

■杯酒人生

郑州酒商故事 (上)

麦子熟了

5月28日,先后接到两个并不关联的电话,都是经销商,说到出货量,说到仓库排除等货,说到货场的用工荒,因为麦子熟了,许多工人回家乡收麦子去了。

在城中游走惯了,虽然也有阴晴圆缺的常识,但是对于季节征候带来的种种变化实在是缺乏触摸感,那些春分、小满、惊蛰、夏至的节气,或许更多存在于保健业的推广概念中,而绝无在田园中忙趁晴情植菜瓜的快感。

行行复行行,一切淹没在其中。

乡下的亲人们,时间的概念常用一个“麦头”的字眼,基本是指农历正月十五之后到起镰收割的这个时间段,一麦头,收入如何如何,是衡量本年度的重要经济指标。

郑州酒商行在其中,也有不少的头了!从田野中走出来的人们,过惯了城市生活,已经难以再完成回归的动作,即便很近,即便有老家在召唤,也多是象征性地回去一两天,浮光掠影。

他们种植的是另一类种子,他们获取的,是另一种丰收。

张总结:茅台情结

去年收麦前,经由省酒业协会熊玉亮会长、蒋辉秘书长介绍,我为酒商张总结帮忙,张罗他为父亲80岁寿诞所谋划的一系列活动中,有向希望工程捐助书包、运动器材,有向本乡敬老院捐助冰箱和面粉等分项目。

他的溢利酒行最早开启于东明路与顺河路附近,在业界,为名酒收藏做了不少推动工作。现在反哺,为办好这次寿庆及相关工作,我们先后到团省委、乡政府和他出生的村庄。沿途之中,他讲了很多故事,有些明明是沉甸甸的,他却用了颇为轻松的语调,举重若轻。交流越深,我越了解到以他为代表的这个群体的生存现状。

从他位于夏邑的老家骑车,一

个小时内,如果愿意,可以穿行到四个省份,崇尚拳头说话,帮而武风盛行。他在小学读完后,就到开封去习少林。可是,如果不做专业武师,就必然得去寻找职业。

张总结的第一份工作是在一个专业收藏老酒的老板手下做事,他说,当年走进走出,亿万万的吞吐量,令人神往。但他自己不在一线工作,所以也难以掌握确切信息。

他的起初梦想是开一家茅台专营店,但是稍具专业常识的人都知道,这是一种奢望,有了第一份工作的经历后,他改由来自收藏老茅台酒,而且由此陷入了“茅台瘾”,对于茅台某个年份的出处,字号、字型、彩带、特殊年代的呼号,林林总总,他俨然成

了茅台老酒的收藏家。

2013年度,河南省副食品公司展出一批稀有的茅台藏品,在大家噫吁赞叹的时候,河南省酒业协会熊玉亮说:“这里没有总结那里的多。”

张总结收藏有多少茅台酒,据他说有一万多瓶,囊括了茅台建厂以来所有不同时代的酒品,品类这齐全,出超茅台博物馆。

去年某日,张总结拿一沓书稿来,封面赫然《情系茅台》,嘱我审核。后来若干时日,又传来茅台名誉董事长李克良先生阅后的一片慨然心情——早知你这么钟情茅台,就应该给你开一间茅台专卖店,现在即使开,也不行了。时,也,运也。

靳长群:一杯清酒

为张总结父亲祝寿的大巴上,去了许多商务人士,从民间意义上讲,这里隐藏着许多肝胆相照、两肋插刀的江湖义气,有位靳老板,上车后,并不多言,但是行业里对他非常尊重。

他是靳长群,行业中,已经难以记得清他的公司名姓,只叫“老靳”,如果介绍他的生意,更是简单而明了的一句话,“在郑州卖最贵的烟最贵的酒的那个人”。至于公司何名称,至今鲜为人知。

老靳收罗行业奇珍,此处似与总结交集,1982年的拉菲,

令烟客跪拜的古巴雪茄。其人行商全靠一部电动车拖载。牛栏山郑州代理商张金献说,老靳那一小包,利润远高于我这一卡车。

日本福岛核泄露之后几天的日子,老靳经人介绍见我,一脸热情,满口郑州交警“你白搁这儿乱了”的语气——“弟兄,哪天去我那里,整一杯日本皇室清酒,只有一瓶”,我整天忙于琐细,心想可能那一瓶早就干了,一年之后,再见面,偶然间问起,他一脸纯厚。

说是咱俩滴,你不开,不启瓶。

长存抱柱信,岂上望夫台。老靳,诚信一夫子!
郑州晚报记者 张富程



甘蔗汁、淡盐水、蜂蜜水能醒酒 节假日要注意健康饮酒

几千年来,华夏民族的文明历史浸溶于酒的芳香之中,陶醉在酒的烈醇琼液之间。这才有了帝女令仪狄作酒为美,《诗经》十月获稻为春酒,曹操对酒当歌,李白“会须一饮之百杯”,杜甫酒洒哭斯民……但所有的一切,似乎都无法与爱国主义诗人屈原“众人皆醉我独醒”的豪迈和悲壮相提并论。

端午节将至,不管您是为了纪念伟大的屈原,还是为了庆祝这一传统节日,恐怕都少不了席间的推杯换盏。那么,若想在假日欢聚中畅饮一番,不妨记住以下几个酒后养胃、醒酒的小窍门。

1. 酒后喝杯红糖水,据说具有补中益气、健脾胃、暖胃的功效。

2. 酒后多喝甘蔗汁,助脾健胃,尤其是对酒后有不适反应的人很管用,对醒酒护肝能起到很好的效果。

3. 酒后喝点淡食盐水,能迅速醒酒。

4. 酒后来杯牛奶,其中的蛋白凝固能保护胃黏膜,减少人体对酒精的吸收。

5. 酒后多些蜂蜜水,其成分中含有一种特殊果糖,可促进酒精的分解代谢。有调查表明,蜂蜜的醒酒作用还是比较明显的。

其实,缓解酒精刺激、酒后养胃的方法还有很多,以上几个只是比较简单适用的,可操作性较强。另外,值得注意的是,最科学的饮酒方法是“适可而止”,而最健康的酒还是酱香型、董香型的白酒(是公认的对身体伤害最小的白酒)。

郑州晚报记者 王一品

■有奖问答

蜂蜜水为何有醒酒作用?

请将正确答案及姓名、联系方式发微信至晚报名酒专刊(微信号:zzwb-top-mj),正确回答问题的前三名读者每人将获得价值158元的新贵董酒一瓶。

领奖地址:东明路红专路金成商务大厦902室,获奖者需携带本人身份证及复印件领奖。

领奖咨询电话:4000909691

上期获奖名单:王霞(135****6195)、赵小弟(135****0822)、郑秀云(150****9286)

■名酒风范

凤香典范西凤酒

何谓凤香型白酒?

白酒的香型分为五种:酱香型、浓香型、清香型、米香型和其他香型。(1993年国家又颁布了“兼香型”和“凤香型”)

凤香型:以高粱为原料,是以大麦和豌豆制成的中温大曲或麸曲和酵母为糖比发酵剂,采用续渣配料,土窖发酵(窖龄不超过一年),酒海容器贮存等酿造工艺酿制而成。其主体香味成分是乙酸乙酯、己酸乙酯和异

戊醇为主,酒质特点为无色,清澈透明,醇香秀雅,甘润挺爽,诸味谐调。尾净悠长。即清而不淡,浓而不腻,融清香、浓香优点于一体。凤香典范以老四大名酒陕西省西凤酒为典型代表。

西凤酒欲打造百亿西凤

西凤酒业界称为“一匹黑马”。西凤酒提出了:“复兴四大名酒地位,打造百亿西凤,重回中国名酒‘第一阵营’的战略目标”。现任掌门人徐可强表示:“销售收入过百亿,是回到‘第一

梯队’的一个基本的目标,要求我们必须走出陕西,打全国牌”。

今年年初西凤的全国经销商大会徐可强表示,面对激烈的竞争,西凤必须认清形势,及时调整经营思路,争取在创新变革中突破,在突破中强势推进,在全面推进中实现大西凤,大未来的宏伟目标。

多元产品覆盖更大市场

大风香系列产品作为陕西西凤酒股份有限公司的核心战略品牌;为凤香经典的姊妹产

品,大风香承担着西凤未来在全国化道路上真正落地走量的任务,这对于西凤来说是开创性的一步。并且配备一流的专业团队运作。

面对行业调整期市场的不断变化,大风香的市场定位就是让广大消费者买得起、喝得起好酒,是一款兼具一流名酒品质与平民价格的产品,产品有“大风”、“二凤”、“三凤”,市场价位定在100多元、200多元、300多元。在当前白酒市场消费的进一步理性回归形势下,

100元左右的产品逐渐显现出巨大的市场潜力,于是大风香在之前的基础上进一步下延了一款终端零售价格在100多元的产品——“小凤”,这样的定价填补了西凤在产品价格带上的空白区域,实现了更大的市场覆盖率。

陕西西凤酒营销有限公司大风香事业部总经理杨晓波表示:“大风香在全国范围内已全面布局几大重点核心市场,未来3至5年必将撑起西凤的大发展。” 赵秀丽

