

西凤酒大曲遨游太空187天后回家了

为西凤酿酒微生物空间科学研究开启新篇章

本报讯(记者 樊春勤)6月7日,神舟十五号搭载种子交接仪式在陕西省宝鸡市举行。宝鸡市委副书记段小龙等领导出席活动,并为供种单位西凤集团公司交付种子,颁发了公证书。

据介绍,本次交接的航天育种搭载实验种子主要包括西凤酒曲、千阳苹果、太白中草药种子资源。这些种子资源于2022年11月29日搭载神舟十五号载人飞船进入太空,经历了187天的太空之旅后,于2023年6月4日随飞船返回舱成功着陆返回地球,航天育种实验取得圆满成功。

会上,西凤集团公司党委副书记、

工会主席郭拴新在致辞中指出,酒曲作为产酒生香剂,其参与发酵的微生物菌群复杂,代谢积累的微量成分种类繁多,目前能够定性甚至定量的有机化合物多达上千种,赋予了白酒卓越品质和绿色健康的特性。西凤大曲菌种有着独特的科研价值,有三千年历史的麴曲酿酒法源自西凤。汉代文献《礼记·礼运》有“麴蘖必时”的记载;《周礼·天官宰夫·酒正》将这一技艺称之为“式法”,这就是中国白酒曲(白酒大曲)酿酒工艺源自西凤的起源。自此,中国的曲蘖酿酒有了统一的定式。

据了解,此次航天育种搭载实验

种子是陕西省宝鸡市向中国载人航天工程办公室申请,经审核通过后实施。特别是此次航天搭载实验的“西凤大曲菌种”极为耀眼。选取的大曲菌种具有强化大曲糖化、液化、发酵、酯化生香等功能,将对提升西凤大曲品质和性能,为导向性地调控发酵过程提供方案,促进酒体中酸、酯、醇等风味物质的生成和平衡,使西凤酒在口感上更加醇厚、绵甜和健康,风味上更加丰富和突出,用空间诱变育种为白酒赋予新的生命力,用最新航天科技赋能传统产业发展,为人民群众美好生活酿造品质美酒,提升名酒品质,具有重要意义。

此次航天搭载种子资源返回交接后,西凤酒将以太空酒曲研究为契机,立足自身强大的科研实力,依托西凤集团国内领先的中国酿酒原料及品质安全研究院、国家级凤香型白酒工程技术中心、国家级凤香型白酒检测中心等三个平台,以科技赋能品质提升,加速培育和发展新质生产力,为打造千亿食品工业产业集群和社会经济高质量发展不断贡献西凤力量。

西凤酒大曲搭乘神舟十五号遨游太空,实现了西凤酒传统酿造技艺与现代航天科技的完美结合,也为西凤酒微生物空间科学研究开启了新篇章。

近日,2024年第二季度“中国好人”江苏候选人推荐名单公布,江苏省盐城市建湖县农业农村局副局长、国家农业技术推广研究员丁明省入选。

作为建湖县首个国家农业技术推广研究员,丁明省2006年退休后,常年奔走

自费为农民开展农技培训430余场,义务技术指导1000多次,自费编印农技资料2万余份,助力12个农民专业合作社和家庭农场增收,带动一百余人脱贫。

近年来,建湖县大力推广“稻虾共作”生产模式,提升农业效益。丁明省主动找

“江苏好人”丁明省: 高擎“科技”火炬十八载 照亮乡村振兴致富路

在畜禽养殖基地和田间地头,无偿为农民开展农业技术服务。2018—2020年,他与卢沟镇田曹村结对帮扶,为全村农民提供水稻种植、大棚蔬菜、畜禽养殖等方面技术。在丁明省服务的12个农民专业合作社、家庭农场中,有2家和6家分别跻身省、市老科协示范基地。

在建湖,无论是种植大户,还是家庭农场、水产养殖公司、深加工企业……只要提起丁明省来,没有不竖起大拇指点赞的。丁明省深知科技兴农要靠知识,十多年来,他编写技术资料82篇约12万余字,

到建湖县大成生态养殖家庭农场,一起开展“稻虾共作”的稻田混养绿色生态养殖模式”的研究,最终成功总结出一套生态养殖经验,助力农场成为该县稻虾共作绿色生态养殖先进典型。

丁明省对“三农”工作始终有一份特殊情怀,退休后的18年里,他积极参与科研项目,发表调研文章22篇,成功主持或参与8个市级以上项目,荣获“中国老科学技术工作者协会奖”,并被评为“江苏好人”“全省关心下一代工作优秀个人”。

(李嘉树 王若卉)

电商平台价格战持续进行 白酒企业线上布局回归理性

台每瓶1499元的大招,就是要提升“618”的热度。

京东销售白酒产品同样主打“高性价比”。在京东五粮液官方旗舰店,受惠于“购满1499元减340元,叠加上699元可用100元的东券”促销活动,52度八代五粮液原箱每箱1059元;52度八代五粮液原箱参加满减叠加优惠券后,价格为每箱6274元,折合每瓶约1046元。

在抖音“618好物节嗨购”五粮液官方旗舰店,52度八代五粮液原箱后价为每箱1099元;52度八代五粮液原箱每箱6474元,赠送五粮液牛年纪念酒;52度八代五粮液双瓶装每箱2158元,折合每瓶1079元。在抖音平台的“中国邮政集团有限公司承德市双滦区分公司”直播间,52度八代五粮液双瓶装每箱1916元,折合每瓶958元,直播间承诺“正品保证、可开发票”。

业内人士表示,如今,消费者已经形成了“跨平台消费”的习惯,会在抖音、天

猫、京东等平台上,对同一规格的品牌商品进行比价,甚至将售后服务也纳入比较范围,从多个维度进行综合比较再下单。综合来看,飞天茅台、八代五粮液普五在抖音、京东等电商平台占据C位的同时,在各个平台、各个直播间的价格也不尽相同,尽管各大主播给出了“正品保证、可开发票”的承诺,仍给消费者“眼花缭乱”的感受,不少消费者反馈,官方直播间仍是“618”购酒的首选。

缺少价格优势 线上酒水销售表现平平

在电商平台打价格战并非白酒企业所愿,这也是白酒企业布局线上渠道时最担心的点。

作为自带流量、消费者对价格有清晰认知、流通性强的产品,白酒大单品更容易被平台用作引流的载体,因此,名酒线上价格始终要比线下低。但线上渠道的产品价格一旦过低,会对线下价格体系造成冲击。在去年“618”集体大促后,今年

不少名酒产品线上价格都很稳定。

而若缺少价格优势,则会导致名酒线上销售表现平平。达多多平台数据显示,多家白酒企业的抖音平台旗舰店直播间的日均销售额为几万元,即便是头部名酒,单场销售额也经常不到10万元。

查询白酒上市公司财报可以发现,不少酒企线上渠道的毛利率低于传统经销商渠道。2023年,洋河股份的线上直销模式毛利率不到72%,传统渠道模式毛利率为76%;泸州老窖线上销售为主的新兴渠道运营模式毛利率为76%,而传统渠道运营模式的毛利率近90%;古井贡酒的线上渠道毛利率为74%,线下渠道毛利率为79%,而且前者毛利率下滑近3个百分点,后者反而在上涨;水井坊的新渠道模式包括电商、团购等,去年毛利率接近80%,而传统的批发代理模式毛利率超过84%。

“白酒线上价格战不能长期持续下去。”业内人士认为,阶段性的补贴可以

为品牌引流,但受益的是电商平台,不一定是厂家。更关键的是,白酒企业并不“指望”在电商平台谋发展,他们不希望线上价格战波及线下,损害经销商们的利益。白酒产品尤其是名酒产品销售,其实多是人情生意。线下经销商虽然开拓业务难度大,但打开局面后可以带来持续的生意,而线上消费者主要看价格,一旦没有优惠,就会转向其他更便宜的渠道。酒企如果想要线上出成绩,费用投入要集中在关键节点。

这也解释了为什么一些酒企在日常直播中并没有太大投入。比如某白酒上市公司的官方旗舰店直播页面,点开甚至看不到直播,只有AI数字人在口播产品。

“线上不得不做。”一家知名白酒企业电商业务的负责人表示,虽然公司的销售绝大部分是靠线下,线上占比很小,但为了迎合年轻人消费习惯向线上转移的趋势,还是要对线上渠道进行布局。

业内人士表示,线上渠道的确是白酒企业发展过程中不可或缺的增量,线上必须发展,前提是向好的方向发展,若成为鸡肋,不少白酒企业势必会选择舍弃。(食综)

北京市丰台区市场监管局之窗

北京市丰台区六里桥街道市场监管所: 保障特殊食品质量安全

“特殊食品关乎‘一老一小’等重点人群健康和生命安全,北京市丰台区六里桥街道市场监管所坚决贯彻落实食品安全‘四个最严’要求,持续强化特殊食品领域监管,全力保障辖区群众‘舌尖上的安全’。全覆盖强化监管,执法人员重点检查婴幼儿配方乳粉、全营养配方食品、查验标签、说明书与备案内容是否一致,督促经营主体严格落实专区专柜销售、消费提示、核对产品注册信息等信息。截至目前,共监督检查特殊食品经营企业16户次,针对检查中发现的环境卫生等问题,已要求经营主体立即整改。全流程排查整治,瞄准重点场所、重点区域,开展特殊食品行业专项检查,执法人员对经营保健食品的商场超市、母婴店、专卖店、药店开展监督检查,指导经营主体合法经营,不得将普通食品与特殊食品混放销售,不得将普通食品冒充特殊食品销售,不得销售名称、标签和产品说明书不符合规定的保健食品。全方位服务宣传,‘面对面’为企业主体讲解特殊食品相关法律法规,指导企业加强审查,杜绝违法广告,避免夸大宣传、虚假宣传。结合日常监管工作,近距离为群众宣讲特殊食品安全知识,耐心解答群众咨询,引导消费者正确认知保健食品,倡导理性消费。(刘冰)

“即刻发企业新闻”软件上线 开启中小企业宣传新篇章

在信息爆炸的当代社会,企业的宣传方式正在经历一场前所未有的变革。随着互联网技术的飞速发展,传统的宣传手段已难以满足现代企业的需求。在这个背景下,一款名为“即刻发企业新闻”的软件全新登场,为中小企业,特别是独立经营者和民营企业,提供了一个全新的宣传平台,开启了中小企业宣传的新篇章。

突破传统 创新领航



图为客户操作软件现场。

在当前的商业环境中,企业的品牌建设和产品推广至关重要。然而,传统的宣传方式,如电视广告等,不仅成本高昂,而且效果难以量

化。当企业想拥有一个官方网站时还需要面临注册、管理、运营等方面的一些潜在弊端,如注册繁琐、平台规定限制、信息安全风险、技术支持不足和费用贵等问题。这些问题不仅增加了企业的运营成本,还限制了企业宣传的灵活性和效果。同时,随着互联网的普及,人们获取信息的方式也发生了巨大变化,传统媒体的影响力逐渐减弱。因此,寻找一种低成本、高效率、效果可量化的宣传方式,成为中小企业迫切的需求。

西冰东海(北京)软件有限公司敏锐地捕捉到了这一市场痛点,并投入大量资源进行研发。经过一年多的市场调研和技术开发,该公司成功推出了“即刻发企业新闻”网站软件。该网站集信息发布、产品展示、营销推广于一体,为个体户和民营企业提供了一个全方位、多渠道的宣传解决方案。传统的企业官网注册流程繁琐,要求企业提交大量资料,且不同平台的注册要求各异,而“即刻发企业新闻”软件则采用了简洁明了的注册流程,企业只需填写基本信息即可快速完成注册。同时,软件的操作界面直观易用,企业可以轻松上手,快速掌握各项功能。

西冰东海(北京)软件有限公司总经理刘嘉禄表示,“即刻发企业新闻”软件通过简洁明了的操作界面和丰富多样的功能模块,企业可以轻松发布自己的产品信息、企业动态,吸引潜在客户关注。该网站的独特之处在于,其针对个体户和民营企业的特点,提供了一系列个性化的宣传方案。无论是初创企业还是已经有一定规模的企业,都可以根据自己的需求,选择适合自己的宣传方式。网站还提供了精准的数据分析和用户反馈功能,帮助企业更好地了解市场需求,优化宣传策略。



图为客户正在教员工使用软件。

五大核心优势 助力企业腾飞

为了打造出既符合市场需求又具备创新性的宣传平台,西冰东海(北京)软件有限公司在研发过程中,积极吸纳了行业专家的意见和建议,并与各大媒体、社交平台合作,令“即刻发企业新闻”软件能够以低成本、高效率、效果可量化的方式解决企业的宣传需求。

刘嘉禄介绍,“即刻发企业新闻”软件五大突出优势尤为引人注目。一是实时更新,保持领先。在快速变化的市场环境中,企业需要保持敏锐的洞察力,及时调

整宣传策略。该软件支持实时更新功能,企业可以随时发布最新的产品信息、行业动态等,确保宣传内容始终与市场需求保持同步。这种实时更新的方式不仅提升了企业的品牌形象,还增强了客户对企业的信任感和忠诚度。

二是智能压缩,高效便捷。在发布宣传内容时,图片和视频是不可或缺的要素。然而,高清的图片和视频往往会导致加载速度变慢,影响用户体验。“即刻发企业新闻”软件具有智能图片压缩功能,可

市场反响热烈 中小企业踊跃加入

“即刻发企业新闻”软件自上线以来,其独特的功能和优势迅速赢得了市场的认可,在市场上崭露头角。越来越多的中小企业开始加入该平台,利用其进行品牌传播和产品推广。企业纷纷表示,通过该平台,他们不仅能够实时发布产品信息和企业动态,还能与用户进行互动和交流,

收集用户反馈和建议,为企业的产品开发和宣传策略提供了有力支持。同时,该平台还为企业带来了额外的收入来源,进一步提升了企业的盈利能力。

在互联网时代,宣传已成为企业发展的重要一环。“即刻发企业新闻”软件的上线为中小企业带来了无限的可能

以自动上传的图片进行压缩处理,确保图片在保持清晰度的同时,能够快速加载并展示在平台上。这一功能不仅提升了用户体验,还为企业节省了聘请专业技术人员进行图片处理的费用。

三是可逆修改,灵活多变。在宣传过程中,企业可能需要根据市场变化和客户需求调整宣传内容。“即刻发企业新闻”软件允许企业对已发布的动态进行可逆修改。这意味着企业可以随时修改和更新之前发布的动态内容,无需担心因内容过时或错误而给企业形象带来负面影响。这种灵活多变的宣传方式使得企业能够更加灵活地应对市场变化和客户需求的变化。

四是互动自由,资源共享。用户互动和资源共享是现代宣传的重要特点。“即刻发企业新闻”软件提供了自由评论区功能,鼓励用户进行互动和交流。企业可以在评论区内与用户进行互动,回答用户的问题和疑虑,增强用户对企业的信任感和忠诚度。同时,企业还可以通过评论区收集用户反馈和建议,了解客户需求和市场变化,为企业的产品开发和宣传策略提供有力的支持。此外,软件还支持资源共享功能,企业可以与其他企业或组织进行合作,推广产品和服务,实现资源共享和互利共赢。

五是手机操作,便捷高效。在移动互联网时代,手机已成为人们获取信息的重要工具。该软件支持手机操作,企业负责人可以随时随地管理和更新企业信息。无论身处何地,只需一部手机,就可以轻松完成信息发布和更新工作。这种简便快捷的操作方式为企业节省了大量时间和精力,使得企业能够更加专注于产品和服务的质量和效率。

性和机遇。刘嘉禄表示,未来“即刻发企业新闻”软件将继续秉承创新、务实、高效的理念,不断推出更多符合市场需求的功能和服务。同时,该软件还将积极与各大媒体、社交平台进行合作,为中小企业提供多元化的宣传渠道和资源支持。相信在不久的将来,“即刻发企业新闻”软件将成为中小企业宣传的必备工具之一,助力中小企业在激烈的市场竞争中脱颖而出,实现更加广阔的发展前景。(暴梦川)