

宋河酒业股份公司董事长朱文臣纵论宋河的白酒基因

# 鲨鱼的基因要交给“大商”去爆发

名酒是从哪里来的？名酒具有哪些内涵？为什么白酒消费愈来愈向名酒集中？10月12日下午，在由中国副食品流通协会、郑州市人民政府等主办的“中国名酒在行动（河南）高峰论坛”上，国务院市场发展研究所所长任兴洲、中国名酒研究中心主任王传才、宋河酒业股份有限公司董事长朱文臣与河南世嘉酒业董事长万军等进行了精妙的阐释。

为什么一提香水就想到法国

提到品质的保证，朱文臣用“为什么一提到香水，大家就想到法国？为什么一提到汽车，大家就想到德国？”提示大家思考一个问题，即白酒的产区问题。“为什么大家一提到宝马，就首先想到的是安全？一提到奔驰就首先想到的是尊贵？这是品牌塑造和烙印问题。任何一个称得上名酒的品牌都要思考它到底代表了什么，这要解决的是血统问题。洋河代表时尚经典，宋河代表什么？宋河代表厚重。”朱文臣也用一系列问话陈述了他的观点。

名酒要具有产区背书、历史血统、文化内涵和品牌积淀四个方面的基因。而对于这四个方面，朱文臣以宋河股份为例都予以了阐释。宋河地处中国淮河名酒带的中心，这一名酒带产生了宋河等诸多名酒。宋河产自中国道教鼻祖老子故里和孔子曾经问礼于老子的地方——中国鹿邑，两人曾在此把酒论道。基于对老子的尊



论坛现场



宋河酒业股份公司董事长朱文臣(左起第一个)在论坛现场

崇，让鹿邑产酒史具有御酒之尊。在未来，作为河南白酒一线品牌，宋河在文化内涵、品牌塑造方面，将以厚重作为核心诉求点和落脚点。宋河所追求达到的厚重感，用一句话来说，就是宋河的产区优势、血统、历史积淀以及厚重中原所赋予宋河的，要具有品位、内涵和阅历的人士酿造美酒的使命。

白酒消费向名酒带集中

谈名酒不能不谈品牌，谈品牌不

能不谈文化，谈文化不能不谈价值，所有这一切都落脚于给消费者留下一个烙印。最后，朱文臣表示，做河南白酒企业要有耐性，现在很多人看到宋河在沉默，这是宋河在修炼内功、搭建系统以谋求爆发式发展的体现。“如果我们具有鲨鱼基因，我们就要将这一基因，通过战略合作，交给像河南世嘉酒业这样的大经销商去爆发。”

中国名酒市场份额不断增长，

消费日趋集中，并认为这是中国名酒企业规模和实力增长导致的结果。现在的酒，喝的已经不仅仅是品质了，还有品位。中国白酒消费在市场化竞争的大浪淘沙之下，逐渐开始向名酒带集中。近年来，作为河南浓香型中国名酒的宋河，不仅身负中国名酒之重，也具有稳定的高中低端消费群体，销售额持续稳步攀升。

在谈到河南世嘉酒业为何选择

中国名酒宋河作为战略合作时，董事长万军表示，一方面是因为朱文臣热心公益事业的热情感染，另一方面是因为宋河的产品结构、区域影响力以及品牌建设已相对完善，实力雄厚。而且，未来全国的白酒产业销售逐渐向名酒产品、品牌产品集中，而名酒在区域化领域内将逐渐向优秀的经销商集中，他看好宋河品牌的未来发展前景。

(高丽艳)



近日，百威英博在成都宣布了三年来理性饮酒全球目标，当天也是百威英博啤酒集团发起的第二个全球理性饮酒日。(韩玲)

## 凤香经典上市发布会举行

本报综合消息 10月12日上午，2011中国糖酒食品博览会暨国际糖酒商品交易会开幕首日，一场以“新形象·新里程·新跨越”为主题的西凤酒核心产品·凤香经典上市发布会在郑州国际会展中心举行。

发布会上，西凤酒集团除高调推出核心产品凤香经典外，还宣布西凤酒集团公司正在以大项目推进提升企业产能规模，以大区域谋划整合地方白酒资源，以大产业建设十里西凤酒城。

陕西西凤酒集团股份有限公司徐可强总经理发布了凤香经典的市场战略计划，河南省盐务管理局书记、河南省盐业总公司总经理赵启林在发布会上表示，河南省盐业总公司已成为西凤酒核心产品·凤香经典的战略合作伙伴，今后，河南省盐业总公司将和西凤酒集团共同努力，携手推动“凤香经典”在河南市场的销售与发展。(李素莉)

## 怀酒新品上市

本报综合消息 10月12日下午，贵州海航酒业有限公司和河南今代实业有限公司在郑州弘润华夏酒店举行酱香酒的市场发展战略论坛、怀酒新品上市和今代客商联谊会，有600名客商参加本次活动。

海航集团和贵州怀酒厂在今年6月强强联手，组建了贵州海航怀酒酒业有限公司，并把河南当做除大本营贵州外的第一重点市场。河南今代实业有限公司年运营二茅台——老怀酒一年多来，在品牌推广、市场投入、营销创新各个方面进行了全面创新，取得了良好的销售氛围和品牌效应，现在已经在河南省内自建专卖店52家，客户达到120多个，多渠道、多网络的销售渠道已经形成，2011年完成5000万的目标已基本提前实现。九度营销顾问机构总经理马斐做了“白酒市场消费趋势和酱香酒的春天”的专题讲座，他结合中国酒业发展大环境和近几年的酱酒上扬消费趋势，全面客观地进行了分析评述。(魏国剑)

### ○我与酒的故事○

## 酒帮助我站立起来

十年前，在下村工作的路上，为保护一横穿公路的老人，我身负重伤一颈椎骨折，颈髓损伤，当天就高位截瘫。手术后专家断言我不再能站立。

身在床上，植物人一般，万念俱灰，心如刀割。

妻子找来一偏方，要用酒泡，能治颈椎，能帮我恢复。酒泡着的时候，妻子给买个精巧的带把手的小玻璃杯，每天要我喝三次，每次不超过50克。这小玻璃杯也就能盛50-60克的样子。

月余后酒成了黑红色，第一次打开，一股酒香扑鼻而来，颜色与酒香让人想畅饮一大杯。谁知一口酒下肚，苦得我不由自主直打哆嗦，酒也辣得眼泪直流，原来为便宜买的是散酒，买酒时卖酒人说高度的好，就买了64度的白酒。从此后每天饮酒的时候，我瞪大眼睛看

着酒，看呐看，为了身体恢复，咬着牙闭上眼，把酒一口咽下，然后是不自禁的哆嗦。

自从泡了这药酒，只要是男同胞到我家来，我就要让他尝尝我的药酒，有一位大酒量的朋友，一次喝个一斤多没什么问题，可在我这仅仅喝了不到二两，就把头摇得波浪鼓似的：不喝了，不喝了。儿子笑我：“谁让你骗谁，让人家受苦受罪。”

由于伤的是主神经颈椎，手术后身上一点汗都不出，医生告诉若能出汗就有希望。吃药无数，效果不大，妻子找的偏方本是没报什么希望的，可为了治疗就试试这无数方法中的这一方吧。第一杯酒酒下肚，身上感到热乎，冰凉凉的身上有了热乎劲，感到有一种温暖在上身涌动，头上慢慢地出了一点汗。我大叫好，告诉妻子，妻子也高兴异常，说要坚持买，要让我喝到

好为止。

渐渐的，喝酒成了我每天的必须，一天不喝好象缺少点什么。几年下来，至少喝了几百斤的酒，咱们周、鹿、淮、沈、扶几个县出的酒都喝过。

现在，我站立起来了，医生说我的恢复是奇迹想不到，我感觉酒帮了我身体恢复的大忙。可我对酒精好象有了依赖，前一段时间妻子又为我买了50斤保健酒，度数很低，我就象喝饮料一样的喝。

感觉自己有了酒精依赖，自己在心中警告自己，千万不能成为那种见酒如见亲人的酒鬼，尤其看到电视上戒毒戒酒的警示之后，我为自己立下章法：多锻炼，多走动，用锻炼恢复身体！但我永远感谢酒帮助我恢复，在我身体恢复的漫长过程起到了不可磨灭的作用。

(姜伟)

### “我与酒的故事”征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念，本报举行“我与酒的故事”有奖征文，欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的故事轶事等，付诸笔端，与大家分享。

1.征文内容及体裁：

凡个人亲身经历的与酒有关的事与情，无论大小，皆可提笔为文，发给我们。字数在800字以内，散文、诗歌、杂文、故事均可。

2.征文方式：

电子文档请发送至电子邮箱：zkrb2578@126.com，来信请寄：周口日报社酒水餐饮部 付永奇收。

咨询电话：8599376

3.征文评选：

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表，凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到万姓缘领取价值100元酒品一提。领奖电话：13838638696

“我与酒的故事”征文由河南万姓缘酒业协办  
万姓缘酒业地址：周口市大庆路北段 电话：8588999