

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年7月22日~2019年7月28日 □ 2019年第26期 □ 总第630期 □ 国内统一刊号 CN11-5506/U □ 邮发代号 80-517 □ 订阅热线: 010-88138144 □ 定价: 3元

主管: 人民日报社 主办: 《中国汽车报》社有限公司、中国汽车工程研究院股份有限公司



全新7系 如期而至



第100万辆解放J6下线

■ 本报记者 李晓菲

一块斑驳的铺地砖,都同时有着个性与和谐两种面貌。在一汽解放长春工厂,这种兼容并蓄带来的“碰撞感”俯拾皆是。

红砖结构的老厂房旁边儿停着现代化的解放重卡;

慕名而来打卡“国车长子”的游客与生产一线的“解放制造者”,只有一门之隔;

严谨持重的老牌国企却能以不断焕发的活力,俘获几代经历代际更迭的卡车司机;

……

矛盾又和谐。

今年的7月15日,一汽解放再次迎来新的历史节点——第100万辆J6在这一天驶下生产线。在解放长春工厂总装车间见证这一刻,辉煌过去与未知未来的碰撞感更为强烈。

曲折前行与直线上扬

12年前,2007年7月15日,第一辆解放J6在长春下线。

一汽解放以“国车长子”的使命与担当,以“自主创新 勇争第一”的拼搏精神,历经8年攻坚克难,打造了解放J6远超当时国内技术的高端科技;对标欧洲先进卡车技术,铸就了解放J6比肩国际的世界级品质,并由此开启了中国高端重卡自主时代。

作为比肩国际的世界级重卡,解放J6解决技术难



领导嘉宾与解放J6合影留念

题1500余项,实现技术创新300多项,获得专利100余项,在国内卡车上首次创新应用46项,并在2011年荣膺“2010年度国家科学技术进步奖一等奖”的科技殊荣。我国高品质重型车首次登上国家最高科技领奖台,这是对解放、对创新与品质极致追求的认可与肯定。

在当时,J6的成功开发不仅仅是解放的成功,对于中国重卡行业而言,J6的开发,推动了重卡行业产品优化升级、自主水平提升,促进了中国商用车产业竞争力的提升。

如果将视角拉高,在重卡行业,12年时间单车型跻身百万辆俱乐部是什么概念?

过去12年,中国重卡市场一直在曲折中前进,经历过年产销100万辆的高峰,经历过持续数年在50万~70万辆低位徘徊的萧条期,也爆冷在2017年冲上110万辆的历史高峰,中国重卡市场的销量走向形似一幅心电图,时刻考验着重卡企业的“心跳”。

当然,重卡一直被称作国民经济晴雨表,这是中国重卡行业在国民经济增速放缓以及排放升级、节能降耗双重引领下进行结构调整综合作用的结果。

诞生于市场由低位开始反弹时期的解放J6,很快显示出对市场的引领作用,销量不断刷新,2009年不及2万辆,2010年连翻两番超过5万辆,2011年第

10万辆J6下线,上市10年的2017年突破70万辆,上市12年达到100万辆规模……与重卡行业的波折起伏相比,解放J6始终表现坚挺。

第1辆与第100万辆

在活动现场,一汽解放总经理、党委副书记朱启昕亲自将第100万辆J6驶下生产线,为解放J6标记下新的起点。

时间回到12年前的这一天,将对当时中国卡车市场具有标志性意义的第一辆解放J6驶下生产线的,正是现任中国一汽总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰。在致辞中提及这一幕时,胡汉杰也颇为感

慨。12年来,J6以不断刷新销量,伴随解放经历低谷而后重回巅峰,如今稳坐重卡第一。

与出厂前的“第1辆与第100万辆”这一幕相对应,还有另一个用户版本。

2007年,接到解放经销商J6上市的电话后,多年的解放用户陈奇一路小跑着到店里,订下了第一辆解放J6。

问及为何不假思索购入J6的原因时,陈奇说,“因为信任解放产品,经济、耐用、靠谱儿。”

入手12年来,这辆具有标志性意义的解放J6,从在陈奇的业务一线“服役”(下转3版)

陕西法士特汽车传动集团公司
SHANXI FAST AUTO DRIVE GROUP CO., LTD.

法士特液力缓速器
重载下坡制动好 挣钱安全又高效
安全·高效·经济·舒适

法士特 为您的成功传输强劲动力



金龙客车170辆天然气公交 启程交付墨西哥

■ 商车

7月12日上午,阳光灿烂,在金龙客车厂区内,一排排外观清新、方正简洁的公交车映照着蓝天白云。以“合作同行,携手共赢”为主题的金龙客车出口墨西哥交车仪式在此举行。

仪式上,金龙客车董事长谢思瑜将金钥匙交接给墨西哥经销商代表路易斯,代表着170辆金龙天然气公交正式交付。本批订单包含157辆12米公交车和13辆18米铰接车,到达当地后将全部投入墨西哥克雷塔罗市运行。

据悉,本批公交为金龙客车出口墨西哥首单,也是今年以来中国客车向拉美地区出口的最大批量订单。同时,本次交付的18米铰接车还是当地首次引进的车型,具有里程碑式意义。这不仅是金龙客车深耕拉美市场多年取得的又一硕果,还是中墨两国不断深化合作的见证以及中国客车畅行世界的有力证明。

节能先锋 打造绿色出行新风尚

克雷塔罗是墨西哥第三大城市,不仅是著名的旅游胜地,也拥有现代化工业与农业。随着经济的发展,克雷塔罗也面临着环境污染日益严重的问题。当地政府高度关注民生和生态发展,充分利用当地资源禀赋,采用天然气公交替代传统能源公交,着力打造绿色环保的公共交通体系。

“本批170辆天然气客车将交付给克雷塔罗最大的运输公司,投入城市主要的BRT线路运营。特别值得一提的是,这批订单中包括13辆18米天然气铰接车,其



交车仪式现场

超大的载容量,能够极大地满足高峰时段的需求。我们相信,这批环保公交的投入,能够有力地提高当地公共服务水平和民众出行效率,也为城市节能减排作出贡献。”金龙客车墨西哥经销商代表表示。

克雷塔罗首次而且大批量采购金龙客车,是源于金龙客车在拉美市场积累多年的口碑与实力。自2007年进军拉美市场以来,金龙客车良好的品牌形象和卓越的产品品质,都得到了市场的肯定,并建立起紧密的合作关系,截至目前,已有近3万辆金龙客车畅行拉美。

高效联动 赢得客户赞誉

由于本批订单对克雷塔罗市建设绿色出行体系意义非凡,为了保障快速投入运

营,交付期十分紧张。

“本批订单从订到交付,只有50天时间。公司上下高度重视,采购、技术、生产、销售高效联动,保证了订单如期交付。”金龙客车拉美区域经理马艾民介绍。

在服务上,金龙客车服务团队急客户之所急。在批量订单交付前,金龙客车已提前发运了一辆订单车到达当地,售后服务工程师也同时抵达,对当地运输公司技术人员及驾驶员进行培训和运行实践操作指导,保障批量订单车抵达后尽快投入运营。

本次交付克雷塔罗的公交,均为金龙客车城市之光新造型,时尚简约。在车辆设计方面,金龙客车充分发挥制造天然气公交的丰富经验,优化传动比及换挡策略。同时,全面优化发动机附件系统匹配设计方案,进一步

降低能耗;针对当地多雨的气候,对防腐进行强化;极富科技感的设计,全面提升乘坐舒适性。而电动残疾人翻板、无线光能下车按铃等,更是体现了人性化关怀。

“走出去” 步伐不断提速

作为率先开拓海外市场的中国自主客车品牌,金龙客车海外市场始终保持稳步

发展,多年来出口量保持行业第一。金龙客车在墨西哥及拉美市场的成就,是金龙客车近年进一步深化国际合作的缩影。

2019年,全国客车行业下行压力较大,金龙客车迎难而上,进一步加大“走出去”力度,实施出口领先战略,奋力推动出口逆市飘红。

今年1~6月,金龙客车向52个国家和地区共出口客车7066辆,位居中国客车行业第一;出口销售收入12.36亿元,同比增长36%。本次实现170辆天然气公交出口墨西哥,为下半年征程开了好局。

金龙客车海外营销总监谢卫国表示:“2019年,国际客车市场形势依然严峻,金龙客车将紧紧围绕品质与服务这两个核心,持续深耕国际市场,加大整车出口的同时拓宽产能合作,并借助‘一带一路’等国际合作的机遇,找准新的发力点,寻求新突破,开创中国客车海外营销新局面。”



在厦门现代码头整装待发的金龙天然气公交车

商用汽车新闻

版权所有,如需转载,请务必注明“转自《商用汽车新闻》”

□主管:人民日报社
□出版:《中国汽车报》社有限公司
□执行主编:李晓菲
□美编:毛磊
□新闻热线:010-88129709
□传真:010-88129709
□邮发代号:80-517

□主办:《中国汽车报》社有限公司 中国汽车工程研究院股份有限公司
□出版人兼总经理:余春瑜
□记者:王宣 张咏琴(实习记者)
□社址:北京市朝阳区金台西路2号人民日报社新媒体大厦6层
□广告热线:010-88152946
□广告经营许可证号:京海工商广字第8038号
□定价:3元

□出版日期:每周一
□总编辑:董锐
□校对:付建生
□邮编:100142
□订阅热线:010-88152946
□国内统一刊号:CN11-5506/U
□印刷:北京华耀印刷有限责任公司



地址:山东省聊城市经济开发区黄河路261号 邮编:252000 销售电话:0635-8321076,0635-8322624 服务热线:400 760 8000 www.zhongtong.com

万亿级潍柴 从这里腾飞

——潍柴国际配套产业园项目集中签约暨开工奠基活动举行

■ 商车

7月13日下午,潍柴国际配套产业园项目集中签约暨开工奠基活动在潍坊高新区举行,20家来自世界各地的企业签约落户潍坊。

建设潍柴国际配套产业园,是潍柴打造万亿级国际化强企的重要支撑,也是潍坊打造“国际动力城”的重大举措。依托潍柴集团的龙头引领作用,潍坊市出台了《潍柴集团配套产业园入园政策》,在投资、土地、财税、金融、人才等方面给出优惠,吸引产业链上下游企业集群发展。未来,预计实现年产值5000亿元以上,税收300亿元以上,投资规模超千亿元,实现万亿级产业园的发展目标。

现场,潍柴集团董事长谭旭光发表致辞,他表示,“潍坊是潍柴扎根起步、梦想起航的地方。潍柴国际配套产业园即将开工奠基,一批重大项目即将签约落地,这让我们真切感受到了潍坊市解放思想、转变观念作风、改善营商环境的决心和



奠基仪式

行动。让我们真切感受到了潍坊市940万人民对潍柴高质量发展的支持和期待,更让我们真切感受到了重任在肩、坚定前行的责任感和紧迫感。”

在潍柴集团每一轮跨越式发展中,潍坊板块都发挥了不可替代的关键作用。谭旭光表示,在实现2020~2030战略目标的征程

中,将一如既往地做强做大潍坊板块,建设新业态、新能源产业园,打造未来发展新的增长点,努力在全省、全市高质量新旧动能转换中坚定不移做好排头兵,继续走在前列、冲在前面。

潍坊市委书记、市人大常委会主任惠新安在致辞中表示,建设潍柴国际

配套产业园、打造万亿级潍柴,潍坊有基础、有条件,潍柴有能力、有担当,潍柴的合作商有干劲、有信心。希望高新区、坊子区、市直有关部门和产业园“专班”继续学习发扬潍柴“一天当两天半用”的奋斗精神,进一步提高工作效率,服务好园区企业,大力招引配套企业入园。希望潍柴发

挥主体作用,吸引更多配套企业入驻,并与供应商共享研发、测试资源,探索建立融合发展新模式,加速打造国际动力城。希望入园供应商加快做好相关准备工作,力争尽快投产运营,逐步把总部或区域总部更多的业务落到潍坊,大力宣传、推介潍柴国际配套产业园,吸引更多合作伙伴、同行企业到潍坊发展。

活动前,惠新安会见了参加签约的入园企业代表一行。活动期间,入园投资企业代表、泰科集团亚太总裁沈伟明作了发言。相关方面签署了产业园建设运营框架协议,来自德国、瑞士、意大利、韩国等国家的20家企业与潍柴集团、配套产业园运营公司签署了入园投资框架协议。与会领导和嘉宾共同为产业园奠基。

山东省、潍坊市相关领导,潍柴代表、潍柴全球供应商代表、施工单位代表等1300余人共同见证了这一历史时刻。

■ (上接1版)

到退居二线再到因为使用年限被车辆年检“拒之门外”……解放J6,为陈奇的创业之路立下了汗马功劳。

当天,由朱启昕驶下生产线的第100万辆J6,则被解放忠实用户耿开学抢先订购。

这位第100万辆解放J6的车主同样很传奇,据了解,耿开学家族四代人是解放七代车型的全程亲历者。一路走来,他的物流事业与一汽解放共同发展繁荣,公司现有近300辆车都是解放产品,是解放最忠实的

拥趸。

站在解放J6100万辆的新起点上,解放进一步回馈用户,在同一天成立了创新型的客户组织平台——解放鹰雄汇,旨在为解放用户提供全方位的维保、衍生和增值服务,持续不断地为用户创造更大的价值。

从1辆~100万辆,从企业到用户,在产品与客户关系上,解放都站上了新的历史起点。

J6与J7将同承使命

解放J6上市12年来,

在秉承J6优秀基因的基础上,J6L、新J6、J6荣耀版陆续上市,为J6源源不断地注入新的市场活力,这也是其能不断刷新销量纪录的重要原因。

2018年10月27日,解放第七代卡车J7上市。未来,J6将何去何从?

对此,胡汉杰表示,解放J7的登场是新时代的起点,而J6在新时代的背景下仍旧活力强劲,将与J7同承重要使命。

奋楫者,方能破浪。面对未来,胡汉杰在第

100万辆解放J6下线仪式上发布了“三大战略”。

第一,坚持“产品领航战略”。解放将以持续技术创新为根本,保持对新技术的不懈追求,走在科技发展的最前沿,不断提升车型产品的质量竞争力、价值竞争力,让解放J6成为广大用户更加可靠的“挣钱机器”。

第二,坚持“营销变革战略”。解放将以满足用户需求为基点,以客户为中心,以目标为导向,以满意为标准,践行高质量营销。加速

数字营销的创新,为用户提供极致的使用体验,为解放持续领航增添动力。

第三,坚持“业态创新战略”。解放将以赋能智慧交通为目标,以智慧车辆为载体、智慧生态为平台、智慧动力为牵引,构筑解放产品的转型升级。在打造国内高端商用车品牌的道路上先人一步,并引领中国商用车驶入崭新的智能时代。

在发展中积蓄自主力量,在跨越中凝聚中国速度,期待站在新起点的解放,行稳致远,再攀巅峰。

宇通以重奖鼓励科技创新

■ 商车

科学技术是第一生产力,科技创新更是一个企业、国家不断进步的不竭动力!

为鼓励技术创新,促进科技成果转化及产业化推广,7月10日,宇通客车2018年度科学技术进步奖及产品线奖励表彰大会在宇通工业园隆重召开。本次大会对2018年度在产品、技术、工艺、质量等科技进步工作中作出突出贡献的集体和个人进行表彰,并根据市场反馈,对表现出色的各类产品线进行奖励。

据了解,此次表彰大会奖金总额达761万元,其中科技进步奖400万元,产品线奖361万元。

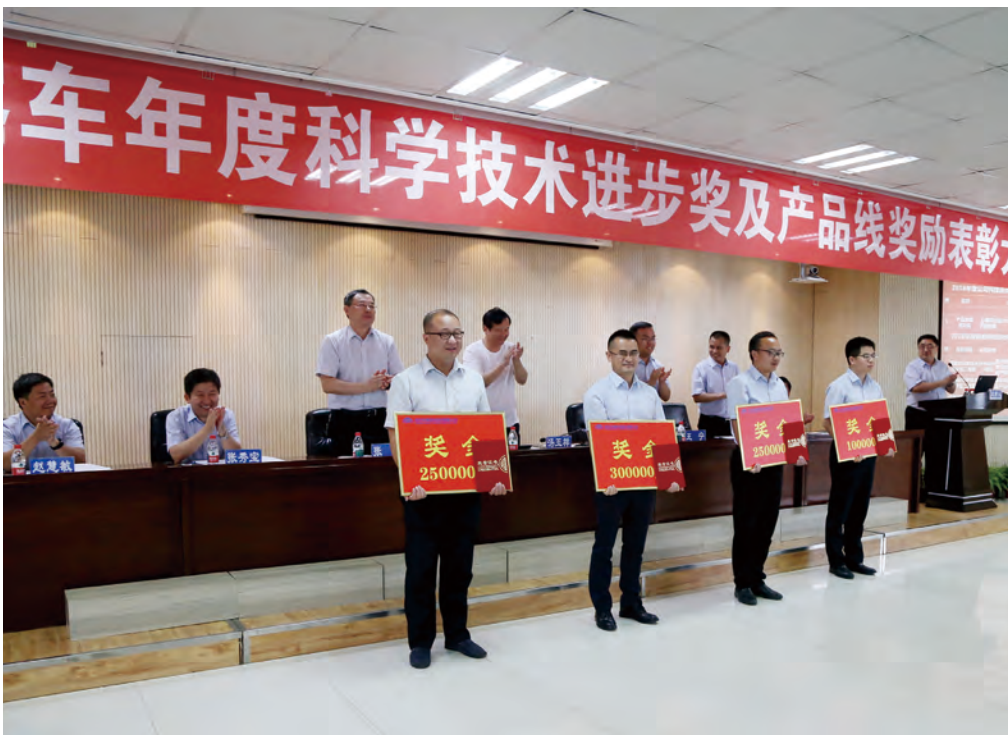
以新能源和智能化引领行业发展

据了解,此次表彰大会中的科技进步奖获奖项目共计33项,覆盖产品、技术、工艺、质量等多个领域,包括产品项目成功奖、技术进步奖、技术引进奖、工艺进步奖、原始创新奖、改进提升奖等众多奖项,充分体现了宇通客车以产品为根本,鼓励技术全面提升、创新驱动的发展理念。

其中,为进博会“量身打造”的新造型——智能网联纯电动公交车宇通ZK6106BEVG开发项目,获得科学技术进步奖一等奖。该产品搭载的360°全景环视系统、碰撞缓解制动系统等一系列主动安全技术和智能化辅助驾驶系统,是该系列技术在国内公交车上的首次全面应用,充分体现了宇通在新能源客车领域的深厚积淀和技术领先性。

新能源和智能制造是未来的发展方向,已掌握新能源关键核心技术的宇通客车,在2016年荣获行业内首个国家科技进步二等奖,并在新能源领域不断深耕。

此次表彰大会上,纯电动公交车轻量化提升项目、新能源客车一体式智



奖励表彰大会现场

能化热管理技术、纯电动动力系统节能关键技术等新能源领域的先进技术成果纷纷获奖,充分展现了宇通在新能源领域的不断创新和技术领先性。而智能网联V+、安睿通关键技术、智能双区及双系统空调等获奖项目,则彰显了2018年度宇通在智能化科技创新上的成果和突破。

除了内部评选的科学技术进步奖外,宇通还对3个获得省级科学技术进步奖的项目进行了加码再奖励。

其中,基于智能感知系统的安全节能技术研发及系

列化产品应用项目和客车底盘先进技术研发及产业化项目,均获河南省科学技术进步奖二等奖;纯电动客车高效高集成度轻量化电驱动系统研发及系列化产品应用项目,获河南省科学技术进步奖三等奖。

可见,无论是宇通的智能安全节能技术还是在新能源方面的技术成果,都得到了省级政府主管部门和社会各界的充分认可。

11大产品线获奖 彰显研发力度

产品来源于技术,服

务于市场。本届表彰大会以市场表现和口碑为依据,对团体车、校车、新能源公交车、海外出口产品以及机场摆渡车、高端商务车、景区车等11个产品线和明星产品进行了全面奖励,奖项覆盖各个细分市场,充分体现了宇通以产品技术领先赢取市场并服务市场的发展宗旨。

值得一提的是,E10系列产品以出色的市场表现,获得了此次表彰大会的明星产品奖。该车采用新能源睿控技术,满足国家3S安全技术条件标准,同时

具有安全性高、续航里程长、动力强劲、通过性好等特点。作为一款明星车型,E10不仅在2016年作为首辆新能源客车服务全国两会,在市场表现上也尤为突出。

事实上,宇通客车对技术创新和市场的重视在业内一直有口皆碑,尤其是在研发投入上更是堪称行业标杆。

目前,虽然行业整体处于调整期,但宇通客车依然在不断加大研发投入。2016年,宇通客车研发费用突破12.57亿元;2017年,这一数据为15亿元;而2018年,宇通将研发支出提升至18.63亿元,占营业收入的5.87%。这些投入主要用于公路、公交换代新产品、高端公交、旅游及双层车、摆渡车等高端产品研发以及低碳化、智能化、网联化、电动化、轻量化、自动驾驶等前瞻性的技术研究。

对于制造企业而言,技术永远至关重要。而宇通客车对技术创新的重视,无疑为其向前发展提供了强大动力。

未来,在以技术为根本、以市场需求作为内生驱动力的基础上,宇通客车还将以更多优秀产品,为中国乃至世界公共交通美好出行提供服务。

企业直通车



暖心守护儿童出行安全 福田欧辉步履不停

本报讯 长期以来,福田欧辉除在校车制造方面不断研发创新以外,还勇于承担社会责任,通过多种方式呼吁社会关爱儿童、增强校车安全意识,以品质实力护航儿童成长安全。

近日,为保障儿童出行安全,助推国家专用校车发展,福田欧辉启动2019年暑期校车巡展活动。目前,活动已在河

北廊坊、山东菏泽同步开展,以实际行动表达企业态度。

此次巡展,福田欧辉在廊坊、菏泽两地的展车,分别为BJ6781系列专用校车和BJ6590系列专用校车。巡展过程中,当地用户对专用校车产品配置进行了详细了解,从车身外观、空间内饰、驾乘体验等方面给予了福田欧辉专用校车产品高度评价。

全方位保障儿童出行安全,福田欧辉在校车这个承载着家庭希望与祖国未来的市场领域不断精耕细作,全面布局,拥有5~10米全系列专用校车产品,包含5.7米、5.9米、7.3米、7.8米、9.9米等多个产品平台,匠心打造BJ6990、BJ6781、BJ6731、BJ6590和BJ6570共5个系列专用校车。

福田欧辉多款专用校车产品,满足了城市及城

郊市场中的公立学校、贵族学校、高端幼儿园等对车辆品质的较高要求及农村校车对经济实惠的需求,赢得了用户和学校以及学生家长们的赞赏。

实力承担责任,匠心传递温情。未来,福田欧辉将继续以保障儿童出行安全为己任,不断打造高品质、高安全的校车产品,为儿童安全成长保驾护航!

商车



安凯A8助力桂林打造世界级旅游名片

■ 商车

桂林，位于广西壮族自治区的东北部，是中国十大风景名胜旅游城市之一。桂林山水是中国山水的代表，典型的喀斯特地形，构成别具一格的桂林山水，山峰挺拔秀丽，岩洞幽深瑰丽，千百年来素有“桂林山水甲天下”的美誉，世界各地游客纷至沓来。

7月12日上午，批量安凯A8客车交付桂林市金品旅游运输有限公司，不久将投入到桂林的旅游客运市场，为当地旅客提供高品质运输服务。

为桂林山水“加码”

如果说旅游客车市场以高端、豪华、舒适的高要求而著称，桂林作为世界著名的风景名胜地，其客运旅游市场更是“贴”满了高品质、高标准、严要求的标签。那么，安凯A8凭借什么赢得了桂林用户的青睐？

此次交付的安凯A8，外观设计简约时尚，白绿相间的配色，如同“绿水青山”，



安凯A8客车

并突出了针对桂林定制化设计的“桂林”标识。走进车厢，内饰高档温馨，空间宽敞舒适，整车集安全、节能、环保和舒适于一体。

作为安凯正向开发的中长途公路、旅游客运全新产品，A8采用独有的黄金动力链技术、全承载、前碰撞保护等先进技术，使得动力性、经济性、安全性俱佳；先进的内环境

管理系统，可使PM2.5降低70%~90%，车内空气清新自然，使乘客嗅觉上也能感受到超越期待的享受；安凯智能管理、前碰撞保护、疲劳驾驶预警、胎压监测、全景环视、车道偏离及前碰撞预警系统等一系列高科技安全技术的应用，具有高安全性、高可靠性、超省油、超舒适等显著特点。

自面世以来，安凯A8

凭借卓越品质和优越性能，深受当前旅游市场用户青睐。作为入驻桂林旅游客运市场的高端车型，安凯A8不仅为用户提供了优异的产品，并将助力提升桂林旅游客运市场载客能力及服务水平，让国际旅游胜地焕发新的活力。

助推旅游融合发展

近年来，伴随全域旅游

的深入发展，全国各地旅游全景化、全民化、全业化强劲发力。尤其是桂林这样的世界旅游名城，交通无疑是推动其由“景点旅游”向“全域旅游”模式转变发展中非常重要的一环。

安凯一直坚持以高端化路线、高品质产品为旅游客运市场带来新面貌，为乘客营造新体验，助推旅游业高质量蓬勃发展。此次驶入桂林的安凯A8，不仅为游客提供更舒心、舒适、安全、环保的旅游交通服务，也将提升桂林旅游的品质形象，全方位助力桂林旅游客运市场发展。

当前，国内旅游市场正处于新的上升期，随着之后全域旅游格局的不断完善，引入高品质、高标准的旅游客运用车，必然将成为旅游城市提升形象的重要措施。在此背景下，安凯客车将继续为旅游客运市场提供高品质客车和高品质服务，助力旅游客运市场高质量发展。

企业直通车

比亚迪加速推动英国公共交通电动化进程

本报讯 比亚迪与全球知名巴士制造商NFI旗下公司——亚历山大·丹尼斯(ADL)宣布，再次斩获19辆纯电动双层大巴订单。此批大巴将于明年第一季度交付运营商National Express，投放至英国伯明翰运营。

斩获此订单后，双方联手打造的纯电动双层大巴车型Enviro400EV在英国累计销量将突破100辆！

今年上半年，比亚迪联手ADL在英国取得的一系列佳绩，可谓“节节高升”，连续斩获数个核心运营商的

纯电动双层大巴订单。

其中，伦敦交通局旗下运营商Metroline的37辆纯电动双层大巴，已于本月初开启首批运营，往返于伦敦市中心伦敦桥和北部郊区的弗赖恩巴尼特(Friern Barnet)区域；此外，32辆纯电动双层大巴，将于今年第四季度交付Stagecoach，投入曼彻斯特市运营，途经市中心、曼彻斯特机场以及皮卡迪利火车站。

同时，伦敦繁忙的94号公交线路，也将于2020年迎来29辆纯电动双层大

巴，往返于伦敦西部Acton Green街区和伦敦市中心极其繁忙的交通枢纽和娱乐中心——皮卡迪利广场。

纯电动大巴无污染、零排放，种种优势颇受运营商赞许，双方见证了英国公共交通电动化步伐在过去一年不断加速。比亚迪为运营商打造自主设计研发且定制化的充电系统和一站式电动化整体解决方案，也深受客户肯定。

比亚迪英国分公司总经理Frank Thorpe表示，“得益于公众的支持以及电动车产能提升，电动化交通发展

未来可期。目前，人们强烈呼吁一个可持续发展的未来，而零排放的公共交通，在帮助公众转变思维中发挥了不可或缺的促进作用。对于运营商而言，电动化交通可以提供长期稳定的服务，我们也期待更多零排放大巴行驶在英国街头，让英国大街小巷达到全面电动化。”

ADL英国销售总经理Arthur Whiteside补充说到，“这是与比亚迪合作以来又一次重大突破，加深了双方合作的广度和深度。短短3年时间，我们在纯电动大巴领域造就

了极高的市场渗透率，与比亚迪携手打造的Enviro400EV，已成为英国最畅销的纯电动双层大巴车型。我相信，全面电动化指日可待！”

深耕欧洲多年，比亚迪纯电动车足迹已遍布欧洲20多个国家的80个城市，牢牢稳固了其作为当地市场引领者的地位。纵观全球，比亚迪已累计交付超过5万辆纯电动客车。未来，比亚迪将奋力进取，持续创新，源源不断为世界各国输送绿色，提供更加智能的新能源交通整体解决方案。商车

上汽大通MAXUS V90 售价公布

■ 商用车

7月17日，上汽大通MAXUS公布旗下中高端宽体轻客产品——全领域智能宽体轻客V90，售价为14.78万~28.76万元。旨在以全面的产品型谱和物超所值的性价比，为不同行业和用户带来前所未有的产品体验，开辟轻客行业的全新时代。

与此同时，V90与V80 PLUS、V80共同形成了宽体轻客“三车战略”，全面布局轻客市场，加快上汽大通MAXUS向行业第一的目标迈进。

上汽大通MAXUS V90是以国际一流标准、前瞻智能科技打造的面向全球市场的宽体轻客，具备智能互联、智享科技、智强动力、智选定制四大业界首创优势，定位中高端市场；上汽大通MAXUS V80 PLUS凭借全球领先的高性能柴油机“上汽π”，率先升级国六排放标准，引领中端市场；开创轻客自动挡时代的上汽大通MAXUS V80，也将持续以对标国际一流水准的技术水平深耕细分市场。

实时智能互联 比你更懂你

随着宽体轻客用户的年轻化、使用场景的多样化和消费需求的不断升级，用户期望获得一辆更“智慧”的宽体轻客。

上汽大通MAXUS V90，是细分市场内唯一搭载最新一代智能网联系统——蜘蛛智联的车型，并首创开发“发动机智能”在线服务，可实现关键零件预诊断、发出故障预警、提供检修方法、快速锁定问题等多项功能。此外，该系统还具备环境感知功能，可根据环境变化推送提示，给予无微不至的呵护。

蜘蛛智联也是业内最专业的车辆管理专家，其可以从11个维度对驾驶行为进行专业分析，还可以提供十余种可视化报表，真正做到数据化在线管理，帮助企业

上汽MAXUS V90 官方指导价			
通勤旅游市场	智达	自动挡	RMB221,600元 ~ RMB287,600元
		手动挡	RMB209,600元 ~ RMB275,600元
多功能客车市场	智多星	自动挡	RMB162,800元 ~ RMB204,800元
		手动挡	RMB155,800元 ~ RMB192,800元
城市物流市场	VAN	自动挡	RMB154,800元 ~ RMB217,800元
		手动挡	RMB147,800元 ~ RMB205,800元

上汽大通MAXUS V90 售价

快速实现车队智能化及后台远程控制，有效降低企业运营成本。

蜘蛛智联还从IOT、自驾达人、车主服务等八大领域进行生态跨界合作，深度打造MAXUS朋友圈。其不仅与米家智能家居生态互通，实现远程控制，可通过地理围栏实现更多智能场景，而且还能提供车载微信、智能语音等近百种智能服务，带来优质的智能出行和用车服务体验。

领先智享科技 享受驾驶每一刻

作为首款搭载ADAS智能辅助驾驶系统的宽体轻客，上汽大通MAXUS V90致力于为用户带来超乎想像、全面前瞻的智能驾驶体验，让用户“用得舒心”、“坐得安心”。

上汽大通MAXUS V90所搭载的ACC自适应巡航系统，可实现从30~120 km/h自动跟车，大大降低用户长途高速驾驶的疲劳度。如遇紧急状态，AEB自动刹车将快速介入，确保行车安全。

智享科技，体验未来。上汽大通MAXUS V90还搭载了行业独有10英寸智能触控大屏以及PEPS无钥匙

进入和一键启动、多功能方向盘、全景倒车影像等多项人性化配置，带来无与伦比的驾乘感受。

在出色的智能科技之外，上汽大通MAXUS V90还为用户提供了全方位的安全保障。其应用了优于同级产品的PHS热成型技术，拥有行业最长9.2米的激光焊接，打造同级最高的车身强度，并率先采用6安全气囊，为驾乘人员提供全方位的保护。同时，上汽大通MAXUS V90配备了最新博世ESP 9.3电子车身稳定系统、FCW前碰撞预警、LDW车道偏离预警、LCA变道辅助和BSD盲区监测等多项安全配置，提供全面的安全保障。

上汽大通MAXUS V90具备可媲美乘用车的静音表现。其采用了双质量飞轮、饶性联轴器等多项最新静音技术，怠速时车内噪声仅47分贝；同时车身采用空气动力学设计，使得风阻系数仅0.335，均为行业最低。

打造智强动力 “上汽π”助攻

高效低耗、稳定可靠的动力输出，始终是轻客用户关注的重点。上汽大通

MAXUS V90搭载全新2.0T高性能柴油机“上汽π”，携连续可变进气涡流阀、两级涡轮增压、分离式冷却等八项国际领先技术，打造最大功率130kW、峰值扭矩400N·m的强劲动力。相比同级产品，上汽大通MAXUS V90功率提升30%、低速扭矩提升15%。与“上汽π”发动机相匹配的是法国原装6AT自动变速器，为用户带来畅快淋漓的驾控体验。

上汽大通MAXUS V90不仅动力性能优秀，而且具备同级最佳的燃油经济性，满足全球最严格的排放法规。其配备了智能启停、EPS等先进科技，百公里综合油耗仅7.6升，比同类产品节能25%。上汽大通MAXUS V90也是行业唯一配备三种驾驶模式的车型，用户可根据实际需求自由切换驾驶模式，节能省油、行驶效率两不误。值得一提的是，“上汽π”采用十余项最新NVH技术，拥有媲美汽油机的超静音，可为轻客用户带来前所未有的超静音驾乘体验。

随心智选定制 满足多元需求

随着轻客产品在工作生

活中的广泛应用，用户对产品的个性化和差异化需求也日趋强烈。凭借业内首创的C2B大规模个性化智能定制模式，上汽大通MAXUS V90支持在线定制，让用户能通过“蜘蛛智选”平台，在线完成车辆的了解、试驾预约、定制、下单、支付、订单状态追踪、交付等整个购车流程。

根据个性需求，用户可选择不同的车身颜色、轮毂、单双后胎、座位数和中控仪表盘等，配置组合多达10万种。不仅如此，上汽大通MAXUS V90新增了多种混合车型，可根据用户需求，自动推荐最合适的车型及配置，帮助用户一站式轻松完成车辆选购。

值得一提的是，上汽大通MAXUS V90基于首创的柔性架构开发，为用户提供了轻客领域最全车型。包含3种轴距、3种顶高、4种车长的7种车身结构，可满足用户对空间的多样化需求；6AT、6AMT手自一体和6MT手动挡3种变速器，可提供最全的动力组合；前驱、后驱两种不同的驱动形式，前者提供更稳健安全的操控，后者则具备更强的全地形能力。

同时，上汽大通MAXUS V90还提供9种基本颜色、2~18座的座椅选择，满足不同行业用户的需求。除基础常规车型之外，上汽大通MAXUS V90还提供警用、医疗、工程等八大类专用定制车型服务，满足全领域的出行需求。

上汽大通MAXUS形成V90、V80 PLUS、V80“宽体轻客‘三车战略’”的全面布局，完善了细分市场的覆盖，将在高、中、低端宽体轻客市场与竞争对手头对头竞争，加快向行业第一的目标迈进。面向全球、面向未来，上汽大通MAXUS将秉承“智选·智联·智行·智享”理念，为海内外用户带来更多、更有价值的选择。

陕汽：心系客户 我们一直在路上

■ 本报实习记者 张咏琴

今年6月，市场表现一直好于车市大环境的商用车，也无力再维持正增长的势头，一直表现稳定的卡车市场环比、同比均出现较大降幅，以一个严峻的开局开启了下半年的竞争。

在这样的形势下，谁能俘获卡车用户的心，实现市场突围？

陕汽给出了自己的答案。

7月16日，陕汽重卡首届客户大会在古都西安召开，坚持以客户为中心的陕汽，以全新升级的产品和更精准的关爱品牌聚焦用户需求，与客户同发展、共成长。

来自陕汽控股集团、潍柴动力股份有限公司、深圳市赤湾东方物流有限公司、中国石化长庆运输公司、陕西法士特汽车传动集团公司、陕西汉德车桥有限公司、西安康明斯发动机有限公司的领导及客户、媒体600余人，共同见证了陕汽首届客户大会的举行。

心系客户 以客户为中心

从第一次创业到新陕汽建设，从国内市场到国际市场，从年产销不足千辆到如今突破19万辆，陕汽始终在实践中关注着客户需求的动向，始终是从客户需求出发谋划企业的发展。

如今，陕汽已累计赢得数百万客户的信赖，从一个名不见经传的三线企业成功进入行业第一梯队，并稳居



袁宏明

国内市场前三。在国际市场上，陕汽的保有量也已超过10万辆，产品远销亚洲、非洲等90多个国家和地区。

在活动现场，陕汽控股党委书记、董事长袁宏明表示，陕汽的宗旨是“以客户为中心”，客户不仅是“上帝”，更是陕汽的家人。陕汽用实际行动证明这绝非一句空话：陕汽是业内发布首个中国重卡品牌宣言、卡车司机生存现状白皮书的企业；陕汽发起了行业首个卡车司机节，推出《卡车司机之歌》和《卡车司机杂志》等；首届客户大会的举办，来自全国各地的客户齐聚西安，共同庆祝此次盛会，再次证明陕汽品牌力量已经深入人心。

陕汽一直积极承担国企应有的社会责任，展现了一

个国有企业应有的担当。此次大会上，陕汽正式发布陕汽重卡关爱品牌“万德福”，该品牌从健康、教育、事业、平安、家庭5个方面为卡车从业者提供支持和帮助，让千万卡车人运输过程中健康无忧。同时，与会领导和客户代表发起了万德福社会倡议书，号召更多人关注卡车人公益事业。

坚守本心 与客户同发展

陕汽坚持把“与用户共同发展”作为企业的最高使命和发展愿景。

“以客户为中心”是陕汽坚守的初心，也是陕汽的立企之本。陕汽坚持以客户需求为导向、以产品为基础、以服务为主线，大力拓

展金融、车联网、二手车置换等业务。在此基础上，不断完善后市场服务，打造产品一体化服务模式。持续拓展TCO服务覆盖面，努力优化平台，完善服务功能，打造用户选车、用车、养车、管车全过程解决方案。同时，陕汽强化与平台客户的合作，围绕不同用户的核心需求，提供整合式、定制化解决方案。

50余年的发展实践中，陕汽推出的德龙X、H、F、M系列产品，已获得客户的广泛认可。立足客户需求，陕汽以严谨的态度探索商用车前沿技术。

据了解，陕汽在节能与新能源、智能网联领域拥有220余项专利技术，承担了国家“863”项目，成功开

发出国内第一辆L4级智能重卡和燃料电池整车，并荣获了2018年国家科技进步一等奖，打造了国内最大的商用车全生命周期服务平台。

陕重汽销售公司副总经理刘鑫表示，陕汽关注选车、买车、管车、养车过程，企业将全面落实服务型制造战略，把产品性能、售后服务、金融租赁、车辆管理等做到极致，满足客户运营全过程需求。

新品上市 与客户共成长

针对客户提出的油耗低、拉货多、跑得快、保养省、故障少等需求，陕汽在本次客户大会上隆重推出专为长途标载物流市场打造的德龙X5000产品，以全新升级的产品回馈广大用户信任。

据悉，X5000立足客户关注的节油、自重、舒适、外型等，通过匹配获得国家科技进步一等奖的动力系统，使用19项超级省油技术，综合油耗降低4%。

德龙X5000整车自重降低200kg，塑造行业轻量化标杆。此外，陕汽推出五大贴心价值服务，首年养车零支出，保修期48个月不限里程，全面实现了油耗最优、自重最轻、服务保养最划算。

倾听客户声音，为客户提供家一般的服务，让客户享受家一般的感受。打造客户服务最高品质，陕汽一直在路上。

企业直通车

中国重汽：一天两场大会 誓将改革进行到底

本报讯 15日上午和下午，中国重汽集团连续召开领导干部大会，传达山东省委书记刘家义在中国重汽调研时的讲话精神。

刘家义在7月13日的调研中，听取了重汽集团改革发展情况的汇报，对中国重汽集团近一年来改革所取得的成绩表示肯定，并要求各级各有关部门要加强对国有企业的管理，敢于为担

当者担当，为改革者撑腰鼓劲，以“钉钉子精神”推动国企改革各项任务落实落地。

中国重汽集团党委副书记、总经理蔡东对座谈会上刘家义的指示深有感触：“中国重汽集团全体党员干部将认真学习贯彻刘家义书记的指示精神，进一步领会贯彻省委、市委对中国重汽发展的有关要求，率先行动，以上率下，带头贯彻落

实集团党委、集团公司的决策部署，带领干部职工坚定不移深化企业改革，坚定不移创新机制，坚定不移搞好生产经营，以推进领导干部KPI考核为抓手，确保各项措施落实落地。”

刘家义在调研中强调，推动国有企业改革发展，要全面加强党的领导。蔡东谈到，中国重汽集团一定要抓好“不忘初心、牢记使命”

主题教育，自觉强化纪律意识，严守政治纪律和政治规矩，让全体领导干部守住底线、不碰红线，勤奋干事、廉洁干事。在中国重汽企业改革取得初步成效的基础上，继续坚定不移将改革推向深入，将改革进行到底，为集团公司持续健康发展再立新功，向着世界一流的全系列商用车集团的目标努力拼搏。

刘家义用整整一个上午的时间到中国重汽集团调研考察，充分体现了山东省委对国有企业改革发展的重视和关注，尤其是刘家义在座谈会上“敢于为担当者担当，为改革者撑腰鼓劲，以‘钉钉子精神’推动国企改革各项任务落实落地”的要求，无疑给正处在改革深水区的中国重汽倍添力量和信心。 商 车

玉柴股份与福田汽车集团 建立新型战略合作伙伴关系

■ 商车

目前，我国汽车产业在经过多年中高速增长后，进入了需求趋于稳定、产业回归市场的成熟期。国内汽车市场由增量发展转向存量竞争，车企竞争格局重塑，助推汽车行业走向优胜劣汰。尤其在汽车排放升级及新能源汽车崛起的背景下，我国汽车行业如何实现竞合发展，成为行业企业面临的重大课题。

7月11日，福田汽车集团党委书记、总经理巩月琼，常务副总经理常瑞，副总经理宋术山、武锡斌，副总经理、福田戴姆勒执行副总裁张伟，副总经理吴越俊，集团副总裁、欧马可事业部总裁顾德华，集团副总裁、时代事业部总裁王术海等一行到玉柴股份交流。

巩月琼一行参观了玉柴股份所有国六生产线后，对玉柴股份全新的生产线表示肯定。玉柴股份董事长晏平、总裁吴其伟等出席并座谈，就进一步拓展合作空间、实现互惠共赢进行了积极沟通。

双方就国六产品配套、海外市场开拓、新能源产品开发等议题达成了一系列重要合作成果。此次交流，标志着双方战略合作伙伴关系迈向新台阶，也意味着中国汽车行业整车与汽车零部件的两大巨头掀开了新的合作篇章。

共同创造客户价值

此次合作对于双方的重要性，从出席的管理团队构成可窥探一二。

福田汽车集团方面，由党委书记、总经理巩月琼带队，行政领导班子皆出席。玉柴股份方面，除了董事长、总裁亲自接待之外，公司高管等主要业务板块管理层也均悉数出席。



现场合影留念

由此可见，双方对于此次合作寄予厚望。

玉柴股份与福田汽车集团的合作由来已久。2019年，双方合作关系得到了进一步加强，国六阶段，福田汽车集团已全面规划配套玉柴股份产品，共计19个品种。仅今年上半年，玉柴在福田汽车集团的配套销量就达到了过去4年的年均水平。

“国六时代已经来临，随着国六排放标准的逐步落地，中国汽车市场格局将面临新一轮洗牌。对福田汽车集团来说，只能成功，不能失败，因此选择合作伙伴非常重要。福田汽车集团既然选择了玉柴股份，双方就不仅仅是简单的‘配套关系’，而是精准开发、精准配套、精准应用、精准服务的全面战略合作关系。我希望同玉柴股份的合作，在未来能够不断深化和拓展，在新能源、海外市场等新领域全面开花结果，实现共赢发展。”巩月琼表示。

“福田汽车集团是玉柴

股份重要的合作伙伴。一直以来，福田汽车集团对玉柴股份都非常尊重和信任，此次建立以国六产品为主的战略合作，又一次给了玉柴股份强大的信心与支持。我们非常尊重和珍惜客户，将与福田汽车集团展开深度合作，合力打造更贴近用户需求的定制化产品，更最大限度地满足客户使用需求。”晏平说道。

传统动力全面合作

在新能源汽车崛起的背景下，内燃机在热效率提升、污染物控制以及NVH等方面仍然有较大潜力可以开发。在发展新能源汽车的同时，传统动力的技术升级和产品创新不应被忽视。

玉柴股份凭借60余年的内燃机研发制造经验，在传统动力方面积累了巨大的优势。

首先在环保层面，玉柴股份车用柴油机、燃气机国六产品全面量产，柴油机六大平台、十一大系列产品，全

部符合国六排放，功率覆盖100~660马力。天然气发动机五大平台、八大系列使用当量比，燃烧+EGR+TWC技术路线满足国六排放，功率覆盖140~560马力。

然而，玉柴股份并未止步于此。在国六二代产品研发规划方面，玉柴股份计划于2020年推出热效率达50%的发动机；2023年提高到52%，与美国超级卡车动力热效率相当；2025年提高到55%；2030年更是要达到60%，达到国际领先水平。

玉柴股份在传统动力的优势，得到了福田汽车集团的认可。据了解，通过本次交流，玉柴股份与福田汽车集团已经达成多项重要合作。在国六方面，福田汽车集团全面规划玉柴股份产品，配套覆盖福田汽车集团轻卡、中卡、重卡等车型整车。

与此同时，为应对国六排放升级，玉柴股份对现有生产制造线进行了全面升级，倾力打造国际一流的

数字化绿色工厂。这些绿色工厂将实现产品制造全过程的数字化管控，从大流水线的生产方式向定制化的规模生产发展，实现新一代信息技术、物联网技术、智能科学技术等的深度融合，为客户制造品质更优的国六产品。

探索商用车 新能源技术

2019年5月28日，玉柴股份在北京举行新能源动力战略与产品发布会，推出集成发电式发动机动力总成、ECVT功率分流型混合动力总成、集成式电驱动桥总成、燃料电池系统等四大新能源动力系统。这标志着玉柴股份继发布全国国六商用动力后，成功完成新能源动力技术路线的确定并全面推出新品，形成了传统动力与新能源动力并驾齐驱的产品战略全布局，为我国新能源动力事业创造了全球领先、多样化的技术路线。

与此同时，新能源汽车也是福田汽车集团的重要板块。据福田汽车集团销量公告显示，今年1~6月份，公司汽车销量为272261辆，同比增长3.76%。其中，新能源汽车销量为3530辆，同比增长140.79%。

因此，商用车新能源技术成为双方交流的重点。据悉，在新能源方面，双方将充分发挥玉柴股份混合动力总成、燃料电池等新能源动力产品优势，共同探索面向未来油耗法规、国家政策、用户TCO的商用车新能源技术及产品。

目前，玉柴股份与福田汽车集团等汽车企业形成了国六战略联盟，在北方市场已经取得重大突破。预计从明年开始，玉柴股份国六产品将全面进入国内市场。

国六提前“来袭” 红岩重卡焕新出发

■ 商用车

7月1日以来，全国多个重点区域提前实施国六排放标准。国六实施后，一系列影响也在各地区不断发酵：国三不再年检、国四全天禁行、国五禁售、相应国三淘汰，重点区域的“布防”全面展开，从国五升级到国六，对厂商和相关服务企业都带来了很大挑战。挑战即机遇，谁能提前准备，从挑战中胜出，谁就将最终占领市场。

国六来临，环保先行。在全民倡行环保的时代，作为有着50多年历史的民族重卡品牌，上汽依维柯红岩商用车有限公司（以下简称“上汽红岩”）依托IVECO先进重卡技术，推出红岩杰狮国六系列产品，强势出击，迎战重卡行业新时代！

国六杰狮 焕“芯”出发

重卡最重要的核心部件就是“心脏”，面对即将全面到来的“史上最严”排放标准，上汽蓝芯动力LNG



上汽红岩已做好国六产品准备

发动机在节能环保、经济高效、动力强劲等方面显得“功力深厚”。

红岩杰狮国六系列车型所搭载的上汽蓝芯动力LNG发动机，是上汽动力结合国内重卡细分工况使用特征、联合国际知名品牌供应商为用户量身打造而成。能提供最大马力440ps、最大扭矩1950N·m的强劲动

力，具有重载有力、加速时间短等特点，轻松满足各类用工环境。

值得一提的是，上汽蓝芯动力LNG发动机的动力系统经过科学匹配，极大优化了变速器和桥齿轮系结构，相比同类产品，发动机传动效率提升5%，传动效果更好，经济性更强，为用户带来更高的收益。

此外，发动机采用的EGR控制模块，在精确控制EGR流量的同时，还能提供更高的燃气混合效果，使燃烧更充分、排放更低。

舒适升级 尽享愉悦驾乘

高强度的物流作业已然让人身心乏累，如果不能让驾驶之路再“舒服”一点，

那真叫人心力交瘁。红岩杰狮国六车型以用户体验为中心，全面升级内饰，带给用户舒适细致的出行体验。

红岩杰狮国六车型采用大空间搭配减振设计，有效缓解用户驾驶疲劳。全车均采用高顶设计，宽敞明亮的室内空间，让用户“信步行走”，一扫压抑氛围。全系标配的空气座椅，更可有效减振，防止颠簸造成的不适，缓解腰部疲劳，让驾驶更舒适。

该车型在细节设计上也极其用心，多功能方向盘、驾驶员休息脚踏、触控式液晶屏、标配遥控钥匙，让操控更便捷；主驾驶上方扶手、侧围环绕卧铺灯，都让长途旅行更加舒适。

红岩杰狮国六系列产品的推出，不仅是上汽红岩布局国六产品的第一步，也是对国家实行“蓝天保卫战”政策的积极响应。未来，上汽红岩将坚持聚焦市场，以用户需求为导向，为用户提供品质过硬的重卡产品。

商用车新闻

Http://www.cvnews.com.cn

深度原创 全媒体平台发布



豪沃T7H天然气重卡 助力“老司机”降本增效

■ 本报记者 王宣

“现在的货运市场太差了!”在采访中,临沂宝华汽车运输有限公司(以下简称“宝华运输”)总经理高秀苍这样告诉商用汽车新闻记者。

高秀苍表示,每年的5~9月,运输市场都是淡季,加之如今国家严查环保,市面车上多货少,运输市场越发艰难。

宝华运输旗下有1800余辆运输车辆,因市场不好,每天都有部分车辆闲置在家,但在其中占据1/5的中国重汽豪沃T7H天然气重卡却并不在闲置之列。

高秀苍告诉记者,这主要源于中国重汽豪沃T7H天然气重卡效率高、能耗低,所以在市场状况不好的情况下也能帮助企业盈利。

山东老司机的重汽情怀

据记者了解,宝华运输现拥有约800辆中国重汽车辆,包括豪沃、豪瀚、斯太尔以及重汽王牌等。

谈及第一次入手中国重汽豪沃T7H天然气重卡,高秀苍介绍道,2015年下半年,宝华运输正式引入中国重汽豪沃T7H天然气重卡,一开始仅购买了15辆作为试用,实际使用下来,动力方面并不输传统燃油车,运营成本却大大降低。

在运输市场,天然气重卡其实并不算新鲜事物,但在许多传统运输公司内,还是会对天然气重卡产生“不安全感”,担心车辆容易出故障,担心天然气效率比不过传统燃油车,担心运输沿线加气站数目不够,车辆不能及时加气……

高秀苍表示,这些问题在宝华运输实际运营当中都没有出现。“我年轻的时候就开过中国重汽的车,大品牌十分值得信赖,它的天然



40辆豪沃T7H天然气重卡交车现场

气车辆和传统燃油车一样,品质过硬。”

在运输效率方面,宝华运输同时拥有天然气车辆和传统燃油车,对比下来,中国重汽豪沃T7H天然气重卡与传统燃油车并无二致。高秀苍表示,“我们运输货物是标载,路况基本全程高速,搭配中国重汽豪沃T7H天然气重卡430马力的强大动力,货运效率很高。”

在天然气重卡的基础设施配套方面,宝华运输的主要运输路线是山东—新疆往返,沿线加气站数量众多,基本不存在能源焦虑问题。

高秀苍告诉记者,中国重汽豪沃T7H天然气重卡大约3年就可收回成本,3年后中国重汽豪沃T7H的每趟运输,去掉能耗费用以及人工费,其余的都是纯利润。据介绍,宝华运输4年前引入的15辆豪沃T7H天然气重卡仍在使用中,车况良好,从无人修。

尝到甜头的宝华运输,自2015年后,每年以100辆左右的数量购置豪沃T7H

天然气卡车,几年下来,已拥有约360辆豪沃T7H天然气重卡。

运输公司老板的实用经济账

今年6月,宝华运输再次购入40辆豪沃T7H天然气重卡,并在6月18日当天举行了隆重的交车仪式。

谈及为什么在市场行情不好时还购置新车?高秀苍的回答很直接,“就是因为市场不好,才更要选择能带来最大利润的车辆。”

高秀苍给记者算了一笔经济账,在购车成本方面,天然气重卡比传统燃油车要高出七八万元,但天然气重卡的优势在于运营成本。宝华运输的主要运输路线是在山东—新疆之间往返,单程3000多公里,去程装载日用百货从山东各地出发,返程装载新疆不同区域的土特产回山东。仅计算能耗费用,平均山东—新疆往返一趟,天然气车辆要比传统燃油车节省四五千元。如此算

来,在十几次运输之后,天然气重卡比传统燃油车在购置成本中多支付的金额便可抵消。

高秀苍分析道,“最近油价在5块多,气价只有3块七八,传统燃油车跑一趟长途运输,盈利并不多,还不如在家待工。但中国重汽豪沃T7H天然气卡车,新疆—山东往返一趟下来,纯利润能够达到8000多元,是目前公司内盈利最高的车辆。”

接着,他补充到,“虽然整体天然气重卡都要比传统燃油车节省成本,但是豪沃T7H天然气重卡表现得比其他品牌更加出色,其平均气耗在31~32kg/100km,与其他品牌相比,要低2kg/100km。”

车队管理者的“智慧重汽”

回忆过去,高秀苍告诉记者,他也是卡车司机出身,开卡车的驾龄有十七八年。如今建立起自己的运输公司,开始管理整个车队,

才逐渐放下了一线的运输工作。

有了好的车辆,要做到运输企业运营追求的降本增效,管理就成了高秀苍工作的重中之重。

卡车、卡车司机数量众多,运输路线的不确定性、长途运输距离较远……这些都是宝华运输车队管理存在的客观难点。

好在,高秀苍有了“智慧重汽”。从卡车运输的一线从业者到卡车车队的管理者,“智慧重汽”成为了高秀苍公司运营的好帮手。

“智慧重汽”是中国重汽在2016年推出的汽车销售与后市场服务平台。它利用移动互联网、大数据、云计算等技术,为用户提供全过程、全价值链、全生命周期的智能服务。

“在智慧重汽APP上,我能够看见公司下属每一辆中国重汽的运行情况,地点、车辆怠速是多少、平均油耗如何?甚至连卡车司机踩了几脚刹车都能了解得清清楚楚!”高秀苍高度评价“智慧重汽”,认为它真正直击了物流运输企业管理痛点,帮助宝华运输更好地实现了降本增效。

此外,宝华运输还通过“智慧重汽”系统,实现了卡车司机驾驶习惯的改进。“卡车司机驾驶技能的提高,也能够帮助企业实现更高效、更低油耗。”高秀苍提到。

采访最后,高秀苍向记者展示了他成为中国重汽代言人的单人海报。高秀苍信任中国重汽,于是他成为了中国重汽的忠实用户;中国重汽同样也信任高秀苍,于是高秀苍成为了中国重汽的代言人。高秀苍表示,他以往的运输生涯都有中国重汽陪伴,相信在未来的日子里,中国重汽同样不会缺席。

20年“铁粉” 领走东风轻型车百万大奖

■ 商用车

“开车30多年，没想到这次非常幸运地抽中了一辆东风轻卡的5年使用权。从1999年购入第一辆东风多利卡开始，至今已连续购入东风轻卡共5辆，从3.5米换到6.8米，可以说东风见证了我的成长，也成就了我现在的家庭。”来自襄阳的东风轻卡车主徐兴学在寻找第一批车主交车仪式上如是说道。

2019年7月15日，无论是对于东风轻型车还是对于所有东风轻卡车主来说，都是一个意义非凡的日子。

20年前的今天，以轻型车和发动机为主业的东风汽车股份有限公司创立，自此，东风轻型车事业正式驶入高速发展的快车道。20年后的今天，在经过“寻找第一批东风轻卡车主”活动整整3个月的线上寻人、线下走访以及严格的筛选审查之后，来自全国各地的数十位20年东风铁粉终于有机会再次回到襄阳，共同见证寻找第一批车主的交车仪式。



徐兴学（右）

活动现场，经过严格的资料审核并在公证处的公证下，东风轻型车最终评选出徐兴学、张伟、郭春平共3位终极大奖车主，3位车主可免费获赠一辆东风轻卡5年使用权。同时，活动中还产生了十多位幸运车主，每人可享1000元

面值油卡一张。如果说活动最激动人心的环节是3位终极大奖得主的顺利交车，那最温暖而又感动人心的环节，莫过于交车仪式上20周年纪录片的倾情播放。朴实平凡的夫妻档、广交好友乐于助人的绿通运输达人、执着追梦，实

现创富的危险品运输公司老板，他们用自己真实的货运经历，传达了一个遇见美好、创造幸福、共享喜悦的主题。短短5分钟，3个人的故事却仿佛串联了百万卡车司机20年来与东风轻卡一起风雨同舟、相伴同行的日子。而这么多年背后的支撑，无一

不是因为卡友对东风轻卡品质的信赖。

信赖，一个多么可贵的字眼。当仪式结束后，记者随同一众卡友一起来到东风轻型商用车生产线和康明斯发动机工厂参观，亲眼见证了在高度自动化管理及严谨规范操作环境下装配生产的东风轻卡，卡友口中的关于东风轻卡质量可靠、严谨做工、皮实耐操作的这一说法一下子就有了答案：信赖，源于品质。

信赖，更源于坚持。从最初的“小霸王”、“金霸”到如今的“中卡”、“多利卡”、“凯普特”、“途逸”，在市场和用户需求不断调整变化中，东风轻型车始终坚持从客户需求出发，不断焕新产品，坚持做好服务，致力于实现“客户体验领先”。

因为信赖，所以选择。20年前你选择了东风轻卡；20年后，东风轻型车以礼相待，为你而来。走过20年，迎来下一个发展起点，20岁的东风轻卡正年轻！

欧曼渣土车让城市发展“净”下来

■ 商用车

当垃圾分类时代来临，每个人都在为生活垃圾到底该如何分类而苦恼，在上海甚至可能被志愿者大妈质问：“你是什么垃圾？”但是，除了生活垃圾，随着城市提质扩容加速，各项工程项目不断增加，建筑垃圾也在垃圾治理中占据了很大比例，渣土车更成为城市建设不可或缺的“搬运工”。

因此，面对让城市更加美好、提升居民生活品质的课题、打造绿色渣运装备，成为商用车企业的核心方向之一。

2019年7月13日，2019年，建筑垃圾与城市发展大会暨“十三五”国家重点研发计划建筑垃圾类项目协同创新研讨会在北京举行。作为属地企业，福田戴姆勒汽车一直致力于以高端

智能渣运装备，推动城市建筑垃圾绿色运输。

今年4月，欧曼2019款国六法规渣土车的上市，更使得福田戴姆勒汽车成为行业内第一家推出满足北京市《建筑垃圾运输车辆标识、监控和密闭技术要求》产品的重卡企业，助力城市绿色发展。

众所周知，欧曼渣土车在北京市场一直拥有优势，备受广大用户信赖。作为建筑垃圾分类治理的重要装备之一，欧曼2019款国六法规渣土车不仅在动力系统上满足国六b阶段排放标准，还从发动机、变速器、车桥等十大模块实现44项改进升级，整车动力性、可靠性、承载性、舒适性等产品性能得以全面提升，为建筑垃圾再生利用

与城市建设保驾护航。

例如，针对运输途中抛洒、遗、漏等问题，欧曼2019款国六法规渣土车采用国际领先的密闭环保货箱，配备液压密封设计，提高密封性。同时，后门加有密封条，实现车箱全封闭、无抛洒，尾门全密封防滴漏设计，不积土。这样的设计促进建筑垃圾有效运输，不会因为丢弃垃圾造成二次污染，让建筑垃圾成功进行回收与二次利用。

为满足用户需求，欧曼2019款国六法规渣土车在动力匹配上，既有全球领先动力解决方案提供者福田康明斯X系列发动机，又有口碑传承的经典潍柴动力，通过匹配全新法士特X系列变速器，为用户提供多种国六产

品解决方案。

此外，欧曼2019款国六法规渣土车采用16T双级减速奔驰桥，承载性能更强；且后桥采用全新防水技术，解决车辆涉水后后桥进水问题，工况适应性强。

同时，前板簧加强，后桥板簧升级为14片高强度钢材加厚板簧，车辆整体承载性能增加。车架方面，865行业最宽车架设计，至强承载，整体使用寿命增加，车辆可靠性大幅提升。

欧曼不仅从产品上进行升级，在服务理念、服务政策等方面也进行改善。针对渣土车用户作业实际情况，福田戴姆勒汽车成立“欧曼国六法规渣土车北京区域服务联盟”，以联盟式的统一服务标准和服务流程，为广

大客户实现绿色渣土提供强有力的服务执行保障，秉持“绿色渣运”的理念，树立绿色渣运服务新标准。例如，率先提出最长42个月保修、6万公里超长保养的服务。通过优化服务站数量，实现渣土车服务覆盖度100%；除此之外，欧曼更提供救援定制“不停车”服务，提出一般故障4小时解决、重大故障24小时解决，全方位保障欧曼渣土车的高效运输。

随着欧曼2019款国六法规渣土车驱动的“绿色渣运”新方式，不仅将改变社会公众心中渣土车“脏、乱、差”的老三观，更将以促进建筑垃圾治理和城市发展的企业责任感，助推城市绿色发展，为人们打造更美好的城市生活。

解放鹰雄汇成立

■ 商用车

2019年7月15日,以“共襄盛会 鹰雄启航”为主题的解放鹰雄汇理事会成立大会在长春隆重召开。借此J6第100万辆下线仪式举行的荣耀节点,一汽解放领导、解放鹰雄汇全国分会会长、媒体嘉宾齐聚春城,一同见证了解放客户关系体系的全新飞跃。

鹰雄汇聚 展翅凌空

60余载栉风沐雨,一路走来,一汽解放所缔造的无数辉煌,都源自于广大用户的信赖与支持,解放品牌取得的发展与突破,都与坚持不懈的客户关系体系建设密不可分。

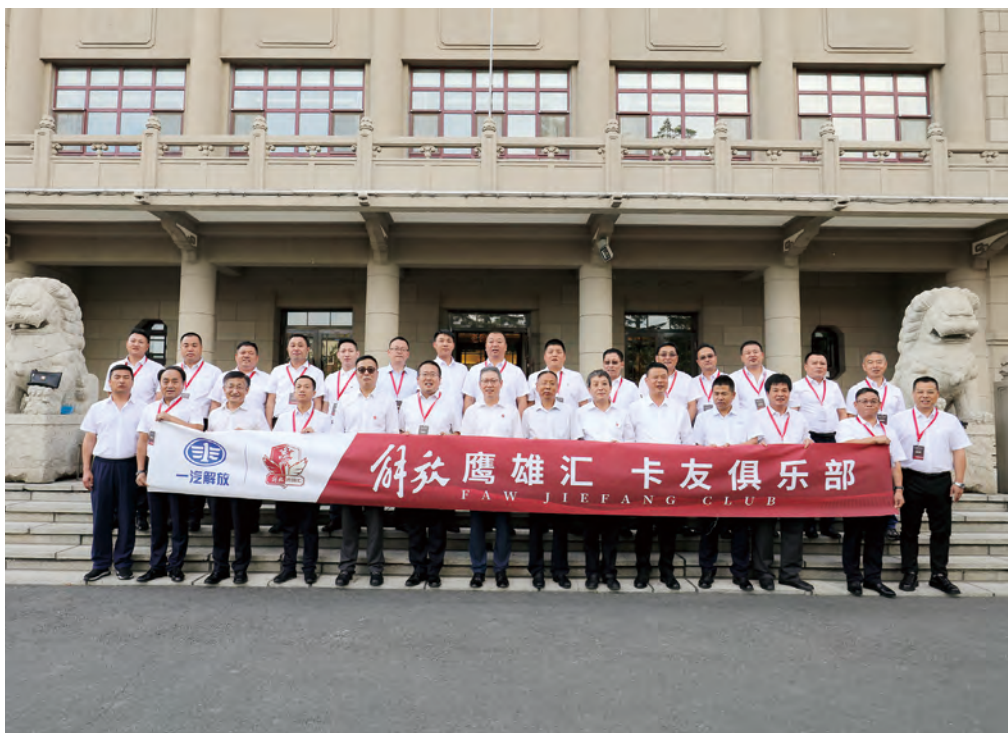
大会上,一汽解放汽车销售有限公司副总经理胡晓冬表示:“解放鹰雄汇会员平台的建设,旨在为解放用户提供全方位的维保、衍生和增值服务,持续不断地为用户创造更大的价值。解放鹰雄汇会员俱乐部的成立与正式上线,注定将在解放的发展史上留下浓墨重彩的一笔,也必将续写解放的辉煌与荣光。”

解放鹰雄汇源于解放品牌与万千用户的共生共荣。作为E时代的网络共享平台,解放鹰雄汇将利用新方法和新技术,准确把握市场需求特征,提高市场反应速度,高效满足客户多样性需求,并配置科学有效的支持与服务,帮助用户抵御运营风险,获取更优投资回报。

作为创新型的客户组织平台,解放鹰雄汇将通过贯穿产品使用周期、深入用户生活的创新举措,为每一位解放用户提供全方位的赢利支持。

使命光荣 引领同行

“善谋者胜,远谋者兴”。如今,一汽解放鹰雄汇的正式上线,将继续秉承“用户第一”的核心理念,全力为解放用户奉



解放鹰雄汇理事会成员合影留念

献增值服务。而鹰雄汇的章程与制度,将为其持续发展提供科学和完善的机制保障。

会议现场,解放鹰雄汇秘书长谢涛宣读了《一汽解放鹰雄汇理事会章程》,让大家对鹰雄汇的工作内容和方向有了更加清晰的领会,让《章程》能够真正成为理事会共赢和发展的有效保证。

“惟奋进者先,引领前行之路”。鹰雄汇理事会预备会对理事会成员进行了选举,通过举手表决的方式,分别选举出解放鹰雄汇主要理事成员,并将在未来

的发展中发挥他们的表率引领作用。

鹰雄汇理事会成立大会上,一汽集团总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰,一汽解放汽车销售有限公司副总经理、青汽公司总经理王瑞健,一汽解放汽车销售有限公司总经理王志才,分别为鹰雄汇总会长、副会长、秘书长、副秘书长、分会会长现场授牌并表示祝贺。

作为鹰雄汇良性运营和持续发展的引领者,各分会会长将树立发展楷模,竭诚为鹰雄汇会员服务,为与解放品牌的共赢发展助

添新的动力,成就更高远的功勋与荣耀!

精诚合作 协力共赢

“功成不必在我,建功必定有我”,这是一种精神境界,更是一种责任担当。

“征程漫漫,使命与时代同行”。解放客户关系体系的建设与拓衍,始终凝聚着一汽集团和解放公司领导的高度重视和大力支持。

一汽解放历经半个多世纪的发展,每一个辉煌成就,都源自于解放人的不懈奋斗和广大客户的信赖、支持。从全新品牌战

略发布到第七代世界级重卡J7的诞生,解放一直秉承初心,笃定前行,向着“中国第一、世界一流”的智慧交通运输解决方案提供者澎湃前行。

解放鹰雄汇的正式建立,使一汽解放伫立在了一个新的起点,也具有了更强大的感召力、向心力与竞争力。一汽解放定能够与鹰雄汇会员们一道,共同探索新的事业成长,共同构建新的竞争优势,共同实现新的发展格局。

作为解放鹰雄汇的第一任总会长,李焕福深知使命光荣、责任重大,“作为解放鹰雄汇的带头人,我们必将不忘初心,牢记使命,携手创新思维、并肩创新行动,为鹰雄汇架构科学模式,真正为更多用户提供人性化、自主化的交流平台。”同为解放人,只有精诚合作、携手并肩,才能共创辉煌,共谱新华章!

以鹰雄汇为沟通桥梁,一汽解放将与用户更为紧密地同心协作、同力前行,共享高附加服务所带来的喜悦,让更多的用户信任并选择解放!

相信,未来在解放品牌的强大实力依托下,在广大用户的鼎力支持下,解放鹰雄汇必将携手事业合作伙伴,真正实现同心汇聚、同享成长、同创共赢。

行业动态

交通部连发4个号令 取消轻型普货车“双证”

本报讯 近日,交通运输部官网公布2019年交通运输部第17号令、18号令、19号令、20号令,内容分别是关于对《道路货物运输及站场管理规定》、《道路运输从业人员管理规定》、《道路运输车辆技术管理规定》、《机动车维修管理规定》等规章进行修改的决定。

其中,《道路货物运输及站场管理规定》修改的内

容,基本与取消总质量4.5吨及以下普通货运车辆“双证”有关。为落实取消“双证”,《货运规定》专门增加了一条作为第十四条:使用总质量4500千克及以下普通货运车辆从事普通货运经营的,无须按照本规定申请取得《道路运输经营许可证》及《道路运输证》。

《道路运输从业人员管理

规定》修改的内容包括:1.将第四十六条中的“2万元以上10万元以下”,修改为“5万元以上10万元以下”;2.将第四十七条中的“吊销”,修改为“撤销”;3.增加一条,作为第五十条:使用总质量4500千克及以下普通货运车辆的驾驶人员,不适用本规定。

《道路运输车辆技术管理规定》修改的内容包括:一是增加了一条,作为第

三十四条:从事普通货运经营的总质量4500千克及以下普通货运车辆,不适用本规定;二是将第十八条中的“资质”修改为“条件”,因为车辆维修企业已经没有了维修资质。另外,还提到鼓励道路运输经营者使用安全、节能、环保型车辆,促进标准化车型推广运用,加强科技应用,不断提高车辆的管理水平和技术水平。商 车

第五季天龙哥半决赛 成都打响“第一枪”

■ 商用车

7月10日，第五季东风天龙中国卡车驾驶员大赛半决赛在成都打响“第一枪”。作为第五季天龙哥半决赛的揭幕之战，众卡友展开激烈的驾控技术比拼，几经角逐，最终9位卡友脱颖而出，赢走近5万元大奖，成为第一批优胜者。

活动现场热闹非凡，而悄悄静伫在角落的东风天龙KL560/420、东风天锦KR高顶双卧版、东风天龙KC智能环保渣土车，不动声色中也引起了一阵热潮。本次首场半决赛作为第一次与四川市场的碰面，3款新品一现身就引起了参赛选手和现场群众的极大兴趣，纷纷上前参观、询问。



比赛现场

“新人”见面 无惧众人检验

对于卡友而言，天龙哥大赛是展现驾驶技术的平台；而对于东风商用车，比赛本身更是产品品质的试练场。此次比赛用车均是东风商用车旗下最具竞争力的产品，包含东风天龙KL、东风天锦KR、东风天龙KC等。

“新人”东风天锦KR高顶双卧版来头不小，霸气的鲨鱼式前脸，可谓颜值担当；造型时尚的多功能方向盘，集成定速巡航、多媒体按键、蓝牙电话等功能，操作更加便捷；标配9寸触摸大屏、智能北斗终端、车联网系统，同时还加入了行业领先的智能安全辅助系统、智能货运，让行车更安全，科技中卡名副其实；而为了更好地满足跨省中长途运输需求，东风天锦KR高顶双卧版进行舒适升级，上卧铺不再沦为杂物盒，1830×520mm²的面积，舒展躺卧不在话下，配合高顶及平地板，超大空间

行走自如；运输效率上，刚刚从成都高速节油赛上凯旋而归的它，领袖气质十足，高效的黄金动力链、轻量化设计结合极限箱长，再加上E/P智能节油开关，高效快跑降本增效，以实力在市场立足。

东风天龙KL作为东风商用车历时7年打造的全新重卡平台，秉持更节油、更强劲、更可靠、更舒适、更智能、更安全的造车理念，实现了经济性、可靠性、安全性、轻量化共900余项技术提升。

而本次推出的560/420车型，对车辆进行了动力升级，采用ISZ发动机，最大扭矩可达2640N·m，川蜀地区再难走的山路，跑起来也丝毫没压力；独有的世界领先水平的XPI超高压燃油喷射系统（2400bar）以及90多项美国康明斯最新专利技术，设计寿命达到160万公里，起步、加速、爬坡、超车，各种工况都能完美适应；除了大马力车型，本次推出的dCi420，也延续了dCi发动机各项优异特性，让客户在11L排量里有更多马力选择；

配合发动机热管理系统、内卸式空压机多项节油技术、低风阻设计，油耗降低，经济性更优。

为了更好地满足客户需求，新推出的东风天龙KC自卸车，通过十余项轻量化设计升级，在保证品质和承载能力的前提下成功“瘦身”，匹配大散热孔轮圈、加强型防爆胎，能有效避免行业“高温爆胎”等状况，解决了夏日出行难题。

百人竞技 上演现实版速度与激情

半决赛首发现场，牵引、载货、工程各成一组，共计70人参赛。比赛分笔试和场地赛两个环节。场地赛上时间为8分钟，项目满分为130分。选手需在在规定时间内完成侧方停车、定点停车、环岛行驶、精准撞杆、激光打靶、S形绕桩、倒车入库等项目。

赛场内，发动机在引擎盖下肆意低鸣，轮胎摩擦着地面蓄势待发，天龙哥们如箭在弦，一声枪响后选手个个秒变赛车手，现场演绎东风版速度与激情。有了初赛

的经验，高手争霸进一步白热化，目标不再局限于完成项目，分秒必争才是天龙哥的必杀技。

经过一天的鏖战，最终，牵引组的陈雪松、李林、王大军，载货组的王昊洪、倪耿、吴文兵，工程组的王强、吕文杰、唐忆，以优异成绩拿下了本场成都站的9张半决赛门票。

陈雪松表示：“这次比赛项目挑战难度还是很大的，对驾控要求很高，但无论是动力、油耗、驾驶室空间、安全性还是操控的精准性，东风商用车的表现都很优秀，不负美名。而且现场能跟很多前辈探讨驾驶经验，学到了很多驾驶技巧和养护技巧，受益匪浅。”这位朴实的卡哥在接过奖章的时候很是兴奋，因为除了获小组冠军和8000元奖金之外，第一的驾控成绩加上笔试成绩，确保他能晋级全国总决赛，有机会向终极大奖冲刺。

趣味夏令营 温情延续赛场外

制造可靠产品的同时，

东风商用车一直致力于用切实的行动，为那些奔波在运输行业第一线的驾驶员朋友送上关爱。发展至今，东风商用车对卡友的关注早已超越个人，延伸至家人。

赛场内“战火纷飞”，赛场外却是一片温馨。现场设置的夏令营活动、亲子互动区域，让赛场之中充满了欢乐。天真可爱的天龙宝玩儿着闹着，温柔美丽的天龙嫂在一旁笑着，整个现场温情满满，让躁动的夏日和紧张的比赛都显得温柔了不少。

由于卡车司机的职业特殊性，平时工作基本都是奔波在路上，贴心的东风商用车还特地准备了健身操和抖腿舞，教大家在工作之余放松身体，解放肩颈和腰背。玩笑中大家拍着背、转着腰，舒展了身体，笑容也随之而来。

不少卡友表示，本来还担心不能带家属，没想到主办方主动邀请，现场还特地为家人们准备了游戏、小礼物、书本、零食等，很是细心。这次带着家人一起来参加比赛，特别开心，找到了久违的轻松和愉悦，连日以来的奔波劳累感觉都被治愈了。

东风天龙中国卡车驾驶员大赛至今已连续举办5届，旨在为3000万中国卡友提供一个交流学习驾驶技术的平台。通过大赛的影响力，潜移默化地将安全驾驶、文明驾驶的理念植入人心，向全国卡车驾驶员传递好的驾驶习惯，以促进货运行业的健康发展。

成都站是东风天龙卡车驾驶员第五季半决赛的第一站，后续还将在广州、襄阳、阜阳、无锡、许昌、济南、天津、正定、咸阳9个城市陆续开展。

10城热“练”，这个夏天，相信东风商用车会在全国范围内再次掀起一阵热潮。

曼恩：前5月 中国市场逆势增长

■ 商用车

2018年，曼恩在中国市场销量增速迅猛；2019年1~5月，曼恩在华销量增速更是惊人，销量同比增长87%，在商用车行业整体增长困难、竞争白热化的形势下，这份成绩单甚至可以用闪亮来形容。

这是曼恩抓住中国高端卡车市场的发展机遇认真做产品、不断用心提升服务满意度结出的硕果。

7月15日，曼恩商用车中国（简称“曼恩”）年度中期媒体沟通会在北京举行。曼恩商用车亚太区总裁 Thilo Halter 携管理团队与到场嘉宾共同回顾了2019年上半年曼恩的骄人业绩，并对下半年企业的发展方向与业务重点进行了分享。

跑赢大盘 逆势大增

2019年上半年，中国货车产销结束增长，同期净减7.9万辆。在这样的大环境下，曼恩在中国实现了逆势增长。

截至今年5月，曼恩的高位增长，在进口卡车品牌中遥遥领先。产品品质保障以及全面的服务体系，是曼恩近两年持续大幅增速的主要原因。通过全面的业务解决方案，进而不断提高客户满意度、重视市场品牌在华传播、商用车领域做到进口品牌传播第一……这些切切实实的努力，成就了曼恩今天在中国市场的优异成绩。

“冠军曼恩”全新发布

在此次媒体沟通会上，曼恩商用车亚太区总裁 Thilo Halter 介绍了曼恩全新的组织架构，并公布了“冠军曼恩”的全新品牌口号，使其能够更加贴近客户群体及市场，并预判进口商用车市场未来两年将会出现一股



Thilo Halter

强劲的增长势头，曼恩也将在进口卡车品牌中继续稳步前进。

2019年下半年，曼恩将在产品业务、员工规划以及系统升级等方面持续发力，进一步提升客户体验及售后服务，扩充人员及经销商伙伴的数量，并持续优化销售资格的认证过程。同时，加快经销商管理系统、客户关

系管理系统以及 Tele Matics 车联网系统的升级。

Thilo Halter 表示，下半年，曼恩会如期推进全新国六产品，不为“升级”而“升级”，要为用户继续制造省油高效产品，保证曼恩品质。

传播进行时 曼恩在行动

在沟通会上，Thilo

Halter 总结回顾了上半年的市场传播活动。

其中，上半年的重头戏“高效行者：致敬在路上的您”活动横跨东西，纵贯南北，共计6000多公里驾驶里程，展现了曼恩出色的安全性、可靠性及高效的燃油经济性。此外，还有FRC机器人竞赛赞助、慕尼黑宝马展、助力

德甲俱乐部国际足球挑战赛等一系列精彩活动，全方位展现了曼恩多维度发展理念。下半年，“MAN至简、行无界”全国路演等一系列重磅活动同样值得期待。

此外，活动还特别安排了中国传统艺术——皮影戏表演，邀请了皮影文化传承人现场介绍有关皮影戏的知识，并邀请各位嘉宾亲手手工操作皮影彩绘工艺。传统文化交流与体验，不仅体现了曼恩在创新活动方面的努力，更彰显了其对企业社会责任的承担。卡车也可以有文化，进口品牌碰撞中华传统艺术，让这场沟通会显得十分特别。

风帆正劲，拼得起技术实力，融得进传统文化。曼恩将继续夯实产品基础，促进技术持续升级，以“客户至上”的服务理念优化售前与售后体验，以实际行动来影响传播。

只有怀有勇气的勇者，才配得戴上王者的皇冠。期待2019年下半年，“冠军曼恩”达成并交出一份更加优异的“成绩单”。

企业直通车



中国重汽：职工再小的事也是大事

本报讯 7月13日，山东省委书记刘家义听了中国重汽一线职工刁统武关于中国重汽改革以来一线职工的获得感后，对在场的中国重汽领导说道，“给一线职工把食堂建好了，对我们领导同志来说可能是小事，但对职工来说就是天大的事情！”

在对中国重汽近一年来的改革成果表示肯定的同时，刘家义对中国重汽各项改革举措给予认可。中国重汽集团党委书记、董

事长谭旭光在一次调研时，看到一线员工蹲在生产现场吃饭，立即决定修建5个职工食堂，让职工吃上放心菜、热乎饭。刁统武在汇报中几度流露出身为中国重汽人的骄傲，“这事儿在一线员工中反响很大，这不仅解决了我们的吃饭问题，更让我们感受到了企业的关心和尊重。”

刘家义这次到中国重汽调研，特别强调“努力让一线职工得到实惠”。

“回到单位，和同事

们说起这次刘家义书记来调研，时时处处流露出对重汽的期望和对职工的关心，大家都很受鼓舞；纷纷表示，只有加倍努力工作，才能让企业发展得更好，不辜负刘家义书记的嘱托。”去年9月份以来，中国重汽的职工先后发了4次奖金，劳务工、合同工一视同仁领取奖金。对于常年奋战一线的刁统武而言，这次改革给予了他极大的信念支撑，“这是中国重汽历史上一次前所

未有的突破，职工思想观念发生了很大变化，大家深刻认识到必须有积极性、创造性，才能有作为、有地位。”

越是平凡处，越是见初心。刘家义对中国重汽“将改革坚持下去”的要求，进一步诠释了习近平总书记“心无旁骛攻主业”的重要思想论断。中国重汽将继续以实干家、奋斗者的姿态扛起使命担当，让“高质量发展”的步伐始终“在路上”。

商 车

沃尔沃卡车：新能源布局三大方向并进

■ 商用车

随着新一轮科技革命和产业变革的推进，新能源交通产业正迈入加速发展的新阶段。然而，与乘用车相比，中重型车辆的零排放，不论在技术路径、运营实践还是配套政策设计等方面，均有待讨论。在近日于海南博鳌闭幕的首届世界新能源汽车大会上，中重型车的新能源发展，成为了国内外专家关注的一大焦点。

作为全球领先的卡车品牌，沃尔沃卡车视环保为其核心价值理念之一。自上世纪90年代起，沃尔沃卡车持续改善内燃机技术，提升车辆燃油效率和排放表现，同时积极布局新能源领域。时至今日，在将传统柴油车型的燃油使用量和二氧化碳排放量降低近20%的同时，沃尔沃卡车还相继成功推出了混合动力卡车、天然气卡车和纯电动卡车等多款新能源车型。

沃尔沃卡车中国销售副总裁胡平说：“没有一种单一燃料可以满足未来市场的所有需求。在发力纯电动卡车的同时，沃尔沃卡车也在加大天然气卡车以及其他替代燃料和混合动力的研发力度，持续推进新能源在商业运输领域的应用，打造未来零排放、可持续的商业运输图景。”

加码电动化

依托沃尔沃集团在电气化运输解决方案领域多



沃尔沃 FH LNG 和沃尔沃 FM LNG

年的专业积累，沃尔沃卡车已推出了两款纯电动产品——首批纯电动沃尔沃 FL 卡车已于今年2月交付客户；另一款电动产品沃尔沃 FE 电动卡车系列，也将于下半年以限量发售的方式登陆欧洲市场。

这两款卡车都主要应用于城市货运、垃圾收集以及其他城市区域的运输配送任务。其中，FE系列车货总重(GVW)为27吨，续航里程为200公里；FL系列车货总重(GVW)16吨，续航里程长达300公里。两款产品均提供CCS2和低功率充电两种不同的充电系统。

纯电动卡车零废气排

放，不仅有助于城市改善空气质量，其低噪声的特性，还使得车辆能承担更多夜间工作，在减轻白天道路负担的同时，为客户创造更多商业价值。

优化天然气卡车

由于全球储量丰富，天然气在未来很可能将替代柴油，成为商用车的重要动力来源。沃尔沃卡车将液化天然气(LNG)卡车视作其新能源发展的另一主攻方向。

2017年，沃尔沃卡车重磅推出了符合欧六排放标准的液化天然气重型卡车——沃尔沃 FH LNG 和沃尔沃 FM LNG，相较于使用奥托

循环发动机的传统天然气车辆，这两款车型由采用柴油循环技术的天然气发动机提供动力，可获得与柴油卡车同等的驾驶性能、燃料经济性和可靠性。沃尔沃460马力和420马力天然气发动机，分别可提供2300牛米和2100牛米的最大扭矩，动力丝毫不亚于沃尔沃柴油卡车。

这两款适用于区域运输和长途运输的卡车，最远行驶里程可高达1000公里，其燃料消耗可较传统天然气发动机降低15%~25%，同时还可减少20%的二氧化碳，若使用沼气，更能减少100%的排放量。沃尔沃 FH LNG 卡车还在意大利斩获

了“2018年度可持续卡车”大奖。

探索混合动力

沃尔沃卡车对于混合动力的探索起步更早——2009年，沃尔沃卡车发布了首款混合动力卡车沃尔沃 FE Hybrid，并于2011年正式交付给客户。2017年，沃尔沃卡车推出了专为长途运输设计的首款混合动力概念车辆，其可将油耗和二氧化碳排放量降低近1/3。

此外，沃尔沃卡车从未停止对于其他可替代燃料的研究，包括氢化植物油(HVO)、二甲醚(DME)等。沃尔沃卡车与兄弟品牌——迈克卡车也是北美第一批获准使用HVO的原始设备制造商。

“新能源应用的最大挑战并非来自技术本身，而是燃料供给和配套基础设施的缺乏。同时，相关法规政策也亟待完善。”胡平介绍说。

在为市场提供更清洁、高效和安全的新能源产品的同时，沃尔沃卡车积极携手来自行业、政府、学术机构等各方合作伙伴，致力于为客户打造全方位的运输解决方案，而不只是单纯销售产品。比如，沃尔沃卡车正与天然气供应商和客户紧密合作，加强欧洲的LNG基础设施建设。此举，也得到了许多国家和地区以及欧盟的官方支持。

企业直通车

克诺尔荣获“2019最佳品牌”

本报讯 由出版商ETM发起的一项读者调查中，克诺尔连续第14次获得制动类“最佳品牌”称号。

出版商Euro Transport Media (ETM)在德国拥有最广泛的阅读商用车杂志“trans aktuell”、“lastauto omnibus”和“Fernfahrer”，

并每年邀请一次该3本杂志的读者来评选行业最佳品牌。一方面，来自这些专业读者的认可，被普遍认为是获奖品牌和产品安全可靠的质量保证；另一方面，这也是品牌形象的重要指标。

今年，这3家商用车杂志的读者再次将制动类的奖项

投给了克诺尔。作为全球制动系统市场领导者，这是克诺尔连续第14次获得这份荣誉。

克诺尔集团执行董事会成员、负责商用车业务的Dr. Peter Laier说道：“当说到创新的移动和运输技术，克诺尔是全球的领导者。在我们服务的细分市场中，克

诺尔是无可争议的互联系统解决方案的领军者。因此，我们是塑造全球城市化、生态效益、数字化和自动驾驶大趋势的重要参与者，这也使得克诺尔成为客户理想的系统合作伙伴。”

克诺尔集团管理委员会主席 Bernd Spies 在斯图加特接

受了该奖项，并说道：“我们升级产品和服务与我们的客户保持密切对话，并不断地调整，以满足客户的需求。该奖项反映了这些专业读者对一流产品和服务的赞赏程度，作为他们的首选系统合作伙伴，我们的目标是，在未来继续给他们留下深刻的印象。” 商用车



集结号吹响

第十二届中国国际卡车节油大赛暨 第二届中国国际卡车驾驶室“金屋顶”奖评选

报名电话：010-88152946 13810469117

品牌网址：<http://energy.cvnews.com.cn/>

联系人：杨孝坤