

酿酒大师说酒 >>

刘友金,中国白酒界的传奇人物。

1981年,28岁的他还是一个从未接触过酿酒的农民,进入五粮液,从一线酿酒工人做起,最后成为了五粮液高管(原五粮液酒厂分管生产副厂长),也成为了中国首届酿酒大师、教授级高级工程师、五粮液传统技艺代表性传承人。

如今,退休后的刘友金又被返聘回五粮液集团作酿酒生产技术专家,用精湛的技艺,酿造五粮液,也“锻造”五粮液的年轻人。

日前,记者见到了这位酒界传奇人物,听他讲述了五粮液神秘的酿造过程和新时代五粮液人的精气神。

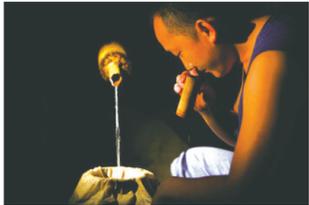
四川经济日报记者 杨波 侯云春



把控严密的包装质检,确保出厂产品合格率100%



五粮液特有的“包包曲”



量质摘酒

为什么五粮液只有一个?

中国首届酿酒大师、五粮液传统技艺代表性传承人刘友金给出答案



刘友金(右)在给员工传授五粮液酿造技艺

酿酒前辈刘友金

“有儿不进武槽房,熬更守夜命不长。有女不嫁烤酒匠,半夜三更守空房。”这首不知从何时开始便流传起来的打油诗,道尽了烤酒匠的辛苦。

刘友金尤其能体味这份辛苦。他是土生土长的宜宾人,在进入五粮液酒厂之前,挑、抬、打、夯、撬,开山带放炮,犁田耙田,栽秧打谷抛粮下种,开沟壮行,河坝里清漂搬筏拖船放船,做过搬运工,拉过板板车……28岁才进五粮液厂,从下苦力的酿酒工干起,到组长、车间主任,一路做到五粮液酒厂

分管生产副厂长。

成功的背后,是一点一滴的辛苦积累。一天,刘友金下班回家已是凌晨一点左右了,为了多学一点酿酒发酵方面的知识,他坐在马桶上看书,不知不觉就是4个多小时,直到妻子一觉醒来喊他,他才从书本里回过神来。

成功的背后,还有自律和责任。“1981年刚进厂开始烤酒时,一天要抽2包烟,我师傅说,要烤好酒,就要戒烟,不然舌头尝不出酒真正的味道,从那一年我就戒烟了。”刘友金说,许多烤酒工也是一辈子不抽烟,勾兑岗位

道法自然排在前

与酒打交道近40年,刘友金总结出的酿酒经验共十六个字:道法自然、古今恒通、传承发展、匠心善工。

刘友金把道法自然放在首位自有他的道理,万事万物都应遵循自然规律,比如微生物,它是酿酒的主角。酿造过程中,工人所做的工作只不过是给微生物提供合适的条件而已。为微生物做好服务工作,也要遵循自然规

律。比如酵母菌,最适合的温度是28—32℃,浓香型白酒酿造最需要的丁酸菌、己酸菌最适合的温度是30—34℃。若温度条件不能满足,就会休眠死亡,同时也会感染酿酒不需要的杂菌,产生异味,破坏酿酒条件,让酒质量变差。

因此,为了出好酒,自古以来,进入夏季,酿酒工人都从白班转成深夜班

匠心善工酿好酒

在刘友金总结的经验里,“匠心善工”虽然排在末位,但却非常重要。

在五粮液,同一批次粮食、同一个窖池,同样的季节温度,不同班组生产出的酒率也不一样。五粮液有400多个班组,1000多个班组长,他们性格、作风、学历、经历不一样,酿酒水平也不一样,一些班组产出的酒率可以达到百分之五十以上,而一些班组只有百分之十几,这是由于工人的技艺之差。

刘友金告诉记者,酿造好酒,靠的是工匠精神和技艺传承,这没有捷径。酿酒有十个要素:粮、糠、水、曲、温、酸、糟、窖、摘、并,虽然复杂却不孤立。五粮固态发酵,是极端工艺、复杂

生产,因为夜间温度比白天低,有利于保证质量,更适合酿酒。

酿造浓香型白酒,有句叫“酒香全靠窖池老”,意思是说,窖池里的微生物越丰富酿造的酒就越好。五粮液的一些老窖池,一窖窖泥就含有数亿微生物,产生的酒香浓醇甜净爽,老百姓很喜欢喝。据刘友金介绍,老窖池一级酒率能达到70%,而一些新窖池只能达到10—20%。

品牌传承是未来

“白酒行业就像军队,班长、排长、连长很多,但将军很少,从某种意义上说,宜宾白酒产业也缺酿酒师才。”刘友金说。

现在白酒界流行机械化、智能化,但刘友金认为,要慎重。他说,浓香白酒是传统工艺,很讲究自然条件,固态白酒,要遵循微生物的规律,科学使用它,要满足工艺路线,该传统要传统,该现代要现代,不能一概而论。

刘友金认为,五粮液酿酒是传统工艺的产物,不是现代技术的产品,食用酒精可以工业化生产,在设备里把粮食、酶、酵母、水、温度等参数设计好操作就行。而固态酿酒不行,同样的一批粮食、同样位置的窖池,同样的季节温度,但不同班组产

的工艺,出好酒的工艺,需要传统精神和传统作风,老老实实、脚踏实地。

作为顶尖的民族品牌,五粮液极其重视品质和质量。能产多少好酒绝不马虎,萝卜就是萝卜,青菜就是青菜,绝不会拿二级酒充当一级酒。”刘友金常告诉员工,要虚心向前辈学习,钻研技能,用最好的方法酿酒。“简单的事情重复做,做好了就是行家;重复的事情用心做,做好了就是专家。”刘友金说,一名好的酿酒师傅,闻一闻窖房内的香气,抓一把糟醅尝尝,就能知道酒酿得好不好。在春夏秋冬不同的季节推凉糟醅,好的酿酒师傅,只要看糟醅烟雾,就知道温度多少,何时拌曲。

是检测设备替代不了的,全凭酿酒工人的真功夫。

企业要追求利润,中高端市场不断扩容且价格带呈现出上扬的势头,相较于低端酒,利润空间也大,这是上市公司“弃低从高”的重要判断依据。

第二板斧:组织架构与运营能力的欠缺。低档酒的操盘套路与中高端、高端酒完全不同,这是一个技术活;而深谙高端酒运作的大多数上市酒企在低档酒方面并不擅长,而且欠缺相应的组织架构。目前来看,多数上市酒企采取策略是聚焦:集中各方面的头部资源,做好一个价位带是较优的选择。

第三板斧:企业对产品结构的“梳理”。在酒业深度调整期间,为了保证利润,很多酒企开发了一堆条码,各种低端产品不在少数。随着市场回暖,很多酒企为保证品牌形象,在过去一年内对国内冗杂的开发产品进行了强力的梳理,砍掉了许多条码,其中不乏低端产品。低端酒单价本来就不高,又少了这些产品的营收加成,体现在年报上的企业低端酒营收下滑也就在情理之中了。(虎玉娇)

第一板斧:企业本身定位战略的调整。企业选择中高端市场作为重点发展市场的普遍原因有两个:一是出于消费升级形势的判断,不少企业选择发力市场容量不断增大的中高端版块;二是由于包材物流等多方面的压力,低端酒成本在不断上涨,但由于其目标消费者的价格敏感度较高,利润空间有限,所以营运成本往往大于利润。

上市公司要追求利润,中高端市场不断扩容且价格带呈现出上扬的势头,相较于低端酒,利润空间也大,这是上市公司“弃低从高”的重要判断依据。

第二板斧:组织架构与运营能力的欠缺。低档酒的操盘套路与中高端、高端酒完全不同,这是一个技术活;而深谙高端酒运作的大多数上市酒企在低档酒方面并不擅长,而且欠缺相应的组织架构。目前来看,多数上市酒企采取策略是聚焦:集中各方面的头部资源,做好一个价位带是较优的选择。

第三板斧:企业对产品结构的“梳理”。在酒业深度调整期间,为了保证利润,很多酒企开发了一堆条码,各种低端产品不在少数。随着市场回暖,很多酒企为保证品牌形象,在过去一年内对国内冗杂的开发产品进行了强力的梳理,砍掉了许多条码,其中不乏低端产品。低端酒单价本来就不高,又少了这些产品的营收加成,体现在年报上的企业低端酒营收下滑也就在情理之中了。(虎玉娇)

行业动态 >>

川酒一季度成绩亮眼 规上白酒企业利润同比增36.7%

去年,“川酒”整体规模领跑全国,利润跑出高速增长,今年一季度,这一态势进一步延续。

5月15日,省经济和信息化委白酒产业处通报一季度“川酒”成绩单,产销两旺,规上白酒企业营收、利润“双加速”成为关键词。数据显示,一季度,全省累计生产白酒97.6万升,同比增长15%。全省规上白酒企业主营业务收入同比增长18.6%,利润同比增长36.7%,较去年同期分别提高2.5和15.8个百分点。

该处相关负责人表示,“川酒”产业支撑作用明显,盈利能力不断提升,是全省白酒行业主动调整发展思路,积极推进白酒供给侧结构性改革,不断擦亮川酒“金字招牌”的成效之一。从全省41个工业大类行业来看,酒、饮料和精制茶制造业对全省规上工业的贡献,拉动始终稳居第一位。一季度,全省规上白酒企业共实现主营业务收入661.5亿元,利润102.9亿元,相当于全省工业增加值中的6.6%的占比,却贡献了全省工业16.2%的利润。

高盈利的支撑是什么?名优酒企、重点市州表现突出。

从名优酒企看,传统“金花”依旧表现抢眼。一季度,五粮液股份公司、泸州老窖股份公司、水井坊股份公司、舍得酒业股份公司营业收入增幅分别高达36.8%、26.2%、87.73%和21.95%。其中,水井坊营业收入增幅居20家上市酒企首位,泸州老窖一季度营业收入创该公司历史新高。一季度,上述四家公司的净利润增幅分别达到38.35%、51.86%、68.01%和102.55%。其中,五粮液一季度利润接近去年总净利润的一半,舍得酒业利润增幅同比翻倍。

从重点市州看,泸州、宜宾带头作用明显。1—3月,泸州市重点监测企业34家,完成主营业务收入72.5亿元,同比增长16%;利润19.3亿元,同比增长34.3%。宜宾市重点监测企业51家,完成主营业务收入333.5亿元,同比增长18.4%;利润69.1亿元,同比增长38.8%。

此外,持续推进的“川酒”市场推广和品牌营销也助力明显。下一步,拓市场、强品牌,全省还将大力开启“川酒云店”线上线下一体化川酒产业营销网络建设。上述负责人介绍,“未来3—5年,将在全国建设万家店面,新增销售额千亿元。”(朱雪黎)

一线白酒企业发展势头良好

今年一季度,一线白酒销售同样延续2017年的良好势头。泸州老窖预计第一季度实现归属于上市公司股东的净利润11.96亿元至12.76亿元,较上年同期增长50%至60%。公司解释,今年一季度业绩大幅增长主要原因包括公司销售收入预计同比增长超过25%,尤其中高端产品增速较快;公司所投资的华西证券上市,导致公司本期投资收益增加约1.53亿元,该收益计入当期非经常性损益。

申万宏源研报表示,剔除投资收益增加的影响,预计泸州老窖第一季度主业利润增速区间35%—45%。分析师指出,考虑到去年5月后消费税从征收带来的影响,第一季度主业实现30%以上增长实属不易。国窖1573是拉动收入增长的主因,2017年高端酒增长50%以上,2018年第一季度继续保持快速增长。

海通证券表示,今年春节后白酒一批价格有所回落,主要是季节性因素及厂家发货因素所致。销量方面,各家发货节奏不一,整体来看预计一季度仍能保持20%左右增长;收入方面,主要高端白酒企业一季度有望延续高速增长,收入和净利润增速20%—40%。(常佳瑞)

上市酒企低端酒“全军溃退”

白酒上市公司2017年年报全面收官!在研读了19家白酒类上市公司年报后,记者发现,年报中提到低端产品营收情况的共计有12家,而低端产品营收下降的达到10家,几乎是全军“溃退”。

在整个白酒市场欣欣向荣的大环境下,为何年报里的低端业绩却展现出相反态势?“砍掉”低端业绩的有“三板斧”。

第一板斧:企业本身定位战略的调整。企业选择中高端市场作为重点发展市场的普遍原因有两个:一是出于消费升级形势的判断,不少企业选择发力市场容量不断增大的中高端版块;二是由于包材物流等多方面的压力,低端酒成本在不断上涨,但由于其目标消费者的价格敏感度较高,利润空间有限,所以营运成本往往大于利润。

上市公司要追求利润,中高端市场不断扩容且价格带呈现出上扬的势头,相较于低端酒,利润空间也大,这是上市公司“弃低从高”的重要判断依据。

第二板斧:组织架构与运营能力的欠缺。低档酒的操盘套路与中高端、高端酒完全不同,这是一个技术活;而深谙高端酒运作的大多数上市酒企在低档酒方面并不擅长,而且欠缺相应的组织架构。目前来看,多数上市酒企采取策略是聚焦:集中各方面的头部资源,做好一个价位带是较优的选择。

第三板斧:企业对产品结构的“梳理”。在酒业深度调整期间,为了保证利润,很多酒企开发了一堆条码,各种低端产品不在少数。随着市场回暖,很多酒企为保证品牌形象,在过去一年内对国内冗杂的开发产品进行了强力的梳理,砍掉了许多条码,其中不乏低端产品。低端酒单价本来就不高,又少了这些产品的营收加成,体现在年报上的企业低端酒营收下滑也就在情理之中了。(虎玉娇)