

河南祥龙四五酒业祭祀伏羲

演绎千年酿酒文化

□记者 任富强 付永奇 文/图

本报讯 惠风和畅，溯本求源。为深深缅怀羲皇人祖的丰功伟绩，4月28日上午，河南祥龙四五酒业举行了乙未年祭祀中华人文始祖太昊伏羲氏大典。在河南祥龙四五酒业主要负责人的带领下，来自全国各地的优秀经销商及部分客户共同为人祖伏羲奏乐祀乐、敬献花篮，表达对其的敬仰和缅怀之情。

当日6时分，良辰吉日。祭祀大典开始，来自河南祥龙四五酒业的全国各地的优秀经销商及部分客户全体肃立在伏羲氏的长

眠之地——太昊陵，击鼓撞钟各九响，奏祭祀乐，鸣放鞭炮。按照典礼议程，优秀经销商代表先后为伏羲氏敬献花篮，河南祥龙四五酒业总经理李东献香，总工程师苏新生献爵，四五酒业销售公司总经理朱玉印恭读祭文，全体人员鞠躬献礼，数千名市民现场见证了这一盛事。

“祥龙四五，师法羲皇；戊子上市，盛名传扬；古法酿造，传承独享。”作为本土的知名白酒企业，河南祥龙四五酒业在酒品的酿造方面精益求精，在继承古老酿酒技艺的基础上，结合现代技术，不断研制新酒品，最近

新酿造的伏羲贡酒、伏羲御酒，周口人常喝的四五老窖系列、贵宾系列等，可谓无上妙品，酒中佳酿，业界颇为推崇，许多酒民对其有较好的评价和极高的忠诚度。

河南祥龙四五酒业总经理李东介绍，四五酒业每年的经销商峰会在开幕前，首先要拜谒人祖伏羲，向老祖宗恭敬地献上用古老土地上生长出的五谷酿造的美酒，目的是想展示后代子孙的勤业和执着，寄托对老祖宗的缅怀之情，反映了四五酒业浓厚的企业文化，意在表达后代子孙将白酒数千年的文化积淀，继续做大做强决心。



总经理朱玉印恭读祭文

经历深度调整期

多家白酒公司第一季度营收回暖



在经历了两年多的深度调整后，白酒行业呈现回暖迹象。《经济参考报》记者梳理多家白酒上市公司的一季报，发现多数企业均实现了营业收入的回升。

此轮行业调整中受影响最大的高端名酒，一季报纷纷“飘红”。贵州茅台今年第一季度实现营业收入85.44亿元，同比增长14.69%；泸州老窖实现营业收入19.09亿元，增长21.99%；五粮液营业收入虽仅同比略增0.23%，但增幅较上一年同期增加了22.77个百分点。

在2014年年报中，许多企业均是营业收入与净利润“双降”，但一季报却呈现完全不同的“光景”。已连续两年亏损，已发布退市风险预警的水井坊，今年第一季度实现盈利4800万元。从去年巨亏4.1亿元，到今年第一季度开局良好，水井坊总经理大米表示，经过近两年对销售体系、产品结构的调整，成本、人员均有所变化，公司正逐渐走出低谷。

2012年末以来，白酒行业进入调整周期，表现为白酒价格回归平民化，酒类消费回归理性。去年，我国11种高端白酒平均零售价下降11.2%，而口感好、质量优、价格廉

的大众酒消费却逆势上扬。

业内人士认为，经过两到三年的调整，白酒行业有望在今年迎来触底反弹。贵州茅台酒厂名誉董事长、技术总顾问季克良认为，本轮调整挤掉了大量白酒泡沫，倒逼白酒企业从工艺、技术、品质、营销方式等方面进行调整和创新，从目前情况看，一些创新能力强、实力雄厚的大型白酒企业调整已基本到位。

此外，一些行业利好也正在酝酿当中。中国酒业协会理事长王延才此前表示，由酒协与国务院研究中心完成的、包含建议取消白酒从量消费税等内容的政策报告已上报国务院，这对中低端大众消费市场具有积极引导作用。

还有分析师认为，高端白酒的价格是否应该进一步下探，仍是决定众多企业业绩成败的关键因素。虽然一线白酒企业正在凭借自身的品牌和措施走出低谷，但在价格的问题上，还需要酒企们进一步思考出路。

群益证券分析师李晓璐认为，白酒行业经过两年调整，目前一线阵营明朗，一线和二线白酒的价格差逐渐清晰，但在经济增速放缓的背景下，大众的白酒消费和对白酒的价格预期也会受到负面影响，预计为了适应经济新常态，以及出厂价格和一批价格依然倒挂的背景下，五粮液的价格仍存在继续下探的压力。因此，从基本面看，公司坚持今年不降价的策略，势必对整体营收增长有负面影响，短期业绩反转尚难。

(据《经济参考报》)

假戏真演

张三乃某县剧团的小品演员，很机智。这天晚上，他们在县大礼堂演出。他扮成一个肉贩子，站在舞台上，面对黑压压的观众，表演小品《卖假肉》。他手里拿一块“羊肉”，连连吆喝：“狗肉！狗肉！上好的狗肉！”

另一个演员李四正要从后台上前台去配戏，就被观众席上一个五六十岁的酒鬼抢先踉踉跄跄地跑上台，一个劲儿要看张三手里的“肉”。明白人都知道这“肉”是道具，是塑料做的，不能让酒鬼看，一看就会把戏搅黄。自然，这不是小品里的戏路。后台的剧团团长、导演等演

职人员都急得要命，心都吊到了嗓子眼。张三却镇定自若，将那块“肉”提晃晃过来晃过去，不让老酒鬼看清，还一边晃一边问：“带钱没有？”

老酒鬼答：“没带！”

张三说：“没带钱，看什么看？快回去！”

老酒鬼愣一愣，乖乖下台去了。可让人揪心的事儿还没完，因为让老酒鬼这么插了一杠子，按原来编好的戏路直接演下去显然是不行的。怎么办呢？这时，配戏的李四上台了，仍按原先的戏文对张三说：“买肉！买肉！我要上好的狗肉！”

张三说：“买什么肉？刚才你爹来买肉，

没带钱，我把他轰走了！你莫非也是来拿我开开心不成？”

李四也是聪明人，顺着张三说：“你凶什么？他是我，我是我！我带钱了……”

这样，走上了原来编好的戏路。后台的演职人员都暗暗松了一口气。哪知那个老酒鬼又晃晃悠悠地跑上台去，指着李四的鼻尖，气势汹汹地说：“我这辈子只生过闺女，哪来你这个龟儿子？”

敢情老酒鬼没有儿子，而演员李四是男性，这自然要“坏菜”了。后台的演职人员刚刚放下的心又悬起来。张三却不慌不忙地迎上去，亲热地拉住老酒鬼的手说：“大

爷，对不起！刚才，我认错人了。我这里正忙哩，等我忙完了，就请您老去喝酒。您老先下去等着，啊！”

老酒鬼听说有酒喝，很高兴，很听话地下台去了。张三和李四又走上原来编好的戏路。后台的演职人员才又放心了。观众却一直浑然不觉，都以为老酒鬼是这个小品里的一个角色，都看得津津有味。

张三在台上“挂羊头，卖狗肉”，将一个肉贩子的丑恶嘴脸表演得活灵活现。小品演完后，他后面没戏了。为了防止老酒鬼再来捣乱，他到观众席上找到那个老酒鬼，笑嘻嘻地说：“大爷，走，咱们喝酒去！”

哟！张三做梦也没有想到，老酒鬼会扬手打他一记响亮的耳光。老酒鬼边打边狠狠地说：“谁和你这种人喝酒？你这个坑人的假肉贩子！”

(谢群山)

《酒话连篇》征稿

二、要求

- 行文优美、小资，倡导健康饮酒，弘扬真善美。
- 和周口人文历史社会有关联的稿件优先选用。
- 千字左右，电子版投送。

三、奖励

每月从来稿中评出4篇优秀稿件，赠送礼品一份。

四、邮箱

zkrb2578@126.com

本栏目欢迎商家提供奖品！

咨询电话：8599376

