

王传才： 杜康开启文化名酒话语权时代

□本刊记者 杨飞 文/图

机遇与挑战往往并存。有业内人士认为，眼下正如火如荼进行的白酒行业新一轮调整，对于很多酒企来说，意味着挑战，但对杜康来说，则代表着机会。

1 前三季度 杜康销量保持近50%增幅

11月6日，由洛阳杜康控股与新食品杂志社联合主办的“绵柔杜康 品质中国——调整期中国白酒盈利商机论坛暨绵柔杜康品鉴推介会”在北京五洲大酒店举行，洛阳杜康控股销售公司总经理苗国军、总经理助理徐振江及京津大区总监贾保举，和来自北京各区域的60多家白酒重点经销商参加了会议。

据苗国军透露，在白酒行业整体不景气的大背景下，今年前三季度，许多白酒销售呈现个位数甚至负增长，但杜康依旧保持了将近50%的增幅，尤其是定位大众消费、性价比较高的绵柔杜康系列和酒祖杜康窖藏，同比增幅近100%，这主要得益于杜康整个营销团队的优势——团队大部分成员来自快速消费品行业，对产品市场、消费者有深入研究，能够帮助经销商有效消化库存、拉动销售，而这些都是目前很多白酒企业所不具备的。

“目前白酒行业形势严峻，行业已经进入调整期，在关键时候，经销商要认清‘大势’，了解和掌握行业的走向，选择适销对路的产品，及时调整白酒的销售模式，这样才能够赢得未来。”苗国军分析说。



王传才在会上发言

2 中国白酒行业向“文化名酒”引领转变

作为中国白酒行业近20年沉浮的见证者和参与者，新食品首席行业专家、新食品产业研究院副院长、新食品中国名酒研究中心主任王传才，在会上作了《杜康——开启中国历史文化名酒话语权时代》的发言。他说，即使白酒行业遭遇了罕见的寒冬，但他对杜康的发展前景仍然很看好，甚至认为杜康将开启中国历史文化名酒的话语权时代。

他分析说，过去20年，中国名酒奠定了产区、香型，开创了品牌 and 政商时代，但如今正面临品牌空心化、社会形象恶化等挑战，并且面临两大转型：从公权背书的中国名酒向更加具有普遍价值

观的文化名酒转型；重构中国白酒话语权体系，将产区地域构建的中国名酒价值体系，转型为以人物为载体的文化名酒价值体系，实现名酒与文化完美结合。

“未来10年，中国白酒行业将从‘中国名酒’引领转变为‘文化名酒’引领，以人物名字命名的中国历史文化名酒，直接向消费者传递了品牌性别与品牌性格，这些品牌背后是生动的人物形象与鲜明的文化符号。”王传才预测说，在诸多以名人命名的文化名酒中，酒祖杜康凭借天时、地利、人和而价值凸显，同时借助天然文化属性、成熟商业落地以及身处中原地域等，未来最有可能成长为最具代表性的“文化名酒符号”。

40位企业精英探访杜康

□马俊曹 文/图

继10月探访杜康之后，群象岛企业家俱乐部的又一批精英岛民，探访杜康生产基地，畅享千年杜康美酒，探秘杜康销量高速增长的秘诀。

11月9日至10日，2013群象岛冬季峰会巡回论坛在洛阳拉开序幕，来自投资、珠宝、快速消费品、文化等领域的40位河南企业家，跟随“岛主”群象岛企业家俱乐部创始人路明，走进杜康控股汝阳生产基地的酿酒车间、灌装车间、文化广场、地下私人酒窖以及杜康造酒遗址公园，品味杜康美酒，感受厚重文化。

据了解，此次论坛南、北两大主题活动，分别在河南洛阳和浙江海宁举行，作为第一季的北方论坛之所以选择杜康，不仅因为杜康是华夏酿酒鼻祖、中华美酒之源、中华第一历史文化名酒，更因为杜康是河南白酒行业的领军品牌，在短短4年实现了销售收入增长近30倍的奇迹。

在讲解员的引领下，洛阳杜康控股销售公司总经理助理徐振江陪同群



品鉴酒祖杜康·名仕封坛原浆酒

象岛40位河南企业家，先后参观了中国第一家白酒地下私人酒窖——华夏第一窖，亚洲最大的杜康文化广场，传统工艺与现代科技融合的杜康酿酒车间、灌装及成装车间以及中国独有的酒文化圣地——杜康造酒遗址公园，充分感受杜康厚重的千年文化和五彩鸳鸯虾、龙凤胎等世间少见的神奇。

“白酒要靠文化，而文化是不可复制的，这是杜康最大的优势。外地朋

友，一聊到豫酒都是首提杜康。”河南世锦生物工程有限公司董事长王春秋在参观了酒祖杜康地下私人酒窖、杜康造酒遗址公园，并目睹了杜康酒的酿造过程后感慨说，下次再来的时候，也要为自己的儿女封几坛酒，备着他们将来结婚用。

让这些企业家惊叹的，不只是杜康厚重的文化底蕴，更有杜康4年近30倍的奇迹增长。

“无论是酒祖、酒源，还是中华第一历史文化名酒，杜康的地位和底蕴都无可比拟，再加上杜康酒拥有省内外多位白酒业界泰斗坐镇把关提升品质，使品质杜康、文化杜康、责任杜康的发展战略清晰，产品线结构布局合理，而能征善战的营销精英团队也能够灵活运用战术，再加上公司背后集团的强大实力支撑，等等，这些内外因素组合成强劲推力，成就中国白酒行业独有的‘杜康现象’。”徐振江分析说。

当得知恒大足球队夺得亚冠冠军时，徐振江在论坛上风趣地表示：“这充分说明，河南人还是能办很多事的。”



斟酒的学问

□左维军

斟酒，实在是一门高深的学问，让人一辈子也学不完。

最初，我刚刚步入酒场，听资深人士介绍：“茶要浅，酒要满。”于是，经过一个阶段的勤学苦练，不间断地实践、实践、再实践，又及时总结经验教训，终于练就了一套比较好的本领。斟酒时，我能将酒倒得高出酒杯，却又不往外溢。

许多人在“滴一滴，罚三杯”等强制性措施逼迫下，为了免受罚酒之苦，只好伸长了脖子，像老牛饮水一样，用嘴巴直接搭在酒杯上，用吸力将酒水吸入口中。

如此这般，倒酒、喝酒双方，常常会赢得一片喝彩。

我的这种斟酒技术，受到一部分人的好评与欢迎，同时，受到更多人的反对与批评，特别是一些领导同志：身为领导，要时时处处注意保持良好的个人形象。

得改，一定得改！

后来，我在斟酒时，改为开始时斟满，当客人喝到一定程度不想喝或者不愿喝时，减少一点，并且一定劝其“再喝一点，意思意思，陪陪别的领导、客人、朋友……”总之，好话说尽，让其把酒喝透。

我努力学习斟酒技艺，并且不断取得突破性进展：什么“卑(杯)鄙(壁)下流”“歪门邪(斜)道(倒)”，那都是“小要”，我能隔着人倒酒，离了席倒酒，蹲下倒，转身倒，前斟后倒，左斟右倒，左右开弓……

于是，我有更多“把酒论英雄”、结交四方酒友的机会。

去年，上级来检查工作，领导把接待任务交给了我。酒宴上，单位几位主要领导都来作陪，直喝到夜里11点钟才结束。客人喝倒了好几个，其中最能喝的那个处长，在酒席宴上，拉着我的手直叫“大哥”，直说“服了，服了”。不过，“伤敌一千，自损八百”，我也好不到哪里去，只不过没有当时就吐在酒店里。

我还坚持把他们一个个安排妥当，打车回家时，我还心中连夸自己真是了不起，百分之一百二十圆满完成任

第二天一上班，主管领导就把我叫到办公室，开门见山地训斥说：“招待所的服务员，还知道当领导喝多时，给领导的酒杯里的酒换成白开水，给客人倒酒。你是怎么做的？”嘿！一句话惊醒梦中人。原来在必要的时候，还要学会李代桃僵的本事。

学问啊，真是学问。可是，众目睽睽之下，同一个酒壶(或同一瓶酒)该怎么做，才能给领导斟酒时流出的是水，给客人斟酒时流出的是酒呢？

酒里乾坤大，杯中日月长。品酒品人生，《杯酒乾坤》邀您投稿，共品人生醇酒！感谢洛阳宸华商贸有限公司对本栏目的支持，来稿刊发者可获得该公司提供的贵州新贵董酒2瓶。

●地址：洛龙区开元大道218号报业大厦20楼东厅《休闲周刊》
●邮箱：lywbcfzkb@163.com

酒水广告统筹：杨飞 15978623881