

广告

G·R 官荣评分鉴评 | 53 大优质酒

## 仙潭牌 仙潭大曲



度数:39%vol  
香型:大曲浓香型  
生产厂家:四川省古蔺县曲酒厂  
G·R 官荣评分:88.5

G·R 酒评:微黄透明,酱香、陈香舒适,具有层次感,香气引人入胜,入口酒体醇厚,饱满实在,酸甜度完美结合,喝后口腔内余味袅袅,空杯留香持久,酱香风格典型。

## 三溪牌 三溪大曲



度数:38%vol  
香型:大曲浓香型  
生产厂家:四川省泸州市三溪酒厂  
G·R 官荣评分:86

G·R 酒评:清澈透明,这是一款在同档次中勾调略有优势的白酒,香气纯正协调,饮后口腔内香气舒适,酒体饱满,回味长,浓香风格典型。

## 三苏牌 三苏特曲



度数:53%vol  
香型:大曲浓香型  
生产厂家:四川国窖眉山三苏酒厂  
G·R 官荣评分:87.5

G·R 酒评:酒色清亮,母糟香气较浓郁,多粮香舒适,微微带点儿馥,入口较醇甜,顺咽,干净无杂味,回味长,浓香风格典型。

# 斩获酒类奥斯卡 “叙府”优势何在?

■ 李森

人生四十而不惑。  
站在四十岁的当口,回望过去岁月,纵有荆棘与彷徨,如今也能淡然一笑。四十岁的人,少了莽撞,多了沉稳;少了肆意,多了责任……因为不再犹疑不定,前进的步伐便显得更为踏实,未来的蓝图也就更加的清晰。

人生如此,企业亦如是。诞生于1979年的叙府,如今正迎来属于自己的四十岁。

过去的叙府,可以说经历了跌宕起伏的40年。光“叙府”二字,便有说不完道不尽的故事。叙府能用宜宾的别称命名,自有它的文化和底气。

自汉代始,宜宾便一直在中国酿酒史上地位超然,有着“四川美酒甲天下,千钟佳酿总宜宾”的美誉,而“酒都”的盛名,自有孕育的天时地利。长江、金沙江、岷江三江穿城而过,域内还有600余大小水系滋润,宜宾具有其他地方无法比拟的优越水质条件。同时,还独具弱酸性黄泥粘土,含有铁、磷、镍、钴等多种元素,对酒的美质起着重要作用。叙府,就诞生在这样的一个酿酒宝地,带有先天的优良基因。

1979年,宜宾市畜牧酒厂成立,生产出第一代叙府牌“叙府大曲”、“绿豆大曲”,备受市场欢迎;1981年更名为“国营宜宾市曲酒厂”,并正式注册使用“叙府”牌商标;1984-1989年国家质量奖审定委员会连续两届授予叙府“中国优质酒银质奖章”;1986年更名为“国营宜宾市叙府酒厂”。

如果说叙府是年少成名,那么进入青春期的叙府则有着“成长的烦恼”。因产品、销售等各种问题,1992年的叙府濒临破产。随后几年,叙府从根本上解决产品问题、人才问题,逐渐恢复活力;1998年“四川省宜宾市叙府酒业有限公司”成立;2000年,叙府通过了ISO9000标准质量体系认证注册,获CNACR



认证证书……成年后的叙府,开始一步一个脚印走稳自己的路。荣誉接踵而至。叙府先后获得“全国食品工业科技进步优秀企业”、“全国食品工业优秀龙头企业”、“四川名牌产品”、“四川省著名商标”等荣誉,2008年“叙府”牌商标通过“中国驰名商标”认证。2010年,叙府再次更名为“四川省宜宾市叙府酒业股份有限公司”。

脚步是稳健了,可又该如何来突破?

2018年,已经是名符其实“老字号”的叙府与川酒集团牵手,成为其即将迈入40岁时所踏出的最关键一步。随后的一年中,在川酒

集团的带领下,叙府对品牌进行了重新梳理定位、细化市场策略,推进叙府多粮浓香基地的建设,并在川酒研究院的技术支持下,推出了多款新品。随即在2019年6月,“叙府”荣获华糖夏交会“荣耀70年·中国糖酒食品产业标志品牌”第一名;7月,叙府酒业入围“首届四川省十朵小金花白酒企业”;

“叙府10”,就是在这样的背景下诞生的

“萃取五谷之精华,20年以上窖池固态发酵酿造,甄选3至10年以上基酒勾调而成,多粮复合香舒适,香气纯正,谱调适口,回味悠长,风格突出。”

虽是新品,但叙府10的底蕴却很丰厚,也颇有大家之风。若要理解“叙府10”、“叙府20”等一系列产品对叙府的意义及其本身的品质,从它“出身”等信息中便可一探究竟。

首先是川酒研究院集专家之力倾力打造。川酒研究院的专家团队堪称豪华:国家级评委20余人、省级评委50余人、专家顾问30余人、专业技术人员200余人,这支好比“酒中梦之队”的技术团队,就是川酒集团出品的品质保证。专家们通过对温度、湿度及微生物环境等相关参数的精细把控,研究并改进制曲工艺、发酵工艺、蒸馏工艺等技

术环节,致力将原酒的品质做到极致。“叙府10”,就是川酒研究院院长杨官荣与国家白酒评委彭礼群等众多白酒行业知名专家的匠心之作。

有了品质,还需要合适的时机来让它亮相。川酒集团和叙府选择了2019年春季糖酒会这个重要的节点,将叙府10、20、30系列作为战略大单品重点推出,也彰显出对其品质的信心。该系列推出之后,“叙府10”在经销商和消费者中大受欢迎,市场的反应热烈,证明了这个系列酒的成功。

当然,还有“难得一叙”这句Slogan的极度用心。“难得”是状态,是多少现代人无奈感慨的现实;“叙”则倡导不仅仅是“聚”,还有开怀畅聊——“叙,需尽兴”。其内含的“叙府”之意已在其次,仅这句口号透露出来的意境与情怀,就让人忍不住拍手叫绝。

是金子总会发光的

在2019年9月举办的第20届布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛上,“叙府10”与来自59个国家和地区的1125款国际样品酒和623款国内样品酒同台竞技,最终脱颖而出,获得金奖。要知道,布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛是全球三大酒类赛事之一,被誉为“酒中奥斯卡”和“烈性酒的奥运会”,因其酒品参赛种类多,评选程序严格,又被业内人士称为国际烈性酒市场的风向标和晴雨表。能获得该项大赛的奖牌,就意味着全行业对酒体品质的绝对肯定。

金奖值得庆贺,但叙府的脚步显然不会停滞于此。在此之前,叙府就已经通过了酒类产品国优认证现场评审,拿到了川酒“十朵小金花”的称号,并在川酒集团2020新品发布会上推出了柔雅叙府等6款新品……

“十年铸剑,只为炉火纯青;一朝出鞘,定当倚天长鸣”。40岁的叙府,向后有沉淀、往前有希冀,已展露出最迷人的姿态;40岁的叙府,蓄势待发,谋定而动。

# 谢明:打造中国白酒的“波尔多”

■ 徐雅玲

自从从掌印12个年头的泸州老窖集团退了休,谢明好像更忙了,因为他现在有了新的身份——中国酒业协会白酒原酒协会理事长,从此他需要关注的不再仅仅是一家企业,而是整个代表着“中国白酒金三角”的泸州、宜宾、遵义区域内,大大小小数以千计的生产固态发酵纯粮原酒企业。

前段时间,记者在成都的一个商务茶楼里,见到了谢明。年逾花甲的谢明意气风发,精神奕奕。正是这样一个人,从2004年4月从泸州龙马潭区委书记,空降到了泸州老窖担任董事长之职,经过12个年头的努力,泸州老窖的销售收入从10亿元增加到100多亿元,市值也从30亿元增加到800亿元。

2015年6月,还不到60周岁的谢明,经过董事会换届,辞去了董事长职务。“当时从领导层和大股东的角度,都希望我继续干下去。但是,我觉得即使再干下去也依然是老样子,可能江郎才尽了,也做不好。”谢明对记者笑了笑,“其实,我也有私心,我早一点离开领导岗位,也能给自己留出时间,因为生活中还有更多丰富多彩的事情有待我去体验。”

于是,谢明结合多年的工作经验和对企业的了解,提出泸州老窖集团是金融控股公司;而泸州老窖股份公司就专做酒业,把酒这个行业尽量做强做大。记者了解到,谢明所构建的这个框架,泸州老窖集团和股份公司至今仍在沿用。

然而,正在谢明打算开启自己“退休生活”的时候,中国酒业协会和行业内许多企业却向他抛出了橄榄枝,一方面希望他能凭借之前在行业内的影响力成立中酒协下属的固态白酒原酒协会,并担任理事长;另一方面泸州、宜宾、遵义产区以及数以千计的优质原酒企业,希望能借助他在多个方面的资源和经验,帮助他们找到前进的方向。再加上四川发展控股有限责任公司(下称“川发展”)成立了四川发展纯粮原酒股权投资基金,用30亿储备粮收固态原酒,通过传统产业升级的方式,控制优质产区的优质原酒。

“基于来自多个方面对我的信任和行业责任,我接下了中酒协的这项工作,同时担任四川发展纯粮原酒股权投资基金首任董事长,并希望以己之力,将来自这三个方面的资源和各自诉求进行整合和匹配过后,打造一个中国优质纯粮固态发酵白酒产区和一个

产区原酒品牌。”谢明告诉记者。

中国白酒金三角对标法国波尔多

翻开地图我们不难发现,北纬27°~30°的区域是最佳酿酒纬度,全球名酒企业在这一纬度区间最为集中,这一区域也是名白酒聚集区。同时,这里还是酱香型白酒、浓香型白酒的发源地,以及全球规模最大、质量最优的蒸馏酒产区。事实上,四川省的泸州和宜宾以及贵州省的遵义分别也是浓香型、酱香型的优质白酒产地,如同波尔多之于法国,这里就是所谓的“中国白酒金三角”区域。

记者:为什么会选择泸州、宜宾、遵义三个区域的固态原酒企业,进行整合和打造?

谢明:首先,现在全世界的人都知道,法国波尔多产区有五大名酒庄,拉菲、拉图、木桐、玛歌、奥比昂,但大量的波尔多葡萄酒,我们不知道品牌名称,只知道波尔多产区。而中国的白酒还没有产区概念,所以,我率先借助这个区域的优势,提出原酒产区概念。

其次,业界都知道,在目前白酒产能过剩的情况下,纯粮固态发酵的优质白酒实际上是稀缺的,而泸州、宜宾、遵义三个区域是固态发酵原酒最为集中的区域,也是中国白酒金三角的核心区域,选择这个区域打造产区,就有了酒质和产量的保障基础。

同时,这个区域有茅台、五粮液、泸州老窖、郎酒等非常知名的品牌和丰富的香型做基础,就好比前面提到的波尔多酒庄,有了这些知名品牌“背书”,产区打造会更容易被外界接受。

此外,这些大品牌就好比大家闺秀,出现在各种高端场合,是代表中国白酒的高端、尊贵的引领者,代表中国白酒的品牌高度。但对于普通老百姓而言,更渴望消费到性价比更高的优质白酒,这个产区内的优质纯粮固态发酵白酒就好比小家碧玉,能满足更多普通消费者的需求,所以产区原酒代表了固态发酵纯粮原酒的品牌宽度,未来的特征是品牌向左,产区原酒向右。为了更好地满足大众市场需求,就需要一个整合者,从产品质量、技术、环保等多个方面对其把关。

记者:您会以什么标准对这三个产区的优质白酒企业进行整合?

谢明:首先,纯粮固态发酵是准入门槛。其实,中国的消费者喝酒是分不清的(固态发酵、液态酒,固液混合酒),因为现在白酒勾调技术上已经解决了大部分的普通白酒的口感问题,有些固态酒和部分液态酒混合一下,就

可以形成一个香味,而固态法酿造的纯粮酒,是对身体最有益的。

其次,以行业制定的白酒原酒标准来践行,企业生产管理、内部运营、环境是否达标要规范。因为一个产品品牌的打造,需要每一个企业以身作则,共同努力。

此外,经营者必须讲诚信,财务状况和信譽口碑都非常良好。产区打造从长远看是商业行为,但短期内需要有脚踏实地的公益心态,一旦经营者过于急功近利,势必会为了短期利益,影响到整个产区长远目标的实现。

记者:加入到您的产区打造体系的企业,会有什么好处?

谢明:进入我们产区打造体系的企业,首先我们会在技术和经营方面给予指导和扶持;其次,会在企业产品销售方面,提供很多优质的客户渠道;前面提到川发展有30亿的扶持资金,和其他一些金融资源,我们会在资金方面对这些企业进行扶持;最后,由于我们产区品牌是分布在泸州、宜宾、遵义,但产区内除了茅台、五粮液、国窖1573等,还有几千个大大小小的酒厂,仅遵义地区茅台镇可能就有超过1600家酒厂,这些酒厂同在茅台镇,也出好酒,但是没有品牌,消费者缺乏认知。因此,产区内的酒可以以我们打造的产区品牌“泸宜遵”进行统一输出,大大降低企业的品牌营销成本。

产品作为产区打造的“开路先锋”

一个产区要与市场接轨,最终是通过产品的形式向外进行输出,对于深谙经济学规律,并有着12年大型国企操盘经验的谢明来说再熟悉不过了。同时,谢明在泸宜遵产区打造中国白酒金三角的过程中,产品已经不仅仅是对外输出的手段,还成了其不断测试自己产区打造推进过程的“试验田”,此外,谢明还将这样一个创新品牌的测试,做成了一个“大众创业,万众创新”形势下的经典案例。

记者:产区打造绝非一朝一夕,哪怕是法国波尔多产区,也经历了很多代人的不断努力,您是通过什么方式来进行产区标准和内部整合体系建立的测试,从而进一步进行完善呢?

谢明:产区原酒是一个较大的范畴,需要一个产品来接受市场的检验,“泸宜遵”产品是第一个,按原酒标准践行,倡导品质消费的企业,并获得中酒协固态白酒原酒协会、中食协品牌战略委员会推荐的企业。“泸宜遵”定位为原酒产区资源的整合者,但这个过程必



须让产品去市场试水,才能确立价格体系,价格体系和产品定位必须经受市场的检验。基于这样的战略部署,泸宜遵公司就起步了。

目前,泸宜遵公司是由生物工程博士、泸州老窖和西南财大联合培养的博士后——袁瀚和他带来的几位大学生共同创业的一个公司,有十个股东。公司成立于2016年下半年,初创团队投入了几百万元,2017年公司完成销售额400万元,2018年完成销售额800万元,开始盈利,今年预计销售额2000万元。

在运营模式上,泸宜遵公司由于是一家创业公司,前期没有做任何广告,也没有采用传统的经销商招商模式。而是线上线下一起营销,小众传播,品鉴、收藏、个性化定制。

但基于固态原酒企业产区整合的定位,泸宜遵酒业公司将品质和产品的性价比作为硬核竞争力,把成本尽力向酒品质倾斜,给消费者提供货真价实的好酒。通过预付货款同创原酒标准,锁定原酒企业;通过技术团队大师掐尖保证原酒品质。就目前看来,这个产品大家喝了以后回购率很高。

通过该公司产品运营近3年不断反馈的数据,我们也在不断完善“泸宜遵”这个固态发酵纯粮原酒产区打造的诸多标准和运作模式的理念。产区原酒对于中国白酒是一个新概念,“泸宜遵”品牌也是一个襁褓中的婴儿。中国的消费者需要白酒原酒产区,中国白酒走向世界更需要原酒产区。希望更多白酒爱好者和消费者关心“泸宜遵”,关注中国产区原酒。

就目前取得的成绩来看,离我们实现中国白酒“波尔多”产区的目标更近了一步。