

走进今世缘：从感动到心动、行动

■本报记者 何沙洲

4月中旬，记者从成都飞抵江苏淮安机场，从廊桥下机看见两侧皆是“国缘”和“今世缘”品牌广告。在放慢脚步认真看广告时，一位乘客友好地提醒走快一点，并介绍说“这是我们淮安名牌酒业今世缘的宣传广告，出机场后你就有缘去喝两杯了。”得知记者正是去今世缘酒业采访，他笑着说“你看，这就是缘分。”

当晚住进今世缘工业园区的国缘大酒店，早晨开窗，扑鼻而来的酒的醇香和花的幽香，酒店广场停了几辆旅游大巴，200多位住宿在国缘大酒店的游客吃完早餐后在导游组织下准备游览今世缘工业园区。今世缘酒厂以其优美的工厂环境与文化特色被评定为国家AAAA级旅游景区，2017年1月“今世缘旅游景区”试营业，第一年游客即达10多万人，正在逐步发挥酒主业+文化旅游产业上下游服务的连接和协同效应。

今世缘旅游景区位于著名酒乡高沟镇，是以“酒文化”“缘文化”为主题，融酿酒历史文化、科普教育、休闲购物为一体的综合型特色工业文化旅游景区，包括高沟酒非遗保护区、全国工业旅游示范点两大旅游体验板块。记者和游客们一起参观了今世缘展示中心、智能化酿酒示范车间、今世缘美酒银行、包装中心、《今世缘·等着我》展馆、高沟酒非遗保护区等展示区。

今世缘展示中心的“今世缘喜庆家”体验馆吸引了大家注意力，由“浪漫情缘”、“喜结良缘”、“美满姻缘”、“缘满一生”、“喜庆礼物说”、“喜庆工坊”等组成喜庆家体验馆，为客户提供喜庆用酒、婚庆用品等婚事一站式解决方案和便捷的购物；中国白酒智能化酿造示范车间核心部分，是今世缘首创的中国浓香型白酒自动化生产线和装甬机器人；今世缘美酒银行，为顾客提供原酒贮存、定制等一揽子服务，搭建同银行一样的投资交易平台，可“存”可“取”可“流通”；让大家驻足感慨最久的是中央电视台第一座线下体验展示馆——《今世缘·等着我》展示馆……而前往高沟酒非遗保护区，游客在此不仅可以亲身体验从混蒸续甬、酒糟配料、老窖发酵、甬桶蒸馏到贮存勾兑的古法酿制全过程，还可获颁“中国民间酿酒师”、“中国民间酿酒师”乃至“中国民间酿酒大师”称号。

今世缘酒业独特的文化魅力令记者惊喜不已，游客们在参观中也是难抑激动交流



●由今世缘红色酒瓶拼成的巨大“囍”字

着感受，许多游客参观完后就行动起来选购公司以感恩游客关心优惠价提供的“国缘”、“今世缘”和“高沟”系列酒。“我们是从感动到心动，喝酒就喝今世缘！”游客张大姐告诉记者，他们开同学会从扬州到涟水今世缘旅游景区，再去南京。“同学情是今生今世情缘，到今世缘零距离看了《今世缘·等着我》展示馆更感动，我们都喝今世缘要续一生三世的缘。”

纵观今日天下之市场竞争，我们不难发现，竞争对手之间的差别，其实多半并不在于哪些主意谁想得到，谁想不到；而是在于谁能比别人更早地做到这些。在这能否更早的背后，就是企业领导人的眼光、胸怀及其随之衍生的执行效率。据悉，《等着我》作为央视首档寻人公益栏目，从2013年开始策划，一直在寻找冠名单位。2014年3月，今世缘董事长、党委书记、总经理周素明到北京参加全国人大代表大会，栏目创办人找到周素明，考虑到《等着我》“为缘寻找，为爱坚持”的口号同今世缘“讲善惜缘，和谐发展”的企业核心价值观、“广结善缘，回报社会”的企业使命高度吻合，彼此“惺惺相惜”中，周素

明表示今世缘和央视合作做好这档公益栏目，助力寻缘梦想前行。

从2014年4月开始合作的《今世缘·等着我》黄金档节目开播以来，坚持公益，以贴近人性的言行，以实实在在的服务，帮助普通人打开那扇“希望之门”，已让几千个家庭圆梦、有情人续缘。展现的不仅是久远的亲缘、情缘、友缘……更是精神价值的回归，有力地诠释了社会主义核心价值观，更让《今世缘·等着我》在众多明星真人秀栏目的包围中，继续保持超高收视率。今世缘公司办公室主任刘步东告诉记者：“每当听见有人赞扬这个栏目，看见圆梦人相拥而泣，一种责任感、使命感就在我今世缘人心中油然而生。”

如今，作为中央电视台栏目有史以来在荧屏外建设的第一个线下体验展示馆——《今世缘·等着我》展示馆，是今世缘景区最具影响力的核心景点。整个展馆展示空间达1100平方米，“缘起”“寻缘”“缘聚”“缘满”“缘愿”5个板块完整记录了4年来一个个寻缘的动人故事，每一对圆梦的寻人者，可以在这里留下永久记忆。展厅墙上贴



●《今世缘·等着我》展馆外景



●从全国各地寄给《今世缘·等着我》栏目的部分信件

着丢失儿童的照片，栏目组寻找到一个就揭下一张照片，此情此景触动着我们心灵柔软的部分，身边游客也都感慨不已。展厅里陈列着从全国各地寄给《今世缘·等着我》栏目的信件，有寻找帮助的，有感谢的，有提供线索的，有发表观后感的……《今世缘·等着我》感动着、牵动着千千万万的人！

无疑，今世缘的企业文化大厦是建立在企业理念基础之上的，在发展中坚持“既珍惜自己的缘，又善待他人的缘；既创造自己的缘，又成就他人的缘”，致力于打造最具吸引力的精神家园，描绘了幸福企业的“今世缘样本”；在帮助成千上万人寻梦、圆梦中，“今世有缘，相伴永远”、“成大事，必有缘”等成为更多人耳熟能详的品牌标志，也让更多人从感动到心动，行动起来“喝酒就喝今世缘！”

在高沟酒非遗保护区，由今世缘红色酒瓶拼成的巨大“囍”字前，一对青年男女告诉记者，今世缘传播的“缘”文化和《今世缘·等着我》善举，不仅在公益事业发展中树立了光辉典范，更在今世缘消费者之间架起了一座“缘之桥”。

云南咖啡遭遇价格低谷 行业协会呼吁咖企采购云南咖啡

■徐前 黄雅琴 华成明

2017-2018年咖啡采收季，云南咖啡受国际咖啡期货价格低迷的影响，生豆价格徘徊在13-15元/千克，直接逼近农民种植咖啡成本价，甚至部分农民出现亏损。5月24日，云南省咖啡行业协会呼吁国内的咖啡企业能参与到云南咖啡采购中来。“每采购一杯云南咖啡，就能帮助云南咖农获利0.3元。”

云南省咖啡行业协会会长李晓波介绍：“长期以来，国内许多咖啡企业、商家喜欢舍近求远，以高于云南咖啡1-2倍的价格进口国外咖啡。”他表示，目前，云南咖啡常被以低价出口海外，被国外咖啡企业包装贴牌后

再卖回中国。

云南咖啡价格低迷，与之对应的却是国内咖啡需求旺盛的局面。2018年，中国咖啡消费市场风云涌动，竞争尤为激烈：在近两个月内，国内咖啡品牌与国外咖啡品牌的竞争尤为精彩。2018年4月4日，后谷咖啡致信雀巢，呼吁共同为咖啡消费者供更健康咖啡；2018年5月15日，瑞幸咖啡致信星巴克，呼吁公平竞争，让消费者有更多选择。与此同时，国内的咖啡消费场所雨后春笋，中国咖啡消费正在进入“井喷”时代。

其实，云南咖啡经过多年的发展，尤其近10年来，其在品种选育、种植管护、咖啡加工技术、分级处理、咖啡可追溯体系建设、咖啡精深加工等方面持续努力，已经取得本

质上的突破，在国际杯测评比中成绩斐然，云南已经成为全球最优质的咖啡产区之一。

云南省咖啡行业协会也呼吁：中国咖啡消费不必舍近求远，云南咖啡性价比非常高，希望国人多消费云南咖啡。

据了解，目前云南咖啡种植面积已经达到180万亩，产量达到15万吨。李晓波表示，云南咖啡产业的发展将会更进一步，云南咖啡有品质、有信心可以满足国内咖啡市场的需求。“预计未来10年，云南咖啡种植面积可达1000万亩，可为市场提供100亿杯咖啡。”

目前，云南已出现出德宏后谷咖啡、临沧凌丰咖啡、保山白虎山咖啡、普洱爱妮咖啡等一批优秀企业，云南数百家咖啡企业

已经具备为中国人提供一杯好咖啡的能力。

2018年，后谷咖啡自主研发建成中国最大的速溶咖啡生产线，并研发生产出不含植脂末的核桃动力速溶咖啡，打出了一张中国咖啡行业的绿色品牌；凌丰咖啡的初加工厂，实现了“零废水零废料”，为云南咖啡低碳生产摸索出一条新路子。

李晓波表示：“云南得天独厚的自然条件和地理条件，是种植阿拉比卡咖啡豆的理想之地，我们协会敢于作出担保：一是确保咖啡品质，二是确保种植海拔，三是确保稳定供货。接下来，我们将会进一步消除云南咖啡行业多年来小、散、乱现状，欢迎国内的咖啡采购商到云南购买优质优价的咖啡豆，实现咖企与咖农之间的互利共赢。”

安多集团携爱走进山区校园

■马晓霞

甘肃安多投资集团致力于让安多牧场的牦牛、甘加藏羊核心价值放大优势，做强“大”安多牧场品牌影响力和知名度，带动了整个产业的健康发展，推动了民族地方经济振兴，促进了农牧民群众增收致富。同时，在企业发展中致力于社会公益事业，改善当地贫困农牧民群众、寺院、孤儿院、敬老院、学校等的生产生活条件，目前已累计投入2000多万元。

5月17日下午，甘肃安多投资集团为贫困山区学校儿童物资捐赠仪式在临潭县洮滨镇中心小学举行。甘南州发改委副主任王青出席活动，洮滨镇政府镇长吴玉平主持仪式，州帮扶单位、捐赠方、镇包片干部、学校全体师生共计60多人参加活动。

捐赠仪式上，甘肃安多投资集团向洮滨镇小学捐赠了价值5万余元的学习用品，为贫困山区学龄儿童送去关爱，一定程度上地改善了学校的办学条件，使学生们深切感受到了来自企业的温暖。

安多集团工会主席魏生芳在发言时表



●安多集团工会主席魏生芳表示将更好地回馈社会

示，集团长期以来致力于社会公益事业，采取产业带动、捐助济困、拉动就业、捐资助学等多种措施，改善当地贫困农牧民群众、寺院、孤儿院、敬老院、学校等的生产生活条件，目前已累计投入2000多万元，建立了良好的地企关系，构建和谐社会，实现共同致富。感谢州发改委搭建的这个平台，让企业跨县域走进临潭县贫困山区学校履行社会责任，扩大企业的知名度及影响力，进一步

赢得社会的认可，也为改善贫困山区学龄儿童学习条件尽了一份绵薄之力。希望通过龙头企业的爱心奉献，让贫困山区儿童的学习生活越来越好。也希望安多集团的发展前景越来越光明，能拿出更多的资金更好的回馈社会，彰显甘南龙头企业的责任与担当。

吴玉平镇长对甘肃安多投资集团支持洮滨镇教育事业表示感谢，同时希望更多的县内外企业和社会组织继续为山区教育发

展奉献爱心，为孩子们创造更加优美、和谐的学习生活环境，让山区孩子读好书、上好学，将来成为对国家有用的人。

王青对安多集团此次的善举表示高度的赞赏，他希望全体教职人员立足本职，为下一代的成长尽心尽力。希望地方政府积极争取社会各界的关爱与支持，通过多方努力，打赢脱贫攻坚战。希望孩子们在党和政府、社会爱心企业的关注关怀下茁壮成长，幸福生活。



●为贫困山区学龄儿童送去关爱

展奉献爱心，为孩子们创造更加优美、和谐的学习生活环境，让山区孩子读好书、上好学，将来成为对国家有用的人。

王青对安多集团此次的善举表示高度的赞赏，他希望全体教职人员立足本职，为下一代的成长尽心尽力。希望地方政府积极争取社会各界的关爱与支持，通过多方努力，打赢脱贫攻坚战。希望孩子们在党和政府、社会爱心企业的关注关怀下茁壮成长，幸福生活。

据悉，在花椒产业联盟成立大会上还审议通过了花椒产业联盟相关管理制度，选举产生了花椒产业联盟第一届领导机构，选举成都吉康农副产业有限公司董事长丁真祥为首届四川林业产业联合会花椒产业联盟主席，选举四川省林业产业联合会项目部部长王明珏为联盟秘书长，选举产生了洪雅么麻子、宏达花椒香料、梓州农业等17单位为联盟副主席单位。

(胡攀)

我国已建立覆盖疫苗全生命周期监管体系

中国食品药品检定研究院副院长王佑春日前表示，我国已建立覆盖疫苗“研发—生产—流通—接种”全生命周期的监管体系，拥有比较完备的疫苗监管体制、法规体系和标准管理，确保民众接种安全。

据专家介绍，我国目前是世界上最大的疫苗生产国，共有45家疫苗生产企业，可生产63种疫苗，预防34种传染病，年产能超过10亿剂次，是世界上为数不多的能够依靠自身能力解决全部计划免疫疫苗的国家地区之一。

“国产和进口的同种疫苗，在质量标准、安全性和使用上没有明显的差别。”中国疾控中心专家王华庆指出，国产疫苗约占全国实际接种量的95%以上。

在保证疫苗接种安全方面，王佑春说，我国已在2006年实现所有疫苗批签发管理，对保障疫苗质量安全发挥了重要作用。

王佑春介绍说，疫苗在上市使用前要执行严格的批签发制度，即药品检验机构要按照标准对疫苗各项指标进行检验，对其资料进行审核，相当于在普通药品之外，给疫苗安全多上了一重“保险”。

据了解，2008年以来，国家药品监管部门每年对部分疫苗开展评价性抽检，即从生产、流通和使用三个环节抽取疫苗产品进行质量检验和结果分析。2008年以来，国家共抽检疫苗产品944批次，合格率99.6%。(陈聪)

百度称7月底完成对1.6万家公立医院等的搜索官网保护

5月24日，记者从百度公司获悉，百度已对1000家知名三甲医院进行广告屏蔽保护，计划于2018年7月底完成对1.6万家公立医院、权威医疗研究机构等的首位展现官网保护。

百度高级副总裁向海龙说，百度针对3万余个医疗行业搜索词添加了搜索风险提示语，针对医疗服务类广告内容进行严格限制，不允许广告出现宣传诊疗技术、虚假夸大等内容，并对广告进行持续筛查与核验，定期对违规内容进行清理。(张辛欣)

第三方物流供货被调包 茅台走电商之路引热议

近日，数十瓶“43度飞天茅台”在第三方物流公司给京东的供货过程中被调包，引起社会热议的同时，也引起茅台与京东双方的重视，24日双方高层召开会议对此进行沟通和探讨。不过，业内还是对此提出疑问：茅台能否走电商之路？茅台自建电商不靠谱吗？茅台屡被山寨之痛如何能解？

经销商希望茅台分清渠道功能。该经销商告诉记者，茅台现有的经销商网络渠道已经比较成熟，服务质量、整体管理水平随着对经销商的培训逐步提高，但电商只是任何一个品牌的辅助工具，不可能取代传统的销售方式；“电商能解决地域、效率的需求，但是对于茅台这种容易造假的产品，核心客户还是会选择传统的渠道。”

他认为，未来茅台集团能够划分清楚传统经销商和电商平台的功能，以满足不同类型的客户：“不过必须看到，非长期的客户对真假辨认不够清楚，他们希望能够得到的就是品质的保障，如果电商平台不能解决这个问题，通过网络销售还是存在风险。”

中国食品产业分析师朱丹蓬称，多渠道、多经销制是中国快消品企业的普遍运营模式，优势在于把市场的广度及渠道的深度在短时间内解决，但也会衍生更多的矛盾，例如价格体系失去管控，假货横行等。而要加强价格体系的管控与假货管控的关键点，仍然在于企业对渠道与经销商的管控力。(林琳)

一年新增600家 星巴克发布中国内地五年增长计划

记者从星巴克企业管理(中国)有限公司获悉，近日在上海举行的星巴克咖啡公司2018全球投资者交流会上，星巴克咖啡公司宣布了一项跨度为五个财年、专门针对中国内地市场的增长计划，每年将在中国内地新增门店600家。星巴克咖啡公司成立于1971年，总部位于美国西雅图，是世界领先的咖啡烘焙商和零售商之一。这是星巴克历史上首次在中国举办全球投资者交流会。

根据这一增长计划，按照星巴克咖啡公司的财年计算，从2017年10月1日起，到2022年9月底，跨度为五个财年，中国内地的星巴克门店总量将从目前近3300家增至6000家，所进驻城市从141个增至230个。

星巴克还提出，将持续提升产业内部的领导力和全方位的空间体验，在数字化领域与顾客建立更深厚的情感连接，并将业务拓展到家庭消费等领域。该公司预计，到2022年9月底，其2022财年总营收将是2017财年的3倍多。

目前中国是星巴克在美国以外的最大市场，其中上海拥有600多家咖啡门店，位居该品牌在全球城市分布中的第一位。业内人士比喻，星巴克此次提出的增长计划，好比在中国内地每年新增“一个上海”的门店量，规模巨大。

星巴克中国首席执行官王静瑛说，他们对于实现长期增长的能力充满信心，并将持续进行“在中国、为中国”的各项投资。(许晓青 陈爱平)