



# 布鲁塞尔烈性酒大奖赛提升中国白酒国际影响力

9月9日,2015(贵阳)比利时布鲁塞尔烈性酒大奖赛颁奖典礼暨网络评选老百姓最喜爱的酒类品牌授牌仪式在贵阳国际会议展览中心举行。大奖赛国际组委会烈性酒赛事负责人提艾利·汉斯宣布了获奖名单,有169款中国白酒上榜有名。本届烈酒大赛,共有552款中国白酒参赛,获得了8个金牌、81个银牌和80个铜牌。中国白酒所获奖牌总数,成为大奖赛的最大赢家,这也是中国白酒首次作为独立酒种参赛。

颁奖典礼上,还颁发了网络评选老百姓最喜爱的酒类品牌“中国好民酒”金奖、银奖、铜奖等共19个奖项。同时,还举行了中国邮政“飞天”、“国酒飘香”邮票首发式。

比利时布鲁塞尔国际酒类大奖赛是与巴黎农产品大奖赛、伦敦国际葡萄酒暨烈酒大赛并肩的“全球三大酒类赛事”之一,迄今已举办21届,大赛于1999年加入了烈性酒专场大赛。比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛在全球巡回举办,举办地一般是世界各国的知名烈酒产地,今年首次移师贵阳。

贵州是中国酱香白酒的发源地和主产区,白酒产业是贵州省重要的支柱产业和特色优势产业。贵州白酒历史悠久、香型多样,曾获省优、国优及国际金奖的贵州白酒有几十种,形成了以茅台为龙头的酒类生产系列,贵州白酒在风格和特色方面均在国内外有很高的美誉度。

比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛以赛事

规模大、参赛厂商多、评审机制科学公正和拥有权威评酒大师众多而闻名,是非常适合中国白酒驰骋纵横的舞台。贵阳市积极申办该大奖赛,将这一国际赛事“请进来”,既有利于中国白酒直接参与国际大赛,提升中国白酒在世界上的影响力,也能吸引更多的国际眼光关注贵州白酒。同时,也为中国白酒行业提供一个行业盘点、公正评价、总结反思的机会。

1915年巴拿马万国博览会上,中国白酒第一次登上国际舞台,香飘四海,誉满全球,让世界认识了中国白酒。但是百年之内,由于种种原因,中国白酒没能积极地在国际上推广,在国际标准、品质分级和品牌认证上没有得到世界级第三方认证机构的公认,竞争优势、领先

地位难以在世界市场上得到彰显。本届烈酒大赛上中国白酒表现非凡,为优秀白酒品牌走出国门提供了难得的机遇。

中国白酒的国际化还承载着中华文化传播的重任。2015(贵阳)比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛在将世界各国烈酒品牌和烈酒文化带到贵阳的同时,也向全世界展示了中国白酒,特别是贵州白酒的独特文化。大奖赛在搭建各国烈酒品牌竞技舞台的同时,也搭建了中西方文化的交流平台。(沈海燕)

## 品牌传真

# 南非商务代表团亮相大连夏季达沃斯论坛



(左起)品牌南非主席琪琪·马蓬娅、美国国家广播财经频道驻非首席主持人布朗温·尼尔森、中国区首席代表凤空出席会议

世界经济论坛第九届新领军者年会(夏季达沃斯论坛)于2015年9月9日-11日在大连举行,本届夏季达沃斯论坛的主题为“描绘增长新蓝图”。南非商务代表团共18人出席了本次论坛,就进一步开放南非经济、促进南中经济合作与发展等主题展开了讨论。

南非 Lifeline Energy 公司首席执行官 Kristine Pearson 女士于9日上午出席了“电力行业转型”的主题单元的讨论,并发表了主题为“能源的转型”的讲话,聚焦能源转型对未来世界的塑造。她认为,能源转型的动力主要来自于多种可再生能源的开发、能源储备的发展以及物联网的兴起。该讲话吸引了各国的媒体和商务人士,使他们对南非能源发展获得了更深的理解。

本届论坛上,金砖国家新开发银行副行长、来自南非的 Leslie W. Maasdorp 先生的出席备受瞩目。10日,Maasdorp 先生接受了多家媒体的采访,就金砖国家银行对世界经济的影响、在国际金融新秩序建立上的作用等话题展开了讨

论。Maasdorp 先生表示,金砖国家银行将成为新兴经济体在国际扩大声量的重要渠道,同时也是对国际金融新秩序的有益补充。同时,他还就金砖国家银行的项目在人员配置、项目规划的准备进程等问题作了深入的探讨。与此同时,对于当日上午李克强总理在开幕式致辞中提出的“加强国际产能合作”的观点,Maasdorp 表示出积极态度:金砖国家银行或将在其中发挥良好的影响。金砖国家新开发银行是金砖国家共同出资设立的国际金融机构,旨在为金砖国家基础设施建设和可持续发展项目调动资源,对金砖国家具有非常重要的战略意义。

成立于2002年的南非国家形象推广机构品牌南非(Brand South Africa)在本次大连夏

季达沃斯论坛中,将全面负责推进南非商务代表团与中国及世界媒体的积极对话。品牌南非主席琪琪·马蓬娅(Chichi Maponya)女士以及中国区首席代表凤空(Tebogo Lefifi)女士也作为代表参加了本次达沃斯论坛。

作为世界级的经济论坛,本届论坛吸引了来自90多个国家和地区的1600余位政要、知名企业首席执行官、全球青年领袖、专家学者以及媒体汇聚一堂。他们对包括中国在内的全球经济如何在变化波动的市场中创新发展,以及如何共同应对面临的挑战展开讨论。本次南非商务代表团亮相大连达沃斯论坛,体现了南非积极向中国和世界“开放营商”的姿态。(梦杨)

# 福田欧辉客车助力京津冀城市绿色交通

9月11日,以“绿色·平安·智慧·节能——引领城市客运公交技术装备发展方向”为主题的2015天津国际客车、公交车及维保工具展览会在天津梅江会展中心举办。新能源客车领军品牌——福田欧辉客车,携智蓝 F6-BJ6851 系列纯电动城市客车、P9-BJ6105 系列插电式混合动力城市客车两款精品重磅亮相。

随着“京津冀一体化”细则的出台,缓解交通拥堵、优化城市出行环境、降低汽车污染物排放等是城市交通领域深化改革的重点。福田欧辉客车继续发挥自己的优势,凭借领先的技术积累、智蓝一体化的交通运营解决方案,为广大用户精心打造科技、品质、价值的客车精品。通过绿色公交、智能运营一体

化的解决方案,为打造环京津冀的绿色智能通道发挥自身优势,助力我国交通运输体系深化改革,为每一个市民、每一条道路、每一个城市、创造一个全新的“e路绿城!”

据福田欧辉客车相关负责人介绍,此次参会的智蓝 F6-BJ6851 系列纯电动城市客车是专为中小型城市量身打造的“绿色高效”公交车,适应中小型城市道路和客流量以及大城市支线,城郊公交工程,辅助中小城市实现“绿色、宜居”的城市建设目标。

鉴于当前城市交通运输企业推广新能源汽车时配套实施不健全的现状,该车型采用快充纯电动技术,单次充电仅为12-15分钟,满载运营里程可达80-120公里,2-3次充电

可满足每天200-250公里的营运需求。电池方面,福田欧辉与国内知名电池生产商合作,满足用户8-10年的运营需求。

亮相展会的另一台 BJ6105 系列插电式混合动力城市客车,针对城市干线路路而设计,运载能力强,可靠、节能,是当前城市干线公交的最佳选择。整车采用双模式驱动,动力电池系统故障时,可以确保车辆正常运营;控制系统内嵌安全控制模块,抗干扰能力强,整车可实现限功率输出,确保车辆正常运营。

福田欧辉客车作为国内最早研发,核心零部件最稳定、商业化运营最早、单车运营里程最长、出勤率最高、综合运营成本更低、节油率最高的新能源客车企业,旨在向用户口提供品种

齐全、高可靠、动力强劲、高节油、低成本的系列产品。福田欧辉整车性能稳定、卓越,独有的控制策略针对公交工况进行系统分析、多轮优化以及多年车辆运营实测,节油率高达40%,产品出行率高达99%,各项指标居于行业榜首。

京津冀作为我国全面深化交通改革的试验区、区域交通一体化的示范区,也是我国全面深化改革的先行试点。北京节能与新能源公交6600余台、天津清洁能源公交500余台,沧州新能源公交518台、张家口纯电动公交201台,随着一份份优异的成绩,欧辉客车作为福田汽车集团的战略业务,北京本土的客车制造企业,通过先进的产品、一体化的运营方案为京津冀区域深化改革提供强大助力。(梦杨)

# 长城车用润滑脂技术研讨会举办

9月11日,来自汽车行业的众多专家和精英学者出席了在天津召开的2015中国汽车产业发展(泰达)国际论坛。据悉,该论坛已经连续召开11届,在国内汽车业及上下游相关行业建立了深厚的影响力,为推动中国汽车全产业链的发展做出了卓越贡献。

本届论坛围绕“新常态 2020 产业愿景与路线图”的年度主题就中国汽车全产业链的发展展开全方位交流和探讨,议题不仅涵盖了汽车产业上下游全产业链的产业融合,涉及品牌和营销等领域,同时与汽车运转息息相关的车用润滑脂也备受关注,成为论坛焦点话题。会议期间中国石化长城润滑油主办的“车用润滑脂技术研讨会”成为行业间的重要交流平台,对凝聚全产业链力量,实现产业融合的深入探讨发挥重要的示范及促进作用,这已是中国石化连续第5年在该产业论坛上主办车用石化产品技术相关研讨会,并已成为论坛上影响力大、受到广泛关注的活动。

车用润滑脂技术研讨会上与会者一致认

为,车用润滑脂市场潜力巨大,但是当前从事汽车后市场产品经营的企业众多,车用润滑脂在充分的市场竞争下也面临着市场混乱、质量参差不齐等诸多问题,因此呼吁车用润滑脂生产企业切实能够承担起引导行业良性发展的重任,推动整个行业的振兴与有序发展,把车用润滑脂行业引入到一个健康发展的轨道。会议期间,中国石化长城润滑油还围绕一汽集团提出的对于油品的需求和商用车和乘用车润滑脂技术及现状分别进行了深度剖析。据会上透露,目前中国石化在车用润滑脂领域的部分技术及产品已经被广泛应用于汽车产业,并获得业内的一致好评,成为中国石化与汽车产业长期战略合作的重要一环。

一直以来,石化产业与汽车产业都是两个相互依托、支撑的行业,自人类开始进入汽车社会以来,两个行业就是协同发展,相互促进。其中,石化产业为汽车产业链的多个环节提供产品和服务,从燃料油、润滑油到橡胶、化纤、树脂等多种车用石化类产品,都把两个产业紧紧捆绑在一起。有数据统计,

石化产品约占整部汽车重量的五分之一。

中国石化作为石化行业的龙头企业,长期以来一直推动汽车产业的稳健发展不遗余力,不仅加强自身技术的自主创新,努力促进自身成品油、润滑油、车用化工原材料生产能力的大幅提升;而且全方位发展前瞻性的策略研究,为车用化工产品开发、技术升级、品牌打造和市场推广等各方面提供信息资源支持和决策参考,从而为汽车制造商提供专业化产品和服务。其中,2009年成立了中国石化汽车行业技术合作中心更是创下业内合作模式先河,为推动两个行业的协同合作,共同发展提供了商务、技术等领域的支持和协力。

长城润滑油作为中国石化与汽车产业合作的排头兵,在为汽车产业服务方面有着丰富的实践经验,是中国石化与汽车产业合作的标杆性示范样板。目前,作为国内润滑油第一品牌的长城润滑油,已经与国内90%的车企建立了长期稳定的合作关系,为它们提供全方位的润滑保障服务,近年来更是在商用车和乘用车

润滑用脂领域取得了重大突破。例如复合锂产品“长城U700润滑脂”,该产品具有良好的高温性能、粘附性能和抗水性能,可满足大型客车及重载车辆轮毂轴承的使用需要;长城万向节润滑脂则在乘用车领域有优秀表现,在抗微动磨损性、橡胶相容性、动态防锈等层面都展现出卓越性能。相信随着长城润滑油车用油脂技术的不断创新,将为石化与汽车产业的深度合作带来更广阔的空间和未来。

随着市场竞争格局的日益加剧,不管是传统型产业还是新兴产业都开始改变过去单打独斗的局面,更加讲究产业间的共同协作,寻求共赢,在如今经济新常态下,产业融合更是成为大势所趋。因此,石化产业和汽车产业的融合发展是进一步推动两个行业进步的重要动力,同时更是我国汽车强国战略的关键一环,协力汽车产业从总量走向质量,从无序走向有序之路,也为拉动汽车产业链上下游各行业的创新与进步提供良好契机。(李华)

# 从动力入手求突破 江淮星锐深耕国际国内两大市场



江淮星锐国际市场销量持续增高。今年上半年,欧系轻客行业进出口净增量达到1450辆,同比增长156%,保持着强势发展的势头。而江淮星锐上半年的国际销量在这个势头迅猛的大环境下,表现也是相当突出。上半年江淮星锐在海外市场大幅上涨近200%,销量累计达817辆,继续保持着领军海外市场的实力水平。

## 国际市场再创佳绩

从2010年开始,江淮星锐就一直以拥有完全自主产权的品牌优势不断开拓海外市场,此次更是从动力改善层面发起新一轮的攻势。以南美地区为例,南美一直是中国汽车传统的出口市场,也是江淮星锐一直深耕服务的市场。江淮星锐以卓越品质、高性价比和完美周

到的售后服务,在南美地区广受好评。Derco 经销商表示,“星锐在一些重点城市,销量仅次于奔驰 Sprinter,远超过欧洲老牌产品劲旅。”此次江淮星锐从动力入手,针对南美地区多平原的地理环境,以小速比实现操作更加平顺、动力更好的用车需求。不负众望,今年上半年南美地区销量达624台,占出口总销量的76.4%。

可以说,江淮星锐上半年国际市场销量猛增,正是得益于对其动力系统作出的改进。针对各种地理环境以及各类车主的用车需求,推出与之相适应的全新动力系统。事实上,江淮星锐一直不断致力于提升自身产品品质,深耕细作,满足不同客户个性化定制需求。此次从动力入手进一步完善了用户用车体验,使国际市场销量再创佳绩。

## 国内市场推出新品

不仅仅是国际市场,江淮星锐也把通过动力改进寻求市场突破这一战略应用到了国内市场,日前推出了以“黄金动力组合”为最大卖点的星锐节油王。这是一款江淮星锐发力欧系轻客主力市场——短轴市场的主力产品,从拉动市场角度被

江淮星锐寄予厚望。江淮乘用车营销公司副总经理李建华曾对媒体表示,“产品力是进入市场的基础,否则,市场营销力越好,灭亡的速度也就越快。江淮在欧系轻客市场采取的是一种逐步正向积累的策略,将产品做扎实之后才在市场推广上发力。”显然,星锐节油王就是江淮星锐在这一思路下推出的新品。而全新改进的动力系统,则是江淮星锐希望提升产品竞争力的着力点。

这一款国内最新上市的星锐节油王,以全新改进的动力系统——黄金动力组合为最大卖点,以高能低耗、节能环保的优势,促进城市老旧物流用车更新换代,并加快高油耗轻卡退出城市运输市场。加之11.68万元的亲民定价,以较高的性价比,填补了目前专门针对经济型城市短途物流市场欧系轻客较少的市场空缺。

具体来说,星锐节油王搭配全新的“1.9CTI+小速比+6MT”的黄金动力,配备139马力的1.9CTI柴油发动机,以1.9升的小排量实现大功率、低排放,实现了欧系轻客乃至整个中国商用车在绿色柴油动力方面的重大突破。这

款发动机采用的是先进的VNT可变喷嘴增压技术,经济性提升了5%、动力性提升了13%,与同类型发动机相比能省油10%。此外,星锐节油王还利用小速比突破了油耗限制,将油耗降至0.06元一公里,工信部核定的百公里油耗仅7.8升,相当省油。值得一提的是,星锐节油王在传动系统调配上还匹配了采用欧洲技术的高传动六档变速箱,能令操纵感受更平顺,动力输出损失更小。

以动力改善为突破口,推出搭配全新动力系统的新车型,江淮星锐给短途城市物流用户带来了耳目一新的经济型用车解决方案。更重要的是,这也让江淮星锐在竞争日趋同质化的欧系轻客市场显得有特点、有亮点。这一新品的推出,将对欧系轻客的核心短轴市场带来巨大的冲击,同时也将拉动江淮星锐后市迎来放量增长。(徐云)

## 创新品牌

## 品牌资讯

### 2015中国(六安)国际羽绒博览会将举办

由中国食品土畜进出口商会、安徽省商务厅、六安市人民政府共同主办的2015中国(六安)国际羽绒博览会将于11月7日至9日在安徽省六安市举办。

预计参会参展代表有1000多人,其中境外客商代表200人,博览会设立摊位300个。将突出“互联网+羽绒产业”特色,大会期间将举办线上线下羽绒产品体验、精品羽绒产品展示、国际羽绒发展暨电子商务高峰论坛、投资环境暨旅游推介、羽绒检测标准培训等活动,突出特色,增添亮点,更具实效。(沈海燕)

### KSPG 钢活塞获创新大奖

日前,德国联邦教育和研究部在柏林举行2015年创新奖颁奖仪式。KSPG品牌KS科尔本施密特与客户戴姆勒及合作伙伴德西福格共同研发、用于乘用车柴油发动机的钢活塞,获2015年“钢-创新奖”。

KS科尔本施密特的钢活塞,是通过一个已取得专利的创新方法,将活塞锻造造成拥有一个封闭冷却管道的部件。KSPG负责人在接受奖杯时表示,“目前我们能确定客户对这项技术有着极大的兴趣。就当今的发展趋势来看,未来几代欧洲高性能的柴油发动机几乎清一色都将使用钢活塞。”(王芳)

### 绅宝启动金秋服务月

9月15日至10月15日,北汽绅宝如约开启“金秋服务月”活动。活动期间凡北汽绅宝用户回4S店,便可享受35项车辆免费检测,其中包括制动系统、空调系统等各重要部分的全方位安心检测。在为车辆做完“健康检查”后,北汽绅宝还将为车主们免费添加玻璃水,增加驾驶安全系数。若用户在北汽绅宝4S店更换2条及以上原厂轮胎,便可获赠四轮定位一次。此外,活动期间消费者自费钣喷还可享受8折工时优惠。

北汽绅宝销售有限公司相关负责人表示,“我们开展服务月活动,不止于为消费者提供各种免费服务和贴心礼品,同时还为彰显北汽绅宝是一个重感情、负责任的诚信车企,让每位用户买得放心、开得舒心是我们的终极目标。”(晓敏)

### 绅宝 X65 低价格高价值

在眼花缭乱的金牛银十汽车销售季,消费者们购买SUV时不可避免会遇到“价格与价值的博弈”。北汽绅宝X65从消费者出发,做到了低价格高价值。最近北汽绅宝X65举行的“空前钜惠”活动,全系车型现金优惠可达1.5万元,最低售价8.38万元,即使是最高配置的北汽绅宝X65 2.0T 6AT豪华版,实际销售价格也仅为13.48万元。

北汽绅宝X65全系搭载的是2.0T涡轮增压发动机,最大功率达到130kW,百公里综合工况下的油耗更是低至8.1L。北汽绅宝X65源自SAAB技术平台,它搭载的发动机拥有传承自SAAB的短歧管、单涡轮双涡管等技术,涡轮介入更早,油耗更低。底盘方面,北汽绅宝X65继承了SAAB的技术优势,使用的是性能更好的多连杆独立悬挂,自动变速箱也是全新进口的爱信6挡手自一体变速箱。(林婷)

### 绅宝 CC 在 CPC 上显实力

日前,一场被誉为中国汽车“奥运会”的首届中国量产车性能大赛(即CPC)在珠海举办。在最能评判车辆性能的竞技项目中,绅宝CC在麋鹿测试、100km/h-0紧急制动测试项目上无可争议地拿下组别第一。

绅宝CC作为SAAB 9-3的传承者,本身就来自北欧,而北欧车号称是世界上最安全的车。因此,绅宝CC携与生俱来的优势在这一环节的胜出是必然,而做到这一点,北欧车扎实的底盘技术功不可没。比如:SAAB专利的后轮随动转向技术,让后轮循迹性更好;后悬挂下摆臂等部件采用的强度更高、重量更轻的铝合金,减重仅25kg,犹如为整车配上了一双轻便跑鞋,诸如此类的独门秘籍,再通过北汽研发者进一步的适应中国路面的调教,绅宝CC必将成为“为性能执着”的典范。(张丽)