

在贺兰山下拥有一片属于自己的葡萄园,是怎样一种体验?清晨漫步在藤蔓之间,指尖拂过带着晨露的葡萄串,秋日亲手采摘果实,再斟一杯印着专属印记的美酒——如今,在宁夏贺兰山东麓,这个梦想正被众多“认养人”逐步实现。从80元认养1棵葡萄树的个人体验,到企业整亩定制团建基地,再到跨省来宁的家庭每年奔赴的“葡萄之约”,贺兰山东麓葡萄酒产区的认养模式,正以藤蔓为纽带,串联起消费互动、生态保护与产业升级,数以万计的贺兰山东麓葡萄酒庄“云庄主”的故事正在书写新的“山海情缘”。

# 我是贺兰山东麓“云庄主”

宁夏日报报业集团全媒体记者 张雪梅



“云庄主”在志辉源石酒庄体验采摘乐趣。



湖南省旗袍协会的“云庄主”在西班牙酒庄葡萄园走秀。



在西班牙酒庄,浙江宁波“云庄主”认养葡萄树后回访。

## 缘起·从交易到交心:一棵葡萄藤的“破圈”之路

“您的葡萄进入转色期了,叶片有点发黄,农艺师已经补了肥。”每个月,上海认养人秦雷的手机里,都会收到志辉源石酒庄发来的葡萄生长报告。2024年,他在线上认养了1分地的赤霞珠葡萄树后,特意建了个相册——春天萌发的新芽、夏天缀满的花穗、秋天饱满的果实,每张照片都标注着日期,“看着葡萄从青涩到成熟,就像看着自己的‘远方作物’慢慢长大。”

银川市西夏区的志辉源石酒庄2019年推出“认养计划”,如今已有6个年头。“刚推出时,只是想让更多人了解贺兰山的风土。”酒庄相关负责人贾进财介绍,如今,酒庄已形成0.25亩、1亩的地块认养方案,果香型4800元/0.25亩、橡木桶陈酿型39000元/亩的套餐可满足不同需求。今年更是重磅推出12年树龄的高品质葡萄园认养活动,2013年栽种的赤霞珠与霞多丽,2022年被评为宁

夏国家葡萄及葡萄酒产业开放发展综合试验区高标准葡萄园,“每块认养地都有独立编号,能精准溯源,保证品质。”

6年来,志辉源石酒庄已吸引3500位“认养人”,定制出5000款个性化酒标,产出30万瓶专属葡萄酒。更暖心的是,酒庄将认养收益全部用于贺兰山公益林养护,“2019年我们在贺兰山运动公园启动公益林计划,每瓶定制酒都承载着生态价值,这也是很多人愿意长期参与的原因。”贾进财说。

这样的温情互动,正是贺兰山东麓认养模式的初心。

“以前酒庄卖酒就像‘隔着货架对话’,消费者不知道葡萄怎么长、酒怎么酿。”10月22日,宁夏中殊玉泉国际酒庄负责人付斌对记者说。今年春季,中殊玉泉酒庄推出单棵葡萄树认植项目,330亩园子里的78000棵葡萄树都被认植,“80元的果

香型、150元的陈酿型,价格亲民、透明,“认养人”通过智慧系统能实时察看田间画面,大家觉得‘看得见、摸得着’,自然愿意尝试。”

在吴忠市青铜峡鸽子山葡萄酒文旅小镇,西班牙酒庄的认养模式则成了跨省联结的桥梁。“2019年湖南企业家来考察,说想在贺兰山有片自己的葡萄园,我们就推出1亩起认的项目。”负责人金萌介绍,如今100位认养客户中,湖南、浙江、广东客户居多,仅湖南就占6成多,“我们帮着管护、酿酒,还提供免费住宿和品鉴服务,让‘贺兰山庄主’不只是一个名头。”

从80元的“微体验”到数万元的“地块定制”,从单一卖酒到“体验+公益+文旅”的多元服务,贺兰山东麓的葡萄藤正完成从“交易”到“交心”的蜕变。正如志辉源石酒庄“认养人”周林所说:“我认养的不只是葡萄树,更是一份与贺兰山的情感牵挂。”

一棵葡萄藤的认养,看似小事,却在贺兰山东麓掀起了产业变革的涟漪。对酒庄而言,认养带来稳定收益与高黏性客户;对产区而言,认养成了品牌传播与文旅融合的抓手;对农户而言,认养意味着稳定就业与收入——小葡萄串起了“酒庄兴、产区旺、百姓富”的共赢生态。

“以前酿酒靠天吃饭,葡萄丰收了怕卖不掉,行情不好又赚不到钱。”付斌坦言,中殊玉泉酒庄推出认养模式后,78000棵葡萄树被预订,“每棵树的收益比传统销售高一些,还不用愁销路,我们能更专心打磨品质。”

对酒庄而言,认养模式还带来“长尾效应”。志辉源石酒庄的认养客户复购率达70%,“认养让客户与酒庄建立了长期信任,这种信任会延伸到其他产品上。”贾进财说,为满足客户个性化需求,酒庄正不断升级服务,“从酒标设计到农事体验,每个环节都要更用心,才能留住客户。”

酒庄则通过认养打开外地市场。“湖南客户每年来宁夏,都会带动其当地朋友了解宁夏葡萄酒,几年下来,我们在湖南的销量增长了50%。”金萌介绍,认养还带动了文旅消费,“客户来酒庄度假,会顺便去沙漠、黄河大峡谷、贺兰山等景区,去年接待的认养人就有几百人次。”

10月20日,第113届全国糖酒商品交易会在江苏南京落幕。其间,宁夏贺兰山东麓葡萄酒产业投资发展集团重点推介的葡萄酒认购及售后托管业务,为投资者打造了一条“实时监管生长、享受托管收益、自由交易退出”的全链条服务路径。投资者无需亲临现场,即可通过先进监管手段实时掌握葡萄藤生长情况,享受专业的托管服务,实现“云端葡萄园”的便捷管理。本次推介的葡萄酒源自贺兰山东麓核心产区,整合贺金樽酒庄、贺兰红酒庄两大国资酒庄的优质资源。两座酒庄坐拥2.9万亩配套葡萄园,年产葡萄酒可达1000万瓶。该模式以葡萄藤为媒介,通过管护环节带动当地农户稳定就业,探索出一条可持续发展的路径。

这正是贺兰山东麓认养模式的未来方向——从“分散探索”到“标准共建”,从“短期体验”到“长期共生”。更重要的是,认养推动产区从“规模化”向“个性化”转型。宁夏葡发集团相关负责人表示,过去,贺兰山东麓葡萄酒销售多以大宗产品为主,利润空间有限;如今,定制酒标、专属托管、研学体验等增值服务,让产品附加值大幅提升。

历经一年多的调研与规划,宁夏葡萄酒产业迎来发展新契机——聚焦葡萄园长期经营、融资贷款、产品销售三大核心痛点的要素市场化配置工作已完成顶层设计。10月20日,宁夏贺兰山东麓葡萄酒管委会有关负责人透露,葡萄酒销售、葡萄藤认养等内容都将进入要素市场化服务系统,同时建立全流程追溯体系,通过专属贴标实现“来源可查、去向可追”,确保品质可控。“进入平台的葡萄酒和葡萄藤,依托政府背书,可信度将显著提升,且性价比,实现‘优质优价’,未来将对接京东等主流电商平台,消费者可直接在平台下单,为葡萄酒和葡萄园拓宽销售和认养渠道。”

目前,宁夏葡萄酒产业要素市场服务系统即将进入建设阶段,预计2026年二三月间正式上线。宁夏贺兰山东麓葡萄酒管委会相关负责人表示,将进一步规范认养流程、权益保障、品质追溯,让“贺兰山庄主”的身份更有含金量。

一棵葡萄藤,联结起山海与人心;一种新模式,激活了产业与生态。在贺兰山东麓,“认养人”的故事还在继续,而这片土地上“生态美、百姓富、产业兴”的篇章,也正被这些葡萄藤悄悄续写着新的精彩。

共赢·从「认养」到「共生」:构建贺兰山东麓新生态



揭牌仪式。  
湖南省酒业协会「云庄主」在西班牙酒庄参加

## 体验·“认养人”的葡萄情缘:跨越山海的牵挂与仪式感

“您好,您认植的葡萄树已采摘完毕,正在发酵罐里酝酿,明年4月左右就能收到专属葡萄酒了。”近日,陕西游客李欣怡收到一段葡萄被筛选、破碎、入罐的视频,让她瞬间想起夏日的宁夏之旅。

今年7月,李欣怡带着家人自驾到宁夏,在中殊玉泉酒庄了解到80元认养1棵葡萄树的项目:“不仅能获得1瓶酒,还能参与采摘、酿酒,还有8折购酒等会员权益,当时我就想送给闺蜜当明年的生日礼物。”她当场签下认养合同,把照片发给闺蜜,对方连说“太特别了”。“等明年春天,我还要带家人朋友来,多认几棵树。”李欣怡说。

这样的认养热情在游客中并不少见。今年5月,1个40余人的甘肃旅行团来中殊玉泉酒庄参观,起初只有两三个人签署认养协议,没想到听讲

解员介绍“80元认养能参与全程,比超市买108元的酒还划算”后,又有20多人加入认养活动。“大家觉得不仅省钱,还能体验‘种酒’的乐趣,很值。”中殊玉泉酒庄讲解员李慧回忆。

认养不仅是个人的情感寄托,更成了企业团建与跨省联动的纽带。“从8月到10月中旬,我们的导游团队都忙不过来,不仅有个人和家庭客户,还有不少来自各地的葡萄酒经销商。”李慧告诉记者,从葡萄种植到酿酒,从宁夏葡萄酒历史到橡木桶陈酿,让嘉宾通过参观全方位了解产区,对认养更有信心。不少经销商也表示,“宁夏葡萄酒品质好、有底蕴,以后要多带客户来,让更多人感受中国葡萄酒的魅力。”

在西班牙酒庄,企业认养的故事同样精彩。湖南省旗袍协会专门组织会员来葡萄园走秀,湖南

省酒业协会也来考察;湖南领拓国际公司连续6年以企业名义认养,每年收获300瓶定制酒,还带动好几位朋友加入;长沙紫鑫戴斯酒店2023年认养后,将葡萄酒用作接待与宴席专用酒;湖南广告协会秘书长古湘2019年认养后,更把贺兰山东麓葡萄酒带入湖南广告界,多次带亲友来酒庄……

“去年秋天,我带父母和孩子到酒庄亲自采摘认养的葡萄,学习酿酒的全过程,他们说比逛景区有意思多了。”湖南认养人肖晓的话,道出了很多人的心声。如今,她还把认养的葡萄酒与自家农场的有机蔬菜搭配,做成了长沙小有名气的“有机礼盒”。从个人的“云端牵挂”,到企业的团建新选择,贺兰山东麓的葡萄藤正成为连接情感的纽带,让认养不再是简单的消费,而是充满温度的体验。



航拍的宁夏中殊玉泉国际酒庄。

(本版图片均由受访者提供)