



大斗笠一样的甑盖，从直径2米的甑上揭开，白色水汽升腾而起。黄河龙粮酒车间的老师傅们，手中铁锨翻飞出一条条流畅的弧线，将发酵好的酒醅一锨锨铺撒进甑里。

装甑，这个酿酒过程极其讲究的一环，依然延续人工操作。技术高超的老师傅能将时机和力度拿捏得分毫不差：动作要轻快，铺撒不能太薄太厚，上汽要均匀，做到见汽就撒，还不能把汽压死。装甑技术的高低，直接关系到酒的产量、品质和口感。

氤氲的水汽中，王海涛经常一个人在窖池边，看工人们起窖、装甑、蒸酒……

他希望，黄河龙这家砥砺百年的酿酒企业，也能在复杂多变的环境中，娴熟把握发展时机和力度，绵延传承、蓬勃昂扬。

## >> 挤压之痛

王海涛32岁接棒成为有百年历史的山东黄河龙集团第二十任总经理。

那是2018年，全国白酒市场处于低谷期，政务消费、高端消费明显下滑，大众市场也逐渐迎来新的消费习惯：少喝酒、喝好酒。来自中国酿酒工业协会和国家统计局的数据显示，2018年，全国白酒市场规模比高峰时期的2016年下降；白酒行业消费量也连续两年下滑。

而作为百年酒企，黄河龙的发展史曾经高潮迭起，旗下三大品牌均有傲人佳绩：“强恕堂”荣获全国首批“中华老字号”“国家地理标志保护产品”，其传统酿酒技艺列入山东省政府非物质文化遗产保护项目；“乌河”白酒于1992、1993、1994年连续获世界博览会金奖；“黄河龙”荣获“全国首批纯粮固态发酵白酒认证”“中国驰名商标”“山东省著名商标”“山东名牌”，连续多年获“白酒感官质量金奖”和“酒体设计奖”。黄河龙集团也荣获“山东省白酒企业综合实力30强”……

严峻的环境和辉煌的过往，让年轻的王海涛感到结实实的压力。

财务出身的王海涛善于下“细功夫”，蹲酿酒车间看生产、请教酿酒老师傅，泡技术中心研究检测环节和质量控制，跑市场深入销售一线，不停地做调研、顺流程……

“一身酒气”对他来说是常事。酒气，来自于两种不同的场景，一是在酿酒车间熏的，酒糟的气味很有“穿透性”，酒香中带着酸头，在车间待的时间一长，浑身都被熏透了，还不容易散去。二是酒桌上的应酬和“破坏性实验”。酒桌上的应酬，就是场景极佳的市场调研，王海涛会抓住一切机会调研客户对酒的反馈。客户应酬之外，尤其在新产品上市之前，他会主动把自己喝到大醉。在白酒行内，这叫“破坏性试验”，为的是以身试酒，看看有没有不良反应，然后优化改进。

这位年轻的酒企掌门人逐渐捋清楚了黄河龙面临的困境，他总结为两个最棘手的问题：

浓香型白酒是市场规模最大的白酒香型，但2017年前后以来，在茅台热等因素的带动下，酱香型白酒“乘风而起”，发展态势迅猛，给以浓香型为主的鲁酒市场带来很大冲击。

另外就是白酒的年轻化问题，这在全国范围内都是一个宏大的命题。对祖辈、父辈喜欢的白酒，Z时代的年轻人态度很不一样，认为这种辛辣的滋味太冲。白酒，要走进年轻人的心里，“俘获”年轻人的味蕾，绝非易事。

问题怎么解决？从哪里找解题思路？

# 强己恕人 戒欺戒躁 仁义诚信

## 王海涛：做好自己的小而美



山东黄河龙集团有限公司总经理王海涛(左)接受记者采访。

## >> 强己恕人

主打浓香型白酒的黄河龙也有部分酱香型产品，当时王海涛也想过做大酱香酒品类。但是，这股风能跟？怎么跟？盲目跟风能做好吗？做自己，还是跟别人？

一连串问号萦绕在脑海。涉及产品方向的重大决策，让年轻的当家人着实煎熬。

黄河龙酒文化馆记录了百年黄河龙发展史，是王海涛经常汲取力量的地方。创始人王国锡的塑像在迎门处低眉沉思，旁边牌匾上书“强己恕人 戒欺戒躁 仁义诚信”，十几位前任领导接续书写了“绵亘百年春秋凝练醇香岁月”的历史。

一代代人接续传承的百年老酿坊酿酒技艺，给了王海涛足够的底气，他下定决心赌一把，就赌黑粮秘香型！

黑粮秘香型白酒精选黑米、黑小麦、黑荞麦、黑玉米、黑豌豆等五种黑粮为主要原料，经小石窖固态发酵，窖池底部是富含微生物的百年老窖泥，窖池上部由红砂石组成，做到分型发酵、分层蒸馏、分型储存，呈现一窖三型、一口三香。

这种有些神秘的香型，是黄河龙酿酒老师傅和技术人员，倾尽十余年心血研发出来的新型白酒，既秉承了黄河龙古法酿酒技艺，又创造性地发展了现代五粮酒工艺。2013年，“小石窖黑粮秘香型白酒酿造工艺”获得国家专利授权。

有国家专利授权，口感上更接近醇厚绵柔的酱酒，又不失浓香型风格，黑粮还富含黄酮及多种维生素、氨基酸，多重砝码加身，黑粮秘香型白酒足以成为“秘密武器”。

王海涛在“黄河龙”“强恕堂”“乌河”三大品牌迅速推出多层次多香韵

的黑粮秘香型系列产品，同时狠抓渠道建设，经过大家的努力，黑粮秘香型在北派白酒中迅速崛起，在酱酒风中独树一帜，成为一绝。老酿世家、品鉴淄博等多款黑粮秘香型白酒，销量尤其喜人。

从一粒粮食到一滴酒，需要经过选粮检测、粉碎拌料、蒸馏、加曲、四进三出多轮发酵、勾调、检测等几十个环节。“一滴酒，凝聚的是自然造化，是历史，是波折，更是匠心追寻。”对王海涛来说，没有什么比一滴酒包含的内容更丰富更有份量。

确保每一滴酒的品质，做强产品力，是企业发展的核心。在传承酿酒技艺的基础上，王海涛加紧通过先进科学手段，确保产品标准不断提高。

分层蒸馏和分段摘酒是出好酒的关键。黄河龙坚持“掐头去尾”：刚蒸出来的酒头不要，酒精度低的酒尾也不要，保证中段酒酒花饱满、酒味芬芳。

酿酒车间蒸馏出的原浆酒，会同步送产品设计创新体验中心进行质量检测。现在，产品设计创新体验中心包括质量检测检验中心、常规理化检测室、酒体设计中心、气质联用室、微生物培养鉴定室、微生物处理准备室等，能检测527种农药残留，27种塑化剂，13种重金属，黄曲霉素等。就连酒瓶也要进行材质的重金属检测等。

近年来，黄河龙陆续投入3000万升级技术中心，并每年拿出销售额的5%—8%作为科研经费。现在，公司拥有各类技术人员30人，其中2位国家级白酒评委、8位省级评委。人才的加持，让酒的品质有了更可靠的保证。未来两年，中心力争建成省内同行业最具竞争力的工业设计中心。

## >> 立志“小而美”

年轻的王海涛接受新鲜事物快，在黄河龙技术中心和酒文化馆分别设有直播间，很早就组建直播团队进行尝试，广阔的网络空间，让百年老酒赢得了更多的关注。

但通过一段时间的观察，王海涛发现，黄河龙的产品在网上销量并不大，网购人群大多是淄博在外地的老乡，再加上白酒行业非常突出的地域性特点，他决定将线上作为品牌宣传的阵地，以此尝试拓展省外市场，而营销渠道建设的重点，还放在本地线下市场。

脱离实际的盲目扩张和固步自封的谨小慎微，都不明智。王海涛把黄河龙的发展方向定位为“做小而美的企业，深耕当地和周边”，目标是：为消费者奉献安全、优质、健康的白酒，打造让股东、经销商、员工同步更具幸福感的企事业。

有清晰的定位和目标，王海涛带领团队根据对各个消费层级和市场情况的细致调研、跟进，给出了分层次方案：高端酒补上销售渠道短板，针对企事业单位客户，加强专门团队力量聚力推进；中低端，主要做好百姓日常消费，依托酿酒资源发展工业旅游，通过沉浸式体验，增强市场对黄河龙酒文化的认同感。

位于山东黄河龙酒业集团办公楼二楼的产品设计创新体验中心，从酒体设计放大样到包装设计打样，再到个性化成品交付消费者，实现了一条龙个性化定制服务。调酒师会根据不同的口感、度数要求现场调制白酒。在这里品一品个性化定制、口感独特的酒，到黄河龙酒文化馆聊一聊百年老酿坊的往事，去酿酒车间现场看一看酿酒师傅起窖、装甑、蒸酒……历史，会在酒香四溢中浮现眼前。

一百多年的持续生产，给黄河龙留下极其珍贵的老窖池群和老窖泥，如今富含微生物的老窖泥已成为“无价之宝”。

王海涛也在不断琢磨，老祖宗留下来的宝贝如何充分利用，把白酒产业链拉长。

优质酒曲，是非常好的酵母，吃上用酒曲蒸的黄河龙“不醉人”馒头，将不仅仅是愿望；用白酒制作的香肠，不腥不腻，将马踏湖的荷叶入曲蒸鱼，又是独特的家乡味，现在已经成为现实……

黄小二露酒，酒精度只有12度，是百年黄河龙向年轻人奉上的研发成果，樱桃、山楂果香和绵柔的酒香，更适合年轻人的口感。吸引年轻人消费者的大命题虽然难解，王海涛带领团队也在一点点求解。如今已经上市的宫宝黄精酒、黄小二露酒、果酒等，既调整了口感，又在健康养生方面加分。未来，黄河龙还将针对90后、00后的消费特点，在渠道建设、场景营销方面，持续发力。

市场变幻如潮水。

从全国来看，白酒行业虽然整体销售额在增长，但整个市场容量在减弱。2019年全国白酒规模以上企业1300多家，2023年只剩下800多家。大浪淘沙中，王海涛需要不断破题。在淄博市青年企业家协会大家庭，他感受到青年蓬勃的创业激情，对他来说，这也是强有力的鼓舞。

2022年，黄河龙集团百年庆典之际，黄河龙推出了庆典用酒——黑粮秘香型“黄河龙百年窖”，用五年陈基酒配制，十年以上老酒调味，闻香有类似哈密瓜成熟的香气，入口香味饱满，落口回甜。瓶身飞扬的金龙栩栩如生，昂扬奋进。

开启新百年，王海涛用“传承、创新，不做平庸之辈”，承担起让这家百年酒企醇香回甘、昂扬奋进的责任和使命。

大众日报淄博融媒体中心记者 李春梅 张雨桐



扫描“鲁中晨报”APP二维码查看更多内容