

## 【酒吧】

■老板情怀

汪延：  
完美的 Fusion

可能受家庭的影响，汪延一直对法国酒怀有一种特殊的情结，特别对波尔多产区的葡萄酒，更是情有独钟。他喜欢法国酒那种对传统技法的坚持和尊重，造就了那种复杂的结构和丰富的内涵。

对于喝酒，汪延的味觉记忆里并没有什么最顶尖的酒，喝品牌酒庄的酒无疑是一种质量的保障，但必须在好年份的条件下。他反而更青睐一些知名度不高、价格并不昂贵的小酒庄的酒，在寻找到开瓶的过程里，不论从酒评书(Robert Parker, le guide Hachette des vins)或酒评杂志(Decanter, Wine Spectator)，到朋友间的口耳相传，还是在高级餐厅里品酒师的诚意推荐下喝当地的特产酒，往往能给他带来意外惊喜。

汪延喜欢把品尝好酒的喜悦和别人分享，所以从此衍生了一个独特的爱好——斗酒。每在闲暇时，汪延总会以酒会友，他会约上三五好友一道，寻一处大家喜欢的处所，每人带上一瓶酒，像古人那样以酒相会，同时，也把各自带来的酒品评一番，再把最近享受美食的经验交流一下，所谓“独乐乐不如众乐乐”。对于初尝葡萄酒的人，汪延认为一定要多喝多尝，因为不同产地的葡萄酒选用不同的葡萄品种和工艺酿造而成，因而其品质也大不相同，味道自然也大相径庭。只要让味蕾浸泡在各种葡萄酒里，久而久之，慢慢就会评比出酒质的好坏并找到自己偏好的种类甚至品牌。

而现在流行的藏酒投资，在汪延看来不失为一个良好的葡萄酒交流方式，正是自由的市场经济和18世纪“唯利是图”的英国商人让法国波尔多的佳酿冲出了本地市场，走向欧洲、走向世界。

美酒和美食相得益彰，身为一个曾经在法国生活了6年的中国人，汪延对美食同样情有独钟。汪延的书架上，除了品酒“圣经”外，《米其林美食指南》永远摆在最显眼的位置。汪延坚信，中国和法国拥有世界上最伟大的厨艺。他认为恰恰是因为中法两个民族对“吃”的钟爱，使得他们对生活、文化、哲学、艺术都有着共同的喜好。

谈起自己吃过的“最好吃”的东西，汪延说那是在巴黎留学时吃过的5法郎一碗的温州牛肉面，而印象中最难忘的餐厅是北京建国饭店的Justine's。那家坐落在巴黎三区的温州面馆是因为当年留学法国时，汪延时常会感觉学生食堂吃得厌恶了，想改善伙食却又不舍得下饭馆，小店虽然简陋，于他而言，却是价廉物美。

尽管熟知中法两国的饮食文化，汪延却有些抗拒Fusion(混搭菜系)。相较而言，他更喜欢纯正的尊重食物本质的烹饪手法，如同他极其钟爱的波尔多红酒。他像个重传统和念旧情的绅士。美食与美酒，对于他来说，更是一种高贵的仪式和过程。

汪延，一个温和谦虚却又带点顽童般狡黠的北方大男人，尽管他极其不喜欢混搭菜系，但是他的性格恰恰就是一道融合了中国特色和法国开拓浪漫思想的完美Fusion。

【Alan Hei】

## 葡萄酒文化的“操盘手”

推开阿波的葡萄酒公司的店门，两边玻璃橱窗卧着各式葡萄酒，还有饮葡萄酒用的水晶杯。店里只有两位年轻女店员，得知我要找阿波，坐在收银台前的女孩说：“他在3楼。”

经过2楼，看到了一间精心布置过的会客室，很欧式古典的那种。3楼办公室里堆着纸箱，暂时不用的酒红色大沙发搁在一边，有点凌乱。

## 与人合作 平台更高

去年阿波曾在中山市白水井开有一家葡萄酒专营店，是他和大学时的好朋友两人一起出资，是真正属于他们的店。“那家店很小，因为我们没有太多钱投入，不过生意还不错。”阿波说。

今年4月份，阿波关掉了属于自己的专营店，和几个朋友一起专心做品牌，发展葡萄酒专卖连锁店。

他告诉笔者：“做专营店固然是属于自己的东西，我可以耐心去经营，等待它慢慢长大。但是我觉得一个人的力量很小，如果做专营店，或许我只能多开一两家店，而现在与别人合作，平台更高，成长也会更为迅速。比如这次要去参加香港的美酒展览会，就是个很明显的例子，如果只是我一个人的力量，肯定无法得到这样的机会。”

阿波认为，在目前这种知识型的社会，并非开一家自己的店才算是真正的创业，而应该是你有一个创业的想法，然后找到志同道合的人去实现，不管你是不是股东，你同样可以实现创业的梦想。他对创业的理解是：能够做自己喜欢的事情，然后通过这个平台得到回报：精神上的满足和物质方面的回报。

## 工作如同玩乐

阿波说，每天他主要的工作就是与客户聊天，话题五花八门，没有平常工作的负累，聊着聊着也可以聊出生意来。

他说，有次他的一位朋友过来饮酒聊天，喝着喝着，这位朋友说他有兴趣开一家餐厅。阿波建议这位朋友试试他们的葡萄酒加盟店，因为葡萄酒的投资回报比较稳定，经营也比餐厅要稳定。这位朋友现在开了一家葡萄酒吧，成为了他们的加盟商。



阿波说，目前他的工作和生活并没有严格区分，“基本上睡醒了就开始工作，到晚上休息时才结束工作。”对他而言，工作和生活无需分清了，因为目前的工作就是生活的一部分。“如果非要把工作和生活分清，那只能说这些人的工作是一种负累。我以前在其他公司打工时，也碰到过这样的情况，每天都要面对不想做的工作，做得好累。而做自己喜欢的事情就不一样，虽然身体会很累，但心里绝不感到累，反而越做越有劲。”

## 靠“技术”加入团队

按阿波的说法，以后公司“要做成苏宁国美那种连锁模式，只不过销售葡萄酒”。

阿波说，目前国内大的葡萄酒进口商多数不直接面对终端消费者，他们想突破这种模式，发展一种创新的联盟方式。有葡萄酒吧、葡萄酒专门店、依托其他经营场所的迷你店。同时还做分销和葡萄酒培训等。

公司有5个合作者，各有经验优势，其中4个是股东。阿波是5个合作者中的一个，是最年轻的一个，但不是股东。阿波说，其他4个股东都阅历丰富，有一定经济实力，而自己不可能像其他股东那么有经济实力，

和他们一样出资，而更像个操盘手。当初他萌生了开葡萄酒连锁店的想法，和一些对葡萄酒感兴趣的朋友一说，他们一拍即合，在他的牵线下，5个合作者走上同一条船，成立了现在的红酒贸易公司。

阿波说，他们各有优势，有一个股东从事了20多年的葡萄酒投资，炒酒花、参加拍卖会，对葡萄酒和葡萄酒本身的投资价值、投资市场十分了解。有一个股东曾经在大型的国际公司从事品牌营销工作，熟悉品牌营销。其中，还有两个股东是做国际船务业务出身，对贸易十分熟悉。而阿波的角色是营销和市场推广，为公司拓展更多加盟商。

## 创业心得

为何选择葡萄酒这门生意？阿波说，未做葡萄酒生意之前，自己就很喜欢葡萄酒、雪茄、咖啡等文化，觉得这类文化很小资，也有很悠久的历史 and 很深厚的文化底蕴。

他说，葡萄酒是一种给人提供聊天话题和聊天契机的东西，一杯葡萄酒在手，两个人可以边喝边聊天。葡萄酒的投资也不会有太大的风险，因为葡萄酒有自身的酒文化和国际认证制度。

【黄凡】

## 大泉源酒传统酿造技艺——中国非物质文化遗产

大泉源清代宝泉涌酒坊遗址  
吉林省文物保护单位

大泉源酒业前身——清宝泉涌酒坊，是在明末清初1616年女真部落建立的烧锅基础上，扩建而成的。因老烧锅被努尔哈赤钦定为御用烧锅，清康熙、乾隆等皇帝东巡祭祖征调御用，故1884年商人傅成贤买下烧锅，扩建成酒坊，当时的清兴京府赐酒坊为“宝泉涌”字号。出土的宝泉涌酒坊四大遗迹，经考古部门和民俗专家考证，认定是明清时期遗址。在吉林省出土这样重要的酒文化遗址还是首次，是东北白酒业发展的一部

无字史书，向人们展示了东北满汉民族文化、白酒酿造和民族习俗的悠久历史，是国内为数不多、完整体现中国古代酿酒工艺流程的酒坊遗址，而且文物酒海还在延续使用，这种活态存在是极其珍贵和难得的。



大泉源酒——第四届中国吉林·东北亚投资贸易博览会唯一指定用白酒

Kelvin Tay：  
众人醉 我独醒

不是所有人都会有机会去品尝那么多葡萄酒的，谁都希望通过实际品尝葡萄酒来增加自己的经验，但是要想在尽可能少花钱的基础上，去了解哪一种类型、哪一种香气的葡萄酒更适合自己的，有些土方法其实很实用。

与上海香格里拉饭店酒水总监 Kelvin Tay 的第一次见面是在参加“随时随地波尔多”葡萄酒品鉴的活动上，参加活动的评委要在两天内，对近250瓶波尔多葡萄酒进行盲品和打分，其工作量之大和挑战性之强是难以想象的，也难怪后来很多评委都称这次的活动为魔鬼式车轮大战。

对着那一轮又一轮的葡萄酒攻势，众多评委都流露出了彷徨的眼神，而唯一能够保持乐观态度的就只剩下 Kelvin 一个人了，那时的状况真可以用“众人皆醉他独醒”来形容。

要知道，一天150瓶酒的品尝，即便是不喝，每款酒都在口中稍微转一圈，那些残余的酒精也会让人晕晕乎乎的。后来私底下问 Kelvin 当时为什么会有这种“独醒”的状态时，他只是笑了笑说道，一天150瓶酒，除去服务生倒酒时间和评委们做笔记的时间，真正品一款酒的时间最多只有2分钟。2分钟让一瓶酒尽可能地将其香气、口感、复杂性和浓郁度完全展现在你的面前是不太可能的，况且从80~250元之间的波尔多葡萄酒中挑选出类拔萃的就更是难上加难了。在这种特定环境下迅速判定一款酒的好坏，只能依靠一个标准——入口舒服，而所谓的有层次、有深度的酒在2分钟内是根本喝不出来的。说起来也许别人会不相信，经过这次的超快速的盲品后，我发现对于这类酒的品尝，第一感觉是非常重要的，往往那些有迷人香气、入口平实、不张扬的酒会得到不错的认可，而这样的速品更能够在短时间内强化人们对香气、口感的判定。”

当然，这样的速品确实是一种幸福的烦恼，但它不是每个人都可以有机会感受到的。Kelvin 自己归纳的几个妙招，反而有意想不到的效果。

每个人也都希望要在尽可能少花钱的基础上，去了解哪一种类型、哪一种香气的葡萄酒更适合自己的。

这的确有些困难，所以他会建议来酒店用餐的客人把自己的家中准备15种具有典型香气的香料，这15种味道基本上体现了一般葡萄酒中的香气(肉桂、丁香、玫瑰花瓣、石灰石、胡椒、甘草、蘑菇、湿纸板、铅笔屑、柠檬、草莓、橙子、桃子、樱桃、黑醋栗)，然后分别放进15个杯中，蒙上眼睛逐一闻一遍，记录下自己的感觉。每天都保证花1个小时练你的鼻功，一个月下来、两个月下来，当你的鼻子能够准确闻出每一个瓶子所代表的香气时，你就算过了第一关。

“一杯红酒的香气不可能单单只有肉桂或者咖啡的味道，它是由几种香气混合的结果，而如果采取以上的方法，你可以将香料任意混合，甚至将不同的水果汁兑在一起，去感受它混合之后的味道，我的土方法也许科技含量不高，但的确有用。” Kelvin 说。

对于一些刚喝葡萄酒的人来说，的确要遵守一些必要的规定，可不能想当然地牛饮一番。通常情况下，要从口感轻的品种喝起，逐渐过渡到口味重的，先喝新世界，再喝老世界，先喝年份新的再品年份老的。拿白葡萄酒来说，要花上4~6个月时间对雷司令品种进行专门的饮用后，再过度到长相思、霞多丽，这样你就会对每个产区、每种类型葡萄酒品种有比较深刻的印象。

不过这可不是一个大工程，就算光白葡萄酒就要花上一年多的时间，而这还只是常见的葡萄酒品种，再加上红葡萄酒品种，没有个三四年是拿不下来的！而我们面对葡萄酒的世界，花几年的时间用在葡萄酒基础知识的掌握上，而实际上是更大的获得。

【Pierre】

