

2022年10月25日 星期二 责任编辑:王治平 编辑:王继芳 校对:朱大力

聚焦“双碳”目标

盐城首家低碳研究院即将成立

□孙斌

盐城晚报讯 为响应“碳达峰、碳中和”重大国家战略，贯彻我市实施“生态立市”战略，助力城市绿色低碳发展，日前，从江苏现代低碳技术研究院传来消息，该院决定携手江苏仁禾中衡咨询集团筹备成立江苏现代低碳技术(盐城)研究院。

江苏现代低碳技术研究院成立于2010年7月，是由东南大学、南京工业大学、江苏省创新经济发展研究中心、江苏省住建厅科技发展中心、江苏省环保厅环境科学研究院和江苏

省科技厅生产力促进中心合作主办的低碳技术研究院。该院成立十多年来拥有极具权威和专业性的国家级人才、两院院士以及行业顶尖人才团队；完成国家发改委、工信部批准建立的全国低碳工业园试点低碳规划相关服务。

江苏仁禾中衡咨询集团成立于1992年，原为财政部门下属全民事业单位，是从事经济鉴证类业务的综合服务型企业。三十多年来，该集团综合业务指标连续十多年名列苏北苏中同行第一，跻身全国

工程造价咨询、财务会计等行业前100位；先后获得“全国文明单位”“全国创先争优先进基层党组织”“全国建设工程造价先进单位”“全国招标投标协会行业先锋”等各级表彰300多次。

据了解，江苏现代低碳技术(盐城)研究院将于2022年11月18日举行揭牌仪式，分院成立后，将致力于双碳研究与咨询、能源互联网、低碳城市与建筑、低碳环境、大数据与数字孪生、碳金融与碳资产管理等服务。

起亚第五代Sportage狮铂拓界陆续到店

盐城晚报讯 近日，从官方获悉，第五代Sportage狮铂拓界已陆续抵达起亚全国经销商门店。此前，狮铂拓界已开启全国预售，并公布了预售价17.98万元起，提供8款车型供消费者选择，同时推出了6重预售好礼。作为New Kia品牌革新战略下的首款车型，狮铂拓界自亮相以来便凭借划时代的前瞻设计、同级超强的性能操控、越级的车内空间、领先的NVH体验及先进的智能科技配置，成为年轻Z世代群体的理想座驾。

历经5代进化 畅销全球近30年

Sportage自1993年诞生以来，便面向全球市场，历经5代车型进化，畅销全球近30载，累计销量超660万台，深受全球消费者的喜爱和认可。今年9月，第五代Sportage在美国市场当月销量达到了12412辆，实现连续6个月销量突破10000辆的销售战绩。今年1至9月，第五代Sportage全球销量为323109辆，成为起亚在全球最畅销的车型之一。

来到中国市场的第五代Sportage狮铂拓界，不仅继承了前4代车型的全球高品质基因，而且是基于全球高配车型X-Line版本为基础开发，外形更加动感。同时动力增配，更具诚意，全面满足国内Z世代群体日益丰富的高品质用车需



求。

基于最新i-GMP平台打造 旗舰实力再次进阶

第五代Sportage狮铂拓界基于起亚具有全球竞争力的第三代i-GMP平台打造，该平台不仅赋予了新车更大的内部乘坐空间，同时在操控性能上也得以进一步提升。

空间方面，狮铂拓界长宽高分别为4670mm×1865mm×1680mm(含行李架)，轴距达到了领先同级的2755mm，使车辆拥有更宽适的头部、腿部及横向空间，为用户带来更舒适自如的乘坐体验。

与此同时，第三代i-GMP平台为狮铂拓界带来了更优的车身配重，还配备了三大高性



能黄金动力组合及前麦弗逊式、后四连杆式独立悬架，以同级更丰富和豪华的配置为年轻群体带来不同以往的颠覆性驾控体验。尤其值得一提的是，狮铂拓界提供了兼具性能和燃油经济性的1.5T+8AT、高性能的2.0T+8AT和主打燃油经济性的2.0L HEV+6AT的三大黄金动力，全面满足用户多样化用车需求。此外，狮铂拓界还为热衷于智能科技体验的年轻群体带来了全新升级的Kia Connect智能互联系统和行业领先的L2+级智能驾驶辅助系统。

目前，第五代Sportage狮铂拓界已陆续到店。作为起亚旗下的旗舰级SUV，狮铂拓界无论是在车辆品质、乘坐体验还是科技配置、操控性能等方面，都更好地满足了年轻人群不断升级的用车需求，为消费者带来焕然一新的用车体验，加上极具诚意的6重预售好礼，不失为年轻消费群体用车的理想之选。

凤明轩



新闻速递

悦达家纺有限公司 三个举措突破营销困局



悦达家纺有限公司生产车间一角。嵇玉贵 摄

盐城晚报讯 日前，悦达家纺有限公司发出创新营销模式动员令，旨在用新的举措突破营销困局。

今年以来，受国际经济形势及疫情反复的影响，整体市场需求阶段性走低。悦达家纺有限公司不断强化经营理念，紧盯市场，困难面前不畏惧，以“走市场、找业务”为着力点，努力开拓新市场。

在成品面料上谋突破：深耕品牌客户，推进竹纤维项目订单落地；加强高支高密等超柔高端染色类产品的推广，根据客户实际需求分等级分产品推广；加大新型销售渠道的拓展力度，主攻客户为品牌公司电商类、团购类、直播类、大健康类客户，以实现品牌公司电商引流产品的突破。在项目订单上谋突破：锁定现有客户项目订单，减少翻改；紧盯品牌客户意向订单，持续跟进对接进度；拓宽周边市场布行的开发合作，提升订单量；推进与大客户的深度合作，稳定现有大订单，增加新品类大订单。在产品结构优化上谋突破：强化“四类”特色品种接单，对接目标客户，开发新布艺品种，大力开拓汽车装饰布、沙发布等市场；攻关品牌客户，提高天丝、多层布的落单率。

江苏悦达智能农业装备有限公司 开展“国四”发动机培训活动

盐城晚报讯 随着非道路移动机械国四排放标准(简称“国四”)切换的临近，江苏悦达智能农业装备有限公司(简称“悦达智能农装”)积极布局国四产品端的升级换代和终端市场推广培训工作。

10月以来，悦达智能农装开展了上柴、洛柴等国四发动机培训活动。主要对国四发动机的原理和结构要点、排放控制措施技术路线、匹配注意事项、日常维护和定期保养等内容进行培训。

培训现场，参会人员认真听讲，积极与讲师互动，培训效果良好。会后，公司服务负责人说：“公司开展国四发动机的培训，让我们更加了解国四发动机的技术特点，维修保养要点等，期待能够学以致用，不断提升维修服务技术，带着专业的技能奔赴市场，努力为黄海金马拖拉机用户带去专业、高效的服务。”

据了解，悦达智能农装生产的黄海金马拖拉机销售网点遍布全国，拥有专业的营销、服务团队，完善的服务网络、便捷的服务信息化管理平台、严格的服务完工标准等，吸引和维护了一大批忠实的用户，树立起黄海金马值得信赖的品牌口碑。

未来，悦达智能农装将进一步加强“国四”服务网络布局和技术服务实力，继续追求卓越的创造精神、精益求精的品质精神、用户至上的服务精神，以优质高效的服务理念和服务技能，在新一轮技术升级中不断提高服务水平和服务质量，为用户创造更大价值。

吴成慧 吴雨昕