

日韩就“慰安妇”问题达成协议

日本政府首次承认负有责任 安倍首次以首相身份道歉

韩国外交部
长官尹炳世12月28日与到访首尔的日本外务大臣岸田文雄就“慰安妇”历史问题举行会谈并达成协议。韩国总统朴槿惠随后与日本首相安倍晋三通电话，安倍向“慰安妇”受害者表示道歉和反省。

根据协议，韩国政府将设立援助基金，由日本政府出资，帮助“慰安妇”受害者治愈创伤。韩国政府将在日方落实相关措施后，确认“慰安妇”问题得到最终解决。

日本“道歉”但不“赔偿”

在会谈结束后的共同记者会上，岸田说，由于当年日本军方的“参与”，许多韩国女性的名誉和尊严受到了伤害，日本政府因而在“慰安妇”问题上“深感责任”。

他说，对此，日本首相安倍晋三以“日本国内阁总理大臣”、即首相的名义“向‘慰安妇’受害者表示诚挚道歉和反省”。

尹炳世介绍，韩方将发起成立“慰安妇”受害人援助基金，日方将利用财政预算向这项基金提供资金，两国政府将合作开展恢复“慰安妇”受害者名誉、抚平受害者内心创伤的各种项目。

岸田说，日方打算出资10亿日元(约合830万美元)。他同时强调，日方向基金出资是“日韩合作的项目”，不是“国家赔偿”。

尹炳世说，若日方能切实履行上述承诺，韩方将确认“慰安妇”问题得到“最终解决”。会谈结束数小时后，朴槿惠与安倍通电话。

青瓦台说，安倍在历时13分钟的通话中以首相身份对饱受痛苦、身心创伤难以治愈的所有“慰安妇”受害者表示由衷道歉和反省。朴槿惠在通话中表示，希望韩日外长会谈的成果得到认真落实，推动韩日关系走向“新起点”。



12月28日，在韩国首尔的外交部门口，一些韩国民众参加反日示威活动。新华社发

日本要求“不可逆”解决

“慰安妇”问题是现阶段韩日关系最大障碍，两国分歧严重，朴槿惠此前因此一直拒绝日方提出的两国领导人单独会晤。

今年11月2日，借中韩领导人会谈之机，朴槿惠在首尔与安倍进行了各自上任以来的首次正式会晤，同意就尽早解决“慰安妇”问题加快谈判进程。随后，双方于11月11日、12月15日和27日连续举行3次局长级会议。

就28日的日韩外长会谈，一名不愿公开姓名的韩方官员接受韩国《中央日报》采访时说，这场谈判的关键之处，在于“如何谈出一个51比49的结果，而且让双方都觉得自己是获胜的51那一方”。就岸田表示日本政府对“慰安妇”问题“负有责任”和安倍道歉，韩联社评述，这是日本政府首次承认在“慰安妇”问题上负有责任，也是安倍首次以首相身份表示道歉，而不是沿用往届内阁的表态。

日方则看重一劳永逸地解决这一问题。岸田在共同记者会上强调，当天达成的是“最终且不可逆”的解决方案，日韩今后应在联合国及其他国际场合避免就“慰安妇”问题相互批评、指责。言下之意，韩国以后不得对日本打“慰安妇牌”。

日本还要求韩方移走日本驻韩大使馆门前的“和平少女像”即“慰安妇”纪念雕像，韩国没有直接答应，而是表示，会采取措施回应日方关切，在政府可以行使权力的范围内与竖立雕像的民间团体协商。

韩国国内不满就此“结案”

韩日外长当天没有签署协议，只是口头公布协议内容。日本共同社援引消息人士的话报道，两国正考虑由安倍和朴槿惠在下次会晤时发表联合声明，确认协议“不可逆”，会晤的地点可能在美国，即美日韩领导人会晤期间。

美国是日韩就“慰安妇”问题达成协议的背后推手。美国希望韩国改善关系，不要因此阻碍美日韩三边安全合作，因此一直向两国政府施压，要求两国在今年结束前达成协议。今年是韩日关系正常化50周年。

安倍28日晚些时候称，与韩方达成协议，是为了“子孙后代今后不再背负谢罪”的命运。他还呼吁日韩今后合力改善关系，“开辟新时代”。

韩国国内则对协议内容发出批评之声。韩联社报道指出，日本提到的“责任”是指法律上的责任还是道义上的责任，并不明确。一名88岁原“慰安妇”说，这份协议“没有为‘慰安妇’受害者着想”，“（我）完全不承认（会谈结果）”。

“我们要求的是日本从法律层面赔偿。我们不是因为缺钱才提出这样的要求。”老人说。韩国最大反对党“新政民主联合”说，从协议内容看，日本政府所说的“责任”仅限于道义责任，而最大的问题是日本政府应当承认对此负有法律责任。“新政民主联合”对此表示非常失望，对韩国政府承诺“最终解决”表示非常遗憾。

新华社特稿



12月27日，一名伊拉克安全部队人员在拉马迪市手举伊拉克国旗。新华社发

伊拉克军队收复拉马迪市中心政府大楼

新华社巴格达12月27日电(记者 陈序)据当地安全部门消息，伊拉克军队27日收复了被极端组织“伊斯兰国”武装占领的位于安巴尔省首府拉马迪市中心的政府大楼。

一名不愿透露姓名的安巴尔省安全官员告诉新华社记者，伊拉克安全部队和逊尼派民兵当天在伊空军和美国主导的“国际联盟”空中力量支援下，经过与“伊斯兰国”武装分子激烈战斗后收复了拉马迪市中心的政府大楼。

这名官员说：“伊拉克反恐部队从两个方向攻入政府大楼，歼灭了大楼内的恐怖分子后，在楼顶升起了伊拉克国旗。”他表示，有40多名“伊斯兰国”武装分子在战斗中丧生，目前伊排爆专家已进入大楼，以清除极端分子设置的爆炸装置。

一名隶属于伊拉克军队第10师的军官当天对新华社记者说，伊军在拉马迪北部城区的军事行动进展顺利，已经收复了幼发拉底河上的拉马迪大坝及周边地区，击毙了至少数十名“伊斯兰国”武装分子。伊拉克军队上月重新发起收复拉马迪的大规模军事行动，目前已收复拉马迪市区内大部分城区及周边多个地区。

去年6月，伊拉克爆发严重武装冲突，包括“伊斯兰国”在内的反政府武装相继夺取伊拉克西部和北部大片土地。伊拉克军队今年3月31日收复萨赫勒省首府提克里特，但“伊斯兰国”武装分子今年5月17日占领安巴尔省首府拉马迪。此后双方持续在萨赫勒省和安巴尔省展开激烈争夺。

俄罗斯扩大对土耳其制裁

据新华社莫斯科12月28日电(记者 温馨)俄罗斯克里姆林宫新闻局28日发布消息说，俄罗斯总统普京已签署命令，从即日起把对土耳其的经济制裁扩大到土耳其公民控制的组织机构，而不只是司法管辖范围内的土耳其企业。

克里姆林宫网站公布的总统令文本表示，依据俄联邦所确定的清单，将禁止或限制土耳其管辖的组织机构，由土耳其公民控制和(或)司法管辖范围在土耳其的组织机构在俄罗斯联邦境内完成某些种类的工作或提供某些种类的服务。

俄罗斯一架苏-24战机11月24日在土耳其和叙利亚边境叙利亚一侧坠毁。



10月28日，首座中韩“慰安妇”少女雕像落户首尔街头。新华社发

好想你 系列报道(一)

“不期修古，不法常可。”这句话是战国末期新郑人、杰出的思想家韩非子讲的意思：社会不断发展，情况不断变化，解决当世的问题，如果头脑僵化，一味照搬过去的条条框框，而不思变革和创新，那是办不好事情的。

时至今日，这句话仍是至理名言。新郑好想你枣业股份有限公司董事长石聚彬是个爱动脑子、想点子创新的人，他继承先辈“创新思维”的精神，把一颗小小的红枣无限放大，使好想你公司成为全国第一家红枣上市企业，并稳坐全国红枣产业发展的头把交椅，令人钦佩，也让人感叹创新带给这个时代的力量。

“按说，就凭‘灵宝苹果潼关梨，新郑大枣甜似蜜’这句民间俗语，新郑大枣在全国市场就得有一席之地，但我们认为老想着点滴的优势，那等于是吃老本。”石聚彬说，好想你公司走的是创新路，从把一颗红枣变成枣片、枣干、枣粉，到今天的即食去核枣，公司从没有停下创新的步伐。因为大家知道，如果不创新，不改变，好想你公司不过是千舟中的一帆，成不了远洋的巨轮。

在向记者讲述好想你公司一步一步怎么创新发展时，石聚彬办公室外刺骨的寒风正肆虐着。眼下，正是北方最冷的时候，2015年也即将过去。过去的日子，好想你公司经历了什么，新的一年又有什么打算。记者接连数日采访后，找到了三个关键词：“去核”“渠道”“抢滩”。



好想你O2O移动连锁店

“小”红枣“大”创新 引领消费新时代

本报记者 高凯 通讯员 张琪 周明杰

“去核红枣”开启战斗模式

对于好想你公司来讲，自中央“八项规定”出台后，日子便过得有点磕磕绊绊。众所周知，该公司产品一向走中高端路线，所以当各行各业纷纷开始把目光转向大众消费时，社会上关于好想你公司的议论层出不穷、五花八门。不过，很多人都忽略了好想你公司的创新和技术研发能力，被民间誉为“中国红枣司令”的石聚彬见微知著，自公司上市后，便开始盘算着企业的下一个目标和方向，随着国家政策的调整和行业形势的变化，好想你经过广泛的市场调研和大胆预测，适时开启“去核红枣”的战斗模式。

搁在从前，咱老百姓都知道，吃枣不吐核，那是胡扯。然而，今天这就是事实。在好想你公司十号车间，上好的红枣经过冷水热水交替的反复清洗，通过毛刷、喷淋等程序去除表皮褶皱中的灰尘。然后，再冲洗，而这第六次冲洗的水是可以直接饮用的水；紧接着，进行烘干，使枣肉与核分离，方便去核；最后，进入先进的去核环节，一个多排钢齿的机器上下压动，压下去，枣核去掉，抬起来，下一批红枣“就位”。

表面上看，这套程序操作简单，但实际上花费的人力、物力成本令人难以想象。好想你公司生产中心总经理张艳菊说：“这套去核加工设备从机器调试到机器运行到最佳状态，花费了将近一年的时间；机器作业要保持稳定，八点开始后，中间不能间断，一个环节出问题，其他环节就无法再运行；自动化流水线上的工作人员，都拥有大专以上学历水平……目前，这条无核枣自动化生产线是全国唯一一条，经它生产出来的无核红枣经过二次烘干，臭氧、紫外线杀菌后，摇身一变成为市场上最受欢迎的‘好想你即食无核红枣’，直接食用，不吐核且味道甜美。”

市场回报也是相当可观的，据统计，开启“去核红枣战斗模式”的好想你公司，在今年“双十一”“电商大战”期间，仅120克即食去核枣这一单品，活动当天累计卖出4172包，产生销售额123183元，再次引领红枣休闲的新潮流，站在行业的最顶端。

沧海横流，大浪淘沙。这是一个竞争惨烈的时代，充满了变幻莫测，但以应变变的好想你公司还是显出了“真金”本色，她借助去核红枣的研发，不仅重新巩固了领跑的地位，也拉近了与消费者的距离，可谓是一石二鸟。

拓宽销售渠道构建新增长极

走进“好想你红枣专卖店”，买一盒枣片、一包红枣装进旅行包中出发，是家住北京朝阳区张艺潇四年前的记忆，一是她觉得好想你枣产品好吃，二是好想你红枣承载着她对老家河南最美好的记忆。

时光飞逝，岁月流转。作为好想你红枣的忠实消费者，张艺潇已经是北京一家信息公司的高管，但如今她购买好想你红枣，已不再是专门跑去专卖店，有时会在超市，有时还会通过网络，都可以买到货真价实的好想你红枣。

培养消费者对产品和品牌的忠诚度，有专家提出过这样的观点：关键是着眼于顾客的整体利益，充分地满足消费者对产品或服务的使用价值需求、情感心理需求和潜在及及时性的隐性需求，同时要努力降低顾客需求中的成本耗费，以便为顾客提供最大的让渡价值，使产品符合超越顾客期望。

好想你公司在此方面堪称典范，总能为消费者想得更多，尤其是在销售渠道优化方面，该公司可以说是打了一个漂亮的“转型仗”。

2011年，公司上市之后，一贯重视消费市场和销售市场的石聚彬走访全国各地进行考察，发现零食已成为红枣的主流吃法，尤其是免洗原粒枣更是受到消费者的青睐；在经济大形势下，以休闲零食为主题的店面如雨春笋般出现。而此间，为更全面、准确地把握市场需求和未来行业发展方向，该公司委托国内知名调研机构——零点研究咨询对样板市场做深入调查，发现对于红枣消费的人群集中在25-45岁的中青年高收入、高学历群体，且零食已成为红枣的主流吃法。最后，石聚彬认定“红枣休闲化市场将在未来占主导地位”的结论，并说：“既然是这样，销售就不能只靠单一的专卖店，你不能让消费者为了买一个嘴边想吃的东西，跑很多地方、跑很远。”

次年，经多次研究后，好想你公司调整销售方式，将专卖店、商超、电商“三驾马车”定为渠道拓展战略，并写入公司休闲化战略——重点深耕细作原有的专卖店渠道，强化推进商超渠道，大力发展电商渠道。

“思想一变天地宽”。如今在专业团队的引导执行下，好想你公司销售策略转型取得成功，来自该公司的相关报告显示：2014年以来，公司产品结构不断调整，“休闲化、无核化、差异化”的产品策略和“健康零食”的产品定位深入人心；“连锁专卖、商超、电商、流通”四轮驱动的渠道策略逐步成型；市场整顿和市场规范初见成效；店



好想你自动化去核流水线

面形象焕然一新。2015年上半年，商超渠道实现销售收入17179.09万元，较去年同期增长100.44%；电子商务渠道实现销售收入4736.81万元，较去年同期增长10.88%。

“1+3”运营模式抢滩新市场

好想你公司作为中国红枣行业的领军企业，目前国内唯一一家红枣上市公司，一举一动都备受消费者和股民的关注，尤其是未来发展，更是牵动着无数颗心。

幸运的是，在“中国红枣司令”石聚彬的带领下，好想你公司已经找到新一轮创新发展的“兴奋点”——以“1+3”运营模式抢滩新市场，即在县、地市级和省会级城市，开设1家100平方米以上的红枣旗舰店(预计到2016年将突破100家)，每家店均配有3辆标准化的移动展售车。这种“移动专卖店”既能协助旗舰店开拓市场，做好服务，又能方便消费者随时随地买到好想你的产品。

赵媛是好想你郑州市农科路店店长，在好想你工作已有5年。5年时光，她见证了好想你从单纯依赖专卖店单一渠道，到渠道服务升级的自我改革和转型——“四轮驱动”模式。通过深耕细作专卖店渠道，强力推进商超渠道，大力发展电子商务渠道和流通渠道，全方位、多层次地全面渗透市场。此次，好想你推出的“1+3”模式计划，她积极参与，通过“O2O”流动专卖店，不仅满足了不同消费群体的需求，还进一步增加了客户黏性。目前，她所负责的店面，销售额同比增长58%。

“以前是我们吸引消费者进店选购红枣产品，现在开通了‘O2O’流动专卖店以后，我们成功把‘好想你’送到消费者家门口，为消费者提供了更加丰富、多元的健康美食体验。”赵媛说，从长远来看，“1+3”运营模式有利于“好想你”产品直接进入消费者的生活方式，并为之构建500米甚至200米的“便利生活圈”。

工人们正在精选红枣

无独有偶，好想你“1+3”运营模式在省外同样发挥了积极作用。拿沈阳市好想你总店为例，据了解，该店通过实施1+3模式，10月份户外展售收入已占全月总渠道销售收入的35%，10月份沈阳市好想你多家店面户外展售收入占10月份该专卖店总渠道销售收入的30%；11月份，该数值进一步攀升至37%。

“1+3”运营模式的试水，同样也引起社会的广泛关注。有业界专家分析，好想你公司销售渠道的转型，其实已经带动整个食品行业去追求更高的品质、更优质的服务。所以，“1+3”运营模式这种引领式的尝试与推广，是任何一个企业乃至一个行业都需要的。

记者了解到，为继续升级优化销售渠道，未来，好想你枣业在优化调整现有专卖店，扩张红枣旗舰店的基础上，还将嫁接“云商城”，尝试更多新的销售渠道。正如石聚彬所言：“企业要为满足顾客的需要不停地创新。对待发展中的矛盾和问题，就要用创新的发展方式来解决；而创新是‘好想你’的灵魂，一直以来，‘好想你’都坚持‘赢者’就是‘变者’，‘变者’就是‘胜者’的创新理念，以激励自我实现新超越。”

“潮平两岸阔，风正一帆悬”。好想你公司努力数十载耕耘换来成功与生机，也为明日绘就了壮丽蓝图，让我们用掌声为其助威，为其喝彩，期待它为红枣产业发展再写下浓重的一笔。