随着电子商务深入发展,这种观念已经过时,因为消费者的消费习惯已经改变,只有顺应市场发展趋势,才能在市场中取得更大回报。怀来县葡萄酒局局长董继先表示。

文/记者 王思达

河北葡萄酒,如何迈向新世界

□记者 王思达 郭猛 王雪威

打基础,升级葡萄酒品质

9月,昌黎的酿酒葡萄熟了。穿梭在昌黎的葡萄产区,一股股葡萄特有的香甜味道弥漫在空气中。

在中粮华夏长城葡萄酒有限公司总经理陈小波眼里,一粒粒成熟的酿酒葡萄不但意味着收获,更意味着又一季葡萄酒酿造的开始。

我们行业里有一句话,七分种,三分酿。葡萄酒的种植质量,在葡萄酒的酿造过程中起着基础性作用。而决定葡萄酒品质的,除了技术和管理,首要的是得天独厚的自然条件。陈小波说。

作为河北两大主要葡萄酒产区的昌黎和怀来沙城,拥有堪比法国波尔多的葡萄生长条件,四季分明,日照时间长,昼夜温差大,降雨量适中,无霜期长,沙质土壤。

也正是因为拥有这样的自然条件,让河北取得了中国葡萄酒行业的两个第一:1979年,新中国第一瓶干白葡萄酒在怀来诞生;4年后,第一瓶干红葡萄酒在原昌黎葡萄酒厂诞生。

研制第一瓶干红时,昌黎一些酿酒葡萄品种已经老化。为此,科研人员专门引进了赤霞珠、梅鹿辄、黑品诺等优良酿酒葡萄品种,经过一次次试验,终于完成了第一瓶干红的试制。作为当时试制第一瓶干红的亲历者,陈小波对此记忆犹新。

时过境迁。如今,国产葡萄酒大多采用赤霞珠葡萄生产,品类相对单一,难以满足消费者不断发展变化的口感需求。葡萄酒品种更新又一次成为葡萄酒产业必须跨越的一道门槛。

这是我们在2006年引进并试验种植的新品种白玫瑰。同一批我们还引进了马瑟兰、小味尔多等8个品种,都是法国近几十年来培育出的新品种。在中粮华夏长城葡萄酒有限公司种植基地,陈小波告诉记者,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,如今,华夏长城已经用新品种酿造出高品质干红葡萄酒。

原料基地化、基地良种化。截至目前,昌黎县各类葡萄种植基地达5万多亩。除了企业自建基地,昌黎县葡萄酒企业还发展起订单模式,对所合作的种植基地,实行统一规划、统一技术、统一植保、统一收购。葡萄酒企业有了优质葡萄这一基础保障。

和昌黎一样,作为我省重要葡萄产区的怀来,也正致力于葡萄酒品质的改善。

为了进一步提升葡萄酒品质,怀来县启动了测土配方施肥项目,实施葡萄配餐工程,目的是有效解决农户因盲目施肥、过量施肥和施肥不平衡造成的葡萄品质下降、环境污染和投入浪费的问题。

截至目前,怀来共建设葡萄配餐试验示范点5个,面积86亩,通过对比试验,配方施肥成本大大降低,葡萄糖度平均增加2至3度,葡萄品质明显提升,平均每公斤增收0.15元至0.25元,每亩节本增效980元至2230元。同时,还降低了污染,提高了抗病性,实现了经济和生态效益双赢。

如今,怀来葡萄种植面积达25.1万亩,葡萄年产量15.6万吨,葡萄产业总产值25.9亿元。其中10万亩酿酒葡萄的品质,决定着怀来葡萄酒的未来。

谋转型,开启酒庄模式

9月18日,怀来葡萄种植户张新强卖出了今年第一批酿酒葡萄,价格每公斤6元。

虽然这个价格离怀来酿酒葡萄的历史高价还有不小差距,张新强仍然觉得开心:酿酒葡萄价格连续下跌几年,终于开始反弹了。

在拿到我国葡萄酒生产的两个第一后,河北省的葡萄酒产业曾经有过一段高速发展的时期。在市场最好的那段时间里,怀来沙城产区的葡萄酒在国内市场占有率一度达14%。昌黎产区也涌现出了30余家葡萄酒酿造企业,葡萄酒产量最高时曾占到全国总产量的四分之一。

然而,这样的好日子只持续到2012年。之后,受低端酒产量过剩、国内消费者口味升级、进口葡萄酒冲击等因素影响,国内葡萄酒企业一度陷入困境。

自2013年开始,国产葡萄酒产量连续跌4年,国内葡萄酒市场份额不断被进口葡萄酒蚕食。

数据显示,2016年国内进口葡萄酒6.4亿升,总额达到23.6亿美元,相比2015年分别增长了15%和16%,其中瓶装葡萄酒的进口总量占到九成以上。相比之下,国产葡萄酒产量则继续下滑,2016年全国为11.4亿升,较上一年减少1%。此消彼长,2016年进口瓶装葡萄酒已占国内市场份额近三成。而在2014到2015年,进口葡萄酒的市场占有率只有20%。

这样的格局甚至延续到了2017年。数据显示,今年1-5月份我国进口葡萄酒的总量有所放缓,前五个月瓶装葡萄酒进口同比增长8.1%,进口额同比下降3.5%。这被认为是进口葡萄酒价格越来越务实的体现,同时也意味着国产葡萄酒要承受更多的价格竞争。

进口葡萄酒的冲击还从零售市场传导到行业上游。在怀来沙城产区,由于酒企销售疲软,酿酒葡萄收购价格的下滑,当地部分农户甚至砍掉了葡萄藤而外出打工。

前几年种酿酒葡萄的利润太少。以赤霞珠为例,2016年收购价格较高的酒庄,给的价格为0.9元/公斤。按亩产1000公斤的平均水平计算,去掉农资和人工,一亩地的净收入不超过3000元,5亩地不过15000元,还不如外出打工。张新强告诉记者。

现在回头看,这些年国产葡萄酒产业遭遇的困境并不是偶然出现的。多年前,国内很多企业缺少对葡萄酒品质的追求,尤其是在1996年之后的干红热,国内更需要价格便宜、品质一般的葡萄酒,而酒庄模式通过工业化生产降低成本,更适合当时国内的情况。如今,消费者对葡萄酒的认知逐步增加,这种模式自然就走不通了。怀来县葡萄酒局局长董继先认为。

另外,前些年,一些酒庄本身没有自己的葡萄基地,而是通过收购农户的葡萄来生产。但是农民为了获得更高的收入,盲目追求产量,进而出现产量和品质之间的矛盾。

进口葡萄酒的价格下降,也是河北葡萄酒面临的一大挑战。近年来,我国先后对新西兰、智利、澳大利亚等国的葡萄酒实行零关税,这导致国内市场上进口红酒原酒的价格,甚至远低于国产原酒。

以前是品质没优势但价格便宜,现在和进口酒相比,品质价格都没有优势,自然会受到冲击。董继先说。

河北葡萄酒想要寻求出路,必须提高品质、转型升级。发展层次不同的葡萄酒,是一条必经之路。

要保证国产葡萄酒的质量,就必须发展自己的酒庄和葡萄园。根据行业内的统计数据,目前国内大大小小的酒庄有900多家,其中河北有50余家。中国酿酒工业协会葡萄酒分会秘书长张祥熙表示。

从产地及其口味风格上,葡萄酒产业国被划分为旧世界和新世界。中国现代葡萄酒历史前半部分更像旧世界,产量大,品种单一,风格固定。未来,中国葡萄酒发展必须迈向新世界,建立众多精品酒庄,培育小产区,引进试种更多葡萄品种,让葡萄酒风格富有创新性和多样化。张祥熙认为。

求融合,试水葡萄酒+旅游

在怀来长城桑干酒庄,穿过酒窖与灯光营造出的梦幻桑干河谷走廊,一个巨大的葡萄酒瓶斜立在眼前。

这个巨大的酒瓶造型由1万个葡萄酒瓶塞组成,象征着葡萄酒的悠久历史。随着讲解员的解说,游客们开始体验葡萄酒文化。

我们酒庄不但有酿造、存储、装瓶车间,可以生产高品质国宴用酒,而且是一个旅游观光基地。每年五月到十月是我们县的旅游旺季,平时我们每天接待游客

100人次。周末或者节假日平均每天接待游客可以达到200人次。长城桑干酒庄工作人员告诉记者。

京津冀协同发展以及北京携手张家口举办冬奥会,是怀来葡萄酒产业可以抢抓的重要机遇。怀来可以借机改变大型酒庄追求产量的发展模式,利用当地优美自然风光及葡萄种植、酿造等资源,面向京津等地大力拓展休闲、度假市场。董继先说,怀来葡萄酒产业未来的发展思路就是发展旅游酒庄,打造酒庄集聚区,走一二三产业融合发展的路子。

位于怀来县城周边的瑞云酒庄,就是一个现实案例。它的葡萄酒不铺门店,不进超市,只供给会员。盯准来自京津的中高端消费者发展会员。经过近十年发展,如今酒庄已经被打造成一个景区,除了接待游客,还可以承办很多大型户外活动。

目前,怀来已经有近20家酒庄具备了旅游接待资质。

昌黎的发展思路和怀来类似。在昌黎的众多葡萄酒企业中,华夏长城是最早将发展葡萄酒旅游付诸实践的。

建厂之初,华夏长城在总体布局上已设计出华夏酿酒生态园的蓝图,经过20多年的发展探索,华夏长城的酿酒基地已经成为集葡萄种植、生产、科研和旅游观光于一体的酒文化传播基地。

几乎每个周末,我们都会接待多批来自全国各地的旅游团,其中以北京、河北和辽宁的游客居多。他们会参观我们的种植基地、分拣车间及亚洲第一大酒窖,亲眼看到葡萄酒的酿造、储存过程,亲自品尝我们葡萄酒。大部分人在参观、体验后都会选择购买一些葡萄酒带回家。陈小波介绍,这种体验式的参观,还增强了消费者对酒品质的信任,也让我们的品牌价值实现了更好传播。

今天,通过旅游业带动酒企发展的已不仅是华夏长城一家。目前,昌黎已有包括中粮华夏、朗格斯等多家酒企在自家种植基地发展起酒庄旅游。

正在建设中的金士红酒养生庄园,更是将葡萄种植园、综合功能区、居家康养示范区、鲜食水果采摘园等相结合,正尝试一种新的旅游模式。目前,金士酒庄的综合功能区和居家养生示范区主体工程已经完工。

根据规划,未来昌黎将在碣石山东麓建成葡萄酒庄30余座,形成具有典型区域风格的碣石酒乡。

事实上,中国包括河北的葡萄酒行业还很年轻,消费者饮用全汁干型葡萄酒的时间还不到40年。我们有理由相信,经历这些年的调整,河北葡萄酒产业已经触底反弹,并逐渐摸索出了适合自己的发展道路。张祥熙说。



怀来长城桑干酒庄地下酒窖。 记者 王思达摄



昌黎万亩酿酒葡萄园。 记者 王思达摄