

# 汾阳市杏花村镇乡村 e 发展规划



# 目 录

一、指导思想 .....	4
二、基本原则 .....	4
(1) 科学发展, 合理布局 .....	4
(2) 科技支撑, 转型升级 .....	4
(3) 规范生产, 保障安全 .....	4
(4) 综合利用, 清洁生产 .....	5
(5) 创建品牌, 公平竞争 .....	5
(6) 发展文化, 电商赋能 .....	5
三、主要任务 .....	5
(1) 加强原料保障能力建设 .....	5
(2) 推进产业结构调整 .....	6
(3) 发挥科技支撑作用 .....	6
(4) 保障产品质量安全 .....	7
(5) 加强品牌文化推广和文旅产业建设 .....	7
(6) 大力发展电商产业 .....	8
四、保障措施 .....	8



(1) 注重政策引导和协调 .....	8
(2) 加强白酒行业管理 .....	9
(3) 加大产业扶持力度 .....	9
(4) 开展产区区划管理 .....	10
(5) 推进企业诚信体系建设 .....	10
(6) 充分发挥乡村 e 镇的产业助推作用 .....	10
五、 组织机制 .....	11
(1) 加强组织领导 .....	11
(2) 健全协调机制 .....	12
(3) 创新体制机制 .....	12
六、 发展路径 .....	14



## 一、指导思想

深入贯彻落实科学发展观，坚持走新型工业化道路，加大技术进步和自主创新力度，促进产业优化和结构调整，推动信息化和工业化深度融合，保护环境；规范行业投资行为，实施品牌战略，提高质量效益，保障消费需求；科学规划发展，构建特色鲜明、结构合理的产业体系，大力发展电商产业，电商赋能促进白酒行业健康有序发展。

## 二、基本原则

### (1) 科学发展，合理布局

发挥政府引导和企业责任主体作用，逐步改变白酒产业多年来形成的种植和生产分离的模式，结合产区或基地的自然条件，积极探索新形势下的发展模式。

### (2) 科技支撑，转型升级

支持产学研合作，推动建立技术创新联盟，深入研究产业共性和个性问题，鼓励和支持各种形式的科技创新，促进行业加快转型升级。

### (3) 规范生产，保障安全

进一步加强行业管理，规范企业投资行为，强化行业自律，不断加强企业质量安全保障能力建设和提升产品质量安全管理



水平。

#### (4) 综合利用，清洁生产

坚持可持续发展和循环经济的理念，提高资源综合利用水平；实现清洁生产，降低资源消耗和污染物排放，促进节能减排，保护生态环境。

#### (5) 创建品牌，公平竞争

创建优势品牌，提高企业竞争力；维护市场秩序，营造公平、规范、透明、和谐的市场环境。

#### (6) 发展文化，电商赋能

弘扬中国传统白酒文化，加强宣传引导，倡导理性、健康、科学消费。大力发展电商产业，积极完善配套体系，鼓励跨境电商、传统电商、社交电商、直播电商企业通过招商引资留在汾阳。大力培养、引进电商人才，优化电商环境。

### 三、主要任务

#### (1) 加强原料保障能力建设

支持酿酒白酒种植基地建设，鼓励各酿酒原料产区根据本区域特点，引进、选育适合本区域的酿酒原料品种，并建立适宜的栽培方式，制定酿酒原料种植规范，推进优良酿酒原料品种区域化。按照“规模化经营，规范化管理”的原则，大力推动白酒生



产企业酿酒原料种植基地建设，支持企业与农户建立长期稳定的合作机制，保障白酒生产企业原料供应。

## (2) 推进产业结构调整

鼓励企业兼并重组，整合产业链。充分发挥汾阳在品牌、资本等方面的优势，支持企业转型升级，培育新的增长点；利用较好的自然条件，开发非基本农田种植酿酒原料，积极推动白酒产区的种植基地建设，逐步形成分布合理、特色鲜明的酿酒原料种植和白酒生产企业区域布局。

加大产品结构调整力度，合理发展白酒产品，形成合理的产品结构，丰富市场供给。

## (3) 发挥科技支撑作用

加强白酒行业应用基础研究，提高我国白酒行业科技创新能力，鼓励企业与大专院校、科研院所合作，推进科技创新平台建设，提高白酒生产技术装备自主研发能力；加强人才队伍建设，培养一批白酒酿造高级技术人员，为产业发展提供有力的科技支撑。开展酿酒原料品种区域化研究，选育具有自主知识产权的白酒酿酒酵母，攻克一批白酒生产关键技术，提高资源综合利用和产品质量安全水平。推广白酒行业清洁生产和节能减排技术，促进行业转型升级。



#### (4) 保障产品质量安全

完善白酒标准体系，加强企业检（监）测能力建设，保障产品质量安全。发布实施白酒行业准入条件，明确企业在产业布局、原料保障、生产规范、质量控制等方面的必备条件；制定酿酒原料种植和白酒生产技术规范，进一步完善白酒产品质量标准；建立白酒质量安全可追溯体系，支持主要产区建立白酒产品质量安全检测能力建设示范中心；鼓励企业实施《食品安全管理体系—食品链中各类组织的要求》，提高企业质量安全管理水平。

#### (5) 加强品牌推广和文旅产业建设

大力推动汾阳白酒产区品牌建设，培育和扶持一批创新能力强、经济效益好、诚信度高、特色鲜明的白酒生产企业，提高品牌知名度，重视对白酒商标等知识产权的保护，培育一批在国际市场上具有一定知名度和竞争优势的民族品牌。建立发展具有中国特色的白酒文化，注重白酒文化和品牌建设的有机结合，倡导合理、健康、科学消费，逐步树立汾阳白酒行业的整体形象。

大力发展文旅产业，文化是地域历史精神沉淀，杏花村作为中国诗、酒、花圣地要充分利用好汾酒、杏花村的品牌优势，围绕白酒优势产业，抓好白酒生产和酒文旅两个中心，将杏花村镇打造成包含上游农业生产、中游白酒加工酿造和下游酒文化旅游



于一体的集生产、商贸、旅游于一体，餐饮、康养、文化于一身的汾阳市政治文化经济次中心和名副其实的世界“酒都”。

#### (6) 大力发展电商产业

积极推动乡村 e 镇项目的全面开展，通过本次乡村 e 镇的打造，提升整体电商环境，完善电商配套，培育一批本地电商企业，培训一批电商技术人才，培养一批电商带头人，开发一批电商适销网红产品，打造一批小而美的白酒电商品牌。

电商产业已成为现代商业流通体系当中的一个重要板块，努力占领白酒电商领域的高地，布局白酒电商生态化发展。

### 四、保障措施

#### (1) 注重政策引导和协调

进一步健全和完善产业、财政、国土、环保、农业、商务、金融、工商及质检等相关政策，加强部门间协调配合以及相关政策的衔接，为白酒行业发展创造更为适宜的政策环境。种植、生产、流通等各环节相关部门加强沟通和配合，推动产业布局优化和转型升级，引导产业协调发展。鼓励酿酒原料主产区地方政府相关部门和大型白酒企业根据本规划制定地区产业或企业发展实施方案。



## (2) 加强白酒行业管理

实施白酒行业准入管理制度，防止白酒生产加工项目的盲目投资和低水平重复建设。对新建和改扩建白酒生产加工企业（项目）实施准入管理，不符合准入条件的企业（项目）不允许投产（开工）。对已有的白酒企业（项目）开展准入条件核查，指导督促企业按照准入条件的要求限期实施整改。

加强白酒行业信息统计工作。相关行业组织对白酒行业生产加工运行情况实施统计管理，定期汇总分析白酒行业运行状况和发展态势，及时准确发布白酒行业相关信息，指导行业健康有序发展。

## (3) 加大产业扶持力度

充分利用现有政策及资金渠道，重点支持酿酒原料种植基地建设和白酒行业科技创新，保障原料供给，推动技术进步，促进行业健康发展。对符合条件的白酒生产企业，在技术改造、检测能力提升、清洁生产、节能减排、重点装备自主化、品牌建设和公共服务平台等方面给予支持。继续对带动能力强的优势品牌白酒生产企业从财政、金融等政策上予以扶持，积极落实有关兼并重组的政策，在流动资金、债务核定、职工安置等方面给予支持。鼓励和引导银行业金融机构按照风险可控、商业可持续的原则，



对符合产业政策的白酒企业加大信贷支持力度。

#### (4) 开展产区区划管理

启动白酒产区区划管理工作。在充分调研的基础上，推动开展白酒产区区划认定工作，系统科学的划分汾阳白酒产区。鼓励符合条件的白酒产区申请地理标志产品保护，促进白酒产区运用地理标志产品保护制度，保护知识产权，维护特色质量，助推区域经济发展。开展白酒产品分级的管理工作；进行酿酒原料品种管理，筛选分别适宜不同主产区种植的酿酒原料，推进优良酿酒原料品种区域化。

#### (5) 推进企业诚信体系建设

推进白酒企业诚信体系建设，引导和支持企业建立诚信管理制度；组织企业参与诚信评价活动，做好诚信宣传，严格行业自律；积极支持企业开展诚信体系必备基础设施建设，鼓励社会资源向诚信企业倾斜。在招投标管理、公共服务、项目核准、技术改造、融资授信、社会宣传等环节，参考企业诚信相关信息及评价结果，对符合条件的诚信企业给予重点支持和优先安排。

#### (6) 充分发挥乡村 e 镇的产业助推作用

充分发挥乡村 e 镇的桥梁纽带作用，鼓励电商企业积极参与国家、地方有关政策法规及相关标准的制（修）订工作。加强对



白酒行业在电商领域发展中重大问题、行业共性问题的调查研究和公益性、基础性工作的研究。充分发挥乡村 e 镇在行业发展、技术进步、人才培养、信息服务等方面的作用，及时反映行业情况、问题和诉求。加强白酒行业电商水平，引导白酒企业规范电商行为，协助推动企业网上诚信管理体系的建立。加大白酒科普宣传，普及白酒文化，促进科学、合理、健康消费。组织开展各种电商交流与合作，通过各种展会提升我市白酒行业的国际影响力。

## 五、组织机制

### (1) 加强组织领导

完善领导机制，强化组织引领，发挥党总揽全局、协调各方的领导核心作用，把“杏花村镇乡村 e 镇”摆在优先位置，市委书记作为“杏花村镇乡村 e 镇”“一线总指挥”，党政主要负责同志是第一责任人。成立由副市长任组长，农业、发改、财政、商务、科技、环保等部门主要负责人为成员的汾阳市“杏花村镇乡村 e 镇”工作领导小组，发挥决策参谋、综合协调、调查研究、政策制定、督查指导、推动落实等作用。在商务局设立“杏花村镇乡村 e 镇”工作领导小组办公室，由商务局主要负责人兼任办公室主任，切实做好白酒产业发展中各项工作的落实、推进工作。



## (2) 健全协调机制

实行县抓统筹、镇（街区）抓落实的工作推进机制，加强白酒产业发展重大问题、重大政策和重大项目的统筹协调和指挥调度。建立农业、发改、科技、财政等多部门参与，各镇街区、有关部门单位协调配合的工作机制，各部门自觉加强对“杏花村镇乡村e镇”工作的支持，各镇（街区）党委、政府把工作重点和主要精力放在“杏花村镇乡村e镇”工作的落实上，相关部门按照职责分工，制定支持白酒产业发展的措施和办法，加强协作配合，形成工作合力，推进白酒产业加快发展。

## (3) 创新体制机制

创新组织机制。健全党委统一领导、政府负责、党委农村工作部门统筹协调的农村工作领导体制。建立“领导小组+相关部门+专业智库团队”的工作责任机制，对接引进白酒电商产业发展专业智库团队，研究解决白酒电商产业发展过程中遇到的问题，凝聚多方智慧，密切协作配合，形成推动乡村振兴战略工作的强大合力。

加强考核奖惩制度建设。健全考评体系，将任务目标完成情况纳入各相关单位和主要负责人的年度考核，与全年考评、个人职务晋升等挂钩，对推进力度大、成效突出的给予表彰奖励，对



推进不力、政策落实不到位的严肃问责。

完善宣传引导机制。拓宽“杏花村镇乡村e镇”重大工程宣传渠道，利用上级主流媒体推介开设“发展高品质白酒，推进乡村振兴战略”专题专栏，扩大先进示范带动效应，及时总结梳理先进理念、先进经验，在全县范围内推广，提升影响力。

完善培训教育机制。实施“杏花村镇乡村e镇”培训计划，增强全县干部推动“杏花村镇乡村e镇”的思想自觉、认识自觉和行动自觉。把到农村一线工作锻炼作为培养干部的重要途径，有计划地选派部门和年轻干部人才到乡镇街道、乡村挂职或任职，注重提拔使用实绩优秀的干部，形成人才向农村基层一线流动的用人导向。

加强示范带动机制。及时推广总结“杏花村镇乡村e镇”先进经验、先进做法，在全县选择一批镇村，梳理总结“杏花村镇乡村e镇”在各方面的先进典型，提供可复制可推广的经验，广泛开展示范创建活动，以点带面、点面结合，确保“杏花村镇乡村e镇”健康有序推进。

完善监测评估机制。建立汾阳市“杏花村镇乡村e镇”监测评价指标体系，加强统计调查，分级评价各地“杏花村镇乡村e镇”落实情况，加强规划实施情况动态监测。



加强督促检查制度建设。综合利用现场督查、网络督查、媒体督查等方式，加大督导通报力度，将“杏花村镇乡村e镇”目标任务完成情况定期提报“杏花村镇乡村e镇”工作领导小组，确保目标全面完成。

## 六、发展路径

### (一) 白酒产业发展重点任务

#### 1. 坚持白酒产业质量标准建立及监管

**规范汾阳市白酒市场秩序：**保护汾酒和地方知名白酒品牌知识产权，建设国家级白酒质量检验检测中心。加强对白酒小作坊的监督管理，规范白酒生产秩序。依法严厉打击制假、售假、仿冒生产等违法违规行为，净化酒类市场。

**建设智慧白酒的生产方式：**汾酒集团、中汾酒城等大型白酒制造企业应加快智慧白酒生产方式的引入，以“机械化、自动化、智能化、信息化”为主要特征的“智慧白酒”的出现，将使得白酒食品安全可追溯体系更完善，产品的制曲、发酵、蒸馏、储存勾调、灌装包装等过程更加精确，机械化、智能化生产出来的白酒在产品稳定性、标准一致性上更易把控，更环保，更节约，更高效，与国际标准更接近。

#### 2. 积极打造成汾酒品牌强有力支撑点



白酒行业中每个白酒企业都有相应的品牌支撑点，例如茅台的品牌支撑点就分为三大部分，一是经典的夺冠故事，二是老一辈革命家的喜爱和大力推荐，是独特香型和地域优势，山西汾酒要将悠久汾酒文化及全国清香型白酒代表作为品牌强有力支撑点，一方面通过在建设杏花村特色小镇的基础上，对整个杏花村经济技术开发区进行统一规划，打造一个具有汾酒文化特色的园区风景，推进汾酒文化的进一步传播及推广；另一方面作为全国清香型白酒代表，积极参与国内外白酒盛会，积极筹办第 20 届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大赛，利用这个国际品牌，扩大品牌影响力及知名度，进一步实现汾酒交易次数的提升，并吸引更多企业来了解汾阳魅力，将项目投资在汾阳，提高汾阳的经济实力。并联合国内清香白酒企业形成清香白酒发展力量。

### 3. 强占制高点强化品牌形象

选择更为有效的宣传方式：在品牌形象宣传上，企业更多采用的是广告等大众宣传方式，宣传效果并没有如期很好的体现，应该选用一个更加具有创意的宣传方式，在日前汾酒的营销市场更多地在国内，在 2018 年年底，已经确定了华东市场作为下一步主要开拓市场的发展战略，一定要选择特定广告位置及时间，可在浙江省新闻联播或者热门电视节目上，宣传汾酒品牌，如在



浙江省浙闻联播或者热门电视节目上，宣传汾酒品牌，如在浙江省新闻联播即将开始时，作为报时的媒介，夺目展示山西汾酒的品牌商标，在观众面前更深刻的强化山西汾酒的品牌印象。

**塑造良好的企业社会形象：**加强企业社会形象的积极塑造，积极参与社会公益活动，要增加在公开场合的出现次数，策划运作影响大、反映好的系统的大型公关活动，不仅局限于白酒产业内的活动，对企业家形象进行更好的定位，将企业家形象成为企业和产品品牌的强大支撑。

**建立专有的汾酒“粉丝团”及俱乐部：**建设汾酒的自媒体宣传平台，在汾酒的宣传平台上，进行汾酒文化及汾酒专业酿造的宣传，让更多人了解到汾酒的深厚底蕴及博大精深，并在特定的日子举办“粉丝团线下活动”，邀请那些具各购买力的忠实消费群体及潜在消费群体到汾酒直营店参观、品鉴美酒，并有专业品酒师现场讲解品酒知识，形成粉丝经济；为高端品牌的忠实客户建设专属汾酒俱乐部，俱乐部不仅是做为传播汾酒文化的平台，更是一种身份象征。

#### 4. 整合白酒资源，增强集聚效应

按照国家产业政策和市场有效需求，引导和推动山西白酒业资源整合，促进白酒类企业向汾阳杏花村经济技术开发区集中，



全面提升白酒产业核心竞争力和市场占有率。依托汾酒和中华名酒第一村-杏花村品牌优势，以汾酒集团为龙头，引导和鼓励对中小白酒生产企业进行市场化整合和产业升级，盘活存量资产，增加销售总量，提升产品质量。

### 5. 发挥园区优势，带动产业集群发展

抓住杏花村酒业集中发展区升级为省级汾阳杏花村经济技术开发区的良好契机，加快技术创新、管理创新、营销创新、投融资方式创新，大力推进建设步伐，倾力打造全国最大的清香型白酒产业基地和知名品牌示范区。做大做强汾酒集团、中汾公司，积极扶持汾阳王酒业、新晋商酒庄、华樽酒业、神泉酒业、吉杏酒业、青花瓷酒业、汾州酒业等地方骨干企业向规模化、品牌化、产权资本化发展，打造以汾阳地方品牌酒业为支撑的具有较强竞争力的产业集群。

### 6. 积极完善白酒产业产业链

从汾阳市白酒产业产业链现存情况出发，对产业链中缺失环节进行弥补，

**加强白酒产业上游环节建设：**加强酿酒原料基地的建设，以保证酿酒原料的优质性保障白酒质量，对产业链中不足环节进行加强，如加强白酒包装材料企业的引入，支持本土玻璃瓶生产



企业汾阳市鸿盛玻璃制品有限公司发展；

加快汾酒文化的导入，对杏花村小镇进行进一步规划，让其真正能发挥出特色小镇的宣传效果，来辅助白酒产业的进一步发展；

加强汾酒产业的销售终端建设，在重点开拓市场如华东市场加强与连锁的合作，加大商超及餐饮的铺设范围，在其重点发展核心区域，增加专卖店的开设数量，来抑制售假，并对专卖店进行专业的形象设计，要将汾酒文化融入到设计中，并体现出高端品牌的档次性。

## 7. 积极开拓国际市场

随着一路一带走向世界，汾酒与世界接轨的深度越来越深，在 2018 国际名酒对接签约大会上，山西汾酒集团与格鲁吉亚科特基酒厂签订“一带一路”友好合作姊妹酒合约，汾阳市白酒应该更加乘胜追击，进一步扩大内需向国际市场转变，积极利用汾酒在海外传统优势，在保持汾酒独有品质及口感的基础上，进一步研究国际市场口感，通过举办汾酒品尝等活动，增加外国人接触汾酒的次数，培养外国人对汾酒口感的习惯，另一方面要有组织、有计划的开展国际交流活动，加大参与国际的场合的次数，推动汾酒的整体“出海”。合力开展对国外消费文化、消费包装



和消费习惯的深入研究，推动汾酒与世界“碰杯”。

#### 8. 持续加大白酒上游产业建设

原料设备作为白酒产业的上游环节，处于很关键的地位，汾阳市白酒产业的原料设备建设仍存在不足的问题，应加大高粱生产基地的建设，种植优质的酿酒高粱，扩大高粱种植面积，减少从外地采购高粱数量，更好的降低成本及把控质量：另一方面，要加强酿酒水的筛选，要进行水源地测试及选取，并对水源进行保护，设置高端酒的专用酿酒水。

#### 9. 着重投资白酒产业的高端品牌打造

随着人们生活水平的提高和生活节奏的加快，消费对饮食消费标准的要求已经从单纯的物质消费层次上升为对生活品位的价值消费层次。这一趋势的发展趋使饮食消费场所在由家庭型消费逐步向酒店型消费转移。作为饮食辅助消费产品中的酒类产品，随着市场的发展，餐饮市场已经成为其超过商超和批发的第一消费市场特别是消费层次针对性很强的中高档酒类产品，餐饮市场已经是白酒业实现销售量突破、品牌势能增值和利润获得的主渠道。

#### 10. 构建品牌宣传矩阵，加大营销推广力度

以顾客价值为核心完善、整合营销渠道，进一步突出自身品



牌的核心价值，要强调“品牌传播”的系统性和务实性，要开多元化的传播手段，要更加注重传播手段的整合性，开拓创新用途传播如公关式用途传播、促销式用途传播、公关（或促销突破、活动紧跟传播造势，并在此基础上寻找与消费者相契合品牌接触点，构建并确立品牌传播地。

