

# 石家庄市国网鹿泉供电公司打通供电服务“最后一公里”

## 首次采用盾构机技术建设地下电力管廊

本报讯（记者 姜永腾 口 韩 冰）今年以来，河北省石家庄市国网鹿泉供电公司认真开展党史学习教育，坚持以“我为群众办实事”为出发点，紧贴群众需求，有效打通供电服务“最后一公里”，不断提高群众的获得感、幸福感和安全感。

8月27日下午，记者在石家庄市鹿泉区翠屏山路北侧看到，全长62米的石家庄污水处理有限公司西北污水处理厂提标改造工程电源外线地下电力管廊正在有序掘进，这是鹿泉区首次采用盾构机进行电缆顶管作业，这项技术的应用，破解了以往建设地下管廊造成的马路“开膛破肚”、扬尘污染、噪音污染等问题。

此次开工的地下电力管廊，横跨翠

屏山路南北，地下约10米深处，管廊采用“钢筋砼顶管”施工工艺，将两道管节接口对接，利用中控台操纵顶管机，借助顶力将管道顶穿过封洞，真正做到不破路面、不断交通，就可以将管道越过公路，最大限度减小施工对周边环境和人身安全带来的影响。同时，盾构机技术的使用，极大地缩短了施工周期，做到了安全、高效、便民。

石家庄思凯电力建设有限公司鹿泉分公司经理张涛对记者说，相比较传统施工，盾构机的使用既提高了施工的安全性，又将施工效率提高了7—8倍，本工程预计9月30日完成，通过使用盾构机技术，可以把工期提前到9月5日。

张涛告诉记者，这台机器全长5.05米，直径2.66米，属于小型盾构机，虽然

个头不大，但每天可以掘进20米左右，掘进的同时将先期预制成的每段2.5米，重约10吨的电力管廊进行拼装，极大地推进管廊建设速度。

据了解，今年以来，国网鹿泉供电公司深入推进电网建设，开展了城东小区北区等6个老旧小区电力改造，并对重点项目和道路进行线路迁建，完成了鹿泉区电动汽车充电设施布局规划，打造了全新“煤改电”半小时抢修圈，保障电采暖用户温暖过冬。在全面推进乡村振兴工作中，着力打造鹿泉区白鹿泉乡西杨庄村、李村镇李村农业生态园电气化大棚及上庄镇昆仑新能源充电桩等3个乡村振兴项目，共计新增变台容量1460千伏安，改造线路7.58公里。在服务“三农”工作中，对82条农灌线路、

650个配电台区、2900多个机井开展特巡护工作，累计出动作业人员650余人次、车辆120辆次、巡视线路835条次，发现并处理设备缺陷37处、清理鸟窝450余处、树障680余棵，确保了农灌保供电工作落实到位。

下一步，国网鹿泉供电公司将紧密结合鹿泉区实际，找准电力发展职责定位，深入开展“我为群众办实事”实践活动，聚焦“碳达峰碳中和”目标和乡村振兴战略，打造助力乡村振兴的示范样板。推广“阳光业扩”办电服务新模式，提供高效率、高品质、高标准的供电服务。积极做好民生服务电力保障，助力全区智慧城市建设，为服务人民群众幸福美好生活提供安全优质、便捷高效的供电保障。

## 中食展品牌沉淀再出发

# SIAL国际食品展明年5月在上海举办



被誉为“世界三大食品展之一”“一年一度世界食品全产业链大会”的SIAL China中食展于2021年5月20日在上海浦东新国际博览中心圆满闭幕。2022年5月18日—20日，SIAL中国系列国际食品展仍将由法国高美艾博展览集团和北京爱博西雅展览有限公司在上海浦东新

国际博览中心举办。

SIAL China 2021中食展展览面积达到了180000平方米，超过4500家全球展商参展，展出超过30万件产品。为期3天的展会吸引了146994专业人士参与。2022年SIAL国际食品展（上海）预计将以180000平方米呈现超级大展，展商数量仍为4500家，专业人士将达到150000。据悉，作为“国际化、专业化、贸易化”的展会，SIAL国际食品展将继续以国家政策为引导，持续关注下沉市场动向，为中国本土优质产品寻找更多商业合作机会。

在中国构建国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的

基础上，法国高美艾博展览集团和北京爱博西雅展览有限公司通过《中欧地理标志协定》产品展区等特色内容推动中外贸易交流。为了迎合经济发展的不断变化，2021年8月，法国高美艾博展览集团和北京爱博西雅展览有限公司经过战略部署，延续并提升SIAL的品牌价值和创新能力，以“SIAL中国系列国际食品展”进行呈现，打造SIAL全球的会展品牌生态，释放出更多SIAL所蕴含的品牌能量。

从2000年第一届落地北京到2001年移师上海，奠定了SIAL中国系列国际食品展未来的战略布局。经历了2003年的“非典”考验，展会规模从29个国家和地区地区的323家展商，参展观众13420人直接提升到40个国际和地区的500家参展商，参展观众较上年增长一倍。此后，SIAL China扎根上海新国际博览中心。“每年5月上海浦东新国际博览中心”成

为了展会独有的标签，并让全世界食业人记住了SIAL这个品牌。

时代的快速发展赋予了SIAL中国系列国际食品展时代特征和创新精神。展会独有的SIAL 创新大赛（SIAL Innovation）成为每届展会的亮点之一，并奠定了展会以创新为核心的发展基调。极具特色的行业峰会和论坛活动让展会更具内涵，这些丰富的现场活动将会在2022年5月18日—20日在上海浦东新国际博览中心举办的SIAL国际食品展再度举办。

深耕中国食品市场的丰厚积淀，不断突破的创新精神，国际化现代化的办展理念、遍及全球的展商资源，行业内庞大的买家数据，这就是SIAL的品牌价值和郑重承诺。从2000到2021年，市场在变化，展览环境在变化，SIAL品牌的中文名称在变化，但不变的是SIAL为中国展商服务的初衷和SIAL的创新精神。

9月3日，2021年中国国际服务贸易交易会“北京日”暨“两区”建设一周年主题活动在首钢园举办。活动开幕式上，福田戴姆勒汽车与戴姆勒（中国）商用车签订奔驰重卡国产化深度战略合作意向。同时，福田汽车携福田欧曼银河、福田欧辉氢燃料城间客车以及福田欧曼专属的全新一代福康A系列超级动力链亮相，展示我国在物流运输装备方面的全新成果及最新技术运用。

据介绍，福田汽车用了25年时间成为中国首个突破千万辆的商用车企，面向“2035年实现第二个千万”的目标，福田汽车已推出了欧曼LNG重卡、欧马可“超级卡车冷链之王”等多款全新产品。其中，第1000万辆下线仪式上，福田汽车推出的新品欧曼银河，更是福田汽车在重卡领域创新发展的集大成之作。

欧曼银河搭载福康A系列发动机与采埃孚12档AMT变速箱组成的超级动力链，共享253个场景、103个工况的底层核心数据，整车传动效率高达99.7%，车辆换挡响应时间仅需0.72秒，确保整车的动力、传动、燃油经济性、电子系统处于更优的运行状态，以科技满足用户高效运输需求。

## 福田汽车亮相2021年服贸会

### 展示物流运输装备全新成果

伴随着智能化浪潮的到来，技术变革为商用车行业带来了新的机遇，用户也更需要智能化的预见性服务体系。据悉，针对用户担心的国六服务难、技术要求高等问题，欧曼国六重卡推出“不停工”服务，依托智能服务体系，行业唯一

的预见性诊断能提供保养提醒、故障提醒、客户自诊断等服务，实现故障早知道，实时掌控车辆状况。

相关负责人表示，福田汽车通过与戴姆勒奔驰的合资合作，成功提升了重卡产品的整车开发能力，建立起



了世界级标准的产品开发体系。“此次与戴姆勒（中国）商用车签订奔驰重卡国产化深度战略合作意向，意味着福田戴姆勒汽车全新合资模式的一次进化与升华，将助力其尽快实现全球领先重卡企业的发展目标。”

## 红西凤上市两周年暨五星红西凤新品发布会举行

本报讯（记者 樊春勤 口 李琳）8月30日，2021红西凤上市两周年紀念暨五星红西凤新品发布会在陕西省宝鸡市举行。

作为代表西凤酒品牌的高端战略产品，2019年8月30日，中国红·红西凤耀世新生。红西凤以其红色基因、红色传承为依托，秉承弘扬中华红色精神文化为理念，凭借硬核产品力、精准的市场布局，向广大终端、消费者传递着红西凤品牌的价值和品质故事，成为高端酒领域增速最快的产品之一。此次西凤酒推出超高端战略产品五星红西凤，将构建红西凤产品全新矩阵，进一步提升市场竞争力，开启西凤酒在超高端市场又一增长曲线。

五星红西凤作为西凤酒的超高端战略产品，市场定价3980元/瓶。

股份公司副总经理周艳花从五个方面做了“五星红西凤”产品上市后的发展战略规划。一是该产品采用三个“1”的整体投放策略。即赋予五星红西凤“唯一性识别”、每年投放市场的总量为1万箱、严格保证省内省外各精选100家客

户。二是采用“优选+专卖”的市场运营模式。“优选”即从现有运营红西凤的经销商中进行择优选择，与具备高端团购资源的经销商开展合作。三是导入并严格实施产品配额制。四是每年上调开票价格。五是以超高端消费者培育为核心。将开启C端战略，以用户培育为发展理念，从品牌塑造、培育场景、配套组织等方面创新营销模式。

股份公司副董事长、总经理，国家首席酿酒大师、首席品酒大师贾智勇深度解读了五星红西凤内在品质之美。他指出，五星红西凤在完美继承红西凤品质标准的基础上实现了再次升级，按照“五星标准、三大升级、老上加老”的原则，选用20年的老酒作为基酒，再辅以前30年以上海龄的国宝级文物老酒海进行存储，由数十位40年工龄以上的老匠人全程把控品质，最后经过398次升级后的配方勾调而成，酒体清亮透明，闻香优雅细腻，陈酒香味明显。

发布会上，集团公司党委书记、董事长、股份公司董事长张正，陕西禧福

祥商贸有限公司董事长王延安，一同为五星红西凤签名，宣告五星红西凤正式上市，这标志着西凤企业的高端化之旅又上了一个新台阶。

陕西西凤酒厂集团有限公司党委书记、董事长，陕西西凤酒股份有限公司董事长张正回顾了红西凤自2019年上市以来所取得的业绩，对于企业坚持走“高端化、全国化”发展道路的决策表示肯定。他表示，今年一季度，红西凤整体收入实现600%的增长，成为高端白酒领域增速最快的产品之一。红西凤市场布局的完善，是真正意义上的“老名酒的时代回归”。他指出，五星红西凤作为凤香型白酒的最高标准，肩负着凤香型白酒品牌崛起和产业振兴的使命，承载着推动凤香白酒加快发展、创新发展、永续发展的重任，让凤香型白酒成为国人自豪的中国味道，让世界铭记的中国名片。他强调，随着名酒时代的逐渐复苏，五星红西凤将与红西凤一并，共同向消费者诠释凤香品质、解读西凤品牌价值，助推西凤酒重归名酒第一阵营。

# 康佳白电的增长之道



数据显示，今年上半年，白电市场零售量增加4.4%的情况下，零售额同比提升了13.3%。

康佳白电准确洞悉这一趋势，推出了一系列打破行业同质化困局的新品。

疫情期间，很多用户有大批量采购食材的需求。为此，康佳冰箱首创“K极鲜细胞养鲜”技术，让食材在15天内都能保

持新鲜的口感，并做到分区存储。同时，为了保证食物的健康，还使用了专门的“云离子”杀菌技术，除菌除味的同时，还能够降低农药残留。

亮相的智慧洗衣机产品同样主打“健康”概念，可以实现除螨、蒸汽、桶自洁等多种功能。另外，因为产品采用的是DD直驱变频器，整个洗衣过程十分安静，更适合当今消费者的居家需求。

在5G、AIoT的大趋势下，如今康佳白电还在发力智慧生态产品，相信未来的家庭场景会有更不一样的使用体验。

### 争锋

8月27日，2021—2022中国空调行业高峰论坛举办。

这是由中国家用电器协会、国家信息中心信息化和产业发展部指导，国家电

网主办的一次重磅级活动。论坛上，康佳两款空调分别获得“健康舒适之星”和“杰出渠道表现产品”奖。

而就在三个月前的同一天，康佳从2021中国冰箱行业高峰论坛上带走了“生态鲜鲜引领品牌”“杰出保鲜力高端产品”和“杰出渠道表现产品”三个奖项。

此外，康佳冰箱还是连续两年安徽省科学技术进步奖的获得者。专家称，康佳的技术起到了促进冰箱行业进步与产业升级的作用，对食品安全方面也有一定的积极意义。

对于康佳白电而言，“获奖”已经成为了一件司空见惯的事情。

新一轮科技革命和产业变革下，全球科技创新进入空前密集活跃的时期，康佳争夺的不是奖项和荣誉，而是科技上的制高点，只有掌握更多具有自主知识产权的关键技术，才能拥有产业发展的主导权。科技创新，就是康佳的核心驱动力。

为此，康佳不断加码研发上的投入。据统计，近两年仅冰箱研发经费投入就超

“白电领涨”成为了近年来康佳的关键词。

早期的白电，因技术更新迭代慢，以高利润著称。但随着市场的饱和、消费需求的升级及原材料价格的上涨，近年来白电的利润空间不断被压缩，“日子没那么好过了。”

不过，康佳白电业务却以收购新飞为“分水岭”，短短几年内快速崛起，逆势冲进行业第一阵营，大有与“三巨头”平起平坐之势。

我们试着从近一月来的三场活动来探究康佳白电的成功之道。

### 顺势

8月10日，“鲜入佳境”康佳秋季新品推介会。

这是一场别开生面的线上直播，康佳白电展示了15天生态原鲜冰箱BCD-458WD4EBLP、智慧洗洗衣机XQG100-14367H、鲜风空调KFR-72LW/A1-XCL等40多款代表性新品，专业而精彩的演讲打动了直播间数万名客户及观众。

随着居民消费水平的升级，白电的定位已经从“解放劳动力”变为了“提高生活质量”，向智能化、高端化迈进。奥维云网

战略合作协议，进一步加强了滚筒洗衣机生产制造工程端的能力。

如今的康佳，是一张中国品牌走向世界的名片，为全球消费市场提供科技新体验。正是在以康佳为代表的中国企业引领下，服务贸易成为了外贸增长的新引擎，我们的企业在全球价值链的地位也不断攀升。

“引进来”与“走出去”的结合，让康佳向着国际化、高端化、科技化的品牌形象又前进了一大步，“不畏浮云遮望眼，只缘身在最高层。”

### 传奇

进入“收获期”的康佳白电，崛起过程离不开长年经验的积累，积极应变、坚持创新与全球化视野，是白电业务乃至整个康佳集团一直以来延续的精神。

值得一提的是，几次收购成了康佳白电成长的里程碑。不过，也只有这样一个开放、包容的大平台下，收购的品牌才能实现超出预期的发挥，例如与康佳实行双品牌运作、协同发展的新飞。

从王牌家电企业发展为以科技创新驱动的平台型公司后，康佳正在书写一个白电产业的新传奇。