企業家日報 中国酒 ENTREPRENEURS' DAILY Chinese drinks weekly 周刊

武汉大学哲学学院党委与稻花香集团党委携手助力疫后重振

■ 张丽

近日，稻花香集团党委、武汉大学哲学学院党委“携手共进、助力重振”结对活动启动仪式在武汉大学哲学学院报告厅举行，校企携手，党建引领，开展组织互建、党员互动、活动互联，共同打造产教融合新高地，谱写疫后重振共鸣曲。

为贯彻落实习近平总书记关于统筹疫情防控和经济社会发展的重要指示批示精神，落实湖北省委关于全力打好疫后重振经济发展战的部署要求，省委组织部、省委两新工委启动开展“携手共建、助力重振”活动，目前全省共有104家高校院所党组织和企业参与联建共建。此次，武汉大学哲学学院党委与稻花香集团党委签约合作，即是精准结对共建活动的具体落实和体现。

湖北省委党建办主任、省委组织部一级巡视员李平向双方结对共建表示祝贺。他指出，开展“携手共建 助力重振”活动，重点是以党建为引领，立足企业紧迫需求、高校院所丰富优势和双方广阔的合作意愿、空间，精准结对、共建共享，全面深化产学研合作。本次签约活动为全省共建对象做出了示范，开了个好头，名校联民企，可谓珠联璧合，强强联手，必将产生聚合效应，实现互利共赢。他希望共建双方务实深入，实行项目化推进，积极探索在全省可推广可复制的经验做法，深化合作，争当标杆，当好企业纾难解困的“顾问”、科技成果转化的“纽带”、人才培养的“助手”，努力把共建点建成示范点，把共建党组织建成示范党组织。

武汉大学党委副书记赵雪梅在致辞中介绍了学校基层党委与相关企业开展联建共建情况。她说，稻花香集团党委与武汉大学哲学学院党委能够迅速启动共建活动，对于武汉大学全面落实省委有关部署是一个良好开端，她希望武汉大学哲学学院党委依托武大深厚的历史人文底蕴、强大的师资力量、雄厚的科研实力和丰富的校企合作经验，以党建工作为统领，增强责任意识，深入调查研究，有序推进校企共建活动，在助力企业党组织规范化建设、提升科技创新能力、夯实人才队伍建设等关键领域提供实实在在的融智支持，校企共同进步、共同发展。

夷陵区委书记王玺玮表示，党建是强基之本，哲学是万学之宗。武汉大学哲学学院是中国最有影响力的哲学学院之一，稻花香集团是中国白酒行业的领军品牌和龙头企业之一，红色基因深深刻入企业文化之中。此次以党建为引领，稻花香集团党委与武汉大学哲学学院党委结对共建，强强联合，必将推动高校与企业党建全面进步、全面过硬，也必将促动夷陵区党建工作全面提升。

稻花香集团董事长蔡开云对本次结对共建充满期待。他说，湖北各大高校与非公企业携起手来，是具有创新意义的重大举措。高校有天然的知识和人才优势，而企业则有广阔的实践和平台优势。武汉大学哲学学院具有深厚的影响力，中国酒文化也是一种哲学，双方在企业文化、品牌打造、战略管理、人才培养、项目建设等诸多领域，存在广泛合作的空间。他希望以此次活动为契机，双方能够开展深层次、全方位的合作，以哲学文化引领企业建设，将学术知识转化为现实生产力，不断挖掘增长动力，成功实现跨时新升级，共同助力湖北经济高质量发展。

活动现场，在与会领导和党员代表的共同见证下，稻花香集团党委副书记刘方丽华与武汉大学哲学学院党委副书记刘文胜代表双方签订“携手共建 助力重振”合作协议。宜昌市委两新工委专职副书记、市党员电化教育中心(远程办)主任向铭成为武汉大学哲学学院党委书记龙涵颁发“稻花香集团党建指导员”聘书。蔡开云为武汉大学国学院副院长、教授孙晓竹，武汉大学经管学院教授刘林青分别颁发“稻花香文化顾问”“稻花香商学院客座教授”聘书。武汉大学哲学学院院长、长江学者吴根友为稻花香集团“武汉大学哲学学院、国学院教学实习与社会实践基地”授牌，方丽华代表稻花香集团接牌。

湖北省委组织部组织三处处长朱春兵，组织三处科长汪志华，宜昌市委组织部三科科长、市委两新工委办公室主任李丹丹，夷陵区委组织部副部长吴謦，龙泉镇委副书记、镇长罗睿，武汉大学党委组织部副部长王三礼，武汉大学哲学学院党委副书记严曦，武汉大学哲学学院党政办主任程么娥、副主任丁丽娜等出席活动。武汉大学哲学学院教职工党支部书记和学生党支部书记代表、新闻媒体记者共同见证结对共建启动仪式。

仪式结束后，与会领导、嘉宾一同走进武汉大学校史馆，观看校史宣传片，实地感受珞珈风华、名校底蕴。

精酿啤酒将成为中高端市场的生力军？

■ 苗倩

2018年8月，珠江啤酒精酿餐吧在广州白云国际机场T2航站楼正式营业，主推10天保质期的新鲜精酿啤酒；两年后，在青岛国际啤酒节崂山会场内，游客可以品味上百款各国精酿，号称“一站式满足你挑剔的味蕾”，啤酒与烧烤等美食组合，激发了消费者对精酿品鉴与体验的多元感受。啤酒与年轻人有着天然的对话基础，新新人群非常愿意为新的品类、新趋势和新的口味，去尝试、买单。包括精酿啤酒、无酒啤酒在内的产品，伴随夏日的高温，消费热情愈发浓烈。

精酿啤酒呈现爆发式增长

一组数据显示，2013年，我国啤酒产量达到历年之最，为5061.5万千升，同比增长3.26%。到2014年后，啤酒行业产销增速放缓，产量4921.85万千升，同比下降0.96%；2015年，啤酒产量为4715.7万千升……2019年，全国规模以上啤酒企业总产量3765.29万千升，同比增长1.09%。从2013年到2019年，啤酒产量缩减了1000多万千升，行业竞争也逐步告别了价格战的竞争模式，特别是2017年以后，消费结构升级，啤酒行业也相应地步入了产品提价、结构升级、走差异化的价值竞争时代。

自2013年开始，中国掀起了精酿啤酒的浪潮。在2016年-2017年，各式精酿啤酒长、精酿酒吧、精酿工坊和精酿品牌呈现爆发式增长。

正是由于精酿啤酒具有市场空间大、利润率高等特征，契合了消费者追求个性化、健康化、多样化的品质消费要求，精酿啤酒的市场规模与企业数量均成稳步增长的态势。

来自中国报告网统计数据显示，2013年，我国精酿企业的数量为17家，2016年，达到了293家，截止到2017年7月，企业数量攀升至326家。

另据高瀚网“2018-2023年中国精酿啤酒行业市场规模预测”显示，2018年，我国精酿啤酒行业市场规模达204.96（亿元，2019年，市场规模达到260.63（亿元，2020年，精酿啤酒的市场规模有望达到330.87亿元，实现同比26.95%的增长。

根据其预测，2023年，我国精酿啤酒规模有望达到751.80亿元，实现同比33.45%的增长速度。

广州珠江啤酒股份有限公司总工程师徐京霞就曾指出，以“匠心制造”为基石，以“个性文化”为旗帜，以“多样口味”为武器，精酿啤酒理了破了中国啤酒的市场僵局，开辟了中高端啤酒市场。当然，“精酿技术水平仍有很大的提升空间，原来的品质控制有待完善，产品食用安全性、风味稳定性、一致性有待加强”，在涂京霞看来，中国精酿啤酒还需要更专业的技术服务，提升精酿的产品质量。

在消费覆盖方面，徐京霞则认为，与精酿在国外全年龄段的覆盖不同，国内消费群体集中在28~35岁的中青群体，消费群体还有很大的拓展空间。

精酿啤酒长线发展看好

不少啤酒生产企业反映，现在的差异化消费十分显著，整个产业正在持续升级，越来越多的消费者在追求精酿啤酒，追求高品质、健康的产品。

对于“我国能不能产出一些精酿特用型的大麦品种？”中国农业科学院作物科学研究所副研究员郭刚刚强调，“在这方面，我们与国外处于同一起跑线上，未来，在这方面根据业内的需求，有提供出一些突破。我们比国外有优势之处是，国内的大麦育种纯粹属于公益性质，中国农业科学院作物科学研究所可以立足产区，协调一些资源、力量，来做好这个事情。”

对原料生产的关注，也反映了业内人士对精酿啤酒长线发展的看好。

正如华创证券研究所所长董广阳提出的，目前，国内啤酒行业的高端产品以百威所占份额最大，青岛啤酒、雪花啤酒、嘉士伯的高端产品正在持续放量，“现在的高端、中高端市场并不是零和竞争，而是中高端整体扩容的竞争，这使得很多啤酒企业高举高打、走差异化的竞争路子。”

精酿啤酒则是企业在中高端市场上鏖战的生力军。

在今年8月初举办的青岛某酒展上，青岛白啤、皮尔森等精酿产品与老式录音机、电风扇等摆放在一起，以“国潮风”的主题，拉近了消费者与国产精酿品牌之间的距离。

在天猫的百威啤酒官方旗舰店内，记者看到，百威美式拉格就配有“此刻开启百威必爽 NEW 体验”字样，可以加青柠，“柠檬切片，倒入杯中捣碎，再放入1~2片薄荷叶，舌尖冰爽清凉，酣畅爽口”，也可以“加汽水”，“兑和法除啤酒的涩口”，口齿扣下清爽的疗檬甜香。

从更大的层面来说，精酿啤酒赋予了行业更多利润成长的空间；而对于与啤酒最为亲密的中青年消费者来说，精酿啤酒则赋予了其更多的口感探索与新玩法的想象空间。

这让人不由想到了20世纪80、90年代，红葡萄酒在中国市场风行的时候，很多人处于猎奇心理，用雪碧+红酒的饮用方式，尽管这种饮用方式很长时间被业内所诟病，但随着市场浪潮的推进，大家越来越产生了“存在即合理”的看法，并认为，要回归到饮酒追求舒适度、乐享饮酒过程的初心，先让消费者喝起来，赋予消费者更为多元化的消费体验，这样才能打开更为广阔的市场空间。

精酿啤酒走进寻常百姓家

“很多玩精酿的人，都在做直播。”有业内人士表示，精酿啤酒在线上场景进行渗透。与此同时，精酿进社区的模式也在更多的啤酒企业中推进。

据介绍，珠江啤酒在建成精酿啤酒体验中心和白云机场开设雪堡精酿体验馆的基础上，进一步优化精酿门店管理运营模式，在多个优选领域摸索新零售精酿体验店新模式、社区店合作模式、店中店合作模式等新型门店合作模式，并以品鉴、分享、积分、沙龙等体验互动方式构建场景，形成有效的粉丝导流及互动渠道，实现消费者与品牌之间的情感认同和归属。

相关数据显示，就国内市场而言，IPA、爱尔啤酒是市场占比最大的品类，品种多、销量大。小麦啤酒次之，爱尔广、销量大。

北京燕京啤酒股份有限公司副总工程师林智平就曾提出，主观分析来看，精酿啤酒的酒精度是现阶段分化的态势；低酒精度可能试饮性好，高酒精度受深度爱好者追捧。迎着国潮风，燕京啤酒推出了燕京八景精酿系列，以消费者为核心的风格导向，结合国潮的包装设计，涵盖了皮尔森、世涛、烈性爱尔等八种不同的风格。在渠道方面，燕京啤酒推出了燕京就赞社区店，店面走进社区的同时，还推进了社群营销，打造私域流量直接触达消费者。

华致酒行2020半年报逆势增长

■ 刘岩

8月27日晚间，酒类流通第一股华致酒行连锁管理股份有限公司(以下简称“华致酒行”)发布2020年半年度业绩报告。公告数据显示，2020上半年，华致酒行实现营业收入23.63亿元，同比增长24.90%；实现归属于上市公司股东的净利润2.13亿元，同比增长6.24%。受新冠肺炎疫情影响，高度依赖线下聚会消费场景的白酒行业及酒类流通行业受到影响较大，整个行业动销数据扑不乐观。但在这种情况下，华致酒行业绩仍实现了营收净利的逆势增长，实属不易。

门店数量增长47%
全渠道网络渐趋完善

作为酒类流通行业的龙头企业，华致酒行现已构建了包括连锁酒行、华致酒库、零售网点、KA 卖场、团购、电商、终端供应商在内的全渠道营销网络体系，遍布全国31个省市自治区。在2020年上半年，华致酒行继续精耕零售终端，线下门店数量逆势同比增长47%。截至2020年6月30日，公司华致酒行、华致名酒库连锁门店数量逾1000家，渠道力得到进一步夯实。此外，华致酒行在扩张门店数量的同时，尤为注意对于门店的精细化管理运营。华致酒行通过建设线上O2O销售平台，帮助加盟商在资金保障、资源共享的一体化 B2B 供应链管理平台下，轻松管理门店商品与会员，实现长期稳定盈利。公告数据披露，报告期内，华致酒行单店收入同比增长21%。

除B2B的全方位布局外，在B2C方面，华致酒行也进行了积极拓展。公司于2019年正式上线的微信小程序销售平台“华致优选”，将做有温度的全球“尖货”酒品新零售平台作为发展理念，以上市公司品牌为背书，以优质名酒引流，同时通过熟人推荐进行裂变营销，备受消费者青睐。疫情期间，华致优选加速发展与创新，借助“宅家经济”，推出老八大名酒、十七大名酒、苏格兰威士忌、日本清酒、五粮液尖货、波尔多石岸、日威尖货等多场专场活动，注册用户数增长显著，带动了电商渠道收入快速增长。

大数据反哺上游
持续加码新品开发

自成立以来，华致酒行就与国内外知名酒企建立了长期稳定的合作关系，全线产品源头直采，从而保证消费者能在华致酒行买到保真好酒、放心酒。据了解，华致酒行与茅台、五粮液、汾酒、古井贡、钓鱼台、荷花、习酒等全球知名酒企保持着紧密的战略合作，并主要经销罗曼尼康帝、拉菲、奔富、拉图、玛歌等世界名酒，经销产品覆盖品类近4000种。

此外，华致酒行依赖于自身完善的渠道网络布局及庞大的消费者数据，可反哺上游酒企产品设计，以市场需求为导向与上游伙伴合作开发酒类产品。公司现已与上游酒企合作开发了“贵州茅台酒金”、“五粮液年份酒”、“钓鱼台精品酒”、“荷花酒”、“古井贡酒1818”、“习酒头份酒”等明星产品，为公司业绩增长提供了广阔想象空间。值得一提的是，由河北中银、华致酒行、贵州荷花酒业所共同经营的“荷花”所申请的荷花酒类商标近日已经获得核准注册，品牌力进一步夯实提升，这也是华致酒行联合上游企业打造优质产品品牌的一大标杆案例。

疫情的影响加速了酒类流通行业的集中化发展趋势，为更好应对市场及行业变化，上半年，华致酒行利用市场空档期资源内功，完成华致名酒库客户储备及前期尽职调查工作，加强团队建设，进一步夯实了“保真”内控体系，市场份额进一步提升。数据显示，上半年华致酒行销售收入同比大幅增长，资本市场对华致酒行未来发展同样较为看好，年初至今，公司二级市场表现良好，股价累计上涨逾50%。

“五粮液数字酒证”胜在哪儿？

国内首个白酒区块链数字资产项目成功落地

数字时代大幕徐徐拉开，自2018以来，白酒行业推移开启数字化转型，在消费升级大趋势下，知名酒企通过营销模式和产品服务创新持续挖掘新消费需求，带动行业供给侧整体升级，满足消费者对高品质服务的需求。

今年3月30日，“粮物至臻 至善存久”新酒@五粮液战略合作营销暨臻久网“五粮液数字酒证”发布会创新采用“云发布”的形式举行。“云发布”会上，双方宣布将在品牌建设、新媒体智慧营销、区块链前沿技术应用等领域进行深度合作，并进行了“五粮液数字酒证”线上启动仪式。

上半年五粮液2019年度股东大会顺利召开，会上，五粮液同时公开了2020年的经营计划。对于投资者来说，更可以从中窥见白酒投资的重要信号——今年三月正式对外发布的五粮液数字酒证，或迎来最佳布局时机。

区块链赋能 引领行业变革

近年我国高度关注数字货币和区块链的发展，区块链技术被纳入《“十三五”国家信息化规划》统筹布局。目前，区块链的供应场景已经突破了虚拟货币这一桎梏，向着更贴近生产和消费的方面迈出了一大步。在改革开放进入深水区的今天，区块链这一技术是否能够成为打开新局面的钥匙与灯塔，是否能够使得传统行业升级转型，让实体产业发展提质增速？作为历史的见证者，我们将在不断探索中给出自己的答案。

区块链保证实体酒能追根溯源

五粮液数字酒证依托区块链，其上链记录覆盖出厂、仓储、物流运输三大环节，通过将五粮液实体酒与数字酒证进行一一对应的加密输定，并结合M2C模式的原厂直供、原厂仓储、原厂物流，最终既在技术路线上保证了数据的不可伪造篡改，又在模式上将产品从厂方直送到消费者手中。基于区块链的深度应用，一瓶酒从哪里来，如何流通等信息都可以进行查验，最终增强了在流通环节当中的产品保真，实现了保真模式的完整闭环、最终让消费者能够安心购买。

老酒收藏市场升温

近几年，老酒收藏越来越被大众关注，“酒是陈的香”已成为共识。2012年，1瓶五粮液在拍卖会上被拍出近百万元人民币的高价，创单瓶五粮液拍卖价格新高，人们逐渐认识到老酒具备非常高的升值潜力，纷纷将目光投向了老酒投资领域。

五粮液数字酒证作为区块链+数字资产成功落地项目，在投资收藏方面也有亮眼之处，其指定发售平台臻久网为用户提供三年免费原厂智能仓储以及终生专业物流配送服务，看重解决了传统模式中的仓储、运输问题。随着老酒市场崛起，相信五粮液老酒后期的升值空间是非常大的。

五粮液数字酒证的世版眼镜定第八代经典五粮液上市当天2019年5月20日生产的酒，形成了这批酒不可替代和不可复制的稀缺价值。

今年七夕，五粮液指定臻久网在全网首推五粮液数字酒证2019520的世版，不仅体现出五粮液对核心终端发自内心的重视、诚意和祝福，亦体现出五粮液对产品的决心与信心。目前，五粮液数字酒证的世版全球仅有600个，其升值空间和稀缺性的叠加成就了第八代五粮液数字酒证的世版独一无二的投资价值属性。

随着产业互联网时代的到来，五粮液主动拥抱新零售和新渠道，与消费者发生更多的链接，不仅让消费者品味到高品质的白酒，同时有利于加深消费者对五粮液品牌的了解，使消费者与品牌之间不光是简单的买卖关系，而是一种双向的情感互动关系。

当前随着互联网经济进入以产业数字化为主导的下半场，五粮液发力五粮液数字酒证，以互联网思维赋能，改变传统白酒营销模式，根据消费者不断变化的需求进行线上的调整，让消费者能够购买指定特殊年份甚至特殊日期的老酒，可以说是最大化挖掘并提升了老酒的收藏属性，其前景值得期待。

五粮液数字酒证作为区块链落地项目的成功典范，顺应了传统的售卖模式，发展潜力和前景正为业内关注。未来，五粮液数字酒证或将成为重塑老酒市场，提升老酒收藏投资价值的一个突破口。

目前，五粮液数字酒证创世版已经上线，在“全球仅有600个”的吸引下，其是否能掀起购买热潮，我们拭目以待。

扫码即可参与体验

时代数科开发并运营的“臻久网”是新浪集团投资孵化的名酒数字资产交易平台，是五粮液官方指定数字酒证运营平台。 （企宣）

人民法院公告
(2020)苏09 执1 5日1
贵州六枝特区永盛冶炼有限责任公司：本院受理原告黄红玲劳动争议仲裁委员会裁决一案，已审理终结，现依法向你公告送达：(2020)黔0203民初902号民事判决书。自公告之日起60日内到本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满后15日内，向本院提交上诉状及副本，上诉于贵州省六盘水市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省六盘水市六枝特区人民法院
吴红刚：本院受理原告本溪县沈阳交通运输有限公司公告送达(2020)黔0203民初903号民事判决书。自公告之日起60日内到本院第二人民法庭(贵阳法庭)领取民事判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满后15日内，向本院提交上诉状及副本，上诉于贵州省六盘水市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省六盘水市六枝特区人民法院
何与莎：本院受理原告苏秀连与你离婚纠纷一案，因你去向不明，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本案诉状副本、证据、证据目录、应诉通知、举证通知、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票，自公告之日起满60日视为送达。提出答辩的期限及举证期限为公告送达期届满后的15日内，本案定于2020年11月25日15时在本院调解室庭开庭审理，逾期视为放弃答辩权。

贵州省独山县人民法院
樱付兴：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司遵义市播州区支行关于你信用卡纠纷一案，已审理终结，现依法向你公告送达本院(2020)黔0321民初1554号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省遵义市播州区人民法院
赵俊卿：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司遵义市播州区支行关于你信用卡纠纷一案，已审理终结，现依法向你公告送达本院(2020)黔0321民初1555号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省遵义市播州区人民法院
雷裕报：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司遵义市播州区支行关于你信用卡纠纷一案，已审理终结，现依法向你公告送达本院(2020)黔0321民初1553号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

王俊、吴海燕：本院受理黑龙江中国银行股份有限公司鹤岗市中心支行与你间金融借款纠纷一案，已审结。现依法向你送达公告送达：(2020)辽0321民初1075号民事判决书。限你收到公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于辽宁省鞍山市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

辽宁省台安县人民法院
张广洲：本院受理台安县公证处与你民间借款纠纷一案，因你现住地不人，依据《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本院(2020)辽1521民初385号民事判决书。判决内容：一、张广洲于本判决生效后十日内，向本院诉讼费人民币2500元，公证费人民币1000元，合计人民币3500元。逾期不履行，则按法定加倍支付迟延履行期间的债务利息。本案受理费人民币100元，减半收取人民币50元，由张广洲负担。如不服本判决，可在公告送达之日起十日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数或者代表人的人数提交副本，上诉于辽阳市中级人民法院。

河南省信阳市浉河区人民法院
樊东伟：本院受理原告严英达侦查期间的财产一案，你法向你公告送达本案诉状副本，开庭传票、证据、证据目录、应诉通知书、举证通知书、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票等有关的诉讼文书，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内，向本院提交上诉状及副本，上诉于河南省信阳市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

河南省郸陵县人民法院
陈东合：本院受理原告严英达侦查期间的财产一案，因你现住地不人，依据《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本院(2020)豫1502民初385号民事判决书。判决内容：一、陈东合于本判决生效后十日内，向本院诉讼费人民币2500元，公证费人民币1000元，合计人民币3500元。逾期不履行，则按法定加倍支付迟延履行期间的债务利息。本案受理费人民币100元，减半收取人民币50元，由陈东合负担。如不服本判决，可在公告送达之日起十日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数或者代表人的人数提交副本，上诉于信阳市中级人民法院。

河南省信阳市浉河区人民法院
樊东伟：本院受理原告严英达侦查期间的财产一案，你法向你公告送达本案诉状副本，开庭传票、证据、证据目录、应诉通知书、举证通知书、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票等有关的诉讼文书，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内，向本院提交上诉状及副本，上诉于河南省信阳市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

郸陵县人民法院
陈合：本院受理原告陈合与你离婚纠纷一案，因你去向不明，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本案诉状副本、证据、证据目录、应诉通知、举证通知、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省遵义市播州区人民法院
赵俊卿：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司遵义市播州区支行关于你信用卡纠纷一案，已审理终结，现依法向你公告送达本院(2020)黔0321民初1554号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

贵州省遵义市播州区人民法院
雷裕报：本院受理原告中国邮政储蓄银行股份有限公司遵义市播州区支行关于你信用卡纠纷一案，已审理终结，现依法向你公告送达本院(2020)黔0321民初1553号民事判决书。限你自公告之日起60日内来本院领取判决书。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

河南省郸陵县人民法院
樊东伟：本院受理原告严英达侦查期间的财产一案，你法向你公告送达本案诉状副本，开庭传票、证据、证据目录、应诉通知书、举证通知书、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票等有关的诉讼文书，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内，向本院提交上诉状及副本，上诉于河南省信阳市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

河南省郸陵县人民法院
陈东合：本院受理原告严英达侦查期间的财产一案，因你现住地不人，依据《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本院(2020)豫1502民初385号民事判决书。判决内容：一、陈东合于本判决生效后十日内，向本院诉讼费人民币2500元，公证费人民币1000元，合计人民币3500元。逾期不履行，则按法定加倍支付迟延履行期间的债务利息。本案受理费人民币100元，减半收取人民币50元，由陈东合负担。如不服本判决，可在公告送达之日起十日内，向本院递交上诉状，并按对方当事人的人数或者代表人的人数提交副本，上诉于信阳市中级人民法院。

河南省郸陵县人民法院
陈合：本院受理原告陈合与你离婚纠纷一案，因你去向不明，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本案诉状副本、证据、证据目录、应诉通知、举证通知、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

河南省郸陵县人民法院
陈东合：本院受理原告陈合与你离婚纠纷一案，因你去向不明，依照《中华人民共和国民事诉讼法》第九十一条之规定，现向你公告送达本案诉状副本、证据、证据目录、应诉通知、举证通知、廉政监督卡、告知合议庭组成人员通知及开庭传票，自公告之日起60日内来本院领取。逾期视为送达。如不服本判决，可在公告期满之日起15日内向本院递交上诉状及副本，上诉于贵州省遵义市中级人民法院。逾期本判决即发生法律效力。

吉林省金银朋鑫实业有限公司年产300万米聚氨酯冶炼炉改造项目环境影响报告书征求意见稿公示
吉林省金银朋鑫实业有限公司年产300万米聚氨酯冶炼炉改造项目位于长春市九台经济开发区长江工业园区，九台市卷烟厂对面路北，现面向周围11户居民公开征求意见。
1.建设单位：吉林省金银朋鑫实业有限公司
2.建设地点：九台经济开发区长江工业园区
3.建设内容：主要包括：年产6、氨、氧对、和气体、高纯度、氧、三、氧子等，公司可同时将资金投资氧化物有限公司（联系电话：0431-85563666，邮箱：2238809931@qq.com）参观或座谈等，自发布之日5个工作日内公司可组织参观和座谈。
1.环境影响报告书征求意见稿全文及公众意见表获取方式：http://www.mee.gov.cn/xxgk2018/xxgk/xxgk01/201810/t20181024_663329.html
2.查阅纸质报告书的方式和途径：公众可到现场公告栏张贴的纸质报告书内容。
3.意见表的公众范围：项目评价范围内的公众，法人和其他组织的意见。
4.公众意见表的网络连接网络链接取下：http://www.mee.gov.cn/xxgk2018/xxgk/xxgk01/201810/t20181024_663329.html
5.公众提出意见的方式及途径：公众可以通过电子邮件方式、在规定时间内以书面的公众意见表等提交建设单位，反映与建设项目环境影响有关的意见和建议。
6.建设项目联系方式：
通讯地址：巴彦诺尔市五原县天吉泰镇工业园区
邮编：010300
电话：0478-7766656
联系人：公司董事长：陈先生
公众参与承诺：1、如实公开项目信息；2、如实公开公众意见；3、如实公开公众意见处理情况。

达拉特旗河源金属颗粒物冶炼有限公司高生物颗粒加工项目二次公告
按受委托，河源六森国环有限公司对达拉特旗河源金属颗粒物冶炼有限公司高生物颗粒加工项目环境影响评价工作，现将公众意见调查情况公告内容清单公示，欢迎公众参与。
http://www.qlzhyxgs.com/nd.jsp?id=46#group=1 建设单位：达拉特旗河源金属颗粒物冶炼有限公司，13134853135 环评单位：内蒙古森盛环保有限公司，13304721042

科通世界美酒中国行 青岛站亮点多广受赞

■ 吕俊岐

由科通国际展览(广州)有限公司主办，酒界新势力联盟、中国酒类流通协会进口酒市场专业委员会、中国葡萄酒协会联盟、格兰学苑、七号酒仓作为支持单位的科通世界美酒中国行在青岛中铁威斯汀酒店举办。几十家知名进口商带来千余款世界美酒让参加此站的葡萄酒合作商及爱好者大饱口福，参展的几十家进口商也获益匪浅，除了感谢主办方科通国际展览为他们创新搭建了一个高效的展示平台让展商得以充分展示著名酒庄品牌形象和丰富历史文化外，在这一广受行业赞誉的平台上，不少参展的进口商还实实在在地结交了新的合作伙伴，为双方今后卓越的合作开拓了良好精诚的先河。

葡萄酒行业的共享平台

自2004年，科通国际展览一直坚持为来自全球各地的进口商们提供一个葡萄酒共享的平台，Interwine是中国最大的专业葡萄酒烈酒展会，让无论是爱酒或者是从事葡萄酒行业的人们相聚于此，深入了解世界名庄，掌握全球葡萄酒行业新趋势、新机遇、新业态。多年来，科通国际展览公司在素有“中国进口酒展览行业第一人”贾燕平女士的精心热心诚信高效带领下，创新发展，不断进取，为客户和行业精诚服务，不断为客户和行业提供提升最具市场竞争力和发展价值的服务，使得科通国际酒展成为名副其实的中国第一大葡萄酒与烈酒展，得到了中外葡萄酒行业的一致盛赞。

十几年来，科通国际酒展在中国乃至世界形成了非常大的影响力，被国内外数百家专业协会、葡萄酒服务商及相关政府机构赞誉为有力推动了中国进口葡萄酒市场快速健康发展，为传播中外葡萄酒文化，倡导健康生活方式，作出了重大贡献。迩今，Interwine 酒展作为亚洲最大的、国际化与专业化程度最高的国际葡萄酒展览会，专注在葡萄酒领域给中国的进口葡萄酒商提供了一个展示平台，而其精准、高效组织的展览效果得到了业界广泛认可。

Interwine 作为当今世界著名的专业葡萄酒烈酒展会，已走过十六载，获誉无数。值得一提的是，今年在新冠疫情的冲击下，葡萄酒行业上半年可以说处于发展停滞的状态，但6月初开始的科通世界美酒展深圳站巡展，发挥了重要的引领行业发展和提振行业发展信心等作用效果，使得葡萄酒行业从员看到了星火并有燎原的趋势。

酒类流通行业纷纷赞誉

海南省酒类流通行业协会秘书长陆婷对此评价指出，科通国际葡萄酒展为中国专业性极强的酒展，十几年坚持不懈把最优质的资源和最优质的酒商连接在一起，使得大家能成为合作伙伴，坚信未来眼科通将提升合作水平并依然是最坚实的合作伙伴，为海南省葡萄酒市场的繁荣贡献我们的力量。

深圳市玛圣贸易有限公司总经理吕龙簪说道，科通展会自成立以来，一直矢志不渝的为酒商和买家提供优质、便利的沟通平台，马圣与科通合作以来获益匪浅，我们缅慢葡萄酒行业与科通展会携手并肩能为大家，以及整个行业创造更多的合作机会。

酒联国际总经理张华珍点赞道，希望科通博览会不断地推陈出新，取得更大的进步，推动行业更大发展，给企业提供更有效的帮助，期待科通展览会更创高峰，越办越好；厦门酒行家进出口有限公司董事长蔡毅玲认为，眼随科通三年有余了，坚持开展新业务与我们共地的协会合作，让我们企业享受到了更多的优惠，专业的国际酒类展会以及专业的团队让我们的路走得更稳。

惠州市柯莱美葡萄酒学院 Jack 赞叹道，很荣幸能与 interwine 合作，从惠州到广州，从联合到协办，每一次组织都积累着欢乐与汗水，科通平台对中国的葡萄酒行业的贡献有目共睹。今年是一个特殊的年份，在经过半年的沉寂后，葡萄酒市场重新复苏，而科通走在了复苏的最前方，率先为大家带来了全国的巡展，这无疑帮助了广大葡萄酒商家重新启航。希望以后可以和科通有更多更深入的合作，也祝愿科通 Interwine 可以越办越好！

广州品界贸易有限公司总经理李亚娜说道，作为意大利葡萄酒文化推动的践行者，以专业，做市场；以品质，待客户。我们始终改力于葡萄酒文化在中国的开拓和推广，为国内各界提供来自意大利的质优价优的精品进口葡萄酒、国际潮流葡萄酒文化、众多与葡萄酒相关的时尚生活资讯等。经过多年的努力，广州品界以专业为内核获得运营商和客户的认可与信赖，以优质的国际化管理标准赢未来，感谢科通多年来的支持，祝科通国际展览越来越成功！

运营商积极参与亮点多

值得一提的是，本次科通世界美酒中国行—青岛站活动现场上，既有多年参加这一活动跟科通国际展览保持多年成功合作的著名进口酒商，也有慕名而来首次参加科通世界美酒中国行活动的进口葡萄酒运营商。名酒庄品牌形象和丰富历史文化外，在这一广受行业赞誉的平台上，不少参展的进口商还实实在在地结交了新的合作伙伴，为双方今后卓越的合作开拓了良好精诚的先河。

葡萄酒行业的共享平台

自2004年，科通国际展览一直坚持为来自全球各地的进口商们提供一个葡萄酒共享的平台，Interwine 是中国最大的专业葡萄酒烈酒展会，让无论是爱酒或者是从事葡萄酒行业的人们相聚于此，深入了解世界名庄，掌握全球葡萄酒行业新趋势、新机遇、新业态。多年来，科通国际展览公司在素有“中国进口酒展览行业第一人”贾燕平女士的精心热心诚信高效带领下，创新发展，不断进取，为客户和行业精诚服务，不断为客户和行业提供提升最具市场竞争力和发展价值的服务，使得科通国际酒展成为名副其实的中国第一大葡萄