

相知无远近 万里尚为邻

茅台集团高管率团队到宋河参观交流

本报记者 王贵宾



公元前518年和公元前502年，孔子周游列国之时，两次率弟子千里迢迢来到老聃的家乡中原鹿邑，于古宋河岸边问道老子，求解中华文明宏大结构中，关于“礼”重新建构的伟大思考，并由此开启了中国儒道两大思想的融合之路。

公元2016年11月26—27日，茅台集团副总经理兼销售公司董事长王崇琳带领茅台领导团队东游淮河南酒带之际，深入宋河酒业生产基地参观交流。一个是国酒大哥，一个是豫酒龙头；一个是酱香，一个是浓香，两家名酒企业从企业管理、营销管理到品牌建设、互联网营销与创新深度碰撞，开启了东西名酒对话之旅。

相知无远近，万里尚为邻。唐朝诗人张九龄这句话的原意是只要彼此相互了解，即使相隔万里也可以成为邻居。这句话用在茅台集团和宋河股份的关系上也尤为贴切，茅台与宋河虽相隔千里，但一直有着良好的交流关系。2014年底茅台集团董事长季克良就曾深入宋河酒厂参观交流，至今宋河还存有季克良留下的墨宝、手印和特意封存的原酒。此次茅台领导团队到宋河得以成行，用王崇琳的原话讲就是，一方面源于茅台一直期望的中国酒业大融合的设计，一方

面也源于中原文化的博大精深和宋河文化人酒的自然之道。

26—27日，王崇琳一行先后参观了宋河酒业宋河镇生产基地与鹿邑县生产园区，从技术中心到原酒酿造车间，从高温曲房到原酒储存酒库，从灌装、质检车间到包装车间，从万吨储酒罐群到宋河产品展示厅，省副流通协会会长王庆云、省酒协秘书长蒋辉、宋河酒业总裁王祎杨、亿星酒业和省内外多名酒类商业大咖，省内外主流媒体一路陪同。一路交流、一路讨论、一路互动后，大家

来到宋河酒业为此次活动精心准备的“联谊墙”面前，大家纷纷在这面象征着茅台、宋河友谊的墙面上留下自己的名字并合影留念，这面特殊的墙面也将被永久保存，见证着中国酒业在融合中共同发展的温暖历程。

27日上午，“茅台集团 & 宋河股份联谊座谈会”在宋河鹿邑园区会议室温馨举行，座谈会由王祎杨主持，王庆云、蒋辉、王崇琳纷纷致辞。之后，双方参会人员亲密互动，激荡交流，短短两个多小时，大家都感觉收获满满。

王庆云：

期待中国白酒由此走向世界

作为此次交流活动的见证人，河南省糖酒食品流通协会会长王庆云表示，茅台集团此次到宋河酒业参观交流，不但是宋河的大事，也是河南酒类行业的盛事，茅台此行必会为河南酒类生产、流通企业注入新的理念。

摒弃会长身份，王庆云作为一个酒类消费者向与会人员分享了他对宋河、对茅台的感情。“我十几岁的时候就开始喝酒了，但真正喝有牌子的酒，好像是在20岁左右。但当时是喝不起宋河粮液，经常喝的是鹿邑大曲，所以，刚才在宋河产品展示厅看到老包装的鹿邑大曲时，心情很是激动。”王庆云说，“记得有一次，中午招待客人，我一个人就喝了一斤多鹿邑大曲，客人走后，已经是

下午了，饭店厨师拿出了一瓶鹿邑大曲，我们两个给喝掉了；到了晚上，厨师下班了，谁知道他又拿出了一瓶鹿邑大曲，我们俩又喝掉了。那一次我应该是喝了有2斤多鹿邑大曲，当时感觉一点事没有，第二天才知道，那厨师竟然是在大街上睡了一晚上……我喝到茅台是在1988年，比喝宋河要晚一些，是在父亲的生日宴会上。但作为消费者，不管是茅台这样的高档酒，还是宋河这样的地方酒，我都有很深的感情。做酒类经销，我最早做的也是宋河，宋河喝起来又绵又柔又甜，也是河南卖得最好的品种之一。所以，如果用一句话总结我对茅台、对宋河的感情，就是：茅台让我一生精彩，宋河是我一生最爱。”

王庆云对这次参观交流活动同样给予了高度评价。他说，这次两个中国名酒间的走动，并且在工艺、文化、营销、管理理念等方面进行深刻的交流，取长补短，相信两家都会从中受益匪浅。其次，这次交流使两家中国名酒企业在感情上及合作道路上都开了个好头，振奋人心，必将为未来发展提供新思路 and 奇迹。再次，名酒厂家各有所长，互相走动对中国白酒业的发展来说是一种引领，将会为更多名酒厂发挥模范和榜样的作用。

“对茅台集团的博大胸怀表示深深的敬意，对中国白酒的前景充满期待。也热切期待中国白酒能由此扬帆起航，走向世界。”王庆云深情地说。

王崇琳：

中国酒业应加强互动 凝聚共识

儒雅谦和、如沐春风，如宋河总裁王祎杨所说，这些褒奖之辞用在王崇琳身上尤为贴切。茅台集团是中国酒业的带头大哥，王崇琳又是茅台集团的副总经理兼销售公司的董事长，这样的一个人，在中国白酒界可以说是非常有分量。可就是这样一个大咖，不管是园区参观，还是座谈交流，脸上始终带着谦和的微笑，跟人的目光交流温暖而专注，并且全程一直在虚心询问，平易近人。

在交流会上，宋河酒业总裁王祎杨首先介绍了宋河酒业的基本概况，并恳请茅台集团领导团队对宋河酒业给予指导。王崇琳

代表管理团队介绍了茅台集团的基本情况，并深有感触地谈了自己的体会和想法。

河南酒类企业众多，茅台集团管理团队为什么选择到宋河酒业参观？“中国酒业是一家。”王崇琳解释说，改革开放30年来，中国酒业飞速发展，但酒企之间很少往来走动，这是因为由计划经济向市场经济转制的中国白酒，过去由于过度的同质化竞争，导致了自觉与不自觉的行业壁垒，市场信息与市场技术基本处于“少交流、不共享”的状态。2013年以后，酒业市场发生变化，中国酒业抱团发展，树立行业美好形象显得十分重要。



王祎杨(左)向王崇琳(右)介绍宋河产品

到访宋河 感触多多

王崇琳同时对宋河的礼遇给予了高度评价，称这是一次“重要、温暖的行程”，并用三个“感”总结了对宋河的第一印象。

感动：王崇琳坦言，2015年三月春季糖酒会上与王祎杨初次交流，便对深厚的中原文化有了向往，更想通过宋河了解“道法自然”的酿造文化。

感慨：宋河建厂是在1968年，老十七大名酒中，宋河算是建厂比较晚的，从基础设施较差的条件发展到今天很不容易。特别是近三年，行业深度调整，但宋河不管是产能还是质量、销量，十几年一直保持全省第一，这样的成绩在全国也难能可贵。

感想：中国白酒在国际酒类市场上还很弱小，所以中国酒业想要发展，必须抱团，加强交流，取长补短，向世界展示一个良好、健康、负责任的中国白酒形象。

说到此处，王崇琳深情地说，自己从小生活在茅台镇，是不折不扣的“茅三代”，爷爷辈时，各酒厂之间相互交流很多，至今家里还保存有老八大名酒，都是爷爷到其他酒厂交流时所得。虽然自己是做营销的，不懂酿酒，但对酒感情很深，而自己的梦想就是拜访完所有的名酒厂，见识中国酒文化的博大精深，了解各种各样的酿酒技术，从酿酒工人身上见证工匠精神。

茅台是中国酒业老大，宋河与之相比更是体量悬殊，但王崇琳还是精准地总结出宋河的诸多优点：

首先是宋河的自然朴实。“老子故里酒，道法自然香”，宋河把中国千年道家文化融入产品、融入酒、融入市场，是一个非常创新的提

法。特别是2002年宋河改制以后，更是有着很多营销上、产品上的创新，以道法自然的哲学、敞开式的工艺，把传统文化与现代市场巧妙结合，让消费者感受到了宋河传统中的与时俱进。

其次是宋河与时俱进的做法和勇于开拓的精神。宋河近几年有这么稳定的发展，离不开宋河人思路的变化和创新。从宋河人身上，可以看到很强烈的精神。他们能把道法自然的文化融入人到河南人勇于开拓的精神上，连续14年在产能、储存、销量、销售额上都保持豫酒第一，企业的发展，必是文化开道、精神为先的。

对于宋河的产品风格和口感，王崇琳评价为“宋河酒很好喝，口感绵、甜、不烈、香、顺，饮后很舒服”，这也正与酒类品鉴专家给予宋河酒的评价不谋而合。

茅台带头 互动融合

在座谈交流会上，王崇琳向与会人员介绍了茅台集团的企业情况，从“爱我茅台，为国争光”的企业文化，到“酒香、风正、人和”的发展观，从“贮足陈酿，不卖新酒”的质量观，再到茅台酒一直以来秉持的“喝出健康来”的品牌观，王崇琳娓娓道来，向大家展示了一个健康发展、匠心酿造，勇于承担社会责任，充满正能量的茅台集团。

对于中国白酒的未来发展，王崇琳很中肯地提出了几点建议：首先是做精质量。白酒酿造企业一定要坚守传统工艺，遵守质量诚信，严守质量底线，对市场真诚，并且把企业真诚变成社会责任融入到企业经营管理当中。

其次是做响信誉。食品安全无小事，白酒企业要做强信誉，树立消费信心，让老百姓喝上健康酒、优质酒、放心酒，这是白酒企业应该始终不变的努力方向。

再次，酒类企业之间要成为好朋友，相互学习，共同推动行业健康发展。王崇琳说，茅台与宋河的交流沟通，正是源于酒，发于酒，成于酒，建议今后茅台河南省区与宋河酒业建立友谊，多交流，多互动。

对于互联网时代的产品创新、思想创新、营销创新，王崇琳非常理智地分析说，创新要鼓励，但不能浮躁，中国白酒作为传统行业，不能被一些所谓的新生事物所左右，白酒是传统产品，因此在生产和销

售方面，传统的好东西、好方法不能丢。不管时代如何变幻，市场终究要回归商业本质，为消费者提供健康白酒是酒企永恒的追求。

在座谈交流会上，王崇琳也诚挚、热情地邀请宋河酒业董事长朱文臣、总裁王祎杨和酒业同行、协会领导到茅台做客，这也直接表达了茅台期待行业内相互走动、交流的初衷。王崇琳说，希望借助行业内兄弟企业的联谊和交流，互鉴与分享，发展与共赢，从而引领和带动中国白酒产业良性向好蓬勃发展，提升中国白酒品牌国际影响力，助推中国民族品牌国际化进程，联袂打造中国白酒国际品牌。

蒋辉：

两个名酒企业的握手 代表了一个行业的融合

河南省酒业协会副会长兼秘书长蒋辉也同样全程见证了这一交流盛事。蒋辉评价说，茅台和宋河，一个是白酒的老大，一个是河南酒业的龙头，这两个中国名酒企业的握手，代表了整个白酒行业的旗帜和方向，特别是为宋河酒业和豫酒企业提供了很好的学习机会，也必然会为宋河酒业带来更好的发展机遇。

在座谈中，蒋辉就宋河的窖池数量、生产班组、储存能力、销售情况等方向王崇琳一行详细介绍了宋河的基础实力和技术实力，指出一个地方企业能有这样的实力，在全国也很少见。蒋辉特别提到了宋河在2015年布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛上的精彩表现，宋河当时遵照组委会通知，送样参赛三款产品，国字九号、国字六号、特制平和，分别代表了宋河不同价格段的产品，结果这三款产品全部被评为金奖，这样的成绩，在全国也是唯一一个，这充分说明了宋河的口感和品质，这样的产品应该走出去。

其次，蒋辉对宋河近年来的消费者活动为茅台一行做了简单介绍，从一粒粮食的悟道之旅，到老君山万人团圆宴；从父亲节微电影到白酒爱上小龙虾；从鲤鱼跃龙门爱心手游到432唐王点赞宋河，蒋辉娓娓道来，特别是他亲自参与的宋河老君山避暑季活动，万人蟠桃养生宴上千人共饮宋河酒，在与消费者深刻互动的同时赢得了良

好的口碑。

此外，蒋辉提到，一个企业能否赢得消费者口碑，要看社会责任，这方面宋河不但做到了，还做得很好。宋河在2010年就倡议并捐资成立了宋河老子国学教育基金会，六年来已对外捐助6000多万元用于教育，有1000多名大学生得到资助如愿走进大学，近16万学龄儿童得到财物、图书等捐助，惠及河南各个县市。

对于这次茅台和宋河的联谊，蒋辉认为，这已经超越了两个中国名酒企业之间的交流，而是一次行业的融合，对酒业发展来说意义重大。通过这次交流，也希望豫酒企业能够有新的发展和突破。

王祎杨：

愿茅台和宋河的友谊之树长青

从接到茅台集团发来的“中国贵州茅台集团考察团赴宋河酒业股份有限公司参观交流的函”开始，王祎杨便安排宋河酒业相关部门开始筹划和准备对茅台领导团队的接待工作，从参观行程的确定，到入住酒店的选择，甚至每餐的菜单，事无巨细，王祎杨都要求工作人员精心设计，认真对待，充分表达了宋河及她本人对茅台此行的重视和学习、交流的期盼。

在认真倾听了王崇琳的观点后，王祎杨说，国酒茅台宽广的胸怀和风范，让宋河深受鼓舞。茅台作为国酒，已经超越了白酒第一品牌的局限，考虑的是中国白酒的未来，考虑的是怎样引领中国白酒行业融入世界大市场，考虑的是中国白酒将

来会以什么整体形象出现在世界的舞台。王崇琳的讲话，代表了中国白酒走向世界的一种理想，茅台的提议也特别好，酒企之间应通过交流相互融合、分享、学习、共赢发展。当然，更多的是向茅台多学习，真正把中国白酒行业团结在一起，共同推动行业健康发展。

王祎杨说，此次茅台集团东游黄淮名酒带，看似是茅台一次简单的联谊交流，其实是茅台作为国酒大哥在行业内的又一次担当与表率，这次茅台集团到访的名酒企业，也是中国白酒最古老的传承和白酒行业的中坚力量和核心力量。中国白酒本是一家，这样的交流既增进了企业间的团结互动，又促进了白酒行业的共融共促，共生共赢，推动了中国白酒行业共同走出国门的伟大进程！

王祎杨坦言，宋河一直希望有所突破，有大发展，所以也热切地希望茅台集团能与宋河分享先进的营销和管理经验。这次茅台领导团队的到访，对促进行业交流，加强业界互动有重要意义，不管是营销、技术，还是眼界、胸怀上，茅台集团都为宋河、为豫酒带来了全新理念，定能促进豫酒更好的发展。

一直以来，在宋河的发展中，王祎杨都坚持产品回归本质，市场回归本质，所以她认为，不管是做什么事，都要有自己坚守的理念，不在繁杂的声音里迷失自己，有自己的判断，有自己的创新，让白酒行业持续健康发展。也希望宋河、茅台以后加强交流互动，让酒香更近，让友谊长存。