

2013年8月16日上午，国家食品药品监督管理总局邀请中国消费者协会、中国食品工业协会、中国烹饪协会、中国蔬菜流通协会、中国肉类协会、中国调味品协会、中国乳制品工业协会、中国饮料协会、中国副食流通协会、中国淀粉工业协会和中国香料香精化妆品工业协会等22家食品行业协会及社会相关组织的负责人，在总局进行座谈。参会代表对进一步加强食品安全监管工作提出了诸如加强对基层执法监管工作的指导、进一步提升基层监管和提升执法人员能力、完善食品安全相关制度、进一步做好应对突发事件以及应对媒体宣传增强科普宣传教育等建议，同时，表达了协会愿意发挥自己的优势积极配合监管部门开展工作的强烈愿望。针对大家提出的意见、建议以及愿望，滕佳材副局长代表总局表示了感谢，表示对大家所提意见和建议总局将认真进行梳理，切实加以改进。滕佳材副局长要求相关司局要主动联系相关协会，积极探索构建食品安全社会共治机制，共同研究构筑社会共治的方式方法，努力创新机制，完善制度体系，更好地维护人民群众的切身利益，共同做好食品安全工作。

农业部部长韩长赋： 全力推进农业科技抗灾夺丰收

韩长赋指出，夺取秋粮丰收，实现全年粮食“十连丰”意义重大。当前秋粮生产正处于关键季节，进入了抗灾夺丰收的决战阶段。各级农业部门要认真贯彻党中央、国务院的部署和要求，牢固树立抗灾夺丰收的思想，坚定夺取秋粮丰收的必胜信心和坚定决心。韩长赋强调，要强化责任落实，强化措施落实，充分发挥农业部门的技术优势，积极投身抗灾救灾主战场，坚决打赢农业科技抗灾促秋粮丰收攻坚战，为实现全年农业农村经济的发展目标奠定坚实基础。

农业部副部长于康震： 千方百计保障牛羊肉有效供给

近日，在新疆举行的中国牛业和中国羊业发展大会上，农业部副部长于康震要求，要举全行业之力，加快转变生产方式，全力以赴促进生产，千方百计保障牛羊肉有效供给。他指出，今后一段时期，随着人口增长、城镇化的加快、居民生活水平持续提高，牛羊肉消费仍将保持较快增长，保障牛羊肉市场有效供给任务十分艰巨。他强调，下一步要重点做好以下六项工作：一是促进优势区域生产。稳定牧区、发展农区，着力提高牛羊肉自给能力，重点保障穆斯林群众聚居区、大中城市居民消费需求。二是着力增加基础母畜。推动出台扶持政策，优化调整品种结构，引导龙头企业延伸产业链，发展基础母畜养殖，提高肉牛肉羊生产能力。三是大力发展规模养殖。总结推广不同地区不同饲养阶段肉牛肉羊饲养模式，提高规模养殖效益，加快推动牛羊饲养由散养向规模养殖转变。四是推动良种繁育体系建设。加强牛羊良种场和种公牛站建设，提高良种供应能力和质量，加快地方品种改良，提高肉牛肉羊生产良种化水平。五是保障饲草料供应。积极发展饲草料种植，提高农作物秸秆利用效率，支持人工草地建设，解决饲料短缺问题。六是建立多元投入机制。积极争取健全金融信贷和养殖保险政策，引导工商资本进入肉牛肉羊生产领域。

国家工商总局专项治理 商业贿赂等不正当竞争

当前，商业贿赂、限制竞争、商业欺诈、侵权假冒等不正当竞争行为突出，群众反映强烈。为此，国家工商行政管理总局决定，自8月15日至11月底，在全国范围开展不正当竞争专项治理行动。

商业贿赂不仅导致价格虚高，破坏公平竞争的市场秩序，而且败坏社会道德和行业风气。工商总局要求各级工商机关，要以医药购销、医疗服务、择校升学等关乎人民群众切身利益的行业和领域为重点，严厉查处招投标过程中的商业贿赂行为。近年来，限制竞争行为有所抬头，阻碍了资源合理配置和市场优势发挥，严重损害广大经营者和消费者合法权益。工商总局要求各级工商机关，依法查处公用企业和具有独占地位企业滥用优势地位损害其他经营者和消费者权益的不正当竞争行为。工商总局要求各级工商机关，要以汽车4S店、房地产中介、职业介绍、加盟连锁等领域存在的虚假宣传、欺骗性有奖销售为重点，大力整治不正当竞争乱象。

(编者整理)

中国食品周刊

FOOD WEEKLY

协办：中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司 辽宁道光廿五酒业集团 双汇集团 广告热线：028-68551386 新闻热线：13908058548 电子邮箱：1722428646@qq.com

2013年8月23日 星期五 主编：李国政 编辑：李晓虎 版式：张彤

企业家日报

19

“醉美酒城”再获发展机遇

泸州市政府与中国酒协签订战略合作框架协议



本报讯 (记者 李国政 喻宁) 继连续获得中国白酒批发价格指数发布、建立国家固态酿造工程技术研究中心等白酒产业发展机遇之后，近日，该市再次获得发展新机遇——泸州市政府与中国酒业协会在泸州酒城宾馆签订了战略合作框架协议。

在签约仪式上，市委书记蒋辅义对中国酒业协会长期以来给予泸州酒业发展的关心和帮助表示感谢。蒋辅义说，酒业是泸州的主导产业和传统产业，是泸州产业发展的重中之重，把酒业做大做强做优，是市委、市政府坚定不移的工作重点。希望通过与中国酒业协会签订战略合作框架协议，实现双方合作共赢。对于酒博会的发展，蒋辅义表示，将与中国酒协加强合作，按照“政府支持、协会推动、企业主体”的原则，提升规模效益，建立长效机制，努力把酒博会办得更有规模、更有声势、更有影响。他表示，借助中国酒业协会的行业指导和协调功能，充分发挥醉美泸州白酒资源优势，围绕泸州白酒原产地这个主题，促进“中国酒城”的城市形象及

品牌外延的进一步提升与拓展。这必将“在带来社会效益的同时，也为泸州的城市经济发展，为全国酒类企业带来经济效益。”

泸州市委副书记、市长刘强代表泸州市政府与中国酒业协会签署了战略合作框架协议。“目前泸州做得比较好的有中国白酒

批发价格指数发布、建立国家固态酿造工程技术研究中心等，但这些对于泸州整个酒业及城市经济的发展来说都还不够，以后中国酒业协会还可以在营销、酿酒、科研、人才等方面多向泸州做一些倾斜。”刘强表示，泸州凭借128家规模以上酒类企业，以及“中国

白酒金山角核心腹”地等白酒原产地优势，完全可以被打造成引领中国白酒行业发展的桥头堡城市。

中国酒业协会理事长王延才表示，中国酒业协会将要开展的“中国白酒3C计划”(即“品质诚实、服务诚心、产业诚信”)的相关工作可以考虑放到泸州来开展。“具体合作方面将以市场专委会为主体做好配合。”王延才说。

中国酒业协会副秘书长兼白酒分会秘书长宋书玉说，“目前国内还没有哪一个城市举办的展会，邀请到了全国17大名酒同台共展，而我们可以为泸州做这方面的尝试。”另外宋书玉还就中国酒业协会能做的一些事情，如可以在举办中国白酒论坛、成立白酒市场营销研究院等等。

据悉，中国酒业协会还将在支持泸州酒博会、协助泸州打造“中国白酒金三角核心腹地”、指导支持泸州酒业发展等方面给予泸州支持和帮助。

五粮液大经销商 银基“倒戈”

白酒的销售危机不断发酵，继业内传出五粮液经销商纷纷“倒戈”茅台后，与五粮液有着逾10年“蜜月”关系的大经销商银基集团也披露要“倒戈”了。银基集团近日发公告称，“已获得广东省团购客户经销及品汇壹号形象连锁店经销贵州茅台酒产品的独家经销权。”

在今年3月，银基集团旗下子公司获得贵州茅台酒在波兰、匈牙利、捷克共和国、斯洛伐克及保加利亚的经销权后，银基集团本周一再披露，全资附属公司银基贸易发展(深圳)有限公司(简称“深圳银基贸易”)已与国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司(简称“茅台”)订立经销协议，协议期将于2013年12月31日届满，在相互同意下，经销协议可由订约双方按年重续，每次续约年期为一年。

虽然银基集团未透露经销协议的详细内容，但白酒专家晋育峰透露，本次银基集团参与的，正是茅台开放2000吨经销权的营销新政，即新经销商一次性支付6365.6万元，购买30吨，约合6.37万瓶飞天茅台，团购价格为999元，最诱人的是，明年该经销商还可以成为茅台正式经销商。

上述的银基集团正是五粮液的大经销商，公开资料显示，银基集团还是五粮液酒系列自2000年以来在各市场中的最大营运商之一，其2009年赴港上市，2012/2013财年的销售收入3.9亿港元。

对于银基集团的“倒戈”，五粮液相关负责人昨日对记者表示，这是正常的市场现象，“市场就是既有合作也存在竞争的，同时代理茅台、五粮液、剑南春的也不少见。同时，五粮液目前为了应对市场转变，推出的新品也有很多经销商问询，超出我们的预期。”

其实银基集团“倒戈”或与其2012/2013财年大幅亏损有关。其年报显示，代理五粮液、国窖1573、汾酒等多个高端白酒品牌的银基集团，去年销售额从29.74亿港元大幅下降86.9%至3.9亿港元，净利润更是从6.98亿港元至亏损11.34亿港元。

晋育峰认为，“上一年度，银基包销的68度和45度五粮液出现巨亏，必须寻找新的增长点，而且银基的商业模式和销售运营体系适合销售高端白酒，与汾酒等签约拟开发腰部价位产品与其固有的体系不配称。”

事实上，目前因茅台降价后，与五粮液差价缩小，也影响了五粮液的销量，广州本地经销商张先生告诉记者，从前茅台一瓶2000多元，现在1200多元，五粮液虽然现在已降至700多元，但还是不少消费者愿意选择茅台，“从前五粮液跟茅台的销量相当，有时五粮液的销量还超过茅台，但现在五粮液的销售比茅台少1/4。”

同样的情况也出现在上海，日前有报道称，除了银基以外，因销量不及，有多名五粮液经销商“倒戈”了茅台，不过上述报道说法已被五粮液回应称是“个别现象”。

事实上，对消费者而言，茅台与五粮液展开的销商资源抢夺战，也许是个好消息，因为这场竞争可能导致终端价格再次下调。“因为现在不是缺经销商，而是找不到买酒的人，除非银基能将茅台卖到国外去，否则就是跟原有的经销商竞争，最后也将是将价格压下去。”经销商张先生认为。据了解，近期飞天茅台在广州的价格仍比较稳定。

一位五粮液经销商也表示，“目前五粮液销不动，如果不出台保量保价的措施，未来还是要靠降低终端价格来清理库存。”

晋育峰表示，目前茅台正通过开放经销权、与贵州酒交所合作等方式大打组合拳，但五粮液还没有太多保价的动作。

(陆琨婧)

假冒保健食品网络镀金完成暴利转化

一盒保健食品零售价680元，成本价5元；一盒神药号称保证服用者3年不中风，成分就是淀粉、水、糖浆。假冒保健食品如何从地下生产到最后销售获取暴利？

7月19日，浙江省食品药品监督管理局向社会通报了“4·15”朱某等生产、销售假冒保健食品案和“5·9”杨某等生产、销售保健食品两起案件。查获杨某等人生产销售的冬虫夏草、人体免疫白蛋白多肽希神口服液等十余种假冒保健食品成品100箱，半成品150箱；朱某等人生产销售的消栓三通保健品310盒，骨胶原蛋白包装盒11.5万只，涉案金额共计3500万元。

浙江省食品药品监督管理局相关负责人向记者透露，今年5月份以来，浙江省开展打击保健食品非法生产、非法经营、非法添加和非法宣传等“四非”专项行动，共查扣生产经营企业问题产品2327盒(瓶)，下架召回14563盒(瓶)。

8月16日，记者前往绍兴市食品药品监督管理局采访时了解到，巨额利润是造成保健食品市场秩序混乱的主因。分析两起刚刚破获的生产销售保健食品案，假冒保健食品暴利已经驱使犯罪团伙形成一体化生产、销售网络，隐蔽性更强，手段更多样。

地下生产低价假冒保健食品

在警方提供的照片里，记者看见一处仅20平方米车库内堆放着封口机、打码机、漏斗等简陋设备，还有成箱生产出来的消栓三通保健品。

浙江绍兴警方介绍，这处位于陕西省西安市新城区田家湾某居民住宅，就是“4·15”朱某等人存储消栓三通假冒保健食品的黑窝点。

警方介绍，为逃避公安、药监部门打击，犯罪嫌疑人往往将生产完成假冒保健食品转移到居民区等人员相对集中场所，而这些黑窝点往往环境恶劣、条件简陋、设施简单，根本不具备存储条件。

绍兴市食品药品监督管理局保化处处长邵国利介绍，他们对这些保健食品进行了检测，发现保健品的功效成分为零，根本不具备保健功能。

犯罪嫌疑人朱某、杨某等向绍兴警方交代，他们制造消栓三通、冬虫夏草等原来就是淀粉、水、糖浆，没有其他成分。

就这样，一盒成本仅5元的消栓三通，批发价格要70元，零售价更高达680元。同样，每盒价进价只有4元的冬虫夏草也以十几倍价格销售给老年人。

这两个地下造假团伙还广泛布建销售下线，在全国多省铺设网点。

办案民警介绍说，2008年至今，犯罪嫌疑人朱某与黄某等人合作，租用陕西省西安某家具有限公司房子生产假冒消栓三通假保健品，再由犯罪嫌疑人张某在山西负责分销，通过物流公司分销到浙江、甘肃、湖南、江苏等9省15地。

网络宣传为假冒保健食品镀金

为了让消费者相信这些假冒保健品效果，朱某和杨某还分别建立了相当专业的网站进行宣传。

据了解，2008年，犯罪嫌疑人朱某用互联网开设“感恩中国行”网站。2011年，犯罪嫌疑人杨某的上家也在互联网上开设保健食品网页。双方均对生产销售的假冒保健品进行虚假宣传。

老年保健养生讲座



目前，这两个网站已被依法关闭。

朱某和杨某向警方交代，他们在网络上，对保健品的功效进行了虚构和夸大，并伪造了相关资格认证等，促使消费者对于他们的产品深信不疑。

许多消费者就是看了这些网站宣传内容后，才确信其功效并购买的。

绍兴市民陈大伯告诉记者，在“感恩中国行”网页中，详细介绍了消栓三通在全国销售情况，还有医疗机构权威佐证。声称“临床脂压同降——国际公认、安全有效”。

互联网不仅仅成为杨某等人宣传产品功效的阵地。犯罪嫌疑人杨某与其上家还通过网络建立了点对点线上营销体系，这起案件中，上下线并不接触，下单、物流配送等整个产、供、销链条都通过网络来完成，资金则通过银行打款完成，从而建立起了一张覆盖全国的诈骗网络。

据了解，虽然犯罪嫌疑人利用互联网杜撰了假冒保健品的身份、功效，但是，只要消费者细心一些还是能够发现问题。

邵国利向记者出示了消栓三通宣传资料说，单凭宣传资料就可以判断出是假药，因为生产厂商北京紫竹药业是全国最大的避孕药生产厂家之一，不可能生产这种保健品。

绍兴市食品药品监督管理局保化处长邵国利介绍，朱某等人给了他一份讲座提纲，他就是按照这份提纲照本宣科，讲座主要目的是为了让老年人相信他们教授身份，让老年人产生他们博学的错觉。

接下来，一对一咨询才是关键，咨询过程中他们会仔细揣摩老人心理，根据不同人群，说一些让他高兴或者担心的话，产生愉悦或者恐惧心理，最终让他们购买产品。

邵国利介绍，朱某等除了培训销售人员营销常识外，还会专门培训如何提高反侦察能力，应付执法机关的检查。他们会要求销售人员不要在人多的场合当面交易，尽量上门一对一销售。在促销对象的选择上，提出药监、警察等退休人员不要作为发展对象。

(陈东升)

据了解，王大伯在现场接触到教授是“80后”，学历很低，只有初中文化，根本就是社会上的无业游民，与北京某高校完全搭不上边。

所谓的“教授”向绍兴警方交代，朱某等人给了他一份讲座提纲，他就是按照这份提纲照本宣科，讲座主要目的是为了让老年人相信他们教授身份，让老年人产生他们博学的错觉。

接下来，一对一咨询才是关键，咨询过程中他们会仔细揣摩老人心理，根据不同人群，说一些让他高兴或者担心的话，产生愉悦或者恐惧心理，最终让他们购买产品。

邵国利介绍，朱某等除了培训销售人员营销常识外，还会专门培训如何提高反侦察能力，应付执法机关的检查。他们会要求销售人员不要在人多的场合当面交易，尽量上门一对一销售。在促销对象的选择上，提出药监、警察等退休人员不要作为发展对象。

(陈东升)

落座后不久，一名自称来自某高校教授的人开始滔滔不绝地讲授起了养生之道。教授告诉他们，今天还将为在场60周岁以上老人免费体检。

随后，王大伯毫不犹豫享受了免费体检，并参与了一对一的健康咨询。

在场另一位教授告诉王大伯，他的血压、血糖控制非常好，并讲述了一个名人养生的故事。教授说，这位名人有一种消栓三通药品，是国家最高保健医师牵头研制，特供国家领导人。他保证，消栓三通服一个疗程，3年内都不会中风！

心里已经乐开了花的王大伯，一听教授承诺，立即拿出存折去银行取了一万多元买了20多盒消栓三通。

经查，朱某等人在浙江金华、衢州等

