



都市精英的冷暖人生

——长沙 FM105 广播电台专访西班牙伟大者酒业有限公司首席运营官顾震宇实录

编者按：6月18日晚8点，FM105广播电台专访了西班牙公司首席运营官顾震宇。他就个人的成长过程，西班牙的发展历程，西班牙的团队力量，宁夏西班牙的宏伟愿景，以及对中葡萄酒市场的走势进行了全面地采访报道。顾震宇在采访中，纵横捭阖，谈古论今，全面阐述了西班牙公司的发展理念和企业精神。下面全文刊发这次采访的问答实录，以飨读者。



采访现场。

顾震宇在直播中。

出录音：105的听众朋友们大家好！我是西班牙伟大者酒业有限公司首席运营官顾震宇。应《都市精英的冷暖人生》节目之邀，今天我来跟大家讲述一下自己的人生故事和我们企业的发展历程和愿景。

一、人成长经历：

问：您是哪一年出生？父母从事的工作是什么？从小成长经历对自己的人生有什么影响？

答：我是1980年出生的。那时正赶上国家实行计划生育，我父母当时都是国企管理人员，只生下了我一个。当年，父母的工作都很忙，没有更多的时间管我。所以，我小时候大多时间都是跟着邻居家的孩子，以及同学们厮混在一起。这样让我很早就形成了独立的性格。而我在爸妈眼中是个除了学习成绩不好哪儿都还好的“乖孩子”吧。

问：在进入葡萄酒行业之前您是做什么的？

答：我之前在北京做了10年的广告工作。那时候和三个朋友一起创办一家平面设计广告公司，最早取名为“威力波”。后来成熟点了便更名为“源千气岛”。这个名儿还是人民日报的一位老领导给起的。在当时的北京设计行业里，我们还算是小有名气的。

问：您之前的成长经历对后来从事葡萄酒行业有什么影响？

答：广告行业是不断需要创意的。创意不仅是智慧的结晶，也是赢取市场的法宝。所以从这一点上讲，对于今天从事葡萄酒事业是有一定的传承作用。在营销当中不断地创新手段，是完胜市场的法宝。市场营销中不是有这样一句话吗：“因你而变”。这其实就是通过创意来适应市场，最终博取市场。所以说，在北京十年的广告营销，给我的积累应是如此。

二、对葡萄酒行业的理解：

问：我们有时候会说，葡萄酒是传递情绪的配角。您觉得它对人生有什么特殊意义？能为人们打造怎样的生活



活方式？

答：我们西班牙企业是第一家在湖南省进口葡萄酒的企业。当时我们想的就是把健康的葡萄酒和优雅的生活方式传递给国人。10年后的今天，葡萄酒或许并没有从根本上改变人们的生活方式，但当下的消费者却会从葡萄酒中找到自己传递情绪的方法，让葡萄酒成为交友、结缘，联络感情、修身养性的媒介，并从中找到了快意人生。

我们是不是可以从一字之差，来窥见人们对葡萄酒的态度，看到人们对品质生活的提升呢？这个字，就是“喝”字与“品”字。怎么讲？“喝酒去”！人们在激情邀约后都会很豪迈地甩出这句话。于是三五好友相约而至，嘴里一声“干”，杯子一声碰，咣当一下，干了，喝了。真是“一生大笑能几回，斗酒相逢须醉倒”。这是多么的飒啊。这也就是我们中国人喝酒的豪情文化。但是，您有没有发现，进入2000年以来，特别是近几年，随着葡萄酒走上人们的餐桌，人们在酒面前似乎淡定了许多。同样举着酒杯，同样喊一声“干”，但杯中酒，已经由白变红，喝酒的伙伴由酒盅变成了水晶杯。水晶杯相碰的那声清脆的声音，悦耳到让你感觉喝的已不再是豪情万丈的酒，而是在品味人生。这时候“喝”变成了“品”，豪情文化一下子变成了优雅文化。一瞬间，感觉我们喝的不仅仅是酒，比喝酒更重要的是在享受品质生活。

这几年，您还可以经常见到或许亲临过一些品酒会。注意，是“品酒会”，着重在“品”字上，而不是“喝酒会”。一字之差，品质千里了。这种品酒会，有着优雅的气氛，有着轻曼的音乐，有着晚礼服的飘逸，也有着西装的庄重。一切为葡萄酒而来，一切为享受高雅生活而来。

这就是改变，也就是您所问到的葡萄酒对于人生的意义。

问：在进入这个行业之前对这行业是一个什么样的概

念，做了之后又有怎样的理解呢？

答：跟您这么说吧，我以前吧，爱喝酒，但酒量又不行。白酒咱就不说了，葡萄酒那时候还真喝不出真假来，但也没管那么多，能喝到感觉出来就好。做广告那十年挣的钱一半都买酒喝了。现在回想起来，都是稀里糊涂喝的，因为那时候不懂葡萄酒。后来进入到这个行业，经过不断地学习、品鉴，掌握了葡萄酒的知识，懂得了葡萄酒的种植、酿造、储藏、品鉴的文化，才深知，葡萄酒有着博大精深的文化底蕴，是品质生活不可或缺的润滑剂。

在葡萄酒的旧世界生产国里，有着历史悠久的酒庄，他们遵行自己的坚持。对土地，对种植，对酿造都有着自己的理念和传统的方法，从而筑就了他们特殊的葡萄酒文化。

在中国，葡萄酒的历史也是很深远的。据《史记》记载，当年张骞出使西域时，就从大宛国引进了不同于本土的葡萄品种。并在甘肃、宁夏等地区种植。王翰的《凉州词》“葡萄美酒夜光杯，欲饮琵琶马上催”，就表明当时包括宁夏在内的凉州已经出产葡萄酒了。元代诗人马祖常在其《灵州》一诗中写道：“葡萄怜美酒，昔蓿趁田居。”这里的灵州就是今天宁夏的银川和灵武地区。所以，这种历史的积淀，使得宁夏葡萄酒厚积而薄发。

我在这10年中，对中外葡萄酒的历史文化有了一定的了解，致力于这个行业，也就是想让自己成为一个葡萄酒文化的传播者，让更多的人了解葡萄酒，懂得葡萄酒。

三、走进西班

问：是什么样的契机让您走进西班的？

答：北京那地方可能比长沙更早接触葡萄酒。那时候，朋友的婚礼上，基本都有红酒布局。觥筹交错，气氛嗨皮，情绪激昂。到自己的婚礼上，上的就是西班牙的威廉王子珍藏葡萄酒。记得那时候来了一个人生第一：就是第一次对着瓶一口喝完一瓶。喝完以后并没有沉醉，而是微醺的感觉，好极了，晚上还可以去夜店狂欢。那时候我就得出一个结论，好的葡萄酒对人体伤害是很少的。从那天开始我开始着迷葡萄酒。未曾想，此后便与葡萄酒结缘，成为人生的事业。

问：走进西班您最大的感受是什么？

答：一种态度，一种坚持，并且能带领企业百余名志同道合的人一道创新与拼搏，在同一份事业上的幸福与快乐的感觉。一切都是值得的。特别是为了以能酿造出中国更好的葡萄酒为目标去努力的过程。

四、往昔峥嵘，前路明亮

问：请您简单介绍一下西班牙企业？您的企业信奉的宗旨是什么？

答：我们西班牙企业是湖南省第一家进口葡萄酒企业，成立于2005年。主要经营进口葡萄酒，已经走过了17年的历程。十几年来，企业秉承“甄选世界美酒，服务美好生活”的宗旨，为提升人民群众的生活品质倾尽了心血。企业也在这十余年间成长壮大。现在企业担负着湖南省葡萄酒协会会长单位的职责，并且是国家商务部进口葡萄酒法规起草单位。企业连续多年位居湖南省进口葡萄酒进口量的第一。

问：听说西班牙近年在宁夏开荒种葡萄，酿造国产葡萄酒，这方面情况能否请您介绍一下。

答：没错。我们从2018年开始，投资宁夏贺兰山东麓鸽子山，开垦荒地5700亩，致力于酿造中国好葡萄酒。现已完成3000亩的葡萄园种植，并在去年正式实现了“西班第一榨”，也就是实现了用自己的葡萄酿造自己的酒。2021年9月28日，第12届（2021）亚洲葡萄酒质量大赛

(下转第2版)

中国第六届精品葡萄酒挑战赛在广州举行

西班抱得大奖归

本报讯 (刘珊珊) 6 月 12 日在广州举行的中国第六届精品葡萄酒挑战赛中, 来自西班牙旗下的多款葡萄酒获得多个大奖。

据了解, 此次挑战赛是最具中国特色葡萄酒的赛事, 也是着力打造中国葡萄酒本土市场的一场赛事。它由中国国际精品葡萄酒挑战赛组委会主办, 国家葡萄及白酒、露酒产品监督检测中心技术指导, 是国内不多见的彰显中国葡萄酒实力的赛事。

宁夏西班选送的西班北塞北陈酿干红葡萄酒斩获金奖, 西班金鸽赤霞珠陈酿干红葡萄酒、西班金鸽马瑟兰珍藏干红葡萄酒分获铜奖, 相见欢白葡萄酒获得最佳性价比奖, 酒霄梅洛陈酿葡萄酒获单品种奖。另外, 西班雪莉甜型葡萄酒获铜奖, 西班桑格丽雅甜型葡萄酒获最具消费价值奖。



西班图文



6 月 15 日, 西班公司与海囤生活战略合作签约仪式在长沙举行。海囤生活是一个社群经济平台, 致力于推动新零售进步, 积极打造有温度、有态度、有深度的社群团购。双方建立战略合作后, 将开展深度合作, 打造能持续创造价值, 创新运营, 有原则, 有底线的平台。图为海囤团队在西班参观时的场景。

科通全国巡展首站登陆长沙

西班全场秀美酒

本报讯 (刘珊珊) 6 月 14 日, 科通全国巡展在华中地区首站登陆长沙。本次巡展携手了 55 家优质展商, 为当地经销商打造一站式全球美酒品鉴采购平台。

长沙的文娱产业发达, 酒水销售强劲, 一年酒类销售额接近 72 亿元, 是中部地区酒类市场开拓的重点城市。所以, 科通首席进入华中地区便在长沙办展不无道理。

据了解, 本次长沙巡展汇聚了来自意大利、法国、智利、中国、西班牙、日本、美国、土耳其、俄罗斯、摩尔多瓦、北马其顿等国的葡萄酒、威士忌、白兰地、啤酒、清酒、

朗姆酒、潮流小酒等丰富的酒类产品, 吸引了大量当地经销商到场品鉴洽谈。包括意酒频道等精品展团充分展示各国葡萄酒魅力。

西班企业作为湖南酒界的代表企业之一携多款产品参加了本次巡展。西班有机酒系列, 特色产品: 西班·雪莉、西班·桑格丽雅、西班·教皇新堡巧克力起泡酒, 以及来自宁夏贺兰山东麓西班葡萄园的西班·雷司令、西班·北塞北、西班·九喜系列、西班·酒霄系列、西班·龙等产品纷纷亮相, 受到现场嘉宾、观众的喜爱与认可。



湖南省建筑设计院为宁夏西班酒庄的整体设计工作正在稳步推进。为了搞好这个设计, 该院集中了大量的技术力量进行攻关, 达到了智力全开的顶级效果。图为该设计院正在组织专家讨论宁夏西班酒庄的设计方案。

(上接第 1 版)

组委会评定, 宁夏西班酒庄出品的西班·北塞北陈酿葡萄酒获得大金奖, 西班龙获得银奖。

这是全体西班牙人的信念支持的成果, 能在一个小的领域慢慢地做精做强也是磨练我们这一代西班牙人的意志。

问: 您觉得西班葡萄酒同其他葡萄酒有什么优势?

答: ——从严格要求产品品质, 让消费者买到放心葡萄酒, 到种植酿造出更健康更安全的国产葡萄酒, 是我们企业产品力的保障;

——西班的后勤服务团队热心周到的服务意识, 让消费者与合作伙伴对企业的信任更加增强;

——渠道的持续拓展与创新销售领域的渗透让企业充满活力。

以上是西班品牌三足鼎立的支撑点。在今天的市场环境下, 传统企业很难凸显优势, 但贵在坚持。我们在坚持着!

问: 西班的企业精神是什么?

答: 我们全体员工都是红二代。从董事长金家瑞创立西班品牌起, 到我们这些第二代人, 就如同三牛精神里的拓荒牛一样, 把大家共同的事业经营好, 把市场经营好, 让西班品牌熠熠生辉。一代一代地夯基础, 强实力, 让我们的下一代将来把西班的大旗继续扛下去。

问: 您对西班的未来寄予怎样的期望?

答: 您提到这个问题时, 我特别想端起一杯红酒, 致敬前辈。张海青会长有一句话是这样说的: “世界大不同, 中国别样红。”我最期望的是中国葡萄酒在大家的努力下, 让“当惊世界殊”。这就是我们企业的期望。

问: 在这一年里西班将会有什么动向和创新?

答: 很庆幸, 在宁夏前辈们的努力下, 经过 50 年的反复实验, 使马瑟兰这个葡萄品种在宁夏开花结果。我们宁夏西班酒庄种植了大量的马瑟兰葡萄品种, 种植面积在宁夏位列第一。今年马瑟兰世界酿酒师大赛将在宁夏回族自治区葡萄酒局原料唯一选品基地举行。这是自治区近年来的重要赛事。2022 年开春之际, 董事长金家瑞在宁夏已经接待了数批来自全国各地订购葡萄品种的优质企业。今年宁夏西班必将是忙碌的一年, 更将是硕果累累的一年。

问: 在这一年里西班会给市场带来怎样的精品美酒?

进口葡萄酒板块, 今年将把封存了 10 年的洋酒进行部分销售, 并将拿出法国教皇新堡产区的限量版产品与消费者初次见面。这是我们今年为消费者奉上的一份厚礼。

国产酒板块, 今年 8 月份将上市我们的最新的产品——金鸽系列。赤霞珠和伟大者马瑟兰, 也是最适合国人的浓郁酒体, 将献上与大家品鉴。

五、自身感受篇:

问: 在这个行业要保持怎样的初心和品质?

答: 我们在企业起步时曾提出过一个口号: 让国人喝上健康的葡萄酒。这无异于就是我们的初心。经过 17 年的发展, 不仅全面拓展了进口葡萄酒的渠道, 原瓶进口新旧世界葡萄酒的珍品, 而且, 我可以负责任地说, 我们的每一瓶酒都是经过我们精心挑选的。

我们现在还有一个初心, 那就是酿造中国好葡萄酒。因为我们不能让进口葡萄酒成为永远的消费品, 我们是中国的企业, 我们要致力于民族企业的发展。所以, 我们在宁夏面朝黄土背朝天地种葡萄, 就是为了践行一个企业的国家责任感, 让国人喝上中国好葡萄酒。

问: 人生奋斗的过程中, 您觉得需要什么样的精神才能突破瓶颈期? 作为正在奋斗的您有什么感悟?

毛主席说过, 人是有点精神的。对于一个企业也需要精神支柱。而对我们来说, 那就是坚持不懈的精神和开拓创新的精神。

关于这两个精神, 实际上在我前面的交流中已经阐述了。

17 年的奋斗历程, 我们进口从一个货柜做起, 做到了今天这样的规模, 如果没有锐意精神, 没有勇往直前的闯劲, 只怕在 17 年的风雨中早就偃旗息鼓了。但我们没有。我们一关一关地闯, 一坎一坎地迈, 我们坚持了下来, 坚持到了今天。回首来路, 似乎有所欣慰, 有所成就, 这就是我们坚持不懈的精神的收获。

按理说, 我们就沿着 17 年来走过的路一直走下去, 不是很好吗? 没有, 我们没有满足, 没有停滞, 而是在 2018 年挥就了一个大手笔, 那就是投资宁夏, 在贺兰山下种葡萄, 要为中国好葡萄酒做探索和贡献。就这一点, 我可以概括地说, 我们正在做绿水青山的参与者, 乡村振兴的践行者, 美好生活的开拓者, 伟大复兴的贡献者, 同时也是中国好葡萄酒的酿造者。

问: 您觉得自己是个怎样性格的人? 如何评价自己的这些年的人生之路?

答: 说到我个人, 我得概括一下自己。我是个性格开朗的北京人, 又是个思维缜密的湖南人。前十年在京城开创人生, 后十年在长沙打拼人生, 再往后要在这个行业中奋斗终身。雷锋说过一句话: 自己活着, 就是为了使别人活得更美好。我也就是这样, 自己努力奉献葡萄酒, 就是为了让人们的品质生活过得更好。

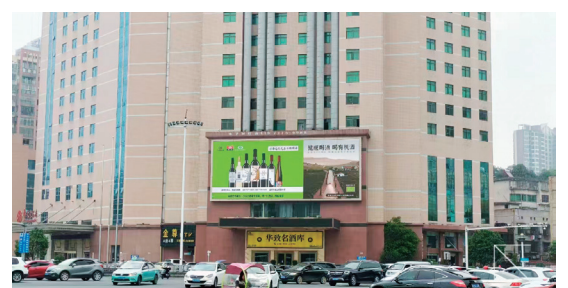
谢谢!



6 月 6 日, 娄底胡贝儿形体礼仪女子学堂 / 陆号酒庄红酒品鉴会在娄底万象国际大厦举行, 当地的名媛佳丽参加了此次酒会。西班酒业副总经理解凝专程抵会, 为大家讲述了西班葡萄酒的文化和知识。图为现场一角。



5 月 26 日, 湖南农大海特农化有限公司农药事业部的人员来到西班公司参观学习。西班酒业副总经理解凝热情地接待了客人, 并系统性地传授了葡萄酒的基本知识、礼仪, 真假葡萄酒的鉴别, 以及开瓶、倒酒技巧、端杯碰杯姿势等。图为西班员工在与客人交流。



从 4 月下旬起, 西班品牌广告分别在益阳城区的罗马时尚广场、华天大酒店、华信国际大酒店、钰龙台上线。西班公司长期注重品牌宣传, 在省内核心城市都有过广告投放, 以支持和助力当地经销商。图为益阳华天大酒店门口的西班品牌广告。

这就是我们的赤霞珠。未来可期!

灼人的葡园，炽热的葡萄

陈瑜



陈瑜(中)在与技术人员做数据分析。

5月的华夏，新冠疫情尚未完全平复，我再次飞往宁夏，去“探望”静卧在罐子里的葡萄酒，去踏勘那片一望无际的西班牙葡园。

坎坷的行程

这次去宁夏的同行还有宁夏姑娘李吉慧，不知道她那归心似箭的心情有没有受到伤害，因为此去宁夏与去年我返回长沙有点雷同，都遇到疫情，成行不畅。原本我是打算在五一劳动节后，从南昌直飞银川的。但受疫情的影响，我乘坐的航班被连续取消了三次。没办法，我只好从南昌返回长沙等待。好在是在家里，没有像上次在青铜峡那样煎熬。但一顿折腾下来，也让我们身心俱疲，怀疑人生。就这样被折腾之后，直到5月15日，我们才登上了飞往银川的飞机。

落地银川后，也没那么轻松。按照宁夏的防疫要求，外来客必须实行三天两检。所以，我们落地后的第一件事就是前往指定地点去做核酸检测。随后便赶往青铜峡。

我们以往到青铜峡都是住酒店，或是寄居某一个酒庄里。住酒店，每天都驾车从城区往酒庄跑，单程就有三四十里路，来回很不方便，且费用也高。酒庄条件一般不说，还有一种寄人篱下的味道。今年金董在华昊酒庄旁租了一栋二层小别墅，算是员工宿舍，基地的同事，和往来出差的人都可以在这里下榻。尽管条件不算很好，但不管怎么样也算是在宁夏安了个西班牙的“家”吧。

红寺堡酒庄的沟通

宁夏的5月，正值春光季节，阳光既温和又赤烈，万物划开寒冬的冰封，绽放出青春的色彩，伸展着矫健的身姿。宁夏的阳光很透彻，似乎能把树叶照成透明体，也能把建筑照成发光体。这种穿透性的阳光，正是让葡萄酒能够在这里傲娇成长的源动力。

我们到这里工作的第一站是去红寺堡酒庄，考察那里酿造的规模和生产线的情况，为我们提供借鉴，并寻求合作的机会。经过两个小时的车程，我们来到红寺堡酒庄。这家酒庄是2014年建立的，项目占

地8730亩，其中葡萄园占地5500亩；文化产业园占地133亩；葡萄主题文化观光园占地3097亩。

酒庄的车间唐主任接待了我们，他根据我们对新品灌装技术的要求，与我们进行了深入地讨论与交流。从他们的技术能力和设备能力来讲，这的确是一家实力雄厚的企业。但是由于我们是希望进行375ML的小瓶灌装，与他们的灌装设备匹配度不够，无法达到理想的效果。尽管如此，我们在这里看到了一个管理严谨，技术不俗的企业状况，从唐主任的介绍中也学到了灌装方面的知识。

惊悚的高速熄火

从红寺堡酒庄返青铜峡已经是晚上8点了。宁夏的纬度比长沙要高，所以，天黑得也比较晚。这时候，西边的天际还泛着微弱的光明，而东边的天空却已经黑到了深处。宁夏的风很干爽，很通透，吹得人舒舒服服的，尽管奔波了一天，但小风一吹，顿时觉得神清气爽。

很快我们便要下高速进入到青铜峡了。突然，小慧惊慌叫了一声：“不好！”高速上听到司机这么惊叫，是多么地让人惊悚。小慧年纪不大，但开车却胜我一筹，她专会开手动挡车。在宁夏的帕拉丁是一辆老式的手动挡越野车。此行自然是她做专职司机了。

我赶忙问，“怎么了”？语音刚落，我就感觉车速陡然降了下来。仪表盘的指针从100、80、50……往下掉。车子在减速当中，小慧不断地轰油门，可车子就是不来神，而且还在不断地减速。小慧知道情况不好，她机敏地把方向盘往应急车道上打。刚驶进应急车道车子便就完全熄火了。妈呀！这可是在高速上啊，你说这车没事怎么就自动熄火了呢！车子停稳后我算是舒了一口气。想来真是恐怖，好在此时的高速上的车辆不多，否则就真不知道怎么样了。

天已经完全黑了下來，我们两个弱女子望着那辆跟天一样黑的黑色帕拉丁，真是喊天天不应，呼地地不灵。小慧说：“我脚软了。”我说：“我们还有脚，这算不算大难不死啊！”说完，我们已经没气力再没说话，缓了一会后，小慧振作了起来，

她试着重新点火，看能不能出现奇迹。“咔咔咔……”，车子拼命地嘶叫着，好像要接上火，却又接不上。小慧不断地重复点火的动作，突然，轰隆隆……，车子居然发动了起来。我们兴奋地叫了起来，就如同看到生命的曙光。于是赶紧启动，只想赶快逃离高速，越快越好。

可是的可是，没跑出十分钟，车子再一次熄灭，依然还是在高速上。妈呀！这简直就是索命的节奏。小慧只能再次不断地祈祷，不要再熄火！不要再熄火！可是恐怖的无理由熄火后来又在匝道上发生过一次，在收费出口发生过一次，在出收费站不远的路上发生过一次。厄运啊！最后一次恐怖的是那种变形金刚般的大货车在我们车旁呼啸而来，呼啸而去，脆弱的我们几乎要被它们卷了进去。

此时已经是晚上十点多，天黑得像黑锅一样伸手不见五指，我们俩缓了一会儿，开始在附近寻找修车的地方。可是太晚了，周边修车行都早已关门了。没办法，我们只能打电话给金董求救。金董迅速驾车找到我们，才算是把我们救了回来。想想这么晚，还把金董折腾出来，心里至今都不安。

现在只能说我们是命大福大造化大。后来我们开玩笑说：“这要是有什么，也算是我们给中国葡萄酒事业做出了巨大贡献！”

梦沙泉里的红与白

梦沙泉酒庄是我去年蹲点的酒庄，这里正在酿造西班牙第一榨的葡萄酒，赤霞珠和霞多丽在这里安静地躺着，犹如一对红与白的孪生姊妹，它们正在孕育，正在为西班牙打造中国好葡萄酒积蓄能量。

赤霞珠，西班牙的红衣女郎——

赤霞珠酿出来的是红葡萄酒，发酵的周期比白葡萄酒要长一些。我去时它还处于苹乳发酵的过程。去查看这些正在成长的“孩子们”时，我舀了一点，抿了一口，就觉得与去年相比，它们的性格更加突出，果香更加分明，骨架更加强壮。我心想，这要是再往橡木桶陈酿上一段时间，这酒的未来真是不可小觑。

霞多丽，西班牙的白马王子——

随着时间推移和酒泥的沉淀，霞多丽开始呈现出清澈明亮的颜色，散发出来的香气也越来越纯正，里面包含的柠檬柑橘类的香气也非常干脆，透着诱人的酸奶冰淇淋味。这么芬芳的香气，真是让人不喝都觉得迷醉。宁夏真是个神奇地方，裸露而贫瘠的大地上，居然能迸发出这么醉人的芳香来。在这里不产出中国好葡萄酒来简直是“天理难容”。

再过段时间，这些罐子里的酒液经过冷冻下胶之后，就可以灌装上市了。我能很荣幸地见证了它的每一次蜕变，真是我红酒人生的宝贵经历啊。

初夏的葡园有点“火”

宁夏西班牙葡园里的葡萄在经历了五月的花期后，到6月上旬都普遍到了末花期，一些早熟品种及部分发育较快的晚熟品种也开始到了坐果期。

今年酿酒葡萄开花的气候特点是高温天气出现得早，大风沙尘天气较去年偏少，降雨量也偏少，日照条件正常。虽然说风沙天气对酿酒葡萄开花、授粉、会有一定的影响，但花期并没有出现连续阴雨和强降水，日照时数也属正常。总体上花期的气象条件属正常年份。

也是这个时候，葡萄树的生长速度加快，枝叶、藤蔓纷纷冒头。西班牙葡园的园长们不断地组织葡农进行葡萄的绑枝、修剪、抹芽等作业，目的是为了给葡萄的生长带来更加适合的叶幕环境，控制随意生长的枝条、叶片跟萌芽争夺营养，这样可以有效地控制葡萄的产量及质量。在毫无庇荫的园区中，葡农们顶着烈日阳光辛勤地劳作着。由于葡萄树长得较为矮小，有些葡农只能趴在地上去绑枝，一身泥一身汗的他们就这样一株株地修整。

我和小慧时常要去给地里的园长们送中餐。饭是华昊酒庄给做的，由于当地买菜不方便，只能做两个素菜，所以园长们也很艰苦。其实我们是空着肚子去送餐的，由于小慧是回民，所以送完饭后，我们才回去自己做饭吃，这样通常要到一点半两点才能吃上饭。有时候实在不行了，就到旁边电厂的回民餐馆里吃个凉面啥的。

我常在送餐期间去看看葡萄的生长。中午时间，地里除了太阳灼烧外，地面反馈给你的“热情”，那叫一个烫啊，我似乎觉得鞋底子都要化了。就是在这样的作业环境中，从我到这的第一天起一直到现在，园长们和葡农们就没有停歇过，而且还将持续下去。这些切身体验，我真的体会到“平凡铸就伟大”这句话的深意。

有时候想想，尽管有些葡萄酒价格很高，但它是多少园丁、农民、酿酒师付出多少心血才能获得的一瓶佳酿啊。虽然说每一个小的付出很容易被忽视，但是我希望每一份努力都不要被辜负。真心希望当大家举起酒杯时，不要忘了谁知杯中酒，滴滴皆辛苦啊！

(作者系西班商学院讲师)



陈瑜(左)与小慧



小慧在清洗现场。

王清，从八分钱的茅台开始喝起

文 / 冰山

对面坐的王清口齿伶俐，每一句话说出来如同炒豆般，嘎嘣脆。笑起来声音直冲天花板，然后声音可以再折回来。很显然，她是一个性情活泼、开朗、率性的人。只要有她的地方，定是热闹非凡。

问她做红酒行业，能不能喝酒？她哈哈大笑说：“要知道，我小时候就是被我爸爸用廉价的茅台酒给喂大的。现在喝个斤八两还是可以的。”

哇哇哇……狠角色！

老爸用几分钱买来茅台哄我们喝

王清说，她喝酒是她老爸给哄出来的。

王清的爸爸是名司机，常常跑贵州的运输。那年头，茅台便宜得不要不要的，几分钱就能买下一大缸子绝对正宗的茅台酒。每次到了茅台镇，他爸爸总不会错过这种机会，花上八分钱，买回一斤茅台酒来。

“我爸爸平时爱喝酒，每餐吃饭时都要喝一点。可能是觉得一个人喝着不来劲，在我四五岁时，就用筷子沾着酒往我嘴里塞。”王清回忆道。

王清笑着说：“我是女孩子，自然是抗拒喝酒的。但我爸爸似乎更懂得女孩子的心理，便骗我和妹妹说：“女孩子喝酒好，喝了酒，小脸蛋红扑扑的，多漂亮呀。”我们信以为真，便试着喝一小口。

来自茅台镇的茅台酒自然不会让人感到入口难，吞咽难。王清和妹妹当真信了爸爸，喝了，喝到脸蛋真的红了，红得是那么的有风采，喝到腿软软，飘飘然，那种感觉真好。这时候老爸的赞美来了：“你看看，我没说错吧。喝了后这小脸蛋红扑扑的，多漂亮呀，又不用打胭脂，又不要抹口红。”王清姐妹俩照照镜子，果然，那脸蛋跟红苹果一样，水色真好。

可老爸的“酒精考验”计划，远不仅如此，还有“损招”。“1988年，我已经是18岁的大姑娘了。记得那年的大年三十那个晚上，我和妹妹在家吃了年夜饭，想出去玩，老爸却不想让我们去，想让我们陪着他守岁。于是，他使出一招。只见他拿出三个玻璃杯子，把一瓶酒平分，然后又拿出一瓶黄酒，往每个杯子里倒了点。黄酒倒入白酒中时，那种自由落体的感觉非常有意思，黄色的酒液冲进白酒后，直线下降，然后又从杯底卷了上来。爸爸非常形象地说：这是深水炸弹。哈哈……”说到这里王清咯咯地笑了起来。

就这样王清和妹妹举着这杯“王氏深水炸弹”，与父亲干来干去的，最后干完了这杯酒。只不过“深水炸弹”并没有炸得人仰马翻，而是把她和妹妹醉得一塌糊涂。最终她和妹妹没能出去玩，而是醉卧闺房，算是如了爸爸愿，在家静静地守了岁。

五十桌挨个敬，爽

位于长沙市大托铺的中意冰箱厂在上世纪八九十年代算是国内名牌企业了。“中[zhōng]意，中[zhòng]意”，当年这句广告词做得很有韵味，依靠一个“中”字的两个发音，把品牌名和值得选购的理由巧妙地组合在了一起，也算得上是讨巧之举。

王清人生的第一份工作就是从这里起步的。当时她在这里担任销售公司的办公室主任。这是一个需要有八面玲珑的机敏，细致入微的周到的能力才能担当的岗位。可这活对于王清来说并不困难，女性独有的细腻，和她性格中的豪气，



王清

自然可以独挡一面。

不过，我们的话题总是围绕着“酒”来谈。所以，当问及她在应酬中是怎么应付“酒”时，她却一副胜利者状。

“我们那时候是甲方，迎来送往的事太多太多，应酬也自然很多。喝酒简直就是家常便饭。我们每年年底都要邀请全国的客商来长沙聚会，并举行年终答谢宴会，一开席就是50桌子。好家伙，那酒喝起来，真是挡不住。”王清说。

作为甲方，又是销售公司办公室主任的王清，此时必然要以东道主的身份挨桌敬酒，表示谢意。50桌敬下来，基本上就是一斤酒下肚了，还不算其他的敬酒。所以，这样一场酒会下来，王清喝了多少量，连她自己也不清楚。然而她却没醉过，充其量就是个微醺。喝完了，还要陪客户去卡拉OK，没事人样的。

尽管王清的工作中离不开酒，但是葡萄酒并不是她当时的杯中酒，主要是喝白酒。然而，当她回忆起与葡萄酒的交道时，她又有一番狂胜的战绩。

有一年，王清到福建找经销商盘点。当地的老板很热情地接待了她。当时福建已经开始流行喝葡萄酒了，老板抱了一堆葡萄酒来，先是每人发了一瓶，于是开喝。福建人以为王清不会喝酒，哪知道一瓶喝完，王清又喝了两瓶。而在桌上的福建老板和陪客们喝了一瓶葡萄酒后，要不纷纷醉倒，要不就已经找不到人了。

这可能是王清喝葡萄酒的第一次胜绩。不过，对于喝惯了白酒的王清来说，葡萄酒的酒精对她毫无攻击力，如同喝水漱口。

京剧《红灯记》中李玉和有一句唱腔：“妈！有您这碗酒垫底，什么样的酒我都能对付。”王清在酒场上连连取胜，应该是得益于他父亲的“培养”。所以，有父亲那碗酒垫底，对王清来说什么样的酒都能对付！

从喝酒到管酒的转身

一个人一辈子或许只能做一件事，但能做好一件事，也

算是功德圆满了。王清从小就沾了酒的边，似乎这辈子就逃不出这个“酒”字。在企业工作中少不了应付酒，当她转行后，却还在“酒”中行走。

2010年，王清进入到了政府部门的酒管办工作。这下子她不再是单纯地喝酒了，俨然成为“管”酒的人。角色的转换，成了职责的转换。于是她开始了为期8年的酒类行业管理的工作。

酒管办要管的事很多很杂，面对的是酒类企业、门店和从业人员。她要为他们做政策的宣传教育工作，要努力帮助他们规范执业行为，要推行上岗资格证。面对市场，要联合工商、城管做市场监督管理工作，打击假冒伪劣产品，要处理消费者的投诉，还要对酒吧的用酒进行管理。

“反正这些事情做下来就两个字‘好累’。仅打击假冒伪劣产品，就会做得非常辛苦。”王清举了一个令她啼笑皆非的事例。有一年一个消费反映他喝的茅台是假的，希望得到维权。于是，把消费者拿来的“假茅台”去检测，结果完全是个乌龙，这瓶酒是纯正的茅台酒。那么，为什么消费者大喊是假的呢？原来他与朋友一起喝时，另一位朋友斩钉截铁地说：这是瓶假酒！他说他喝过茅台，完全不是这个口感。可官方给出的结果却是真的。这只能说，他的这位朋友以前喝的才是假的。这种以真为假的事情真是让人哭笑不得，也说明假冒伪劣产品的疯狂程度。后来，王清他们专门联系茅台的总代希望他们不定期地举行辨别真伪的活动，尽可能地为消费者提供服务。

她总是在营造品葡萄酒的仪式感

“酒精考验”的王清，正式与葡萄酒打交道已经是2013年了。当时长沙市酒类行业协会成立，王清担任了秘书长的职务。为了执行政府的相关政策，她把原来由酒管办办理的酒类人员上岗资格证的工作揽到了商会来，这样便于加强与葡萄酒类企业、门店的沟通和管理。要获得这个证并不是那么简单的一件事，相关人员要集中培训两天，经过学习培训考试后，才能获得。只有获得了这个证，才能办理工商营业执照。这个培训内容涉及到酒类管理的要求、进货的渠道、报税的要求，等等。这样在前端较好地对相关企业和从业人员进行了规范性的教育。

也就是从那时候开始，她聚焦到了葡萄酒上。虽然工作主要是在政府与葡萄酒企业、门店间起着纽带作用，但这时的王清已经开始学习葡萄酒知识，开始在葡萄酒的文化当中汲取营养。

在忙乎了5年的商会工作后，王清于2018年正式加盟了西班团队，成为了长沙事业部的销售人员。

王清说她专门买了一个恒温箱，有应酬时，便根据不同的需要，准备不同的葡萄酒。有男士便配酒精度数高一点的，有女士便配酒精度数低一点的，有小姑娘便配漂亮的酒。而且在席间还会根据配酒的不同讲述每一款酒的知识以及它的故事。

她的车里总是放着一个箱子，箱子里装着六个水晶杯，她怕遇到诸如街边店、农家乐这样的小餐馆，用餐时没有这样的杯子。喝葡萄酒没有仪式感可不行。每当到这种地方用餐，她便拎着这一箱东西，做开席前的准备工作。当客人们陆续到来时，那晶莹剔透的水晶杯和勃艮第红的葡萄酒，总会给人强烈的仪式感。王清的热情迎笑和充满葡萄酒文化的讲述，立刻让来宾感到与王清一起吃饭喝酒，已经不是单纯的应酬了，而是在享受一次有品质的晚餐。

王清这套办法，总是会博得朋友们的点赞，所以，她的营销也总是在这精细的安排中悄悄地实现。有些朋友、老板，在享受王清的精细服务中，感受到了葡萄酒的魅力，感受到了西班的品牌感召力，在这觥筹交错间当场下单订购。

这两年受疫情的影响销售受到梗阻。在销售市场急得搓手的时候，王清却用自己的办法来应对变局。2020年全城都在坐家抗疫，王清却不闲着，她也坐家，但她的电话却是左一个又右一个地打，除了问候外，顺便问问酒喝完了没有。闷在家里的人除了看电视，玩手机，解闷的方法也就是喝点小酒了。这时，王清的问候，让他们突然想起：哦，酒喝得差不多了。于是，王清冒着风险，一趟一趟地往客户家里送酒，一件一件地给人家搬到家门口。就是这种简单而辛苦的办法，让王清在疫情期间依然保持了较好的销售业绩。

这就是王清，活泼、开朗、机敏，又诚恳的王清。

有一句话说：含泪播种的人一定能含笑收获。而这句话在王清身上得改一下，那就是，辛苦播种的人一定能含笑收获！