引领中国酒界传媒

中国酒 周刊
Chinese drinks weekly

权威性·指导性·专业性·唯一性·信息性·服务性

企業家日報 2020年1月11日 星期六

责编:杜高孝 编辑:周君 版式:王山

5 W 酒经·美酒之源 Wine book

广告

东北地区产品品鉴

南果特酿·洞藏五年

产地:辽宁·营口·福伟山庄南果特酿酒业有限公司

酒精度:52%vol

酿造原料:南果梨、大米

G·R 官荣评分:82

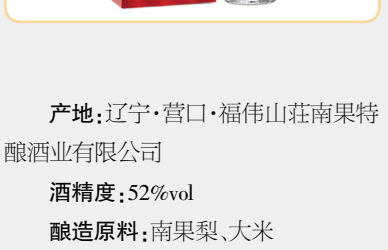
年份指数:2

原浆指数:5

甜爽度:2

G·R 酒评:这款酒将香型概念淡化,结合了当地的特色,所用酿酒原料有新意,酒体放香舒适,有使人开胃的米饭香气,口感柔和,饮用后半部分则欠缺舒适,带有类似"杂醇油"的不舒适感,且余味有很重的麸皮糠味。因为品质的欠缺,可能与生产经营者的本来用意和目标会有较大落差。

道光圣宴·红



产地:辽宁·道光廿五集团

酒精度:42%vol

香 型:兼香型

酿造原料:水、东北红高粱、薏米、小麦

G·R 官荣评分:79

年份指数:2

原浆指数:1

甜爽度:2

G·R 酒评:这款酒的颜色看起来不自然,怀疑原酒非自然老熟而成,香气的馥郁程度欠缺,自然感不足,酒体味感舒适,带有甜感,余味上显短,与兼香风格不相符。

鑫磊泉1622原浆酒

产地:吉林·吉盛涌鑫酿酒厂

酒精度:42%vol

香 型:浓香型

酿造原料:高粱、小麦、玉米、大豆、大米、原酒、食用乙醇、食用香精、香料

G·R 官荣评分:68

年份指数:1

原浆指数:1.5

甜爽度:3.5

G·R 酒评:此酒实在是没有什么优点,由于低档次酒长时间储存,水解严重,馊味重,只剩下香料的味道,入口带煤油味,可能是灌装线或勾调过程中造成酒体污染。

拱卫"兼香大战略",郎牌特曲2020年"转守为攻"

■ 马婷

1月5日,2020年郎牌特曲经销商大会在成都召开。这是继发布青花郎2020年营销战略之后,郎酒再度对郎牌特曲进行布局。

会议上,郎酒集团董事长汪俊林再度强调了郎酒最新战略,即"极致品质、大品牌战略"、"酱香大战略"、"兼香大战略"、"扶大商、树好商战略"以及"人才战略"。

其中,郎牌特曲根植于"兼香大战略"之下,将在2020年迎来重新起步、高质量发展的开启之年。

1月5日,2020年郎牌特曲经销商大会在成都召开。2020年郎牌特曲将从"机构优化、激励方式、技能培训、厂商分工、价值观引导"五个方面入手提升执行力。 可以看到,无论是从"兼香大战略"布局,抑或自身发展阶段,郎牌特曲都将步入一个新的发展阶段。

转守为攻,郎牌特曲区域成长性凸显

"2019年虽然面临很多困难,但郎酒没有放慢前进的步伐,在百亿销售规模上继续攀升,整体销售收入和2018年相比增长21%,出货增长31%。"郎酒股份公司副总经理兼销售公司总经理梅刚公布业绩时表示,"其中,郎牌特曲触底回暖,江苏以外的区域成长性凸显。"

伴随着业绩触底回暖,郎牌特曲在部分区域市场主导权也发生改变,据介绍,郎牌特曲已经在江苏、豫鲁皖浙、四川三个板块开始转守为攻,以攻为守。 除此之外,梅刚还在讲话中指出,2019年郎牌特曲还在以下几个方面工作取得进展。 首先,直面困难,勇于改正。通过稳定产品价格、夯实制定市场政策,商家、团队从彷徨到主动介入再找到感觉。 其次,渠道终端网点增加,产品覆盖率上升。 其三,借助孟非代言郎牌特曲、地面活动的执行,宴席场次和消费群体数量实现翻番的增长。 其四,通过明确各环节利润、对商家实施基础工作执行阶段性奖励,商家盈利得以保障,动能得以提高。 其五,商家队伍区域稳定、干净;遗留问题的冲击明显减弱。 与此同时,郎酒方面也明确表示,郎牌特曲仍有商家布局、商家规模偏小、组织架构、产品卖点深挖等工作需要进一步完善。总结过去的一年,郎酒销售公司副总经理兼郎牌特曲事业部总经理王勇军曾在年初谈到:"2019年是郎牌特曲及其特殊的一年。"他表示,这一年,郎牌特曲经历了"前期的政策失效、中期集中调整、后期逐渐恢复运行"的全过程。

对此,王勇军认为:"我们承受压力,付出代价,损失销量……但更重要的是,认清了问题,找到了方法,明确了发展路径,为郎牌特曲未来持续、良性发展奠定了基础。"

拱卫"兼香大战略",郎牌特曲步入高质量发展开启之年

在汪俊林发布的郎酒战略中,郎牌特曲与小郎酒将共同拱卫"兼香大战略",成长为浓酱兼香型白酒的旗帜、代表。抢占大众消费市场浓酱兼香型,被汪俊林视为郎酒的独特战术。 为此,郎牌特曲被划定了一条大战发展路径:一是以郎牌特曲(100-300元/瓶)为长线品牌,继续现有产品做大做强;二是逐年升级品质,向兼香发展;三是以大商、好商牵头,支持做深、做透、做大区域市场;四是商家控量布局、追求质量、保护市场长线发展。

为此,针对2020年发展,梅刚指出,将坚决贯"大稳定、小调整、强基础、厚积薄发"工作方针,以坚守品质,品牌驱动为指导思想,以消费者培育为核心动作,推动郎牌特曲实现规模、稳定、良性增长,确保商家赚钱,实现厂商共赢。 谈及具体规划,郎牌特曲方面将从以下几大板块实现突破:一是产品坚持以T系列为基础做大规模;有条件的市场、商家加大鉴赏系列推广力度;郎牌头曲以商家运行为主。 二是布局确保江苏市场稳定增长,坚定不移的聚焦发展其他重点省区和点状潜力市场,确保2019年政策和投入基本不变。 三是商家规模,夯实对客户分类并制定年度目标(市场规模)。鼓励有实力有思路的商家和郎牌特曲一起做中长期规划并付诸实施。 四是造势,郎牌特曲的产品热度和势能如何提升,是销售公司和事业部全年的重点工作。郎牌特曲品质的传播,从原产地、工厂、经销商、终端、消费者,必须贯穿整个消费链条和品牌推广及活动。 五是运作,名酒品牌+地产酒运行模式,所有的市场动作围绕提高产品覆盖率(让消费者看得见)——通过宴席、终端店老板推荐、品牌宣传活动促进消费者的初次购买——消费者重复购买,打通产品从仓库到消费者的链条。 六是团队组织构架进行优化和精简,让有能力的人负责更大的区域。

"进入2020年,郎牌特曲的销售增长靠现有的增长模式来实现已不现实,只有绝大部分经销商实现良性增长,规模扩大;同步局部重点发展区域的优质商家,郎牌特曲才会更加稳健、快速发展。"梅刚表示。

除此之外,王勇军也在1月1日发表的《凝心聚力,强基固本,转守为攻,共创辉煌》一文中指出:"依托现有经销商为基础发展,持续扶持商家做上规模,提升盈利水平是2020年事业部运行首先考虑的问题。"故而,他彼时表示郎牌特曲还将从以下五个方面提升,促进发展:一是稳定发展。江苏、河南、唐山作为郎牌特曲消费和销量的基地市场,事业部将从资源、机制、政策方面给予倾斜;在尊重区域价格差异的基础上,守住价格底线。

二是解决痛点。针对市场问题,2020年在运行策略中做了相应规划,将在5省12个不同发展阶段的市场进行试验、论证。

三是理清模式。2020年正式启"351+123"发展模式。

四是精细服务。从2020年开始,用2-3年完成对商家、终端、消费者的精准、精细、真诚、人性化服务体系建设,为郎牌特曲的品牌内涵加分。

五是执行保障。2020年郎牌特曲将从"机构优化、激励方式、技能培训、厂商分工、价值观引导"五个方面入手提升执行力。 可以看到,无论是从"兼香大战略"布局,抑或自身发展阶段,郎牌特曲都将步入一个新的发展阶段,向着区域市场突破、优商队伍建设、品牌打造等方面前行。这也就如王勇军所言:"2020年是郎牌特曲重新起步、高质量发展的开启之年。"

张金修:守正创新是新时代的工匠符号

■ 卞川泽

传统的"工匠精神"强调的是继承,从酿酒的角度看,被称为"酒界怪杰"的张金修认为,一谓地传承就是守旧,就是老师和学生的关系,继承得再好也只是个"好学生",称不上"大师"。而新时代的工匠精神强调的是创新,守正是根基,创新是源泉,只有创新才能跟上时代的步伐, 满足人们日益增长的物质文化生活的需要,有无"追求卓越的创新精神"是判断新时代"工匠大师"的一个重要标准。

出生于酿酒世家, 与酒结下不解之缘的著名酿酒专家,国家工程实验室研究员,中国食品发酵研究院特聘专家, 酒体设计师培训实战专家,白酒泰斗、国际酿酒大师赖高淮的关门弟子张金修,一生醉心酿酒工艺、无声修行,实践育人桃李满天下,他潜心研究总结出酿酒技艺神功——"108口诀",为弘扬传统酿酒文化做出开创性贡献。

因为出言不凡、艺高胆大,诸多观点与众不同,所以在行业内,人们称张金修为"酒界怪杰",今天我们一起来领悟他在酿酒行业中的独特视角以及高屋建瓴。

白酒的最佳温度是多少

关于白酒的最佳饮用温度是多少?《华夏酒报》记者带着疑问专访了酿酒专家张金修,他用科学原理给予了解释。他说,不同的白酒有不同的最佳饮用温度。

如啤酒是一种低酒度的饮料酒,较适宜的饮用温度在7℃~10℃, 有的甚至在5℃左右。不同的葡萄酒适宜的饮酒温度也有所不同。白葡萄酒和桃红葡萄酒在8℃~12℃,香槟酒、汽酒和甜型白葡萄酒在6℃~8℃,新鲜红葡萄酒在12℃~14℃, 陈年红葡萄酒在15℃~18 ℃。而黄酒在适当加温后饮用,口味倍佳,这个温度约为45℃~50℃。而白酒则根据不同香型,决定了其最佳饮用温度的不同。因个人因素,其最佳饮用温度也不同。

首先,香味与温度有密切的关系。各种香味物质的挥发系数和温度有直接的关系,白酒中香味成分在不同的温度下, 其香气、口感、舒适度等方面会产生不同的变化,其原因是白酒中芳香物质放香的大小均和温度有关, 高度酒放香适宜的温度在11℃~20℃,而低度酒在13℃~20℃。所以,冬天温酒是有道理的,放香大小和温度成正比,温度越高,白酒的香气越大。

总体来看,温度≤10℃,放香小,对气味因子的感知程度弱;10℃~19℃,放香明显,能够体会到各种气味因子综合作用带来的复合感;温度≥19℃,放香大,能够较为清晰地分辨出各种气味因子;但温度≥35℃时,会给感官(特别是鼻腔和口腔)带来强烈的刺激性。

经实验, 高度酒放香随温度变化的敏感程度较低度酒强。

其次,口味与温度的关系同样重要。"温度在20℃左右的酒,口味最为协调舒适,任何一种的香味过度释放,都会引起不适。不同温度下的味觉表现不同:如温度越高,酸、甜感越明显(峰值在37℃左右),而低温又可以在一定程度上抑制白酒的苦味。高度酒和低度酒在不同温度下的协调度表现有所不同:低度酒在20℃~25℃口味更加协调舒适,高于这个温度区间会逐渐产生粗糙感; 高度酒在17℃~22℃口味更加醇厚丰满, 温度过高酒体显燥,温度过低香味收敛、美感不足,适当的低温会带来爽口感,温度越低,液体入口冰凉感越强,口腔对"爽口"的感知越明显,温度过低则会让舌头和口腔壁产生麻痹感。

实验结果表明,在13℃~21℃之间,白酒会给人一种清爽而不冰凉的愉悦感受, 高度数白酒在增加爽口感的同时, 会在一定程度上抑制酒度对口腔黏膜的刺激, 而适当的低温又会弥补低度酒口味上的寡淡。

大家都知道, 我们的味觉主要通过舌尖来完成,我们常见的酸甜苦咸鲜五味,各种味道的强弱也与温度有着重要关系, 随着温度的变化,各种味道表现出来的强弱各不相同。其中甜味温度在达到人体温度的时候最明显,酸味受温度影响较小,苦味则随着温度的升高而强度减弱。

"那么,究竟白酒的饮用温度是多少呢?目前在白酒行业并未对此作出明确规定,但是国家在对白酒进行检验的时候, 对于室内温度还是有一定要求的。《白酒分析方法》指出,品评室温为20℃至25℃,样品要在20℃±2℃环境下平衡24小时,或者在水浴中保温1小时。这说明在国家标准中,白酒进行感官评定时,酒液温度介于18℃~25℃之间。综合所述, 建议高度白酒宜饮温度在14℃~25℃;低度白酒宜饮用温度在15℃~21℃,当然每个人体质、口感和喜好都不相同,所以对酒体饮用温度也有所差异,各有所爱。同样一款酒,不同的人来喝,有人说柔,有人说冲;有人说甜,有人说苦;有人说淡,有人说浓;所以每个人心中都有自己的适宜条件和个人喜好。"张金修告诉《华夏酒报》记者。

继承与创新和谐发展

作为中国独有的一种蒸馏酒, 白酒在中国有着上千年的历史和文化, 对于很多酿酒师来说, 如何继承并遵循好这一古老的酿酒技艺至关重要。在张金修看来,酿酒一定是继承传统与创新发展并存的。

传承是对古老文化的尊重, 离开了悠久的文化传承, 中国白酒就失去了如此迷人的魅力。同样,创新是传承的出路,世上唯有"变化"才是永恒的。万事万物无不变化发展,不同时代的饮用需求、度数需求、包装需求等都是在变化的。

"与时代完美结合的产品才是最好的产品,而如何让时代认可? 那就要随着时代的需要而创新改变。" 张金修认为,"一谓地传承就是守旧,就是老师和学生的关系,继承得再好也只是个'好学生',称不上'大师',而新时代的工匠精神,强调的则是在继承基础上守正创新。"

当前, 我国白酒正在国际化舞台上大步前行, 中国的白酒为何历经了上千年却一直没有跟丝绸、茶叶、瓷器一样风靡世界? 张金修认为这就是一味继承传统的结果。

世界上不同的国家和区域都有各自的饮食习惯, 我们不可能用我们的口感去改变他们的习惯,所以在中国白酒国际化的道路上,白酒标准需要修改。

"先进的标准才能引领行业发展。中国白酒标准要与时俱进, 制定适应国际人群的接近国际酒类的标准, 才能使中国白酒顺利走向世界。"张金修说,在国内酿酒出现新技术、新工艺,市场出现需求多样化,中国酒走向国际化的今天,中国白酒标准经过十几年后,已经不再适应快速发展的智能化时代, 到了需要修改完善的时候了。他倡议,要创新,就需要新的标准。否则,创新步履艰难。

他认为,未来白酒口味低度化、健康化、个性化、纯净化、复合型陈香酒品,才是传统白酒发展的方向。

多年来,张金修一边呼吁白酒创新,一边亲自实践探索。2019年布鲁塞尔国际烈性酒大赛上, 张金修亲自酿造调配的 "红高粱印象"获得银奖,该款产品正是他创新的结果。

在传道授业的过程中,张金修坚持"严师出高徒"、"授业穷其有"的风格,只要涉及到酒品质量,他必定亲自品尝检验,只要感到口味稍有瑕疵,就绝不允许出厂。正是靠着这种"技术人员的倔脾气", 他几十年如一日维护着自己的金字招牌。

正是他这种坚持、认真、倔强的风格得到了白酒泰斗、国际酿酒大师、国际非物质文化遗产传承人赖高淮的认可,在2019年春季糖酒会上,已经85岁的赖高淮在自己的寿宴上正式收张金修为关门弟子。

"张金修是我的收徒中学问最高、知识最广的一个关门弟子,他一生只爱酒,这种精神也感动了我。酒品如人品,从他的作为来看,他是传承白酒的实干家。我一生都在酿酒,是酒培养了我,给予我智慧,给予我事业,所以我收张金修为徒, 希望再为酒行业多做贡献。"这是赖老对张金修的认可和高度评价。

收徒后, 赖高淮亲笔写了一首小诗送给张金修:金修小徒修身敬业,传承国酒创新技艺,为中国白酒发展作出更大贡献。