

## 烟台开展酒类产品专项整治

■ 赖皓阳

近日,山东省烟台市食药监局在全市食品生产、流通和餐饮三个环节,开展酒类食品质量安全专项整治行动。通过对葡萄酒及果酒、白酒、配制酒、其他蒸馏酒、啤酒、黄酒等酒类生产、流通、餐饮等环节的集中整治,进一步规范酒类生产经营行为,严厉打击制售假冒伪劣、仿冒商标标识等违法行为,消除酒类食品安全风险。

在生产环节上,严厉打击无证生产加工酒类的违法行为,坚决取缔加工酒类的小作坊、黑窝点。从严惩处掺杂使假、使用非食用物质、添加药物、假冒他人厂名厂址和仿冒商标标识等违法生产行为。规范产品标签标识,打击虚假宣传等违法行为。对获证酒类生产企业要进行一次拉网式检查,规范酒类生产企业加工行为,认真落实各项食品安全管理制度,采购原料严格索证索票和进货检验,加强生产过程质量安全管控,坚持批批产品出厂检验,建立“四环一链”食品安全追溯体系。检查企业的生产条件、车间布局、工艺流程和产品执行标准是否擅自改变。检查是否按规定要求把好原料采购关和成品出厂检验关,坚决杜绝葡萄酒甜蜜素超标和酒类塑化剂超标。

在流通环节上,全面落实酒类流通许可制度和溯源制度。销售酒类必须取得经营许可证。督促经营业户建立并执行进货检查验收、购销台账及索证索票制度,严格查验和标识标签管理,全面落实《预包装食品标签通则》的相关规定。对市场上销售散装白酒的,逐家检查索证索票情况、进货台账、合格证明等,坚决杜绝和严厉查处经营业户自购酒精进行勾兑等违法行为。

在餐饮环节上,以农村和城乡结合部为重点区域,以酒吧、餐饮服务单位等为重点单位,以白酒、葡萄酒、自酿或调配酒类为重点品种,切实加强酒类产品采购管理,严格执行进货查验、索证索票和记录制度,严防餐饮服务单位采购、销售和使用来源不明、超过保质期限以及假冒伪劣的酒类产品。对餐饮服务单位自酿或调配酒类产品所使用的原料进行监督检查,严格执行卫生行政部门药食两用原料名单和新资源食品目录的有关要求。

## 海南检验检疫局优化监管葡萄酒进口

■ 高鹏 吴阳奎

12月11日,记者从海南检验检疫局了解到,今年1-11月份海南口岸进口葡萄酒50.98万升、货值211.71万美元,同比分别增长69.37%、56.97%,呈现出快速增长的态势。这些葡萄酒主要来自于法国、澳大利亚、保加利亚、智利等知名葡萄酒产区。

据了解,当前,国内消费理念发生了巨大的变化,健康、品位成为消费者关注的重点。由于葡萄酒迎合了消费者追求健康和时尚的心理,使得国内葡萄酒文化日益浓厚,饮用葡萄酒已成为餐桌上不可缺少的消费品,特别是随着海南创建全域旅游示范省,为葡萄酒进口增长带来强劲动力。针对葡萄酒进口量迅速增长的新形势,海南检验检疫局不断创新监管方式,全面优化监管流程,实现产品质量安全水平与通关效率双提升。

在产品入境时,加强证单核验。该局对进口商、进口食品境外出口商或者代理商备案资质,合同、箱单、发票、提单等资料的一致性,以及原产地证、卫生证书的真伪性,标签标识准确性等进行全方位扫描,共发现102批货物的中文标签不合格需技术整改,防止不合格产品入境。

该局在企业出具合格保证的基础上,审单合格的进口葡萄酒可实现报检后“快速验放”。同时,以风险评估为基础,不断调整中国电子检验检疫(e-CIQ)主干系统抽批率,进口葡萄酒现场查验率和抽样送检率双双降至3%,且通过逐步实现全程检验检疫无纸化,不断简化检验检疫流程和加快验放速度,企业通关成本得到大幅降低。

该局还强化后续监管,督促进口商落实产品进口和销售记录制度,加强企业诚信管理,夯实企业主体责任。对诚信企业,实施“快速核放”“边检边放”等便捷监管措施,对失信企业,采取提高抽批比例和加严监管等措施,并经风险评估抽批比例可以提高至100%,确保进口产品源头可溯、去向可查、风险可控、责任可究。

### 遗失启事

杨爱霞,身份证不慎遗失,证号:510781198209272182。  
特此声明。

## 独家协办

中国食品工业协会  
酒类食品高新技术培训中心  
四川省川技王  
酒类研究设计院  
四川省广元市  
酒类技术研究所

电话  
[0839]3600888  
[0839]3602639

# 独具“酱”心 “酿造”赤水河酱香“酒谷小镇”

■ 周超文 刘小兵

人在镇中走,却似画中游。

进入12月,虽已进入冬季,行走在山水环绕的四川省古蔺县二郎镇,映入眼帘的除了满目苍翠和秀美的美酒河风光,就是热火朝天的建设场景:四川第一大酱酒——郎酒集团总部项目、郎酒宾馆项目、郎酒生态制糶园区项目、天宝峰包装物流园区(露天陶坛、包装、物流)项目、吴家沟1.7万吨生产基地续建项目、黄金坝露天陶坛酒库项目、红花苑三期安置还房等名酒名镇建设项目如火如荼;二郎镇入口景观打造工程、红军街文物保护维修工程、红花苑一天宝洞一天宝峰镇区旅游道路扩宽工程也不分昼夜,加快推进……今天的二郎,正在产镇一体的道路上“酿造”赤水河酱香“酒谷小镇”。

### 高起点规划“名酒名镇”

“我们围绕‘名酒名镇’的总体定位,按照产业、文化、旅游‘三位一体’,坚持生产、生活、生态相融合,深入贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的五大发展理念,以产业拓展发展空间、以园区促进产业聚集、以生态引领环境建设、以文化丰富城镇内涵,奋力打造产业发展‘强而精’、功能集成‘聚而合’、建设形态‘特而美’、运作机制‘活而新’,具有小空间大集聚、小平台大组带、小载体大创新、小样本大示范的中国一流特色小镇。”二郎镇党委副书记、镇长梅猛对打造中国一流特色小镇信心满满。

按照高起点规划、高标准建设的原则,二郎镇党委、政府花巨资委托全球知名的美国约翰·费恩逊公司,按照尊重自然、继承历史、传承文化、着眼未来的要求,对城镇建设规划分为历史、现在、未来三大板块,较好地实现了保护与开发并进、继承与发展并重的目标。按规划建成后,二郎将形成集美酒体验、红色生态、猎奇旅游、度假休闲功能于一体的百亿经济园区,真正让二郎镇成为生态保护良好、人文积淀厚重、人民安居乐业、社会和谐发展的国际酒镇。

目前,总体规划已经完成,并通过了市规划建设主管部门的技术审查。同时,古蔺县以推进“两化”互动为总要求,在加快名酒名镇建设的基础上,把二郎作为古蔺县的副中心,提出了以二郎名酒名镇所在地二郎滩为城镇核心,以二郎滩至鱼塘新镇至复陶场镇为主体构建一条城镇带,以红滩包装车间至两河口产能区至吴家沟产能区沿赤水河线为一区的“一心一带一区”城镇发展布局。

如今,二郎镇“一心一带一区”城镇发展布局已具雏形,基础开发建设条件较为成熟。

同时,为确保规划蓝图得以严格落实,二郎镇全面加强执法巡查力度和项目建设审批联合审批制度,严格动山、动土、动路、动水、动林的“五动”管理,从源头严把项目入口关,对不符合规划的项目一律不审批立项,对破坏规划执行的行为严肃追责问责,确保规划落地。

### 做大做强郎酒品牌

二郎镇,依山傍水而立,因郎酒兴盛繁荣。郎酒是二郎的“液体黄金”,郎酒是二郎的“摇钱树”。

近年来,二郎镇围绕打造“中国特色酱香酒谷”的规划目标,把服务“中国郎”作为打造特色镇的第一要务,全力支持做大做强



● 长征街一角



● 二郎镇的“酱香酒谷”



● 精致的红花苑小区



● 露天陶坛一角



● 美酒河风光

郎酒品牌,全力做好郎酒技改扩能项目协调服务,把黄金村和“中国特色酱香酒谷”所在村作为郎酒发展核心区,对郎酒集团发展区域内所有的土地依法征用,房屋依法搬迁,流转出来的土地用于郎酒厂建设拓展延伸包材原料、商贸物流等产业链,构建形成龙头带动、多极支撑、产镇一体的酒镇新格局。目前,郎酒厂新增厂区面积2900亩、产能1.5万吨。

二郎镇以工业旅游为抓手,围绕郎酒猎奇探秘游、红色长征体验游、酱香白酒品鉴游的空间布局,按照“厂园一体、镇园合一”和“业态统一布局、运营统一管理”的思路,形成天地宝洞、陶坛酒库、两河口工业园区、天宝峰酒库区和美酒河为代表的酒文化体验区的功能布局,将郎酒打造为可以让人品尝、让人观赏、把人留下来消费的酒文化载体,成为一个集工业生产、旅游休闲、商贸促进为一体的国际水准小镇,成为古蔺城镇发展带的经济副中心和中国酱香型白酒的波尔多。

目前,概算投资80亿元的中国名酒名镇

建设已完成投资50亿元,未来3年郎酒集团还将投资40亿元,用于特色产业发展。规划到2019年郎酒集团实现上市、2020年郎酒销售收入达到200亿元、2025年达到300亿元。

### 打造城镇化和谐范本

走进二郎镇,一排排厂房鳞次栉比,一栋栋民居古色古香,正在建设中的郎酒总部、郎酒宾馆、观光玻璃栈道等更是让人期待。这是二郎镇实施“产城融合、转型发展、城镇带动、产业驱动”,建设宜居宜业二郎特色小镇的生动实践。

二郎镇寸土寸金。在规划的集镇核心区,郎酒厂占据五分之三,集镇人口达1.5万。长期以来,人口密集、厂居混杂,住居拥挤、环境脏乱、布局零乱、土地稀缺成为制约郎酒发展和二郎镇建设的瓶颈。

风貌是一座城镇的外衣。今年,二郎镇按照打造“和谐宜居美丽环境”的要求,投入1200万元按照传统川南民居和现代化酱酒产业建筑相互交融的格局实施城镇风貌塑

造,形成了具有二郎地方特色,城镇整体风貌、色彩和谐统一,街巷空间错落有致、界面友好,能有效彰显二郎红色文化、酱酒文化和盐文化内涵的场镇风貌格局。同时,按照“政府主导、企业参与、社会支持、厂镇联动”的总体要求,目前基本完成了以绿化、亮化、规范化为内容的场镇“三化”建设,优美的人居环境初步形成。

如今,随着投入3000万元的红军街改造等项目的完成,一个风貌承接古今,简约而不简单,厚重而不重复,风格统一、色调纯净、基调厚重、人居与自然和谐共生、历史与人文交相辉映的新二郎已悄然呈现在世人面前。

### 产城一体乐业安居

这些天,居住在红花苑小区的张林看着李家寨至复陶7公里乡村旅游公路即将完成,尤其是政府即将启动赤水河大桥修建后,他就难掩心头的喜悦。原来,张林在镇上经营着一家特色羊肉馆。他说,随着旅游公路扩宽工程的完工和赤水河大桥建成后,背靠郎酒厂及其旅游设施的建成,他的羊肉馆不愁没有客源。

居住在集镇的张林为未来二郎镇的发展偷着乐,而生活在距离集镇5公里外的龙滩村村民谢元全和涂先平也是整天乐不可支。这些日子,随着郎酒集团以“企业+基地+农户”的模式在龙滩村规模化发展6000亩有机高粱产业,并以订单保护价收购后,谢元全将自家的20亩承包地全部种上了高粱,每年单高粱收入都有2.5万元;高粱收获后,他又种一季高山蔬菜,亩收入达3000元。如今,每年靠着种高粱和蔬菜,谢元全住上了好房子,过上了好日子,家中的环境卫生与几年前相比已是天壤之别,而且还带动了周边村民生活习惯改变。

涂先平的地在高山山上,他就因定制栽种草养牛、养羊,每年牛都要喂上20头,羊要出栏200多只。让他没有想到的,这两年随着郎酒工业游和堪称“小三峡”之称的美酒河风光以及载入世界吉尼斯记录的摩岩石刻为越来越多人所熟知,他的肉牛、山羊成了抢手货,价格每公斤比原来高出2元还得提前下订单。每年30多万的纯利润让他早已住上了小别墅,在镇上还买了100多米宽的商品房……

沉舟侧畔千帆过,病树前头万木春。随着“以新带旧、以城带乡、产城互动”的城镇化发展战略的快速推进,二郎镇借助赤水河旅游环线区位优势,与茅台、习酒、郎酒形成酱香酒谷工业旅游的“金三角”,实现了红色旅游、工业旅游、生态旅游的有机整合,真正实现了镇以酒兴、镇以酒名,有力地促进宜居、宜业、宜游生态绿色二郎建设,实现了生态保护、经济发展、土地集约和改善民生同频共振,产业壮大与城镇发展良性互动,品牌提升与城镇提质双向循环。2016年,全镇地区生产总值完成53.47亿元;固定资产投资完成17.8亿元;财税收入完成1.8亿元。

幸福在这里绽放。二郎,这座传承千年的醇香古镇,宜居、宜业、宜游的四川最大酱酒之城,中国历史文化名镇,在蓝天白云、青山绿水的映衬下,一座“水村山廓酒旗风”的诗意画卷、一座美轮美奂的“梦幻江南水乡”在这里生动再现。漫步二郎,花在林中、人在花中,园在画中的桃源美景从构想已渐渐变为现实,一座精、特、美的中国一流特色小镇已然展现在世人面前!

元,旨在依托白酒产业打造世界级的白酒酒庄以及让心灵“打坐”的白酒体验中心和文化天堂。

在接下来的“2017年布鲁塞尔国际烈酒大赛颁奖仪式”上又见“黑马”沈酒身影。比利时布鲁塞尔国际烈酒大赛组委会主席卜度安·哈弗亲自为获奖企业颁奖。

中国沈酒集团总裁沈鸿林在发表感言时说:“善于借鉴国际酒类生产、营销管理模式,白酒一定能同丝绸、陶瓷、茶叶一样成为香飘世界的中国名片”,赢得台下持久热烈的掌声。

“中国沈酒 世界品味”不是一句口号,这匹酒业“黑马”做到了让世界共同品味。

## 沈酒博鳌风头劲 彰显“国际范儿”

近日,由中国酒业协会、中国酒类流通协会、中国副食流通协会等主办,华夏酒报社、中国沈酒集团、北京红星股份有限公司等承办的商务部流通产业促进中心特别支持的“中国千商大会·博鳌酒业峰会”在海南博鳌会议中心盛大开幕。

商务部流通产业促进中心主任路政国、国务院发展研究中心市场经济研究所原所长任兴洲、中国副食流通协会会长何继红、中国酒业协会副理事长刘秀华、中国酒类流通协会专职副会长刘贤等来自全国各地的部门政要、行业领导、知名酒企掌门人、酒业大商、连锁巨头、智力机构、金融大咖1000余人,以空前的规模齐聚一堂。

临近午时,中国酒类行业的最高荣誉——中国酒业“华商奖”颁奖典礼隆重举

行。酒业“黑马”中国沈酒集团摘取“影响中国酒业十大创新品牌”奖项。

原中国沈酒集团名誉董事长沈怡方先生被授予中国酒业“终身成就奖”。国际酿酒大师、中国沈酒集团总工程师赖高淮先生被授予中国酒业“特别贡献大奖”。

在随后举行的“中国酒业国际化论坛”上,沈鸿林总裁谈到,中国的白酒要真正走出国门,应该更深层思考和理解国际化。如今,一带一路即“新丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”国家战略构想的提出是白酒行业发展的契机。中国白酒一定会依托新丝绸之路再次打开世界贸易的大门。

讲话中,沈鸿林围绕“匠心”与白酒“酒庄”文化展开探讨。他认为唯有匠心能奠定中国白酒产业发展根基。白酒古法技艺复

杂,一瓶中国沈酒沉香从投料到出厂至少需要7年的时间。在一切讲求效率、尽力获得利益的时代,中国沈酒不忘初心。凭借对匠心坚守传承古老的中国技艺。

在谈及白酒表达新方式——白酒酒庄时,他提到酒庄的核心是回归自然、回归生活的方式。而全球规模最大、质量最优的蒸馏酒产区正是位于北纬30度附近的中国白酒金三角,长江、岷江、赤水河横贯全境,赤水河更是誉为“美酒河”;酒窖资源丰富被科学界称为“微生物黄金”;土壤种类丰富适合种植最适宜酿酒的糯红高粱。因此,中国白酒完全可以结合当地自然优势打造世界级酒庄。

据悉,“世界白酒圣地文产”项目规划项目占地约9平方公里,总投资260多亿

## 白酒消费面临严重年龄结构问题:酒企加码商务市场

■ 马建忠

那边厢,禁酒令和消费升级令白酒营销格局已由渠道驱动变为大众消费驱动;这边厢,在80后90后跻身成为商务场合的主力人群的同时,国内白酒消费依旧面临严重的年龄结构问题。受上述两个层面因素的推动,国内酒企对青年商务用酒市场的重视程度已在加码。

以泸州老窖为例,其2017年就已在全力打造精品头曲这一“超级大单品”。而这还不包括其他酒类巨头对青年商务用酒市场的相关布局。酒类流通行业相关专家认为,在未来10年,80后90后中的商务人士群体将成为白酒消费新的“黄金一代”。

“精品头曲”  
如何提前占位青年商务用酒?

泸州老窖头曲品牌有“三杰”:聚焦以餐饮、商务为核心的青年商务酒——泸州老窖精品头曲;开拓以宴席市场为中心的优选喜酒——泸州老窖六年窖头曲;传承以经典、品质为理念的大众好酒——泸州老窖老头曲。

今年泸州老窖旗下博大酒业为了精准布局80后90后中的商务人士群体,年初就已精准锁定目标市场的核心价格带,抢占青年商务宴请市场先机,使之成为目标客户消费首选。例如,博大酒业重点推广的80-150元瓶的泸州老窖精品头曲D系列,就将其中的D9作为全国性重点推广的一款青年商务用酒,并积极响应国家对青年创业者的支持,关怀创业青年。例如,在众多节假日及热点时节,通过开展线上营销活动,“喝D9聊聊创业过程中最难忘的事儿”等项目增加与80后90后中的商务人士群体的互动。

其次,在市场策略上,在泸州老窖看来,还需要打破固化思维,开启多元化模式。精品头曲餐饮商务宴请为主要餐饮渠道,秉持“先餐饮,后流通”的市场杠杆原则,以超级终端+地级配送平台模式与客户深度合作。

另外,针对青年商务人士,开展多维度圈子营销也不可或缺。据泸州老窖上述相关人士透露,为了加快对80后90后中的商务人士群体的圈子营销,博大酒业已在以“品鉴”活动、创业沙龙、行业峰会、行业协会、车友会等形式作为切入口,力求实现最大范围的品牌影响力输出。

### 白酒消费“黄金一代”含金量几何?

其实不止泸州老窖一家,经过深入的市场调查和分析后,国内很多白酒企业瞄准了未来的消费主角——80、90后的青年商

务消费群体。那么,这一目标消费群体究竟潜力几何?

2015年3月,政府工作报告中指出,推动大众创业、万众创新,鼓励和支持青年创业。在这种背景下,涌入创业浪潮中的大多正是社会发展最活跃的80、90后群体。

据业内专家介绍,80、90后对白酒的需求体现在两个方面:商务宴请和送礼;商务宴请一般选择价格100-200元左右的白酒,送礼会选择价格在200-300元的主流品牌名酒。这个价格带的白酒,市场需求旺盛,具有品牌高频需求并持续消费的主要特征。

而相关数据显示,1986-1995年出生的人数为2.27亿,占全国人口的16.6%,正以每年2000万人以上的速度更迭并崛起,而成为白酒市场消费能力最强、族群庞大的中坚大众实力消费群体,且中国新一代的中等收入家庭也将从中诞生。