

张弓老酒酒业与张弓酒业同一天在成都争办媒体见面会 两“张弓”何时结束“弓斗”？

□大河报·大河客户端记者 霍坤峰 文图



商丘宁陵县有两家关系微妙的白酒企业，一个是河南省张弓酒业有限公司(简称张弓酒业)，一个是河南张弓老酒酒业有限公司(简称张弓老酒酒业)。3月21日，第100届全国糖酒会在成都开幕的当天，两家企业在成都同时间举行媒体见面会，也把两家企业推上了舆论的风口浪尖。

业内呼吁

张弓品牌 亟待形成合力， 重振雄风

对于张弓酒业和张弓老酒酒业并存的局面，河南省酒业协会会长熊玉亮最有发言权。很早的时候，熊玉亮就说过，杜康“两伊”大战给豫酒带来了惨痛教训，张弓酒厂一分为二也存在较大市场隐患。

熊玉亮说，现在我国国家一直在倡导依法治国，张弓酒厂既然已经进入破产拍卖程序，就应该依法办事。希望张弓酒厂加快破产清算进程，越拖延在市场上的损失越大，对品牌的负面影响也越严重。市场一旦丢失，品牌一旦受损，消费者就会失去信心。要想挽回市场，重塑品牌影响力，提振消费者信心，就需要付出常规上好几倍的努力和费用，即使那样也未必能达到先前的效果。

熊玉亮说，在国有企业破产清算过程中，相关地方政府也要发挥主导作用，避免国有资产流失。张弓品牌是豫酒的骄傲，领銜豫酒辉煌，因此张弓品牌不是宁陵县的牌子，也不是商丘市的牌子，而是河南省的牌子。当下，正是豫酒振兴工作持续推进的大好时机，张弓酒厂破产拍卖应该抓住机遇，把好事办好，形成合力，使张弓品牌重振雄风，重现昔日辉煌，为豫酒振兴做出贡献，为中原出彩贡献力量。

两“张弓”同城同时抢媒体

3月19日，以全国酒业媒体人士为主的微信群出现了一则河南省酒业协会相关人士发出的邀请函：3月21日中午，张弓老酒酒业在成都举行媒体见面会，希望媒体朋友报名参加。

3月21日上午，在成都参加全国糖酒会的酒业媒体人士又接到上述人士的邀请，说张弓酒业也在当天中午举行媒体见面会。

两家原本就关系微妙的企业，在同一城市同一时间举行媒体见面会，引起了媒体记者的较大兴趣。大河报分别派出记者，分两路参加了这两场媒体见面会。

在张弓老酒酒业的媒体见面会上，该公司董事长邓天志亲自出席并向与会媒体人士透露，张弓酒拍卖成功以后已经支付了两个多亿的费用，但是由于种种原因还没有顺利拿到“张弓”商标。具体原因邓天志没有透露。

在张弓酒业举办的媒体见面会上，该公司总经理马亚杰向大家简单介绍了公司的情况，表示对去年8月20日举行的张弓酒厂拍卖结果不认可，并表示张弓酒业目前仍在认真做市场。马亚杰说，张弓酒业名列豫酒“五朵银花”之一，荣誉并没有取消，但参加推介会的机会却莫名其妙地被取消了。

之前，张弓酒业董事长孟艳受访时表示，她对租赁期间所经营的张弓酒的商标溢价和原酒存量的估值不认可，所以她拒绝参加张弓酒厂拍卖。

同一天，同一时间，有着微妙关系的两家企业同时举行媒体见面会，不由得引起了社会各界人士的密切关注。这究竟是怎么回事？

名列“五朵银花”，张弓酒业缺席多场豫酒推介活动

3月20日，第100届全国糖酒会开幕前夕，豫酒“五朵金花”“五朵银花”在成都举行推介会，

张弓老酒酒业公开推介了皇封品牌。对此，有省外媒体记者心存疑惑，以前只知道河南的“张宝林”(即“张弓”“宝丰”“林河”的合称)，而在这推介会上却没有看到张弓品牌。

3月21日，第100届全国糖酒会开幕，由“五朵金花”“五朵银花”组成的豫酒展团，也没有看到张弓产品，参与展示的是张弓老酒酒业的皇封产品。

有观察人士指出，从2019年1月22日举办的豫酒“五朵金花”“五朵银花”郑州市市场推介会开始，就没有张弓品牌，取而代之的都是张弓老酒酒业的皇封品牌。

2018年7月，在河南省评出的豫酒“五朵金花”“五朵银花”企业中，张弓酒业名列“五朵银花”，马亚杰代表张弓酒业领取了荣誉牌匾和证书。

上述观察人士表示，张弓酒业之所以能取得名列“五朵银花”的荣誉，与他们使用的张弓品牌有很大关系，是张弓品牌让张弓酒业取得了较好的市场表现。

上海观峰企业管理咨询有限公司董事长杨永华表示，张弓品牌与皇封品牌相比，张弓是河南知名品牌，曾居“张宝林”之首，豫酒推介应该推介的是张弓品牌，而不是去推介企业，品牌才是企业的生命力。

两“张弓”并存已达7年之久

在“五朵银花”相关的推介活动上，张弓酒业为何被张弓老酒酒业取而代之，这二者究竟有什么千丝万缕的关联？

据了解，河南省张弓酒厂始建于1951年，是国有企业，后因销量猛增，又于1988年在几百米之外建起了新的

厂房，并于1990年投入使用，俗称北厂，原厂址则俗称老南厂。

2002年，河南省张弓酒厂倒闭。

2003年，张弓酒业以租赁经营的方式，进驻北厂，租赁期限20年。

2012年，张弓老酒酒业以租赁经营的方式，进驻老南厂，租赁期限也是20年。

两家企业并存期间，同为租赁经营的其他豫酒企业纷纷完成了改制工作，而张弓酒厂成了租赁经营后唯一没有改制的豫酒骨干企业。2017年6月，省委省政府发出豫酒振兴的号召，张弓酒厂改制显得迫在眉睫。

2018年1月，河南省张弓酒厂正式破产并启动清算程序。

2018年8月20日，经过拍卖程序，张弓老酒酒业成为河南省张弓酒厂的所有品牌、厂房、建筑物等净资产的所有人。

然而，半年多时间过去了，由于种种原因，张弓老酒酒业通过拍卖买下的张弓酒厂和张弓品牌，却没有实际交付使用。

业内人士说，皇封品牌支撑力过于薄弱，也是张弓老酒酒业发展的羁绊。

采访中，马亚杰也坦承，张弓酒业租赁期限虽然还没有到期，但是因拍卖风波，导致其在经销商、代理商中失去信任，产品只能自产自销，举步维艰。

两家“张弓”并存也在消费市场引发意见分裂。商丘市民张先生直言不讳，自从市场上出现了张弓和皇封两个品牌以后，或许皇封酒在口感上更胜一筹，但他还是偏爱张弓酒，毕竟张弓酒的品牌知名度高。尤其是招待外地客人的时候，拿张弓酒比皇封酒要更有面子。

从杜康“两伊”大战看 两“张弓”内耗

与两家“张弓”并存的类似情形，是持续了20多年的杜康“两伊”大战。大河报曾率先对该新闻进行了重磅报道。杜康“两伊”，为伊川杜康和汝阳杜康，汝阳古称伊阳。

两家杜康因商标纠纷，先是口水大战，后来升级为官司大战。据了解，双方仅在法院的官司就持续了近20年时间。

马拉松式的品牌内耗，使得各种与杜康商标近似的商标泛滥，假酒横行，使杜康商标的市值从鼎盛时的50亿元缩减到了1亿元，最终两败俱伤。直到2009年，两家杜康重组为一家，没有了纷争的杜康品牌，发展的道路正越来越宽。

老张弓酒厂在1995年至1997年的三年间，达到了鼎盛时期。其一年的销售收入就达到8亿元，最高年利税达到1.38亿元。一名家住商丘市的前酒厂管理人士告诉记者，酒厂发展到后期，上至县领导，下至车间主任，都想办法把子女安排到厂里工作。当时的央视广告中，一句“东西南北中，好酒在张弓”，曾经叫响大江南北多年。

随着同期省内国有酒厂出现危机，外省酒迅速占领河南市场，张弓酒的销售也一落千丈。

回过头来再看张弓酒业与张弓老酒酒业，二者虽然不是商标大战，但也存在一定的资源内耗。据悉，老南厂拥有珍贵的老窖池，是38度低度酒的诞生地等，然而却没有张弓商标；北厂拥有张弓商标，近两年却因拍卖等因素导致发展步伐举步维艰。

知情人透露，近年来，受外来酒的强势挑战和本土酒竞争的影响，张弓酒业和张弓老酒酒业均退居商丘本土市场，两家企业的年销售收入加在一起也从未超过2亿元。