

原酒之形 | Vinification

浅谈作品酒的研发(上)

■ 山东菏泽花冠集团酿酒股份有限公司
卢建泰 王金亮

白酒酿造是我国古代劳动人民勤劳智慧的结晶,也是数千年中华酒文化的继承和发扬。由于我国地域广阔,各地所处的地理位置和环境不同,酿酒风格和特点也各不相同。因此,在酿酒技术不断发展的过程中,各种香型和流派的酒不断涌现。自第三届全国评酒会开始,按香型进行评比,至今已由当初的五个香型发展到十二个香型,各厂家还有体现自己酒风格,走差异化独创的趋势。就浓香型性酒而言,以四川为代表的川派和苏鲁豫皖为代表的黄淮派也代表了两个不同风格的浓香流派。但无论如何发展其目的就是生产出让消费者满意的产品,满足消费者需求。

由于白酒是人们嗜好型食品,能否顺应市场需求,除了好的产品质量外,与当地的生活环境、风土人情、饮食习惯也是分不开的。当前,诸多厂家都理性酿酒,依托自身特点,强管理,重质量,搞创新,谋发展。其目的就是打造更好产品奉献给消费者。我们花冠集团酿酒有限公司,始终“坚持实实在在做人,认认真真酿酒”的企业宗旨,生产过程中做好每一个细节,把产品做到极致,把产品打造成作品。从整个生产和酒体设计体现在以下几方面。

精心策划调研方案的制定

为打造冠群芳作品酒,我们为之努力了7年的时间来完成。其中调研阶段3年,产品准备与设计两年,完成阶段两年。

从2009年开始对市场调研,对山东全省范围内各个地区的白酒消费状况、畅销品牌及消费者所希望的口感进行统计、分析。通过分析初步掌握了不同地区消费者的需求,基本规律是自鲁西到东部沿海地区进行由浓郁型向淡雅型的转变。

在对竞争对手的评价中,我们认真分析他的品质上的长处,情感上的长处,价格定位情况,产品的个性特点,生产企业的规模、实力以及在行业的知名度、社会影响力等。通过分析,我们也相应制定出了整体设计的思路:

品牌承诺。研发的产品要有前瞻性,满足广大消费者的需求。在酿造全过程都要有追溯型,谁完成的产品谁负责,保证质量。

产品要有独特性。既能体现自家的风格,又能展示出异样特点,给消费者一个崭新思想理念和消费需求。

要有冲击力。从外观设计到内在质量都要创新,作品酒就是在原来基础上的创新,

白酒属嗜好型食品,也是饮食文化的一个组成部分,白酒企业在生产过程中要以市场为导向,以质量求生存。靠出新求发展,如何才能做到这一点,使产品得到顾客的满意和认可,是值得酿酒企业深入探讨的问题。因此,在产品生产设计方面,搞好市场调研,了解区域消费者差异,严把产品质量关,发扬工匠精神,才能把产品做到极致,把产品变成作品。



给消费者耳目一新的感觉。

产品包装简单庄重。在外观上不要华而不实,时刻牢记消费的是酒而不是包装。

可信度。为保证产品的严谨性,使产品质量善始善终得到保证,在产品上让制作者签名不仅是设计者的责任,也是对顾客的承诺。

产品要有可持续性。对产品设计的源头进行跟踪,统一选用建厂初期窖池进行扩大培养的窖泥嫁接的窖池生产的原酒,进行分级分类贮存于陶坛和木海中作为基础酒,专门制作作品酒使用。

清洁生产。使用传统工具生产,从原酒入库到灌装均不得使用金属器皿。

优越的地理环境

花冠酒因产于麒麟之乡山东省巨野县(古属曹州),与国色天香、蜚声中外的中国牡丹城——菏泽毗邻,酒香花艳相媲美而得名。1958年,在原来的手工作坊基础上组建了巨野县酒厂,此后经过不断发展至今。2013年花冠酒酿造技艺获山东省非物质文化遗产保护项目。

优越的环境。花冠酒厂所在地巨野,属温带季风性气候,光照充足,四季分明,气候条件良好,年平均气温13.5℃,日照年平均2559.1小时,适应于各种农作物的生长。小麦、大豆、玉米、高粱等是当地主要农产品。这里沃野千里,水资源十分丰富,年平均降水量为741.9mm,平均径流量深98mm,年平均水资源总量3.4314亿m³,厂区周围有新洙水河、洙赵新河环绕,巨野县早在1987年就被国家林业部命名的“平原绿化达标县”,林木茂盛,花草葱茏,原生态的自然化境为酿酒微生物的生长提供了良好的自然环境。花冠集团位于“黄淮名酒带”核心区—菏泽市,在北纬35度“中国南北地理分界线”和“物产水源温润线”上,世界名酒产区波尔多恰好也在此线上,自古不仅是“四泽十水”的野泽湿地,是华夏文明悠久传承的“名酒产区”,还是名满天下的“牡丹之乡”,风水宝地,国花飞扬,花开之际,招蜂引蝶,自古传承浸润的酿酒地理环境,造就了大量的微生物群种,繁衍生息,生态发酵,成就了独具特色的口感风格。

水源选择。“水乃酒之血”,酿酒用水,取之大野泽生态湿地地下700m处无污染的岩溶水,富含多种对人体有益的微量元素。岩溶水是指赋存于可溶性岩层的溶蚀裂缝和洞穴中的水,又称喀斯特水,其明显的特点是分布不均匀,岩溶水系统一般水量丰富,水质良好。

整个菏泽地区都处在平原地带,唯独巨野有十数平方公里的金山山地,属于泰山余脉。根据地质水文部门资料,有地下岩溶水。从地势上看,水源从东北向西南褶皱发达,地形扭曲变形明显,其主要构成为寒武纪碳酸岩石。大野泽800里水泊,通过变质岩区裂隙水补给地下水,交替循环强烈,地下岩溶及其发育、地下水连通性好,给地下水供给了稳定的补给来源。在专业人员引导下,经过不同层次水质分析才决定选用此水。(未完待续)

酿造工艺 | Vinification

走进酿酒车间:酿一斤72度原浆要用百斤粮

■ 姜瑞胜 郑成海

开君一壶酒,细酌对春风。尽管啤酒、红酒在餐桌上风头正劲,可不少青岛人依然对白酒情有独钟。巨大的市场,吸引了国内众多白酒品牌到青岛跑马圈地。面对激烈的市场竞争,青岛白酒企业推出了70多度的超高度白酒。那么,这么高度数的酒,是怎么酿成的?连日来,记者先后探访了青岛市琅琊台集团等企业车间,直击了纯粮酿造超高度白酒的生产过程。

五种粮食自动配比

近日,记者来到琅琊台集团,迎面飘来阵阵酒香。进入厂区,最先看到的是一排粮仓,一辆辆满载粮食的大货车开进来,停在门口。经过多次严格检验后,车上的粮食被传送带输送进仓库里。工作人员介绍,琅琊台白酒是用高粱、大米、糯米、小麦、玉米五种粮食酿造的。

随后,铲车开过来将粮食送入五粮粉碎车间。高大的五粮粉碎设备可对粮食进行五级自动除尘除杂处理,处理干净之后再进行粉碎,并按照一定的比例自动配比,最后由叉车运往酿酒车间,进入下一道生产环节。

俗话说,“曲乃酒之骨”。紧挨着粮库的是制曲车间。这个时节,车间里静悄悄的。琅琊台酒制曲公司经理柳邦向说,目前他们还没有开工,制曲需要合适的温度,每年5~8月是微生物繁殖的最佳时节,也是制作酒曲的最好时间。届时,工人们以大米、小麦、豌豆为原料,按照特定比例粉碎、混合后压成“砖头”一

样的曲胚,送到曲房培养。经过40天左右的时间,富含多种微生物的酒曲就成熟了。成熟后的大曲接着被运进大型库房储存,之后就可以用来酿造琅琊台酒了。

粉碎后的高粱、大米、糯米等五种粮食按比例自动配比。酿酒车间里,粮食和成熟的酒曲在窖池里发酵。粉碎好的五粮与发酵好的酒醅搅拌均匀后装进大甑锅里。

既是体力活也是技术活

琅琊台酒酿造基地位于黄海之滨、大珠山旁,环山面海的地理位置与温和湿润的温带海洋性气候,为纯粮酿造超高度琅琊台白酒的诞生,提供了得天独厚的条件。

那么,这种酒是怎么酿出来的呢?在酿酒车间,记者找到了答案。

琅琊台酿酒车间里蒸汽腾腾,工人们正在甑锅旁忙碌。紧挨着甑锅的是粮食发酵所需的窖池,一台台行车在上空来回穿梭。刚粉碎好的五种粮食,与已经在窖池里发酵好的酒醅经过拌料机搅拌均匀后,由工人们一锹一锹地装进大甑锅里。

装甑不仅是一项体力活,更是一项技术活。它要求师傅在装锅时要做到轻、松、薄、匀、平,不偏锅、不跑汽、不压汽,见汽撒甑。装甑水平的高低,能直接影响到出酒的多少以及酒的质量。

装锅结束,工人们将盖子盖上,接着连通冷却器,几十分钟后,美酒便经过高温蒸汽蒸馏之后进入冷却器,变成液体原酒缓缓流出。此时,经验丰富的班长要按照掐头去尾、分段择酒的原则,将刚酿出的基酒划分为不同的



● 工作人员将刚酿出来的70多度的原浆酒装桶。

等级,装在不同的酒桶里,送往酒库储存。

在环境以及酿酒工艺等因素的共同作用下,琅琊台酒酿造车间里刚酿造出来的基酒度数在73度左右。据琅琊台集团副总工程师晁进福说,刚酿造出的基酒,需要经过该公司国家级、省级的品酒师品评后,分级进入恒温恒湿的储酒库,经过长时间的窖藏和自然老熟后,最终还要经过多级严格检测和品鉴,确认酒质符合质量标准才能包装进入市场。

古法酿造传承千年

记者在一些超市看到,琅琊台原酒和小琅高售价不低。晁进福解释,琅琊台白酒采用纯粮酿造,小琅高、原酒一般是数十年的陈酿,这些酒属于优中选优,粮食发酵周期长,生产成本较高,数量比较少,所以价格相对高一些。

记者还了解到,岛城不少白酒企业还保留着传统的古法酿酒工艺。琅琊台酒主要继承和发扬了古琅琊“老五甑”酿酒工艺,以五粮为原料,使粮香与酒香融为一体,这种工艺已经有上千年的历史,经几代琅琊台人传承发扬,琅琊台酒已走出青岛,立足山东,走向

全国,并成功拓展日本、韩国、欧洲等海外市场。

记者在青岛市王沙路上的齐城酿酒公司探访时,也正好赶上出酒的日子。工人们说,先把精选的高粱、大米等原料处理好之后再行配料,接着进行蒸煮,随后加入大麦、豌豆等制成的大曲进行拌料,然后送入窖池发酵。一般要发酵60天以上才能出池,再经过蒸馏等工序,白酒就出锅了。此时最先出来的就是70度左右的原浆酒。经过技术人员品鉴和检验后,再进行包装、存储等流程,原浆酒就可以上市了。记者看到,这里的70度原浆白酒最便宜的也要260元一斤。“我们也是纯粮酿造,以72度原浆为例,上百斤粮食才能酿出一斤,加上生产周期比较长,只能卖这个价格。”齐城酒业董事长徐世杰说。

徐世杰坦言,他也曾考虑过进商超,但费用太高了,还不如直接让利给消费者。他说,塑化剂风波曾给白酒行业带来不利影响,为此,他坚持推行体验式消费,不进超市、不进酒店、不搞电商、不设分销商,消费者只能自己到厂里现场“热购”,先尝后买。这种“笨办法”还真为企业赢得了许多“忠粉”,每逢周二、周四、周六出酒时,都有大批周边居民光顾。这家酒企还在厂里建起观光通道,顾客可观看白酒的整个生产过程,就是为了打放心牌、吸引人气。

徐世杰表示,他们现在也依然遵循着古法酿造工艺,比如非常关键的酵池,依然选用泥池发酵技术,这样酵池上空会形成一种独特的小环境,通过这种“守旧”和传承,来保证酒的品质和醇香。(据半岛都市报)