

关于白酒安全生产话题的探讨(下)

(接 2017年1月7日 A3版)

■ 黄志渝

3.3 科学勾兑

传统白酒的生产,属于开放式的自然发酵状态,生产过程中微生物群系的繁殖代谢可控制度较低,受生产条件、季节和贮存期等不确定因素的影响,使得每批原酒在香气和口味上均存在着差异。生产企业必须对白酒产品制定相应的理化指标和感官质量指标。勾兑工序就是将生产企业和生产出的不同风味特点的基酒,按照比较统一的感官要求进行组合的过程,他是保证白酒生产安全、稳定白酒质量必不可少的手段。

勾兑是为了组合出合格的基础酒,基础酒质量的好坏直接影响到调味工作的难易和产品质量的优劣,如果基础酒质量不好,就会增加调味的困难,并且增加调味酒的用量,既浪费精华酒,又容易发生异味和香味改变等不良现象。所以,勾兑是一个十分重要而又非常细致的工作,决不能粗心马虎。因此,勾兑时必须注意:勾兑人员必须要有高度的责任心和事业心,熟练掌握企业里面各种酒的情况,同时要搞好小样勾兑并做好原始记录。在实际工作中,要注重各种糟醅酒之间的搭配,注重老酒和一般酒之间的搭配,注重老窖酒和新窖酒之间的搭配,注重不同季节所产酒之间的搭配以及不同发酵期所产酒的搭配。

勾兑时,笔者需要着重强调的是不添加白酒自身非发酵物质是保证白酒安全的最主要措施。另外,有些有益的高沸点物质在蒸馏尾部,这也是高度酒缺少高沸点物质的来源。从白酒安全角度和消费者健康出发,降低酒度是今后发展必然的大方向。随着我国食品行业的快速发展和消费模式的改变,食品安全越来越受到大众舆论的关注,白酒行业也不例外,那么如何回避风险?倡导健康饮酒,需要我们每位白酒从业人员增加忧患意识,从白酒的各个工序来保证生产安全。

四、包装材料的选购

4.1 灌装技术要求

- 1 清洗过滤器,每日上班后将过滤器上盖取下放好,再取下滤布放在事先准备好的容器内,然后把过滤器放倒朝上放倒,用水冲洗至器内无渣之后,器壁洗净为止,再将滤器内的水倒尽。
- 2 关上阀门,检查酒罐是否牢固。
- 3 清洗滤布至洁净无污垢,用手拧干放在滤器口上,并用绳子捆扎结实。
- 4 将输酒管插入滤器内并固定,盖上滤器盖。
- 5 顺输酒管边走边观察输酒管有无脱节、



2008年毕业于四川理工学院生物工程系,现任四川省酿酒研究所技术中心主任,国家白酒评委,国家一级品酒师,四川中国白酒金三角生产委员会委员,先后获得全国酿酒行业技术能手、四川白酒行业特殊贡献等荣誉。主要从事白酒方面的研究工作,服务企业200余家,专业知识精通,实践经验丰富。

- 6 滤器、滤布清洗要干净,并无明显水珠存在。
- 7 随时观看酒位,防止酒溢出滤器外。
- 8 往滤器内倒酒时要少装勤倒,避免滴漏到地上。
- 9 检查输酒管路是否符合工艺要求。
- 10 检查灌装机电源及电器配置是否正确。
- 11 检查瓶子是否符合工艺要求。
- 12 开始灌装时,边灌装边检查有无其他异常;若发现异常,及时停机,待故障排除后才能开机。
- 13 上班后从库房领出当日所需瓶盖,用圆形筛严格清洗。
- 14 瓶盖内外清洁,无污垢,大小合适,松紧适度(过松漏气,过紧裂口),不漏酒。
- 15 将封盖用的内塞、外盖清洗洁净,放入专用容器内待用。
- 16 将已经装好检验合格的酒瓶,如有内塞的先盖上内塞,然后盖上外盖,旋紧、旋正,锁丝必须均匀,封边封好,不得有烂盖、松盖、

裂口等现象。如无异常,打开灌阀门,再按原路检查返回,继续观察输酒管有无异常,如有异常,应立即关上阀门。

打不开、扭不断及漏酒的现象,如出现不正常应查明原因,采取措施后重新锁口。

- 17 盖时检验酒质是否清澈透明,有无杂质,是否符合工艺要求。
- 18 抓起酒瓶置于事先挂好的白色检查板或日光灯对照,用肉眼观察瓶内有无异物,无异物的酒放置于商标工作旁边,有异物的必须选出。

表 1

项目名称	指标		
垂直度偏差(垂直度),mm	≤3		
不透明砂粒	0.3mm~1mm 周围无裂纹,不破的,个	≤2	
气泡	玻璃内气泡,1mm<内径<16mm,个	≤3	
表面气泡	1mm 以下能目测的气泡	在瓶壁上任一平方厘米内,个	≤8
	1mm 以上气泡	瓶口封面上	不许有
裂纹	明显折光的裂纹		不许有
合缝线	尖锐刺手的		不许有
	按凸出测量,mm		≤0.5
	初形模合缝线明显的		不许有
瓶口	内立棱		不许有
	封合面上影响密封性的折痕,合缝线和砂粒		不许有
	口平面平行度,mm		≤1
厚度	瓶身最薄处,mm		≥1.5
	瓶底,mm		≥3
	同一只瓶的瓶底厚度,倍		≤1
光洁度	严重明显的皱纹,模具氧化印,冷斑		不许有

酒研园地 | Wine research Garden

中国原酒流通市场浅析

■ 周乐培 杨官荣

以粮食为原料,用大曲、小曲或麸曲及酒母等为糖化发酵剂,经蒸煮、糖化、发酵、蒸馏而制成的未经组合调味的原酒。简单地讲,原酒即蒸馏出来之后没有经过任何处理的白酒。

原酒的基本特性

香味特点:原酒酒质无色(或微黄)透明,气味芳香纯正,入口绵甜爽净,酒精含量较高,经贮存老熟后,具有以酯类为主体的复合香味。原酒的度数一般在60度以上(部分原酒如酱香型原酒一般在53度以上)。即使是组合调味,刚刚蒸馏出来的原酒往往不能直接使用,需要经过一段时间贮存之后才能。因为原酒在贮存过程中将发生一系列物理、化学变化,如挥发、缔合、缩合、氧化还原等,致使酒体质量逐步产生变化,酒分子与其他香味物质成分之间越来越协调,一些杂质逐渐挥发,酒的香味越来越浓厚。以致于原酒的新酒和老酒在感官品评上会产生明显区别。

原酒的贮存方式

由于原酒未添加白酒以外的任何物质,其酒分子仍保持着很好的稳定性,在窖藏的过程中,容器中的白酒在适宜的温度下透过容器呼吸着窖内干湿度适宜的空气,随着时间的推移酒质就会越绵软、柔和,酒香越浓。长期的生产实践经验表明,贮存白酒的容器材质与贮存白酒的质量有密切的相关性。我国白酒企业的贮存容器主要有以下几种:

原酒运输:原酒属于易燃易爆、易挥发、易膨胀、易受热膨胀、易受活动扩散的甲类危险品。因此在原酒运输时应用篷布遮盖,避免剧烈震动、日晒、防止冰冻。在运输过程中,罐的关闭和密封装置不得漏气或漏液。应用无衬里的不锈钢罐车,充装量不得超过允许的最大充装重量,罐车上配备不得少于两个与运载介质相适应的灭火器或有效的灭火装置,并对罐车的注入口和排出口加封。

原酒交易流通市场现状

目前国内的白酒,尤其是高档白酒在宏观经济环境下表现出一定程度的疲软,使得国内多个高端白酒企业对于行业未来的命运有着更为深切的担忧。其实仔细想来白酒行业面临着如此局面也不是偶然的,在前几年白酒行业高速发展的同时,行业内部盲目的扩

张导致行业产能过剩,以及行业内的恶性竞争等现象为白酒行业今日面临的如此种种埋下了“经典”的伏笔。

受白酒行业大形势的影响原酒的交易也受到了很大的影响,现阶段国内白酒行业的原酒面临的主要问题就是:库存量大和普遍质量较差。要想解决这些问题就应了解当前原酒交易的特点:

顾客少且相对集中。原酒消费都是企业行为。目前原酒消费大省主要是河北、山东、湖南等。

购买量大,购买频率不高。原酒的顾客都是白酒企业或者白酒经销商,他们购买的数量一般都比较。

非弹性需求。原酒产品的价格不会完全受原料价格变化而引起价格波动,也不会影响顾客的购买行为。因为囤积所用资金较大,一般只有实力雄厚的企业才会囤积原酒。总之,不管原酒产品价格如何变动,顾客都不会盲目进货,受价格因素影响很小。

职业化购买。从事购买工作的人,多少都懂点白酒技术知识,即使不懂,如投资商新进入白酒行业的,也会请个技术人员帮助购买。负责采购的技术人员有国家级评酒员、各省级评酒员或者是企业的技术尖子。白酒产品除了能用仪器检测的理化指标外,还有许多隐含的微量成分,只能通过技术人员的感官品评才能鉴别出来,所以购买行为只能由接受过专业培训的人来选购。近年的评酒水平

在全国发展很快,各企业也重视这方面的建设和投入。可见,原酒的购买行为中,专业性购买显得尤其突出。

购买参与者多,决策购买过程复杂。原酒的购买工作,因其隐含的技术成分多,又是大宗购买行为,所以参与购买行为的人也多。决定者、购买者、影响者、把关者、使用者、结算者组成复杂。

没有中间商,直接定制购买。不论购买企业是以何种身份出现都不需要中间商参与,只是个别情况下有中介人。但其操作上来讲,都是自己作主决定的,不会委托他人操作。没有中间环节的购买行为,就减少了成本加成,对白酒企业来讲自然也是好事。

面对这一系列的原酒问题,以及原酒面临的问题。结合现阶段互联网高速发展的情况,要做好原酒交易的一系列工作就应充分借助互联网,扩大原酒消费市场。就此笔者有以下三点建议:

一)目前原酒市场需求正在一步步的削弱,应着重研究原酒需求新的方向。可直接从原酒企业进一步扩展到原酒的终端消费市场,如数量庞大的老百姓消费群体。然而,这条道路任重道远。把真正健康优质的原酒直接销售给老百姓,需要的不仅仅是消费观念的改变,更需要经济实力的支撑。原酒作为健康的饮用白酒,其纯粮食酿造及长时间储存的特性使其成本要高于市面上普通白酒。老百姓是否能承受相对较高的价格呢?笔者相

信经过长时间的宣传引导,最终老百姓是会接受的。

二)借助高速发展的互联网,建立原酒交易平台,整合原酒买卖双方企业资源。这对于当下的白酒企业来说,无疑是一条不错的选择。就川酒而言,目前的状况是原酒生产企业多,仅泸州、宜宾、绵竹三地就有大小不一的几千家白酒企业。但是产品质量参差不齐的同时特色产品也多,销售状况却较疲软,亟待原酒购买需求。相对于川酒而言,很多省外有原酒需求的厂家却苦于采购无门。因为原酒厂家众多,面对纷繁复杂的产品,销售人员的巧舌如簧,却无从下手。原酒的采购是一门技术活,他与其他技术准备所产出的工业产品完全不同,先进的技术设备生产出的理化指标只能作为产品质量依据的参考,更多的质量判别来自于人工品评,所以决定了其交易过程的复杂性。建立原酒交易平台,是买卖双方真实地展现一个台面上,通过平台的规则来促进交易的公平、公正,同时质量达到较高的性价比。因而对于交易的双方来说,在原酒平台上交易,即保证了丰富的信息资源,节约时间成本,又减少了人力、物力的开支,减少舟车劳顿。

三)加强宣传,努力提高自身实力。既有关于企业形象的宣传,又要对自己的产品有清醒的认识,找准市场定位,产品的质量是重中之重,只有重视产品质量,企业才会有长足的发展。

专家专栏 | Expert column

对白酒的感知是一个循序渐进的过程。

品酒如读书



■ 陈发荣

想要成为品酒专家不仅需要“铁杵磨成针”的练习,也需要与生俱来对酒的感知力,这就是“七分靠练,三分靠天”的说法。但这并不能说明你成不了一名优秀的品酒师,因为对白酒的感知是一个循序渐进的过程。品酒如读书,一本好书,你要仔细阅读,认真体会才能领略书中的奥妙,汲取书中的精华。其实品酒也一样,有的人自认为技术高超,三两下就完成,其实这是不负责任的做法,而且大多数人都不能正确判断酒的特点。

品酒需要慢品、细品。大致上分为五个阶段。

饮用白酒的基本格言是:你认为好的酒就是最好的,但这必须是基于你对白酒有一定的认知水平的条件下。因为人的感知和喜好各不相同,我历来不会说哪个酒是最好的。即使评论,也基本不加入个人喜好,而是客观、公正地评判这款酒的本质风味,并以此确定这款酒的级别。

然而,人们会因为对白酒接触的时间不同,对白酒在不同阶段的喜好也会改变,通常分以下几个阶段:

刚接触白酒时:

人们在刚接触白酒时,目的各不相同,有的是模仿,有的是为了应酬,有的是为了买醉。这时,人们的感官对白酒通常是没有任何经验的。这类人一般不喜欢酒度高的白酒和酸高而厚重的白酒。如果你喜欢甜口味,可能会感觉白酒完全不适合你。因为它太辣了,直接从舌头辣到喉咙然后再到肠胃里面,让人感觉整个身体似乎燃烧起来了。你一定会说:“白酒这玩意儿,真的不好喝,我以后再也不会喝白酒了。”或者说“不知道那些喜欢喝白酒的人是怎么想的,这么辣的酒都会喝,不是自讨苦吃么?”其实白酒就是这样神奇的东西,而你喝的次数越多就会觉得越有意思。

第二阶段

到这个阶段可能你已经喝过好几次白酒了。这时你们开始喜欢浓郁口味的白酒,比如酒体重的白酒,刚酿出来的新酒,闲聊的时候也会聊到五粮液、茅台、剑南春等高大上的品牌。如果有钱,你们偶尔会购买这些名酒,以饮到为荣。当然,有机会的话,你们还会尝试其他不同香型和风格的白酒,比如高粱酒、老白干、牛栏山二锅头或者是散装的衡水老白。没错,到这个阶段证明你已经慢慢习惯了白酒。

第三阶段

这时的你,对白酒已经有一定的体会了,开始追求优秀风格体系的白酒。在地域上,可能你会偏爱四川和贵州的白酒,更加乐于饮用低度的白酒,好的口感已经成为你追求的主要目标,你会想找到一款属于自己的白酒。

第四阶段

喝到这一阶段,你开始喜欢收藏白酒,或者定制属于自己的白酒,这不是为了装满你的酒柜,而是真正为了自己享用而收藏。你的白酒圈子已经不仅仅是那些耳熟能详的品牌产品了,一些小地方酒种也会使你兴趣盎然。而且你不知不觉开始对具备地域风格特征的酒充满了兴趣。

第五阶段

你已懂得在白酒的世界里打太极拳,这基本是品酒的最高阶段了,很少有人能达到这个阶段。这个时候,你越来越追求性价比好的白酒,什么酒在什么时节喝,什么场合喝什么酒,和什么人喝什么酒,什么酒适合配什么样的中国菜,吃西餐怎么选酒等……这些你已了如指掌,俨然成为一名真正的白酒爱好者和餐桌上的意见领袖,朋友们喝什么酒都会征求你的意见。为了更好地学习白酒,你或许会花钱去进行学习和培训,而这仅仅是因为爱好。

(作者系白酒金三角专家委员会委员,国家二级品酒师,工程师。)

酒言大观 | Wine words

“创新一直是泸州老窖的主题,泸州老窖今天的发展都得益于创新,我们只是做了一个白酒人该做的事情。”

——2017年1月10日北京,泸州老窖股份有限公司董事长刘淼获选“2016十大经济年度人物”发表获奖感言如是说。

“要酿出一杯美酒,就要像匠人一样,精雕细琢。”

——黑龙江省玉泉酒业有限责任公司总工程师张玉柱如是说。

“未来的白酒市场将会像饮料、啤酒行业一样,出现寡头垄断的情况。”

——知名白酒营销专家肖竹青如是说。

“无论是在文化意义上还是在产业意义上,中国白酒品牌都需要进一步发扬光大。将中国白酒品牌进一步发扬光大的关键是人才,尤其是品鉴酿制、品牌策划、经营管理、科技分析的高端人才。”

——泸州市政协委员杨晓军如是说。