

天猫将开

大匠神采:从仰韶走出的河南制曲第一人——张振科

人物名片

张振科,河南制曲第一人, 1999年7月毕业后进入仰韶酒业, 从检验员、质检科长、仓库主任、酿 酒车间主任、制曲车间主任等干起 伴随仰韶酒业一路成长。现从事制 曲管理工作已有10年,主要负责 车间的工艺技术、设备安全和行政 管理等,为仰韶制曲的跨越式发展 奠定了坚实的基础。





■ 本报记者 李代广

为进一步提高行业制曲水平,推广交流 制曲经验技术,提高、创新生产工艺,河南省 财贸轻纺烟草工会与河南省酒业协会联合举 办了河南省制曲职业技能竞赛。

11月19日,经过三天的激烈角逐,大赛 圆满落幕,河南韶酒业张振科凭借过硬的专 业技能脱颖而出, 荣获河南省制曲职业技能 **音寒个人第一名。**

11月22日,"大匠神采:河南制曲第一人 张振科媒体面对面"活动在仰韶酒业举行,河 南省酒业协会会长、河南省白酒制曲职业技 能竞赛组委会主任熊玉亮, 仰韶酒业总经理 助理、副总工程师樊建辉,仰韶营销公司总经 理助理、品牌中心总监尤全学,河南制曲第一 人、仰韶酒业制曲车间主任张振科,仰韶酒业 匠人代表吴卫光、黄文婷、宋清真,以及30余 家省内外主流媒体汇聚一堂,分享仰韶酒业 独特的制曲魅力。

会上,提及不分昼夜、精益求精的制曲工 作,熊玉亮表示,好酒是酿出来的,不是调出 来的,这是基本常识,没有好曲就造不出好 酒,制曲工作费心费力,凝结着一位位匠人的 汗水和泪水, 此次张振科的夺冠不仅彰显了 行业标杆人物的风采, 更说明豫酒是有自己 特点的。这种匠人、匠心、匠作的实干精神,是 豫酒振兴的需要、是品质提升的需要、是行业 发展的需要。

曲是酒之骨:酿酒制曲 -中国人才有的独特技艺

曲的发明,是中国白酒技术史上划时代 的进步,第一次赋予了白酒"风味"的概念。这 种来自酒曲的香味,如今被称作"曲香",是中 国白酒不同于威士忌、白兰地等国外蒸馏酒 所独有的风味特征。酿酒制曲,是只有中国人 才有的独特技艺。

千百年来,中国酿酒界为什么一直流传 "曲是酒之骨"的说法呢? "酒曲"是酒形 成主体风味的基本定型元素和催化剂。没有

了"曲",酒便不能被"催化",就没有了基 本风味。因此,酒曲便是那波澜壮阔的中国 酒文化的"底色"和"骨架",有了她,酒 便幻化成人间的琼浆玉液, 绽放出多彩的生

大家知道"曲为酒之骨""曲定酒型",它 既起到糖化发酵剂的作用,又起到为白酒酿 造提供菌源及投粮作用, 更重要的起到增香 作用,这些足以显示酒曲在白酒酿造中的地 位。我们首先想到的是酱香型白酒用的是高 温大曲,浓香型白酒用的中(高)温大曲,清香 型白酒用的是低温大曲。而仰韶陶融香型白 酒酿造根据工艺的特殊需要,经长期总结和 试验得出:使用的有高温大曲、中(高)温大 曲、小曲和添加纯种培养的复合酶制剂等多 种曲,按比例"融合"使用,使得多种曲香能够 有效地融合到糟醅中, 具有陶融香型白酒酿 造中不可替代的重要作用。

仰韶"陶融型酒曲"有以下显著特点-中(高)温大曲具备:挂衣好,复合"焙烤"香 气,强劲的糖化发酵动力等特点;高温大曲具 备:典型的酱香、柔和曲香等特点。为酿造优 质的白酒奠定了基础保障。

人是酒之魂:坚守匠心 -为制曲事业发展贡献力量

很多业内人士看过仰韶酒业的制曲车间 和科研场所,常常会这样说:"陶香酒的制曲, 娇贵复杂得很,没有过人的两把刷子,绝然弄 不出纯正的陶融香来。'

樊建辉表示,陶融香酒,多曲种混合使 用,复合香融合典雅。与文艺界里的曲艺不同 的是,酒曲的制作工艺和质量传承,来自原 粮、微生物和人三大因素,缺一不可。制曲过 程是一个精益求精的过程,容不得半点纰漏, 其中,配料拌曲是基础,压制成型是关键,培 养管理是核心,规范翻曲是重点,开关门窗是

在这一系列繁琐的过程中,推动着制曲 事业发展的是匠人孜孜不倦的精神, 我们重 点关注和强化的亦是人,人的技艺!

曲是酒之骨,人是酒之魂。人是一切商品 生成的主导因素。在制曲上,仰韶的制曲匠人 最讲究的还是"匠人匠心"。仰韶的"匠人匠 心"到底体现在哪些细微之处呢?

从仰韶制曲车间主任、"河南制曲第一 人"张振科身上,我们便可窥一斑而知全 豹。制曲工作实质上是扩大培养酿酒微生物 的过程,是在跟微生物打交道。从10年前 接手制曲工作到如今取得优异的成绩, 这些 全然离不开吐故纳新的学习与大胆研究的创

作为制曲车间技术管理者,张振科深知, 还有许多未知的领域、许多技术难题等待着 他去探索、去解决。在校学习时,其研究的领 域是化学工程分析专业,对化学分析如数家 珍,但在微生物知识方面却欠缺得太多,因为 制曲工作实质上是扩大培养酿酒微生物的过 程,是在跟微生物打交道。"曲酒酿造和制曲 是自然科学,我们要找出微生物发酵规律。看 似是我们在干工作,实际上是微生物在工作。 我们只是为微生物创造合适的环境条件。"张 振科在谈到制曲工作时一直强调着仰韶酒业 董事长侯建光的这么一句话。

因此,具备扎实的微生物知识是制好曲 的关键,这也是对制曲人最大的挑战。早在从 事制曲工作之初,张振科已意识到这个问题, 从那时就开始从用书本上学习和向老师请教 等方式学习微生物基础知识。通过几年的自 学,感受到了学习微生物知识对提高制曲管 理的甜头,这也更加激发了他对学习微生物 知识的迫切期望。

在面临技术难题时,虚心求教,召集技术 骨干想方法、找对策,有暂时解决不了难题的 困扰,就有顺利解决问题的成就感,张振科说 道:"在制曲车间工作10年间,我不但学到了 很多制曲微生物知识,还增长了管理能力。从 当初碰到问题的慌乱到目前的从容面对,我 想岁月的历练改变了我很多,造就了新的自 我,也成就了新的自我,不骄不躁认真研究制 曲微生物及风味物质,坚守初心,才能为制曲 事业的发展贡献力量。"

诚则事能成:四知阶段 一以工匠之心走进取之路

十年磨一剑。张振科在回想自己十年的 制曲之路时感慨万千,"在从事制曲工作之 前,我对这句话理解很肤浅,知道干好工作不 容易。从事制曲工作10年后,加深了我对这 句话的理解,也加深了对工匠精神的认识。" 他用四个阶段来总结对进取之路的理解:

一是不知不知,即不知道自己不知道。在从 事制曲工作的前2至3年,感觉制曲工作也不 过如此,很简单。幻想着有一天能干出一番大事

二是知我不知,即知道自己不知道。从事 制曲工作4至6年,多次碰壁,制曲质量起伏 不定时,又感受到制曲工作不好做,想做好不 下一番功夫是不行的。知道了微生物这个世 界的强大,开始敬畏制曲工作,开始懂得要通 过学习改变自己,但是行动还不是太明显。

三是知我知之,即知道自己知道什么。从 事制曲行业7至9年,开始懂得制曲工作的 酸甜苦辣,但已经可以有效利用自己的能力 去干好制曲工作,能有效解决制曲工作中的 难题。但有时还不能运用自如。

四是不知我知, 基本看懂了制曲工作的 世界,也热爱这个世界,希望能够整合各种资 源为自己所用。

张振科表示,他仅仅处于第三阶段的中期, 还要长期努力方能达到第四个阶段。因为他清 楚自己还有很长的路要走,制曲工作是复杂的, 技术是深奥的。作为仰韶制曲人,他更加敬畏这 个工作,坚持把它干好,干到极致,干到无可替 代,这就要求自己坚持、坚持、再坚持!

心诚则事能成,四知阶段的进取是以张 振科等为代表的仰韶制曲人在工匠之路上不 断磨砺向上的座右铭。仰韶的陶蒸酒传承到 今天,积累了不计其数的经验和故事,在中国 白酒的酿造上,哪些可以创新,哪些必须传承 和坚守,这一点,绝不能含糊。仰韶的匠人明 白,这正是中华传统文化的博大精深之妙处, 在延续和创新中发展无疑是对"制曲"这门中 国"古老艺术"的敬重和传承。

葡萄酒国家馆、产区店 84 家波尔多名庄庄主 求合作

今年天猫双 11,法国酒以高增速再次引 领天猫葡萄酒的销售增长之冠。剁手党强悍 的战斗力,也让法国列级名庄庄主也看到了 巨大商机。上周六,骑士、雄狮、龙船、女爵、靓 次伯等近百家法国列级名庄庄主慕名而来, 取经天猫、盒马等新零售业务。天猫酒水负责 人雅斐也表示, 为了方便海内外中小酒庄进 入中国市场,天猫未来将增设酒类国家馆、产 区馆,让消费者能喝到酒庄直供的全球美酒。

天猫消费者 最爱 200-300 元葡萄酒

此次,法国列级名庄协会携旗下84家波 尔多旗下梅多克、格拉夫、波美侯、圣.埃美 隆、苏玳等多个经典产区明星酒庄来访阿里 巴巴。圣.埃美隆一酒庄庄主表示,"之前听别 人说起天猫就是一个线上平台, 没想到生意 那么多元化,覆盖线上线下。而且消费者的购 买力也很强,原本听说网上卖的都是入门级 餐酒,没想到天猫买家消费力强,最喜欢的是 200-300 元之间的有一定品质的葡萄酒。"

法国列级名庄协会此行还首次为天猫剁 手党举办专场酒会,品鉴被誉为"近10年最 好年份"的 2015 年波尔多名庄酒。据悉,以往 这样的高端品鉴会只面向进口商、经销商等 业内人士举办,这是他们首次面向中国消费 者举办专场酒会。天猫葡萄酒小二炽侠表示, 今后还将在更多城市,举办面向终端用户的 品鉴会,让葡萄酒不再高冷。

天猫等新零售平台覆盖的 6 亿多消费 者,以及1919等酒水新零售模式,也让庄主 们让他们看到了中国市场的巨大潜力,有意 加快和天猫深度合作,为古老的葡萄酒行业 注入更多科技感与想象力。据悉,未来天猫还 将开设酒水国家馆、产区店,将酒庄直供、货 源保真的全球好酒一站式推荐给中国消费

专业网红崛起 带货力睥睨传统名庄

天猫葡萄酒行业运营专家透露,"天猫平 台的多样化的玩法也让法国庄主们大开眼 界,没想到直播、短视频等这些方式也可以带 动销售,网红'醉鹅娘'用抖音、微博、淘宝直 播等方式带货,也跻身天猫双 11 葡萄酒销售

美人鱼酒庄庄主在听完天猫小二的分享 后表示,"对于葡萄酒而言,天猫还是一块潜 力很大的市场,不管是老牌名庄还是新晋网 红,只要用心经营,都有无限可能性。"

《2018 天猫酒水线上消费数据报告》显 示,葡萄酒在线上的渗透率比白酒、黄酒等其 他品类更高,而且90后、95后更偏爱进口 酒。业内人士分析,在酒水这个原本倚重线下 的行业中,新生代消费者的偏好,极有可能会 影响未来的酒水消费趋势, 对海外酒庄而言 也是一大利好。

至于酒商们关心的货源保真问题, 阿里 巴巴平台治理相关负责人表示, 阿里巴巴已 经成立了阿里打假联盟 AACA (aaca.alibabagroup.com),成员来自全球 16 个国家和地区, 覆盖奢侈品、珠宝、服饰、智能设备等12个行 业,微软、苹果、LV、奔富母公司富邑集团等 知名品牌都已加入其中,成员现已破百,并在 不断扩容。

阿里和各方深度联动的知产保护早已 "进化"到不只是清除线上出现的假货那么简 单,AACA 是一座桥梁,能让全球品牌和执法 机关、阿里一起,更好地联动资源,开展假货 源头打击,解决以往品牌无法解决的问 题——真正从源头解决假货问题,让知产保 护落到实处。

天猫葡萄酒行业运营专家表示,美国、澳 洲、智利等新世界葡萄酒的崛起,也让法国这 类旧世界的贵族感到危机重重,阿里在"进博 会"上宣布的未来 5 年 2000 亿美元的进口大 单,也让法国酒商看到无限商机。

(酒协)



到今天圆满收官,八个月的时间,我们走过 的,不仅是一条醇香扑鼻的美酒品鉴之路,也 是一段博大精深的豫酒文化传播之旅, 更是

日前,经过历时八个月的"酒香之战、味 蕾之争",备受瞩目的"国字宋河杯"河南省第 二届民间品酒大奖赛于郑州市中州皇冠假日 酒店迎来了最后的巅峰对决。最终,来自河南 鹿邑的物理老师闫广华荣耀加冕第二届民间 酒神,获得20万大奖,亚军、季军和10名优 秀选手分获10万元、5万元和2万元。

中国酒业协会常务副理事长王琦,河南 省白酒业转型发展专项工作领导小组成员、 河南日报报业集团副总编辑肖建中, 河南省 工信委食品工业办公室主任许新,河南省酒 业协会会长熊玉亮,河南省酒业协会副会长 兼秘书长蒋辉,河南省酒业协会总工程师赵 书民,宋河酒业党委书记、总裁朱景升,宋河 酒业副总裁兼营销总经理朱国恩, 宋河酒业 副总裁兼生产基地总经理刘新田, 中州国际 集团总经理赵志伟及其管理团队, 首届民间 品酒大赛中九位酒神等现场见证了这一激动 人心的时刻。

中国酒业协会副理事长王琦表示, 在刚 刚闭幕的 2018 年上海国际酒博会上,汇集国 内 240 名国家级白酒评委,对全国市场上最 畅销的 100 多种酒样进行了集中的盲品打 分,这些酒样都是组委会从线上、线下的大众 渠道采购。经过严格的盲品打分后,我们惊喜 地发现,宋河国字六号和宋河粮液 1988 两款 产品,得分分别位于各自价格段的全国前五, 这也是河南省唯一上榜全国前五的豫酒代表 产品,所以,宋河产品的品质,可以说是豫酒 品质的代表。而豫酒的两款产品进入全国前 五名,这对豫酒产业的发展来说,可以称得上 是个里程碑,足以和这两届宋河民间品酒大 赛一起,被浓墨重彩地写入豫酒振兴的史册, 成为河南的骄傲。

宋河酒业总裁朱景升告诉《华夏酒报》记 者,从4月22日本届民间品酒大奖赛启动,

响应省政府办公厅关于河南省酒业转型升级 号召,脚踏实地推进豫酒振兴的实践之程!

河南省工信委食品工业办公室主任许新 表示, 宋河酒业连续两年独家承办河南省民 间品酒大奖赛, 既是通过大众品鉴, 大众代 言,助力豫酒振兴的强有力行动,又是宋河品 牌深入消费者的体验营销。在两届大赛中,我 们欣喜地看到,所有参赛选手在用心感受宋 河产品的酒体之美、风格之美,领略河南酒文 化魅力的同时,也成为了我们品质豫酒的最 佳代言人。特别是在首届民间品酒大赛中获 得名次的九位酒神,除了在本届大赛中的积 极宣传,在日常生活中,他们也切实担负起了 豫酒推广大使的职责与义务,以全新的方式 诠释豫酒的魅力,为豫酒振兴做出了不容忽 视的贡献。

河南省酒业协会会长熊玉亮表示, 白酒 业转型升级是省政府提出的 12 项转型升级 的行业之一,连续两年都由宋河酒业独家承 办的河南省民间品酒大奖赛无论是比赛场次 还是参赛人数都创造了多个行业的第一,让 大家深刻了解河南酒文化的同时, 也感悟了 老子天人合一的思想,在广大消费者心中重 新建立了对豫酒的文化自信、品质自信、销售

河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉表 示,从尝试到认可,从认可到喜欢,从喜欢到 主动推介,这也是大多数参赛选手的心路历 程,在为宋河各系产品过硬的品质点赞的同 时,我们更要为所有的参赛选手们鼓掌,他们 的主动代言和推广,才是我们豫酒振兴的中 坚力量!

据悉,"国字宋河杯"河南省第二届民间 品酒大奖赛 4 月 22 日全面启动,至 9 月 19 日 全省最后一场复赛结束,全省参与海选的消

费者超过400万人次,而在400万选手中, 共有 20000 左右选手进入初赛 (全省初赛 110场);在20000名初赛选手中,又有3000 人左右进入复赛(全省进行复赛共18场); 在 3000 名复赛选手中,只有 150 人能够进 入总决赛。

大赛总裁判长、河南省酒业协会总工程 师赵书民告诉记者, 总决赛汇集了河南省所 有的民间品酒高手, 所以一切规章制度都是 按照严格的品酒师考核标准设定,这也绝对 保证了总决赛的公平和公正性。

在郑州市大豫公证处工作人员的全程见 证下,经过紧张的阅卷工作,最终,闫广华、余 可华、吴畏分别获得"国字宋河杯"河南省第 二届民间品酒大奖赛的冠军、亚军、季军,潘 捷、郭兵、胡玲伟、袁海松、闫战强、赵德忠、陈 连初、杨同文、陈海波、王克珍十位选手获得 大赛优秀奖。13 位选手共同分享 55 万现金的 大奖,荣耀加冕新一届民间酒神。

冠军闫广华告诉记者, 自己从小在宋河 的酒香中长大,平时最喜欢喝的就是宋河,对 宋河的各种产品也都很熟悉,特别是宋河民 间品酒大赛开赛以来, 更是激发了自己的品 酒兴趣, 感谢宋河给了自己这样一个展现自 己的机会和舞台,以后也一定会好好利用自 己人民教师的特殊身份,响应省政府的号召, 成为豫酒的品质推介员,向身边的同学、老师 们普及河南优秀酒文化,传递酒类消费的正 能量,以绵薄之力助力豫酒振兴。

在颁奖典礼上,"豫酒推广大使俱乐部" 也在现场所有领导、媒体、选手的见证下成 立, 俱乐部初始成员即为两届品酒大赛中获 得荣誉的22位"酒神"。同时,中州国际集团 与宋河酒业合作开发的宋河粮液新品"宋河 粮液·皇冠窖藏"荣耀上市,为豫酒振兴增添 了一份新的产品力量。

独家协办

中国食品工业协会 酒类食品高新技术培训中心 四川省川技王

酒类研究设计院 四川省广元市

酒类技术研究所

曳 (0839)3600888 (0839)3602639

