

全国人大代表,古井集团党委书记、董事长余林:

淘汰落后产能提高白酒准入标准

■ 本报记者 张晓梅 吴明 张骅

“白酒产能过剩及白酒乱象问题,巨大的经济利润驱动是诱因,但最根本的原因还是行业的技术标准过低,缺失健全的行业标准体系和生产准入制度,导致鱼龙混杂,产品质量良莠不齐,产能肆意扩增。”2月7日,全国人大代表,古井集团党委书记、董事长余林就我国白酒产业发展发表了自己的看法。

据权威部门统计数据显示:全国大大小小共有1.8万多家白酒厂,其中获得生产许可证的企业8824家。大中型企业占1.49%,中型企业占8.90%,小型企业占89.61%;大部分白酒企业规模偏小,产业集中度较低。

余林认为,大量存在的小规模白酒生产企业,既浪费国家资源,又不利于规范管理,质量难以保障,影响行业信誉。一些小的白酒企业质量问题非常突出,环境污染严重,年份酒标注混乱,严重影响了人民群众的身体健康和经济社会的可持续发展。

因此,余林建议国家提高白酒行业技术门槛,有效保障食品安全,提高



余林

资源利用率,保护环境,进而保护历史悠久的民族品牌,促进中国白酒行业的长远发展。

一、建议分等级、分类型设置技术门槛。考虑白酒行业目前众多,技术水平参差不齐的现状,同时考虑市场公平竞争,避免激化社会矛盾,建议分为A/B/C三个等级,类型可分为传统白酒生产准入、原酒生产准入、原酒配制酒准入和配制白酒生产准入四类。

二、在保障产品品质与食品安全

性方面,应制定并完善食品安全各项标准,通过提升食品安全标准,来提高白酒行业准入门槛。准入企业建议应具备以下技术条件:

1、建有健全的食品质量管理体系,具备ISO9000质量管理体系、HACCP食品安全管理体系认证。

2、严格按照相关标准组织生产,执行食品安全国家标准及相关的国家标准或行业标准。做好达标备案工作。

3、具备满足产品质量安全和质量控制要求的质检设施、检验设备和专职质量检验人员;

4、具备产品质量安全可追溯体系,实现从原辅料到产品全过程的可追溯性。

5、企业生产所需容器、包装材料和产品标签应符合食品安全国家标准和相关法律、法规的要求。

三、在产品工艺和质量控制方面,准入企业建议具备以下条件:

1、具备原料处理、发酵、贮酒、灌装等白酒生产设施和设备。不同等级不同类型白酒具备相应的生产规模和技术能力。

2、具备与生产相配套的工艺、方法和相关操作规范,所采用的工艺技术合理,检验技术手段准确可靠。

四、在节能降耗与环境保护方面,准入企业建议应具备以下条件:

1、企业具备三废处理设施和设备,积极开展节能减排和清洁生产工作,对生产全过程实施有效控制,按要求实施清洁生产审核,并通过评估验收。

2、具备排放污染物自行监测设施、设备及技术人员。建立自行监测制度,具备对排放污染物开展自行监测的能力。

3、能耗、水耗必须达到国家或地方要求的限额指标。严格执行有关污染物排放标准。

4、具备ISO14001环境管理体系认证。

五、坚决落实国家扶持扶优劣的产业发展政策,充分发挥法律法规的约束作用和技术标准的双重门槛作用。

六、支持企业运用高新技术和先进适用技术,以质量品种、节能降耗、环境保护、改善装备、安全生产等为重点,对落后产能进行改造。

全国人大代表,合肥百货大楼集团董事长、党委书记郑晓燕:

互联网推动传统百货创新升级

■ 本报记者 张晓梅 张骅 吴明

相对于零售业来说,在移动互联网时代,电商的冲击愈演愈烈,传统百货业逐渐沦为电商的线下“试衣间”。3月10日,全国人大代表、合肥百货集团董事长郑晓燕说,实体店和电子商务的双轨运行的确存在影响,但更应该看到是一种机会。

早在2011年11月24日,百大易商城作为百大集团继百货、超市、电器之后的一种新的零售模式正式上线运行。经过近两年多的运作,已进入快速成长期。目前共经营八大品类,分别是食品、母婴、日用品、数码手机、家用电器、美容化妆、家居配饰及办公用品,销售年均同比增长高达50%以上。

郑晓燕说,为顺应新形势、新要求、新挑战,合肥百大集团在经营上实现多元化、特色化、差异化经营;转变服务方式和理念,注重消费者体验;以体验营销、口碑营销为着力点,增加多种方式营销,变被动为主动,第一时间为消费者传播信息化企业正能量,同时积极构建实体店、网店、微店三位一体的全渠道零售商业新模式。

郑晓燕认为,在网购盛行的今天,百货商业不仅要满足消费者的物质需求,更应该为顾客提供新的生活体验,塑造一种和美的生活方式,满足消费者精神上的需求变得更为重要。在体验经济时代,商场的经营理念从“卖商品”转为“生活方式体验”,让顾客通过购物享受一种全新的生活气息。

郑晓燕说,百大集团将尝试根据消费者需求专门量身订做商品。不仅如此,还采用了新的营销模式,如采用摇一摇、扫描二维码方式进行促销活动等。

“百大集团积极试水电子商务领域,加快培育过程,下一步打算把安徽的名优特产品推销到网上去,形成自己的‘线上特色’。例如,将于近期推出的生鲜系列。”郑晓燕说,目前,百大正与网购的大网站、大平台进行合作,未来将在这些网站上铺设网店。



郑晓燕

全国人大代表,安徽口子酒业股份有限公司董事长徐进:

口子酒业铭记责任做强产业

■ 本报记者 张晓梅 吴明 张骅

3月10日,全国人大代表、安徽口子酒业股份有限公司董事长徐进在接受记者采访时说,作为企业追求利润无可厚非,但企业还有比利润更为重要的责任,肩负着产业报国、回报社会、为职工谋福祉,提供给消费者高品质产品等责任。

“真抓实干,诚信天下”。这句耳熟能详的广告语同时也是安徽口子酒业的经营哲学。徐进用“五种责任”来诠释口子酒业的经营观:对消费者的责任,要生产质量优异、安全可靠的产品,满足消费需求;对员工的责任,要提供稳健发展、前景清晰的平台,助其实现人生价值;对合作伙伴的责任,要营造坦



徐进

诚相待、互利共赢的伙伴关系,实现共同进步;对政府的责任,要开拓持续纳

税、吸纳就业的经营格局,帮政府分忧;对社会的责任,要弘扬古道热肠、扶弱济困的传统美德,促社会和谐。作为有着悠久酿酒历史、身为中国酿酒骨干企业的口子酒业,在其发展过程中,始终铭记肩负的“五种责任”,负重前行,循序渐进。

徐进说,本着对消费者负责的理念,始终坚持“不合格的原辅材料不准进厂,不合格的半成品不准转序,不合格的工作不准移交,不合格的成品不准出厂”的“四不准”原则和几百项原辅材料标准、产品标准、管理标准及检验规程,不断加强原料把关、过程控制和产品检验的密度和强度,建立健全了一整套严格有效的质量监控体系,质量一票否决权始终贯穿于生产经营的全过程。

原料选择上,口子酒业的选料标准高于国家标准。只在国家粮库或省级粮库采购优质原料,每批原料必有国家技术监督局的检验报告,进厂时由公司质量中心再抽样复检,不合格一概拒收。

生产过程中,口子酒业制定了严格的《测量管理体系手册》、《质量环境食品安全管理手册》以及《安全管理制度》等控制制度,不断采用新材料、新工艺、新技术、新设备,较早地采用微机勾兑技术,引进了先进的气、液相色谱仪和精密定量全封闭式灌装机等,对生产工序、生产岗位职责、生产考核标准、产品质量检验、安全、环保、卫生等方面都进行了严格的控制管理,保证了公司产品质量安全。

全国人大代表,安徽金种子集团董事长、党委书记锁炳勋:

白酒最大的危机是认识不足

■ 本报记者 张骅 张晓梅 吴明

有资料显示,在2011年,中国的白酒产量已经提前4年,超额完成了2015年的规划目标。从当前行业的粗略统计看,目前白酒行业的实际产能至少是白酒实际消费量的5倍,行业产能存在严重的泡沫,再加上中央“八项规定”使公务高档白酒销量急剧下滑,有人认为白酒的冬季已到。但3月9日,正在参加两会的全国人大代表,安徽金种子集团董事长、党委书记锁炳勋在谈到当前白酒行业的“惨烈”之状时表示:“白酒最大的危机不是行业危机,最大的危机在于我们对危机的认识不足。”

作为行业中的资深人物,锁炳勋早在几年前就提出了白酒要走亲民路线,



锁炳勋

做百姓产品。中国白酒经历了10年黄金期大发展,在2012年遭遇“寒流”,到

2013年上半年开始见顶向下回落。锁炳勋认为,根据历次行业调整的经验,这一轮调整至少要持续3年至5年。从产能过剩到市场渠道产品大量库存,从资本市场估值过高到企业投入加大,运营成本上升,盈利能力下降,整个白酒行业正在经受着严峻考验。对此,锁炳勋从三个方面进行了分析。

一是白酒行业还没有真正进入冬天,顶多就是秋天。据有关数据显示,上一轮调整销售量下降了60%,利润下滑的幅度更大。

二是行业产能严重过剩,行业洗牌的力量将会进一步加剧。据《中国酿酒产业“十二五”发展规划》,到2015年,全国白酒总产量将达到960万吨。然而在“十二五”第二年的2012年,就已经

高达1026万吨。这组数据充分说明,产能严重过剩,很多中小企业都将面临生死存亡的大问题。

三是“三公消费”为支撑的政商务消费被全面限制。这次调整不是“过山车”,以政府主导型消费模式不可能重现,高端白酒消费渠道正在由政务和与政务相关的商务消费向民间商务及私人消费转移,大众白酒成为市场消费主流。

面对宏观形势和行业调整的压力,金种子将坚持“做强主理白酒,打造中国大众白酒实力品牌”不动摇,强抓行业调整的机遇期、深化改革的窗口期、转型升级的关键期,围绕主业深化改革、管理升级、技术创新,强力推进金种子转型升级,强力推进从二线白酒品牌向一线品牌升级。

全国人大代表,安徽出版集团董事长、党委书记王亚非:

文化产业在快速发展中提升质效

■ 本报记者 张骅 张晓梅

“继续深化文化体制改革,完善文化经济政策,增强文化整体实力和竞争力。”3月10日,全国人大代表,安徽出版集团董事长、党委书记王亚非在接受记者采访时说,李克强总理在政府工作报告中关于文化产业发展这一论述,确立了文化产业发展方向,但文化类企业要遵循市场在资源配置中起决定作用的规律,坚持改革走在前列,注重创新谋在实处,以文化产业的壮大推动引领出版主业做强,在多元产业中融入更多文化元素。

王亚非认为,首先是发展要加快。2014年,安徽出版集团销售收入力争达到200亿元,利润同比增长15%。王亚非说,加快发展就意味着要有一定速度。有速度才有规模。做规模就像摊大饼,只要你把饼摊满了,别人就没地方摊,你想摊薄就摊薄,想摊厚就摊厚,可以慢慢摊。要积极占领市场,再巩固和拓展阵地。市场丢掉了,花再大代价都难以抢回来,也谈不上什么效益。

其次是要做实。做企业搞发展要坚持“快字当头、好字优先”,既要有一定速度,又要有很好质量,把“好”体现在“快”中,追求又好又快,各项工作都要做实落实。集团将适时召开财务工作会议,对公司财务进行规范整合,把基础工作做扎实。

再者就是需要运筹。所谓运筹,对于企业而言,就是对资源、资金、产品、品牌等所有具有产业属性的事物都从市场角度来看,挖掘其中的产业元素,产生放大效应,把一个点做成一个圆,做一件事为了后面5年,一个故事衍生出无数花样。文化既能传承传播,又具有无限创新功能,做文化永远不会走到尽头。

第四是布局。通俗地说,布局就是下棋。要下先手棋,料事于先,于人未发现处下功夫,掌握主动,未雨绸缪。



王亚非

全国人大代表,安徽省工商联副主席、安徽迎驾集团总裁倪永培:

深化生态酿酒向多元求效益

■ 本报记者 张晓梅 张骅

眼下,中国酒业哀鸿遍野,一片萧索。然而,正在参加全国两会的全国人大代表、安徽省工商联副主席、安徽迎驾集团总裁倪永培却是信心不减,他认为,白酒企业既要向品质要市场,更要向多元求效益。

倪永培出生于新中国成立后,经历过文革和上山下乡,当过插队知青。1970年,出生于酿酒世家的他被招工成为一名酿酒工,并把酿酒作为了自己的终生职业。

他从一名学徒干起,一步步成长为班长、车间主任、厂长。1991年,因业绩突出被提拔为县经委主任。3年后,他怀着实业报国的抱负,主动辞



倪永培

去经委主任职务,回到已开始走下坡路的酒厂任厂长。倪永培在白酒行业

干了43年,当了28年酒厂厂长,这在全国规模酒厂在任厂长中绝无仅有。2011年,中国酒业协会因其在白酒行业的资深地位和杰出贡献,授予他“中国酿酒大师”终身荣誉称号。

在业界,倪永培是最早提出“生态酿酒”概念的人之一,并着力把传统酿造完全转化成“生态酿酒”。他说,大自然是最好的酿酒师。并致力于找出生态环境、微生物、工艺、原料和白酒产品的有机联系和内在逻辑关系,用生态产区、生态刚水、生态原粮、生态工艺来酿造生态好酒,并实现整个生产过程的生态循环。

刚刚投入运行的酿酒废弃物综合利用项目,完全体现了他的生态工业意识。该项目利用各种废弃有机物可

产生沼气;使用酒糟清洗工艺,清洗后的有机废水与生产废水一起进行MIC厌氧发酵产生沼气,清洗后的酒糟可代替煤作锅炉燃料。沼气燃烧锅炉,高压蒸汽发电,发电后尾汽用作生产用汽,走循环经济、低碳经济之路。

倪永培说,任何产业都有其周期性,而作为企业更应该拓展产业链,扩大就业,拓展利润空间,因此,多元化发展不失为一种好方式。按照“以酒为主、多元发展”的思路,依托白酒主业发展相关配套产业和其他产业,目前产业涉及玻璃器皿、饮料、印刷包装、光电材料、五金塑胶、旅游、商贸等领域,主要投资地点分布在佛子岭、迎驾厂、霍山工业园、六安开发区、合肥等地。