

# 网曝信阳龙吟酒业公司排污

## 董事长陈连凤出面否认



龙吟酒业有限公司员工正在灌装酒水

**信阳消息** (记者 张方志) 近日,有东双河村民向媒体投诉,称信阳龙吟酒业有限公司违规排放污水、废气,污染了环境和附近村民的土地,并毒死了村民鱼塘中的鱼。与此同时,媒体还曝光了信阳龙吟酒业有限公司搭建厂房的材质是夹芯泡沫板,存在着极大的消防隐患。

据了解,信阳龙吟酒业有限公司坐落于我市东双河工业园区,公司成立于2012年,是一家主要生产牛蒡配制酒为主的企业,现生产产品主要以义阳河系列酒为主。一个在信阳市已经小有名气的酒业公司,难道真的会不顾附近村民安危而违规排污,并不顾员工人身安全而采用存在极大消防安全隐患的材质搭建厂房?带着这些疑问,本报记者决定前往信阳龙吟酒业有限公司,探明真相!

10月20日上午9时40分许,记者来到信阳龙吟酒业有限公司大门口。在进入该公司之前,记者首先围绕着该酒业公司厂址进行了搜寻。最终,找到了网曝的有关该公司排污的“管道”和“烟囱”。其中“管道”位于该厂西北角的围墙外,而“烟囱”则在厂内。

上午10时许,记者进入龙吟酒业有限公司院内,在门卫的指引下,记者找到了该公司董事长陈连凤。然后,陈连凤安排其子接待了记者。在了解网曝内容和知晓记者来意后,陈连凤的儿子向记者表示他们公司并没有违规排污,并带着记者对酒厂进行了查看。在网曝排污管道旁边,陈连凤的儿子告诉记者,这个管道连着厂内的一个厕所,平时用来排出冲洗粪便的生活污水,而不是排放生产污水。经过观察,记者发现这个管道排出的废水最后流进了旁边的一块地里(后来陈连凤告诉记者,这块地他已经买下)。

随后,陈连凤接待了记者,并陪伴记者再次对厂区进行查看。面对外形和泡沫夹心板一样的厂房,记者询问这样的材质是否存在着消防安全隐患。陈连凤告诉记者,

搭建厂房用的并非泡沫夹心板,而是只有一层的铁皮,中间没有泡沫夹层。陈连凤扒开一块铁皮让记者查验,结果确如其所言。“厂房是有些简易,但这都是租别人的,我们就是想改也改不了。”陈连凤说,“酒厂以后就会搬走,地我们已经买了。”

看完厂房,陈连凤引着记者来到那个大烟囱下面。原来,和大烟囱连在一块的其实是一个锅炉,炉灶内没有灰烬。在锅炉房的外面,一堆木材和石炭堆放在一起。“这个锅炉主要是烧水给酒瓶子消毒的,就这也是很长时间没用了。”陈连凤说。

随后,陈连凤领着记者观看了清洗酒瓶子的车间。在冲洗设备上,堆放着很多洗好的空酒瓶子,在与清洗车间相连的灌装车间内,几位女工正在用瓢和漏斗向空酒瓶中灌装酒水。“冲洗酒瓶子的水从这里流出,然后通过这个水沟进入外面的下水道。”陈连凤指着与冲洗车间相连的排水沟说,“都是冲洗酒瓶子的水,而且最后都流进了下水道,怎么可能污染土地和鱼塘?如果真的毒死了别人的鱼,别人早就找我事了,但是到现在还没有人因为鱼被毒死而来找我理论。”

在厂内,记者确实没有找到明显的排放污水的痕迹。不过,在冲洗酒瓶子的车间门外,一大堆破碎的玻璃瓶显得有些脏乱,卫生条件倒是让人不大放心。

在即将离开时,陈连凤再次向记者强调,酒厂向外排放的废水主要是洗酒瓶子的水,并非来自酿酒过程中所产生的污水。“我在衡水老白干有股份,我的酒就是在那里拉过来然后灌装的,又哪来的违规排污呢?”陈连凤如是说。而对于记者发现的问题,陈连凤表示会立即整改。“我们会对员工厕所的粪便排放方式进行整改,让它排进下水道里,至于冲洗车间门外的破酒瓶子,我立即找人清理干净。”陈连凤说。

## 美食酒水服务平台 为您服务

《信阳晚报》美食版服务平台已开启,以后的日子里,让我们携手为信阳餐饮行业的发展和饮食文化的传播作出贡献。

如果您是饭店、餐馆或酒企的老板,您想推介您的企业和产品,我们的平台为您服务;

如果您是个有品位的吃货,您想分享您吃的经历和经验,我们的平台为您开放;

如果您是消费者,您想吐槽您在吃饭、住店时遇到的糟心事,我们随时等候您的来电。

服务热线:13837664028 0376—6207101

新闻热线:13939759544

食品安全投诉热线:12331

## 感恩回馈 合作共赢

### 鸡公山酒业秋季订货会现场火爆



订货会现场

**信阳消息**(记者 张方志 刘远强) 10月16日上午,鸡公山酒业隆重举办了2015年度全国大型秋季客户答谢暨订货会。答谢会现场,数千名经销商和终端客户齐聚一堂,气氛十分火爆。在当天上午的活动中,客户们争先下单订购产品,为白酒旺季到来备足货源,不到11点,鸡公山酒业的订货额就有两千多万元。

据了解,此次鸡公山酒业客户答谢会是豫南地区近一段时间内最大的一场商业活动。参与人数1600多人,气氛十分热烈,商户踊跃订购鸡公山白酒,现场频频爆出6万、10万、20万、50万、100多万的订单。

“鸡公山酒这几年发展也相对迅速,而且品牌知名度也越来越高,在客户当中拥有相当高的忠诚度,而且白酒旺季到来,这些酒卖出去根本不是问题,很可能还不够卖。”客商张先生如是道。“此次订货会,不仅迎合了我们的需求,也迎合了市场的需要。”张先生说,“我在我们那条街开了两个店,一个店一个季度卖十几万不成问题,这一次我一共订了三十多万元的货,比去年这个时候多订了一半。”

为了回馈广大客户,鸡公山酒

业在当天的活动中还精心策划组织了多种多样的促销和抽奖活动。中午时分伴随着动感的音乐拉开了午宴的帷幕,并在劲歌热舞中穿插了抽奖环节使得宴会达到高潮。由于有名牌空调、洗衣机等丰厚奖品,此次抽奖活动十足让商户们过了把瘾。

记者从答谢会上了解到,今年鸡公山酒业经营的多种系列产品销售都出现稳定增长,市场建设仍呈良性发展趋势,鸡公山酒业出现飘红、业绩大增的现象,在白酒行业中实属罕见,同时也很好地捍卫了鸡公山酒在信阳市“常青树”的地位。

鸡公山酒业通过举行客户答谢会,很好地展现了鸡公山酒业优秀的产品品质以及近两年的创新努力。特别是鸡公山酒业推出的“体验式营销”让越来越多的消费者对鸡公山酒业有了新的认识 and 了解,同时对鸡公山酒品牌价值、产品品质也给予更高的评价。

鸡公山酒业董事长、总经理朱耀辉在采访中说:“举办此次答谢会的目的有两个:一是让客户们相聚一起,探讨商界经验;二是旺季到来,让广大客商在下半年充分备足货源。下一步,鸡公山酒业将全面拓展市场,将鸡公山酒打造成真正的信阳名片。”