



易昕在米歌酒庄展示“精酿黄酒”。

易昕是中共十五大代表,在他的带领下,多年亏损的地方啤酒厂发展成为国内知名啤酒公司。华丽转身后,他又创立全国“唯一”的黄酒酒庄——

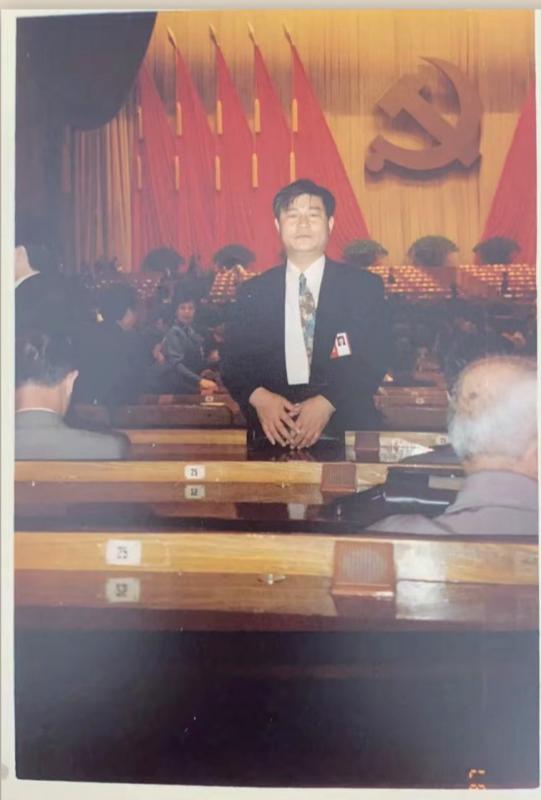


30年精心酿造成就酒界传奇

本报记者 徐干

人物档案

易昕,男,1958年9月出生于南通通州,1975年8月参加工作,大学学历,1985年5月加入中国共产党。历任南通县庆丰乡水利员、南通县经委科员、科长、南通县沙厂乡党委副书记、南通啤酒厂厂长兼党委书记、江苏省大富豪啤酒有限公司董事长兼总经理。现任江苏米歌酒庄有限公司董事长。中共十五大代表、第十届、第十一届全国人大代表、全国劳动模范。



易昕参加中共第十五次全国代表大会。

几年前,在南通,只要提到啤酒,大家就会想到大富豪,而大富豪啤酒公司董事长易昕,几乎是家喻户晓。易昕在南通算得上是个传奇人物,但自从大富豪被百威英博正式收购后,很多人都不知道易昕的去向。是不是易昕功成名就,隐退江湖了?9月26日,记者在位于启东的江苏米歌酒庄见到了易昕。

躬身酒业已经30年的易昕头发花白,但他面对面地交谈,依然可以感受到他发自内心的激情和活力。“不管做啤酒、黄酒还是清酒,传递的理念就是健康和快乐,一定要给消费者带来快乐和愉悦。”易昕说。

临危受命,亏损啤酒厂走出困境

1958年9月,易昕出生于南通通州,1975年8月参加工作,在南通县庆丰乡做水利员。1977年恢复高考,易昕考入南京师范大学物理系,毕业后到南通工作。1992年,他临危受命,从一个县经委科长、乡镇的党委副书记出任当时亏损严重的南通啤酒厂厂长,通过短时间努力,很快使啤酒厂扭亏为盈,走出困境。

狠抓质量是易昕上任后的第一件事,那时的他经常在流水线上与工人开协调会,研究生产工艺、激发工人责任心。一年后,南通啤酒厂结束了10年的亏损,当年盈利800多万元。政府奖励8万元给易昕,1.8万千升啤酒产量的780名员工每人得到易昕转赠的120元奖励。

为了酒厂未来得到更好的发展,易昕裹着大衣踏上了开往东北的火车,他此行的目的是把“大富豪”商标买回来。谁也不会想到,这个当时名不见经传的品牌将在多年以后一跃成为江苏地区的啤酒老大。

彼时,改革开放带来的政策利好和经济形势,推动着很多企业开始进行股份制改革,通过引进外来资本改善企业管理能力和营销体系也日渐盛行。1995年,日本一家酒类生产企业向大富豪公司伸出了“橄榄枝”。令日方没有想到的是,尽管有着强大的品牌能力和资金实力,他们还是在易昕这里碰了钉子。

原来,这家日本企业在与大富豪公司洽谈过程中,自恃企业实力雄厚,千方百计压低我方国有资产价格,同时要求企业大幅裁员。“要合作就要有合作的诚意,我认为现有企业的一切困难都可以通过发展来解决。我不会用一己之利来迎合对方的无理要求,损害国家和职工的利益。”易昕说。

在易昕的带领下,大富豪的确成了一家开明而又开放的企业。1996年12月,经过两年多的跟踪考察,日本丸红公司和日本三宝乐啤酒公司主动要求与大富豪公司合作。

尽管丸红公司位列世界五百强,三宝乐公司拥有国际先进的酿造技术,但出于对大富豪董事会工作能力的信任和对易昕的钦佩,丸红和三宝乐欣然入股并全权委托中方经营。正是这次合作,让大富豪获得了第一次飞跃发展,先进的技术和充足的资金支持,让企业迅速站稳了江苏市场。

2012年5月19日,江苏大富豪酿酒科技发展有限公司总投资7.8亿元人民币的50万千升新厂竣工投产。至此,大富豪啤酒在江苏省内共有通州、南通、启东、盐城、常熟、吴江6家生产工厂,啤酒年生产能力达到100万千升,大富豪也成功跻身中国啤酒10强。

易昕先后被评为南通市中青年专业技术拔尖人才、南通市优秀企业家、江苏省“首届十大杰出青年企业家”、全国优秀青年企业家、江苏省优秀共产党员。

1997年6月,在中国共产党江苏省代表会

议上,易昕当选为江苏省出席党的第十五次全国代表大会代表。易昕说,作为企业界的党代表,我的每一步成长,都是党培养的结果,能出席党的十五大,既是一种荣誉,也是一种责任。

中共十五大的召开,为国有企业的创新发展创造了很好的经济环境,为“大富豪”提供了极好的发展机遇,通过建立合资公司,把国际上啤酒的先进酿造技术和啤酒企业的先进管理经验引进过来,同时把国外的市场也带过来,为企业的发展增添了活力。

华丽转身,留给大富豪灿烂明天

易昕是第十届、第十一届全国人大代表,翻开其人大代表的履职历程,伴随着他的40多条提案和建议,让人跟着时代的脉搏,触摸到了社会的温暖。“人民赋予我代表的神圣职责,我一定要尽心尽责,不辜负人民的信任和期望,不做老百姓眼中走走形式的‘举手代表’。”易昕说。

2010年的两会上,易昕提交了“关于拍卖土地净收入的一半以上用于补充全民的医疗、教育、养老保险使用的建议”等5份建议,均得到国家部委的重视。国家人力资源和社会保障部在答复《关于进一步建立健全国家基本医疗保险制度,尽快制订基本医疗保险法的议案》时表示:“将研究制订医疗保险方面的配套法规。对你提出的建议,将在今后的立法中予以吸收。”国家财政部在回复“关于建议按酒精度征收酒类消费税”建议过程中,专门打来电话,认为这是站在未来中国发展的高度提出问题,将在今后制订的政策中予以采纳。

大富豪“创新创优创品牌,做大做强做高尚”的核心价值观,正是易昕朴素理念的升华。事实上,大富豪所占据的市场非常微妙,正是百威英博、青岛啤酒以及华润雪花三大巨头势力交锋的地方,大富豪的强势一度让三大巨头无可匹敌,成为啤酒界被人津津乐道的经典。

不管是全球的,还是中国的啤酒业,资源整合是大势所趋。而作为区域的强势品牌,大富豪从来不缺乏“追求者”——不惜代价欲将大富豪收入麾下的华润雪花,也因不择手段而与大富豪失之交臂。中国啤酒市场的并购大战已经到了“收官”之时,易昕“只想给女儿找个好婆家”。

“有人说对于大富豪的出售,是我在嫁第二个女儿,我承认,我很不舍,但是我更明白,‘女儿’也需要成长,也要幸福。”易昕表示,“所以,我看重的不是钱,而是谁更有责任感,能让我这个‘女儿’一生幸福。”他真正关心的,“不是大富豪能卖多少钱,而是大富豪能继续平稳发展多少年,如何做成百年大业”。

在这中间,有的啤酒公司曾经给易昕开出很优惠的条件,甚至表示“百威英博出多少价,我们都会高于这个价”。易昕则断然回绝,因为他知道,一旦被这家国内啤酒巨头收购,“大富豪这个品牌就意味着终结,我不愿意看到这个结局”。显然,这些企业的代表者并不了解易昕,不明白大富豪在易昕心目中的分量和情感。

“对我而言,价格不是我考虑的最重要的因素,我希望大富豪今后能走更远的路,今后的30年、50年,依旧会走得很好,品牌、文化都能得到传承。所以,只能找一家更能肩负责任的企业。既然啤酒是全球竞争,那我就找全球品牌公司来接棒。”易昕说。

也曾有人建议易昕,可以和外资合作成立合资公司,这样还可以继续做自己心爱的啤酒行业。说实话,凭借现在大富豪的实力,易昕提出组建合资公司的要求未必不会被接纳,但是易昕放弃了,他宁愿放弃自己为之奋斗了22年

的啤酒事业,“我很明白,成立合资公司,对方不会把资源拿进大富豪,这对大富豪来说不公平,也不利于企业的长远发展。有退有进,有舍有得”,这是易昕的见解。

当啤酒行业拼规模的时候,他却把关注点放在酿酒酵母和啤酒风味上;即便转手大富豪,看重的也不是“价高者”。这些“不循常理”背后,其实是他在品质上的较真,这股较真也被体现在了日后的米歌黄酒上。2014年7月,百威英博正式收购进驻大富豪,员工们都陆续拿到了新的劳动合同。虽然易昕离开了大富豪,但留给大富豪的却是金灿灿的明天。

豪情满怀,全力拓展黄酒产业

“为亲人酿美酒,为子孙创品牌。”带着这样的初心和梦想,在退出了家喻户晓的大富豪后,易昕与中国酿酒大师胡金成率领团队转战黄酒产业,在启东开始投资建设米歌酒庄,这也是全国“唯一”的一座黄酒庄。

在南通,二十世纪七八十年代,几乎家家户户都会自己酿“黄酒”。易昕记得,自己的奶奶90多岁的时候,还喜欢喝自酿的“黄酒”。这种“黄酒”其实是米酒,属于黄酒的初级产品,在中国已有千年历史。

“黄酒其实完全有机会走向国际市场,因为它蕴藏着丰富的中国文化。但是很多企业的黄酒酿造还是采用传统做法,如果要走国际化道路,就要进行现代化工艺改造。”这个改造对易昕来说,也是陌生的。

“较真”的易昕,带着自己的团队考察了国内外300多家顶尖啤酒、葡萄酒、威士忌、清酒生产企业。最终,他们决定借鉴清酒的酿造理念、啤酒的生产控制和洋酒的包装设计。于是,就有了米歌酒庄。

整个酒庄的生产线布局是一个“回”字形。除了一面是行政区外,其他三面是生产区域,其中有44个300吨量级的储酒罐同旁边的欧式建筑融为一体。这还仅仅是米歌酒庄的外在。行走在酒庄里,没有生产环节的嘈杂,没有酿酒作坊的异味,不见一个坛坛罐罐,也不见一个挥汗如雨的酿酒工人。一切我们既有的对酿酒企业的“标志性”认知,在这里都荡然无存。但这确实是一家规划年产6万吨级的黄酒工厂,很难想象,酒庄核心操作人员及管理团队加起来只有40多人,平均年龄不到35岁。

在米歌酒庄工作人员施佳荔的引领下,我们从“选购新鲜大米”开始探访这座不一样的精酿黄酒酒庄。相较于精酿啤酒,精酿黄酒还属于一个新品种。米歌也是一边探索,一边梳理总结工艺流程,最终确定了从原料到制曲、发酵、贮酒陈酿等109道酿造工序。

2019年,米歌黄酒成功出口欧洲,让中国千年传统的黄酒行业焕发出新的生机与活力,并登上了国际舞台。在易昕的带领下,具有中国特色“精气神”的米歌,也将随着“一带一路”建设走得更远,成为南通本土生长的又一个亮眼的消费品牌。

米歌酒庄的横空出世,也在黄酒业产生冲击波。2018年,南通籍中国酿酒大师、茅台集团原董事长季克良在参观米歌后,对这个团队充满激情为一个品牌去拼搏十分赞赏,勉励他们:“坚持三十年,做黄酒界的茅台。”

“我和季老相识于1997年党的第十五次全国代表大会,是一见如故的忘年交。”备受鼓舞的易昕当时就定下了米歌的第一个梦想:花30年时间把米歌建成黄酒界的茅台,让中国人的酒桌上有关于米歌的茅台。