

从“政策驱动”向“科技和价值驱动”转变

# 福田汽车交付北京市首批氢燃料重卡

2050年,北京市要比全国提前10年实现碳中和目标,作为“双碳”战略的表率、经济发展的龙头,尽管北京市目前的主要经济增长点已经转移至金融、科技等低耗能高附加值的行业,但作为经济基石的工业仍然承担着“瘦身”和发展的双重重任。如何为“双碳”目标达成作出北京贡献?日前,市属国企——福田汽车和北京市政路桥建材集团联合呈上了一份“氢心”的答卷。

7月5日,北京市首批40辆氢燃料重卡落地大兴区,正式交车投入沥青混凝土供料运输。运营方北京市政路桥建材集团与生产商北汽福田公司现场签署了基于氢燃料重卡产品的战略合作协议。未来,双方将在氢燃料重卡产品交互研发、新品投放及示范运营等多个方面展开深度合作,此举将对深入践行“双碳”目标,助力首都绿色低碳交通体系建设产生积极影响。

在这40辆自重超轻、电池超强、性能超优的氢燃料重卡背后,是福田汽车作为全国最大的商用车企业,对行业发展前景的深思布局和对“双碳”背景下转变发展模式的先行先试,也是北京建工集团、北京市政路桥建材集团将降碳减排视为己任,全面思考并率先实践新能源化的大胆尝试。

## 初心与坚守 走一条有自主特色的新能源之路

近年来,新能源汽车经历了从概念大火、资本追逐到产品应用深入人心的过程,其中,政策鼓励起着不可忽视的推动作用。在2006年,刚刚转型商用车全系列取得初步成功的福田汽车联合清华大学承接国家“863计划”,率先完成氢燃料电池商用车技术积累、示范性运营和商业化成熟应用,在尚不明朗的行业前景下,这一行动靠的是福田汽车“汽车强国”和“持续发展”的初心。

福田汽车及时把握北京市优渥的科研资源和超前的产业政策,在新能源汽车行业上“动得早、走得远、行得宽”,不论从匹配车型、应用场景来说,还是从技术路线来说,福田汽车都



给市场和用户提供了足够的选择。

福田汽车长年在多条路线上坚持投入,有着商用车头部企业的底气支撑,但纵观全球汽车行业,大企业往往押注在某条技术路线以期能获得丰厚回报。然而作为北京市属国企的福田汽车,走的却是一条有自主特色的新能源道路。福田汽车承接“863计划”氢燃料电池项目,在2008年北京奥运会期间便实现实际道路示范性运营。2008年,福田汽车第一批混合动力客车批量交付广州一巴,率先实现混合动力客车的大批量商业化运营。在北京市新能源门槛日益提高时,福田汽车不断大手笔、大批量交付纯电动客车,承载北京市民日常通勤出行,“国门第一路”——大1路的线路上,常年闪现着福田汽车的身影,福田汽车始终与北京的“绿色交通”如影随形。

福田汽车不寄望“垄断利益”,所以从不排斥任何一项新技术;不追求“赢家通吃”,所以广泛与上下游“产学研”展开深度合作。同样,时刻警惕的危机意识,也让福田汽车明白,想不被“卡脖子”,就必须掌握核心技术,这也是2019年福田汽车凭借“氢燃料动力电池客车关键技术及应用”项目,荣获“中国汽车工业科技进步一等奖”的背后动力。

福田汽车持久投入新能源汽车,尤其是在最具未来感的氢燃料客车方面。因为行动早、积累厚,福田汽车在氢燃料客车上的技术优势,已不仅仅局限于电池和车辆性能本身,而是延伸到了科技驱动下的规模化应用,这也是氢燃料客车迟迟不被部分国家和车企接受的“痛点”所在。

2020年,福田汽车作为北京市燃料电池汽车“示范应用联合体”牵头企业之一,牵头成立北清智创,这是国内第一家提供燃料电池商用车全栈式解决方案的供应商。

2021年,福田汽车与中石油合建的首座加氢站投入运营。

2022年初,515辆福田欧辉氢燃料客车服务于北京冬奥会,创下有史以来氢燃料客车服务国际级体育赛事规模最大、车型数量最多的纪录。赛会期间,515辆福田欧辉氢燃料客车零失误、零故障、零风险的惊艳表现,为氢燃料客车在极端环境下的稳定运营正名,氢燃料汽车实现了规模化应用和产业化突破。

如今,在城市中短途运输和接驳运输上,福田汽车提供的全品类纯电动车型日夜穿梭在北京市的大街小巷,而在超500公里的城市间中长途客运和中长途干线物流上,超长续航、超快加氢的氢燃料重卡则让福田汽车

为北京市“双碳”目标达成又添一份力量。

## 场景突破 为可持续发展的绿色道路“充能”

继今年初100辆氢燃料冷藏轻卡交付北京市大兴区使用后,此次福田汽车再次交付40辆氢燃料重卡。这不是一场普通的交付,是新能源在新场景的突破应用,意味着传统意义上高耗能、高污染领域的重型运输“脱碳”推广,从京津冀起步,正蓄势待发。未来,这40辆福田氢燃料重卡在运营中将充分融合北京市氢能产业多项技术,展示北京市在氢能发展方面的突出创新能力。

在我国“双碳”目标正式提出后,北京市将自身目标达成提前10年,展示出政府提升产业结构、提高发展质量的决心和行动力。近年来,北京市的高端制造业发展迅速,不断带动传统工业向高质量发展转型。这一趋势与福田汽车以“场景化”作为研发和营销的战略不谋而合。根据不同场景为客户量身定制更高效、更节能、更环保的生产工具,也让福田汽车内部推广的“模块化”有了更大施展空间。

北京市政路桥建材集团此次订购了40辆福田氢燃料重卡,30辆牵引车应用于“公转铁”后的建筑砂石料运输场景,10辆自卸车应用于城市基础设施建设运输场景,切实推动了首都的高质量发展,完善了北京市的绿色制造产业链。这两类运输场景都具有载重大、路况复杂、不分昼夜的特点,而且北京市有着严格的重型运输营运要求,在实际营运过程中对车辆的性能提出了极高要求。福田汽车新研发的氢燃料重卡具备长续航、强动力、全天候、轻量化、高质量、高效节能和舒适安全的特点。氢燃料随车储备达到385L×6的大容量,续航里程长达440公里,耐低温的锰酸锂电池能实现-35℃启动,针对北京市政路桥建材集团的运输需求优化后的车身结构整备质量11吨,装载量大,营运效率提高。

每一次新能源在新场景的突破,

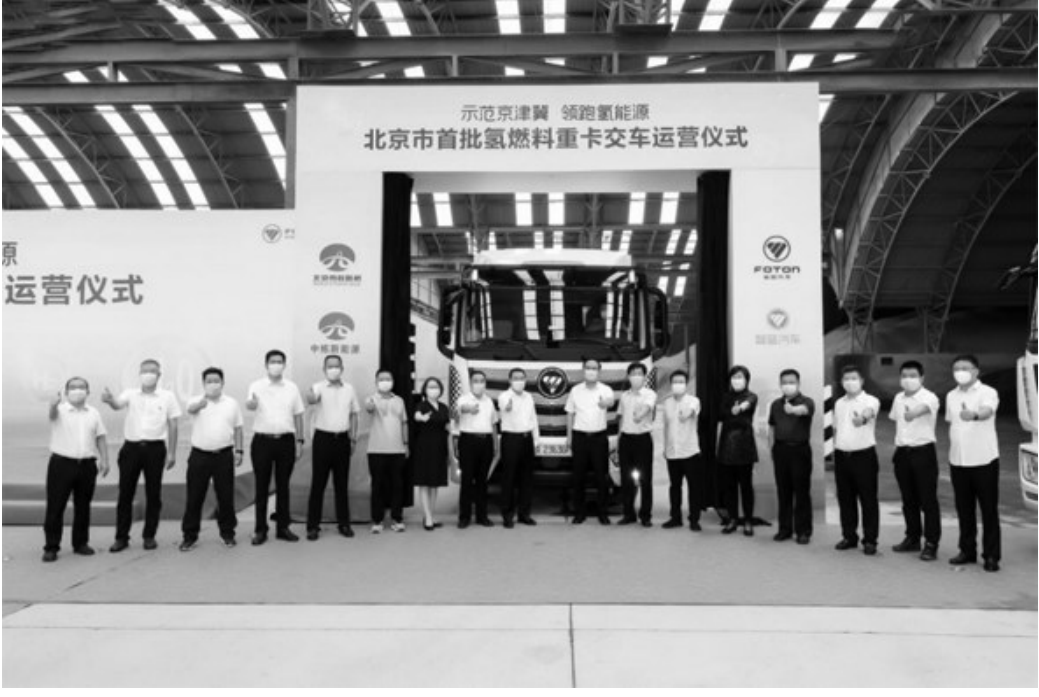
都链动着一连串的正向反应。乘着新能源的东风,福田汽车在丰厚的产品和技术优势基础上,大胆地提出基于场景化定制、商业模式落地的商用车新能源发展主张,并逐步实现对城市物流、末端配送、城市建设、市政环卫、机场、矿山、港口等新能源商用车应用场景布局,成功实现从“政策驱动”向“科技和价值驱动”的跨越式转变,实现城市物流配送、干线支线物流、城市作业、封闭场景、客运场景等场景的全面覆盖。场景与场景切换之间,因为“模块化”的坚实基础,产品定制匹配效率高、精度高、口碑高,顺利实现了与客户的“共赢”。福田汽车也凭借“场景化”战略的实施,让新能源产品能更快、更深入地下沉到客户中间,让新能源产品的推广成为一种低成本的“市场化”行为。

福田汽车对新能源的执着追求与其建企之初“汽车强国”的初心共鸣。在不远的将来,氢能作为长途客货运领域最有可能替代化石能源的新能源选择,很有可能成为长途客货运车辆的主要动力来源。今年3月,国家发改委印发《氢能产业发展中长期规划(2021—2035年)》提出,到2030年,形成较为完备的氢能产业技术创新体系、清洁能源制氢及供应体系,有力支撑碳达峰目标实现。到2035年,形成氢能产业体系,构建涵盖交通、储能、工业等领域的多元氢能应用生态。

北京冬奥会的“氢能大练兵”向世界展示了福田汽车开发、营运氢能源客车的实力,而此次交付北京市政路桥建材集团的氢燃料重卡,将证明福田汽车能够凭借新能源在重型货运领域开辟新蓝海。

从北京出发,以京津冀地区的产业规模化集群应用为试点,凭借开放的姿态和优质的产业链资源,福田汽车的“氢能共同体”和“氢能朋友圈”将用一整套制氢、加氢、用氢的解决方案,解决行业痛点,改善用户体验。伴随着全国能源结构向绿色转型,相信在“双碳”目标达成之时,将看到真正环保的“绿氢”动力不断为中国可持续发展的绿色道路“充能”。

(苏明悦)



## 西凤酒2022年上半年营销工作总结暨下半年工作部署会议召开

7月4日至5日,西凤酒2022年上半年营销工作总结暨下半年工作部署会议在陕西安康召开。

陕西西凤酒厂集团有限公司党委副书记、营销公司党支部书记郭拴新对上半年营销工作表示肯定。他说:“近年来,西凤酒企业在重大项目建设、基酒产能提升、产品品质提升、制度改革和管理完善等方面取得了有目共睹的成绩,极大地增强了发展后劲,也为市场工作高质量开展做好了坚实的后盾。大家要踏踏实实做好市场建设工作,将个人命运与企业发展高度融合,做百亿西凤的见证者和缔造者。”

会上,营销系统各市场负责人结合各区域情况,从任务完成、终端建设、产品优化、客户服务、市场拓展、团队建设等方面的工作进行了全面

总结汇报,并提出下半年工作详细规划。各职能部门负责人就市场提出的相关问题进行了现场解答。

陕西西凤酒股份有限公司副总经理、营销公司总经理周艳花表示,在西凤集团“高端化、全国化”战略的指导下,在营销系统全体人员的不懈努力下,公司市场版图加速扩张,市场氛围越来越好,产品、客户及市场布局更加完善,人员素质和综合管理能力不断提升,西凤酒高端化品牌形象和价值认知得到了大幅提升,市场建设取得了阶段性成效。

周艳花表示,希望全体营销人员,一要优化产品结构和客户结构,进一步加大产品结构优化力度和进度,不断提升西凤酒形象,坚持客户结构优化,坚决贯彻“招大商、扶优

商”的原则,全力扶持有思路、有潜力、有团队、有资源的经销商,为跨越百亿西凤提供坚实的商家保障。二要做好市场基础工作。在网点建设方面,全体营销人员要加大网络下沉力度,加强终端氛围营造,全面提升对终端网点的掌控力;在消费者拉动方面,全体营销人员要开展一系列卓有成效的市场运作,建立与核心消费群体的无缝链接,促进产品口碑传播和动销转化。三要创新实干,勇于担当作为。全体营销人员要增强创新意识,加强学习培训,保持“本领恐慌”,不断提升知识储备和市场运营能力。

陕西西凤酒股份有限公司相关部门负责人、营销系统各部门负责人参加了会议。

(樊春勤)

“多亏了颍淮农商银行的‘履约保函’业务,要不会也不会顺利拿下这个工程检测项目。”提起颍淮农商银行,安徽正鑫工程检测公司负责人王思伟满是感激。

安徽正鑫工程检测有限责任公司是一家专业经营工程试验检测的企业,近期中标了安徽省颍上县交通运输局的一期建设工程。日前,该企业在收到工程招投标文书通知时发现,企业需要开立保函后方可进行项目施工。

“没有保函就不能施工,之前我们从未在银行办理过保函,也不知道该怎么办,现在工期时间这么紧,可遇到大麻烦了。”正当企业负责人王思伟为此事发愁时,颍淮农商银行泉河支行在“五进”活动走访中主动靠前,为其推荐了“履约保函”业务。

历时三天,颍淮农商银行通过“急事急办、特事特办”绿色信贷通道,采

## 安徽颍淮农商银行：“履约保函”激发企业资金活力

取“容缺办理,事后补办”的方式,为企业发放了500万元保函专项额度,助力企业顺利开启了项目施工,解决了企业燃眉之急。“工程完结后,我就能第一时间拿回缴纳的保证金,而且还能享受到银行活期利息!”王思伟激动地说。

“履约保函”是指应债务人请求,向债权人保证,如债务人不履行合同约定义务,出具保函支行将根据债权人的索赔,按照保函约定承担保证责任。以往企业参与招投标前,需要缴纳一定比例的投标保证金,且在招投标工作结束后一定时间内才能退回。如果几个项目同时竞标,缴纳的大量保证金会给企业带来不小的资金

面对突如其来的新冠疫情,河北唐山遵化市烟草专卖局积极响应,启动疫情防控应急预案,充分发挥党支部的战斗堡垒作用,牢固树立大局意识,全体干部职工强化服务意识,在局党组和疫情防控组的指挥下,以党员“双报到”精神为指引,深入防控一线,充分发挥党员先锋模范作用,用实际行动践行宗旨意识,肩负起防控责任。

唐山遵化市烟草专卖局党支部充分发挥统筹协调作用,由党支部书记牵头组织,第一时间成立疫情防控办公室,做好本单位疫情防控管理的各项工作,备齐防疫物资,强化人员管理,做好职工上下班的登记、测温,加强门卫管理,外来人员和车辆一律不得进入。

为最大限度减少人员流动,业务骨干和中层以上干部坚持20多天吃住在单位,确保疫情防控和日常工作两不误。在包联的东方嘉园小区,唐山遵化市烟草专卖局留守党员积极作为,真抓实干,加强卡点值班,每岗2人,24小时轮流值守,听从本单位和社区统一安排,组织小区居民进行核酸检测,对进出人员进行登记和体温监测,定期对小区环境进行消杀,以高度负责的态度保障包联居民的生命健康安全,下沉人员被评为抗疫最美志愿者。

唐山遵化市烟草专卖局成立以本单位楼门长、社区志愿者的社区防控志愿队伍,下沉到所在社区,以烟草防控志愿者的身份协助社区做好对居民的核酸检测、摸底排查、隔离管控、关怀照护等相关工作,为社会贡献力量。

为确保各项部署真正落实到位,取得实效,唐山遵化市烟草专卖局领导班子成员每日对本单位值守情况和包联小区值勤情况进行现场督导抽查,并及时作出工作指示调整。在当地市委专项督导组的考核中,对唐山遵化市烟草专卖局的防疫工作落实情况予以了充分肯定。

唐山遵化市烟草专卖局在确保单位正常运行的情况下,面对疫情的再次检验,向党和人民交出了一份合格的答卷,得到了社区居民、街道领导、防控领导小组办公室的一致认可与好评,展现了责任担当,树立了良好的社会形象。

(姜永腾)

## 下沉社区做好疫情防控工作

河北唐山遵化市烟草专卖局：

(王 洁)