



●武汉康美管理公司董事长周方谱

酒商周方谱：从借力品牌到拥有品牌的奋斗路

■ 许洋/文 刘畅/图

湖北武昌徐东一栋高档写字楼内，武汉康美管理公司董事长周方谱的办公室挂着一幅引人注目的书法作品，上书“奋斗”两个大字，这两个字陪伴了周方谱 20 多年。

鸡年除夕前，帅气、精干的周方谱指着“奋斗”二字，讲述了他从借力品牌到拥有品牌的奋斗人生。

聪明勤奋掘到第一桶金

据楚天都市报报道，周方谱是鄂州人，幼时家贫。1989 年，20 岁的他到武汉打工，做临工、泥瓦匠。因为吃苦耐劳，头脑又聪明，凭着打工挣来的几百元钱，他在武昌徐家棚租了个十来平米的门面，开始经营副食品。

在经营副食品的过程中，由于销量上升，他就开始从隔壁其他副食店调货，赚取差价。两年以后，他又逐步开始从外地调货，副食店的规模越来越大。

周方谱发现，相比于其它副食品，酒类消费量较大，保质期长，且货源广泛，市场前景好。1995 年，他开始有意识地寻求与适合自己发展的品牌合作。在当年的糖酒会上，他找到了山东烟台白洋河葡萄酒厂，成为其武汉经销商，由于这个品牌的投入成本相对较小，资金回笼比较及时，利润空间也不错，让他有了更多的积累。

随后，周方谱成立了武汉市康美副食有限公司，并且开始与中商平价、武商量贩、中百集团等本土商超强势品牌合作。同时，他也寻求与更大的品牌——长城葡萄酒的合作，并因为漂亮的业绩成为长城星级葡萄酒的湖北总代理，掘到了人生的第一桶金。

用诚信和感恩度过人生危机

人生的路不会总是一帆风顺。1997 年，周方谱遇到了人生中最大的危机，现在回想起来，他仍然感到心有余悸。

当年清明节前，他安排三位员工和一辆载重三吨的卡车去外地调酒，车辆行至河南境内出了重大车祸，三位员工全部遇难，整车白酒报废。在赶去河南处理事故的路上，他自己的车又遇到了车祸，所幸受伤不重。

在员工出事的车祸现场，他被激动的员工家属团团围住，以至于当地不得不出动民警来保护他。“我不是肇事者，我也不受损害。我今天赶过来，是以最大的诚意来解决善后问题的。”周方谱为了安抚出事员工的家属，变卖了几几乎所有资产，还欠下了不少货款。

经历了这一重大变故，周方谱多年的积累化为乌有，业内同行纷纷预言他“再也起不来了”。然而，凭着自己的韧性和前期经营积累的诚信口碑，各地供应商又开始主动给他供货，整整两年过后，他终于还清了所有外债，重新站了起来。“做生意靠的不仅是聪明勤奋，更靠的是诚信和感恩。”周方谱感慨，只要答应的事、许下的承诺，就一定要做到，“只要有良好的信誉在，事业就能做好。”

站在巨人肩上打造自有品牌

2000 年起，周方谱的事业进入快速发展期。2007 年，他成立了广西南宁中葡酒业有限公司，专营长城星级葡萄酒。通过近十年的不懈努力，已在广西葡萄酒领域占据重要的市场份额。

同样是在 2007 年，周方谱具有前瞻性地选择与江苏洋河酒厂合作。将以“中国绵柔型领袖品牌”为口号的洋河蓝色经典引进武汉，已有多年酒类销售经验的周方谱判断，主打绵柔口感的洋河更符合武汉人的口味。果然，洋河蓝色经典系列在武汉的上升势头非常明显。

2016 年，他又与水井坊股份有限公司达成合作协议，成为水井坊湖北总代理。目前，周方谱创立的康美作为集团公司，下辖生产、销售、代理类子公司 6 个，员工 650 人，自建 8000 平米仓储物流。

打造康美品牌，借力全国酒类名牌，奋斗了几十年的周方谱，开始着手拥有自己的品牌。2013 年起，周方谱斥资亿元，收购赤壁一家酒厂，打造兼香型白酒“赤壁赋”。

目前，“赤壁赋”已经进入了湖北、湖南、广西三省区，销售以每年倍增的速度增长，“我们计划再奋斗十年，争取让‘赤壁赋’进入湖北酒类第二梯队。”站在“奋斗”二字前面，周方谱的言语掷地有声。

寻踪酒界奇女子——吴晓萍

■ 齐鲁

吴家酿酒的历史最早可以上溯到明朝永乐年间，吴家酿酒事业在坊间也已有百余年的历史了，除了历代传承下来的酿酒技艺日臻完善，世家祖祖辈辈积累的酒道文化也随着岁月的流转历久弥新。自吴代昌承接祖代所传酿酒技艺，为泸县特兴镇烤酒作坊大师傅名声远扬开始，再到吴海清自幼随父学习，16 岁出师治酿，次年因技艺出色被温永盛烧坊聘为烤酒师傅，泸州吴家到了吴晓萍这里，仿佛是注定会上演传奇故事一般，谱写出了一部精彩的世家典范。

(一)百年世家,须进无止境

据齐鲁晚报报道，如果说很多人把酿酒作为自己的工作，那么酿酒对于吴家的历代人而言，则是每天最为寻普通的日常生活，他们自幼在窖边长大，看着父辈祖辈上甬、摘酒、摊晾、推车、踩窖、封窖，耳濡目染，渐渐能够身体力行，担当家业。除了对酿造之道融入于心，还需用心地教子承业，技艺和心法代代相传，千锤百炼。

吴晓萍本是清贫家庭的女儿，自年幼时机缘巧合认吴海清为养父后便进入酒坊，天天在窖池边跟着父亲学习酿酒，从此和白酒结下了不解之缘。和出生于那个年代的大多数人不一样，1970 年，刚好 16 岁的吴晓萍响应国家号召成了知青，那时她的理想一度是成为救死扶伤的医生。然而吴晓萍深知自家好酒的工艺是经历过祖辈数代人甚至数十代人的努力积累才有了今天的成就，作为酿酒世家的后人，百年的酿酒技艺更需要人坚守与传承，万不能到父亲这里便失传，更何况子承父业在那个年代是天经地义的，最终一年后结束知青生活的吴晓萍毅然回到了家乡泸州，入了白酒的行当。

酿酒在吴家文化里可是一门终身的学问，世家酿酒品质的精彩纷呈总离不开历代人对酿酒技艺的无尽追求，经验的传承终归只是独特之道，而更多的经验和心法需要自己历练修为，在博取众家酒之酿艺精华后，再将其融于吴家之酿中，方不负上天赐予吴家以从事酿酒业之机会。



一开始，进入泸州老窖工作的吴晓萍就选择从底层开始学习，在现为国窖基地酿酒车间的一车间烤酒。以前看父亲酿酒时便知道烤酒是顶力气活，但是当她自己肩担背磨的在车间干起来的时候，

才知道父亲当年的艰辛。烤酒车间的工作即便是同期的男同志常常叫苦不迭，但是身材瘦小、年仅 17 岁的吴晓萍却和他们一起起窖、挑酒糟、推鸡公车、摘酒、上三班倒，什么都干。

如果说祖辈传承至今的百年酿酒工艺为她的白酒生涯打下了坚实的基础，那么在泸州老窖烤酒生涯的两年磨练，让她能够从世家酿酒的世界里走出来，见识到更优秀的酿酒工艺，真正掌握酿酒工艺的精髓。至此，她更觉得中国酒之博大精深，吴家世代的酿酒工艺，仅一家之长，还有更多的未知等待着她去探索。

(二)文化传承，以专注为本

白酒文化的伟大，是因为它是中国真正的国粹之一，吴家百年的酿酒事业正是对中国白酒文化的不断延续与传承。饮酒之道重在品而不在饮，品其味，陶其情，养其生，此为吴门世家文化中的至要之理。在吴家人眼中，健康的饮酒方式和雅致的生活方式才是中国白酒文化的精髓。作为中国第一白酒世家，泸州吴家的白酒在酿造上与其他酒业有很大的差异，这是上百年传承、锤炼和改进的成果。祖训有曰“传承专注做酒”，吴家的酿酒之道里，始终专注于酿造上品好酒，决不旁骛，是吴家历代永固于心的做酒之道。

从泸州老窖开始，吴晓萍开始不断在钻研白酒技术的路上探索践行。1979 年，吴晓萍亲自参与泸州老窖特曲参评国家名酒的勾兑工作。在研究过获得全国八大名酒称号的参评酒后，吴晓萍发现它们全部都采用几十年的老酒来勾调，口味并不是很理想，从单位到家中、无论走路还是乘车，吴晓萍随时都在揣摩思索，如何才能突出泸州特曲的特色和个性，把糟香、窖香和粮香都体现出来？吴晓萍不断把酒种细分，分别储存起来，每天泡在酒窖里反反复复的进行组合试验。整整 5 年的时间，吴晓萍日夜尝试，一心专注于调酒家，终于找到了自己独到的勾调要

人们眼里吴晓萍的进步总离不开父辈祖辈酿酒世家的基础。而事实上，作为一名白酒酒体设计师，她之所以能有如此成就，不仅仅得益于她对父辈优秀经验的传承，更源于自己的开拓创新。

决，得到了自己满意的样品。在 1984 年全国名酒品评中，泸州老窖特曲名列前茅，再次获得了“国家名酒”称号和金奖奖章。

(三)守正出新,融众家所长

人们眼里吴晓萍的进步总离不开父辈祖辈酿酒世家的基础。而事实上，作为一名白酒酒体设计师，她之所以能有如此成就，不仅仅得益于她对父辈优秀经验的传承，更源于自己的开拓创新。

20 世纪 80 年代末 90 年代初，政府对泸州老窖窖池历史的认定，给了泸州老窖一个推出新酒的良机。而吴晓萍则全面负责泸州老窖新酒的开发工作。她亲自上阵，每天都泡在窖池里，从生产到基酒验收、酒体设计再到勾调等工序，一一把关，反复组合，最终酿制勾调出了国窖·1573 的顶尖酒体。国窖 1573 一经推出，就以卓越的品质、深厚的文化底蕴、高贵典雅的风格而风靡天下，成为中国白酒鉴赏标准级酒品，并被钓鱼台国宾馆作为特供酒。而在世界范围内，国窖·1573 更被世界级调酒师誉为与威士忌白兰地齐名的三大蒸馏酒之一。

2005 年，吴晓萍从泸州老窖退休，她本已隐退江湖，含饴弄孙，享受天伦之乐。但是，中糖集团第二届突出贡献奖之后，几次邀请吴晓萍出山。

“酒鬼酒的工艺非常独特，是全国唯一的将大曲和小曲工艺糅合在一起的白酒。”吴晓萍认为，这是对技术上一次新的挑战，她愿意去尝试创新。

2007 年吴晓萍出任酒鬼酒总工程师一职，半年之后，吴晓萍用她过硬的调酒技术，设计出了以原酒鬼酒风格而依托的馥郁香型酒体，将中国白酒传统的浓、清、酱三大香型融于一身，这是对白酒香型的创新。

以著名白酒专家沈怡方为领队的专家们对吴晓萍设计的酒体进行了尝评后，一致认为它继承了酒鬼酒传统的优点，又建立了自己“色清透明、诸香馥郁、入口绵甜、醇厚丰满、香味协调、回味悠长，具有馥郁香型的典型风格”的特点。糅合了酒鬼酒传统的独特工艺和现代白酒对口感要求变化的趋势，馥郁香型在吴晓萍的主持下，终于走完了它 13 年的艰辛定型历程，

完成了最后一跳。

2009 年，吴晓萍的身份再一次发生了变化，她出任了被法国 LVMH 集团收购的四川文君酒庄首席调酒师。在文君酒比较自由的环境中，吴晓萍充分发挥其创造性，更是从年轻人的角度创新思考，突破了白酒界的难题。经她勾调后的文君酒不仅可以加水、加冰、加柠檬，都不会让酒质发生变化，并且可以搭配西餐和甜点引用。吴晓萍为文君酒设计定型的新型口感，令白酒专家们留下“甜润幽雅，蕴含众香”的赞誉。

她在尝酒的过程中一旦发现个性化口感，就可以专门做限量版的白酒。也正是这种自由的环境，让吴晓萍陆续开发出全新超高端白酒“文君”、“天玄”、“大师甄选”等，引领中国白酒走向国际舞台。

(四)上品心性,立酒道臻姿

在酿酒这件事上，除了不断改进技艺之外，吴家历来必讲求酿酒之酒道，追求酒道之人必求为人之道，酿好酒已属不易，更难能可贵的是让做人与酿酒同为一体，他们坚信只有上品心性的人，才能酿出上品之酒——酒中透着品味，高雅贵气。吴家祖训的后一条便是为人之道——“乐善好施助人”，这是吴家人做人立地的信念。

在行业里不断取得各种荣誉之后，吴晓萍的名声渐涨，前来寻求帮助的人和个人越来越多。对于来求助的人，吴晓萍没有拒绝，她生就一副热心肠，没有架子。她想起吴家先祖总是在最困难危急之时得到别人的帮助，也正因此才会把“乐善好施助人”作为祖训传下来。可好心还是引起了无端的非议，有人说她帮别人勾酒，得了很多好处，还有人说她把泸州老窖的技术外传，以金钱作为交易等等。吴晓萍始终恪守祖训以助人之心为之，并没有因此牟利，自然心里是够坦荡的。面对这些非议，吴晓萍并没有争执，而是坚持勤奋工作，不断在提高酒品质量上狠下工夫。经历过这些事，吴晓萍更佳坚定自己了人的信念，她绝不可能因为流言蜚语而止！

吴晓萍根据吴家祖训，制定了吴家酒的酒道：专注、执着、坚守、创新。一路走来，正是这八字的家世精神，让她克服重重困难，技艺越来越高，她坚守着自己的人格，坚守着专心一意地执着于做酒，勇于创新，不断地创新，取得了一个又一个顶尖的成绩，终于成为白酒界的泰斗级的人物。40 余年的时间，吴晓萍作为泸州吴家酿酒的大师，谱写了一个又一个传奇故事，也成就了一代吴家典范。

王阿牛的工匠风采：倾心黄酒勾兑 调出人生百味

■ 陈洁娜 王晨晔



的酒兑制成统一出厂风格特点和质量指标一致的工艺技术方法。它对勾兑师的感官灵敏度和技巧性要求较高。

刚接触勾兑工作的王阿牛为了把勾兑工艺琢磨透彻，天天泡在车间，不断地试验、不断地尝试，品尝不同口感的原酒，研究各项指标，凭着勤奋努力，王阿牛摸索出了一套属于自己的“勾兑密码”。

对于掌管沈永和酒厂二车间、四车间大部分勾兑工作，一直致力于新产品研发并且经验丰富的王阿牛，我十分好奇他是怎么做到的，他只是谦虚地说“其实没什么，就是多做、多试”，就如卖油翁一般“我亦无他，唯手熟尔”。

的确，好酒七分靠酿造三分靠勾兑。只

有经验丰富的勾兑师才能调出一流的产品。因此，在王阿牛的眼里，只有对质量的精益求精，对勾兑的一丝不苟，对完美的孜孜追求，除此之外，没有其他。正是凭着这种凝神专一的“工匠精神”，王阿牛做出了龙酝系列、木盒十年、库藏系列、清醇系列、外贸系列等古越龙山黄酒中的许多经典产品，也获得了绍兴市模范职工、绍兴市青年岗位能手、绍兴市第二届突出贡献高技能人才、公司忠诚企业标兵等等荣誉。

“做诚实人、酿良心酒”，这句话在王阿牛身上得到了最好的诠释。王阿牛说“勾兑师的水平代表着一个企业产品质量的风格，我们古越龙山是响当当的金字招牌，一定要

有一个过硬的产品质量来支撑。”

2008 年奥运用酒和 2016 年 G20 峰会保障用酒都是在王阿牛的手中诞生的，那段时间，王阿牛每天 6 点起床，全身心投入到了勾兑这些专用酒上，吹毛求疵严把关，以“质量第一、安全第一”的观念来组织瓶酒生产。在勾兑过程中，根据各品种的黄酒产品要求，以认真负责的态度，熟练掌握各档次原酒的特性，各取所长，使酒质达到色、香、味均衡完美，从而保质保量完成奥运用酒和 G20 峰会保障用酒工作。

倾其所能，用一辈子的时间成为“最会酿酒的人”，使每一款产品都成为经典，带给消费者“完美的享受与满足”。