

福田康明斯战略合作升温 欧曼 GTL 超能版全球上市

■ 本报记者 梦 杨

6月7日,在北京福田康明斯发动机全球样板工厂里,标志着福田汽车集团与康明斯公司就清洁动力领域战略合作的欧六及LNG清洁能源科技创新项目签约仪式隆重举行。

来自政府相关部门领导、中美两国的动力及整车技术专家以及新闻媒体,共同见证了代表着发动机领域顶尖技术的康明斯ISG重型发动机量产下线与世界级高性价比、高品质重卡欧曼GTL超能版全球上市仪式。

携手绿色尖端技术 共推科技创新

以科技创新、节能减排为主旋律的世界汽车工业大环境促成了福田汽车与康明斯在探索清洁能源方面的合作。自2008年北京福田康明斯发动机有限公司成立以来,就以开发先进的清洁动力技术为宗旨,以轻型发动机为切入,凭借优异品质和卓越性能在国内外市场迅速打开局面,并陆续配装在欧马可、奥铃、拓陆者等福田汽车旗下拳头产品;2010年6月,福田汽车与康明斯签署ISF发动机欧六技术许可协议,拉开了中国轻型载重汽车节能环保的新纪元;2013年,福田

康明斯ISF轻型柴油机销量突破10万大关的同时,康明斯ISG重型发动机项目正式启动,该项目是康明斯联合福田汽车共同开发的以欧4、欧5排放等级起步,未来以欧6排放为核心的尖端重型动力。

福田汽车与康明斯长达六年的双赢合作,加速了中国轻型商用车技术和产品升级换代的步伐。此次福田汽车集团与康明斯公司在绿色科技创新项目的合作,是中美在清洁能源领域合作又一亮点和重要成果,同时也为双方在联合研发环保技术和产品方面奠定基础。环保技术和清洁能源合作是中美两次战略与经济对话的重点内容和两国经济与战略合作的重点之一,本次签约作为福田汽车与康明斯清洁技术创新项目的阶段性成果,开启了中美企业在清洁能源领域合作的新里程。福田汽车与康明斯携手绿色尖端技术,共推科技创新,康明斯ISG重型发动机量产、欧曼GTL超能版上市,正是双方着眼于政府对重型载重车节能减排的要求,也是双方合作六年后在清洁能源产品技术上的创新结晶。

整车与动力的完美匹配

“工欲善其事必先利其器”。要让载重汽

车跑得更远、产生更少污染,就需要实现发动机与整车的完美匹配,这正是康明斯ISG重型发动机与欧曼GTL超能版重卡的完美结合。

直列六缸的康明斯ISG系列重型发动机,目前共有ISG11L和ISG12L两个型号推向市场,功率段310-512马力(228-382千瓦),满足全球市场广泛多样的需求和不同阶段的排放标准。

匹配康明斯ISG重型发动机的欧曼GTL超能版重卡,充分发挥了福田汽车在市场、管理、成本控制方面的优势,在整车设计上充分吸收了康明斯领先的发动机技术,将康明斯独有的进气处理,缸内燃烧及选择性催化还原后处理技术集成,不但具有“低油耗低运营成本、高出勤长寿命、三年保修放心用”三大优势的同时,更加调整车一体化和设计匹配,主动和被动安全方面都满足欧洲法规最高标准,使整车的功能性和可靠性大大提高,在节油、安全性、可靠性、舒适性、运营成本五大方面实现了质的突破,不



仅能确保满足最严格排放要求,而且在显著降低油耗的同时也加大了维修保养间隔。

福田汽车与康明斯公司在重型发动机及载重汽车的携手合作成果,提升了载重汽车燃油效率标准,并以清洁能源科技创新技术的开发与应用,重塑了载重汽车的性能与价值,引领载重汽车动力与整车技术,成为中美企业联手改善大气环境的合作典范。

创新品牌

勇伸动力应急抢险车填补国内空白

漏事件对人体和环境造成的伤害和污染。

北京勇伸动力科技发展有限公司总经理杨珏表示,“911”事件之后,国际上尤其是美国加大了对石油泄漏和重化工事故的应急处理技术和装备的投入,政府和重化工企业开始大量配置具有三合一多功能的应急抢险车。勇伸动力生产的危化品三合一应急抢险特种车辆采用GINAF专用重载卡车底盘,通过DAF的大功率发动机(410ps)带动真空泵工作。辅之以ZF16速手动变速箱以及OMSI分动器,动力传输效率高,油耗低。配有GINAF底盘独有专利技术的油气悬架系统,车身高度自动调平,有效提升收集罐体倾卸时的整车安全性。同时还增加了四桥主动转向,机动性

吉林省抚松县抚松镇扎实开展党的群众路线教育实践活动

本报讯 第二批党的群众路线教育实践活动开展以来,吉林省抚松县抚松镇党委高度重视,严格按照中央和省、市、县委的统一部署,在县委督导组的正确指导下,镇里多次召开党委会和教育实践活动工作会议,及时研究部署,精心组织,统筹安排,迅速启动,全镇教育实践活动进展顺利。

通过召开座谈会、发放征求意见表、“民情联系卡”等方式征求意见建议。组织站办所、环卫处、派出所等窗口单位着重听取工

作对象和服务对象的意见。规范征求意见箱和社区、村党代表工作室这两个常态化意见反馈渠道建设。对意见建议及时梳理反馈,镇班子成员主动带头认领,各党支部班子及成员纷纷跟进,目前,即知即改4项问题以及县委督办的2件问题已全面落实整改。另外,该镇还将梳理后的涉及县住建局、水利局等11个部门工作职责范畴的53项问题,以信函的形式进行了转交,以协调解决群众反映的突出问题。



奥克斯空调“五一”小长假营销创佳绩,据第三方数据统计显示,“五一”假期3天时间里,奥克斯取得家电连锁排名前三、电商平台排名第二的成绩。在一季度实现快速超车后,以同比60%的销售增长速度再度实现了

逆势增长。取得这样的好成绩,除了精准的营销政策外,关键在于深入人心的产品技术与品质。此次热销的明星产品“卓悦”系列一上市,就以首销过万的业绩做了最好的明证。

一款高品质的空调除了在品质上能够赢得消费者认可,在外观设计上更要有“大众眼缘”。奥克斯坚持引领潮流的自我定位,拒绝跟风设计。作为奥克斯旗下的高端系列,“卓悦”以伯爵红和香槟金为基色设计,加入了顶级跑车兰等时尚元素,颠覆了传统空调呆板的外观。首次采用行业内最高标准的IMD内膜注塑工艺,

此外,该镇通过解决民困、拉近民心,在笃行上“下真功”。为112户困难户发放春耕救助款5.6万余元;争取农发项目为抚生、夹信子村民补助化肥3吨;举办新品种种植技术培训班3期;与企业对接召开现场招聘会,82名下岗职工实现就业;为12户农村危房改造户解决历史遗留问题;在社区建立健全网格单元、楼院居民自治组织网络;协调帮助镇域内民营企业解决项目资金、企业改扩建等问题。

奥克斯“卓悦”空调热销

使用寿命最长,能够承受78度的高温考验。“卓悦”在中国空调产业首创6A标准——“一度到天明、0.1W超低待机、0.1度精确控温、-35度超低温启动制热、55超高温启动制冷、150V超低压运行”,在市场上形成了独特的差异化优势,完成对竞争对手的超越。

现在空调市场迎来了销售旺季,业内专家指出,在激烈的市场竞争中,不能单靠价格战,品质技术,以人为本,注重消费者使用体验的产品设计才是王道。而这其中,奥克斯空调立足品质,不断追求技术创新,为空调市场带来了新的活力,也让消费者对精品空调有了更多期待。

猎豹 Q6 将全国范围陆续到店

豹系列产品。

猎豹Q6承袭了“全国越野赛事八连冠”猎豹黑金刚的核心技术,采用了猎豹汽车旗下最具越野性能的专业SUV车型平台,而同级别大多数产品是由皮卡底盘或是轿车底盘改造而来,猎豹Q6在越野性能和路况适应性上先天就全面胜出,更是完美兼顾了驾驶乐趣与驾乘舒适性。

作为新一代猎豹家族的核心产品,猎豹Q6拥有美观大方且具有高辨识度的“豹跃式”家族化前脸,配上时尚凌厉、力量感十足的外观造型,共同演绎出“硬派SUV”的本色。与此同时,延续经典、追求创新的猎豹Q6在空间舒适度、油耗水平、制造品质上也具有非常出色的表现。猎豹Q6还在同类产品率先装配了后排中间三点式安全带、儿童安全座椅固定装备等,拥有优于同级的安全防护配备,这些将共同造就就猎豹Q6足以比肩多款专业SUV产品的全新实力。

猎豹汽车在公务用车方面早已有了口皆

碑,猎豹黑金刚、猎豹CT5皮卡等车型已广泛应用于各行各业,作为一款传承家族卓越越野性能的SUV产品猎豹Q6,将是猎豹汽车继续坐稳公务用车市场的实力悍将。猎豹Q6的推出有望助猎豹汽车进一步撬动私车市场。不论是中西部及新城镇崛起的时代发展命题的驱使,还是户外自驾游旅游消费蓬勃发展的推动,一款卓越越野性能和强悍耐用品质的座驾,其产品要求将不容含糊。专业的越野底盘、强劲的动力表现、优秀的通过性能、时尚的外观造型、宽阔的内部空间都将使猎豹Q6全面绽放硬派SUV的强大产品力。

无论是公务用车、行业大宗采购,还是个人消费用户,猎豹Q6都堪称得上一部“内外兼修”的拳头产品。立足专业越野的猎豹Q6,不论是横向对比自主品牌中价格区间的中高端SUV产品,亦或是纵向竟技国内外硬派SUV,其发展空间将值得期待。

(李 文)

品牌资讯

中国工业软件发展高层论坛举办

本报讯 日前,以“互联网思维下的新工业革命”为主题的“2014第五届中国工业软件发展高层论坛”在北京召开。中国工业软件产业发展联盟常务副秘书长杜京哲女士主持会议。中国工业软件发展高层论坛由中国工业软件产业发展联盟承办,自2010年开办以来,已经成功举办了四届。

与会专家认为,以集成电路和软件为核心的信息技术,成为了工业革命以来,人类发展最强大的引擎,它将成为改造提升传统产业、促进工业转型升级的最核心的技术。(沈海燕)

第八届 APEC 技展会即将开幕

本报讯 2014年6月19日-22日,由工业和信息化部、浙江省人民政府共同主办的第八届APEC技展会将在浙江省义乌市国际博览中心举办,目前各项筹备工作推进顺利成果显著,技展会进入展前倒计时阶段。

截止目前已上报参展企业760家,境内计划招展任务基本完成,预计展位数将达970个(含宁波20个)。本届技展会参展企业方面严格把关、精挑细选,基本确保参展企业及入选产品,行业涵盖高端装备制造、电子电器、信息产业、智慧物流业等多个技术领先领域。在工信部中小企业发展促进中心和省经信委的指导下,境外招展工作进展顺利。20个其他APEC成员体已全部确定将组织企业参展参会,初步统计也基本完成400个展位的任务。其中美国、韩国、Chinese Taipei等成员经济体的多家展商将携高新技术产品亮相本届APEC技展会。(如 梅)

寿光农商行加强理财风险防控

本报讯 为加强金融理财业务的风险防控,山东省寿光农村商业银行通过完善内控制度,全面加强业务素质 and 业务技能培训,消除了风险隐患,大大提高了风险防控力度。贷款办理中,寿光农商行严格把握贷款投向及投放的准确度,对有不良记录的客户新办理贷款从严掌握,加强信用环境建设,提高全民诚信意识,认真落实贷款“三查”制度,防范化解贷款风险。加强不良贷款预警力度,实现不良贷款管控的“提前介入”。

寿光农商行文家支行督促各基层网点,每月定期列出欠息清单,对欠息户提前催收;对可能逾期的贷款,要求信贷专柜逐步打印催收通知书,交客户经理对借款人和担保人分别催收;对已经逾期的贷款,借款人有偿还能力但屡欠上门催收不见效果的,依照法律果断起诉,从源头上防止新增不良贷款的产生。

(孙华国)

体育营销助北京汽车快速发展



本报讯 日前,CTCC中国房车锦标赛2014赛季第三站移师上海国际赛车场,北京汽车新港车队携手“中国舒马赫兄弟”强势出击,并成功登上CTCC领奖台。这是北京汽车今年征战CTCC以来首次获得三甲名次,标志着车队表现渐入佳境,有望在下一站比赛中冲击更高名次。之所以能取得较好的成绩,除了车手们的高水平发挥之外,E系列赛车本身的优越性能也功不可没。作为一款极具运动基因的小车,E系列无论是底盘悬架、车身刚性,还是动力都非常适合赛车运动,而方向盘、避震器和变速箱等部件的改装,更是强化了其性能优势。

体育营销是汽车圈较常见、对品牌助力较为显著的一种营销手法。尽管是一个年轻的汽车品牌,北京汽车也在积极谋划自己的体育营销格局,征战CTCC便是其最重要的一步棋。“自主品牌在体育营销上的投入上不如外资品牌那样大,因而需要更加精准,选择与自身调性更为相符的活动。CTCC作为在国际汽联注册、唯一受国际汽联重点扶持的国家级赛事,在中国有很高的知名度;而且CTCC主要考验的是车辆的性能和品质,与E系列的品牌调性和产品定位也十分契合,所以我们组建厂队参加了CTCC的比赛。”北京汽车销售有限公司副总经理王铭东表示。

在赛场上,与E系列同台竞技的很多都是合资品牌的车型。E系列与合资车型正面对抗并取得优异成绩,从另一个侧面说明,自主品牌汽车企业的造车水平相较过去已经有了质的飞跃。以E系列为代表的自主车型,已经具备了与合资车型相对峙的实力。(张 宏)