

第五届海水产业论坛在京举办

本报讯 宋帆扬 6月11日,由中国食品工业协会和中国民族卫生协会健康饮水专业委员会共同主办,今麦郎饮品股份有限公司协办的“健康中国,熟水当潮——第五届中国熟水产业发展论坛”在北京召开,来自食品饮料行业、公众营养、民俗文化、消费趋势、熟水企业等各相关领域的专家、学者、教授和企业家齐聚一堂,回顾中国熟水产业的五年历程,共见熟水产业发展、共论熟水产业价值、共议熟水产业未来。

中国食品工业协会副秘书长徐坚在论坛上介绍，行业研究预测，未来几年，中国瓶装水市场规模将以8%—9%的增速增长，2025年市场规模有望突破3000亿元。从熟水行业来看，今麦郎凉白开销量持续保持高速增长趋势，单品销量直指百亿目标，未来十年必然是熟水的十年，今麦郎凉白开必将引领熟水走向黄金时代。

对此，中国民族卫生协会健康饮水专业委员会秘书长马锦亚表示，今麦郎凉白开的横空出世、快速发展，让熟水饮用水成为过去五年中国瓶装饮用水市场的最大发现，创新的UHT 125℃纯物理杀菌工艺，杜绝了传统瓶装生水饮用水添加臭氧试剂消毒带来的溴酸盐超标等安全隐患，成为越来越多消费者日常生活必备“口粮水”，“不喝生水喝熟水”也成为越来越多消费者的共识。

健康中国研究中心副秘书长陈伟表示，熟水企业要传承建国初期爱国卫生运动不喝生水的倡导，传承爱国卫生运动为人民健康服务的初心和使命，担负起发展健康产业的任务，担负起普及大众健康生活方式的社会责任。

国家公众营养改善项目办公室主任、中国大健康产业联盟主席于小冬教授指出，生水成为熟水之后，水、矿物质、细菌等微生物和胃肠找到了平衡点。熟水回归，有利于促进国民健康。懂水、会喝水、喝什么水已经形成一种水文明、水文化，甚至成为辨别是否具有健康知识、素养的一种标志。熟水饮用水，同时满足了人们健康和便利需求，避免了采用化学方式杀菌消毒可能引起的隐患，是一种“守正创新”，凉白开应该成为我国对人类健康的一个贡献。

对于中国人饮用熟水的生活习惯，首都医科大学公共卫生学院副教授席元第博士认为，熟水不是营养品，却是上好的保养品，日常生活要注意健康地饮水，饮健康的水；熟水更健康，多喝凉白开，健康好保养。

国务院政府特殊津贴专家、中国疾控中心环境所水室主任、健康饮水专家鄂学礼教授在熟水论坛上指出，熟水凉白开对所有中国人来说，是一种极度普遍、中国式的健康饮水生活方式。中国人喜欢喝凉白开，凉白开对中国人的健康起到积极的促进作用。

饮用熟水,一直都是中国老百姓的日常健康饮水生活习惯。中国圆明园学会学术专业委员会委员、北京史地民俗学会副会长刘阳认为,熟水凉白开是中国人传承千年的健康饮水、用水文化和智慧。从先秦医典《黄帝内经》到战国《孟子·告子上》,宋代宫廷更有品评“熟水”的比赛;明代著名医药学家李时珍的《本草纲目》等都有关于饮用熟水的记载。

中国传承千年的健康饮水文化和智慧，成为凉白开最有力的文化支撑。对此，知名商业趋势观察家、知萌咨询创始人兼CEO肖明超指出，国家在崛起、人民更自信、国潮正当时，洞察市场、把握趋势才能更好地建设用户品牌。今麦郎凉白开品类创新的成功，是中国熟水文化挖掘与企业熟水品牌打造有机结合的产物，筑牢了品牌的中国文化根，为中国瓶装饮用水品牌向上发展，找到了最大的一块空白地带。

今麦郎集团董事长范现国分享了开创“凉白开”熟水饮用水品类的初心和梦想。今麦郎凉白开以民为本，汲取中国健康饮水文化的养分，传承了中国熟水文化，开创了中国“熟水”品类，打破了人们只能选择源自欧美瓶装生水的市场局面，满足了中国人健康饮水需求，助力全民健康饮水认知提升，引领行业走向熟水时代，让更多人喝上中国味的“凉白开”。

**6月上旬全国
白酒价格上涨**

本报讯 赵述评 赵丹 6月14日，泸州市酒业发展促进局相关负责人表示，6月上旬全国白酒商品批发价格定基总指数为107.74，上涨7.74%。其中，名酒价格指数为109.95，上涨9.95%；地方酒价格指数为104.62，上涨4.62%；基酒价格指数为106.91，上涨6.91%。

据了解,6月上旬全国白酒价格环比总指数为100.03,上涨0.03%。在分类指数上,名酒价格指数为100.06,上涨0.06%;地方酒价格指数和基酒价格指数皆为100.00,保持稳定。

6月上旬，不少白酒企业发布调价通知。6月5日，西安国花瓷品牌运营有限公司发布通知，7月1日起上调国花瓷西凤酒开票价格。调价产品包括45度、52度国花瓷西凤酒5年、52度国花瓷西凤酒50年等，价格从每瓶上涨5元到50元不等。

此外,江苏今世缘酒业销售有限公司在此前通知中表示,从今年6月1日起,统一上调国缘品牌部分产品出厂开票价,调价幅度为10元/瓶-60元/瓶。

对此，业内人士分析称，整体上看，6月是白酒行业淡季，但也是酒业控量提价高发期。此外，这轮白酒涨价受消费升级、名酒价格空间提升影响较大，涨价或为酒企应对产能不足、提高盈利能力、强化渠道信心的选择。

