企业家日报 ENTREPRENEURS' DAILY 中国酒周刊

G·R官荣总评榜

泸州老窖 陈坛老窖珍坛

度数:52%vol
香型:浓香型
G·R官荣评分:80.00分
原料:水、高粱、大米、小麦
年份指数:2
原浆指数 4
甜爽度:2.5
生产厂家:中国泸州老窖股份有限公司
G·R官荣酒评:此款酒酒体醇厚,入口稍显燥辣,浓郁度不够,如果再贮存一到两年酒质会有明显提升。

茅台集团 国隆原浆大坛

度数:52%vol
香型:浓香型
G·R官荣评分:81.00分
原料:水、高粱、小麦
年份指数:2
原浆指数: 3 .5
甜爽度:3
生产厂家:贵州茅台酒厂集团开发公司
G·R官荣酒评:此酒突出的特点就是回味甘甜,浓香大,香气漂浮,入口醇甜,干净,柔顺,酒体结构一般,酸度适中。喜欢甜度较高的朋友应该会喜欢此酒,若能将甜度降低些,适应的消费群体应该更广。

泸州老窖永盛烧坊 老窖专酿红装纪念酒

度数:52%vol
香型:浓香型
G·R官荣评分:81.00分
原料:水、高粱、大米、小麦
年份指数:1.5
原浆指数: 3 .5
甜爽度:2
生产厂家:中国泸州老窖股份有限公司
G·R官荣酒评:此酒略有浮香,入口较为燥辣,无明显异杂味,后味较干净,整体风格一般。

茅台珍品王子酒

酒度:53%vol
香型:酱香型
G·R官荣评分:91.00分
原料:水、高粱、小麦
年份指数:3
原浆指数:5
甜爽度:3
生产厂家:贵州茅台股份有限公司
G·R官荣酒评:这是一款舒适的酱香型白酒,舒适的酱陈香气,使人身心愉悦,酒质在口腔内酸度适宜,酒质细腻,比例谐调,口腔余味较长,不愧是大家出身,具有名家风范。

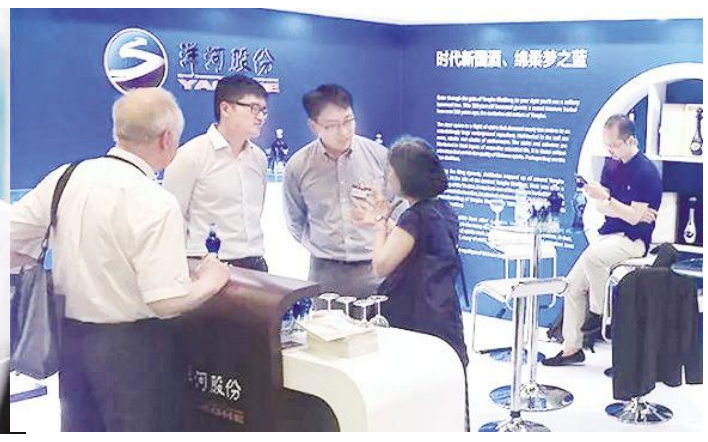
五粮液福禄寿喜精品

度数:52%vol
香型:浓香型
G·R官荣评分:87.00分
原料:水、高粱、小麦、大米、糯米、玉米
年份指数:2
原浆指数:5
甜爽度:2.5
生产厂家:宜宾五粮液股份有限公司
G·R官荣酒评:这款酒算不上是五粮液的上乘之作。它有着出人意料的糟香,这在五粮液系列产品中是比较少见的,香气显得较重,浓香太突出,以至于盖过了本身的五粮香气。它入口饱满,醇厚干净,香气由舌头中间慢慢向四周和鼻腔扩散开来,让人微醺,此酒应为五粮液系列产品中具有个性的酒。

行家论酒 | Expert on wine

洋河不远万里参展为哪般?

■ 云酒



法国波尔多当地时间6月18日,第19届波尔多国际葡萄酒及烈酒展(Vinexpo Bordeaux)在法国波尔多开幕,此次展会出现了一家中国白酒企业——洋河股份。在开幕式后的第三天,知名葡萄酒讲师兼作家林殿理实地探访了洋河展位,直击Vinexpo上唯一的白酒。洋河股份国际贸易部部长张硕接受了现场采访。

问:洋河作为白酒品牌,为何会选择远在欧洲的Vinexpo?

答:Vinexpo是业内比较专业的酒类展会。洋河参展,一方面是Vinexpo在世界范围的影响力大,客户来自全球。另一方面在葡萄酒腹地法国波尔多参展,更能体现白酒进军国际市场的决心。同时,德国Prowein(德国杜塞尔多夫国际葡萄酒和烈酒贸易展)的影响力和规模也越来越大,洋河下一步会考虑参展。

> 英国的烈酒市场对于来自亚洲(比如中国和日本)的烈酒的了解和需求总是走在其他欧洲国家前面,英国的酒吧的酒保对白酒的接触也比欧洲其他酒吧的酒保接触得更多。这一现象也印证了洋河在英国拓展业务的真实情况。

问:洋河此次带来了哪些产品?收获如何?

答:洋河此次带来了梦之蓝、天之蓝、海之蓝、洋河大曲等国内主流产品参展。截至目前收获不小,展会的客流量大,洋河方面接待了数百位国家和地区的意向客户,其中以欧洲居多。不知道白酒的客户通过我们的介绍了解了东方的白酒;听说过白酒的,现场品尝了白酒;还有一些在寻找白酒产品的,在洋河这里找到了正规的渠道。

问:展会的观众如何看待白酒企业的到来?

答:这次展会有几个现象感触很深。

一是日本酒业组团参展,规模大、影响力大,唯一的中国白酒显得势单力薄。

二是洋河在韩国免税渠道的经销商朴总多年参加Vinexpo展会,在展会上见到白酒既惊讶又激动,在洋河展位上呆了两个小时,不遗余力地用英语向观众介绍中国白酒。

三是我们注意到此次参展的除了各种经销商和代理商,还有世界各国的侍酒师、媒体人,他们对白酒非常感兴趣,比如波兰人非常喜欢白酒这种风格的烈酒。我们还是按照中国的饮用方式去给他们品鉴的,在室温下不加冰块直接饮用。

问:通过这次展会,您认为白酒在国际化方面还有哪些需要改善和提高的?

答:洋河目前在英国有代理商,英国有不少的白酒爱好者,值得白酒企业去开拓。不过白酒还处在国际化的初级阶段,需要做的工作还有很多,同时要付出的成本也很高。希望媒体多向外国消费者介绍白酒,如白酒的酿造工艺、饮用方式、历史文化等等。

在林殿理看来,白酒如果要迎合国外消费者的口味或市场,可以试着用鸡尾酒或者加冰块冰镇饮用更好。

为了更深入了解国外酒业人士对白酒的认识和理解,笔者采访了多位Vinexpo参展观众,他们是来自英国、德国、意大利、美国、日本等国家的专业人士。下面他们给出的答案和对白酒国际化的建议,值得所有想走出去的白酒企业管理者收藏、研究。

在欧洲,许多人对白酒和白酒的品牌认识都非常少,只有两种人对白酒的认识会稍微多一点:一种是酒吧的酒保,他们可能会听说过白酒;另一种人是曾经在亚洲工作过或者是对新鲜事物有特殊爱好的人。但这两种人对白酒的认识也只限于知道一点点,许多白酒品牌他们也不知道。

而白酒的酒标基本是中文,欧美的消费者如果没有学过中文都看不懂,因为看不懂所以没办法去了解和欣赏。至于白酒的口感,从所有烈酒的品种上说来,白酒是一种具有特殊香气和口感的烈酒,酒精度也很高,喝下去很有灼辣感。

对于白酒的国际化问题,国际著名烈酒专家Jurgen Deibel(其对威士忌、朗姆酒、白兰地、干邑、伏特加、金酒、龙舌兰酒、皮斯科酒和格拉巴酒都有深入研究,参与过40多本烈酒类书籍的编写、校对和翻译)认为这是一个非常难回答的问题。中国白酒对于欧洲市场来说完全是一个新的产品类型,口感也不一样,要把一个新类型产品打入市场,会有一段非常长和难的路要走,可能是数年,也可能要数十年,才能让一个新的市场的消费者从认识、了解、欣赏再到定期地饮用它。

欧洲的烈酒市场竞争很大,特别是德国,几乎每天都会有新的品牌的烈酒出现在市场上,与已有的烈酒争取市场份额。要开始推广一种新类型的烈酒,就算是非常吸引人的具有异国情调的酒都会要走一走很长的路,也不容易。这需要有懂得欣赏它的忠诚的客户,且要有能力帮助开拓当地的市场。当然,企业所在的政府和组织机构的支持也很重要,他们要帮助企业开展许多的白酒公关活动、赞助活动、白酒教育培训和和品鉴等。

但英国是一个例外,因为英国的烈酒市场对于来自亚洲(比如中国和日本)的烈酒的了解和需求总是走在其他欧洲国家前面,英国的酒吧的酒保对白酒的接触也比欧洲其他酒吧的酒保接触得更多。这一现象也印证了洋河在英国拓展业务的真实情况。

作为全球三大葡萄酒和烈酒展览会之一,每一届的Vinexpo都是行业人员寻求商机、了解行业新趋势以及掌握各大产区和机构最新消息的窗口。本次展会历时四天,有来自40个国家逾2300家参展商参展,以及来自150个国家逾45000名专业观众观展,其间举办逾80场热门专题会议和品鉴会。

喝不出五粮液与泸州老窖的区别?

■ 李宗毅

天府之国多佳酿,四川自古飘酒香。

1952年至1989年的全国评酒会评选的"中国名酒",川酒已经占据一半!泸州老窖、五粮液、剑南春、舍得、水井坊、郎酒号称川酒的"六朵金花"。

四川能说全国百分之百第一的,基本就是酒了。在四川,我快乐,我自豪,我酒多。

在这六朵金花中,郎酒的属于酱香型,其他五种皆是浓香型,四川真可谓浓香帝国。

五粮液、泸州老窖两大诸侯,您能喝得出来区别吗?这个问题难度系数不高,因为两者差别还真挺大的。

同是浓香型白酒,泸州老窖与五粮液就根本是两种风格!从名称上就能大概琢磨一二,五粮液采用的是5种原料酿酒(即高粱、大米、糯米、小麦、玉米),所以口感更丰富,香气更加丰富。而泸州老窖使用高粱酿制,属于单粮酒,所以口感更纯正,且窖香突出。

不仅是材料不同,工艺也不同。泸州老窖采用的是原窖工艺,即酿酒取出与放回都在同一个窖池,保证风味统一;五粮液采用的是跑窖工艺,从这个窖池取出母糟,却在另一个窖池发酵,风味相互融合。

听起来有点复杂对不对?工艺上的事儿咱们不细聊,直接说品鉴吧。

泸州老窖使用单粮原窖工艺,口感上相对来讲要纯正。它最大的特点是它的窖香味,毕竟用的是几百年老窖池,要慢慢体会它的窖香、陈香的幽雅和舒适感,纯正后味悠长。

五粮液则没有泸州老窖独特的窖池,所以走的是另一种路线。它采用多粮、跑窖工艺,目的就是使口感更丰满。细细体会她,虽然窖香偏弱,但带有突出的陈味,香气丰富舒适,口味醇厚丰满。

打通川酒二脉,您读懂五粮液和泸州老窖的区别了吗?

国家高级品酒师陈荣芳:一杯酒品尽人生百态

■ 黄思华

在很多人看来,品酒师是一个浪漫的职业,陈荣芳却强调,"品酒是理性的,饮酒要有节制。"从生意遭遇"滑铁卢"、在行业内不受认可……他一路艰辛走来,从一杯酒中品尝人生百态。

"观千剑而后识器,操千琴而后晓声。"在从事酒行业28年,陈荣芳脑子里形成了一个关于酒的庞大"数据库",他本人也获得了国家高级品酒师资格,并受邀成为国际烈酒大赛评委。

28年从事酒行业的经历加上国家高级品酒师的职业资格,使不少人对他的酒量深感好奇。但陈荣芳告诉记者,"出于对味觉的保护,我没有让自己喝醉过。"

弃学从商 与酒结下"不解之缘"

1964年,陈荣芳出生在广东省兴宁市坭陂镇的一个农村家庭。因为家里贫穷,家中八个兄弟姐妹中,最大的哥哥出生后便不幸夭折,最小的弟弟送了人后,也没能活下来。

屋漏偏逢连夜雨,在陈荣芳5岁时,父亲因为心脏病去世。这个原本的十口之家,只剩下陈荣芳兄弟姐妹与母亲相依为命。父亲走时,最大的姐姐也不过15岁。

家里经济条件差,家人相继离世,但这些困难却没有打倒陈荣芳的母亲。为了养活6个孩子,她谢绝了别人劝说改嫁的好意,省吃俭用,还将孩子们都送进了学堂。

好家风是家庭一笔看不见的财富。在母亲的影响下,陈荣芳六姐弟懂事好学。"白天做完农活,夜晚我就在煤油灯下苦读,而且灯光不能太亮,怕浪费煤油。"陈荣芳回忆。

高中应届毕业,陈荣芳没有考上大学。不服气的他便重新读了一年,再考;又没考上,还不服,再重考,终于榜上有名,拿到了华南农业大学的录取通知书。那年,陈荣芳21岁。然而,颇为戏剧的是,好不容易考上大学,陈荣芳一打听,要读四年才能毕业工作,便决定不去上学。"我觉得太浪费时间了,这对于自己和家人都是一种耗费。"陈荣芳不想让母亲再为他操劳了,他需要出来工作。

在上世纪80年代,每个行业工资都不高,"教师几十元,在政府部门工作月薪也不过100来元,但做生意却能赚好几百呢。"当时正处于改革开放初期,陈荣芳意识到,这对于经商来说,将会是个好机遇。

1986年,22岁的陈荣芳向亲朋好友借了5万元,加上母亲给他1300元的学车费,辞别家人,从兴宁乡镇来到梅州市区江北,开了一间20平米的杂货店,取名为"佳和综合经销部"。

正是在这家杂货店,陈荣芳与酒结下了"不解之缘"。

勤学常品 卖酒小老板蝶变国家高级品酒师

"因为梅州地区的华侨很多,逢年过节,回乡探亲,少不了从外面带一些烟酒回来。"陈荣芳告诉记者,当时,一瓶洋酒的价钱,能顶上大多数人两个月的工资。

亲戚带回来的酒舍不得喝,普通老百姓便会拿到杂货店变卖,店老板再转卖给其他人。陈荣芳也是从这时开始,慢慢地接触到国内外各种各样的酒品牌。

一边卖酒,一边观察市场上不同酒的欢迎程度,陈荣芳敏锐发现,烟酒市场大有可为。

1992年前后,陈荣芳发现,梅州人对烟酒的需求呈爆发性增长。而他的杂货店也开始经营各种各样品牌的酒,生意一度好得不得了。

但是因为缺乏对酒知识的了解,陈荣芳的酒生意遭受了第一次"滑铁卢"。

"当时有朋友向我推荐一款山东的白酒,在外地很受欢迎。"陈荣芳了解了外地的市场情况后,立马代理了这款山东白酒。他一次进了100箱,每箱12瓶,一瓶18元。看着仓库塞得满满的一箱箱的白酒,陈荣芳计划着,这次一定能大赚一笔。

出乎意料的是,该款白酒在梅州市场受到了冷遇,顾客对于这款新酒一点也不感冒。"这款酒度数太低,只有28度,当地人不喜欢喝。"如此一来,陈荣芳一下子亏了2万多元。这在当时来说,是一笔巨款。

从此以后,吃了大亏的陈荣芳暗下决心,一定要做个"懂酒"的行家,不能再吃"门外汉"的亏,也输不起。"要卖酒,就必须懂酒,不仅要懂白酒,还要懂洋酒、葡萄酒,懂各种各样的酒。"陈荣芳说。

于是,陈荣芳从书店淘了很多有关酒的书,又自购不同类型的酒,"摸着石头过河",开始品酒、识酒、辨酒和鉴酒。经营杂货店之余,只要一有空他不是看"酒书"就是品酒。书桌上永远都是几本"酒书"、几瓶酒和几个酒杯,外加一瓶矿泉水。

不停地摇、不停地品、不停地闻,不停地翻书对照。"有时候即便睡着了嘴巴还在一动一动,像是在'品酒'一样。"陈荣芳的妻子笑言,"像中了邪一样。"

不仅如此,陈荣芳还到全国各地的酒厂学习、考察,参加各种各样的品酒大会,不懂就问,不会便学。"有些化学知识实在理解不了,就到处请教人。"陈荣芳对酒文化了解得越多,对酒的喜爱越一发不可收拾。

功夫不负有心人。陈荣芳的生意随着他对酒的了解,越做越大。有人说,陈荣芳的酒没水分,价格也没水分;有人说,陈荣芳懂酒,他的酒质量让人放心。

但是,陈荣芳的"懂"并没有被所有人认可。"一次,我到外地的一个酒厂参观,向当地的酿酒师提了一些意见,却被他以'不是行家'的理由一口回绝。"这让出于好心的他心里有些不舒服。

"说来说去还是国家不认可的'黑户'。"为了摆脱这尴尬局面,陈荣芳参加了成都举办的中国首届白酒品酒师培训。仅用了半年时间,他便通过了系统的理论考试与苛刻的"盲品"考试,获得由国家人力资源部及社会保障部颁发的品酒师资格证。

此后,陈荣芳多次赴法国考察世界顶级酒庄、每年三月赴港参加"中国最具价值环球葡萄酒及烈酒大奖赛"并担任盲品比赛的评委,并在"世界烈酒奥运会"的比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛上受邀成为全球84位评委(中国28位评委)中的一员……全国酒类展销会或各类品鉴会、各大品酒大赛的大门至此朝陈荣芳一一敞开。

开设"学堂" 做酒文化的布道者

"给懂酒的人找好酒,给好酒找懂酒的人。"这是陈荣芳挂在佳和酒道会馆墙上的字联,这也是他开这所会馆的初衷。

会馆内陈列着1000多款酒,从产区到品种,从年份到口感专业有序地陈列着。每拿起一瓶酒,陈荣芳都能娓娓道出酿制的品种、产地、年份和产地的历史文化背景。

此外,二楼还专门设置了几间"小学堂",墙上挂满了高粱、小麦和玉米等制酒的原材料装饰品。"很多人都喜欢喝酒,但是也有很多人不懂酒。"陈荣芳告诉记者,会馆建设的目的,是想给酒友交流、酒类行业专家指导、酒类行业培训等提供一个基地。

记者第一次参观,陈荣芳从会馆门前的楹联开始,以"中国酒文化与酒中礼仪"的主题讲解,依照酒样的展示顺序,依次介绍中国白酒12种香型,世界六大类蒸馏酒,老酒收藏……

从品鉴方法到好酒判别,从收藏酒到健康饮酒,从敬酒礼仪到品酒培训,从酒的生产到酒的营销,陈荣芳引经据典、谈笑风生。"我想要为家乡培养更多懂得酒文化的人。"陈荣芳说。

如今,陈荣芳的会馆不仅是广东省酒协理事单位、梅州市酒业协会理事单位,而且还是嘉应学院的实习基地、人文社会科学普及先进基地。

"我开这个会馆不为卖酒,只想把正确的酒观念与酒知识传播给社会,为酒文化的布道尽一份力。"陈荣芳说。