

让中国葡萄酒从贺兰山东麓走向世界

——自治区政协“借助港澳平台,助推国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区建设”专题协商会发言集萃

编者按：

宁夏贺兰山东麓经过30多年的持续发展,已成为我国最大的酿酒葡萄集中连片区,并以“酒庄酒”的发展模式引领着国内优质葡萄酒的生产,成为宁夏的“紫色名片”。

按照自治区政协2023年协商计划,10月23日,自治区政协通过“线上+线下”相结合的方式召开“借助港澳平台,助推国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区建设”专题协商会。会上,自治区政协委员蔡德升、魏雄、何耀康、郭康平、郑子盛和贺兰山东麓葡萄酒产业园区管理委员会原常务副主任、二级研究员赵世华分别结合调研成果和工作实际作交流发言。

提标准育人才 为葡萄酒产业高质量发展赋能

自治区政协常委 蔡德升

近年来,宁夏走出国门,葡萄酒这张“紫色名片”起到了重要作用,贺兰山东麓葡萄酒产区经过30年的深耕细作,逐步走向国内和国际市场,产区品牌影响力得到显著提升。

随着宁夏和香港两地交流合作不断深化,宁夏持续加快对外开放步伐,通过香港既引资又引智,聚焦当地产业发展重点和特色优势,深挖宁夏葡萄酒、旅游产品消费潜力空间。两地持续深化交流合作,扩大经贸往来,在市场营销、宣传推广等方面共享经验与资源,助力宁夏葡萄酒、文旅产业高质量发展,使宁夏高品质葡萄酒通过香港的广阔平台走向世界。

在调研中发现,还存在不少问题和困难制约产区发展。在食品安全和质量方面,香港有着严格的质量认证制度和法律监管制度,建议组织专业技术人员,加快推进宁夏葡萄酒质量安全监测体系建设,结

合国际国内有关葡萄酒质量检测方法,全面提升宁夏葡萄酒产品质量和市場核心竞争力。

葡萄酒的质量取决于葡萄的种植和酿造过程,投资技术和人才培养是提高葡萄酒产业质量的重要手段。宁夏葡萄酒生产商可以借鉴海外的做法,投资现代化的葡萄种植技术、酿造设备和工艺,以提高葡萄酒的质量和稳定性。培养专业的葡萄酒酿造师和葡萄园管理人员,提高他们的专业水平和技术能力,对于宁夏葡萄酒产业的长远发展至关重要,要开办更深入的人才培训课程,系统提供葡萄酒产区、葡萄品种、酿酒技术、品鉴技巧、销售策略等专业知识和技能培训,培养更多具备专业素质的葡萄酒从业人员。

香港作为全球著名的金融、贸易、航运、信息和物流中心,是葡萄酒市场的风向标和桥头堡,宁

夏葡萄酒生产企业走进香港,持续树品牌、找订单、拓合作,“塞上江南”宁夏与香港的繁华都市之间,一条新的经贸通道正在悄然开启。这不仅将两地的资源进行了重新配置,也让两地在经济发展中找到了新的机遇,合作交流中,需要培养更多精通英语、法语、葡萄牙语等语言人才,进一步畅通沟通渠道。

要发掘更多的葡萄酒资源,降低原酒成本,根据具体需求,调整销售策略,将质优价廉的葡萄酒推广到更广泛的市场,提升国内外消费者的购买热情。当前国际葡萄与葡萄酒产业挑战和机遇并存,要通过加强经贸合作、推进科技协作、强化政策沟通,促进产业开放融合,向世界展现宁夏葡萄酒的国际范、中国风、宁夏情。

(蔡德升 和富社会企业有限公司执行总监 特邀界别)

构建葡萄酒评价分级模式 形成特色“宁夏模式”

自治区政协常委 魏 雄

贺兰山东麓和法国波尔多处于同一纬度,被法国酒评家评为“中国的波尔多”,是业界公认的世界最适合种植酿酒葡萄和生产高端葡萄酒的黄金地带之一,酿酒葡萄种植面积占全国三分之一,是全国最大的连片酿酒葡萄种植区。

近年来,宁夏葡萄酒逐步走出了一条具有特色的葡萄酒产业、旅游、文化融合发展之路,葡萄酒产业已成为宁夏调整结构、转型发展、扩大开放、促农增收的重要产业。但宁夏酿造的葡萄酒在全国市场的占有率偏低,市场营销已成为困扰酒庄良性运转、制约产业高质量发展的堵点和关键点。如何在种得好、酿得好的基础上,让贺兰山东麓高品质葡萄酒“销得好”是当前迫切需要解决的问题,也是打造世界葡萄酒之都的关键所在。

在调研中发现,宁夏部分葡萄酒酒庄过分注重追求制造高端性及高品质葡萄酒产品,导致其销售价

格偏高,在竞争激烈的港澳市场中性价比优势不明显,欠缺大众化市场。建议构建宁夏产区葡萄酒产品中国评价分级模式和标准,率先建立适应国内消费者的品质评价体系,成立中国葡萄酒指数研究院,为消费者选购葡萄酒提供可视化参考标准,提升国产葡萄酒品牌吸引力和公信力。集中优势资源和各方力量,整合领军酒庄(企业),提升加工能力、品牌营销能力和市场竞争实力,做优精品酒庄。挖掘更多宁夏当地的酿酒资源,降低酿造成本,并根据港澳消费者的口味和喜好调整产品的定位及包装,将宁夏葡萄酒打造为独具特色及高性价比的品牌。加强“贺兰山东麓葡萄酒”地理标志的使用和管理,制定优惠政策,引导鼓励酒庄高质量发展。探索挖掘葡萄酒产业文化符号,推动文旅产业与葡萄酒产业融合发展。

着力营造宁夏贺兰山东麓葡萄酒品牌宣传推介氛围。在机场、火

车站、高速公路服务区、服务大厅、城市街道、商圈、旅游景区等人流集中、视野开阔的区域,通过雕塑作品、虚拟形象大使、大屏图文投放、广告展播等方式大力宣传推介“宁夏贺兰山东麓葡萄酒”;设计制作一批符合品牌特色的文创作品,在区内及全国大范围布展、销售、推介;加强宁夏葡萄酒营销体系建设,结合宁夏葡萄酒及文化旅游作重点推广宣传,优化旅游观光线路,制作优质旅游宣传片、多举办品酒交流活动借以宣传宁夏葡萄酒,可吸引更多的游客前来体验宁夏的魅力;充分加强宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区品牌面向国内外市场的宣传推介力度,向全世界展示宁夏产区风土条件、历史文化与发展优势,提升产区国内外知名度和影响力。合力推动“贺兰山东麓葡萄酒品牌”深入人心、家喻户晓。

(魏 雄 澳门友联建筑工程有限公司总经理 特邀界别)

补齐短板创造需求 助力宁夏葡萄酒走向世界

自治区政协委员 何耀康

葡萄酒是文明的使者,自古以来就承载着促进合作开放、推动文化交流的使命,当下已成为宁夏对话世界、世界认知宁夏的“紫色名片”。多年来,我们的愿景就是让香港飘满宁夏葡萄酒的醉人芳香。

随着宁夏葡萄酒和文旅产业的壮大,“葡萄酒+文旅”的需求逐步增加,其后续价值值得持续挖掘,也会推动葡萄酒产业发展。但目前相关配套还有欠缺,从香港到宁夏的航班次数较少,交通情况有待改善。此外,葡萄酒品牌发展还需提高,近年来,贺兰山东麓成为国际葡萄酒比赛中的“明星”产区,来自宁夏的多款葡萄酒荣获大金奖,行业内对宁夏葡萄酒十分认可。

种得好、酿得好是宁夏葡萄酒的优势,但相较于进口葡萄酒,性价比不足成为宁夏葡萄酒的短板,这导致宁夏葡萄酒的流通量、销售量、用户接受度受影响。对于经销商,销售的产品除了质量过关,还要有足够的利润,这才会投入更多的资源进行推广销售,相较于价格

低廉、产量稳定的意大利和西班牙等产区葡萄酒,宁夏葡萄酒售价过高,让部分消费者难以接受。希望给予经销商更好的政策、更好的服务,支持鼓励更多的经销商关注贺兰山东麓,拓宽宁夏葡萄酒的销售渠道。

打通销售渠道的问题有待解决,供应链和产业链也需要进一步对接完善,香港经销商和宁夏酒庄对接,存在沟通不畅,缺乏恒温仓库和物流等情况,因此建议加强服务,为香港经销商提供英文、粤语支持。此外,要创造更多的需求点,鼓励各地社团、机构在集会中用宁夏的葡萄酒,通过国情教育,让更多消费者关注国产葡萄酒,同时降低销售价格,让消费者得到实惠。为了让香港消费者更好接受宁夏葡萄酒,建议筹划成立“国人喝国酒委员会”,让有情怀的经销商和葡萄酒酒庄积极参与,通过政策和价格优势,吸引更多餐厅、零售店上架宁夏葡萄酒,加大其曝光率。

两地政协委员要密切携手,就宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区打造“世界葡萄酒之都”目标,进一步推动香港与宁夏经贸往来、加强合作,深挖宁夏葡萄酒消费潜力空间,扩大品牌影响力,扎实做好资金、技术、人才联系工作,精准服务和助力宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区高质量发展。

作为自治区政协委员,肩负重大责任,我们要立足本职,继续为深化宁夏香港两地合作献计出力,尽己所能加强宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区品牌面向国内外市场的宣传推介力度,充分展示宁夏产区风土条件、历史文化与发展优势,提升产区国内外知名度和影响力。为宁夏葡萄酒走出去扩大发展提供机会。期待未来宁夏葡萄酒能借助香港打开国际窗口,让一片片绿意盎然的葡萄园生机勃勃,一座座风格各异的葡萄酒庄开门迎宾,一款款匠心酿造的葡萄酒走向世界。

(何耀康 晨曦控股国际有限公司董事长 特邀界别)

做优特色 推动葡萄酒在港澳地区生根发芽

自治区政协委员 郭康平

宁夏贺兰山东麓是世界公认的优质葡萄酒产区,得到了业内的认可,但市场对产区品牌和产品认知度不高,产区目前一些知名品牌以中小酒庄为主,对市场的影响力较小。从市场角度,提升产区知名度还是需要做强规模较大的龙头企业。

对于新兴产业,中高端的产品不一定非要以很高的价格进行市场销售。产区产品首先要增加市场的占有率,只有很快大规模占有市场,才可能形成产品品牌和产区品牌的效应,并为下一步提高销售价格、取得更高利润争取更大空间。从酒种(中国白酒、葡萄酒、黄酒、啤酒等)看,葡萄酒在消费市场具有一定的市场潜力,但不可能一下就能改变中国酒类消费的传统习惯,需要进一步在消费中普及葡萄酒,这也需要我们把葡萄酒从奢侈品变为消费品。提供性价比高的葡萄酒产品,也是贺兰山东麓产区对中国葡

萄酒产业发展的责任。从尽快扩大规模,迅速提高市场占有率角度上讲,做强龙头企业势在必行。

建议宁夏葡萄酒企业积极参加澳门的葡萄酒业展会,展示宁夏葡萄酒及其相关产品,争取与行业专业人士和买家建立联系,有效地扩大产品的影响力和知名度。此外,也能了解澳门主流葡萄酒品牌和消费者偏好,从而提高宁夏葡萄酒在澳门市场的竞争力。

应引进企业投资葡萄酒的配套产业,比如葡萄酒瓶、酒塞、酒标、辅料等,并加大对葡萄酒衍生品的开发,提升产业综合效益。要充分考虑贺兰山东麓特有的风土条件、日照、热量、砂石、土壤等相关要求,有针对性地对葡萄酒种植土地进行检测,要把葡萄酒种植用地作为关键性、主导性、基础性的要素保障来规划设计保护,从制度上、种植上、源头上保障贺兰山东麓葡萄酒种植区域的

原生态品质,让世界葡萄酒界知道贺兰山东麓葡萄酒产区是有边界的。

出台营销扶持政策,鼓励行业协会、商会、专业营销团队利用自身营销渠道参与营销,扩大产品销售。由自治区驻各地联络办事处牵头,财政、商务、投促、工商联、葡萄酒产业发展服务中心以及相关县(区)政府配合,在北上广深等城市试点建立线下“贺兰山东麓葡萄酒城市品鉴体验中心”及葡萄酒仓储服务中心,常态化开展宁夏葡萄酒品鉴推介,打通区域市场线下消费者直购路径。做足海外市场拓展文章,葡萄酒发展壮大于海外,其最大消费市场也在海外。由自治区商务厅牵头,以全球营销的战略眼光,瞄准德国、美国、英国、加拿大、法国、新加坡等海外市场谋篇布局、以点带面,抢占海外销售市场。

(郭康平 鸿星联合集团执行董事 特邀界别)

讲好宁夏葡萄酒故事 促进产业高质量发展

自治区政协常委 郑子盛

协商报告政治站位高、内容写得实、问题找得准、对策建议针对性强。

协商报告仅用三个层面,以较小的篇幅对我区在葡萄及葡萄酒产业领域所取得的成绩进行概括,既不过于夸大成绩,也没有长篇大论,而是简明扼要、实事求是地总结了所取得的成绩,体现了协商报告既认清发展形势、又保持稳重前行的态度。协商报告从五个方面认真分析了目前我区葡萄及葡萄酒产业发展中存在的问题,每个问题都是用事实和数据说话,体现了报告对查找出的问题的科学严谨态度。存在问题既有发展中遇到的客观因素,又有我区葡萄及葡萄酒产业发展自身存在的问题,令人思考,切实需要引起政府和有关部门以及企业的高度重视。此外,协商报告中五个方面的启示和建议靶向施策、针对性非常强,为我区葡萄及葡萄酒产业高质量发展明确方向。

建议积极有效发挥港澳这一国际平台优势,开拓港澳及国际市场,早日让宁夏葡萄酒“既获奖又获利”。宁夏葡萄酒参赛获奖很多,但是仍属于葡萄酒行业新兴力量,客户的培育需要时间。争取港澳知名葡萄酒经销商和代理商对宁夏葡萄酒的认可和支

持,是拓展市场的关键。贺兰山东麓酿酒葡萄种植面积达到58.3万亩,是中国最大的酿酒葡萄集中连片产区,目前葡萄酒行业发展整体是富余或者过剩的状态,这需要我们除了增加种植面积,更要在品牌建设和营销渠道上多下功夫。宁夏现在年产1亿瓶葡萄酒,销量的增加赶不上产量的增加,如果继续增加产量,则未来销售压力更大。从国际葡萄酒市场看,近年销售增长不明显,销售单价受经济波动的影响在下降,所以在种植面积增加可以争取指标,但具体实施要考虑综合市场的接受程度。

葡萄酒产业的发展需要多条腿走路,在葡萄酒和文旅产业融合多下功夫,扶持和支持一些重点项目,通过文旅产业带动葡萄酒产业发展。建议政府做好相关的文旅产业和葡萄及葡萄酒融合上发展规划,出台相关政策指引,提前做好业态布局和产业互补,避免同业过度竞争。引导宁夏葡萄酒行业中的葡萄酒企业之间相互学习交流,尽早形成宁夏的葡萄酒企业的第一及第二梯队。加大外媒宣传推介,面向世界展现贺兰山东麓的葡萄园风光和葡萄酒品质,展现宁夏的黄河文明、大漠风光。在文旅业融合中充分挖掘中国元素、塑造中国形象、发出中国声音,鼓励建设具有中国风格、中国气派的酒庄建筑,推动我区葡萄酒以中国特色形象在世界葡萄酒舞台上大放异彩,让“宁夏葡萄酒当惊世界殊”。

(郑子盛 宁夏沃尔丰葡萄酒有限公司总经理 工商联界别)

树品牌推动产业发展 育龙头擦亮“紫色名片”

宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会原常务副主任、二级研究员 赵世华

葡萄酒是世界饮品、也是世界的语言、生活的艺术、文化的使者、友谊的桥梁,世界因葡萄酒而越来越美好,协商报告符合宁夏国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区建设的实际,提出的问题针对性强,建议有很强的前瞻性和操作性。

促进葡萄酒市场营销,建设世界知名一流的产区是基础,生产品质一流的产品是核心,打造“世界葡萄酒之都”、培育在国内外有影响的葡萄酒品牌是关键。

当前,宁夏已成为中国葡萄酒高品质的代表,贺兰山东麓葡萄酒产区已在世界上有很大影响力。宁夏创建了“酒庄基地一体化发展、种酿一体化技术”的中国酒庄酒发展模式,最大的贡献是带动了中国葡萄酒品质的提升,让国内外消费者知道中国葡萄酒的品质也很好,宁夏成为中国最优质的产区之一。贺兰山东麓葡萄酒产区不仅是中

国的贺兰山东麓,也是世界的贺兰山东麓。

酿酒葡萄基地始终是一个产区的核心竞争力,无原料基地的产区不能称为葡萄酒产区,无稳定原料基地的企业生产的葡萄酒不能称为酒庄酒。建议要优化中国葡萄酒产区布局,推进葡萄酒产业向优势区集中,充分发挥各产区历史文化、风土品种等优势,高标准打造优质原料基地,增强可持续发展能力,构建完善的葡萄酒产区化、酒庄产地化的制度与标准。

酒庄企业始终是葡萄酒产业高质量发展、走向国内外市场的主体。贺兰山东麓葡萄酒产区在法律法规制度标准及文化构建方面已具备了发展的基础和条件,要把贺兰山东麓葡萄酒产区打造成世界一流产区,需要在培育几家世界一流的酒庄葡萄酒品牌上发力。建议要用好宁夏国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区和中国(宁夏)国

际葡萄酒文化旅游博览会两个国字平台,发挥好先行先试作用。要培育做强全产业链的龙头企业,打造一批有世界影响力的领军企业与高品质酒庄集群,提升酒庄企业的创新、引领能力,构建酒庄企业产业区化的国内外市场布局体系,增强竞争力,实现全产业链协同发力的运行机制。

优质葡萄酒产区有产区、企业 and 产品三个方面的品牌内容,产区品牌是中高端葡萄酒市场竞争的基础。坚持政府主打产区品牌,构建起品牌力培育制度标准体系;企业主打产品品牌,构建中高端、国内外市场产品价格体系提升附加值。实施好各产区品牌、产品品牌培育计划并促进产区与企业协同发力,把葡萄酒产业作为宁夏经济发展的“新引擎”、扩大对外开放的“桥头堡”、促进乡村振兴的“着力点”,引领中国葡萄酒走向世界,共同开创中国葡萄酒产业高质量发展新局面。