

逆天的颜值 优秀的品质

陕汽重卡靚闪西部国际煤博会

■ 管沛林

3月24日,第十五届西部国际煤炭及新能源产业博览会(简称煤博会)在西安曲江国际会展中心盛大开幕。本次展会由中国贸促会陕西省分会、省发改委能源局、省工信厅等共同主办,陕西省煤炭工业协会、省装备制造协会协办,已成为一带一路沿线国家及中国煤炭能源化工产业的年度行业盛会。

作为“一带一路”起点的陕汽,今年携德龙X3000黄金版、德龙新M3000 8x4自卸车以及非公路矿用产品参展,三款产品参展,高端、经济、智能成为此次展会的最大亮点,引起政府、煤炭运输企业、媒体及国内外客商的关注。

德龙X3000黄金版产品是陕汽经过多年深入研究细分市场行业特征,深入挖掘日用工业品运输用户需求,通过正向开发理念,融入行业关注的省油、皮轻、出勤率高、舒适、安全、智能等核心智慧,赋予德龙X3000产品全新价值。整车实现了“精准动力匹配、黄金动力总成、动力附件配置、风阻系统最低、全新智能驾驶”,掀起5大省油新革命,油耗降至行业最低。陕汽再次站在了行业制高点,480-550马力,行业最优,引领中国重卡向国际大马力省油趋势迈进。

德龙新M3000 8x4自卸车是一款高可靠性、高性价比的自卸车,这款车型是陕汽结合市场需求,为用户精心打造的一款车型,融合潍柴发动机、法士特变速器、汉德车桥等国内顶级“黄金搭档”成员为一体,整车通过欧洲ECE-R29碰撞试验检测、欧洲血统、专业的上装、大速比单级驱动桥、低廉的购置税等,具有其他同类产品无可比拟的优势。在建筑渣土、土方、砂石料公路运输或洗煤厂、矿山等恶劣工况下,能高效运输矿石、煤炭等资源,被客户誉为“坚固可靠,坚毅前行,王者本色”。



行,王者本色”。

陕汽矿山“征服者”非公路矿用自卸车是陕汽凭借“国家级技术中心、博士后流动站”的强大技术研发能力,针对各类矿山、水电工程、大型工地、露天铁矿、煤矿、有色金属矿山等领域量身定做,整车采用P.C.E(人、车、环境)设计理念,搭载最新车载管理系统,适用于中短途距离重载运输,该车集“超重载、超安全、超智能、超价值”四大优势。目前,陕汽“征服者”非公路用车在中国已广泛使用,突出的经济性、可靠性和承载性,彰显着其领袖级的王者风采,深受广大用户青睐。

许多客商也来到陕汽重卡展车前,询问其配置、价格,对其表现出浓厚的兴趣,纷纷与陕汽重卡合影。

一位来自河北的乔师傅,是一个有多多年从业经验的煤运司机,当他登上陕汽德龙X3000黄金版产品后,非常兴奋:“我开车这么多年,一直是从山西往河北运煤,人们都

说开卡车辛苦,但是人们不知道,开运煤卡车的人更辛苦,而且整天灰头土脸的!”正如乔师傅所讲,煤炭运输一直都是“脏乱差”的代表:干的活脏,污染严重,运输市场乱,行业入门门槛低,道路经常出现事故;司机生存环境差,车辆以中低端车型为主,小马力,窄车身,驾驶舒适性较差。对于大马力牵引车,乔师傅可谓赞不绝口。“如果今后能开上德龙X3000黄金版,肯定会干净很多,人也会精神很多!”

随着中国“一带一路”战略的推进,带动多边经贸往来,又将助力中国周边物流的发展,拉动对物流运输车辆需求。随之而来的是低端产品销量的下降,大马力、中高端产品呈现出快速上升的趋势,对物流运输集中化的需求,细分市场高效物流用车成主流。

陕汽德龙X3000黄金版产品凭借大马力省油的优势以及独特的物流运输价值引领中国物流运输行业进入超级省油500+时代。

赤峰供电公司新城供电营业区积极推进电能替代工作

为加速推进电能替代工作,满足用电客户清洁和绿色能源使用需求,近日,国网内蒙古赤峰供电公司新城供电营业区开展了2016年“以电代煤”前期调研。根据国网公司“以电代煤”工作前期总体部署,赤峰供电公司新城供电营业区组织相关工作人员对煤炭用户进行走访,严格落实该公司“以电代煤”工作方案,积极倡导大家节能减排,使用绿色能源,实现所辖地区能源清洁化。在实施过程中,主要针对供热服务企业

供暖用煤、商业餐饮用煤的用户进行调研。相关工作人员主动跟进,靠前服务,并将“以电代煤”相关政策及好处传达到客户,深入挖掘“以电代煤”市场潜力,推进该公司电能替代战略。

(沈大伟)



国酒之裔

茅台党委书记李保芳出席2016年博鳌亚洲论坛

3月24日上午,博鳌亚洲论坛2016年年会在海南博鳌开幕。中国国务院总理李克强出席开幕大会,发表题为《共绘充满活力的亚洲新愿景》的主旨演讲。

本届博鳌亚洲论坛年会主题为“亚洲的新未来:新活力与新愿景”,议题包括创新创业,互联网+,重大事件,宏观经济的新问题、新现象,行业热点等六大方向,近90场正式讨论,来自全球的2000多位代表参会。茅台集团公司党委书记、副董事长、总经理李保芳应邀出席本次年会。



●海南省委副书记李军(左)与茅台集团公司党委书记、副董事长、总经理李保芳(右)亲切交谈。

博鳌亚洲论坛秘书长周文重主持开幕式,论坛理事长福田康夫致辞。缅甸总统登盛、柬埔寨首相洪森、哈萨克斯坦总理马西莫夫、老挝总理通邢、立陶宛总理布特克维丘斯、尼泊尔总理奥利、泰国总理巴育、越南总理阮晋勇、印度尼西亚副总统卡拉、韩国副总理兼企划财务部长官柳一镐、俄罗斯联邦副总理德沃尔科维奇等外国政要分别发表演讲。

李克强在讲话中表示,本届论坛的主题

是“亚洲新未来:新活力与新愿景”,就是要打造亚洲发展和合作的共同体。亚洲是世界和平发展的重要力量,是世界经济增长的重要引擎,也是世界文明进步的重要推动者。亚洲各国坚定信心,团结协作,就一定克服困难,迎来光明的前景。李克强讲话指出,共同激发创新活力是亚洲发展的关键所在。他提出利用“互联网+”等模式,搭建创新合作平台,发展新经济、共享经济,分享创造经验,形成亿万人的创新大军、创造大军,特别是让年轻人的丰富创造力和创意得到充分释放,让地区各国尽快走上创新发展、升级发展的增长之路。

作为博鳌亚洲论坛连续十年的钻石级合作伙伴,与博鳌的交往被看作是国酒品牌发展最重要的经历之一,茅台集团公司党委书记、总经理李保芳出席此次盛会再次把茅台文化、企业发展、品牌魅力、发展思路、改革前景等方方面面的新信息与新内涵带到了博鳌,与全球各界的政商界精英共同对话未来,畅谈为共绘充满活力的亚洲及世界新愿景所作的努力。李保芳表示:“今天,面向全球开放的市场竞争与挑战,我们尤其认同博鳌亚洲论坛所倡导的凝聚共识,打造‘亚洲命运共同体’的观点和方向。”李保芳认为,以“十三五”开局的未来,包括中国在内的亚洲经济,必将在全球合作与发展中扮演更加重要的角色,亚洲的新动力与新愿景为茅台发展提供了新机遇,茅台集团也将竭力创新、奋力担当,把茅台品牌做到极致,把实体经济做得更实,为亚洲乃至全球经济发展贡献力量。(杨子)

梁宝寺煤矿党建项目化管理初见成效

山东肥矿集团梁宝寺煤矿党委针对矿井效率提升、挖潜创效、技术降本等,坚持党委主抓、行政推动、全员参与、破题立项的原则,全面实施党建项目化管理。

该矿各基层党支部按照矿党委要求,广泛选题,确立修旧利废、自制加工、技术攻关、节电降本等专业18个项目,通过综合比较、论证评估、择优立项,最终确立了节电降本、优化巷道支护两个项目,重点培育、重点

扶持、重点推进。在节电降本项目上,详细制定了节电项目化管理实施方案,确定了一年节电450千瓦时,节约电费支出300万元的预期目标。通过节电项目化管理,6个月时间,吨煤电耗同比下降0.65元,节约电费支出156万元。

目前,优化巷道支护项目正在紧锣密鼓的探索试验中。

(魏俊泉)



成都全国糖酒会九暹酒幽雅酱香新品发布会透露丰富信息

沈怡方:酱香型酒的出路在于创新

■ 本报记者 王剑兰 报道

2016年以来,酱香白酒行业继续保持高歌猛进的姿态。3月24日,第94届全国糖酒会在成都隆重开幕。中国台湾名企哥弟集团携手贵州李兴发酒业有限公司,打造独创的“幽雅酱香型白酒”,高调亮相,并开启全国跑马圈地模式。

在3月初的九暹幽雅酱香品类发布会上,中国白酒业泰斗沈怡方对九暹给予很高的评价并指出:“酱香型酒的出路在于创新,九暹酒起了一个良好的开端。”

【幽雅酱香的缘起】

哥弟(GIRDEAR),源自中国台湾,创始于1977年。40年来,哥弟以一贯追求品质、品位的态度,为顾客打造健康生活和品位人生。时至今日,哥弟集团形成了“以服装为主业,多产业共同繁荣”的产业格局。其中白酒板块,是该集团斥巨资与贵州李兴发酒业合作的重点发展产业。

被称为“酱香之父”的李兴发(1930-2000年),是贵州仁怀市茅台镇人,他在1955至1986年任茅台酒厂副厂长。1965年在四川泸州市召开的全国第一届名白酒技术协作会上,时任茅台酒厂技术员的季克良宣读了用科学理论总结整理的李兴发科研小组科研成果《我们是如何勾酒的》,引起了强烈的反响和各家厂家的高度重视。

李兴发用一生的专注和敬畏,成功划分并定义了酱酒三种典型体“酱香、窖底、醇甜”,成为中国酱香型白酒发展里程碑意义的人物。他提出了酱香酒体追求“幽雅酱香”品质的理念是坚守和创新酱香型白酒



工艺的关键。“幽雅酱香”更侧重于香气幽雅度和口感的细腻度,其内在本质对创新产品服务现代消费群具有重要意义。

李兴发大师九女儿李明英,曾为茅台酒厂资深勾兑师,已有33年的酱酒勾兑生涯,掌握茅台酒正宗酿造技艺,堪称酱酒勾调领域的佼佼者。她坚守“酱香型白酒幽雅酒体的设计理念”,创新缔造新一代“幽雅酱香”型白酒——九暹酒,开启中国酱香型白酒一个崭新的时代。

【何谓“幽雅酱香”?】

3月初,九暹酒幽雅酱香品类发布会在

北京钓鱼台国宾馆顺利举行。中国白酒泰斗沈怡方、高景炎、高月明等对九暹酒的创新探索与实践,给予高度评价。九暹酒的代表产品“典藏级”和“红尊珍品”也在3月21日召开的中国烟酒明星新品盛典上,斩获“风尚之星”和“创新之星”两项大奖。

沈怡方对九暹酒作出评价,“一是酸度介于四川酱香酒与贵州酱香酒之间,香气幽雅、舒适;二是酒体干净,净爽,适口性强,更符合当前市场上消费者的需要。”贵州知名白酒专家吴天祥博士认为,幽雅酱香将酱酒健康与品位完美结合,很适合现代社会消费者的需求。总的来说,幽雅酱香

偏重于酒体的醇和饱满,香气的幽雅舒适,口感的自然细腻,回味的协调怡长等特征。哥弟集团领导冯翔先生在本届糖酒会上表示,“幽雅,不仅是酒的品格,更是一种人生境界。幽雅酱香既是我们对‘酱香之父’李兴发大师毕生心志的传承,也是哥弟集团矢志不移传递真善美的企业使命。”

5年前,哥弟集团与贵州李兴发酒业达成合作,推出幽雅酱香“九暹酒”。2013年,集团斥资12.58亿沿赤水河扩建426亩九暹新厂区,预计全部完工后,可年产8000-10000吨优质大曲酱香白酒。而正在建设中的“九暹庄园”是一个集“旅游观光、美酒品

鉴、酱香文化推广”于一身的生态园。这也体现了九暹一贯推崇“健康生活与品味人生”的品牌态度。

【共筑平台,共谋发展】

哥弟集团怀揣“做一瓶好酒、交一生好友、兴一个行业”的梦想,高调杀入酱酒行业,是看好酱香型白酒市场几大特点。首先,收藏潜力极高群众基础广泛,潜力巨大。其次市场前景广阔,近5年酱香酒市场的平均增长32%。第三,回报丰厚,以5%的市场份额占领20%的行业利润。第四,操作空间巨大,未来5-10年销售规模将突破1000亿,市场容量将会迅速扩大。为此,九暹酒专门推出了“藏系列”、“尊系列”、“定制系列”等产品,满足消费者和市场的需求,并寻找志同道合经销商在全国推广,取得不俗业绩。

2011年九暹酒上市以来,凭借过硬的品质和良好的口碑,在众多竞争对手中脱颖而出。目前全国超过23个省市都有九暹合作伙伴。九暹会所遍布广州、北京、清远、贵阳、昆明、南京、石家庄、保定、呼和浩特、包头、银川、乌鲁木齐等全国各个城市。众多经销商和九暹商谈合作大计。九暹酒的目标和愿景是,打造一张遍布全国的销售网络,聚合一群白酒行业最优秀的职业经理人和经销商,打造中国酱酒市场最成功的一款幽雅酱香型白酒。

正如哥弟集团领导冯翔先生所言:“我们期待与那些‘对品质不妥协、对品味不将就’的行业朋友精诚合作。我们将以哥弟一贯坚持的‘共容、共荣’分享理念,与合作伙伴共筑更宽广的平台,共谋发展,共同回馈消费者和全社会。”