

沿袭祖制酿米酒 精益求精泛琼浆

——高师傅系列米酒享誉华南侧记



高建新总经理

■ 雪兰 本报记者 王剑兰

在广东揭阳有一家闻名遐迩的“高师傅酒庄有限公司”，提起公司的老总高建新，知晓的人无不啧啧称赞，都异口同声地说，他们公司若像这样走下去，一定前景光明，“钱”途无量。

他就是一个名不见经传，貌不惊人的潮汕糯米酒传人，人们都亲切地称呼他叫高师傅。他从小受家庭的熏陶，对祖传糯米酒情有

独钟，感悟颇深，并深得要旨，在经过生活的积淀和磨砺以后，高师傅就正式干起了家传祖业——酿造糯米酒。

提起糯米酒，很多人都相当熟悉，在几十年前，每到临近冬天，不少家庭都会自己酿上一坛。由于原料便宜工艺也不复杂，而滋补效果却很明显，因而被称为“烧仔补药”。但随着生活节奏的加快，现在已经越来越多家庭懒得动手酿造，市面上于是也出现一些“快捷酿造”，甚至带有一股强烈酒精味道的低价“糯

米酒”。高师傅正是瞄准这一点，决定采用最古老的工艺，推陈出新地酿造出原液糯米酒，让人重温数十年前的那股浓厚的“酱”味。

早在一百多年前，高师傅的祖先便在揭阳开设了一家糯米酒作坊，经过几代相传，到了高师傅曾祖父这一代，他家的酿酒工艺已经相当成熟，不仅在当地深受好评，在广东的客家地区和闽南地区也相当受欢迎。这其中也得益于高家的好媳妇，也就是高师傅的曾祖母，她不仅手艺精湛，而且善于经营。后来由于战乱，高家被迫停止经营，但这门手艺却一直留传下来。高师傅透露说，为了纪念曾祖母，他专门为眼下的这款糯米酒注册了“好媳妇”商标。

“糯米酒酿造方法简单，说穿了谁都可以动手自酿，但要酿得醇香粘稠，却是要花费一番功夫。”高师傅向记者介绍了酿造方法。首先要选用优质的糯米，最好是潮汕本地的，江西产的虽然酿起来比较有成，但酿出来的味道却不如本地的。糯米蒸熟后要把它摊开来自然降温，当温度降到不烫手时，就可以洒下一定比例的酒曲，不断拌匀后就可以放进坛里，再加进米酒、红枣、枸杞后封住盖口，待其发酵。如果是天气比较凉，封坛后最好用领棉被把坛子包起来保温。“这样大概过了十天半月后，嘴馋者基本上就可以品尝了。”高师傅透露说，目前市面上一斤十几二十元的糯米酒，基本上都是这样酿造，当然也有个别黑心的商家，直接用酒精兑白糖水再加进一些香精，一斤的零售价只有六、七元。但他绝对不采用这种快捷或者黑心的手段来赚钱，而是采取最“笨”的酿造工艺。封坛之后要让它发酵至少三个月以上，打开坛子后便会闻到一股扑鼻的“酱香”，之后取出进行压榨，把酒渣去掉，此时，酒液已经非常粘稠，颜色则呈枣红色，倒在杯里就会出现“挂壁”。此时的糯米酒才是真正意义上的潮汕糯米酒，不过此时的酒虽好，却无法贮存很久，还必须经过高温消毒。把酒液装在桶里，用蒸汽蒸上几个小时，之后进行沉淀、取液、再沉淀、再取液……最后就是封坛窖存。整套工序下来，足足耗费了将近一年时间，一坛醇香、地道的潮汕糯米酒才算大功告成。

高师傅系列酒采用优质白酒、肉桂、枸杞、黄精、红枣、糖、纯净水为原料，秉承传统工艺，精心炮制，贮存、酿造而成，具有醇香、优雅舒适、酒体丰满、醇和协调、回味悠长的特点。

高师傅酒虽然酿制出来了，但如果提高酒的品质，让顾客喝上放心酒、舒心酒，高师傅可没少下功夫，他除了按照祖传祖制严格把关外，还邀请众多专家和一线员工，群策群力，集思广益，制定出了“三选”、“三古”、“三

心”的规范操作程序，即：

三选——选取高山泉水、精选优质粮米、精选上等辅材。

三古——依照古法工艺蒸煮、沿用古法传承发酵法、地窖恒温贮存陈酿。

三心——用心炮制辅材、用心酿造佳酿、用心检验品质。

由于高师傅酒庄有限公司采取了上述严格有效的工艺流程，露酒质量得到极大保障，深受消费者青睐，不仅在本地名声大震，而且逐渐将市场扩大到华南地区，且销售势头日渐兴旺，目前，该公司有5个设备先进的生产车间、地窖200个、已具备年产2000吨的产

能，拥有：高师傅、好媳妇等露酒品牌，是粤东地区最具规模的露酒制造商和销售商，该公司完善的生产设备、完善的检测手段、并集露酒生产、研发、销售为一体的综合酒类企业，在广东同行里也是名列前茅。

经历了10年的高度发展，高师傅酒庄始终传承正宗露酒酿造工艺，坚持古法酿造，在未来的岁月里，高师傅酒庄将不断整合酿酒师队伍，酿造高品质的露酒，打造极具价值的中国露酒品牌。

我们真诚地祝愿高师傅的祖传潮汕露酒能够发扬光大，事业更上台阶！



高师傅酿出醇香潮汕糯米酒



中共安阳市委书记丁巍到安阳众品公司调研时称赞众品集团给区域、行业带来了全新的商业模式

■ 本报记者 李代广

9月3日上午，中共河南省安阳市委书记丁巍到安阳众品实业有限公司调研，汤阴县委书记唐献泰、县长田海海，河南众品集团公司董事长朱献福等陪同调研。

丁巍书记参观调研了安阳众品豫北产业园三期冷链物流基地、一期屠宰加工项目。

丁巍书记也向随行的人员讲到“我和朱总是老朋友了，我们认识很长时间了。”，朱总讲到：是啊，众品公司第一个异地标准化项目公司驻马店众品就是由丁巍书记剪彩的。

朱献福董事长向丁巍书记详细介绍了公司“中国肉类产业链整合商”、“中国温控供应

链集成服务商”的战略定位，并公通过司战略布局图，向大家介绍了公司目前全国加工制造业态以及服务业态的网络化布局，丁巍书记对公司服务业态的迅速发展表示了肯定。

在1号库区，朱献福董事长向丁巍书记介绍了公司不仅仅是给客户提供简单的仓储运输服务，通过公司的三大平台、七大业务系统、18项基本服务菜单来给客户提供一体化的供应链服务，为集聚区内、豫北区域内的冷冻食品、农产品等客户提供快捷、便利的服务。并重点介绍了公司通过客户渠道共享、贸易分销、“买全球、卖中国”等综合服务把客户融入众品的业务平台实现客户整体价值的提升，并通过新乡熊熊金融业务开展向大家

展现了公司品牌背书的综合优势。

在参观安阳众品一起屠宰加工项目过程中，朱献福董事长向丁巍书记介绍说，豫北基地、安阳众品是集团公司三个最大的基地之一，承载着集团公司在豫北地区发展的战略目标。公司在产能布局方面，就是结合了这种优势，在豫北、豫南、豫东、豫西以及总部建设了五个屠宰加工厂，在源头运作方面，通过第一产业和第二产业的联动，打造“1.5”农牧产业整合平台，在物流方面，通过第二产业和第三产业的联动，打造“2.5”生鲜加工配送服务平台。

在介绍果蔬产品时，朱献福讲到，我们现在整合的果蔬产品，也可以和我们豫北大区

的特色产品结合起来，如内黄的大枣，也可以有公司出资，进行加工，这也是一种资源的整合。

在公司展示厅“中国温控供应链集成服务商”版面前，朱献福董事长向丁巍书记介绍了公司从温控供应链业务运作的模式到业务功能的拓展，从电子商务平台的打造到供应链金额的整合，最后通过国内领先水平的物流IT系统的保障，实现集成服务商这一目的。

丁巍书记及随行人员感叹众品给区域、行业带来了全新的业务模式平台来实现客户综合价值的提升，纷纷索要公司业务宣传手册学习研究。

禹州公路服务能力明显提升

河南省禹州市公路管理局认真落实《河南省干线公路养护管理办法》，大力实施道路常态化管护，紧紧抓住高温季节道路养护的有利时机，对全市干线公路影响行车的路面病害进行及时处治，去年，共完成水泥路面灌缝586949.6米，沥青路面灌缝370139米，路面挖补41513.61平方米，砼面板处治210平方米，矿渣处理软基19674.5立方米，绿篱补植7.3万棵，维护了良好的道路绿化效果，圆满完成了上级下达的优良路率计划。

(魏振明 张国峰)

我们用心是为了让每个家庭放心 ——访安多集团副总经理、营销中心常务副总经理宋宗文

■ 本报记者 何沙洲

“向消费者提供安全的高品质健康食品，是食品企业在和谐社会建设中的首要责任。”甘肃安多投资集团副总经理、营销中心常务副总经理宋宗文日前在兰州公司办公室告诉记者，安多人牢记“一片牧场，健康一个民族”的企业使命，在董事长王志荣先生带领下，投资几个亿正在按照国际一流标准规划建设安多生态畜牧产业园，从研发、加工、包装、销售等各环节用心打造“安多牧场”的“高原特色肉”、“绿色有机肉”，将安多牦牛、藏羊食品产业与社会的共同利益最大化。

“我们用心，就是为了让每个家庭放心。”宋宗文说，“健康，源于自然”是“安多牧场”牦牛、藏羊肉的品牌释义，从牧场到餐桌，我们的目标始终只有一个：为人类的健康提供安全肉品，为增强人类抵抗疾病的能力做贡献。

食品安全环境非常感叹：20年前一个普通感染病例用80万单位的青霉素就可以医治，现在2000万单位的不一定能解决问题，就是因为食用了大量含抗菌素的食物。比如，肉牛在育肥中就要用大量抗菌素。现在的肉牛基本上都是人工授精的，不是通过牛自然发情交配孕育出来的。然后，这些牛关在牛圈里大量食用含有激素的饲料催肥，不锻炼，不晒太阳，不仅脂肪含量高，本身也缺乏钙质。人们食用这种缺乏自然属性且沉淀了危害健康激素的肉制品，对健康的影响也可想而知。

“8月下旬，在甘肃临夏州康乐县开幕的牛业发展大会上，我们的‘安多牧场’系列牦牛肉产品在几十家参会参展的牛肉食品加工企业销售最好，带去的产品卖光了。”宋宗文说，这是因为只有安多公司销售的才是最正宗的安多牦牛肉，来宾和顾客们通过品尝安多牦牛肉制品，切身体验到了安多公司“做真牦牛，真做牦牛”的诚信经营。

宋宗文说，公司加工制作的牦牛，都是自然生长在安多地区雪域高原的牦牛，出栏期约六年时间，体重只有100公斤左右；而圈养

牛20个月就出栏，体重可达1000公斤左右。经权威机构检测，安多牦牛肉中无任何农药、激素、重金属残留，具有增强免疫力、补铁补血、抗衰老等强身健体功效，其肉品素有“软黄金”之称，是名副其实的“生态型、营养型、功能型食品”，是真正老少皆宜的天赐美食。

“人们跟风，认为进口牛肉品质好。现实是大量用转基因饲养的肉牛产品充斥市场。”宋宗文说，已有媒体在调查采访后报道，一些大酒店卖的所谓神户雪花牛肉，是用普通牛肉注脂变身而来。他认为，其实被酒店卖到1500元/公斤的雪花牛肉，口感是不错，但在生态营养上是无法与安多牦牛肉相比的。

目前安多公司投资6亿元正在建设甘、青、川、藏地区最大的高原特色畜产品精深加工基地，“我们要通过努力，将安全优质的安多牦牛肉提供到广大家庭的餐桌上，让每一个家庭放心、开心地享受天赐美食，让每一个孩子都健康成长，让每一个中老年都幸福安康。”宋宗文说，从牧场到餐桌，安多公司将始终确保安多牧场产品的健康与原生态品质。



宋宗文和女儿在一起，他希望每一个家庭放心、开心地享受安多牦牛肉

消费者喜爱这天赐美食吗？宋宗文讲了两件事：有一个消费者，是兰州银行系统的高管，他喜爱吃羊牛肉，当他了解到安多牦牛肉的品质后，就只吃安多牦牛肉了，而且每个季度定期来购买安多牦牛肉，给生活在珠海的父母空运过去，认为一家人花钱吃出健康、吃出幸福值。还有一件事，宋宗文在安多牦牛肉的直营店看到一位老人和他的儿子进店，老人要儿子卖几斤牦牛肉回家补补身子，儿子看了价格后说，市场上肉牛20多元一斤，这牦牛肉一斤要多几十元是你吃的吗？父子俩都很不高兴地走了。宋宗文也很感慨，父母养

育你几十年那么艰辛，有这么一点欲望，花一两百元满足做个孝难道不行吗！

“现在，消费者对天然的牦牛肉品质还不是太了解，王志荣董事长要求每一个安多人都健康消费的引导者、宣传员。”宋宗文说，安多要求每一位营销员，不是单纯地销售产品，而是要把“将安全优质的安多牦牛、藏羊肉提供到广大家庭的餐桌上”当作一个使命，将“健康，源于自然”的品牌价值理念贯穿到营销的每一个的执行过程中，用心让消费者放心享受生活。