福田汽车亮相唐山车展

助阵京津冀协同发展

10月15—19日,由中国国际贸易促进委员会汽车行业分会、机械工业经济管理研究院、中国国际展览中心集团公司共同主办的2020京津冀(唐山)国际汽车展在河北省唐山市南湖国际会展中心开幕,福田汽车携欧曼底盘、欧航冷藏车、欧马可道路救援清障车、雷萨搅拌车、奥铃冷藏车、奥铃压缩式垃圾车等在展会亮相,剑指专用车各细分领域,以高品质高效率的产品解决方案为行业创新发展贡献智慧,助力京津冀地区协同发展战略,成为与会观众和媒体瞩目的焦点。展台上,双向压缩、节能高效奥铃压缩式垃圾车国六版上市发布,以"一台顶两台、节能效率高、装载量大"强有力优势,迅速俘获用户内心。

创新引领 硕果显著

2020京津冀(唐山)国际汽车展集合汽车行业重要主力,展现国内先进运输装备力量水平,是疫情当下行业经济复苏的强有力后盾,也是京津冀协同发展国家战略行动中加快重启汽车消费市场、落实政府汽车行业发展政策的重要活动。

作为全球最大商用车企业以及北京市重点骨干企业,福田汽车积极响应国家政策,把企业自身发展对接京津冀协同发展战略,携一系列高安全、高可靠、高度智能化的先进专用车研发成果共同亮相唐山,助力产业创新发展和转型升级,为行业带来新思路。

由于专用车的特殊性,对底盘要求较高,市场一直渴求更好的专用车资源,福田欧曼EST链合康明斯全球领先动力、ZF传动系统等全球优势资源,实现技术联合创新与升级。搭载超级动力链和AMT自动变速箱的欧曼EST为专用车产品开发实现在动力性、舒适性、经济性方面品质的全方位提升。

民以食为天,高效的冷链运输离不开高品质的冷链运输装备。福田欧航立足于冷链运输的需求,秉承深度定制理念打造"冷链之星"产品,直击品质、鲜度、损耗等冷链运输三大痛点,实现运输效率、保鲜能力与安全性的全面提升,赋能冷链运输,保障居民餐桌质量安全和生活品质持续向上。

在道路救援清障车市场,福田欧马可主动出击,针对细分市场特点推出定制产品,马力大,承载强,养车费用低,购车无压力等优势凸显,从而迅速占领了国内清障车专用车领域,市场占有率位居国内第一。

京津冀协同发展战略大背景下,河北省是重要落脚点,是产业对接转移的重要践行区,也是践行转型升级、绿色发展理念的创新试验地。福田雷萨坐落河北宣化,始终致力于产品创新,打磨雷萨专用车业务战略。其中,雷萨搅拌车产品经过多次技术迭代优势明显,全新一代国六轻量化搅拌车实现了全方位性能提升,底盘和上装采用一系列的新材料、新技术和新工艺,车身主要四处均进行降重,不仅整车性能达到极致,而且绿色升级,节能环保。

精准定位 持续深耕

近年来,随着专用车市场的不断扩大,产品品类逐渐增加。据了解,专用车产品仅国内就有3000种以上,国际市场更是达到6000到8000种,但产品同质化竞争日益严重。如何精准切中用户需求,福田汽车提前部署,通过全球资源联合和国际化布局,对商用车行业技术进行前瞻性布局和成熟应用,针对终端用户群体进行精准化研发和精准营销,实现从工程机械类、环卫类以及物流类等专用车产品的国六全面升级,不断壮大队伍,展现出福田汽车卓越的技术优势以及强大的自主创新能力。

展会现场,除了欧曼底盘、欧航冷藏车、欧马可道路救援清障车、雷萨搅拌运输车、奥铃冷藏车外,奥铃双向压缩式垃圾车国六新品的展出,是福田汽车针对市场变革研发而出的又一款"硬核"产品,从真正意义上提高垃圾车细分市场的专用车辆技术水平。

当前,随着垃圾分类在各个城市逐步推进,垃圾运输车的专用化程度、节能程度在城市生活中发挥着重要作用。福田汽车携奥铃双向压缩式垃圾车国六新品正式亮相,以快人一步的产品部署,为专业垃圾装用车市场推广奠定基础。从技术亮点看,福田奥铃新款垃圾车应用青岛重工的全国首家"双向压缩"国家专利技术,压缩更充分,装载更多,效率更高。同时采用机电液一体化技术,借助机、电、液联合自动控制系统,通过车厢、填装器和推铲等专用装置,实现垃圾倒入、压碎或压扁、强力装填,把垃圾挤入车厢并压实和推卸,让实际作业更高效。发动机配备ISF3.8,发动机功率输出实现全自动控制,机动性更好。并且设置安全保护开关,保证各机构动作准确可靠,其强大的智能高效优势让奥铃垃圾车成为政府采购首选。

精准定位,各有所长,不断以差异化产品丰富专用车阵容,也使得福田汽车在商用车行业竞争中处于领先地位,帮助其销量实现快速增长。就在今年,面对疫情常态化等各种挑战,福田汽车迎难而上、创新不断,交出了一份亮眼的"战役"成绩单,其中,2020年9月份实现汽车销量6.31万辆,同比增长50.22%;2020年1-9月累计销量为50.23万辆,同比增长29.03%。

强者助力,成就新未来。福田汽车一直致力于"品牌向上"建设,以科技和品质不断赋能,持续深耕专用车领域,努力促进专用车领域创新升级,助力建设城市美好生活,为行业发展打开新格局。

泸州老窖发布全新战略品牌"高光"

创新引领中国白酒轻奢消费时代

10月24日,以"未来·高光已来"为主题的《中国白酒轻奢消费趋势白皮书》暨泸州老窖全新战略品牌上市发布会在上海盛大举行。发布会上,泸州老窖推出全新战略品牌"高光",布局中国消费升级、轻奢消费崛起的新消费时代。高光,定位为中国白酒行业首款新轻奢主义白酒,首创中国轻奢白酒品质标准,创新引领白酒轻奢消费时代,开启泸州老窖第三曲线。

中国酒业协会理事长宋书玉,中国酒业协会秘书长何勇,中国食品发酵工业研究院副院长宋全厚,中国著名白酒专家、教授级高级工程师李大和,中国著名白酒专家、黑龙江酿酒工业协会原会长栗永清,中国著名白酒专家、四川水井坊股份有限公司副总经理、总工程师赖登燁,中国著名白酒专家、剑南春集团有限责任公司总工程师徐占成,中国著名白酒专家、江苏苏酒集团副总裁周新虎,中国著名白酒专家、四川轻化工大学校长庹先国,中国著名白酒专家、江南大学副校长徐岩,泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长刘淼,泸州老窖股份有限公司党委委员、常务副总经理王洪波,泸州老窖股份有限公司销售公司党委书记、常务副总经理李小刚等嘉宾出席发布会,与全国近百家媒体共同见证"高光"品牌重磅发布。

发布会同时举行了"中国轻奢消费趋势高峰论坛",发布了《中国白酒轻奢消费趋势白皮书》,把脉中国消费升级趋势、中国轻奢消费发展潜力,为中国白酒轻奢化发展勾画蓝图。

白酒消费轻奢化趋势涌动
《中国白酒轻奢消费趋势白皮书》发布

中国酒业协会理事长宋书玉在发布会致辞中表示,消费者追求美好生活,越来越注重好酒的内涵,乐见透明的品质、透明的价格、透明的服务。中国白酒敢于光瓶,是价值回归,是品质体现。泸州老窖全新战略品牌"高光"亮相,正是回归白酒价值本身。

发布会上,中国酒业协会携手泸州老窖、巨量引擎发布了《中国白酒轻奢消费趋势白皮书》。巨量引擎大众消费业务策略总经理陈鄂现场分享了白皮书提出的五大主要观点:国内大循环为主的新经济格局形成,内需提质扩容引领白酒轻奢化新消费;新中产人群分化,新奢族崛起,多元化需求将带动白酒轻奢化大繁荣;新奢族酒水消费特质标签明显,新标签将促进白酒轻奢化规模大扩容;新奢族文化自信彰显,呼唤审美创新,白酒轻奢化将诠释东方文化新美学;新奢族更青睐体验、可互动、更便捷的购物场景,新零售将成为白酒轻奢化消费新模式。

中国经济信息社新华指数副总经理曹占忠在会上代表中国经济信息社发布《中国轻奢消费趋势指数报告》。报告显示,轻奢消费的消费行为趋势和消费理念变化均保持稳步上升态势,轻奢化成为消费趋势。曹占忠谈到,轻奢消费的核心人群对好酒的认识和追求在逐步提高。基于泸州老窖的核心产区和传承技艺,在此时推出高品质轻奢白酒"高光",可以说是恰逢其时,必将契合消费者对优质产品的渴望,满足消费者对美好生活的向往。

泸州老窖全新战略品牌"高光"
定义"新轻奢主义白酒"

会上,泸州老窖全新战略品牌"高光"重磅亮相。高光推出高光G1、高光G2、高光G3三款产品,均为浓香型白酒,度数有38度、40.9度、52度,核心推广度数为40.9度。

泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长刘淼就高光品牌的战略定位进行了解读。他强调,高光的上市,是泸州老窖重大的创新实践,力求实现四大创新与引领:一是品类的创新与引领,成就高端光瓶酒领导品牌;二是品质的创新与引领,成就消费者对美好生活的高标准追求;三是品牌创新与引领,打造品牌高端调性,赢得文化归属和品牌认同;四是价值体验创新与引领,做好产区文化体验和消费者沟通,提升文化价值。"高光将推动中国高端光瓶酒品类的发展与繁荣。2020年将有望成为中国高端光瓶酒的元年。"

发布会当天,中国酒业协会组织十三位中国著名白酒专家对高光三款产品进行了品鉴,形成一致鉴评意见:高光G1清亮透明、窖香舒适、入口甜润、柔和净爽、协调余香、风格典型;高光G2清亮透明、窖香舒雅、入口柔顺、协调劲爽、回味陈香、风格典型;高光G3清亮透明、窖香陈雅、入口绵柔、醇甜馥郁、诸味协调、回味余长、风格典型。

中国消费升级、新中产崛起
轻奢消费引领中国白酒未来十年

本次发布会举行了"中国轻奢消费趋势高峰论坛",论道嘉宾从内需消费升级、创新发展、新中产人群分化、新奢族崛起等方面探讨"中国轻奢消费趋势"这

一热点话题。

论道嘉宾一致认为,当下,轻奢消费人群是对品质有追求的人群,他们注重悦己式消费。泸州老窖高光"奢于心、简于形",这代表了一种轻奢消费主张,更是对未来消费趋势的一种预判。嘉宾同时提到,创新是一个公司的基因,泸州老窖作为一个非常有历史底蕴的品牌,看起来很传统,但骨子里有很强的创新精神和国际视野。高光品牌实质上就是一个具有前瞻性的创新型品牌。

泸州老窖股份有限公司党委委员、常务副总经理王洪波谈到,未来十年,中国经济将保持平稳发展,消费升级将持续演进。而在文化自信的大背景下,"与国同潮"——中国设计、中国文化、中国时尚成为轻奢的新标准。未来,轻奢消费将呈现千亿市场规模,新轻奢成为未来十年行业竞争的需求新赛道。泸州老窖针对未来的新人群、新轻奢需求,战略推出高光品牌,定义新轻奢主义白酒,用轻奢主张引领未来十年新人群需求潮流。"高光是基于对未来的洞察所作出的'老窖答卷'。"

西凤集团携手农行陕西分行推出"西凤酒联名信用卡"

集合了"吃、住、行、乐、购、游"等众多专属权益

本报讯(记者 **樊春勤**)10月21日,农行陕西省分行与陕西西凤酒厂集团有限公司"全面战略合作协议签约暨陕西西凤酒联名信用卡"上线发布会在西安举行。

陕西西凤酒厂集团有限公司党委书记、董事长张正在讲话中指出,近年来,西凤集团积极抢抓本部大开发的发展机遇,围绕"建设中国西凤酒城,打造百亿西凤"的战略目标,完善白酒产业布局,实现产业联动发展,在总部经济壮大和酒城建设方面取得了一定的成绩。2001年,西凤集团就与农业银行建立了首次合作。今年以来,为进一步深入推进双方合作向纵深发展,实现全面战略合作共赢,西凤集团与农行陕西分行紧密合作,通力配合,联合发行了"陕西西凤酒联名信用卡"。联名卡的成功发行,是双方强强携手,进一步提升西凤集团与农行社会影响力、竞争力和品牌形象的重大举措;也是双方实现多领域、多层次合作,共同致力于"红西凤"高端白酒品牌打造,实现共同发展、共同繁荣的最好见证。

农行陕西省分行党委书记、行长冯旭东在讲话中表示,作为中国"四大名酒"之一,西凤酒拥有丰富的历史底蕴,展现了强劲的发展势头。中国农业银行是中国主要的综合性金融服务提供商之一,致力于建设经营特色明显、服务高效便捷、功能齐全协同、价值创造能力突出的国际一流商业银行集团。多年来,农行陕西分行与西凤集团合作密切,双方共同致力于在结算、投融资、代发、场景应用、渠道建设等多个领域开展长期合作。今后农行陕西省分行将用丰富的金融产品、优质的金融服务、专业的金融人才,竭诚为西凤酒厂集团提供优质、便捷、高效的金融服务,为实现银企双方全方位合作和互利共赢做出更实、更细、更好的努力。

此次全面战略合作签约暨"陕西西凤酒联名信用卡"上线发布会召开,标志着双方合作层次的全面提升和深化。将对双方的务实合作、共赢发展产生深远而重大的影响,也将为西凤集团、上下游合作企业以及陕西农行的共同发展开启新的征程,最终实现银企双赢的目标,从而更好地服务陕西省乃至我国经济社会的稳定、健康、全面发展。

据了解,此次推出的"西凤酒联名信用卡",是一款稀缺高端白金信用卡产品。集合了"吃、住、行、乐、购、游"等众多高端专属权益。是彰显高贵身份、时尚消费、便捷生活为一体的高端稀缺白酒产品权证。

城乡低保和特困供养审批权限下放到乡镇

安徽肥西县"监督游击队"盯紧乡村"微权力"

本报讯(记者 **许永军 □ 金萍萍 刘晓**)今年10月开始,安徽省合肥市肥西县城乡低保和特困供养审批权限已经下放到乡镇,乡镇政府就由"二传手"变成了"守门员",进一步缩短了审批时间。肥西县高店乡现有低保1199户,五保342户,近日正在进行低保和特困供养人员年审工作,该乡纪委要求各村居的纪检委员参与到低保和特困供养人员审核过程中,严防滥用职权,而乡纪委工作人员秒变"游击队",不时出现在各村居督查"微权力",确保全乡13个村居严格做好低保年审工作。

经了解,各村居纪检委员都是通过召开村民、居民代表大会,推选出适合人选,切实履行对村里的重大事项决议,如低保审核、土地流转、惠农政策落实、村级账目等情况的监督义务。"大家推举我为村纪检委员,我就不能让别人失望,让集体的每一分钱都花得合理透明,监督低保审核更要严谨,要做到应保尽保,更要杜绝出现不符合要求的人拿到国家的钱。"高店乡团塘村唐德明说道,此次督查各纪检委员不仅全程参与到辖区内民政部门人员审核、评议过程中,并对民政台账、计生部门台账、申报材料及公安部门提供的人口信息进行核查等,截止目前该乡共取消低保户39户,新增18户。

此外,该乡纪委会随机对各村居审核结果进行复查,对涉嫌舞弊的相关责任人在全乡进行通报,并严肃处理,确保农村低保民生工程真正落到实处。"村干部一旦任性行事,容易出现'微权力、大腐败',群众利益便会受损。我乡对此制定了严格的村级纪检考核办法,逐项考核打分,将测评结果作为年终绩效工资考核重要依据。"高店乡纪委副书记赵勇说道。

小店洗护触网 满足最后一公里需求

每天清晨4点至10点,大街小巷20多平方米的早餐店都有人排队;"十一"黄金周,旅游古城街道两旁几十家礼品小店夹道相迎,吸引着来往游客;夕阳西下,社区周边的24小时便利店人来人往。各类街坊小店,作为经济发展的"毛细血管",连接着居民日常生活的"最后一公里"……

近日,商务部等7部门联合印发《关于开展小店经济推进行动的通知》,提出到2025年形成人气旺、"烟火气"浓的小店集聚区1000个,达到"百城千区亿店"目标,意在促进小店经济健康繁荣发展,推动形成多层次、多类别的小店经济发展体系,满足人民日益增长的美好生活需要。

"小店经济"既是中小微企业韧性的直接体现,也是国内经济巨大活力的生动注解。作为衣食住行其一的洗染小店,在新形势下如何面对新机遇和挑战?如何利用互联网,满足最后一公里需求形成跨越式发展?

小店造血 经济元气在恢复

支付宝和网商银行去年底发布的《2019中国小店经济温度图谱》显示,中国小店数量约为1亿家,带动3亿人就业。人社部劳科院研究发现,近5年来个体经济吸纳新增就业占比68.5%,已成就业主力。

小店涉及哪些行业呢?根据国家统计局《统计上大中小微型企业划分办法(2017)》,小店通常指面向居民消费的洗染服务、家庭服务、配送服务等行业的个体工商户,雇员10人以下或年营业额100万元以下的微型企业。小店看似不起眼,却是稳就业、保民生最重要抓手。今年以来,国家多部委频繁提及小店经济,并打出组合拳有序推动复工复产复市。

10月天气转凉,北京市丰台区方庄南路段海钧抱着衣服忙进忙出。这家UCC加盟干洗店已开业三年,老板兼接待、收银身份。店面虽小,五脏俱全。门口处摆放着招牌等物,陈列区上几排整齐的鞋子,进去一些就看到几个大衣架,上面挂满着套着防尘袋的大衣,再往里就是洗衣的设备。

"我以前从事互联网行业,专注产品运营。开一家干洗店,时间自由,还能兼顾家庭,总比朝九晚五打工强。考察之后,就和家人商量租下店面,开了UCC干洗店。每月营收在5—6万元左右,超出当年开店预期。"段海钧说。目前进入十月洗护高峰,衣物经常会把店里塞的水泄不通。

小店触网 转型经营亮新招

疫情之后,健康成为第一要务。扩大内需,以更优质的产品和服务带动消费,也成为国内经济内循环经济的重要抓手。这对于干洗行业,无疑是一次意外的社会公共责任和人民健康卫士的形象提升机会。

UCC国际洗衣基于消费者迭代的需求,升级干洗设备,"洗衣同时设备自洁洗澡"。保证内外桶清洁如新,避免衣物二次污染,设备持久耐用,低耗环保。UCC并于今年5月开始,联手美团,推广无接触洗护。全国18000家加盟店,以实际行动践行企业担当,以更高标准服务客户。

5月30日,段老板的小店上线美团。打通线上线下渠道,逐鹿流量平原。基数庞大的VIP客户,建立当地洗护行业深厚的护城河。段海钧说:"我们店上线美团之后,每个月营业额和利润翻倍。线上下单,足不出户,享受服务。洗衣、烘干、消毒、晾晒、包装、贴标等技能,早已成为每天必修工作。我们致力给邻里亲朋以及周边住户提供舒服、干净、安心的衣服洗护服务。"

美团线上客流数据

时间	曝光人数	访问人数	下单人数	商家售卖	商家售卖金额
9.15-10.15	1.95万(环比+53%)	2020人(环比+62%)	169人(环比+104%)	182人(环比+104%)	1.92万(环比+122%)

(段海钧美团上线数据)

丰台市场监管局之窗

丰台区市场监管局基层执法人员取得全市首批特种设备B类监察证

为适应体制改革后市场监管工作的需要,着力提升基层特种设备安全监管能力和水平,有效构筑特种设备安全屏障,丰台区市场监管局近期组织开展了特种设备B类安全监察员集中培训。基层市场监督管理所及综合执法大队等150余名执法人员参加了培训,系统的学习了《特种设备安全法》《特种设备安全监察条例》等法律法规,目前执法人员顺利通过考试并取得了特种设备B类监察证。随着当前机构改革的不断深入,通过此次培训取证,加强了基层执法力量,丰富人员知识储备,实现了特种设备安全监察执法在基层一线延伸全覆盖,改变了原有单一业务科室执法办案模式,实现业务科、市场监管所、综合执法大队三位一体的综合执法,全面提升了特种设备安全监察执法效能,确保特种设备安全监管职责履行到位。有利于牢固树立安全监管理念,切实把特种设备工作有效融入到全市发展大局,推动特种设备安全管理工作迈上新台阶。**(纪文明)**