

## 食用酒精勾兑危机

人们还是有疑问。上市公司纷纷到股市圈钱,但对重大事项你得向市场公开,你必须回答外界的关切,忍受吹毛求疵,经得起推敲,至少要自圆其说。越是闷声不响、不理睬,以为可以靠时间去冲淡人们的记忆,采取鸵鸟政策,自己的产品声誉越受伤。

小朋友在幼儿园里做了错事,被老师发现并呵斥,天然的第一反应就是报告老师。xxx小朋友也是这样做的,知道这样可以减轻自己的“罪责”。这是连小孩都懂的道理!不过,我们的大人们也高明不到哪里去。用“很多厂都这样”来抵挡外界来势汹汹的责难,已是一种通行的做法。三聚氰胺出事时,过期奶回用时……莫不如此。仔细思考一下,这种说辞一点也不“高尚”,大有溺水之人在水中慌乱之极、胡乱抓摸、把人拖下水“殉葬”的意味。潜台词“我不活,你也别想活”,哪怕损害整个行业的利益或潜规则,也在所不惜。多多少少显得卑劣!但是现在很多的企业、商家已不考虑道德不道德的问题,大难来临只顾自己能飞得了。

国家对固态法、液态法、固液法白酒制定了严格的标准。要求固态法白酒不得添加食用酒精及非发酵所产生的呈香呈味物质;而液态法白酒则可在食用酒精中加入食品添加剂调味、调香,勾调成白酒,最后一种是以固态法白酒(不低于30%)、液态法白酒勾调而成的白酒。固液法酒和纯粮酿造酒相比,虽口感相差无几,但在勾兑中加入多种香料、食品添加剂,长期饮用未必对人体有利。

虽然在国家允许的范围之内,但白酒企业却对后两种酿造方法“羞于启齿”。在口感上固态法代表了传统白酒的酿造方法,其有自然发酵产生的天然香气,香味成分

## 中国名酒公关启示录(2)

◆ 陆仲阳



■ 国家规定使用食用酒精为原料,应在外包装配料表中标示

比较丰富。纯粮固态发酵的原酒成本高,价格比食用酒精贵2倍左右。让企业可以遮遮掩掩的另一原因,无论固态法、液态法还是固液法的白酒,用仪器无法检测,这让很多企业为了自抬身价只愿强调自己是用固态法酿造的白酒。

白酒业飞速发展导致原酒价格连年上涨,采用食用酒精勾兑白酒,实际上已是业内普遍做法。2011年国内发酵酒精产量833.73万升,除了1/4-1/3酒精用于乙醇燃料外,其余大部分用于白酒勾兑。事实上,白酒企业的产品高端赚利润,低端抢份额,必须压缩低端白酒生产成本。而用食用酒精降度后勾兑白酒,成本低很多。

食用酒精杂质少、纯度高。中国白酒市场上至少有60%-70%属于酒精勾兑酒,绝大部分低档酒是用食用酒精勾兑的。只有中高端酒,才采用传统酿酒工艺纯粮固态发酵,但消费者却知之甚少。

白酒企业对外都宣称“本企业

产品是纯粮酿造(固态法白酒)”,无论是否涉及酒精勾兑,市场上售卖的白酒配料表中都只标注:水、高粱、小麦,酒精勾兑成为绝口不提的忌讳。

不过,国家对于食用酒精勾兑的白酒在标签上有明确规定,即加入的食用酒精应在配料清单中标示。在这点上,业内很少有企业严格执行,而仅靠消费者的经验很难区分一款白酒到底是采用何种技术制成。如果企业一开始就说清楚反倒可能没那么麻烦,但大家都怕产生负面影响,破坏品牌形象。

使用食用酒精为原料,企业应该在外包装配料表中标示,这是对消费者起码的诚信。事实上绝大部分白酒企业却是用而不标,长期隐瞒事实,也不愿意对外解释说明。他们知道如果标注会影响销售,消费者对产品的质量会产生担心。

这需要企业的诚信,行业组织、酒类协会也要引导企业主动标注,不能老做老好人,专家也不能一味

“肯定”,捧场,对问题视而不见,管商标标注的政府职能部门也要“管事”,企业有违法违规行为,一定要纠正,加强执法检查。如果诸事不管,像算盘珠子拨一拨、动一动,或者等媒体曝光、领导批示了,坐不住了,才匆匆上阵,则多多少少显示出一种明显的被动。产品问题、问题产品,如开闸洪水越来越多,堵都堵不住。这样,只会让消费者越来越惊慌失措,离问题产品越来越远。

食用酒精勾兑工艺主要是固液法白酒,固液法白酒的国家标准起草单位,除中国食品发酵工业研究院、中国酿酒工业协会外,主要参与企业有五粮液、洋河、汾酒、茅台、衡水老白干等知名企业。除了古井贡酒被证实有勾兑酒存在外,洋河、茅台、五粮液、汾酒等从未透露本企业产品是否涉及这种勾兑情况。

食用酒精生产工艺是对提取谷胚粉后的淀粉乳进行连续发酵、五塔差压蒸馏,生产出特级小麦酒精,可用于勾兑白酒,降低白酒的暴辣味,改善口感,提高白酒档次。但消费者经常把食用酒精和工业酒精搞混,实际上,食用酒精主要从谷类、水果、蜜糖等含淀粉作物中提炼,正常饮用不会对人体产生毒害。

事实上,用食用酒精配制白酒,最早出现于粮食极度短缺的1962年,当时由于粮食供应紧张,为节约酿酒用粮,很多酒厂以食用酒精加入增香调味物质,模拟传统原浆酒的口感。但后来由于酒精质量不达标和香料产品欠缺而搁置。不过从20世纪90年代开始,国内食用酒精质量越来越高,推动了液态法和固液法工艺的铺开。虽然食用酒精勾兑的白酒在口味上无法和固态法

白酒媲美,但如果勾兑工艺高,还是能制出口感不错的白酒。

勾兑,是白酒行业一个专业术语,它指在同一香型酒中,把不同质量、不同特点的酒按比例搭配掺和在一起,使酒的色、香、味、格达到协调平衡。包括选择调香和调味酒、基础酒,搭配后加浆降度等步骤,是白酒酿造中不可缺少的环节。

实际上,无酒不勾兑。白酒的勾兑工艺,自白酒开始酿造之日起就已存在,只不过那时的勾兑方式少,意识与现代不同。起初的勾兑,是酿酒中一种无意识的行为,只是简单地把先后酿出的酒掺和在一个容器里而已。经过漫长的实践,终于发现把各种不同时间产的、不同质量的酒放到一起,会使酒的色、香、味、格发生变化,获得意想不到的特殊质量效果。于是专门的勾兑技术应运而生,酒的产品质量发生质的飞跃。

为酒精勾兑酒正名。一些调香工艺好的液态法白酒,感官和理化质量指标均可与传统工艺蒸馏白酒相媲美。传统工艺被片面夸大,是几个大名酒厂推波助澜的结果。几乎所有白酒在做广告时都打着“纯粮酿制”的旗号,是对消费者的一种错误引导。

白酒行业很多大酒厂短期内无法扩大产能,依靠从小酒厂采购基酒,勾兑后占领市场,这已成为很多名酒镇那些小酒厂的生存之道。而这扩产方式的背后是白酒企业“投广告,抢市场”的经营战略。相比投入大量资金建厂扩产,很多白酒企业更愿意选择立竿见影的营销方式。

摘自《倾斜的声誉——中国名酒公关启示录》中国轻工业出版社 2014年3月出版

## 罗斯福和他的特使们

[美] 迈克尔·富利洛夫

## 8.定期举行记者招待会

出任副国务卿后,韦尔斯开始在国务院扩散其影响。他按照自己的偏好和当时局势的迫切需要,对国务院各个司重新进行了组织。他工作到筋疲力尽,处理大量电文,起草简洁的会谈备忘录。他决策迅速,很少有细节能逃脱他敏锐的目光。新闻媒体报道说,驻外大使们更喜欢韦尔斯的“敏锐准确的评论”而非与“他的模糊不清和杂乱无章的上司”讨论。总统也深有同感。韦尔斯是罗斯福真正尊重的职业外交官。记者们发现,韦尔斯越来越频繁握手握象牙柄手杖穿过西行政大道从国务院前往白宫。富兰克林·罗斯福有时也会在夏日黄昏乘车去奥克斯森山,与韦尔斯商谈要事,品尝冰镇薄荷酒。

自然,所有这一切打破了国务院的平衡。尽管韦尔斯赢得了总统的信赖,但还是招致了国务卿的敌视,后者感到他被忽视了,没有得到充分赏识。赫尔被富兰克林·罗斯福的忽视伤害,也被下属的行为激怒。但是,对他来说,毕竟大势已去。赫尔饱受多种慢性疾病的折磨,包括肺结核病和糖尿病,使他越来越力不从心,让韦尔斯实际上成为代理国务卿。随着国际局势的变化加剧,世界滑入战争的深渊,韦尔斯的作用越发显著。他是反对轴心国的“智力战争”中的“元帅”。一本杂志评论说:“萨姆纳·韦尔斯天然地适合他的职位,就像他量身订制的衣服一样天衣无缝。”

韦尔斯的这种量身打造的特质成为华盛顿杂乱无章的媒体众多评论乃至好奇的对象。无论何种场合,韦尔斯总是衣装得体,举止优雅。挑剔苛刻的观察者发现,在潮湿的日子,他的贴身男仆会在中午来到国务院,给其主人带来换洗的衣服。韦尔斯的打扮装束,素净、一丝不苟、品位卓越,成为对他个性描述的常用词汇。他也毫不例外地被冷冰冰的术语描述。《华盛顿邮报》刊载文章称“他冷漠的、冷淡的、冷冰冰的行为举止,足以使受蒙骗的外国外交官在10分钟就被冻僵凝结”。



《时代周刊》将“高深莫测的,冷冰冰的,半遮半掩的萨姆纳·韦尔斯”所带来的外交挫败比喻为“一个冰柱直插心脏”。

韦尔斯的同事对上述评论并无异议。罗斯福朴实的内政部长哈罗·伊克斯认为,韦尔斯“哪怕是在决斗中,也表现出冷漠的高傲”。“如果他还会笑的话,”伊克斯在另一次谈话中说;肯定是我不在场的时候,他总是表现出自命不凡的庄重,仿佛他肩负擎天大力神阿特拉斯的所有责任。”

1940年2月9日上午11点,富兰克林·罗斯福在其椭圆形办公室举行定期的记者招待会。大约150名报刊记者蜂拥而至,把这漂亮宽敞的办公室挤得水泄不通。在稍事说笑逗乐后,总统拿出打印好的文稿,开始大声读了起来。根据总统要求,副国务卿萨姆纳·韦尔斯先生将很快动身前往欧洲,对意大利、法国、德国和英国进行访问。本次访问的目的主要是就欧洲局势向总统和国务卿提出报告。韦尔斯先生也得到授权,不以美国政府名义提出任何建议或作出任何评论。各国政府官员与他的谈话将以最高等级的机密予以保存,并且由他本人呈送美国总统和国务卿。

这一通告立即引来记者们暴雨般的提问,但总统将大多数问题敷衍而过。他特别担心他私人特使的出访导致人们猜测其目的不仅仅是限于了解欧洲局势的现状。当一位记者问道,韦尔斯是否会讨论美国政府对可能的和平的看法,富兰克林·罗斯福总统有些恼怒地回答:“你又来了。”他回答:“现在,大家都不要迂腐地刨根问底了……整个情况就是这样。你们如果添加其他的任何内容……对此添油加醋,你们就搞错了。”

当然,因上述插曲预兆着美国对欧洲事务不断加深的卷入。人们提出了各种看法,但富兰克林·罗斯福拒绝给出他派特使这一做法的任何理由。他对一位顾问说:“他本人是唯一清楚为什么派韦尔斯出访的人。”他口授给韦尔斯的指示,并且对内阁成员说,特使收集的任何信息可能都不会与他们分享。就连陪同韦尔斯出访的一个人也都承认,对“所发生的一切一头雾水”。

## 9.当即写下供货协议

“阿德哥,是这样的。阿拉几个虽然凑足了买轮船的钱,但是现在流动资金不够。所以,所以阿拉买煤的款子只能先付依一半,另外一半等迭次轮船回来肯定付清。到时候付给依利息,不知道阿德哥这个忙依不能帮?阿祥说完,眼睛很紧张地注视着承德。其他一些人也紧张地看着承德。”

承德没想到是这样的事,他有些犹豫。按照生意场上的规矩,买卖两讫这是底线,现在他们提出赊账供货,确实背离了商人的底线,而且他现在最需要的是筹钱,他感到有些为难。见承德没有吱声,场面顿时沉闷起来。

“阿德,如果依真的为难,阿拉也不怪依,阿拉另外再想办法。”忠惠看到承德不做声,长叹了一口气,无可奈何说。“你们需要多少煤?”突然,承德问。“大概50吨,或许40吨也够了。”阿祥紧张地说。

承德沉吟了片刻,他心里有些乱。本来他晚上过来,指望阿祥可以帮他一下,他知道阿祥这些年有些积蓄,熟料阿祥不但帮不了他,而且还要他帮忙。他感到很为难。“你们看看能不能这样,煤的价钱我还可以让一些,你们可以去钱庄调些头寸,利息这部分算我的,我给大家降些价格,可以么?”这一——阿祥看看大家,似有难言之隐。

“阿祥,有啥难处,你尽管说出来,阿拉大家商量。”承德看到阿祥似有难处,就把话挑明了。“阿德哥,依既然已经把话说到这个份上,我也不客气了,这次阿拉买这条船,能够借贷的地方都借遍了,现在我们都把船也抵押出去了,还是凑不齐买煤炭的钱,所以,没有办法了,只好向依求救了。”阿祥摊牌了。

承德无话可说。他想了一会儿,决定把他的难处向大家摊牌。承德把他新近遇到的难处一五一十给大家说了一通。听罢承德的叙述,一桌人顿时无语。“来来,喝老酒喝老酒!”阿祥看到大家这个样子,举起酒盏打破沉闷的气氛。承德礼节性喝了一杯老酒。此时,他心里琢磨开了:自己所需要的资金缺口这么大,说实在靠收拢这点钱也解决不了他的问题,总得想其他办法才是。于是说:“惠哥阿

祥,我知道你们很难,要不然也不会找我帮忙。我想明白了,你们这件事我就帮了,至于我的困难,靠你们这点钱也解决了。就按照你们所说的,我把你们要的煤给你们。”

“哎哟呀,真是太感谢了!”一桌人大喜过望,马上接口道。他们没有想到承德这么上路,自己遇上了这么大的难处,还能够帮助他们。要知道,这些天,煤价可是一直在涨啊,而且市场也缺货。承德与阿祥他们谈妥了细节,叫跑堂拿来笔墨,当即写下了供货协议。

承德回到家里已经快半夜了。因为喝了老酒,他上床就倒头而睡。迷迷糊糊做了一通噩梦,他惊醒了,看看自鸣钟,才3点多。这时他清醒了,想想白天保罗先生给他限制的还款日期,承德觉得心里很烦,于是干脆披上衣裳起来了。

只有10天时间,要筹集20万银两,这个难题太大了,而且没有退路。缺口14万银两到哪里去筹集?承德感到束手无策。

他想到了到钱庄借贷,但是盘算来盘算去,宁波同乡人的钱庄,没有一家有这个实力,分散到各个钱庄,一别别人不肯借,难说,就是同意借,他又拿什么抵押?几家五金店,每家能够抵押三五千两已经不错了。现在,他可以抵押的只能是火柴厂,但是一家火柴厂抵押给几个钱庄,显然不合适。

承德甚至想到出卖火柴厂的股份,只是这样一来,他投入的30万两银两恐怕要大大缩水,更何况,这么短的时间,他又从哪里寻找愿意合股的伙伴。难哪!他决计天亮以后到各家钱庄走一遭,或许有机可乘。

吃过早饭,承德坐着马车来到顺源钱庄。顺源钱庄是宁波同乡郑茂昌先生开设的规模较大的钱庄,郑茂昌先生是宁波镇海十七房人,他是个老上海了。从他爷爷时候,他们就到上海开辟生意。几十年经营下来,郑家在上海的资产已经达到50多万银两。郑家在上海不但开设了贸易行,还开设了多家银楼、钱庄。

“哎哟承德老弟,啥风把你一大早就吹来啦!这阵子依发大财了,贺喜贺喜!”顺源伙计通报了承德来访,身着狐皮马褂的茂昌满面春风,马上抱着拳迎了出来,他的脸上满是笑容。

## 宁波商人

徐志明

