



山东能源望田煤业这场党纪学习教育很“走心”

“剧中,中国工人运动的杰出先驱,我党第一位工人出身的中央委员,第一个纪律检查机构中央监察委员会首任主席王荷波的英勇事迹,让我们对党纪有了更加深入的了解,回顾百年党史,中国共产党之所以历经坎坷而巍然屹立,栉风沐雨而更加强大,很重要的一点就是高度重视党性党风党纪问题,这是党的优良传统和政治优势,也是共产党人的终身必修课……”观看完红色廉政舞台剧“初心之路”后,山东能源西北矿业望田煤业党委副书记、纪委书记、工会主席刘勇为现场的党员干部分享着自己的心得体会。

自党纪学习教育开展以来,该公司深入学习贯彻新修订的《中国共产党纪律处分条例》,将《条例》纳入党委理论中心组学习和“三会一课”学习内容的时候,不断创新学习方法,通过组织观看红色廉政舞台剧“初心之路”,以生动形象的现场教育,让党员干部接受一场廉政教育洗礼。

“《条例》注重从党的光荣传统中汲取纪律滋养,在第三条总体要求中增写‘坚守初心使命’等内容,引导党员、干部赓续红色血脉,提升党性修养。”该公司纪委副书记李仁云介绍说,组织观看“初心之路”是落实党纪学习教育的重要举措,让党员干部“身临其境”地了解中国共产党的红色历史,深刻明白遵守党的纪律是保证党的事业顺利发展的重要保障。

据了解,“初心之路”是由中共山西省纪律检查委员会和中共山西省委宣传部指导,山西省曲艺团创作演出。全剧通过再现历史经典,让广大党员、干部充分感受到革命烈士信仰坚定、对党忠诚、一心为公、清正廉洁的作风和威武不屈、贫贱不移的高尚品质。

“这次观演让我对党的光辉历程和伟大建党精神有了更加深刻的认识,当我看到革命先烈们誓死捍卫自己入党时的铮铮誓言‘保守党的秘密、遵守党的纪律’,让我更加坚定了自己的信仰和追求。”该公司综掘工区党支部书记韩顺明观看完“初心之路”后表示,要把党的纪律内化于心、外化于行,以实际行动把对党的忠诚转化为工作的动力,为企业高质量发展贡献力量。

(邢亮)



进入6月份,吉林北方捷凯传动轴有限公司为北汽集团生产的某产品订单突增,该公司通过开展劳动竞赛,保质保量地完成了订单交付,得到主机厂的好评。图为7月2日,质检人员在对下线的产品进行出厂检验。

孙丹 摄影报道

人工智能发展提速中国 AI 独角兽企业达到 71 家

“2023 年至 2024 年一季度,全球 AI 独角兽 234 家,增加 37 家,占新增独角兽总量的 40%。其中,美国 AI 独角兽 120 家,中国 71 家。”

在 7 月 2 日举行的 2024 全球数字经济大会主论坛上,中国信息通信研究院院长余晓晖发布《2024 全球数字经济白皮书》,他围绕全球数字经济发展最新态势作了主题演讲并指出中国 AI 独角兽企业发展情况。

一般来说,独角兽企业指成立不超过 10 年,估值要超过 10 亿美元,少部分估值超过 100 亿美元的未上市企业。

余晓晖在论坛上称,主要国家数字经济持续快速发展。总体看,2023 年,美国、中国、德国、日本、韩国等 5 个国家数字经济总量超 33 万亿美元,同比增长超 8%;数字经济占 GDP 比重为 60%,较 2019 年提升约 8 个百分点。2019 年至 2023 年,德国、日本、韩国数字经济稳定发展,美国、中国数字经济实现快速增长。预计 2024 年至 2025 年,全球数字产业收入增速回升,稳步夯实数字经济发展基础。



● 董事长张凤奇在会上发言

日前,中纳新科技财富 5.0 峰会在赤峰怡程酒店落幕,政府部门相关领导,社会各界人士参加了会议。

具体来看,全球各国加快推动数字经济重点领域发展,在数字产业化、产业数字化、数据要素等领域积极抢抓发展机遇。

余晓晖分析,在数字产业化方面,全球 5G 网络部署加快推进,商用基本遍布全球,截至 2024 年 3 月,全球已有 112 个国家或地区的 301 家网络运营商提供 5G 商用服务;我国 5G “适度超前”部署,建成全球规模最大的 5G 网络,截至 2024 年 5 月,我国 5G 基站总数达成 383.7 万个。

“人工智能技术突破与产业发展提速,截至 2024 第一季度,全球 AI 企业近 3 万家,美国占全球的 34%,中国占全球的 15%。随着人工智能大模型等应用爆发式发展,智能算力需求激增,算力成为战略资源和科技竞争焦点,主要国家高度关注算力互联,并开展多方探索。”余晓晖表示。

在产业数字化领域,余晓晖表示,全球产业数字化融合探索的新模式新业态持续涌现。一方面,传统行业数字化转型逐步深化,先进制造模式探索不断推进;另一方面,数字

万物向新 顺势同行 2024 中纳新科技财富 5.0 峰会在赤峰落幕

在这样一个快速发展的时代,能源问题成为全球关注的焦点。节能,不仅是一种社会责任,更是推动经济可持续发展的关键力量。峰会旨在通过思想的碰撞、技术的交流,探索节能领域的无限可能,携手绘制出一条通往绿色未来的清晰路径。本次峰会为大家提供一个交流与合作的平台,共同分享经验、展示成果、探讨挑战与机遇。



化转型带动支撑产业创新演变,形成新的增长动力,预计 2024 年,工业互联网产业规模超过 1.5 万亿,保持 13%左右的增长速度。

余晓晖还表示,在数据要素领域,近年来,各国围绕数据要素强化战略布局,颁布多项法律、政策、规划等,统筹数据发展与安全。

本次峰会围绕“万物向新 顺势同行”这一主题,深入讨论了以下几个核心议题:

节能技术的最新进展:分享国内外在节能减排方面的最新科技成果。政策导向与市场趋势:解读当前及未来节能产业的政策环境,分析市场需求变化,为企业战略规划提供参考。案例分享与实践探索:邀请行业先锋分享成功案例,探讨如何将节能理念转化为实

全球数据空间建设提速,国外数据空间建设加快,成熟度提升。中国多元建设路径与技术路线展现创新潜力,行业空间、公共空间、城市空间、交易空间等助力打通不同领域数字化转型数据堵点。

(吴涛 吴家驹)

际行动,实现经济效益与环境保护的双赢。国际合作与挑战:在全球化的背景下,探讨在节能领域的合作机遇与面临的挑战。如何利用好节能平台迎赚红利:在当下的节能市场,如何加入、如何参与、如何顺大势、借大力,合作共赢发展。

最后大会在“万物向新、顺势同行在一起有力量”的口号中落下帷幕。

(高艳庆)

特斯拉推出全新购车金融政策

在中国推出全新购车金融政策后,美东时间 7 月 1 日,特斯拉美股上涨 6.05%,每股报收 209.86 美元,股价创近三个月来新高,市值增加 382 亿美元(约合 2788 亿元人民币),总市值 6693 亿美元。

“变相降价”成为车企新选择

北京时间 7 月 1 日,“特斯拉五年免息”等话题冲上微博热搜。特斯拉中国推出的全新购车金融政策显示,购买 Model3/Y 标准续航版和长续航全轮驱动版车型,可享受“5 年 0 息”等优惠活动。根据计算,这项优惠可为消费者省下超过 2 万元利息。

与以往有所不同,特斯拉中国 7 月推出的优惠活动,并未采取直截了当的降价形式。有老车主明确表示,这种“变相降价”的方式,平衡了车辆在二手市场的估值,“早买早享受”的同时,也不觉得亏本;也有购车者表示,上述形式明显降低了购车门槛,值得借鉴。

记者注意到,像特斯拉一样“变相降价”,也成了部分车企的新选择。6 月 30 日,华为方面宣布,HUAWEI ADS(乾崮智驾)高阶功能包推出限时优惠价格,ADS 高阶功能包价格



调整至 3 万元,相比原价降低了 6000 元,优惠活动持续到年底结束。

下半年“价格战”已有所缓和

随着下半年的到来,上述“变相降价”的做法也被视为汽车“价格战”缓和的表现。此前,有关保时捷、BBA 等豪华品牌降价的话题

曾频繁上榜微博热搜,日系车大幅降价的消息也受到了广泛关注。

实际上,今年 5 月以来,汽车行业“价格战”现象已有所平息。据乘联会秘书长崔东树统计,2024 年 5 月仅 10 款车型进行降价,降价规模比 2023 年同期还小。作为对比,今年 2 月有 29 款车型降价,3 月份有 49

款车型降价,4 月份降价车型数量高达 54 款。

不过他同时指出,汽车行业今年上半年“价格战”的烈度远超以往。“2024 年 1-5 月降价规模已经超过 2023 年全年的九成,超越了 2022 年的降价总规模。价格战对短期的销量促进作用实际并不明显。”

动辄六七折的折扣背后,是车企利润的缩水。国家统计局数据显示,2024 年 1-5 月的汽车行业收入 38966 亿元,同比增长 7%;行业利润率 5.3%,低于下游工业企业利润率 6.1%的平均水平。

业界亦有观点在反思,汽车“价格战”带来了什么。“没钱赚、没效益,企业不可能生存。这样卷下去不是办法!”广汽集团董事长曾庆洪近期就表示,企业的目的是盈利,是为国家和社会做贡献。

而在比亚迪董事长兼总裁王传福看来,汽车行业“卷”是一种竞争,是市场经济的本质,竞争才能繁荣。“所有的(汽车行业)企业家都要拥抱、参与这种‘卷’,要拥抱这种竞争,在竞争中为国家做贡献,打造世界级品牌。”

(葛成)

搏胜皮卡:搅动皮卡市场的“鲶鱼”——透过中国重汽搏胜皮卡上市看国内皮卡市场的变化

■ 本报记者 赵健

6 月 28 日,国内商用车领军企业中国重汽推出了国际化全领域大皮卡——中国重汽“搏胜”系列皮卡,在迅速成为市场关注的焦点的同时,也似乎给出了市场发展问题的答案。“搏胜”皮卡作为国内皮卡领域的新生力量,依托中国重汽长期的技术积累、深厚的造车底蕴和创新能力引领行业潮流,“搏胜”皮卡系列产品犹如搅动市场的“鲶鱼”,激发起国内皮卡市场的阵阵波澜。

“鲶鱼”效应:掀动皮卡市场新潮流

严格来说,皮卡在我国目前市场还处于推广的起步阶段,消费者对皮卡产品的认知、玩车群体还不够上规模,货运皮卡受众又是货运大军中的小众多等因素都决定了皮卡在我国汽车市场还形不成足够大的体量,也就是说,皮卡成为主流汽车消费品尚需时日。

据中国重汽的工程师介绍,中国重汽做皮卡产品绝非一时兴起。在经历项目立项、项目暂停、项目流产、项目重启等过程后,如今重汽“搏胜”皮卡的问世,算得上是天时、地利和人和。政策、环境和市场毋庸赘述,关键在于人和。因为,作为山东重工集团的成员,中国重汽有着集团里相当完善的供应链体系的加持,如今的“搏胜”皮卡的强势出击,可谓是在对的时间做了一件顺理成章的事情!

毋庸置疑,中国重汽在近百年造车历史和技术创新的驱动下,推出了代表着当下全球皮卡发展新方向的战略产品——“搏胜”皮卡系

列产品,不仅继承了中国重汽一贯的精湛工艺和卓越品质,更在动力、舒适性、智能化等方面实现了全面提升,产品面向全球市场打造,覆盖消费者用车全场景,也标志着这家连续多年高居国内重卡市场销量榜首的企业正式进军皮卡市场,并以其国际化全领域全能大皮卡的定位,重塑国内皮卡市场格局。

对此,业内人士评价道,中国重汽现在是重卡市场的领跑者,在国内销量和市场占有率均居首位,更是凭借硬核产品力和覆盖全球的“钢铁网络”,占据我国重卡出口 50%以上的份额,产品远销 110 多个国家和地区,成为中国智造扬帆出海的中坚力量。这样超强的盈利能力、成熟的销售网络及高品质的服务体系等都会给“搏胜”皮卡给予强大背书。

在重汽和潍柴这两个金字招牌的加持下,“搏胜”皮卡获得最低的零部件采购价格,得到全球最优秀的零部件支撑,共享商用车领域最强大的销售服务网络,当然更为重要的是有着业内技术研发最强阵容,这么多的好牌在手,人们应该相信“搏胜”皮卡一定会掀起皮卡市场的发展潮流趋势。

“鲶鱼”利器:用科技提升竞争实力

现在看来,“搏胜”皮卡核心竞争力在于其卓越的性能和出色的品质。作为中国重汽的战略产品,定位国际化全领域大皮卡,涵盖越野型、乘用车、商用型三款车型,每款车型都针对特定用车场景进行了定制化打造,无疑将满足更多消费者的需求。搏胜皮卡的全能属性,使其在皮卡市场中绝非平庸,而是独树一帜。

“搏胜”皮卡作为中国重汽的全新力作,分为商用型 S6、乘用车型 S7、越野型 S9 三款版本。在性价比方面,“搏胜”皮卡的价格区间为 11.08 万元至 19.18 万元,相较于同级别皮卡车型具有明显优势。

新车不仅在设计上融入了东方美学元素,更在动力、静音、可靠、智能、越野五大技术层面有着超强表现。“搏胜”皮卡搭载的潍柴动力 WP2H 2.0T 柴油发动机,最大功率 140kW,最大扭矩 420N·m,功率和扭矩在全国单涡轮增压 2.0T 发动机中位居第一,能够轻松应对各种路况。同时,重汽自研的 8 挡手自一体变速箱,也为车辆提供了更加平顺和高效的动力输出。

在功率和扭矩领先同级外,WP2H 发动机独创潜艇深海静音技术,配合整车 5 重降噪技术,开发柴油超低温启动技术,凭借六大黑科技,助皮卡零下近 40℃一次启动;创新采用尿素双喷技术,精确控制尿素喷射容量,降低后处理系统堵塞概率,提高尾气反应效率,避免皮卡限速限扭。以上前沿技术的使用完全克服了柴油皮卡现阶段的用车难题。

为了从根本上提高驾乘舒适性,让皮卡走进千家万户,“搏胜”皮卡越野型和乘用车型采用后多连杆整体桥悬架,底盘调校设置调校参数,操控性与稳定性均领先同级,获得中汽研等行业专家高度评价。在发动机、变速器、底盘进行创新升级后,“搏胜”皮卡三款车型针对不同用车场景进行了定制化打造。

在越野能力方面,“搏胜”皮卡越野型配备了博格华纳智能适时四驱系统、全地形管理系统以及前中后三把锁等越野配置,无需改装即可满足深度越野需求。此外,“搏胜”皮卡还采



用了后多连杆整体桥悬架,经过精心调校,操控性与稳定性均领先同级,为用户带来更加舒适安全的驾驶体验。

对于商用型用户而言,“搏胜”皮卡同样出众。商用型车型严格按照重卡耐用可靠性标准打造,车身采用高强度钢材,车架采用 51CrV4 高强度钢材,承重能力更强,更加经久耐用。同时,“搏胜”皮卡还提供了长轴和标轴两种车型可选,货箱容积分别达 1450L 和 1220L,满足不同商用运输场景的需求。

当前,皮卡乘用车化、高端化的发展方向成为行业共识,催生了一批定位为乘用车的车型,用无限趋向于家用 SUV 的内饰设计与配置,营造更乘用车、更高端、更舒适的驾乘体验,“搏胜”皮卡乘用车型就是这样一款车。

“鲶鱼”价值:推动行业高质量发展

中国重汽“搏胜”皮卡的上市,无疑在皮卡市场产生了巨大的“鲶鱼效应”。不仅是中国重汽在皮卡市场的一次重要突破,更是其不断创新、追求卓越的具体体现。它打破了传统皮卡市场的格局,将进一步加速皮卡市场的竞争,引发了业内其他企业的关注和跟进,将促使其他皮卡品牌不断推进皮卡行业的技术革新和产业升级,提升产品质量和服务水平。

同时,中国重汽“搏胜”皮卡的上市也激发了消费者的购买热情,促进了皮卡市场的繁荣和发展。中国重汽一直致力于为消费者提供高品质、高性能的产品。通过卓越的性能和出色的性价比,“搏胜”皮卡成功吸引了消费者的关注。

目前,中国重汽在新车发布之际,通过丰富的购车活动和优质的售后服务,进一步提升了用户体验和满意度。为庆祝“搏胜”皮卡的上市,中国重汽推出了一系列购车福利政策,包括置换补贴、金融贷款补贴、免息购车、赠送大疆无人机等,同时还提供了六大承诺,保障用户的购车和用车体验。这些福利政策不仅吸引了众多消费者的关注,也进一步提升了“搏胜”皮卡的市场竞争力。

中国重汽“搏胜”皮卡,这条“鲶鱼”成功搅动了皮卡市场。未来,中国重汽将继续以技术创新为驱动,不断提升产品质量和服务水平,推动皮卡市场朝着更加多元化、个性化的方向发展。

随着皮卡市场的日渐成熟和消费者需求的多样化,皮卡乘用车化已成为市场发展的新趋势。中国重汽“搏胜”皮卡的上市,树立了皮卡市场的新标杆,“搏胜”也会成为中国重汽产品体系中又一强竞争力板块,助力中国重汽继续巩固盈利能力最强的商用车企业的行业地位!