

雁门山下酒旗风

——代县以产业集聚破题黄酒专业镇建设



百代千年，千锤百炼。雁门关既有战旗猎猎，更有酒旗飘飘。怀揣乡愁，蕴纳温度的黄酒沿着西口古道，闯入包头，闯入恰克图。

“彼黍离离，彼稷之苗。行迈靡靡，中心摇摇。知我者，谓我心忧；不知我者，谓我何求。”代县地处北纬38度，南北两坡属于天然的黍米黄金种植圈，传承发展黄酒产业，具有得天独厚的优势。

省委、省政府对代州黄酒专业镇明确定位，要立足中高端定位，统筹传承与创新，提升产品品质，加强宣传推介，进一步打响品牌，赢得市场。要建立完善技术研发、资金扶持体制机制，引导企业集聚创新发展，持续提高行业集中度，共同把黄酒特色专业镇做大做强。

破题

——融资破难、技术破壁、链条破短，“代代传”如何代入高质量发展新引擎、新动能

离雁门关景区不到3公里的荒山沟里，是削峰填谷平整出的上下两块台地。去年刚注册成立的雁门王酒业工地，占地9万平方米的有机黄酒酒堡已现雏形，数月时间，完成了一期项目土建工程量的60%。

做大做强黄酒特色专业镇，忻州市委、市政府主要领导调研先行，谋势做事，走出去、走下去、走进去，酿造好环境。市委书记朱晓东既拿“指挥棒”，也做“牵线人”，他的苦口婆心，催生了雁门王酒业落地生根。

项目总指挥张宏斌告诉记者，计划总投资66亿元，建设集旅游综合服务、非遗民俗文化活态传承、黄酒历史文化展示等功能于一体的酒旅融合示范区，还有10万吨有机黄酒生产项目。

一头是千家万户，一头是千变万化，两头就是农场和市场。雁门王酒业成立伊始，溯源黍米生产，每亩投入3000多元，改造“搓板地”“补丁田”，形成大梯田，埋管水浇地。在一面坡上集中流转雁门关镇殿上村、西段村、南口村土地4000余亩，并与科研院所达成黍米优育试验合作，引进试验种植优质黍米品种48种，建设试验田40亩。

西段村75岁的郑喜根打心里高兴。他给记者算了一笔账，15亩地流转给雁门王酒业，年租金水地一亩600元，旱地400元，“价格公道，比咱自己种强，而且一次就付5年的租金，咱光租金就拿回六万八。”手里有了钱，村里成立合作社，他拿出3000元入了股，年底又能分红300元。除了种自家的地外，他还到合作社务工，去年又挣了3000多元。

黄酒特色专业镇建设中出现的“米仓效应”“酒溢出效应”，让记者耳目一新。不离土、不离乡租地打工，实现了农民增收、土地增值、山坡增绿，乡村振兴增了抓手。

张宏斌说，酒旅融合示范区总建筑面积为8.996万平方米，从文态、形态、业态三方面进行整

体考虑，项目将构建黄酒博物馆(高端定制)+黄酒主题文旅体验(大众娱乐)+沉浸式民宿酒店(康养休闲)+酒文化交流活动(行业交流)+5G数字文旅(线上文旅)复合型商业运营体系，构筑高效互动，让黄酒文化再现辉煌、再造传奇。

黄酒项目上，雁门王酒业则建设现代化、智能化、自动化高端有机功能性北方黄酒生产线，在守住千年酿造工艺的同时，以山西传统酿酒工艺与现代智能制造装备相结合的方式生产。酿酒设备采购已开始走招标程序，确保9月建成投产。

扣题

——集聚产业、集束链条、集约经营，高质量发展要拥有制高点

开拓黄酒高端市场，雁门山酒业走在了前列。

作为走出去的代县人，雁门山酒业董事长王继平说，返乡选择投资黄酒，我们即定位雁门山公司要在代州黄酒的发展中发挥三个作用：一是探索酿造高品质黄酒的技术，特别是用现代科技来改造传统的黄酒酿造方法，酿造出人人喜爱的好黄酒；二是唱响市场的品牌引领作用，把“代州黄酒”的品牌在全国打响，把“雁门山”做成代州黄酒的代表品牌之一；三是抱团发展的联结纽带作用，团结其他黄酒企业，取长补短，互利互助，共同发展。

强烈的品牌意识，让年轻的雁门山迅速成为业内的“明星”，引起黄酒业内的关注。

2020年公司刚成立，王继平就花重金购买了“雁门山”商标并设计了独树一帜的酒瓶和包装，向代县其他酒厂采购了存放多年的好酒、老酒，快速推出了“雁门山”半甜型、半干型等一系列18款黄酒产品，定价从几十元到上千元不等，改变了代州黄酒长期形成的低端黄酒印象的局面，受到了市场的好评。

代州黄酒专业镇建设中，雁门山酒业把注意力集中到“品质”和“品牌”上。公司投入上亿元资金，建设了占地80亩的生产基地，形成年产能5000吨和储酒5000吨的生产能力，并聘请了来自山西农大、山西中医药大学、浙江工业职业技术学院黄酒学院的4位专家担任技术顾问，去年实现自产原酒1400吨。

谈及今年打算，王继平表示，公司将投资千万元购置电子鼻、色差仪、高效液相色谱仪、气相色谱仪等45台(套)化验检测设备，利用现代生物技术，研发黄酒专用糖化发酵剂，进一步提升雁门山黄酒品质。产品研发上，雁门山酒业将推出“周”“秦”“苦荞黄酒”“五粮黄酒”等新产品，继续探索用新科技开发新产品。

去年，尽管受疫情影响，公司仍然取得了销售收入上千万元的业绩，实现首次盈利。王继平表示，公司力争今年收入翻一番，并且在未来的5年内，力争每年能够继续保持收入翻一番的速度，在2028年达到10亿元人民币的年销售额，实现利税2亿元。黄酒特色专业镇建设吸引了国内顶尖的院士、教授，吸

引了众多企业家、投资人，正在构筑起人才、资金、技术新高地、新优势。

课题

——抓大不放小，喜新不厌旧，“南绍北代”，半壁江山得其一

“满园春”与“一枝秀”，“百鸟鸣”与“领头雁”，黄酒特色专业镇建设既抓“鸿篇巨制”，也抓“细微末节”。在破与立、闯与创中，走出一条新路。打造专业镇，离不开龙头企业引领和示范，需要龙头填空白、补短板，也需要一批紧随其后的老企新企。

贵喜酒业酿酒工艺传承4代，酒窖里泥封的酒坛述说着时间的久远。见到精神矍铄的高贵喜老人，90岁的高老谈及从业50余年见证代州黄酒的起起落落，一再说“质量是生命”。老人育有三子，除第三子继承“贵喜”家业外，其余两子自立门户，打出“老高家”和“新坊老味”两张黄酒牌。

都是家庭作坊式生产，贵喜酒业新掌门高润林没有选择为雁门山酒业提供原酒的路子，而是在酿造车间数字化温控技术、现代化企业管理制度“这些新东西”上发力。他认为，随着传统文化的兴起，传统老工艺反而是特色，“该保留的就得保留，该改进的就得改进”。

代县是矿业大县。建设代州黄酒专业镇的春风，让一批“矿老板”转身成了“酒司令”。“80后”郭鹏飞就是其中的一员。花680多万元，他将“雁门关”这个商标拿到手中，在代县工业园区注册成立雁门关酒业，规划总投资9600万元，项目占地69.5亩。

在雁门关酒业，记者再次注意到，宣传栏中不仅有自家的介绍，还有雁门山、雁门王的相关介绍，正如在雁门山酒业、雁门王酒业见到的一样，互相“捧场”。走进产品展示厅，里面陈列的是代县主要品牌的黄酒，郭鹏飞说：“酒类市场相对于‘白红啤’，黄酒是小众。这恰恰说明，尚未开拓的市场还很大很大，只有头部企业团结一心才能将代州黄酒在外面打响。”

相同的是一样建自动化、数字化黄酒生产车间，与村民签订土地集中流转合同，不同的是，郭鹏飞要新上年产1000吨酒曲的生产项目，“结束代县有酒无酒曲的历史，提高酒质”。

把黄酒特色专业镇做大做强，是期许，也是使命。到2027年实现黄酒产业总产能达到30万吨，专业镇综合产值突破30亿元，全产业链从业人数2万人。

有一种香，叫历久弥香，浸润在历史文化名城代州的街巷里；有一面旗，叫壮怀激烈的酒旗，飘扬在世界遗产万里长城雁门上。

名城、名关、名酒，三名一体，缺一不可。

(来源：山西日报)

