中国贸易报 CHINA TRADE NEWS

2015年5月26日 星期二





七重天三七粉新产品发布会 在京召开

本报讯 5月16日,河北康派中药材有限 公司在北京举行七重天三七粉新产品发布 会,来自中国保健协会、中国卫生监督协会、 中国中医科学院、国家卫生和计划生育委员 会等专家、学者出席会议并致辞。康派董事 长霍海龙致辞中表示对七重天三七粉的上市 寄予厚望,希望康派对我国中药行业的健康 发展再做出贡献。

(风 痕)

陕汽亮相第19届西洽会 暨丝博会

5月22日,备受关注的第19届中国东西 部合作与投资贸易洽谈会暨丝绸之路国际博 览会(简称"第19届西洽会暨丝博会") 在陕 西西安盛大开幕。陕汽重卡以强大阵容亮相 本届盛会,吸引了国内外各界关注的目光。 在海外采购用车签约仪式上,陕汽重卡成功 签约150辆,成为此次展会的最大亮点。

在此次西洽会上,陕汽结合"一带一路" 国家战略,展示了代表中国自主品牌的崭新 形象的高品质重卡,同时充分展示了陕汽"产 品+服务"高度融合的整体解决方案。其中 包括德龙 X3000 高端重卡、新型环保渣土车、 新能源重卡、高压清洗环卫车、大件运输牵引 车6款展示车辆,吸引了国内外众多客商的

陕汽德龙 X3000 重卡是"产品+服务"高 度融合的高端产品,引领经济高效物流的变 革,突破传统公路物流车型格局。该产品融 入正向研发理念,以客户为中心,借助产品、 基础服务和后市场服务全方位立体领先,实 现省油、皮轻、耐用、轻松、安全、智能6大突 破,形成陕汽德龙 X3000 重卡在长途高端标 载牵引车市场上的产品优势。

新型环保渣土车是陕汽针对城市建设的 实际需求开发的一款环保型重卡,被誉为"拨 雾去霾的城市大使"。具有排放低、密封严、 无抛洒、无遗漏、不积土、管理细、无盲区、安 全性高等特点,提升运营效率与价值,较低的 运营成本和最高的运输效率为用户创造最大 利润,截止目前,陕汽在全国推广的新型智能 环保渣土车达4000多辆,销量居行业首位, 已经成为北京、天津、上海、浙江、湖南、甘肃、 福州等客户的首选车型。

德龙新 M3000 天然气 6×2 牵引车具有 节能、舒适、可靠、智能、服务五大价值的优秀 产品品质,经过多项配置优化、技术升级,驾 驶舒适性提升20%;运输效率提升13%,加上 天然气这一清洁能源的使用,除为广大用户 带来全新价值体验外,还能降低客户的运营 成本,也为中国标载物流运输提供清洁动力, 为建设美丽中国做出一份贡献。

德龙新 M3000 高压清洗环卫车,是陕汽 自主研发的首款高压清洗车,采用陕汽德龙 新 M3000 底盘,意大利普兰索尼高压柱塞 泵,美国喷雾公司高压喷嘴,基于产品适应 性开发,新增十余种高低压喷洒功能,不仅 具有自动避障功能,而且在行业内首创 PLC+触摸屏控制系统,一键式操作,简单易 用。该产品的推出标志着陕汽掌握了清洗 类高端环卫车产品的三大核心技术及清洗 车产品制造能力。

陕汽600马力6×6大件牵引车的精彩亮 相,获得用户广泛关注,该产品是国产首创的 一款用于大件运输的专用车产品。此款产品 性能可靠稳定、性价比高、维修周期短,实现 了技术与市场的高度融合,有效打破了国外 品牌在大件牵引车方面的技术垄断,为中国 整个大件运输牵引车市场起到很好的示范和 带动作用。

2015年是实现千亿陕汽目标的重要一 年,陕汽以客户为中心,更加关注产品全生命 周期,关注客户运营全过程,全面融合"黄金 搭档"优势资源,实现"产品+服务"的高度融 合,为客户提供整体解决方案,帮助客户成 功,实现共赢。

在国家"一带一路"建设等重大战略实施 全面提速推进的新经济形势下,陕西作为古 丝绸之路的起点和现代欧亚大陆桥的主要枢 纽,必然迎来重要的发展机遇。对于陕汽重 卡来说,要积极适应新常态,加快转型升级、 创新驱动、自主发展,加快"走出去"步伐。现 如今,陕汽已经探索出一条自主创新、节约发 展、合作共赢的科学发展之路,陕汽以客户需 求为导向,以积蓄正能量改善环境为己任,培 育出具有国际化竞争力和社会责任担当的 "中国力量",在面向世界的国际化舞台中,陕 汽重卡会为推动中国和世界汽车工业文明的 进步,为创造更加美好的生活、实现汽车强国 梦,做出更大贡献。

(王小民)

"一带一路"催生清真产业大联盟

我国清真企业走出去布局全面启动

■ 本报记者 周明喜

全球清真产业产值超过3.2万亿美元, 预计2018年将增长至6.4万亿元。如此巨 大的市场蛋糕背后,中国清真食品的出口额 近年来却仅在1亿美元左右徘徊。

推进国内清真产业发展成为当务之 急。近日,由中国民族贸易促进会和马来西 亚清真产业促进署(HDC)联合主办,香港大 嘉清真国际控股有限公司承办的"一带一路 "清真国际贸易合作发展峰会(以下简称峰 会活动)暨中国-马来西亚清真认证战略合 作协议签署仪式在北京盛大举办。作为马 来西亚清真认证全面授权民营企业——香 港大嘉清真国际控股有限公司(以下简称大 嘉清真),欲借力全球高认可度的清真认证, 成立清真产业大联盟,撬动国内清真产品市

场潜力。

会上,中国与马来西亚签署了中国-马来西亚清真认证战略合作协议,双方 将全面发展中国与马来西亚独有的清真 认证及相关产业,而大嘉清真作为全面 授权民营企业,将全球高认可度的清真 认证引入中国,成立清真产业大联盟。 这都将为清真产业领域企业提供良好的 发展平台,正式吹响了中国清真产品走 出去的集结号。

本次峰会是中国民族贸易促进会2015 年具体实施由中共中央统战部、国家民委、 国务院国资委和全国政协民族宗教委员会 共同支持,中国民族贸易促进会发起的"同 心圆梦?美丽中国行"全国民族地区综合援 助计划的重要项目之一。其目的是切实贯 彻落实习近平总书记提出的"一带一路"伟

大战略规划中关于"贸易畅通"的重要部 署。结合李克强总理提出的"走出去"创新 发展思路,以中国民族贸易促进会与马来西 亚清真产业促进署(HDC)清真认证合作协 议的签署为契机,全面启动我国清真企业及 产品走出去的重要布局。在此次峰会上,马 来西亚伊斯兰宗教事务部(JAKIM)出席活 动并表示大力支持。

"一带一路"是"丝绸之路经济带"和"21 世纪海上丝绸之路"的简称,该战略规划涵 盖了中亚、西亚、东南亚、南亚、北非和东 非,辐射东亚及西欧。"一带一路"周边国 家对清真产品有庞大的需求,同时,清真食 品以安全、绿色、纯净、无污染的优良品质, 受到了许多消费者的青睐。截至目前,全 球清真产业产值超过3.2万亿美元,预计 2018年将增长至6.4万亿元。我国清真食

品的出口额近年来仅在1亿美元左右徘徊, 由此可见,中国清真产业开拓国际市场的空 间十分广阔,

此次峰会上,大嘉清真独揽唯一,作为 全面授权的民营企业,成为清真产业一带一 路先行者,将全面发展中国与马来西亚独有 的清真认证及相关产业,引入全球高认可度 的清真认证,完善认证体系。尤其在清真肉 制品、乳制品方面,大嘉清真将以高规格的 行业标准,帮助企业获得清真认证,加快中 国清真企业"走出去"步伐。同时,成立清真 产业大联盟,为清真产业领域提供良好的发



行业竞争加剧 志高率先打响空调价值战

相比互联网企业喜欢说的"风口",空调 企业更喜欢"炎热高温"。由于去年的凉夏 加上房地产形势不乐观,空调行业库存居高 不下,进而引发一系列行业价格战。到今 年,竞争不仅没放缓,反而愈演愈烈的趋势 正推动空调大战朝常态化迈进,业内专家预 计,竞争形势的转变,将推动空调业从价格

"20年首次价格战"、"30年一遇"、"裸 机豪礼"……就在去年的"十一"国庆前,空 调业突然爆发价格战,抢尽风头。让人没料 到的是,这次大规模价格战并不是结束,而 是一个开始。

随后陆续在去年"双11"、元旦、春节等 节假日时间节点,空调行业再度频繁上演大 规模价格战。到了今年,这一形势也未有放 缓,在春节刚刚结束的三月,从月初到月底,

各大空调厂商轮番登场,各自推促销政策, 同时苏宁、国美也都加入战局。3月硝烟还 未消散,4月战局再度升温,格力发起万人 空巷活动,美的"十天让利十亿"活动等等。

频繁的价格战,使得国家发改委出面 "喊停"。就在四月最后一天,国家发改委在 北京召开"规范价格竞争、繁荣空调市场" 提醒告诫会。格力、美的、志高等主流的空 调厂商代表和苏宁、国美、京东等渠道代表 均参加了此次会议。

国家发改委明确表示,企业不能搞价格 同盟,不能搞超范围价格战,告诫的意义明 显。不过在业内人士看来,这种告诫并不能 有效的叫停价格战,原因在于空调行业的高 库存现状未能缓解。

随着价格战的频繁性、持续性、连贯性 发展,今后的竞争将日趋常态化。这也将注

定单纯价格战对企业利好将越不明显,只有 高品质、优质服务、高附加值的产品才能够 帮助企业脱颖而出。

"高品质、高附加值产品,在价格方便并 不等同于行业最高,但是其整体各方面性能 和前沿技术,一定是要领跑的行业。"业内观 察人士便指出,作为空调行业的高端化产 品,一定要在变频、节能、智能化等方面突 出,这里面即包括基础技术积累升级,也有 一些技术需要企业从零开始,研发探索,对 于厂商来说,并不是一朝一夕所能完成的, 但却是必须要做的。

在国内空调业,志高在这方面可以说是 走在了行业前沿,这主要与志高早早谋局高 端市场关系密切。早在2008年,国内空调 市场还处于高速发展的情况下,志高就启动 了品牌高端化经营计划,提出要强化高端市 场,提升品牌溢价能力。

多年来的积淀,加上智能时代的到来, 让志高迎来了蜕变机会。早在2012年,彩 电行业的智能化还未彻底爆发,志高就推出 了全球首款智能云空调。相比普通空调,云 空调除了保证基本的制冷制热性能外,更多 的通过云计算为用户提供操作、售后服务等 方面的便利,包括云控制、云诊断、云定制、 云适应和云升级等五大云功能。

为了推动云空调健康有序发展,以及市 场普及,志高还于2014年底牵头制定了全 球首个云空调地方标准。

业内专家分析认为,随着空调行业竞争的 常态化,强者愈强的"马太效应"将日益凸显,在 未来竞争中,只有真正掌握行业高端前沿技术 的企业才能领跑行业,赢得用户,赢得市场。

(子 珍)

融汇版图地板连续15年蝉联"双承诺"殊荣

日前,"2015中国木材与木制品行业年会暨庆祝 中国木材与木制品流通协会成立30周年大会"在北 京隆重举行。作为本次盛会的重头戏之一,2015年 度地板行业"产品质量与售后服务双承诺"30家企业 名单同期揭晓,融汇版图地板再度跻身地板行业"双 承诺"30家联合舰队,成为自该项评比设立以来连续 十五年蝉联此殊荣的元勋品牌。

当天,"融汇版图基金"还对中国地板行业优秀 秘书长予以表彰,作为国内首个以品牌命名并由企 业出资筹建的,旨在褒奖为木地板行业做出杰出贡 献的个人或企事业单位的奖励基金,自2013年成立 以来,"融汇版图基金"先后对多位行业精英和翘楚 给予了表彰。

会上,中国木材与木制品流通协会刘能文会长 高度评价了融汇版图地板在带动行业发展过程中所 起到的积极作用,融汇版图也因其在中国木制品行 业市场化、规范化进程中的卓越表现被授予"中国木

业30年突出贡献企业"荣誉称号。总裁荣慧先生同 时被授予"中国木业30年功勋人物"奖。

"产品质量与售后服务双承诺"30家评选,是由 中国木材与木制品流通协会主办,国务院国有资产 监督管理委员会批准设立的行业性自律活动。该评 比是国内公认的最具规模与影响力的全国性行业赛 事,其宗旨在于提升地板企业的内部管理、质量控制 和服务规范程度。

自1996年品牌创立至今,融汇版图地板始终秉 承质量与服务就是品牌生命线的企业理念,在产品 自主研发和服务规范化建设中不断勇于尝试、开拓 创新。近20年间,融汇一直作为国内地面装饰潮流 的风向标被业界广为推崇,并同时代表着建材行业 售后服务的最高水准。也正是因为融汇人的这份 执着与坚守,成就了融汇版图这个中国地板行业闪 闪发光的金字招牌。

(卓 越)



安踏张涛:搭建平台,推动体育公益可持续发展

日前,由CCTV体坛风云人物年度评 选组委会、冠军基金、姚基金共同发起的 《"体育的力量"——2015中国体育公益论 坛》在杭州召开,央视体育频道总监江和 平,高雷雷、侯斌、申雪、赵宏博、叶钊颖、钱 红等知名运动员,以及安踏体育用品有限 公司副总裁张涛等嘉宾分享了各自对于体 育公益的看法。

本次论坛旨在汇聚体育公益力量、搭 建沟通交流平台、扩大体育公益影响力、促

进中体育公益事业发展,为体育界人士提 供一个经验交流的平台。

论坛伊始,央视体育频道总监江和平 做了题为《国家媒体的社会责任》的演讲, 他表示:"体育对于当代中国具有非常重要 的意义,体育公益是一项崇高的事业,展现 了体育的综合社会价值。中央电视台体育 频道作为体育电视界的国家队,要责无旁 贷地肩负起国家媒体的社会责任——弘扬 体育精神,弘扬正能量。中央电视台体育

频道伴随中国体育事业的发展和进步走过 不平凡的20年,这期间,中国完成了体育大 国的蜕变,未来,中国要向体育强国迈进。 面对新的形势,中央电视台体育频道要有 所作为,要大力倡导健康的生活方式,激发 群众参与体育的热情。"

随后,高雷雷、侯斌、申雪、赵宏博、叶 钊颖、钱红等知名运动员分享了他们的体 育公益经历和感悟。运动员们提及最多的 是"爱",他们普遍认为体育公益是一种爱 的传递,在爱的传递过程中,他们也能感受 到快乐和满足。

作为企业代表,安踏体育用品有限公 司副总裁张涛分享了安踏对于体育公益的 看法。张涛认为,作为中国体育用品行业 领导品牌,安踏有责任和义务积极推动全 民健身以及体育公益事业发展,发挥示范 带头作用,现在公益已经成为安踏的重要 品牌资产。

(健 文)

ONEX 携手羽坛"四大天王"齐聚北京推广羽毛球运动

致力于全世界范围内推广羽毛球运 动事业的网羽品牌YONEX 尤尼克斯,日 前在北京大学生体育馆与受邀到现场的 青少年学生进行了一场精彩纷呈的羽毛 球运动推广表演赛。作为YONEX尤尼克 斯助力羽坛"四大天王"林丹、李宗伟、盖 德以及陶菲克实现"王者之志"——在世 界范围内推广羽毛球运动的首场表演赛, 活动先后进行了羽毛球教学活动、学生与 明星互动以及明星表演赛等环节,现场互 动热烈洋溢着运动的青春朝气。未来,为

了支持四大天王的梦想,YONEX 尤尼克 斯还将会在四大天王的故乡——中国、马 来西亚、印度尼西亚、丹麦四地举行羽毛 球运动推广活动,特别是在中国,将会以 各大城市为中心展开100场类似主题推广 活动。

此次活动也是"王者之志"主题的一部 分,旨在联合当今世界羽坛"四大天王"和孩 子们一起开启:"寻梦"之旅——给孩子们一 个梦想。通过在中小学生群体中推广羽毛 球运动、发扬羽毛球精神,让孩子们对羽毛

球有更深的了解。同时,通过与球星们面对 面的互动感受羽毛球运动的魅力,四大天王 通过自身的佳绩来激励全世界的孩子们,使 他们了解羽毛球并对羽毛球运动感兴趣,用 梦想的力量激励下一代。

首场大型羽毛球推广表演赛在北京 举行,再次彰显YONEX尤尼克斯品牌长 期植根中国市场的坚定信心,以及在世界 范围内推广羽毛球运动事业的决心与承 诺。YONEX 尤尼克斯于今年的 4 月 1 日 正式全面接管中国市场销售,中国区总经

理木村雅彦先生曾表示:"中国是羽毛球 运动大国,不仅云集世界一流的羽毛球运 动巨匠,更拥有一大批羽毛球运动的铁杆 粉丝及爱好者,我们十分兴奋能掌握这个 市场发展最蓬勃的时代机遇,全面开拓发 展中国区的市场潜力。"

(魏 勇)

