

多粮浓香型酒厂订单农业新模式

陈泽军¹,周瑞平¹,陈云宗¹,陈时雨¹,曾 玲²

(1.四川省宜宾市叙府酒业技术中心,四川 宜宾 644000;2.宜宾市农业科学院,四川 宜宾 644600)

摘要: 根据多粮浓香型白酒生产对使用原料的要求,结合公司多年农业订单的经验,开创了“酿酒企业+农业科研单位+农技推广单位+农业产业化示范基地+农户”新的农业产业化订单模式。该模式可使原料出酒率提高3%,优级品率提高了15%,保证产品质量的稳定性,同时确保了订单农户增产增收,带动了新农村经济建设。

关键词: 浓香型白酒; 农业订单; 增产增收

中图分类号:TS262.31;TS261.4;TS261.2

文献标识码:B

文章编号:1001-9286(2009)04-0059-02

New Pattern of Agricultural Purchase Order Industrialized Production for Multiple-grains Luzhou-flavor Liquor Distilleries

CHEN Ze-jun¹, ZHOU Rui-ping¹, CHEN Yun-zong¹, CHEN Shi-yu¹ and ZEN Ling²

(1. Technical Center of Xufu Liquor Industry Co.Ltd., Yibin, Sichuan 644000;

2. Yibin Agricultural Science Academy, Yibin, Sichuan 644600, China)

Abstract: According to the requirements of multiple-grains Luzhou-flavor liquor distilleries for raw materials and based on the long-term experience of agricultural purchase orders, our distillery initiated new pattern of agricultural purchase order industrialized production known as liquor-making enterprises + agricultural scientific research department + agricultural techniques popularization teams + agricultural industrialized production example base + farmers. The practice of such pattern could increase liquor yield by 3 % and quality product rate by 15 %. Besides, its practice could ensure the stability of liquor quality and increase both the production and the income for farmers and advance the building of new rural economy. (Tran. by YUE Yang)

Key words: Luzhou-flavor liquor; agricultural purchase order; increasing both production and income

传统的多粮浓香型白酒生产工艺严格按照5种粮食的科学配方,即高粱36%,大米22%,小麦16%,糯米18%,玉米8%来生产^[1]。在生产的过程中要使用大量的粮食原料,并且随着粮食新品种的不断出现和生产工艺的不断改进,对粮食的质量要求也不断提高。为了提高和保证企业产品的整体质量,同时响应中央“工业反哺农业,城市支援农村”和“加快社会主义新农村建设”的战略部署,有力地促进长江上游沿江特色农业经济带的发展;充分发挥省级农业产业化龙头企业的社会责任。公司在多年农业订单的经验的基础上,把生产车间延伸到农田,把产品质量延伸到原料品种上,建立了“酿酒企业+农业科研院+农技推广中心+农业产业化示范基地+农户”新的农业产业化订单模式,有效地提高了企业原料出酒率和原酒优级品率并使产品质量得到稳定,同时确保了订单农户增产增收,带动了新农村经济建设。

1 酿酒原料品种的选育

收稿日期:2009-02-17

作者简介:陈泽军(1953-),公司董事长、总经理,高级经济师,国家特邀评委,发表论文多篇。

通讯作者:周瑞平(1975-),公司技术中心主任,工程师,高级技师,专门从事酿酒微生物,酿酒工艺研究,发表论文多篇。

由于传统多粮浓香型生产工艺对酿酒原料的特殊性,要求酿酒原料的淀粉含量以及淀粉中的支链淀粉含量高者为佳^[2]。宜宾市农业科学院根据公司酿酒专用粮生产基地的气候和环境进行多年的选育,选育出了与酿酒企业同属一个生态环境下,既适合酿酒生产,又非常适宜基地气候和环境生长的制曲小麦品种“宜麦”7号和酿酒小麦品种“宜麦”8号;大米品种为获得四川省“稻香杯”优质奖的“宜香优”2292、1577;糯米品种为“糯优”1号;高粱为引进的“泸糯”8号。通过在稳定的酿酒专用粮生产基地种植,保证了酿酒原料品质的稳定性。

2 先进农业栽培技术的创新和推广

为了切实做到农民增产增收,公司联合农业科学院和农技推广中心,在水稻、小麦、高粱播种前召开动员会和技术培训会,做到种植面积统一规划。种子统一由宜宾农业科学院提供给宜宾市农技推广中心后落实到农户,技术统一培训到户。并针对水稻良种的特点,狠抓其关键

技术,做好适时播种和田间管理等技术的推广运用,确保农民增产增收。

3 酿酒专用粮示范基地的建立和推广

我公司根据5种专用粮食品种的特点,本着立足于本地,辐射到周边的富农思想,通过核心示范基地内对酿酒专用粮品种进行区示,推广种植技术,展示酿酒专用粮品种优势,让农民自愿种植;同时充分发挥省级农业产业化龙头企业的资金和农产品深加工技术优势,依托农业科研院所和农技推广中心种植栽培的技术为支撑。公司在宜宾市及周边乡镇共建立水稻、小麦、高粱、玉米酿酒专用粮基地,从2005年的5000亩迅速推广到2008年10余万亩。特别是多粮浓香型白酒企业大量使用的小麦、高粱、玉米等杂粮,解决了农民的后顾之忧,激发了农民种植的积极性。

4 切实做到产业化示范基地内的农民增产增收

为了切实履行惠农政策,企业在产业化示范基地内实行种植前与农户鉴定“订单”协议,协议明确了龙头企业以高于同期市场价5%,糯稻高于水稻25%,采取方便农民、就近原则,现金统一收购。并且,协同宜宾市农业科学院以最优惠的种子价格售予农民种植,协同农技推广中心跟踪的免费技术指导,确保农户增产增收。一方面通过农业科研单位对其种植技术统一培训、指导合理科学的种植,实现产量的最大化;另一方面将所生产的粮食直接销售给龙头企业,减少中间销售环节,将该利润直接让给农户,切实做到农户增收。

根据省市农业专家在7万亩水稻示范基地内随机对3个农户面积为6亩的田块内测定,“宜香优”2292水稻每亩平均有效穗17.5万穗,穗平实粒数143.6粒,千粒重26.5g,理论产量666.7kg,较往年平均亩产量568kg增产98.8kg,增长11.73%,再加上再生稻183kg,正季和再生稻两季平均亩产量达到850kg,亩产增收170.80元,2008年带动农户增收1195.6万元。在公司的高粱、玉

米和小麦基地内助农增收300多万元,真正实现了龙头企业通过订单式的生产,做到农业产业标准化的经营模式。

5 稳定的酿酒原料为优质的传统白酒生产提供强有力的保障

通过订单形式,在同属一个生态区系内生产的酿酒有机粮与传统多粮浓香型生产工艺结合。在多粮浓香型中开创地使用了制曲(“宜麦”7号)和发酵小麦(“宜麦”8号),不同品种的分开使用^[3],并根据各种酿酒专用粮食的特点,在生产过程中对生产工艺参数适当进行修订,使传统多粮浓香型白酒企业的原料出酒率提高3%,原酒的优级品率提高了15%,对传统酿酒企业的原料出酒率和原酒优级品率这对矛盾关系有一定的突破。同时在产业化示范基地内所生产的酿酒专用粮食原料具有一定的区域稳定性,原料的质量稳定性强,各品质指标差异不大。从而使企业的质量控制进一步深入到原料的生产环节上,为优质的白酒生产提供强有力的保障。

6 结论

结合公司多年农业订单的经验,采取农业产业化订单“酿酒企业+农业科研院+农技推广中心+农业产业化示范基地+农户”新的模式,对于促进酿酒企业在提高原料出酒率和原酒优级品率、质量稳定性等方面有很大作用,同时又确保了订单农户增产增收,带动了新农村经济建设,真正做到了多方共赢的良好局面,具有很好的推广和示范作用。

参考文献:

- [1] 章克昌.酒精与蒸馏酒工艺学[M].北京:中国轻工业出版社,1998.
- [2] 徐占成.酒体风味设计学[M].北京:新华出版社,2000.
- [3] 陈泽军,周瑞平,尹礼国,等.酿酒专用小麦在多粮浓香型酒厂的应用[J].酿酒科技,2008,(5):65-67.

稻花香酒业优化机制实现厂商双赢

本刊讯 稻花香广东经销商马银雄近来喜事连连,先是顺利完成2008年稻花香销售任务,受到稻花香酒业表彰嘉奖,荣获“最佳忠诚奖”,同时,稻花香酒业为其市场配送了30台货运车。

近年来,随着企业快速发展和规模壮大,稻花香酒业对企业自身和经销商的管理水平提出了更高的要求。本着厂商共同进步、共同发展、推动合作共赢的目标,该公司坚持“把全国的经营合作单位逐步升级为紧密型的战略合作伙伴”的客户发展战略,颁布实施了《客户中长期发展战略》,2008年,将公司年度销售收入按比例计提设立客户发展基金,并在次年年初经销商年会进行奖励。同时,从客户发展基金中抽调部分资金,针对部分重点市场,锁定目标,对核心产品、核心人才进行重点支持和倾斜。该战略实施以来,得到稻花香全国经销商的密切关注和大力支持,实现厂商共同发展,共同致富。

2008年该公司涌现出一大批优秀经销商客户,在2009年2月21日举办的2009年春季经销商大会中,共有82家客户荣获“最佳忠诚奖”、“最佳进步奖”、“省级销售前五强奖”。此外,稻花香酒业还向116家经销商配送340台货运车,鼓励经销商做大做强市场营销网络,构建和谐厂商关系。(肖承厚,赵鹏,张觅)