



## 西班牙企业组团参加第108届全国春季糖酒会 你来了我们就相见欢

本报讯 四月的成都空气里充满着春天的花香，装着浓浓的酒香，这是熟悉的味道，又是久违的味道。第108届全国春季糖酒会于4月8日在这里隆重举行。西班牙企业携着进口的酒，带着宁夏的酒参加了此次盛会，并受到与会者的热捧和消费者的青睐。

从4月6日起西班牙参展团就启程前往成都做布展工作。一俟8日开展，火爆的展厅里人头攒动，热闹非凡。西班牙展台前也是人来客往，咨询的，品鉴的，洽谈的络绎不绝，令西班牙工作人员应接不暇。

西班牙的展台不仅吸引了众多的客商和消费者，同时许多业界大咖和领导也纷纷莅临。国家葡萄酒一级品酒

师、香港世界葡萄酒中心大陆地区首席顾问曾微先生在品了西班牙一号后，连声称赞：“优雅、高级”。中国葡萄酒泰斗专家李华、中国酒业协会葡萄酒分会秘书长火兴三、宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会副主任陈自军品尝了西班牙壹号后也对这款酒给予高度好评。青铜峡市委书记也专程到西班牙展台前驻足，关切地询问情况。

展会期间，还举行了贺兰山东麓青铜峡产区招商推介会。宁夏西班牙负责人陈梦芳在会上着重介绍了宁夏西班牙的发展史和远景规划，并隆重推出了西班牙一号、相见欢等自产葡萄酒。



图为相关领导在西班牙展台前品鉴西班牙美酒

编者按：湖南主流网站红网于3月10日刊发了西班牙公司董事长金家瑞的相关报道，备受社会各界关注，引发了10万+的点击量和数以百计的点赞。这里全文转载这篇报道，以飨读者。

## 品质生活从一杯红酒开始 ——访湖南西班牙伟大者酒业有限公司董事长金家瑞



封面志

从拓荒者到文化传播者

——访湖南西班牙伟大者酒业有限公司董事长金家瑞

传承文脉 创意新知

2023/03 专题

50142552-5

湖南晋文 湖南晋文(中)业文 出品

从森林警察，到驻外商务代表，到红酒“搬运工”，再到葡萄园的拓荒者，金家瑞的人生轨迹就这样被这四个闪光点串在了一起，连接成他人生的金色轨迹，成就了他的“折腾人生”。

### 把国外的葡萄酒搬到中国来

金家瑞人生的第一个职业是当森林警察。听起来威武雄壮，实际上也就是成天钻林子，看林护林，防火防盗防砍伐。时不时昼伏夜起抓个坏蛋什么的。这段经历是他的青春勃发期。

上个世纪九十年代，一次机会却扭转了金家瑞的人生方向。金家瑞有个舅舅与西班牙国王卡洛斯当年共读西班牙陆军学院，既是同学更是好友。这样一个跨国亮点，被

当时的湖南省外经委抓住了。于是，他们把金家瑞招到麾下，直接派往西班牙，要他通过资源关系去拓展湖南与西班牙之间的商贸交流。此时，金家瑞俨然成了湖南省外经委“驻外商务代表”。

到了西班牙后，金家瑞才真正地看到了这个浪漫国度的优生活。西班牙人用葡萄酒和橄榄油滋润自己的生活，健康快乐成了他们的幸福指数。他们人均78.3岁寿命，让他们乐享人生。

冥冥中，金家瑞每次从西班牙回来都要带点葡萄酒、橄榄油给朋友分享。大家都觉得不错。金家瑞便想何不引进一些到国内来，为国人提供健康的食品呢。于是，他于2005年正式注册公司，开始从一个货柜做起，从朋友圈做起，把西班牙的葡萄酒、橄榄油正式引入到了中国市场。

未曾想，从那时开始，金家瑞成了葡萄酒的“搬运工”，从西班牙“搬运”各种葡萄酒和橄榄油。后来又从法国、美国、智利、澳大利亚“搬运”，这一“搬”却让他“搬”了整整18年。而且把这些酒“搬”到了湖南、广东、浙江、河南、江西、北京等地。

### 走西班牙自己的路

在残酷的市场竞争中，在不胜枚举的各类葡萄酒品牌及企业中，金家瑞是如何带领西班牙公司勇往直前的呢？

### 产品之道——

为了使得成品酒的质量上乘可口，金家瑞每年都要亲自到西班牙等欧洲红酒生产国去采购。为了采购到品质优秀的红酒，他一家一家酒庄地跑，看这些酒庄的葡萄种植基地、看生产工艺流程，品红酒口感。通过这些方式来取舍。对于质量稳定，酒质上乘并长期合作的酒庄，他采取签订专供合同的方式来保证源头供货的稳定性。2012年湖南省商检局拟对进口红酒的源头进行资格认证，金家瑞遂邀请湖南省商检局的相关人员到这些源头酒庄去考察。可见金家瑞在进货渠道的严谨和严格。

金家瑞当年选择进口葡萄酒的一个很重要的原因就是想要给人们带来健康安全的葡萄酒和优质优雅的生活享受，所以西班牙的产品都是原瓶原装的，以确保消费者拿到手的葡萄酒都是从原产地，甚至原产酒庄灌瓶包装的。让消费者真正体验到进口葡萄酒纯正的原汁原味，感受到原产地的葡萄酒文化。

葡萄酒运输过程中，低温环境是很重要的一个因素，

因为高温会让优质的葡萄酒变质发酵，影响口感。为了确保运输质量，西班牙投资采用全程冷链恒温运输，以确保在运输途中葡萄酒不受温度的影响。在安全储存方面，西班牙还特地在长沙霞凝港保税区建立了湖南首家恒温恒湿的智能仓库。目前，西班牙已拥有四个恒温恒湿仓库，从原产地进口的葡萄酒在这里找到了备货发货的最好归宿，高科技的温度控制，保证了葡萄酒最优品质。虽然成本增高了，但金家瑞认为这些花费是值得的。

### 渠道之道——

强势的渠道控制力是进口葡萄酒在市场中站稳脚跟的根本。根据消费者的需求对市场进行细分，铺平理顺渠道，这样才能牢牢抓住消费者，才能使产品畅销。另外，随着“三公消费”和“八项规定”等政策的出台，政务消费以及团购市场大大缩水，葡萄酒完全回归到了市场。那么，怎么克服政务消费市场萎缩后带来的影响，为此，西班牙采取精细化渠道战略，开辟渠道下沉的营销之道，迅速占领市场，完全了政策环境转变后的转身。

渠道下沉之优生活——“西班牙 引领优级生活”。

这是西班牙在完成市场华丽转身过程中提出的一个经销理念。它源于葡萄酒的文化底蕴，源于西班牙“为国人提供健康生活饮品”的理念。西班牙把这一理念上升为一种经销的模式、一种优质生活状况，并运用到营销实践中去，在渠道下沉之策中成功转换为市场之略。

西班牙在长沙市高档会所、主流餐厅建立西班牙葡萄酒的专业会所、主题餐厅，把能够体现西班牙葡萄酒文化的元素注入到其中，进而达到扩大、销售的目的。另外，西班牙在城市的社区高档小区选址，开设优生活馆。使西班牙产品不仅局限在市场流程环节上，而且市场终端上也有自己的实体。当问及金家瑞是如何定义“优生活”这个概念的，他用坚定的语气回答道：“优就是健康、高雅、有品位，我要将这种优质健康理念带给消费者。”金家瑞介绍，西班牙优生活馆既是一个线下体验店，也是跨境电商的一个展示平台，而这也实实在在的契合了当下年轻消费群体的需求，带给了消费者绝佳的体验效果。

渠道下沉之社区营销——“社区是营销的最后一公里”。

银行、商超、电信等等行业都在做着共同的一件事，那就是怎么占领“最后一公里”。“最后一公里”在哪？就在社区。要让渠道真正下沉，只有到社区去，到社区居民中去。金家瑞对渠道下沉的第二解读就在于此，在他看来，

(下转第2版)

## 西班企业隆重发布 2023 国际精品葡萄酒 倾听美酒声音 感受微醺魅力



图为会议现场。

本报讯(刘珊珊)3月30日,西班国际精品葡萄酒2023新品发布会在湖南国际会展中心芒果馆举行。来自长沙近百名西班客商、湖南农业大学商学院师生、湖南师范大学师生及葡萄酒爱好者参加了此次活动。

(上接第1版)

由于传统分销渠道竞争的日益加剧,进行渠道创新和营销模式的创新就成为企业的必然选择。在中国的城市化进程中,形成了越来越多的星罗棋布的社区,也形成了独特的、集中的消费群体;这些社区蕴藏着巨大的开发潜力,被越来越重视,“社区营销”应运而生,成为酒类营销的又一重地。为此,西班把广告做到社区,把“西班大篷车”开进社区。在社区进行路演,不光卖货,现场传授葡萄酒和橄榄油知识,现场品尝、促销,实现销售;虽然方法较简单,销量也有限;但通过这一形式直接把产品推到了消费者面前,让消费者直接了解了产品特征,得到了很好的品牌认知,掌握了相当数量的客户反馈信息。作为西班渠道下沉的重大举措,这能够更加近距离的接触消费者,将产品送到家门口,增加客户的粘性。

另外,西班还邀请国外酒庄品鉴师讲课,普及葡萄酒知识;把西方红酒文化与中国餐饮文化结合,给消费者带来健康、安全、优雅的时尚理念。据悉,西班逸香商学院是湖南逸香葡萄酒事业发展有限公司与西班达成战略合作的成果,双方将积极发挥各自的渠道资源、客户资源和品牌资源优势,互相取长补短,为中国的葡萄酒爱好者和消费者提供更优质的平台、产品及相关服务。

### 品牌之道——

“进口葡萄酒虽然在国外有着很高的知名度,但一走进国门,身上的品牌光环就没有了。”金家瑞如是说。消费者购买心理是买自己听过的、熟悉的东西,也就是买份心安与保险。这个听过的、熟悉的就是我们所说的品牌。品牌是一种符号,是一种产品质量的背书,也是消费者选择的理由。品牌模糊、辨识度不高是进口葡萄酒面临的一大痛点,如何让消费者在琳琅满目的进口酒中选择你的品牌,这是每个进口酒商需要思索的问题。

进口葡萄酒一定要找到自己的品牌基因密码。进口葡萄酒需要从自己的地脉、史脉、文脉以及物种风物出发,营造出特定的时空背景与高端葡萄酒的酿造历程和民族文化心态的结合,折射着葡萄酒酿造时代的影子和浓厚的民族气息,与观众形成强烈共鸣。据此,西班会定期组织客户、朋友参与公司举办的各类葡萄酒品鉴、沙龙等活动,提供品类丰富、性价比高、专业性强的葡萄酒产品,不断用品鉴、培训方式将原产地文化传播到消费者心中,锁定忠诚消费群体引导其对葡萄酒文化认识并接受。其实销售进口葡萄酒如同国产酒一样都是销售文化的过程。

品牌整合若流于表面文章,便失去了它的最深邃的驱动意义。而要做深做透,唯一的妙诀就是:坚持长期发展的品牌战略,打品牌整合的持久战。金家瑞表示:“做进口葡萄酒是一个慢赚钱的事情,只有慢慢来,将战线拉长。”在广告推广方面,金家瑞认为首先要定位出产品最佳状态,只需抢占一个词,然后用最极致的句式说出来,才有非凡效果。“过节回家,喝西班牙红酒。”西班广告语的定位精准细致,成功占据消费者的心智与大脑,品牌的张力也显露无疑。

有专家认为,进口葡萄酒企业想要树立品牌,特别是在百姓心目中加强认知度,在借力广告时,一定要注重思想、

西班公司副经理解凝在大会上致词,他向大家介绍了西班公司的成长史,诚挚地欢迎大家多了解西班,走进西班,品西班牙红酒,过优雅生活。他向大家推介了西班2023年新品金鸽干红葡萄酒、相见欢半甜白与桃红葡萄酒。现场还为嘉宾们奉上了来自于西班牙的西班牙伟大者陈酿与恩吉娜干红葡萄酒两款精品葡萄酒。

WSET国际高级品酒师、西班商学院讲师陈瑜讲解了现场品鉴的五款葡萄酒的特性、口感和品质。同时,她还为大家讲解了葡萄酒的专业知识,介绍了中国葡萄酒的历史文化,宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区种植环境、酿造工艺。

西班总经理顾震宇与湖南农业大学商学院莫鸣副院长在会上进行了战略合作协议签约。西班供应链负责人周满月与湖南农业大学商学院电商系学生签署了代运营协议。

双方达成合作后就大学生就业创业,提供专业的商务礼仪,针对农大各个层面的活动,培训以及MBA商学院的合作,都将进行深度合作。在以后的合作中,将继续扩大西班品牌的影响力。

精神、情感、文化、信仰、心灵、人格的营销,这才是4.0时代的营销——不单止是广告词改变的问题,而是意识和价值观要改变。酒商需要找到更高维度、更高正能量的意识和价值观,因为以往的法则不再通行于世界,我们需要新的价值观、价值纽带去连接老百姓,连接世界。以后市场必然由炒作走向操作,从单一产品竞争过渡到个性化的品牌竞争。因此,注重品牌形象的塑造,抢占无形资产和有利的竞争位置,是品牌成长的关键。

### 到宁夏酿造中国好葡萄酒

对于生在红旗下,长在新中国的金家瑞来说,成天苦呵呵地给外国人“搬”酒是心有不甘的。他常想,我为什么要不计较时间成本,不辞劳苦地为外国人当“搬运工”呢?我们中国的葡萄酒在哪里?我们能不能对自己国家的葡萄酒事业有所作为呢?

机会终于来了。2018年,湖南省经信委与宁夏回族自治区经信委共同举办了“湖南·宁夏产业合作对接会”。宁夏拿出贺兰山东麓的大片荒地,希望有识之士进入后大力发展葡萄酒产业。闻此信息后,金家瑞心里一亮。在西班牙的几年间,他几乎走遍了西班牙的酒庄,对葡萄酒的种植、酿造、品鉴都积累了丰富的经验。他认真比对了贺兰山与欧洲旧世界葡萄酒经典产区的地理、纬度、气候、光照等环境数据。同时,深挖了宁夏葡萄酒发展的历史渊源。他得出一个概念,那就是,贺兰山东麓完全适合葡萄的种植,必将成为中国葡萄酒的领袖产区。于是,在这个对接会他毅然签了5000亩荒地。他要在这片荒地上种葡萄,酿出中国好葡萄酒。

从2018年起,金家瑞扎根在大西北宁夏这块热土上。他在田间地头开沟、播种、施肥、浇水,静待葡萄结果;他又在酒庄车间测温、搅罐、倒罐、补氧,静待葡萄酒酿成。日复一日,年复一年,终于花了四年时间,成功地种植了3000亩的葡萄,也成功地酿造出了包括西班·龙、九喜、酒霄、庄园主、北塞北、相见欢等一批优质的国产葡萄酒。而且这一些酒甫一面世,就赢得了市场的好评。其中西班·龙荣获2021年柏林葡萄酒大赛金奖、西班·酒霄荣获IWGC大奖赛葡萄酒榜金奖,西班·北塞北(赤霞珠陈酿)荣获第12届亚洲葡萄酒质量大赛大金奖。

在短短的几年里,西班葡萄酒不仅获得这些殊荣,更为值得骄傲的宁夏西班200公顷的有机种植基地获得了中绿国证(北京)认证中心的《有机转换认证证书》。殊不知,金家瑞从一开始就致力于有机种植、致力于葡萄酒的有机化,就是为了酿造出中国特色的纯正的有机葡萄酒。因为他有一个理念,绿色的才是天然的。

外国人有句话说:葡萄酒的诞生是上帝深爱我们,并希望我们快乐的永恒的佐证。金家瑞心中的“上帝”就是国人。他从开始“搬运”葡萄酒亮出的口号就是:“让国人喝上健康的饮品。”此番他到宁夏去种葡萄,也就是为了让国人喝上自己国家酿造的好葡萄酒。他认为,这才是对心中的“上帝”的最好奉献,也是对伟大祖国的最好贡献。

(作者:冰山 来源:红网)

### 西班图文



4月19日,国家葡萄酒品酒师竞赛湖南选拔赛在西班企业总部开赛,来自全省各地选手认真答卷,细细品酒,争取竞选出最强的选手到北京参加决赛。



2023西班牙里奥哈葡萄酒产区巡展4月19日在北京举行。西班公司携该产区的经典葡萄酒——伟大者参加了此巡展。展会上人潮涌动,西班展台前也是络绎不绝。图为西班展台前的情景。



3月19日,湖南省福建总商会三届三次会员代表大会暨新春联谊会盛大举行。本次活动汇聚了各界精英,西班公司为本次活动支持了晚宴用酒,为晚宴增添了一份独特的风味。此次活动不仅彰显出湖南省福建总商会的凝聚力和影响力,更从侧面证明了西班公司的品牌实力和文化内涵。



3月18日,湖南师范大学旅游学院院长王兆峰一行莅临西班公司。双方经过此次沟通初步达成以下校企合作方向:通过西班企业在葡萄酒行业专业地位,共同建设《酒水文化与鉴赏》课程,包括适用教材改编,品酒师考证以及葡萄酒专业培训;针对酒店行业与西班品牌互联;以宁夏贺兰山东麓产区为中心的全省案例大赛主办;组织旅游学院师生跟宁夏酒庄文旅板块多结合。



3月10日,广州·世贸博览馆3号馆内第三届华南中酒展盛大开幕。展会中,根据“中国高端酒展览会组委会”及“新锐酒商联盟”联合发起的“2022-2023中国酒业华南渠道风云榜”奖项评选规则,西班公司荣膺“2022-2023年度湖南省高端酒金销商10强”奖。

## 贺兰山东麓葡萄酒是怎样酿成的？

### “贺兰山东麓”成长记

贺兰山东麓位于北纬37度至39度，被认为是世界上最适合葡萄种植酿造葡萄酒、生产高端葡萄酒黄金地带之一。

又是一年春风劲，宁夏葡萄展藤忙。葡萄酒的第一季节就这样悄然来到。从春季的展藤，到夏季的葱郁，到秋季的丰收，再到冬季的埋土，葡萄的生长就是怎样四季轮回，周而复始，葡萄酒的酿造又是经历了怎样的过程，这里我们以一幅画卷图，让你看看贺兰山东麓葡萄的成长与葡萄酒酿造的全过程，以此来感受滴滴葡萄酒，粒粒皆辛苦的艰辛与快乐。

#### 展藤

每年葡萄的出土展藤，代表着新的一年葡萄生长的开始。三月底四月初，随着春天的脚步，宁夏葡萄从“冬眠”中醒来，工人们会先在葡萄藤上的土并帮葡萄藤理顺上墙，这一过程称为“展藤”。

#### “冬埋埋土，迎春展藤”

宁夏贺兰山东麓葡萄种植的独特方式

葡萄的发酵过程与品质、风格息息相关，因此，酿酒季节是一年最繁忙的时间。

在酿酒过程中，葡萄会带皮发酵，在葡萄自葡萄酒时，葡萄在发酵之前先进行压榨和去皮。白葡萄酒的发酵是在橡木桶中进行，以保证葡萄酒的品质。

不同的葡萄酒会选择不同的发酵容器——有橡木桶、不锈钢桶、玻璃桶、陶土桶等。大部分酒庄在发酵容器内部会进行温控。

#### 采摘

采摘是整个季节的开始，也是葡萄酒酿造环节的第一道筛选。

手工采摘是贺兰山东麓产区精品酒庄多年来保持的采收方式。虽然工作繁重，成本较高，但能极大程度减少葡萄果实损伤，为后续葡萄酒的品质打下坚实基础。

日照充足 降水稀少 昼夜温差大

#### 酿造

酿酒不易，酿酒不易，“贺兰山东麓”且喝且珍惜。

辛辛苦苦熟化完，终于迎来收获的季节。除了熟化之后，葡萄酒可选择继续在酒窖中进行陈酿或上市发售。

#### 下架埋土

贺兰山东麓葡萄酒产区种植历史少数的冬埋埋土产区。

冬埋埋土后，葡萄藤可选择继续在酒窖中进行陈酿或上市发售。

经过展藤、采摘、酿造、入瓶，和晶莹的葡萄一起融为美酒的是贺兰山下的风土、味道、民俗、文化，层层滋味，蕴在酒中。而埋土保暖，是贺兰山东麓的一种蛰伏，更是一种休养生息，为来年养精蓄锐。

### 编者按：

3月3日，宁夏贺兰山青铜峡葡萄酒产区专场品鉴会暨宁夏贺兰山东麓葡萄酒长沙体验中心授牌仪式在长沙举行。这本是一个普通的商业活动，而宁夏方面却看得很重，他们认为，这是走出宁夏打出的组合拳。能进入到长沙这样一个网红城市，无疑就是进到“诗和远方”的境地。为此，《宁夏日报》专门报道了由宁夏西班主导的这次活动。这里全文刊登，以飨读者。

### 宁夏的“诗和远方”就在网红长沙



“宁夏贺兰山东麓葡萄酒的名气近年来如雷贯耳，听说长沙开了一家体验中心，这不立马约着朋友一起来打卡。通过今天的品鉴，不仅增长了不少葡萄酒小知识，更了解了贺兰山东麓葡萄酒产区，希望今年有机会去宁夏游玩，当然还要去贺兰山东麓酒庄深入体验。”刚刚过去的周末，宁夏贺兰山东麓青铜峡葡萄酒长沙体验中心迎来不少慕名前往的参观者。

这家位于长沙市长沙海悦酒店一楼的体验中心于今年3月初刚挂牌成立，100

平方米的体验区内共有包括青铜峡产区的西班、华昊、甘麓、容园美、维加妮、皇蔻和葡鼎7家酒庄的26款酒葡萄酒陈列其中。“虽然青铜峡葡萄酒长沙体验中心的面积并不大，但通过精心规划，依然划分出形象展示、精品陈列、文化宣导、品鉴交流，以及日后可以开展产区课程传授等多个区域，并迅速吸引当地市民的热情打卡。”青铜峡市葡萄酒产业发展服务中心副主任刘玫告诉记者，每个城市都有自己的名片，从“网红城市”到投资热点城市，长沙无疑已成为越来越多人的“诗与远方”，在城市吸引力不断增强的长沙开设体验中心，也是青铜峡产区打开对外市场的重要窗口。

近年来，宁夏葡萄酒结束了过去单打

独斗闯市场的“游击战”，不断打出“组合拳”：在全国乃至世界多地开设宁夏产区葡萄酒体验店；借助“一带一路”国家侍酒师挑战赛，提升宁夏酒庄在“一带一路”沿线国家的影响力；通过比赛选取专业人士成为宁夏葡萄酒推广大使，提升宁夏酒庄在该城市的知名度；建立宁夏葡萄酒质量监管与流通追溯体系，对酒庄全产业链各环节进行全程化、可视化监管，保证宁夏产区葡萄酒是让消费者放心的饮品。

记者从宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会了解到，今年宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区2023年预计将在区内外建设、授牌40家“宁夏贺兰山东麓葡萄酒城市体验中心”，并以此为阵地，持续开展品鉴会、推介会等相关活动，同时推进社区、零售、大客户、全产业链溯源、生态文化等全方位、全要素体验方式，让更多的消费者就地体验宁夏葡萄酒的魅力和特质，并吸引他们畅游宁夏，近距离走进酒庄，看葡萄、品美酒、吃美食，在“醉”美酒庄之旅中了解宁夏的风土特色。

(宁夏日报记者 王婧雅)



3月10日，青铜峡作家之家成立五周年成果展以及由吴忠市文联、吴忠市作家协会、吴忠市文艺评论家协会主办，青铜峡市文联、文化馆、青铜峡作家之家承办的“文学照亮生活”公益大讲堂、“勇担文艺新使命·书写文学新篇章”文化交流等活动在作家之家举办。

当天，宁夏西班酒庄营销总监刘皓代表西班企业参加了活动。青铜峡作家协会副会长鲁兴华女士为我们西班赠书《旅途》，青铜峡著名画家刘玲佳女士为西班赠画《西班牙芳华》。



3月17日，宁夏贺兰山东麓青铜峡葡萄酒产区课程2023年第3期，在青铜峡产区长沙城市体验店开讲并顺利完成。西班商学院陈瑜老师向大家介绍了中国葡萄酒的发展历史、宁夏贺兰山东麓青铜峡产区的产区特点、酿造工艺、当地特色等等知识。本次品鉴课吸引了葡萄酒爱好者和专业人士前来品尝。现场品鉴了宁夏贺兰山东麓青铜峡葡萄酒产区多个酒庄的5款葡萄酒，包括干红、桃红多种类型。

### 宁夏西班参加“精彩亚运 品位宁夏”宁夏品质中国行沪浙宁活动

#### 西班美酒江南“相见欢”

本报讯“精彩亚运 品位宁夏”宁夏品质中国行于3月26日-31日分别在上海、杭州、南京三地开展，宁夏百余款葡萄酒亮相其中。宁夏西班跟随展团带着产自宁夏西班葡萄园的多款葡萄酒一起与当地的朋友相见欢。

祛除疫情的干扰，今年开春以来市场爆发式活跃了起来，葡萄酒产业也释放出春天的气息。为了让宁夏葡萄酒走出宁夏，走向全国，宁夏有关部门趁着春天的早阳，携宁夏葡萄酒产业大军集中南下，把宁夏葡萄酒引入江南。

宁夏西班总经理陈梦芳在接受媒体记者时说：“宁夏葡萄酒产业部门每年组织

酒庄多次走出去推介、营销，通过持续不断地发力，为产区葡萄酒稳步拓展区外市场创造了良好的商机。”

宁夏主流媒体在报道宁夏西班时也给予了充分地赞扬和精确地介绍：西班酒庄是一家有着18年葡萄酒贸易品牌运营的企业，旗下销售网络遍及中国14个省，服务和管理近千家经销商、分销商。2018年，西班公司在宁夏投资建设葡萄种植基地和酒庄，逐步布局长三角地区，去年以来成效显著，数据显示，苏浙沪地区葡萄酒市场销量占比很大，经销商正逐步扩大宁夏葡萄酒销售市场，希望通过这些“星星之火”，将“火种”酒向全国。

宁夏西班的多款葡萄酒在这些展会会受到消费者的热捧，尤其相见欢倍受青年人的喜爱。在上海外滩、在南京老东门展台，青年消费者也追逐相见欢，一饮为快。



## 宁夏西班“一亩葡园” 庄园主采访记之三

# 金亚林：兄弟同心 其利“必”金

文 / 冰山

金亚林在长沙金氏宗亲里绝对是位有号召力的人物，他的振臂一呼，金氏家人们便在宁夏西班掷下“千金”，一举拿下了十余亩“一亩葡园”，成了宁夏西班葡萄酒产业最大的参与者和支持者。有这样的力量托底，宁夏西班在伊始阶段，便有了一个好的开局。

《周易·系辞上》中说：“二人同心，其利断金；同心之言，其臭如兰。”它的意思是，二人齐心协力，凝聚的力量就像锋利的刀能斩断金属；志趣相投，同心同德的人互相交流，就好比嗅到兰花的芳香。在这里，我们要把它改写为：兄弟同心，其利“必”金。对应金亚林的壮举，那就是一人为大家，大家为一人。有了这份力量，家人金家瑞的葡萄酒事业就必将获得成功，也必将嗅到如兰花般的美酒芳香。何况，从大意义上讲，这是对国产葡萄酒事业的支持，更是对宁夏扶贫产业的助推。

大道之行，天下为公。岳飞“驾长车，踏破贺兰山缺”的豪迈，边关将士“壮士饥餐胡虏肉，笑谈渴饮匈奴血”的气概。这便是金家人要传承的壮志。

### 先祖是汉武帝托孤重臣金日磾

初见金亚林，给人一种震撼感。

身材魁梧，膀大腰圆，挺胸昂首，走起路来虎虎生威，力量侧露。你可以感觉他是一位壮士，也可以感觉他是一位将军。反正他往那一站，就给人一种不可抗拒的气场。估计如果放在拳击场上，这气场首先就能让对手畏惧三分。他生得天庭饱满，五官大气，胸膛雄阔，眉宇间有一种不怒而威的气势。说话声音洪亮，中气十足。这等人杰如果再生出钢茬般的胡须来，那必是李逵在世，再配上一声怒喝，想必也能喝断当阳桥。

不过见到金亚林的第一眼，我便产生了一种幻觉，他似金家瑞董事长，无论身高体形面相，头形发形。正在狐疑之时，金亚林开口说道：“我与家瑞先生是宗亲。”哦……，我恍然大悟。真是一笔写不出一个“金”字，一家人就是一家人。他们俩生得如此相像，感叹基因这个东西真是神奇，隔了多少代，却在长相上不离不弃，想不亲都得亲啊！

然而，当金亚林说出老金家的身世时，我着实震惊了。“我们金日磾的后代。”

啊！金日磾那可是汉武帝临终前的托孤重臣之一。他的身世可以用“从奴隶到将军”来概括。更重要的是他还是地地道道的匈奴人。

金日磾的父亲原本是匈奴的休屠王，他自己是太子。原本可以接班继承王位，但是，匈奴此时在汉武帝派出的骠骑将军霍去病的打击下，已是溃不成军了。匈奴的浑邪王怕回去被匈奴单于所杀，于是，找休屠王密谋降汉。休屠王当时表示同意，可是他觉得自己的损失没有大到至死的地步，于是临阵变卦，不降了。没想到，他的这一反悔却惹来杀身之祸。浑邪王一怒之下，砍下休屠王的脑袋，率众投降了汉朝。而金日磾与母亲阏氏、弟弟金伦便沦为俘虏，随浑邪王来到汉朝。

那时金日磾仅十四岁。由于出生草原，从小在马背上长大，就如同中原的孩童会放牛放羊一样，金日磾有着养马的本事，于是他被安排去养马。有一天，汉武帝在宫中宴游，高兴之时，令阅马助兴。数十名马夫牵马受阅，眼睛却偷偷窥后宫佳丽，唯独金日磾眼皮都不抬。金日磾身高八尺二寸，体态威仪，牵的马膘肥体壮。武帝很惊讶，便问他是谁。当汉武帝得知金日磾为休屠王之子后，立即封他为马监。此后，金日磾经常跟着汉武帝伺马外出，从未有过闪失。汉武帝也就但越来越器重金日磾。就这样金日磾从一个小小的马官，逐步升迁至侍中、驸马都尉、光禄大夫。后元二年(前87年)，汉武帝病重，托金日磾辅佐太子刘弗陵。金日磾以自己身出匈奴，恐匈奴因此轻视汉朝而婉拒了。于是汉武帝便托孤给大将军霍光、金日磾、上官桀、桑弘羊一同辅佐时年八岁的汉昭帝。

——这便是金亚林先祖的历史故事。

### 长沙米市有金家一席

煌煌两千年，金家的血脉又是如何源远流长，生生不息，以至于又到了长沙这块地界上来的呢？

金亚林说，一次偶然的机，他发现了金氏宗族的一本族谱，里面记载了金日磾的后人南下做官经商的历史脉



金亚林

络：“其后裔中一支历经两晋、南北朝，屡旌义门。其中宋代祖金崇岳是北宋末期有名的忠臣，一生育三子，分居浏阳金塘、高安罗塘、江西丰城老塘，而衍成巨族。”江西丰城老塘一族经过辗转流离，最终定居长沙。由此，开启了长沙金姓的续脉生机。到金亚林一辈已是二十一世了。

最早迁入到长沙的是江西丰城老塘的金氏宗祖太垣公，其长孙金玺在明朝时官至湖广监察御史，曾在长沙德润门外置地筑室。1500年前后家族陆续迁入长沙，历经三百余年。至清道光五年(1825年)其十三世后人在长沙营盘街构筑金氏总祠，直到1938年长沙文夕大火被毁。尽管如此，金氏后人在这一带繁衍生息。

南宋以后，中国的经济中心开始南移，江南成了最繁荣的区域，湖南也在其列。湖南给全国最大的贡献就是大米。南宋之后，湖南粮食的地位的日渐突出，成为全国粮食的主要供应地。尽管有“湖广熟，天下足”之说。但是到了清乾隆年间，由于湖南大米的大量输出，乾隆皇帝曾朱笔写下“湖南熟，天下足”。粮食贸易的不断发展，各地米市兴起，长沙米市与无锡、芜湖、九江米市被誉为中国四大米市。据长沙的相关史料显示，旧时长沙潮宗街是出朝宗门达湘江河运码头的必经之道之一，因而成为米业、堆栈业的集中之地。尤以米市闻名于世，仅粮栈、粮行、米厂就有20多家。

民以食为天。或许金家人更懂得民众只有端上金饭碗，才能天下安。于是，在长沙落脚的金氏先祖们，把近水楼台先得月的优势发挥到了极致。营盘街毗临湘江，在靠水运输出输入的去，得码头者得天下。于是，他们利用码头的优势，做起了大米生意来。

“在明朝中期的时候，在湘江边有一个金家码头，那便是我们祖先搞的。从得润门到西长街的码头都是我们金家的。”金亚林说。

人生把讲不清楚的某种联系总会归结为“冥冥中”这样一个词语，早年金氏先祖以大米经商，到几百年后的金亚林这一代居然也做着大米的生意。这是“冥冥中”的穿越，还是遗传基因的决定？这或许就是金家人的历史传承。

金亚林自参加工作后就一直在粮食圈子里行走，改革开放之初曾在粮油系统工作。他从普通的业务员逐渐成长，最后成为总经理。这样一个成长过程都是围着大米在转。2000年，在国企摔打了十几年的金亚林做出了人生最大的决定：跳出体制，融入市场，做一个闯海的人。此时的他，如同大鳄般一手握着几亿元的资金，一手拎着成千上万吨的大米，在米市里兜兜转转一干就是十五年，为湖南大米供应全国付出了艰辛的劳动。2015年后，他觉得累了，渐渐地淡出米市，退出了终身为之奋斗的事业。

曾国藩说：“千秋邈矣独留我，百战归来再读书。”金亚林亦或如此。他放弃了自己的事业后，转而进入到金氏家

族历史的研究和探讨。他说，家是小国家，国是千万家。金氏家族根脉深远，先祖朝恩，德赉荣膺，有着深厚的文化底蕴，值得发扬光大。所以，他毕尽心血，潜心研究，只为修身齐家。

### 站在先祖曾经的热土上

喝酒对于男人来说似乎是人生的标配，不喝酒的男人似乎不是完美的男人。金亚林当然也喝酒，而且从来是喝白酒。酒量还算不错，喝个半斤八两没问题。他笑着说：“这也可能是我们祖先的遗传基因决定的。”

是哦！当年匈奴大口吃肉大口喝酒也是常态。草原上最不缺的就是牛羊肉，怎么少得了酒呢？事实上，匈奴人嗜酒在汉朝便有记载。贾谊《新书·匈奴篇》中就有“以匈奴之饥……多饮酒”之词。汉文帝时期，匈奴人曾向汉朝索取一种叫“米糲”的东西，用以制作酵母来酿酒。匈奴人奖励有军功的将士，奖品动不动就是酒，即“赠之卮酒”，约四升的酒。东汉初年，汉朝曾给匈奴赠酒，动不动就是“糲酒万石”。所以说匈奴的酒量是大大的。

过量饮酒，不利健康。金亚林懂得这句话的分量。随着年龄的增长，他开始有意地减少白酒的饮用。巧就巧在他结识了西班公司董事长金家瑞，两人不光姓氏相同，而且长相，身坯十分相仿，年龄也相近，人生的经历也有着惊人的相似。亲不亲，一家人。两位兄弟就这样走到了一起。而金家瑞的红酒让渐渐从白酒圈里抽身的金亚林有了新的选择。从此，红酒开始登上了金亚林的餐桌。

2018年，金家瑞在宁夏贺兰山一举拿下5000亩荒地，种植葡萄，酿造中国好葡萄酒，并推出“一亩葡园”计划。这种既为中国葡萄酒开辟天地，又为宁夏扶贫贡献的壮举，使金亚林深深触动。2019年金秋时节，金亚林组织金家人到宁夏西班去考察。他被震撼到了，茫茫戈壁，头顶蓝天，背靠贺兰山，面朝黄河水。一片片绿油油的葡园，如画板上的绿色，给这片贫瘠的土地抹上了春色。他有感于金家瑞的壮举，更感慨这片大地的雄浑。他知道，二千多年，金氏先祖曾在这里或纵马驰骋，或挥鞭牧羊。他们逐水而居，篝火炊烟，望长空寥廓，看白云悠悠。贺兰山见证过他们的身影，黄河水映照过他们脸庞，戈壁滩踏勘过他们的足迹。他们在这里融入大汉民族，在这里谱写自己的辉煌。如今，他们的后人在中华大家庭中戮力奋斗，勇毅前行，以不懈的精神贡献自己的智慧和力量。

有感于这种情怀，金亚林与同行的金家人，一举拿下十余亩“一亩葡园”，以绵薄之力支持宁夏西班在这里的事业，以一臂之力助推中国葡萄酒事业。

兄弟同心 其得“必”金！