

酿造工艺 | Vinification

原酒之形 | Originals

大自然作为“绿色工厂”为竹酒奠定基础

■ 杨晚

拥护自主品牌发展代理还是代工生产批发走量? 一直以来都是中小型酒企被认为可否快速稳定市场的艰难选择。白酒行业上市公司2017年半年报发布,白酒类上市公司上半年整体表现向好,18家公司中,除皇台酒业继续亏损,青青稞酒、金种子酒和迎驾贡酒3家酒企净利润在报告期内同比下滑。

生态竹酒能否突围

随着各种“限酒令”对传统白酒的打压,越来越多传统酒企也在寻求新的产品发展,一条全新的产品从研究到上市至少需要8年时间,还不包括未来的市场风险和产品竞争力表现。相对而言,新型竹酒企业的市场却大大增加,其中入口温和不刺激,浑然天成的琥珀色泽,富含纯天然形成的功能性物质成份,这三个特点让武汉琼林酒业有限公司出品的九醉瑶池鲜竹酒成为在品质上有别于传统酒类的绿色原生态、无污染、无勾兑的生态好酒。为当今酒类品质增添了、活化、生态、洁净的全新内涵。

据了解,武汉琼林酒业是以深山中纯天然健康生长两年以上的野生楠竹为载体,采用高压微创种酒技术,将粮食精酿的白酒种入楠竹竹腔。让楠竹与原酒长期共存,原酒在竹腔内二次发酵,充分利用活竹空腔和活竹的吸纳、分解转化等生理特性,使竹腔反复吸纳置换,陈化。

大自然为竹酒奠定基础

无论作为传统酒企还是新型竹酒企业,在本身拥有一定的产品力、资本和技术积累的前提下,最终实现自主量产才是主要目标,通过多元化的合作方式,最大化的提升产出效率,这是一个双赢局面,但是另一方面,代工产品起到的更多仅仅是新品牌或新酒品的试水作用,而非真正成熟的鲜竹酒产品。

武汉琼林酒业选取的竹源地都是在最适宜的温度、海拔、水源、土壤等环境下,楠竹历经2年的生长光合作用、新陈代謝以及自然条件下的温差等物理作用,再经由雨露、阳光、新鲜空气等自然元素的天然净化,将基酒中的甲醇、杂醇等有害成分最大程度吸收、过滤和净化。楠竹根系通过自身的维管束大量输送各种纯天然微量元素,又因渗透压作用,楠竹的生理活性水大量渗入原酒液中,实现了天然的植物生长置换,形成多种有益物质。

流水线产酒与竹林种酒的较量

记者了解到,目前武汉琼林酒业的竹林基地一共有5个,面积超过了35万亩,分布中国5大区。其中位于湖北的星星竹海更属于AAAA级风景保护区,周围百里内无任何重工业污染源。要制造纯绿色竹酒产品,仅是通过传统白酒产线的改造是远远不够的。无论是模板化的储存装置,还是数据化的勾兑工艺,都已经不符合国人口味。

目前白酒企业在行业供过于求、挤压式增长下,业绩已然分化,等待他们的有三种发展路径:1.名酒企业在品牌、产品、渠道上寻求提升自身竞争力,努力超越行业增速,或通过并购其他酒企获得协同效应。2.具有一定品牌、产品力,但经营差的地方酒企具并购价值,近两年此类酒企受龙头挤压,很多收入大幅下滑。3.缺乏品牌、产品、渠道力的三无企业可能面临消亡。近年白酒行业并购事件呈明显加速趋势,白酒行业并购浪潮已经来临,而象征的绿色生态的竹酒市场能否“见缝插针”赢得好未来呢?

日本啤酒企业导入人工智能

■ 徐梅

近日有消息称,日本麒麟啤酒和食品企业味之素将在食品生产中导入人工智能(AI)技术,在酿造和发酵工序中以人工智能代替此前依赖的熟练专家的技术,来处理细微的香气和微生物。目的是缩短新产品的开发时间,并高效培养年轻员工。

麒麟啤酒将与日本三菱综合研究所合作,在啤酒酿造工序导入人工智能。在确定试酿工序中想要的味道、香气、色泽和酒精度等之后,利用人工智能计算所需的原料和温度等配方。

啤酒酿造原本是手工艺人的世界,掌握技术需要10年以上,而人工智能可以根据过去20年的实验数据预测最佳酿造方法。麒麟预定2017年内在实际的工序中导入人工智能。啤酒行业不断推进重组,顾客的喜好也逐渐多样化,麒麟将利用人工智能高效开发产品,从而保持竞争力。

味之素也考虑利用人工智能,使生产氨基酸的工厂的发酵工序实现无人化。味之素将在2019年度之前使高效率发酵时的条件实现数值化,还将建设能共享数据的基础设施,提高国际性的成本竞争力。包括海外在内,在生产中导入人工智能的动向还比较少见。

通过将手工艺人的技术积累到人工智能中,能够提高技术传承的效率。麒麟指出,“人工智能有望发现更加高效的方法”,对技术传承以外的作用表达了期待。

日本国内的制造业开始出现导入人工智能代替和传承熟练技术的动向。日本瑞萨电子在检测残次品品的工序导入人工智能,神户制钢所也利用人工智能来控制高炉的温度。

■ 王伟设

散酒,一个最原始、最低端、最缺少营销水平的品种,如今在白酒回归本源、消费返璞归真、社会倡导节能环保的潮流推动下,通过营销升级模式将给行业带来巨大的商机,它将引领白酒抛弃浮躁与奢华回归价值本源,树立产品价值新标杆,从而成为白酒产品营销的新高地。

散酒升级带动了行业走向价值回归

所谓升级,就是通过品质、器皿、场景、经营、渠道升级,改变散酒低俗形象和提升散酒价格及价值,这种模式对白酒行业的启迪和引领作用主要体现在以下方面:

一是回归本源。白酒经历解放以后特别是近20年的高速发展已经偏离了它的原点,或者忘记了初心。主要表现为以酒精勾兑或固液结合冒充原浆销售。而散就升级则是用真正酿造原浆替代劣质基酒和酒精勾兑,以品质为基础制定价格,体现中国白酒酿造者“酒品既人品”的原始价值观,这对与纠正错误的行业道德和经营理念具有重大的现实意义。

二是回归文化。散酒与酒文化同步发展,也承载了酒文化的传播功能。它抹平了饮酒的身份,无论皇室权贵还是平民百姓,喝的都是散酒,不像今天以散酒、瓶酒、喝酒来区分身份;它营造了社交场景,无论什么背景和行业人士喝酒都到散酒坊,而非现代人以酒店豪华档次区分场景;它统一了饮酒品类,无论遇到什么喜怒哀乐,都可用散酒抒发,而不像今日划分了喜事、商务、聚会诸多品类品种。因此,散酒升级模式的出现,将把现代人那些场景对应、贵贱之分、品类多样的饮酒文化归于简单——散酒。

三是回归理性。白酒发展到热导致经营价值观背离初心。主要表现为包装追求奢华而品质渐渐忽略,价格越来越高而价值不成比例。这些非理性的行为造成五大恶果:1.浪费了包装资源;2.助长了腐败;3.吹大了价格泡沫;4.破坏了勤俭之风;5.败坏了行业形象。

因而饱受社会各界的诟病,散酒升级模

酒人小传 | Brinkers biography

高彩侠：从农妇到酿酒师的华丽转身

■ 彭茹

在陕西省延安宜川县的卓里村,有这么一个敢做敢闯的中年妇女,创办了宜川第一家酒厂,酿造出了芳香纯正的“山水沁芳酒”,无香精、无勾兑的粮食纯酿使她的酒品远销全国各地。

她叫高彩侠,中等个子,体型偏瘦,一截马尾随意地扎在脑后,怎么看都是普通的“路人甲”,随时随地都能被人群淹没。

从酿醋到酿酒,阴差阳错的缘分

说起酿酒的初衷,高彩侠说那是“阴差阳错”,原本是想酿醋的。

高彩侠所在的集义、寿峰川盛产核桃、花椒和柿子,前两者价格高,而柿子价格低也没人收。一到秋季,火红的柿子像极了一个个小灯笼挂满川道,煞是好看,因为产量大,当地人只能吃掉很少一部分,大多数都只能挂到树上直到烂掉,臭掉。“听说柿子也可以酿醋,我就想如果能把这些柿子利用起来多好。”几年来,这个想法一直在她的心理埋藏着。2013年,一个当年在这里插队的知青回来走访,高彩侠的梦想被重新点燃。

“他是我命中的贵人,他叫商奇。”高彩侠回忆,“商奇那次回来说要感谢乡亲们对他当年插队的照顾,以后有事有困难可以联系他。我把他的手机号记在脑子里,最后给他发个短信,就说我想酿柿子醋,想得到他的支持,没想到他立马回过来电话,同我聊了许多。又过了一两天,他主动打来电话说,他考察了市场,醋的种类繁多已经达到饱和,如果做粮食酒要比醋更有市场,建议我考虑一下。”高彩侠说,自己先前已经打听了许多做醋的工艺,也了解到做酒和做醋工艺相似,这么多年来总是念叨着这事,不如试试。从那以后,商奇帮她联系各地的酒厂,使她开始追逐梦想。

坚持不懈,苦尽甘来



式秉承品质第一、性价比第一、包装简约的理念开展经营及营销活动,因此必然为社会主流价值观所认同,进而引领白酒行业回到理性发展的轨道。

散酒升级顺应潮流市场机遇已经出现

机遇之一:从不喝酒盒子到不喝酒瓶子的理性消费推动散酒市场的迅速扩容。

十多年前张弓首先倡导“喝酒不喝纸盒子”,但因为那时腐败消费盛行而没有成为主流观念。今天政治和经济环境适合了,因此,中低端产品要把握时机迅速进入赤身体时代,50-100元产品可采取裸瓶与散酒组合策略切割盒装酒市场。25-50元产品迅速去盒、去瓶一步到位,直奔散酒,绝不留恋过时的包装面子,以免贻误占位先机。

机遇之二:从不喝酒精勾兑酒到喝原浆酒的怀旧消费促使散酒消费水平的升级。

行业高速发展的后遗症就是酒精勾兑,而以此为由许多消费者对酒精勾兑产生排斥,渴望回归前辈时代喝到真正的酿造原浆酒。因此,这就为基酒产能过剩的产区企业找到了新的市场出口,可以通过开发散酒原浆勾兑产品直接导入市场,非产区企业也可

以扩大酿造产能自酿基酒降低成本,无法提升酿造产能的企业可着手多多储备基酒。总之,能满足散酒品质升级的消费需求你就有市场。

机遇之三:从厂家主导产品消费到我的酒我做主的主权意识促使自由勾兑消费时代的来临。

白酒高速发展时期市场需求旺盛,企业生产什么消费者就得喝什么。如今市场萎缩了,新的需求若不能满足企业就得等死。因此,100元以下大众产品要从卖成品酒向卖散酒原浆及自由勾兑配方过渡,尤其要敢于打破香型及勾兑的清规戒律,开发适应不同消费需求的多种风格调味母酒,形成组合式多种风格自由勾兑产品,充分满足消费者的自由勾兑饮酒需要。

五大升级全面提升散酒品类价值

一是产品升级。首先是品质升级,将传统散酒坊的劣质、低档散酒或化学勾调液态酒精,升级为全部以酿造原酒为基础,以调味酒进行勾调的纯固态酒。然后是价格升级,从主销价位20元以下价格升级到大众聚饮消费价位30—60元,低端商务消费80-100元左右。

二是器皿升级。必须把密封不好造型粗俗的传统大型开口坛,改为密封好、带水嘴、具有逆止阀可防止中途添加作假的精细瓷坛。同时用传统酒嗓子及瓷酒盅甚至仿古酒樽代替玻璃品酒杯,增加陶瓷温酒器,勾兑量杯等器皿,利用雅致文化风格的饮酒工具提升散酒档次及品位。

三是场景升级。要改变一个柜台,一个老板,门面破旧、满地酒坛的老散酒坊形象,按照古代酒肆模样装修,采用现代声光电艺术,营造新型散酒坊门面及室内环境,同时增加掌柜和店小二岗位,并按照酒肆情景要求穿戴古代服装。

四是经营升级。要从单一买散酒转变为多元化经营,就是既卖散酒也卖酒瓶、酒坛、器皿等,而酒瓶可供消费者现场灌装使用。同时还可与厂家合作开展坛酒定制和现场自搞瓶酒定制灌装。条件具备的还可在品鉴的同时增设冷拼和微波炉加热速食品,作为消费者小斟一杯或小聚一下的下酒菜。

五是渠道升级。要从只做流通零售升级为加盟合作式一拖二渠道结构,就是一个区域建立一个旗舰店,旗舰店下面开设加盟式散酒坊和餐饮店合作专柜,厂家统一设计加盟店形象和制作餐饮合作专柜,统一输出经营模式,统一设立区域总代理进行市场布局。

放了一年以上的,我相信真诚会打动一切,真材实料会换来消费者的认可。”高彩侠说。

一人富不算富,大家富才算富

一方水土养一方人。高彩侠酿酒的原材料主要都取自当地的高粱和山泉水。随着市场的扩大,一年所需高粱增加到十万多斤。镇上的川道地,村民大都种了玉米。高彩侠突然有了一个想法——为什么不让村民们自己种高粱呢,一来提高了村民的收入,二来更方便自己。为了打消村民的顾虑,高彩侠在合同里写下:高粱收价与市场同步,掉了也按保底价一元收购,如玉米价上涨,则高粱收购价按玉米价加0.1元收购。无论怎么算,种高粱都要比种玉米划算,况且近几年玉米市场价只卖七八毛钱一斤。为了保证质量,高彩侠专门跑到延安买回种子,给村民们发下去。去年,高彩侠兑现了承诺,按1.1元收购了高粱。今年,上下川道的村民都联系高彩侠说也想种高粱,高彩侠爽快地答应了,临近的几个村子一下子种了50亩高粱。

随着沿黄公路和豪华铁路的修建穿越集义镇,高彩侠的酒也销量大增,村民们都打趣地说她成了老板娘。今年五一前,高彩侠对村主任说,她想带村民们去县城旅游。让没去过壶口瀑布,没逛过城里牡丹园的人出去逛逛。4月26日,高彩侠包车同自愿报名游玩的26名村民一同进城一日游,并专门去壶口边的羊家庄农家乐吃了一顿大餐。回来的几天里,村民们都对此次出行津津乐道,高彩侠说,那是她最高兴的一天,也是这辈子最光鲜的一天。

三四年时间,高彩侠从一位普通的农妇成为一名酿酒师,成为一名致富不忘乡邻的企业家,成为一名有担当、有责任的政协委员,大家都说是“酒”塑造了全新的高彩侠,而高彩侠说,“真诚与真心”才是她走到今天的制胜法宝,真诚的鼓励与支持更是她坚持下来的强大后盾。



从2013年到2014年,高彩侠先后到山西、内蒙、河南、湖南等地的大小酒厂去学习,一个从未出过门的女人出门找不到路,不会坐地铁,住几十元的小旅店整夜不敢睡觉,被人忽悠差点上当受骗……在求学的路上,高彩侠一边承受着前所未有的恐惧,一边默默地坚定着自己的信心。

“两年里我用坏了三个电饭锅,就是因为脑子里一直都在想着酿酒,湿度如何,温度如何,比例对不,有时正在炒菜想起跟酿酒有关的事就跑进厂房,回来菜也焦了,锅也坏了。女儿问我,“妈,你都46了,现在创业你不觉得晚了吗?”我就说,“妈一辈子啥也不会,就想干成一件事。”高彩侠不好意思地笑着说。这两年来,高彩侠不是在酿酒,就是在学酿酒的路上。家人看到她这么执着,慢慢地都开始支持她、帮助她。儿子外出给他买了一台容量100斤的小型酿酒机器,丈夫身体不好,但是重活儿、力气活儿都抢着干。高彩侠每次学习回来就试着做一次,有问题再出去学。

2013年11月,高彩侠终于酿成了第一坛酒,邀请了镇上部分干部和村里爱喝酒的

人,结果大家都说这酒口感绵纯,甘甜清香,好喝。原寿峰乡书记卢淑云说:“你放心建厂吧,能帮的政府鼎力支持。”乡长周广智说:“我来当你的第一个消费者。”村民都说:“是啊,我们都帮你宣传。”那一夜,高彩侠兴奋得无法入睡。随后,高彩侠、商奇和同村的一个村民,三人合伙投资成立了“山水纯芳果业合作社”,一方面收售农副产物,一方面出品“山水沁芳酒”。为了厂子正规合格,高彩侠邀请了专业的设计师设计厂房,高薪聘请酿酒师傅进行指导。

也许是高彩侠的认真努力,也许是因为她天生有几分酿酒的天赋,从独立酿酒开始,她没有出过任何问题,酿的酒一次比一次好,连酿酒师傅都说从没有闻过这么香的酒醇。2014年8月,酒厂正式挂牌营业。亲戚朋友、镇政府领导干部都为其积极推介宣传,拓展销售渠道,在县城开了专卖店,参加旅游商品展销会并获奖,知青聚会专供推介,电商同步销售。很快,高彩侠的粮食纯酿酒受到市场的欢迎,从2014年的几百斤卖到去年的上万斤。因为手工作业,她的酒产量不是很高。“我每卖出一瓶酒至少都是存