

“酒业泰斗”收徒 “大国工匠”拜师



●酿酒师张金修

■ 李斌

2019 年的春季糖酒会,意义非凡。如果说历经百届,是中国酒业市场腾飞的见证,那么,在今天的会上,还有一件大事,则是中国酒业大国工匠传承的代表。

早在春糖之前,业内就有声音传出,“赖老要收徒弟了,而且是关门弟子,就在成都的糖酒会上”。果不其然,3月16日,在赖高淮先生家人,中国副食品流通协会酒类专业委员会执行会长李锦宜、秘书长胡义明、副秘书长孙一平,名誉会长沈酒集团董事长沈鸿林,四川大学锦江学院白酒学院院长张文学,第五届中国白酒评委李克明,酒业营销实战专家李怀杰、成都成特酒业董事长李三明,以及部分弟子的共同见证下,赖老正式收张金修为关门弟子。

赖高淮先生,酒业盛名,如雷贯耳,曾任泸州老窖酒厂常务副厂长,高级工程师,首创人工培养老窖泥,为浓香型白酒的发展,打开了大门,挽救了濒临荒废的国宝窖池,写出200万字的工作笔记,成为了中国酿酒史上第一份文字资料;1991年被美国酒业董事会授予“国际酿酒大师”最高荣誉称号;2007年被文化部授予“国家级非物质文化遗产项目泸州老窖酒酿制技艺的代表性传承人”。技艺精湛、德高望重,被誉为“酒界泰斗”。

能被赖老收为弟子,可以说在酿造技艺的进修之路上走上了顶峰,而作为关门弟子,更是难能可贵,如此珍如黄金的机会,赖老为

什么偏心于张金修?张金修何许人也?为什么能够成为赖高淮大师的关门弟子?

首创“108 口诀”成为白酒行业的“酒林秘籍”

2019 年 1 月,在酒类行业权威期刊《酿酒》中刊登了一篇名为《中国传统白酒酿造技艺“108 口诀”的解析与应用价值探究》的文章(文章见 2019 年《酿酒》01 期),受到行业的热论,在白酒技术圈内传开,这篇文章的作者正是张金修。更有行业知名媒体将口诀比喻为“酿酒秘籍”,将张金修称为“中国白酒技艺口诀秘籍编写第一人”。

中国传统白酒酿造技艺“108 口诀”,有什么传奇之处?众所周知,中国白酒的酿造是艺术和科学的结合体,自然接种、多菌种系统共酵、双边发酵、蒸馏陈酿、精妙勾兑等等这些在白酒传承中形成的独一无二的酿造特点,其中蕴含了很多目前为止无法科学化和数据化呈现的要点。因此,在白酒的传承中,言传身教,口口相传至关重要,非假以数年,无法掌握酿造的精髓。

正因如此,张金修以酿酒世家的祖传酿酒技法为依托,以 30 余年酿酒技术从业经验为功底,用通俗化、生动化、精炼化的语言编纂了传统白酒技艺“108 口诀秘籍”,以七言口诀的形式进行总结,分为六大部分,即自传诀、酿造诀、蒸馏诀、贮存诀、勾调诀、展望诀,涵盖了传统白酒生产过程的方方面面。全口

诀共 108 句,每一句都千锤百炼,一个关键词的背后都蕴含着一个操作要点。

目前,“108 口诀秘籍”已经在众多酒企得到应用与推广,言简意赅、朗朗上口、易于记忆的特点让“口诀秘籍”成为新白酒技术人员的必备手册,有经验的白酒技术工作者,也可以把它当做经验补充和实践操作的范本,这对于白酒企业整体品质和技术的提升具有极大的作用,对于传统白酒技艺的传承和宣传具有重要的意义。

一生只爱酒 从酒香世家到“三十而立”

“没有三百斤的毛毛利,就不敢走进武糟坊”,这是对每一个酿酒师真实写照。与赖老一样,张金修也是生于酿酒故里,长于酿酒世家。1963 年生于皖北酿酒名镇——涡阳县高炉镇,父辈皆以酿酒为业,子承父业,传统白酒技法世代传习。张金修说:“很小的时候就跟随父辈酿酒,童年回忆中,浓浓的糟香和酒香不能忘怀,同时,实践出真知,很多不常见的酿酒配方和要点,也在耳濡目染中,烂熟于心。”

由于对于酿酒自小以来的情感,张金修走上了酒香之路,技艺如同一坛陈酿历久弥新。先后成为硕士研究生导师,国家工程实验室客座教授,高级工程师,国家一级品酒师,国家科技特派员,国家新职业酒体设计师的培训实战专家,中国食品工业协会高级酿造

张裕在白酒的蓝海中分一杯羹



■ 张瑜宸

数据显示,2018 年酿酒产业规模以上企业累计完成产品销售收入 8122.74 亿元,同比增长 10.20%;累计实现利润总额 1476.45 亿元,相比去年同期,增幅高达 23.92%。其中,白酒行业的市场份额已经超过 6000 亿。

如此耀眼的成绩,如此巨大的市场,自然引来不少国内外烈酒的觊觎与分食。如今,中国最大、全世界第四大葡萄酒公司——张裕也将目光瞄准了白酒市场。

一家专注做葡萄酒的公司要靠什么在白酒消费蓝海中分一杯羹?又将切走多大的白酒市场?2019 年 3 月 21 日,在“盛世 70 再出发——珍藏五星上市二周年答谢会暨 2019 战略新品发布”上,记者找到了答案。

靠颜值更靠品质硬核

如果说解百纳是张裕的“长子”,那白兰地就是不争宠却极华丽的“次子”。因为要在橡木桶长时间的储存,白兰地形成了低调柔和及不乏高雅、细腻的性格。

自 1914 年张裕第一桶白兰地上市,便开启了中国乃至亚洲的白兰地元年。105 年间,张裕白兰地收获了无数奖项,横跨包装、设计以及酒品等多个领域。

1915 年巴拿马万国博览会金奖,2015 年、2018 年布鲁塞尔国际烈酒大奖赛的金奖,

2019《饮料商务》全球 XO 白兰地标杆酒品鉴会全场最高分.....这是对张裕白兰地国际顶尖品质的最好嘉奖。2017“站酷奖”包装类唯一金奖、2018 德国 IF 设计大奖、Pentawards 全球包装设计奖奢侈品类别设计大奖等这是对张裕白兰地气质好、颜值高的世界肯定。

目前,张裕白兰地具有四大品牌,实现了全价格段覆盖。分别是定位高端市场,定价在 400-2000 元的可雅白兰地;价格处于 200-400 元之间,目标为新中产人群的腰部品牌张裕金奖白兰地;为培育更年轻的消费群体,在产品、设计、内在品质、营销方式等方面都实现了不同的创新的迷霓;以及零售价格在 80-150 元,以 70 年代到 90 年代的中档消费群体为主的中低端品牌派格尔。

发布会上,张裕白兰地还发布了多款战略新品,包括新锐五星、迷霓小支装 188ml 装及 98mlx6 支盒装、派格尔金马、派格尔银马等,进一步丰富产品阵营。

无论你是成熟还是青涩,无论你喜欢淡雅还是刺激,总有一款张裕白兰地适合你。正如中国唯一白兰地酿酒大师、可雅白兰地酒庄总经理张葆春在发布会上所说,白兰地是刚与柔的完美融合。刚是蒸馏酒的特点,也是它必备的特征。柔就是品质上的最优状态,即一个酿酒师把葡萄自身的特点用更高品质表达出来。

对同样喜欢蒸馏酒的白酒消费者来说,白兰地无疑更加时尚并且口感更具亲和力。其琥

珀色的光泽也极富吸引力,甚至增添了一丝神秘色彩。高颜值加上品质内核驱动,是张裕白兰地未来在白酒市场上分羹的不二法器。

对标白酒 未来向 10 亿冲刺

1 万场品鉴会,超 10 万名消费者助力珍藏五星上市两年取得非常漂亮的成绩。

“张裕的珍藏版五星 2017 年 6 月上市,半年卖了接近 15 万瓶。去年一整年我们卖了接近 60 万瓶,增长了 4 倍。”张裕股份公司副总经理、张裕白兰地销售公司总经理姜华在会上介绍。珍藏版五星从零出发,短短 2 年时间就在市场上建立了稳固的优势,彰显张裕白兰地强大的竞争潜力。此外,姜华表示,张裕解百纳已经成为张裕产品阵营里面的第一个大单品,未来珍藏版五星要成为第二个大单品,向年销售额 10 亿冲刺。

与白高度数相近,目标人群相近,甚至姓氏也一样的白兰地如何对标白酒,张裕的战略是一起共享市场。

作为蒸馏酒的消费大国,或者说是白酒的消费大国,中国的蒸馏酒总量已经占到世界的三分之一。据统计,2018 年产量达到 71 万吨。中国人为什么对蒸馏酒有这么根深蒂固的接受度呢?是源于历史,饮食和古酒文化。

张葆春说:“现在有一个新的名词出现了,蒸馏酒消费迁移。大家对蒸馏酒有依赖

师,高级勾调师,高级检验师,中国食品科学技术学会高级会员、亳州市科技专家库专家,山东金氏红高粱酒业公司总工程师,安徽省天下道源酒业公司总经理,亳州市涡阳县酿酒研究所所长。

一生只爱酒,是张金修的座右铭。对于张金修而言,“三十而立”,并非年龄,而是爱酒的修行,从 84 年正式入行到 2019 年,历经三十五年行业积淀,在这条修行之路路上,从制曲、原料选择、工艺控制、窖池养护、储存及勾调等酿酒环节的不断创新实践,张金修成长为酿酒界合格的匠人,荣获“2016 中国酿酒行业新标杆人物”、“2017 工匠中国年度十大人物”、“2017 中国酿酒大师”等荣誉。

酒品如人品 赖公夸为传承白酒的实干家

师父师母在上,弟子围聚见证,业内专家共睹,张金修以中国传统习俗拜师。赖老作为白酒行业德高望重的楷模,在此耄耋之年,招收关门弟子,蕴意重大,那么,为什么是张金修?赖公自己也给出了答复。

赖老说:“中国文化中白酒文化占据重要地位,无酒不成席,无酒不成诗,酒文化需要不断的传承和弘扬。张金修是我的收徒中学位最高的、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。我一生是酿酒的,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”。

笔者结缘张金修先生多年,听他多次提起,赖高淮先生是其最为敬重的酿酒大师。从 2018 年开始,张金修向笔者说,他已经和赖老接触了很多次,很幸运赖老能认可他,要拜赖老为师了。在多年的交流中,张金修酿造的专业程度,给我留下很深的印象,中国白酒十几大香型的酿造工艺如数家珍,从原料把控到酒体设计,每一个环节讲解透彻,鞭辟入里,而且培养厂里的酿造新人,总是耐心非常,孜孜不倦。

一位是年高德劭“酒业泰斗”再收徒,一位是成绩斐然“大国工匠”再拜师,这就是中国白酒的传承,以事实为我们展现出,为什么中国酒文化能够流传不绝的原因。百届糖酒会,见证了中国酒业的兴盛发展,而这背后,却是少有人见的车间里的辛劳、酒窖边的挥洒和酒甑上的欢歌。正因为代代酿酒匠人的坚守和传承,中国酒业的发展有了根本而源源不断的动力。而赖老与张金修的师徒之缘,也如同一座桥梁,驾驭在两座山峰之上,作为中国白酒传承的标杆,激励后来人不断前行,中国的酿酒技艺,没有最高,只有更高。

智汇清华 融荟酒业

■ 刘玉婷 赖尔明

近日,由酒融荟、清华大学酒业总裁班、恒欣广告、《华夏酒报》、中国酒业新闻网、《国家名酒周刊》、《国家品牌食品周刊》、《国家名茶周刊》、火爆网共同携手打造的第四届清华酒业班智脑高峰论坛暨酒融荟平台揭幕活动在成都锦江宾馆举行。

这场集结业内大咖的活动,精彩纷呈,异常耀眼。来自清华企业家商会、北京大学酒业总裁班、清华酒业班学习发展促进会的业内人士悉数参会。清华酒业班学习发展促进会秘书长、酒融荟联合创始人、赖溪河酒业有限公司董事长赖尔明是其中一员。

一边是中国白酒行业深度调整期的前行浪潮,转型升级下竞争加剧,不进则退;而另一边,则是来自行业全产业链的佼佼者们,从生产到包装配套,从品牌到渠道建设,从前期市场拓展到消费终端,从展会落地到媒体推广,他们拥有丰富的市场经验与行业资源。如果二者有机“融荟”会怎样呢?这群行业相关、志同道合的同学,将他们的梦想与愿景,一同付诸行动,让这个大胆的设想,变成了可能。

活动现场,出席嘉宾一同登台,见证清华酒业班学习发展促进会的成立,同时酒融荟平台启动仪式正式启幕,自此,这个承载着酒业美好愿景与担当的大舞台,走向幕前,开始了属于她的时代。

酒融荟的大梦想

随着圈层经济和平台经济的发展,竞争下的抱团发展是大势所趋。

作为发起者,清华酒业班学习发展促进会秘书长、酒融荟联合创始人赖尔明有一个很朴实的梦想,他希望能通过凝聚同学资源,寻找优质项目,创新商业模式,充分发挥联合的力量,为企业做大做强,提升效率,促成合作。

这个美好的梦想,最终落地酒融荟。酒融荟英才,平台创共赢。以构建中国最值得信赖的平台为愿景的酒融荟,与全国糖酒商品交易会不谋而合。酒融荟旨在通过搭建产业链企业孵化平台的形式,汇聚清华、北大酒业班原料、厂家、经销商、包装与配套、展会、投资、媒体等方面的校友,以发挥孵化平台的互动交流纽带作用、学习交流桥梁作用、提升素质平台作用,提高校友们产业链上的合作效率,组合、引领和助力校友整合上下游资源,推动彼此之间的交流与合作。

会上,酒融荟联合创始人张扬带来了酒业入局与转型趋势的分享。她提到,当下,中国白酒进入发展成熟期,竞争加剧。在短板理论的市场环境中,劣势制约全局,受到掣肘。

以经销商为例。对大经销商来说,利润低,资金压力大,无法掌控渠道,转型艰难;而对小经销商来说,痛点则表现在拿不到一线品牌,没有模式和团队,渠道资源差,没有资金实力。

如何在这种情势下弥补短板,寻找到突破口?酒融荟给了酒企更多的选择与可能性。无论是纵向深化,还是横向拓展,都有了平台与纽带,有效去除了冗余,提高了效率与精准度。

赋能产业 共谋发展

进了清华门,就是清华人;出了清华门,带走清华魂。

从清华走出来的重庆市荣昌区政协副主席、工商联主席肖建东对同学会感情深厚。他认为,同学会不仅是要共叙友情,更是要一起搭建酒类产业链的整合舞台,寻找优质的项目,创新商业连模式,实现合作共赢。

肖建东代表中共重庆市荣昌区委区人大、区政协对清华酒业班学习发展促进会的成立表示祝贺。近几年,赖溪河酒业有限公司全面推进其在荣昌的规划建设,以荣昌区为发起地,以重庆地区为主推市场的战略目标,已取得可喜的阶段性成果。其中,160 亩品牌白酒生产基地项目已正式展开筹备工作,公司成功收购了荣昌区金福酒厂,为下一步高标准打造赖溪河酒业原酒生产基地奠定了坚实基础。

同时,赖溪河酒业有限公司与清华酒业学习发展促进会、酒融荟平台企业作为荣昌区的重要合作伙伴,全面落实了在荣昌建设万亩无公害高粱种植基地的目标,该种植基地大量提升了农产品的附加值,发展和带动了荣昌的三农经济,有力助推了乡村振兴,并将打造成为赖溪河酒业产业园项目与清华酒业学习发展促进会、酒融荟平台的优质原料生产基地。

作为一家原创白酒企业,赖溪河酒业正身处转型期。

现任赖溪河酒业有限公司营销总监的袁小力带领团队亲历了赖溪河酒业的渠道转型:“我们要将渠道建设真正与消费者相结合。渠道创新,就是真正的服务到‘胃’。我们的渠道营销方案要真正下沉到消费者中间,以消费者需求为导向。”

重庆乐乐无人机有限公司、赖溪河酒业联合创始人周伟则称无人机植保应用于赖溪河项目,以科技发展高粱种植,赋能赖溪河酒业。

赖溪河酒业的发展探索,同样是酒融荟平台的模式探索。未来,酒融荟将进一步凝聚行业资源优势,赋能酒企,发展多元产业,这是初衷,也是进行时。