

汉能移动能源战略成果暨全太阳能动力汽车发布会在京召开

全太阳能动力汽车亮相 李河君自驾巡游全场

■ 本报记者 王海亮

7月2日,北京,备受瞩目的“颠覆创新,驱动未来——汉能移动能源战略成果暨全太阳能动力汽车发布会”在汉能控股集团总部隆重举行。汉能正式发布 Solar(太阳能)系列全太阳能动力汽车。第十届、十一届全国政协副主席、全国工商联名誉主席黄孟复,全国工商联专职副主席安七一,中国汽车工程学会理事长兼秘书长付于武,中国汽车工业协会副会长、秘书长吴绍明,全国工商联副主席、全国政协委员、全联新能源商会会长、汉能控股集团董事局主席兼首席执行官李河君,以及国家发改委、工信部、科技部、商务部、国家能源局、中科院、中国可再生能源学会、联合国环境署等有关部门、地方政府、行业协会、金融机构、高等院校、驻华使领馆、国内外媒体等来自社会各界的 4000 余名嘉宾出席发布会,共同见证了这一极具意义的时刻。

第十届、十一届全国政协副主席、全国工商联名誉主席黄孟复在汉能全太阳能动力汽车发布会上表示,中国在具有战略意义的行业中领先非常不易,尤其是在这样的行业中技术领先更不容易,李河君实现了自己领先一把的理念,相信中国将在薄膜太阳能汽车行业永远领先。

全国工商联专职副主席安七一在发布会上表示,汉能全太阳能动力汽车是我国民营企业勇于开拓创新,引领产业发展的最新成果。汉能将太阳能与汽车相结合,直接将太阳能转化成汽车的动力能源,率先打造出拥有自主知识产权的,具有商业化前景的全太阳能动力汽车,对于我国新能源汽车产业的创新发展具有引领作用。中国汽车工程学会理事长兼秘书长付于武则表示,乘坐汉能全太阳能动力汽车,圆了自己一个老汽车人的梦。

发布会上,李河君亲自驾驶汉能全太阳能



动力汽车 Solar R 跑车在聚光灯下绕场一周,精彩亮相。在发言中,李河君介绍,薄膜电池像纸一样轻薄、柔软,可集成在汽车、无人机、手机、背包、服装等载体上,今天推出的汉能 Solar 系列全太阳能动力汽车,是汉能移动能源战略的最新成果。

全太阳能动力汽车以柔性高效的薄膜太阳能电池芯片技术及组件为基础,在一定的光照条件下,通过光电转化和储能系统、智能控制系统等精确控制管理系统,将太阳能作为驱动汽车行驶的主驱动动力源的零污染车辆。

汉能全太阳能动力汽车直接利用太阳能发电,颠覆了传统电动汽车“续航里程”的概念,摆脱了传统电动汽车对充电桩的依赖,使汽车中短途“不插电无限行驶”成为可能。这就突破了以往太阳能汽车无法实用化的瓶颈,成为全球第一台可商业化的薄膜发电全太阳能动力汽

车。这是对新能源汽车的一次重新定义。

发布会上,汉能控股集团副总裁、首席技术官丁建博士代表汉能领取了由世界纪录协会颁发的“柔性碲化镓(GaAs)双结薄膜电池转化率 31.6%”的《世界纪录证书》。丁建透露,这已经是汉能柔性碲化镓技术第六次刷新世界纪录。同时,这也是继今年 1 月 5 日汉能柔性碲化镓双结电池技术被美国国家可再生能源实验室(NREL)确认为转化率世界第一后,再次得到权威机构认证。此外,发布会上汉能控股集团还与福田汽车集团签署框架协议,双方将联合开发清洁能源巴士。

汉能控股集团副总裁、太阳能汽车事业部 CEO 高卫民博士在发布会上介绍,此次发布的汉能 Solar 系列全太阳能动力汽车车身分别集成约 3.5—7.5 平方米的柔性碲化镓薄膜电池,在光照 5 到 6 个小时的条件下,日均发电量 8



至 10 度,可以驱动汽车行驶 80 公里左右,每年行驶 2 万公里以上,从而满足城市常规交通代步需要。这一创新技术可使传统电动汽车摆脱对充电桩的依赖。

目前,在日常工作生活模式下,车辆在行驶过程中,实现太阳能清洁电力“边开边充”,有望使汽车中短途“不插电无限行驶”成为可能,这一概念改变了人们对传统电动汽车“续航里程”的固有认知。此外,在无光照或长途出行需求下,汉能全太阳能动力汽车配备的常规锂电池储能电池,同样可以用充电桩充电,最大续航能力达 350 公里。

高卫民表示,高效光电转化率、轻型环保材料的运用、减重增效的双重保证,以及舒适的驾乘体验使太阳能汽车最终走出实验室,并使大规模商业化应用成为可能。未来,汉能将坚持工匠精神,以原始创新为根本驱动,相信

随着各种技术的进步,全太阳能动力汽车的性能必然会进一步提升。

汉能认为,大规模推广兼具用户价值与社会价值的全太阳能动力汽车将对经济社会发展起到促进作用。此次发布会上,汉能控股集团与福田汽车集团签署框架协议,汉能将为合作伙伴提供独有的“薄膜芯”解决方案,联合开发清洁能源巴士,带动传统汽车制造业的绿色升级与创新。

汉能全太阳能动力汽车由汉能自主研发,目前已拥有超过 120 项专利技术及自主知识产权;制造方面,同样由汉能主导,在供应商及合作伙伴的协助下,共同完成。未来汉能将积极运用“开放、合作、共赢”的战略,坚持技术平台开放、生产制造开放以及资本开放的原则,真诚地邀请并向全产业链的合作伙伴开放合作,寻求共赢。

培训课堂党旗红

四川凤蜜税务师事务所有限公司党支部,是四川省注册税务师协会党委 2015 年授予的“先进党支部”。这个成立仅一年时间的基层党组织就能跻身于省级先进行列,既与各级党组织的关心、支持和鼓励密切相关,也是支部全体党员充分发挥支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用、自身努力的结果。为了迎接建党 95 周年这个光辉的日子,全体党员又在支部书记周小波的带领下,不断用实际行动积极为党旗增光,为党的生日献礼。特别是支部利用公司的培训资质,有声有色地开展了“扛着党旗做培训、培训课堂党旗红”活动。针对培训的对象主要是城市待业人员和需要掌握劳动技能脱贫致富的农民朋友,支部的共识是,更应该做到培训在哪里,就要让党旗在哪里飘扬。今年 5 月,支部因此开辟出了贫困地区扶贫培训、扛着党旗进山村的新路子。

书记周小波告诉关注这一活动的相关人士,当前,我们国家已经进入全面建成小康社会的决胜阶段,要实现这个宏伟目标的重点在农村,难点在贫困地区;那么,贫困地区基层的扶贫工作如何作为,又是一个关键的问题。所以,支部把扶贫培训进山村活动的首期培训班,选在了达州市大竹县的二郎乡新建村。这一活动也得到了大竹县人社局、就业局、二郎乡人民政府及新建村党支部、村民委员会等政府相关部门、组织的共同支持;培训的主要内容是劳动技能、产业致富。首期培训班的学员为六十名,都是建卡入档的特困户村民。开班典礼上,一面鲜艳的党旗悬挂在讲台后面的正中央,熠熠生辉。

周小波书记说:“强党性、听党话、跟党走,作为基层支部,更要充分接地气、近民众,去践履行力,更多地体现党的关怀、党的温暖,让更多的人和我们一起沐浴辉、知党情、感党恩。”他强调,贫困户村民对这种有党组织关爱的培训到家门的形式非常欢迎,听课十分投入、认真。因此,支部今后将更积极地参与更多的基层扶贫活动,为贫困地区尽早消除贫困、改善民生、实现共同富裕,打赢脱贫攻坚战做出应有的贡献。(杨燕)

双汇集团党委荣获河南省“先进基层党组织”荣誉称号

7月1日上午,河南省漯河市委组织部副部长罗志民、科长代继英,漯河市国资委副主任张洪涛、国资委党办主任李艳红,到双汇集团巡视基层党组织开展“两学一做”学习教育情况。罗志民副部长一行首先对双汇集团在建党 95 周年之际获得河南省“先进基层党组织”表示祝贺,对双汇集团党务工作和“两学一做”学习教育的开展给予充分肯定。最后,他希望通过“两学一做”学习教育,充分发挥共产党员干部先锋模范作用,持续做好党建工作,保障企业健康发展。(本报记者 李代方)

“越困难,越要加强管理”——山西阳煤集团一矿去产能见闻

■ 王文化 梁晓飞

煤炭去产能、减产量已进入全面执行阶段。基层煤矿情况如何?靠什么渡过难关?干部职工有何担心、期盼?带着这些疑问,记者近日来到山西阳煤集团一矿并上井下实地采访。

先降干部的工资

有着 60 年开采历史的山西阳煤集团一矿近日首次核减了它的产能:工作日从 330 个减至 276 个,产能减了 120 万吨,相当于建矿时的设计产能。

实行减量化生产后,以量补价、摊薄成本的法子不灵了,降成本的压力增大。矿长吕维赓说,2012 年吨煤生产成本 312 元,去年不到 200 元,今年的目标是降到 180 元。他扳着指头一项项算:今年电价降了 3 分钱,但随着生产线路延伸,设备跟进,电费几乎没有降的空间;材料费已经降了一半;设备租金还在增加。算来算去,只有人工成本最不愿意降,但最容易降。

减人,就是增效。一矿职工最多时 1.2 万人,现在减到 6900 人。通过轮岗轮休,实际上岗 6000 人左右。矿上 26 个科室整合成 16 个,“矿-井区-生产队”三级管理中的井区消失

了,一起减掉的还有 20 多名科室干部。

降工资,先降干部的。从矿领导到科室干部、地面职工、井下辅助工直至井下一线矿工,工资降幅逐步减少。42 岁的井下矿工梁学平,从往年平均收入 10 万元减至去年收入 8 万多元。收入下降后,年轻人感受最明显。刚工作一年半的中国矿业大学毕业生董跃文说,前几年买车的矿工挺多,而现在的年轻矿工还没能力购车。

困难时期,煤矿要求队级以上干部每人包 10 名工人,帮扶解困。一矿工会副主席李金良说,2014 年全矿排查出 15 户特困户,去年 20 户,今年预计更多。他们正谋划着在煤矿附近开设一批摊铺,无偿做一些柜台,引导困难职工增强自谋生路的能力。

越困难越要加强管理

由于矿长或书记都要下井,记者在矿上采访几天很难在井上找到他们。一矿党委书记尹爱说,按规定矿领导每人每月下井 10 次,其中 5 次带班。要和工人同下同上,还要不定期下井检查,1 个月有一半工作时间在井下度过。

“越困难越要加强管理,这样才能带好队伍。在这种市场情况下,一旦出事故,银行贷

款就卡死了。资金链一断,说什么都晚了。”尹爱说。

每天早上 6 时起床,6 时 45 分准时开碰头会,首先合唱《阳煤集团之歌》,背诵安全理念。7 时 20 分开班前会,进行安全预想、安全宣誓,明确岗位职责和安全自保互保措施等。一矿洗煤厂党总支书记王志民说,越是困难时期,越要提高职工守纪律、讲规矩的意识。

在一矿““任海平技能大师工作室”内,8 名刚刚升井的职工利用工余时间,接受井下机电维修方面的培训。机电工毋瑞兵说,现在井下设备比过去先进了,要降低维修成本就要加强学习。“只有多学技术才能挺过难关。”

有些人觉得煤矿现在不行了,但在综采工梁秋生看来,尽管收入比最高时的 1.2 万元降了四五千,但去产能的政策给矿工吃下了“定心丸”。和去年比,不光每周都能休息 1 天,干活少了、产量少了,煤价反而回升了。

卖了裤子也要治瓦斯

左手一拉开关,赶忙抱紧“猴车”,经过约 6 分钟滑行,就到了 400 多米深的矿井。换乘井下小火车,在车身和车门叮咛的撞击声中,约半小时后,才能到达距井口最近的 8203 工作面。

正在为综采机头更换链轮的矿工武文成

说,已经推进了 700 多米,剩下的煤还够采 4 个月。随行的瓦斯员现场测了一下瓦斯含量:0.01,在安全范围内。

生产科的龚雪峰说,一矿是高瓦斯矿井,煤质软、瓦斯含量高、治理难度大,这个数值的背后是大量的安全投入。“一个工作面采煤,要打 4 条巷道抽瓦斯;工作面里,每隔 3 米还要往煤层中打 1 根上百米长的瓦斯抽采探头。”

这个最近的工作面,一下一上,记者用了 2 个小时。矿工们说,最远的工作面离井口 1.7 万米,从下井到工作面就要 2 小时。

生产线拉长了,安全隐患随之增多。“卖了裤子也要治瓦斯,光勒紧裤腰带已经不行了。”吕维赓说,煤矿可以千方百计降低成本,但安全投入不能少,安全管理不能松。

吕维赓说,一矿是集团的主要盈利单位之一,目前还有微利,能保证工资的按时发放。最担心市场继续下滑,收入再减少,可能会对队伍稳定、安全生产造成影响;最希望去产能的措施能严格落实,市场供需早日回归平衡。

为适应市场,一矿也在努力进行结构调整,提高产品质量:原先洗煤厂只洗块煤不洗末煤,现在建立了洗末煤车间,提高煤质,以图在市场上占主动。

呈现一座纯粹的品位 mall。它不仅见证和引领着水碾河商圈的升级蜕变,更将把水碾河商圈的人气磁石效应唤醒。

在发布会上,作为 CAGO 酒吧亚洲旗舰店的投资人、创未来集团董事长的黄晓明携群星带来了恭贺视频。黄晓明表示,CAGO 作为 21 世纪国际时尚生活的提供商,将致力于文化艺术和时尚生活的融合,感谢大家对 CAGO 和未来中心的支持。

李莎表示,我们招商的业态也与我们的理念完全契合,黄晓明投资的 CAGO 酒吧亚洲旗舰店以及和未来中心联手打造的针对明星和高端消费人士提供服务的未来中心·明酒店将放在未来中心,并且,桔子水晶酒店将在未来中心打造中国首个形象店,此外,很多艺术文化与时尚结合度很高的店也会首次入驻成都,在未来中心呈现。这些都是未来中心独有的,水碾河商圈独有的,乃至成都、西南地区以及中国独有的。

桔子水晶酒店历来有着张扬的个性,是时尚、优雅、自由与叛逆的完美结合,更是将艺术融入到每个细节。未来,其将与十字路口对面的娇子音乐厅交相辉映,更显水碾河商圈的艺术气息。同时,桔子水晶酒店对地理位置要求极高,纵览其在杭州、南京、北京等城市的布局,选址均为有历史文化沉淀和独特环境以及繁华的中心商务区,其能够把中国形象店放在未来中心,足见水碾河商圈及未来中心的吸引力,而以明星为客群打造的未来中心·明酒店,更将为水碾河在新一轮觉醒中带来众多的目光聚焦。

成都迎新国际品牌 未来中心招商品牌首揭面纱

■ 本报记者 喻永国

6月30日,大未来集团旗下未来中心发布会隆重启幕,这也标志着未来中心——这一水碾河商圈第一商业综合体正式登台亮相。在发布会当天,包括黄晓明投资的 CAGO 酒吧、集智营造、MRH、HIP&BONE、PRETTY WILD、PULL-IN、RELIGION、MANILA GRACE、JET SET、ORCIANI、AQUILANO RIMONDI、ANDY RICHARDSON、JNXX、CESARE PACIOTTI、VERSUS、VIA DANTE、D2C、万悟互联科技馆等一线潮流品牌负责人在内的 300 多名重量级嘉宾共同出席见证这一盛事。

★艺术生态+发布会

开启水碾河商圈崛起大幕

从清朝同治年间的村野到成都最贵的十字路口,从上世纪 50 年代成都在东郊工业区到水碾河商场、成都饭店,从繁华到沉寂,水碾河在 150 年间见证了成都的历史,也经历了沉浮。

业内人士认为,水碾河扼守全城进入城市核心的门户,拥有最多元、最高端、最完善的城市配套资源,浓厚的现代服务业氛围以及成都最密集的常驻人口及人流量。不仅地处繁华中心,更承袭寸土寸金的西南第一商圈的人气、商气及城市发展的契机。新的水碾河商圈正在被重新定义,天生敛聚人气的商业价值亦正在被唤醒。未来中心作为水碾河商圈第一商业综合体,其盛大的发布会也标志着水碾河商圈的崛起大幕正式开启。

在当天的发布会上,大未来集团在整个



●发布会现场。

活动中穿插了“艺术生态”这一主题理念,为与会嘉宾带来了一场别开生面的发布会。为了更加直观地呈现发布会的盛况,主办方通过微博和拥有 300 多万用户量的萤石直播直播这一盛事。

“记得安迪·沃霍尔曾经说过,世界上真正好的商业和品牌,几乎没有一个与艺术毫无关联。富有远见的品牌从不只做迎合人们喜好的事,而是努力去引导人们的审美。比如近几年 LV 与村上隆、草间弥生等日本重量级艺术家的合作,奔驰品牌与艺术家的跨界合作,都用艺术的方式助力品牌推广。”大未来集团执行董事李莎接受采访时表示,通过艺术的表达,现场展示未来文创和艺术的面貌,充分呈现未来中心项目的可能性和商业实力,让大家真正看到未来中心的唯一性和不可复制。

★未来中心成就城市中的森林梦想

“从春熙路一路沿蜀道大道、东大街沿线向东,至豪宅汇集的攀成钢板块,一路数过去,IFS、晶融汇、远洋太古里、未来中心、攀成钢,春熙商圈东扩格局已然成型,水碾河商圈扼守东



●MRH 品牌负责人做品牌推介。

扩要冲,总览春熙风光,发展潜力不言而喻。”业内人士如是定义水碾河商圈的价值。

一座商圈便是一个机遇的开启,几经浮沉,几番周折之后,水碾河终于在 2016 年迎来了新生,开启新的机遇。而这个机遇,在未来中心的助力下,变得更加具体。

2013 年,大未来集团接手位于成华区东风路 26 号的水碾河商场,欲打造成为即将面世的未来中心。2016 年,随着未来中心的逐渐显形,显然改变了水碾河商圈的气质。

据大未来集团执行董事李莎介绍,未来中心定位于集生态、科技、娱乐、时尚、艺术等元素于一体的新型商业综合体,以前所未有的 O2O 模式,汇集包括咖啡品牌集群、生活方式集成馆、海外品牌直销基地、SOHO、LOFT 魔方、酒店等多种业态于一体,成就城市中的森林梦想。

★“未来”理念

致力于文化艺术与时尚生活相融合

未来中心坐镇春熙商圈东扩门户,以私人定制为理念,以品质消费为核心,贯穿科技与自然的时尚商业,结合文创、艺术与娱乐,