



大师偶然天成 感悟酒中“内参”

内参,百度上释义:供领导者或一定范围内的同志阅读参考的内部情况报道。不适宜公开报道,保密。

国内白酒市场就有一款酒,名为“内参”,并逐步流行于国内政商务消费圈,不经意间开始引起人们的关注。

一段鲜为人知的故事:

酒的“内参”

内参与白酒压根不沾边,为何将酒取名为“内参”?

记者搜索发现,这款酒为酒鬼酒公司的一款高端产品,相关介绍有这样一段文字描述:

古楚地西水之域为醴之乡,西之美酒于先秦时即列为宫廷之秘享妙品,暗渡入贡。因其秘行于上流官道,秘盛于大夫显爵,秘藏于皇廷内阁,而鲜为史书铭传。今西水古邑之里耶,惊现万枚秦简,复活千年尘封秦史,依简索发而得神秘之酿方,汲兰芷之甘泉,采西水之百草,且藏于云之崖洞,数载老熟天成,因其馥郁优雅,格调高显,而为当今名人雅士赋其名曰“内参”,其味绵甜柔美,其香舒适淡雅,风味绝伦,非知酒者无以品其妙,非得道者无以悟其境也。

记者了解到,关于这款酒,还有一段故事。早在1995年,一位北京来的客人来到“酒鬼酒湘泉城”视察,品尝了酒厂酿酒师傅选取优质基酒调制的专供酒鬼酒,连声称好。并让随行工作人员将余下的带回北京供朋友品鉴。当得知此酒还没有名称时,客人即兴说,既然不对外品鉴,那就叫“内参”吧!并当场邀请现场陪同的湘西籍知名画家黄永玉为新酒设计包装,黄老欣然应允。此后,酒鬼酒公司扩大基酒生产,储备优质基酒,按北京客人品鉴的标准设计酒体。

2003年,酒鬼酒公司已将北京客人品鉴标准的新酒正式命名为内参。同年底,酒鬼酒公司领导来到黄老故乡凤凰古城的家“夺翠楼”,请求黄老兑现8年前的承诺。

2004年5月,凤凰城边南山上绿肥红瘦,清澈的沱江笼罩在轻纱一般的白雾中,游客五颜六色的彩伞被细雨渲染得朦朦胧胧。黄永玉在他那沱江边的“夺翠楼”挥毫创作时,迎来了一位北京来的客人。

5月10日至14日,这位北京客人在凤凰停留,拨冗与黄永玉每日切磋画艺,其

间,黄永玉设计出一个酒瓶,其瓶身创意来自湘西民间包扎礼品的油纸,又似用报纸刻意包藏,特殊的纸纹褶皱效果别具一格,大气中见神秘,庄重中显洒脱。瓶颈系着杏黄色的丝绳,盒盖压上棕色火漆封章,与古时官府密章相契,亦称“封事”,为秘密、封存、贵重之意。

客人当即称好,并与黄永玉联袂创意,乘兴题写酒名“内参”,即为目前内参产品的红标贴上使用的“内参”字样。

这位客人还亲自为“内参”酒设计了一款木制挂牌,并题写了“密级”二字,

黄永玉解释:内参,少数人看,数量有限。

黄老将内参酒的包装设计交付酒鬼公司领导,并附一页精致行楷作为产品说明,上面写道:“此酒窖藏数量有限,只供给领导有正式牌照之酒仙酒鬼欣赏品尝,不作市场推广活动,所谓:‘喝一瓶少一瓶,喝一口少一口’之义,庶几近之,深望向隅之各路君子原谅。”

大师偶然天成之作:

雅积大伪,俗存厚德

“内参”的包装一点儿也不“时髦”,外包装简洁得近乎“简陋”,平实得几近“平淡”。但那油纸纹褶皱般的古朴酒瓶,排列在在当今内那流光溢彩、姹紫嫣红的酒器中,宛如在奢华的酒会上,在那燕尾服和哥特式长裙的喧嚣人群里,有人一袭中式长衫默然而立,云起云落,处之恬然,望而脱俗,凝固着楚巫气,洋溢着湖湘精神。这是一种品格的差异,更是一种文化的碰撞。

黄永玉祖籍湖南凤凰,生于常德,在中国画界堪称大师级人物。

黄永玉幼时随父母回到凤凰老家,饱受湘西人文熏陶。年少时,黄永玉一人独自离家求学,在求学期间,他将学校六层楼的图书馆,从头到尾翻了遍。广泛的阅读让黄永玉终身受用不尽。离开学校后,十五六岁的黄永玉当过瓷场小工、战地服务团团员、学校教员、剧团见习美术队员,流浪在福建、江西等地靠绘画和木刻谋生,历尽了沧桑。1953年,小有成就的黄永玉听从了表叔沈从文先生的劝告,偕妻儿从香港回到北京,任教中央美院,后为中国美协副主席。

黄永玉擅长版画,主攻国画,其画构思奇特,造詣精深,亦是诗、杂文、散文、小说、剧本的大家,为一代“鬼才”,他设计的猴票

家喻户晓,其代表作“春潮”、“阿诗玛”曾轰动中国画界。

“内参”酒瓶的设计集中体现了黄永玉的“雅积大伪,俗存厚德”的创作哲学和艺术价值观,道出了“内参”酒所寓含的“内部参读、高端专用、秘绝深藏、居高自远”的品牌气质。

目前,“内参”酒已成为中国白酒行业艺术价值与经济价值完美统一的高端产品,因其品质卓越、路线神秘,限量生产,定量销售,尤受高端消费群体青睐。

尊贵、神秘、低调

悄然流行国内高端消费圈

内参,顾名思义就是内部参考。在我国,新闻内参特指新闻媒体向各级党政机关专门呈送的一种新闻报道,是新闻的一种特殊形式。与普通的新闻不同的是,新闻内参是一种不进行公开发表的报道。在有关领导批示允许公开前,内参的内容必须进行严格保密。

内参往往只有一定级别的人才知道,因此“内参”显示出一种神秘、低调,同时又彰显出一种尊贵。

“内参”2003年定名,2004年小量产,2008年底才获注册,其间经历了5年波折。后于2011年被认定为湖南省著名商标。

“内参”因其品名,招致国内一家大通讯社非议,认为有侵犯其《XXX内参》商标之嫌,使其陷入一场旷日持久的争论中。

为了早日注册,酒鬼酒公司一度也不得不自圆其说,称“内参”应系“内敛乾坤、参悟天地”之意。此解别有深意,暗合了中国儒家修身养性,内外兼修的思想,倡导为人要注重自身修为,不张扬,行事要低调才能大作为。

2008年,在有关主要领导关心下,通过与有非议的大型通讯社良好沟通,搁置争议,形成战略合作,国家工商局商标局终于正式批准了“内参”商标,“内参”才堂而皇之打出“内部参读、高端专享,秘绝深藏、居高自远”的广告语,回到了黄永玉创意的本来面目上。

“内参”不做广告,更多靠口碑相传。尊贵、神秘、低调——窖藏美酒与大师创作完美融合,蕴藉湘西深厚瑰丽的文化,酒鬼酒“内参”一上市即受到政务、商务人士推崇。

酒鬼酒“内参”上市虽短短数年,却成为了酒席上最没有争议的白酒,悄然流行于国内高端政务商务消费圈。(亮亮)



应对冰雪路况 双龙汽车尽显优势

进入冬季以后,我国北方冰雪天气逐渐增多,湿滑路况对汽车通过性及操控性能的要求不断增高。汽车动力系统、驱动系统、行驶性能的优劣直接关系到行车安全。而在市场众多的汽车品牌中,韩国双龙汽车凭借配备柴油发动机、采用非承载式车身等独特技术,同时拥有低温预

热系统及四轮驱动系统等先进功能使其在应对冰雪等恶劣路况时尽显优势。

此外,双龙汽车还配备了包括PWM活塞预热控制、GCU发生控制器、ISS瞬间启动系统等低温预热系统,即使在冬季也可让使用者轻松、迅速地启动汽车,为驾驶带来方便。在应对冰雪天气的湿滑、恶劣路况时,给驾驶者带来了掌握前路信心和动力,为使用者的生活增添更多安全和乐趣。(何辛)

医疗改革成十八大议题重点 社会资本松绑为医检注入新活力

11月8日“卫生事业发展‘十二五’规划:第三方医检新机遇暨中国最大第三方医学检验机构——金城检验年度首破十亿大关业绩发布会”在广州举行。在会上对10月国务院发布的“卫生事业发展十二五规划”中的第三方医检发展机遇做了深刻解读,提出允许社会资本进入医疗领域,并指出“需要调整和新增医疗卫生资源时优先考虑社会资本”,第三方医检即将迎来黄金发展时代。

打好医改攻坚战 医检市场化势在必行 国务院近日颁布《卫生事业发展十二五规划》,第一次明确指出“引导社会资本参与公立医院改制重组”,又强调“加强疾病防控实验室检测网络系统建设”。从过往注重倡导医药分离、医药控费,到现在释放出医检建设与改革的信号,医检将有望成为继医药后又一个医疗改革的重点领域。

此前,公立医院对医疗成本的支出并不关心,随着新的医改思路逐步实施,对医疗费用的限制越来越多,未来将逐步实行对医疗打包付费,超过费用医院必须自行承担。“这一模式的试点,目前在各个省的一些县医院展开。”医改专家、第七套医改参考方案主要起草人顾听说。受到这种趋势的影响,作为医院主要支出成本之一的检验费用,也开始不得不精打细算。

美国病理执业医师李洪波博士指出,从

河南滤料净水剂材料全国供不应求

河南巩义市夹津口镇韵沟是中国水处理滤料净水剂的发源地。在这个人口不到2000、名不见经传的山村及其周边村落,滤料净水剂企业遍地开花,产品出口到美国、新加坡以及东南亚地区,仅此一项年创产值数千亿元,为国家上交税金数百亿元。提起这些话题,当地群众总是与该村一位已故多年、名叫李光裕的“能人”联系在一起。李光裕生前在夹津口开发净水材料,带出了一大批从事净水剂生产的徒弟,因此巩义的净水剂滤料产业就形成了规模,在全国乃至全世界都有影响。李光裕为河南中原经济区,中国环境保护净水剂事业做出了重大贡献。

1973年,随着体制的变化,老涉村乡与夹津口、核桃园分开,李光裕先回到夹津口机械厂工作,随后又受韵沟村老支书李文周之邀,回到家乡跑项目,搞调研,在郑州市自来水公司的帮助和支持下,新上了滤料(净水材料)生产项目。李光裕凭着广泛的人际

陶二矿党委从基层抓起 建立“365”创新型党支部

近年来,冀中能源邯矿集团陶二矿党委按照建立创新型党支部的总体要求,积极探索党建工作新思路,夯实基层党建基础,在全矿19个支部逐步建成“365”创新型党支部,“365”寓意就是一年365天,基层党建工作天天抓,常抓不懈。

开启“五型邯矿、八个一流”新篇章

陶二煤矿以多种多样的形式深入学习贯彻贯彻党的十八大精神、集团公司第二次党代会精神,再掀学习宣传热潮,进一步统一思想、鼓舞职工士气、激励团结拼搏,

瞄准目标,大打四季度攻坚战

2012年年终将近,邯矿集团陶二煤矿召开安全生产发动会,号召全矿员工坚定信心、强化措施、迎难而上,围绕“三个不变”的既定目标,精心组织、科学安排、层层分解任

陶二制修厂岁末大检查

近日,陶二煤矿制修厂领导小组在本厂内进行了突击检。这次检查的重点是针对厂内的精细化管理、职工的劳动纪律和劳动卫生情况,同时也对厂内的安全隐患进行了

陶一矿源头抓节支促增效

冀中能源邯矿集团陶一矿紧紧围绕“提质增效、挖潜降耗”主题,动员全矿干部职工加大实施“精细化”管理,把有限的资金用到安全生产中。该矿全面清查库存,消耗明细账、建立库存档案,避免重复提报材料和配件计划造成的

美国第三方医学实验室的发展历史来看,第三方医学实验室与各级医院有很好的嫁接优势,使用第三方医检来完成大量医院检测项目,一些项目的成本可能要便宜20%以上,是医疗服务控费保质,解决“看病难看病贵”的可靠途径。

鼓励民资办医 第三方医检对接万亿市场蛋糕

《卫生事业发展十二五规划》提到,2015年政府对新农合和城镇居民医保的补助标准将达到每人每年360元以上,参保率保持在95%以上。据国家统计局的《中国人口和就业统计年鉴2007》数据,中国乡村人口为8.72亿。如此一算,光农村医疗市场至少将能得到三千亿的医疗消费补助,而事实上,从2009到2011年全国财政医疗卫生累计支出15166亿元。当前政策明确指出大力发展社会资本,启动庞大医疗市场的需求,第三方医检发展的黄金期指日可待。

金城检验董事长梁耀铭介绍,作为国内首家获得执业许可的第三方医学实验室,金城检验的发展也印证了第三方医检的惊人成长性。在经济下行的形势下,金城检验依然保持平均销售收入年复合增长率达50%以上,并于2012年年末首破业绩十亿大关,这标志着第三方医检行业从孕育期进入到快速成长期,开启“破十争百”的黄金发展时代。(洪宁)

关系和吃苦耐劳精神,加之他十分注重产品的质量,韵沟滤料成为全国水处理行业中的上乘产品,供应国家“330”工程局长江葛洲坝工程使用后一炮打响,很快在全国各地打开了市场,产品供不应求,上门订货者络绎不绝。在李光裕的带动下,韵沟的滤料净水剂企业遍地开花,从韵沟到夹津口,从巩县到外地,从河南发展到全国,产品卖到美国、新加坡以及东南亚地区及世界各国,全国市场供不应求。如今,当地大小滤料净水剂企业已近五六百家左右,许多村民靠生产经营滤料净水剂过上了富足的生活,其中70%以上的村民有了自己的小轿车,在城里买了房子。(目前李光裕带出的搞滤料净水剂的人员超过100万以上,这个数字是经过有关部门统计过的)值此项目在当地产值上千亿元,上缴利税上百亿元。全国各地人们几乎喝的水几乎都是李光裕研制出来的滤料净水剂处理过的,得到了良好评价。(黄洁)

源自“龙脉”的桑干佳酿 出自天赐的极致产区



葡萄酒的生命来源于产地,而长城桑干酒庄酒作为葡萄酒王国中的翘楚,其与葡萄的品质更加密不可分。作为中国最具传奇的酒庄,长城桑干酒庄位于北纬40度世界公认葡萄黄金生长带,并与紫禁城中

轴线这条中国“龙脉”不期而遇。正是以这些作为根基,最终成就了长城桑干酒庄酒的光荣绽放。

位于河北怀涿盆地的长城桑干酒庄,拥有得天独厚的泥河古化石土壤葡萄园。经过200万年沉积与风化,这里形成了以砾石、细沙及石灰岩为主土壤结构,这种土质透气性好,热容量小,日夜温差调整快,有利于葡萄营养的生成和积累。苍海桑田,这里的哺乳动物和鱼类因地壳巨变成为土壤中的化石,释放出了无数微量元素,成为现今葡萄种植的天然肥料。不可多得的老化石地层可以出奇制胜地孕育优质葡萄,酿出风格独特、口感醇厚而曼妙的顶级葡萄酒。

宜商宜家 ELYSION艾力绅双模式完美切换



岁末之际,无论是商业精英还是家庭支柱,都进入了忙碌的年度收官阶段,大部分人更是身兼两种角色,分身乏术。作为重要的生活伙伴,一辆合适的车能够有效提高工作效率,优化生活质量。日系首款

国产高端MPV车型ELYSION(艾力绅)不仅拥有大气、舒适的商用气质,同时兼顾家用需求,宜商宜家的全能定位完全契合了现代人士的高标准。

对于商业各界,“年末”总是跟“冲量”联系在一起,而商务人士也不免应酬多、出差频。ELYSION(艾力绅)无论在外观还是内饰方面都彰显出高端MPV应有的气度与风范,无疑是精英人士的最佳“形象代言”。

对家庭来说,年末大事当然是辞旧迎新了。ELYSION(艾力绅)第二、三排座椅可自由折叠并推滑收起,保证储物空间,家

庭办年货、添置新家具可以全然无忧了。此外,春假将至,在一年的忙碌过后少不了家人团圆、好友相聚。ELYSION(艾力绅)宽敞的车厢空间能保证较多的乘坐人数,即使是三代同堂的大家族也可以全家出动,共享天伦之乐。

年末的家庭支出不免增大,ELYSION(艾力绅)低功耗的环保性能更符合家用经济性的需求。宜商又宜家的ELYSION(艾力绅),为生活节奏不断加快的新世代精英人士带来了双模式的完美切换,这种全能型MPV大概谁也难以不心动吧。

(静安)

北纬三十七度 引爆葡萄酒电商新时尚

近日,由亚洲唯一的葡萄酒局——烟台市葡萄与葡萄酒局、中国国际商会山东商会葡萄酒分会及中国国际葡萄酒网三家单位官方唯一授权电子商务平台和张裕葡萄酒有限公司官方授权网络销售公司——北纬三十七度电子商务有限公司正式上线。

北纬三十七度依托烟台市葡萄与葡萄酒局、中国国际葡萄酒网、中国国际商会山东商会葡萄酒分会三家国内红酒行

业中具有绝对影响力和公信度的机构组织,以及国内红酒龙头企业张裕葡萄酒有限公司的官方网络销售授权,确保北纬三十七度的货源渠道和产品质量,在与目前所有红酒电商的竞争中保持初始竞争优势。不仅如此,北纬三十七度电子商务有限公司还将为会员提供私人酒窖和管家服务。并且不定期在全国各地举办品酒促销线下活动。

在目前龙蛇混杂乱的红酒市场中,北

纬三十七度电子商务有限公司将始终坚持以品质为王,确保每一位尊贵人士都能用最少的时间成本享受到最贴心实惠的尊贵服务!当好消费者的“私人红酒管家”!北纬三十七度网站将携手烟台市葡萄与葡萄酒局、中国国际商会山东商会葡萄酒分会,顺应电子商务营销的时代潮流,在新的一轮竞争中取得更大的经济效益,树立了国内红酒市场选品采购的风向标,引爆新一轮葡萄酒电商时尚!(路欣)