

我国土地二级市场将开始全面激活

完善转让规则、保障交易自由、放宽抵押限制、支持民营经济,随着首个专门规范土地二级市场建设的国务院文件印发,我国土地二级市场将开始全面激活,有力激发要素市场活力。

自然资源部自然资源开发利用司司长郑凌志22日在新闻发布会上说,党中央、国务院高度重视土地制度改革工作。十八届三中全会明确提出要“完善土地二级市场”。经中央同意,2017年以来,自然资源部在全国34个市县开展了为期两年的试点工作,形成一批可复制、可推广的改革经验。今年5月29

日,中央全面深化改革委员会第八次会议审议通过《关于完善建设用地使用权转让、出租、抵押二级市场的指导意见》并于近日由国务院办公厅印发。这对促进一二级市场协调发展、加快建立城乡统一的建设用地市场、推动经济高质量发展具有重要意义。

据介绍,改革开放40多年来,我国以政府供应为主的土地一级市场取得长足发展,形成了相对完善的制度体系,而以市场主体之间转让、出租、抵押为主的土地二级市场发展相对滞后。作为我国土地二级市场的顶层设计,指导意见确立了一系列基础性、系统性

制度安排,土地二级市场运行发展中存在的交易规则不健全、交易信息不对称、交易平台不规范、政府服务监管不完善等问题将得到根本解决。

郑凌志说,政府在土地二级市场中的职责和作用主要是制定交易规则,保障公平竞争,加强服务监管,维护市场秩序,弥补市场失灵。为此,指导意见重点明确不同功能建设用地使用权转让、出租、抵押的必要条件,实现交易规则统一、透明,平等保护各类市场主体合法权益。这些措施主要包括完善转让规则促进要素流通、优化划拨土地转让流程、保

障出让土地交易自由,促进存量土地进入二级市场转让盘活;放宽对抵押权人的限制,大力支持民营经济发展,自然人、企业均可作为抵押权人依法办理不动产抵押相关手续,并探索允许养老、教育等社会领域企业以有偿方式取得的建设用地使用权、设施等财产进行抵押融资;实施差别化的税收政策,鼓励各地在地方权限内探索城镇土地使用税差别化政策,适当提高土地保有成本,降低流转环节税负,鼓励存量低效土地入市流通,真正激发市场活力。

(王立彬)

广告

先进超微粉体技术与绿色环保装备有机结合

浙江丰利荣获中国颗粒学会智能绿色安全奖

在上海举行的第十六届中国国际粉体加工/散料输送展览会(IPB2018)上,国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司荣获中国颗粒学会颁发的智能绿色安全奖。这是该产品继获得国家重点新产品、浙江省火炬计划项目之后的又一殊荣。

享有“中国粉碎机专家”美誉的浙江丰利长期关注资源循环利用重点领域,将先进的超微粉体技术与绿色环保产业有机结合,致力于超微粉体设备和绿色环保装备研发,其创新项目相继入选《国家鼓励发展的重大环保技术装备目录》、《浙江省高端装备制造业发展重点领域》和浙江省重点技术创新专项计划。

此次获奖的产品QWJ型气流涡旋微粉碎机是一种立轴反射型粉碎机,能同时完成微粉碎和微粒分选两道加工工序,适合加工各行业莫氏硬度4~5级以下的多种物料,不停机可调节细度。产品粒度均匀,细度高达10~5微米,特别适合加工热塑性、纤维性物料,适用于化工、医药、饲料、塑料、橡胶、烟草、食品、农药、非金属矿等行业的超细粉碎,是一种高细度、低噪声、高效率的节能理想型粉碎机,可替代进口设备。

咨询热线:0575-83105888、83100888、83185888、83183618
网址:www.zjzfengli.net
地址:(312400)浙江省嵊州市剡湖街道罗东路18号
邮箱:fengli@zjzfengli.cn
中文搜索:浙江丰利

以茅台醇之名,敬世界兄弟

茅台醇·国际米兰系列产品深受广大“内拉祖里”和消费者的青睐



贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委副书记、总经理冯敏致欢迎词。



苏宁国际米兰足球俱乐部中国区董事总经理张小安致祝酒词。



贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委委员、副总经理钟丽(前排左四),贵州茅台醇营销公司副总经理肖尧(前排左二)和与会者合影留念。

■ 本报记者 樊瑛 张建忠

7月21日下午,“国米·秦淮以茅台醇之名,敬世界兄弟——柔和酱香·茅台醇走进苏宁品鉴会”的活动在南京玄武苏宁诺富特酒店隆重召开,国际米兰的球迷朋友们应邀到场,现场高朋满座。这是十里秦淮与千里酒香的相约,是茅台醇与国际米兰跨界合作的一场盛会,这场白酒名门和足球豪门的联姻为人们带来了别样的惊喜与精彩。

据悉在结束国际冠军杯新加坡站的比赛后,意甲豪门国际米兰俱乐部21日包机抵达南京禄口机场,将开启为期五天的中国行活动,24日国米参加的国际冠军杯对阵尤文图斯的比赛,是本次中国行的重头戏。当国际米兰两位帅气的球星达尔伯特·恩里克·沙加斯·埃斯特瓦奥和瓦伦蒂诺·拉扎罗来到活动现场,并与大家进行了愉快的互动。

出席本次活动的领导和嘉宾有:贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委副书记、总经理冯敏,贵州茅台酒厂集团技术开发公司党委委员、副总经理钟丽,苏宁快消集团总裁下衣,苏宁快消集团线上超市公司总裁助理陈琦,苏宁快消集团线下超市公司总裁助理龚文端,苏宁国际米兰足球俱乐部中国区董事总经理张小安,贵州义德志酒业有限公司董事长向坚,江苏苏糖糖酒食品有限公司总经理陈国铨,贵州茅台酒销售有限公司江苏省大区经理张成军。

茅台醇·国际米兰系列产品是白酒与足球的完美结合

如果说酒是情绪起落的催化剂,是让情感产生共鸣的事物,那么足球也一样!两者虽有完全不同的外部表现形式,但在情感体验上却有着非常相似之处。

因而冯敏致欢迎词时说,“我们和苏宁集团结缘起于去年我司茅台醇品牌对苏宁旗下国际米兰品牌的区域冠名赞助,这也是白酒与足球的完美结合。”

据悉,茅台醇是茅台集团为满足更多消费者口感需求而研发的柔和酱香新品类,是茅台集团授予茅台技术开发公司的王牌。

为了能满足“内拉祖里”们的需求,茅台技开公司单独研发了茅台醇·国际米兰系列产品,上市后,深受广大国米球迷和消费者的青睐。就在当天国际米兰足球队来华,7月24日与尤文图斯比赛之际,在线上线下同时开展了茅台醇·国际米兰超级品牌日活动,同步上市茅台醇·国际米兰新品。

“柔和酱香·茅台醇走进苏宁品鉴会,是茅台醇与国际米兰跨越地理、行业的高山大海,不远万里而来的一次老友聚会。”冯敏说,“足球与美酒,将我们紧紧相连。自今年1月14日国际米兰110周年纪念酒全球首发以来,国际米兰与茅台醇命运共同体之船,承载着携手发展的共同梦想,努力构建真诚互信、合作共赢、互学互鉴、密切协作、互相促进的新格局,从愿景到行动,从蓝图到现实,实现全面合作伙伴关系跨越式发展,双方全面合作的航道将越走越宽。”

今年3月26日,茅台技开公司与苏宁易购达成战略合作协议,双方在联合营销、渠道



国际米兰两位帅气的球星达尔伯特·恩里克·沙加斯·埃斯特瓦奥和瓦伦蒂诺·拉扎罗来到活动现场与球迷互动。

拓展、产业联动等方面展开全面合作。自合作以来,双方在积极友好的氛围中开展各项工作,茅台醇全系产品也如期在苏宁易购线上平台展示销售。

据介绍,这次品鉴会选择这个火热的夏季在苏宁总部——南京召开,是为了让大家再次见证茅台与苏宁的强强合作、白酒与足球的激情融合、柔和酱香的独特魅力;也是为了践行茅台技开公司的使命:让更多的消费者喝上酱香好酒,让更多的消费者爱上柔和酱香·茅台醇。

茅台技开人怀着满腔热情再次出发,以茅台醇品牌及茅台醇·国际米兰系列酒为载体,与苏宁集团旗下的强势渠道苏宁易购、苏宁小店进行深度合作,围绕“品牌、产品、营销”三升级,启动“茅台醇+”新营销战略,以绿色、健康、有机的产品品质提升品牌美誉度,以时尚化、潮流化的产品理念倾力满足国米球迷的个性化需求,致力将茅台醇·国际米兰系列产品打造成为东方“内拉祖里”与蓝黑军团情感联系、共同欢庆国际米兰全新新时代的白酒饮品。

“我坚信,柔和酱香茅台醇的魅力一定能使蓝黑军团的雄心壮志更加熠熠闪光!”冯敏充满激情地说道,“再过两天,国米与尤文两支意甲豪门将在南京拉开国际冠军杯德比大战,作为国际米兰官方合作伙伴,请允许我以茅台醇之名,致敬世界兄弟!”提前预祝国米球队在本次比赛中取得优异的成绩。我意大利,我爱国际米兰!”

一个等待开发的金矿 茅台醇将掀起一波柔和酱香消费热潮

2018年我国酱酒的产能约占白酒整体产能的4%;酱酒销售收入约1100亿元,占我国白酒收入的20%左右;酱酒净利润约在430—440亿元,约占白酒行业的35%。从这组数据可以看出,酱酒热已悄然兴起。就连洋河、劲酒两大巨头也先后收购茅台镇酒厂,想要瓜分千余亿“酱酒蛋糕”。

由此,可以看到,现在的酱酒资源是稀缺的。所以茅台技开公司一直在扩大产能,开发新产品,也在不断拓宽市场,始终在为消费者提供优质白酒而努力。

据了解,茅台技开公司通过多年的市场调研,发现柔和酱香口感越来越受到现代消费者的喜爱,于是通过创新生产工艺,加大技术研究力度,与中国食品工业协会白酒专业委员

会、中国食品发酵工业研究院一起,通过多年试验,反复验证,克服种种困难,开发出了具有柔和淡爽口感的酱香型白酒产品,弥补了市场需求。柔和酱香是在传统酱香的基础上,通过技术创新得来的产物。

本次品鉴会上,贵州茅台酒厂集团技术开发公司质量官从传统与创新两个方面介绍了柔和酱香·茅台醇的匠心工艺:

传统方面,柔和酱香遵循酱香酒的基本酿造工艺,采用糯高粱作为原料,也就是人们俗称的小红粱,与其他高粱相比,它具有皮厚、粒小、结构紧密,支链淀粉高达80%以上等特点。这些特点使它吸水量低,耐蒸煮,不易糊化。这完全契合了酱香酒多次蒸煮、多次发酵的工艺要求。同时,单宁含量高达2%,而单宁是酒中众多芳香物质生成的前驱物质之一,在发酵过程中能赋予酒体特殊的芳香。

另外,酿酒原料的酿酒用水采用的是赤水河水。赤水河是当今世界上少有的未被污染的河流之一,上游至今保持了良好的生态环境。茅台镇特有的紫色钙质土壤酸碱度合适,具有良好的渗透性,地面水和地下水通过红土层流入赤水河,经过红土过滤的水无色透明、无异味、微甜爽口、酸碱适度,是酿酒的极好资源。

而酿造柔和酱香最关键的一点是茅台镇独有的地理气候。茅台镇地势低凹,四面环山,形成了一个相对封闭的自然生态圈,就像一个天然的“蒸锅”,孕育了茅台镇冬暖夏热,风力小,雨量适中的独特气候,而这种气候有利于酿酒微生物的生成和繁衍。聪慧的酿酒师们数百年前就已经开始利用这种特殊的高温、高湿气候,进行酱香型白酒酿造,日积月累,在茅台镇的环境中逐渐富集了大批优良的适合酱香型白酒发酵所需的微生物菌群。

柔和酱香在遵循以上这些传统的同时,也做到了两大创新。

首先是在制酒工艺上的创新。在酿造过程中通过调整高粱破碎率,用水量、曲料比等关键工艺参数,以及开创性的在五轮次烤酒结束后增添续沙工艺。传统酱香酒的酿造工艺,主要包括两次投料、九次蒸煮、八次发酵、七次取酒,而柔和酱香在五轮次烤酒结束后增添的续沙工艺,使高粱在制酒过程中多了一次蒸煮和一次发酵,这就使各轮次酒的出酒率更加均衡,酒体更加协调。有效减小了一、二轮次酒的酸涩味与六、七轮次酒的焦糊味,提高了优质酒产量;

其次是在勾调技术上的创新。每一轮次的柔和酱香基酒在入库贮存前都要进行分型定级,酱香酒主要是分酱香,醇甜,窖底这三种典

型体,每种典型体又有等级之分,比如一等酱香,二等酱香,一等醇甜,二等醇甜,在对基酒进行分型定级后,经过一年贮存,方可进行盘勾。盘勾即是将同一个年度生产的基酒,将同一轮次,同种香型,同等级的基酒综合,经盘勾后的基酒再贮存两年后,勾调师根据自己丰富的经验,将几十种,甚至上百种不同酒龄、不同轮次、不同浓度、不同典型体的柔和酱香基酒进行精心勾兑,扬长避短地勾调成为妙不可言的成品柔和酱香酒。

自2010年柔和酱香诞生以来,经过近十年的发展,茅台技开公司培养和建立了一支强有力的专业技术团队,正是在他们的共同努力下,才成就了今天的柔和酱香,取得了一些可喜的成绩:

2015年度柔和酱香型白酒酿造工艺的开发及风味组分的研究荣获贵州省科学技术进步三等奖;

2017年度柔和酱香型白酒及其生产方法取得发明专利证书,该专利还获贵州省2017—2018年度发明专利优秀奖;

天朝上品品牌获全国白酒行业质量领军品牌殊荣;

茅台醇和醇、顺醇、福醇还相继获得中国白酒酒体设计奖。

茅台醇,作为柔和酱香的主打品牌,就像一个等待开发的金矿,必然会在未来的酱酒市场掀起一波柔和酱香热潮。茅台技开公司热忱希望与各位经销商朋友共同见证柔和酱香的美好未来。

当米兰城遇见赤水河 热情、拼搏、狂欢,激情与惬意合二为一

在意大利国际米兰俱乐部成立110周年之际,茅台与国际米兰跨界合作,联合推出“茅台醇·国际米兰110周年纪念酒”。当米兰城遇见赤水河,热情、拼搏、狂欢,足球与白酒激情碰撞,在进球的快意时刻,轻酌一口香浓醇酒,激情与惬意在此刻合二为一。

当活动进入晚宴环节,苏宁国际米兰足球俱乐部中国区董事总经理张小安给发表了热情洋溢的祝词。他说,作为世界知名的百年豪门足球俱乐部,国际米兰一直以来从精神、文化的方向探索出更加国际化的服务产品和品牌标签。与茅台技开的此次合作,旨在结合双方的优势资源,共同服务市场、为海内外广大内拉群体和泛球迷人群打造独特的白酒和

足球的体验。

自今年年初,茅台醇·国际米兰110周年纪念酒上市以来,受到了广大球迷的热烈追捧,这款酒融合了国际米兰从设计到制作的创新与用心,可以说,这是最懂内拉的一款酒,外观设计由获得多项红点设计大奖的西班牙设计事务所操刀,从设计到制作工艺,完美诠释了国际米兰的精神,呈现了国际米兰诞生110周年以来的每一个精彩而伟大的瞬间。

紧接着,经过专业团队几个月的精心筹备,茅台醇蓝黑系列新品于今天正式在苏宁易购商城预售,蓝黑荣耀和蓝黑传奇,将国际米兰的蛇精灵图腾与中国龙完美融合,开启内拉的专属记忆,36道工艺100余道工序,时间煮酒,匠心工艺只为内拉,蓝黑兄弟瓶身被挂国际米兰主场蓝黑战袍刻印金色队标、全球衣号码,不是数字,是世界兄弟的故事。

“我们相信好酒与好球都是时间的佳酿,茅台醇国际米兰系列酒是一款懂球、懂酒、懂内拉的酒。”

在足球领域,球迷是俱乐部最坚强的后盾,合作伙伴是俱乐部最坚实的依靠。张小安真诚的表示:“借此机会,我谨代表国际米兰足球俱乐部,向我们所有内拉祖里以及合作伙伴表示衷心地感谢。同时也非常感谢今天到场的来宾们,感谢茅台技开。国米秦淮,让我们一起见证每一个精彩的时刻,让我们一起品味来自赤水河的柔和酱香。”

活动现场,据贵州茅台酒厂集团副总经理肖尧先生介绍,茅台技开公司目前拥有全资、控股、参股公司12家,业务包括酒类、金融、上下游产业三大板块,上下游产业扩能增效,白酒产业提质增速,公司发展格局日臻成熟,综合实力稳步增强。“经营多元化、产业一体化、发展集团化”格局已见成效,是茅台集团唯一能够集团化发展的子公司。

茅台醇有着独特的品牌文化内涵:是茅台酿造工艺、品质、文化的传承者;是正宗传统酱香创新的专注者;是贴近现代消费者口感的开创者;同时,“品正之道醇厚柔和,柔和酱香·茅台醇”诠释了完美的品牌诉求,并通过“专家、三检、硬建”对茅台醇进行严苛的品质保障,严格地说,每出产一瓶茅台醇,都要经过多道关卡的考验,即生产厂家自检、茅台集团检测、仁怀检测中心和贵州省质检院检测。

肖尧介绍,茅台醇品牌规划运营将立足于做强品牌,做大单品,全方位统筹布局,营销规划总体思路是:全国布局,资源聚焦;重点突破,模式摸索;滚动发展,全面覆盖。肖尧从建立健康可持续发展的市场营销环境考量出发,从茅台醇布局规划、价格管控、执行落地、费用投入、公司战投、终端形象建设等方面向与会者做了透彻地介绍。

当茅台醇走进茅台大地,一份酿造百年的情怀从此荡漾开来。作为茅台集团技开公司的战略品牌,其强大的公司背景,系统的营销管理服务,科学合理的布局运营,加上国米品牌助力和苏宁集团全渠道资源的整合运营,一定会让内拉独具魅力的茅台醇走进千家万户。

记者观察到茅台技开公司的独特优势和20多年发展中集聚的潜能即将喷薄而出,正强劲地推动着公司向未来进发。