

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年7月29日~2019年8月4日 □ 2019年第27期 □ 总第631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



金旅客车： 聚力“后补贴时代”

■ 本报记者 李晓菲

今年3月,《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》正式下发,新能源汽车补贴再次大幅度退坡。过去10年,在国家与地方财政两级补贴的强力支持下,我国新能源汽车产业蓬勃发展,产销量不断上升。

如今,财政补贴作为“拐棍”的历史使命即将完成,进入“后补贴时代”的新能源汽车产业将何去何从?

整个产业链都在观望。

作为新能源客车研发和推广的先行者,厦门金龙旅行车有限公司(以下简称“金旅客车”)副总经理赖志艺认为,补贴的退出,将促使新能源汽车产业发展回归产品。

“后补贴时代”,失去补贴扶持的新能源汽车,需要通过技术、产品升级,实现用户价值提升,解决用户购买新能源汽车的价值痛点,才能推动新能源汽车产业继续可持续发展。

产业链联动 落脚产品升级

面对新能源汽车即将迈入的新轨道,着眼于技术和产品升级,金旅客车与福州大学、福建中青汽车技术有限公司、福建省汽车运输有限公司,于2019年6月5日签订联合申报福



赖志艺(左)陪同郭孔辉(右)试乘金旅客车

建省科技重大专项《新能源汽车高效变速器研发与产业化》合作协议。

在四方发挥各自优势的密切合作下,技术与市场取得了阶段性进展,并于7月19日在福州大学发布了新能源产、学、研阶段成果。

据悉,四方联合开发的搭载新能源高效变速器的金旅客车新一代节能公交车,将正式开始量产并交付福建省汽车运输有限公司示范运营。

“搭载新能源两挡AT变速器的金旅客10.5米公交车,是四方产、学、研联合开发的结晶,也是此次发布会的重点产品。新能源汽车变速器的使用,改善

了公交车起步慢、爬坡力不足的问题。在提升车辆性能的同时,电机、电控成本和重量都大幅度下降,可节约10%~15%的能耗,延长续航里程15%~20%,并有效降低最大放电电流,提升整车安全性,带来更佳的经济效益和社会效益。”福州大学副校长张星在致辞中介绍道。

技术、产品升级带来的经济效益和社会效益改善,将在“后补贴时代”提高用户对新能源产品的接受度。

目前,这一四方联合开发的成果,已经具备了走向市场的条件。“搭载两挡变速器的金旅客新能源公

车,实际已经运行了两年多时间,累计行驶里程超过20万公里。”赖志艺补充道,“变速器的使用,改善了车辆起步和爬坡性能,大大降低了能耗,延长了车辆的续航里程,获得了客户的高度评价。”

强强联合 为“后补贴时代”聚力

市场化是产业走向成熟的必然,失去补贴扶持,新能源汽车产业的竞争将更为激烈,积极开展产、学、研合作,不失为一种快速提升竞争力,加快新技术、新产品走向市场的捷径。

此次四方合作,是一次合作共赢的尝试,四方各

自在新能源产业链中的优势,在短时间内促成了阶段性成果的产生。

以金旅客车为例,在新能源客车的研发和市场推广方面,金旅客车一直处于国内领先地位。

从2002年开始,金旅客车就组建了新能源开发团队,成为国内最早研发新能源客车的企业之一。2008年,金旅客车率先在杭州公交开始新能源客车的商业化运营,成为全国第一家实现新能源客车市场化运营的企业。这批全国最早的新能源公交车,在2016

(下转2版)

陕西斯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

销售热线: 0351-8000001 8000002 8000003
售后服务: 0351-8000004 8000005 8000006



金龙客车圆满服务太平洋运动会

■ 商车

近日,太平洋地区迎来一场“巅峰对决”。第16届太平洋运动会于2019年7月7日~20日在萨摩亚首都阿皮亚圆满举行。

在这4年一次的体育盛会上,来自南太平洋范围的国家和地区运动健儿们,在赛场上奋勇拼搏,一较高下。

虽然距离中国万里之遥,但这届太平洋运动会上,赛场内外,中国元素光芒耀眼。“感谢你们对我们的体育基础设施设备、城镇发展和许多其他计划的慷慨贡献。”在本届运动会开幕式上,萨摩亚总理图伊埃帕对包括中国在内的萨摩亚发展伙伴为成功举办这场盛会所发挥的积极作用表示认可。

为帮助萨摩亚成功举办2019年太平洋运动会,中国政府以最快的速度、最短的时间向萨方提供了一系列援助。其中,在交通保障方面,中国援助的26辆金龙客车,在赛事期间承担了运动员往返赛场与驻地之间的接送任务,为赛事提供了安全、舒

■ (上接1版)

适、便捷的通勤服务,受到了各方的赞誉。



运动员为金龙客车点赞

适、便捷的通勤服务,受到了各方的赞誉。

匠心制造 服务盛会获赞

萨摩亚是地处南太平洋地区的美丽岛国,靠近赤道。在交通方面,萨摩亚由于没有铁路,公路在陆路运输中占据着重要位置。虽然如此,但当地却没有客车,客运基本上采用二手卡车改装成的客车,结构较为简陋,并且没有空调,舒适性较差。

2019年太平洋运动会在

萨摩亚首都阿皮亚举行,赛程较长,参赛队员众多,如何解决赛事期间运动员驻地 and 赛场之间的往返通勤,成了摆在萨摩亚政府眼前的难题。但是,随着中国政府援助的26辆金龙客车的到来,这道难题也迎刃而解。

赛事期间,26辆金龙客车投入3条线路运营,穿梭于各大赛场与驻地之间,其舒适便捷的通勤服务,受到了运动员们的好评。

本批金龙客车根据萨摩亚特殊的地理环境及路

况较差、狭窄的实际道路情况量身定制,拥有良好的整车稳定性。内饰讲究,采用皮质座椅,并且座椅间距较宽。运动员们对金龙客车赞不绝口,他们称赞道,“金龙客车乘坐非常平稳、舒适,空间很宽敞,在车上我们可以好好休息,以更好的状态参赛。”

匠心服务 助力交通升级

为了保障运动会期间所有金龙车辆运行安全、顺利运营,力争“车辆零故障,服务零缺陷”,向世界展示中国制造风采,金龙客车特别选拔了经验丰富的技术服务人员组建服务保障团队,派遣至萨摩亚,确保圆满完成运动会通勤保障。

早在车辆抵达当地港口后,金龙客车技术支持工程师也同步到达萨摩亚,对所有车辆进行检测,确保车辆以最佳状态交付给萨摩亚政府。

运动会前期,金龙客车服务团队再一次对所有车辆

进行检查。运动会期间,服务团队24小时待命,配合运动会车辆管理组进行车辆保障工作。此外,服务团队还对萨摩亚招聘的司机进行培训,包括车辆所有功能介绍、注意事项和安全逃生方法、驾驶技巧等。同时,对当地售后服务商的技师进行技术培训和指导。

如今,运动会虽已落下帷幕,但这批金龙客车作为中萨两国友谊的见证,将继续留在萨摩亚担当新使命,投入当地客运事业,提升当地大众公共交通水平,为民众带来更美好的出行服务。

近年来,在国际盛会上不断看到金龙客车的身影。在服务本次太平洋运动会之前,去年11月,同样在太平洋地区,85辆金龙客车为高规格的巴布亚新几内亚APEC峰会提供了会务通勤保障。此外,金砖厦门会晤、俄罗斯世界杯、中国首届进博会……金龙客车以品质与实力展示了中国制造的的魅力,在世界舞台上塑造着中国客车品牌的全新形象。

“在未来技术储备和车型开发上,金旅始终坚持创新驱动的核心战略。今年推出的第二代无人驾驶新能源微循环客车——星辰,就是新能源+智能科技最好的实例。”赖志艺表示。

另一方面,在大力发展福建新能源产、学、研的新环境下,福州大学机械工程及自动化学院与中国工程院院士郭孔辉签订

《新能源汽车高效变速器院士工作站》协议,依托院士及院士团队提升整体研发实力,加快落实新能源汽车高效变速器的产业化步伐。

对此,赖志艺表示,“众人拾柴火焰高”,这是合作的力量,“近年来,新能源客车市场竞争更加激烈,但同时也带来了更加广阔的市场和机遇。金旅客车

恪守诚信经营,坚持自主创新,不断提升产品质量,努力为客户提供更具价值的产品。”

此外,发布会期间,郭孔辉还在赖志艺陪同下参观了金旅展车,并体验了金旅星辰样车。当他得知,这款代表金旅新能源及智能科技最新成果的车型已经批量交付福州本地公交企业,并将用于地铁微循

环线路接驳时,他对金旅能够适时开发出适用于当前公共交通运输企业转型升级新需求的小型化公交产品表示赞许。

星辰能够与“后补贴时代”公共交通企业业务转型需求相适应,也展现了金旅客车在新能源汽车开发领域的丰富经验以及对市场需求变化的前瞻性布局。

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

中通客车助力 许昌公交都市创建

■ 商车

一年前,素有“莲城”之称的河南许昌,迎来了一批新面孔——中通纯电动公交车,给致力于发展公共交通事业的许昌市再添“新动力”,成为许昌市公交都市创建的重要推动力量。

据悉,2017年8月,交通运输部下发了《关于公布“十三五”期全面推进公交都市建设第一批创建城市名单》,许昌市成功入选,是全国首批获批创建的50个城市之一。

自创建工作开展以来,许昌市委市政府坚持把公共

交通事业作为政府主导、持续投入的公益事业。公共交通作为一个城市的文明窗口,许昌市公共交通有限公司(以下简称“许昌公交”)认真贯彻落实市委市政府关于“公交优先、公交优秀、百姓优先”的指导思想,践行“亲情、安全、满意”的服务理念,坚持提升服务水平、提升员工素质、强化安全管理,创建成果斐然,示范效应明显。

2014年以来,许昌公交共购置公交车辆1096辆,全部为新能源和清洁能源车辆。目前,许昌公交在运营

线路47条,公交线网293公里,公交车辆1348辆,站点500米覆盖率100%,且200辆中通纯电动公交也已全部投运到许昌公交的102路、103路、16路、601路、33路、99路公交线路路上。

值得一提的是,200辆中通纯电动车不仅车身外观漂亮,而且车内空间比较大,与传统公交车相比,该批车噪声也格外低,大幅提升了乘坐舒适性。

更为重要的是,中通客车在确保该批车辆产品自身安全的基础上,为该批订单

配备了司机行为规范监测、客流调查监测、电池箱内灭火、易燃挥发物检测、液体检测等多重配置,构筑了全方位的安全体系。该批车辆在改善群众出行条件、保障市民安全出行的前提下,也进一步提升了许昌市城市文明形象。

此外,在公交都市创建期间,许昌公交开展了夏季行车安全教育、消防应急演练、冬季恶劣天气行车安全培训与演练,并对小学生实行半价乘车,对现役军人、残疾人、60周岁以上老人等特殊群体实行免费

乘车。与此同时,许昌公交加强公共自行车与其他交通方式的衔接,解决市民出行“最后一公里”问题,并建立了许昌市公共交通基础数据库,为线网评价、线网优化、交通政策制定等工作提供了基础数据支持和科学依据,市民满意度大大提升。

接下来,许昌市将继续对标公交都市,加快公交都市创建进程。200辆中通纯电动公交将一如既往承担许昌市民的出行重任,为许昌公交都市的创建工作贡献更大力量。

法士特集团荣获 “全国模范劳动关系和谐企业”称号

■ 郭钰文

7月11日,全国构建和谐劳动关系先进表彰会暨经验交流会在北京召开,中共中央政治局委员、国务院副总理胡春华出席会议并讲话。法士特集团荣获“全国模范劳动关系和谐企业”称号,集团公司党委副书记、工会主席陈兵代表企业上台领奖。

在法士特50多年的发展历程中,始终坚持党的领导,培育健康向上的企业文化,切实维护职工的根本权益,助力职工实现人生价值,积极构建和谐劳动关系,形成“我靠法士特生存,法士特靠我发展”的核心价值观,充分彰显了法士特矢志不渝追赶超越、同心共筑汽车强国的使命情怀。

近年来,法士特不断提高对和谐劳动关系的认

识,规范企业行为,完善各项机制,强化法律法规的落实,打造企业与员工“命运共同体”相互依存的密切关

系。通过严格落实劳动合同制度、以职代会为基本形式的企业民主管理制度、集体协商制度、劳动争议预防调

解处理制度等途径,尽最大可能把职工最关心、最现实、最直接的生产生活问题解决

好,使职工群众的知情权、参与权、表达权和监督权得到有效保证,有力地维护了职工队伍和企业大局的稳定,实现了企业与职工的和谐发展。

“全国模范劳动关系和谐企业”推荐评选工作,是由人力资源和社会保障部、中华全国总工会、中国企业联合会、中国企业家协会、中华全国工商业联合会联合组织创建的表彰活动,在全社会具有广泛深远的影响和良好的示范效应。获此殊荣,是国家对法士特构建和谐劳动关系的充分肯定,将极大鼓舞员工士气,形成共同实现“三大愿景”目标的凝聚力和向心力,为企业实现高质量发展提供重要支撑,推动企业加速实现国际化、多元化、高端化发展新局面。



法士特再获殊荣

圆梦足球 宇通助力

■ 商车

7月20日,2019世界名校足球赛(简称“WEUFT”)已进入到决赛阶段,宇通客车联合世界名校足球赛,在华南理工大学举办了主题为“圆梦足球,宇通助力”的儿童足球友谊赛。世界名校足球赛主办方、剑桥大学球队教练与球员、宇通客车品牌营销副总监出席了活动。

在活动现场,20余名务工人员子女穿上了宇通客车为他们赠送的专业足球服,在剑桥大学球员的指导下,进行了一场别开生面的友谊赛;剑桥大学球员展示了精湛的球技,剑桥“学霸”也分享了如何平衡体育爱好与学习,孩子们纷纷表示“太精彩了”!

热爱足球的孩子们不仅圆了他们的“绿茵场足球梦”,更被世界名校学子对体育、对生活的热情所感染,活动为他们“圆梦”更“筑梦”,为他们展示了更广阔的世界,更多元的思想。宇通作为本次世界名校足球赛的指定用车赞助商,借此平台,将一以贯之地持续发扬对儿童群体的关爱。

用责任与爱心 为梦想加油

据了解,参加此次活动的20余名孩子,分别来自广东、福建、湖南、河南等地。他们有的在上学前就跟随父母来到广州生活,有的只能在假期与父母团聚,条件的差异,并没有阻挡孩子们对足球和体育的热爱。剑桥大学队员在接受记者采访时说:“这些孩子对足球有着无限的热爱与执着,他们勇敢又坚强,非常了不起!”

宇通客车品牌营销副总监蒋冰在活动现场致辞时表示:“足球,象征着自信、勇气、团结、智慧、拼搏,并寄托着人类的梦想。创造美好、守护梦想,是宇通最大的梦想,宇通会为此这个梦



热爱足球的孩子们圆梦绿茵场

想而不懈奋斗。”

一名孩子在接受记者采访时说:“老家的学校没有标准的足球场,我们就在空地上玩儿。这次可以在草地上踢球,还和剑桥大学的哥哥们学到了很多踢足球规则与技巧,真是太开心了,我要好好学习,将来也去剑桥大学。”

助力孩子们圆梦、筑梦,是宇通客车常年践行社会责任与担当的缩影。事实上,从金秋助学到宇通爱心夏令营,从投资创建“多媒体成长空间”远程教学点到此次助力孩子们与世界一流学校球员“玩儿足球”……宇通对儿童的关爱,已从单纯的捐赠财物向关注精神、弘扬文化多元帮扶进行过渡。

企业直通车

本报讯 随着我国高铁的普及,长途公路客运市场需求逐渐萎缩。受接驳需求拉动,为适应中短途客车市场发展,福田欧辉匠心打造HC系列城间客车产品,并在全国范围内举办巡展,希望实现产品与市场的“无缝对接”,助推旅游客运市场提档升级。

作为全球销量领先的客车生产企业,宇通一直将反哺社会作为己任。多年来,宇通以热心、诚心和恒心回报着社会。值得一提的是,宇通还一步一步建立起了完善的公益工作体系,实现了公益的常态化。

截至目前,宇通对社会的救助范围已覆盖灾区、希望小学、抗战老兵、平民英雄、大病人群、空巢老人、残疾人士、贫困人群以及学生群体等,用责任与行动践行着企业社会责任。

让足球连接 世界多元文化

2019世界名校足球赛,将是2019年夏天一抹青春活力的记忆。而宇通客车留

在这场比赛中的记忆,不仅仅是温情,还有陪伴与守护。

绿茵点亮梦想,激情舞动青春。在这个多国“学霸球队”云集的场合,宇通客车成为了服务本次赛事官方指定用车,为几百名世界名校的大学生提供了舒适、安全、便捷的出行服务,再次向世界展示了“中国实力”。

世界名校足球赛赛事总监 Jez George 说:“足球是世界上最好的运动,它让我们成为了一家人,不分国家、无论背景,都可以在足球中找到乐趣。”

据了解,世界名校足球赛,是首个全球顶级名校足球赛事,旨在为全世界热爱足球的大学生搭建一个互相

交流、展现自我的舞台,传递体育精神,促进校园足球事业的发展。赛事由清华大学主要发起,已成为世界大学生足球领域的一项标志性赛事,每年举办一次,已经成功举办了三届。

今年参赛的学校有英国剑桥大学、英国牛津大学、美国南加州大学、德国图宾根大学、荷兰莱顿大学、南非金山大学、意大利都灵理工大学、加拿大英属哥伦比亚大学以及中国的清华大学、北京大学、华南理工大学、华中科技大学,共计12支名校队伍。

宇通客车赞助2019世界名校足球赛并冠名剑桥大学足球队,再次为中国品牌对外形象加分,同时体现了宇通不仅为美好出行,更为美好生活。作为“中国制造”客车品牌的代表,宇通已是服务全球各大体育赛事的“常客”,曾服务过2018年俄罗斯世界杯、2015年智利U17世界青少年世界杯、2008年北京奥运会等。接下来,宇通客车将以更从容的脚步去追赶新的精彩,为更多活动和会议增添质感和温暖。

有温度的品牌,更能经久不衰。宇通品牌形象的塑造,不仅仅在于品质、销量和业绩,更在于使命、责任和担当。未来,宇通将继续以实际行动与感恩情怀,在履行社会责任的道路上阔步前行。

福田欧辉 HC 系列新品闽粤巡展再获好评

2019年7月20日,福田欧辉HC系列新品在闽粤两地的巡展圆满收官。巡展现场,当地用户对HC8L、HC9两款展车的配置进行了详细了解,经过试乘试驾之后,对车辆外观、空间内饰等方面给予了高度评价。

福建作为旅游大省,地形以山地、丘陵为主,素

有“八山一水一分田”之称。作为全勤商旅客车,福田欧辉HC系列产品适合当地地形特征,采用全承载、多重金刚封闭环结构,配备多功能方向盘,在提升整车安全度的同时,方便司机操作,提升行驶的安全性。此外,闽粤两地为亚热带、热带季风气候,雨量充沛,为此,HC系列

产品配装智能雨刮,可根据雨量大小自动控制雨刮的摆动频率,减少司机操作步骤,提高行车安全。

福田欧辉用心解读用户需求,洞察市场发展趋势,定向打造全新一代中短途商旅客车——HC系列城间客车以全面优化的性能、超越经典的品质,实现全天候运营,向未来致敬。商车



安凯客车： 为夏季安全用车“遮阳”

■ 商车

炎炎夏日，不断飙升的温度炙烤着大地。可安凯服务工程师们仍然奋战在高温中，他们是新能源客车的安全员，他们也是安全用车的守护者。

安凯服务工程师再出发

夏季既有高温炎热，又有雷电暴雨，对于新能源客车来说充满了考验。为了防范新能源客车存在的夏季安全隐患，从5月1日~6月30日，安凯客车在全国范围内开展了为期2个月的安凯夏季新能源客车服务活动。

此次活动，旨在对安凯新能源客车安全关键部位部件进行检修和排查，同时对相关驾驶人员开展必要的新能源客车维保知识培训，以整体提高新能源客车运营保障力度，减少新能源车辆故障率，进一步向用户传递安凯客车的贴心服务和人文关怀，为用户带来安全、节



安凯服务工程师进行车辆检查

能、顺畅的夏季新能源运营保障。

活动主要针对“车”、“人”两大重点展开。活动期间，安凯服务工程师深入全国新能源客车用户，由各地区驻外服务经理、安凯新能源服务专家、供应商服务代表、服务站技师组成的服务小组，对新能源客车的三小电（空调、转向、打气泵）、三大电（电池、电机、控制

器）、夏季除尘等进行全方位的车辆安全检查。特别是空调，作为夏季车辆高负荷运转的关键部件，空调系统的工作状况直接影响到车辆乘坐舒适性及运营效果。从技术层面检查保障每一辆车，彻底排除安全隐患，为用户送上贴心的安全保障。

除了“车”，“人”也是此次活动关注的重点。在此

次夏季新能源服务活动中，安凯客车深入全国用户，开展了《新能源车辆夏季维保知识》专题培训，由新能源服务专家现场授课，帮助用户掌握夏季新能源客车维护的关键点和注意事项以及如何在夏季高温和暴雨天安全驾驶等操作注意事项，进一步提高用户的新能源车辆使用和维修保障能力，保障行车安全。通过“人、车”两大重点双管齐下，安凯服务工程师全力保障新能源客车安然度夏，为更多的用户创造更大的价值。

客车服务再升级

事实上，安凯客车一直非常重视用户的售后服务体验，去年就获得了中国质量认证中心（CQC）颁发的“五星级”售后服务认证。而本次安凯夏季新能源客车服务活动作为“安凯家园”活动的一部分，再一次向用户展示了安凯客车的高品质服务。

安凯客车经过多年持续努力，已经把“安凯家园”发展成为行业中有口皆碑的服务品牌标杆，用快速、优质的服务，赢得了越来越多用户的认可，为客车行业不断注入新鲜活力。

“安心车，凯旋路”，安凯正在身体力行，用实际行动践行这一价值理念。安凯客车始终着力打造“主动服务”模式，通过“四项承诺”、“四个要素”、“四季关怀”、“四大互动”来打造卓越的服务品质和友好的合作关系，持续提升用户满意度。

目前，安凯的“四季关怀”活动内涵正在不断加码、升级。此次安凯夏季新能源客车服务活动，是在“夏季送清凉”活动基础上的再升级。如今，安凯夏季新能源客车服务活动已经圆满结束，但安凯客车主动服务的步伐没有停止。安凯客车坚持用主动关怀的服务，为用户带来更安心的用车体验。

行业动态

中国邮政探索“准加盟制”推进寄递业务跨越式发展

本报讯 近日，中国邮政集团公司召开工作座谈会，对上半年成绩以及未来的发展计划作出具体阐述。

上半年，中国邮政集团营业收入同比增长5.9%，利润同比增长24.9%，均超序时进度。其中，寄递业务实现触底回升，收入增幅由负转正。从3月同比降低3.1%到6月同比提升13.7%，利润较序时进度少亏4亿元。时限提速取得本质性突破，52个重点城市互寄标快次日递率提高10.3%。

邮政集团公司董事长刘爱力表示，全力推进寄递业务跨越式发展，是今后中国邮政的重中之重。要持续深化寄递改革，必须在年底前完成各环节、各种资源的全面整合工作；推动全网时限建设力度，确保高峰期不积压不拥堵。

推动中国邮政可持续发展，还要强化支撑体系。要持续深化企业改革，大力推进科技赋能，着力提升

企业管理水平。深化改革方面，加快推进中国邮政公司制改制，加快推进邮储银行改革创新，加快推进中邮速递易、中邮科技“引战”混改，力争年内完成“引战”，加快推进股权投资清理整合工作。

在推进科技赋能方面，一要加强信息科技顶层设计。抓好数字邮政规划、新一轮IT规划和数据规划编制，推进ERP、CRM、在线业务平台等八大平台建设。二要加快新技术融合应

用。推进互联网、大数据、人工智能与邮政的深度融合，建设人工智能平台，在5G应用等方面开展新技术应用研究。三要提升数据服务能力。持续推进大数据平台能力建设，推动数据共享，加强数据管控。

在提升管理水平方面，推进调整完善年度绩效考核办法、加强选人用人管理、加强员工队伍建设、强化劳动用工管理、加大审计监督和集中采购力度、增强品牌竞争力等7个方面工作。

此外，刘爱力还提出五点要求：一是加快推进能力建设，能力先行，不等待、不犹豫。二是因地制宜地探索实践营销端“准加盟制”、承包制和众创众享等模式，集团公司暂不搞“一刀切”。三是抓紧实施全网集包工作，不等不靠，在推进过程中解决问题。四是强化邮递人力资源整合，打破界限、打通使用。五是积极尝试应用平板车、高栏车等外包运输车辆，进一步提升装载率，降低运输成本。 **商车**

苏州金龙： 为夏日行车安全护航

■ 商用车

夏日酷暑，是对客车承受外部环境温度、内部散热、运行强度的多重考验。为提高车辆夏季运行可靠性、安全性，体现主动服务和客户关怀理念，苏州金龙于日前在全国范围内启动了2019年“贴心海格伴您行——入夏服务活动”。截至7月中旬，有23个省市的1.1万多辆海格客车得到了免费服务，其中新能源车9372辆，覆盖公交和客运企业644家。目前，活动在全国各地持续进行。

本次夏季服务活动，以贴心关怀和车辆安全保障为宗旨，为更好满足车辆夏季高温使用环境和暑期使用强度的需要，苏州金龙针对车辆安全系统进行全面检查维保服务。服务内容涵盖常规零部件21个检查维护项目、天然气系统22个检查项目、新能源客车动力电池等6个系统总成的20个项目。

为了更高效、更便捷、更广泛地组织夏季服务活



“贴心海格伴您行——入夏服务活动”正在进行中

动，苏州金龙服务工程师针对10辆车以上公交、客运、旅游等重点客户，采取上门服务沟通服务活动事宜的方法，根据客户车辆运行计划制订活动方案。活动也由客户开车到服务站点，转变为海格工程师上门到客户停车场

地、旅游景点、汽车客运站等现场服务，让客户在炎热的夏天不用奔波，感受海格专业、高效、贴心的服务。

镇江公交目前拥有海格客车700多辆，近几年的新增车辆以纯电动客车为主。镇江公交机务技术处负责人

表示，纯电动客车的维保，是机务技术部门车辆管理的重中之重，苏州金龙每年的夏季服务活动，为镇江公交提供了便利和帮助。今年的主动上门服务，又像及时雨一样解决了公司绝大多数新能源客车的维护保养问题，

海格的售后服务值得点赞。

西安公交集团、西安阎良交通运输有限公司、西安谐行汽车运输有限公司、陕西友谊汽车有限公司等西安地区客户拥有海格新能源客车超过1300辆。为不影响车辆正常营运，海格西安服务站针对西安公交等单位成立专项服务小组，利用客户车辆运行间隙，按照服务活动计划外出上门加班加点巡回服务，提前在夏季来临前完成了所有安全检查。

近年来，苏州金龙突破传统服务管理理念，聚焦车辆安全管理，在准确把握市场形势、洞察用户需求诉求的基础上，通过创新打造全新的用户体验，不断提升用户满意度和忠诚度，助推客运行业健康可持续发展。

据悉，本次夏季服务活动将持续至9月底结束。此外，苏州金龙的暑期校车服务等活动，也即将在全国范围内展开。

商用車新网

Http://www.cvnews.com.cn

深度原创 全媒体平台发布



上汽大通D60： 要个性 就选它

■ 本报记者 杨孝坤

7月20日，商用汽车新闻记者长途试驾了这款车，可以负责任地说，上汽大通D60绝对是国产中型SUV的精良之作。

售价区间为9.38万~16.78万元（定制的最低和最高价格），对于大部分购车用户来说毫无压力，根据自己实际需求进行选配，这钱花得绝对物有所值。

闲话不多说，准备发车。

外观潮流动感 紧追潮流

上汽大通D60有8种车身颜色可供选择，记者试驾的这款是珊瑚红色。据企业负责人介绍，后期个人定制的颜色也会推出。

D60提供了“镀铬满天星”、“酷黑满天星”、“暗黑蛛网式”3种前格栅设计。记者试驾的这款车是“镀铬满天星”，潮流感十足。

标配前后呼应的全LED分体式矩阵大灯与贯穿式LED钻石尾灯，流光溢彩间魅力尽显。前尾灯均搭载了全球首创的“离骚”模式，触屏即可轻松切换为“云兮、逐兮、腾兮、远兮”，极富诗情的“光影诗歌集”。

排气管双边单出，是真的两个排气管，绝对不是其他品牌用于装饰的设计。

D60拥有4720mm车长、2760mm的轴距，车身尺寸在同级别车型当中相当有竞争力。

记者试驾的这款D60，配备了235/50 R19的马牌轮胎，同时D60也提供了17寸、18寸两种规格，供用户定制选择以及4款不同轮毂造型供选择。

后排可以选择加装隐私玻璃，省去贴膜烦恼。

内饰惊艳 配置高规格

记者试驾的这款车配备了14英寸大屏，该尺寸在同级别中绝对属于主流配置，内置了斑马系统，很多



上汽 MAXUS D60

功能都可以通过语音控制搞定，大大提升了日常用车的便利度。音乐、导航、天窗、空调调节等功能，都可以通过语音实现。高清360°全景影像，为行车安全又加了一层保障。

对用惯了实体按键的用户来说，可能多少有些不习惯。不过在一上午的试驾过程中，记者已经适应了这套系统，操作起来还是非常方便的。

配备了12.3英寸宽幅全屏数字仪表盘，行驶过程中屏幕指示非常清晰。

仪表台上方就是W-HUD航空平视智能系统，对于行车安全非常有帮助。一般中级车以上车型会有该配置。没想到在中型SUV上也可以选择如此高规格的配置，对于追求潮流的年轻人来说，绝对是大大地满足！

上汽大通采用的是C2B模式，不会对配置进行捆绑，用户可以通过蜘蛛智选，在线定制自己的专属配置车型，自由组合。

车内还配备了无线充电面板，方便行车过程中为手机充电。

记者试驾的这款D60，配备了顶级豪华跑车首选的ALCANTARA材质包覆座椅，色泽饱满、触感柔和，包裹性非常好。

超大穹顶式全景天窗，也为驾乘带来非一般的自由感受。

该车可以选配Air Clean空气净化系统，这点不得不说非常人性化、智能化。

采用防炫目后视镜，后视镜上方有USB接口，在蜘蛛智选中，用户就可以选择加装行车记录仪，省去布线烦恼，完全不会影响美观。

记者试驾的这款车，座椅布局采用2+3+2的形式，D60提供了5座、6座、7座3种座椅布局可供选择。独有2+2+2座椅，7座车型在大5座车型的基础上提供了7人乘坐的可能，即使7人出行也不用分乘两辆车。

动力澎湃 毕竟带“T”

D60搭载1.5T涡轮增压发动机和7速双离合变速器的完美组合，发动机最大功率为124kW，最大扭矩为250N·m，变速器仅需200

毫秒即可完成换挡，动力输出平顺高效。此外，还有1.3T发动机和6速手动变速器可供选择。

D60配备了BSD盲区监测、高清360°全景影像、APA自动泊车、高阶ADAS智能辅助驾驶系统等高端智能配置，MAXUS D60提供全方位的主被动防护，让用户纵享驾驶，后顾之忧。

在半天的试驾过程中，D60在动力上的表现可以说非常完美，无论是低速还是高速状态下，当涡轮介入的时候，那种动力强劲的感觉一下就来了，瞬间超车毫无压力。可能地板油让噪声提高，但是日常用车中，这种开车方式还是比较少的。

小结：

上汽大通带来的这款D60绝对是良心之作，对于喜欢中型SUV的朋友们来说绝对是不错的选择。潮流动感的外观、极富科技感的内饰、良好的人机交互系统等，都是加分项。

当然，最吸引用户的，想必还是C2B的定制化模式，那些不想要的配置通通可以去掉，留下的都是真正需要的，这太有吸引力了。上汽大通的定制化服务，完全可以解决“价格和配置矛盾”带来的烦恼。



D60 内饰设计惊艳

“出彩天龙哥·中国好司机” 襄阳赛区火热开赛

■ 本报实习记者 张咏琴

7月19日,第5季东风天龙中国卡车驾驶员大赛襄阳赛区半决赛隆重开赛,来自全国各地的108位天龙哥驾驶东风天龙KX、KL以及KC,角逐牵引、载货、工程3个组别的冠亚季军。

中国好司机名单出炉

东风商用车在国内首创东风天龙中国卡车驾驶员大赛,旨在提高驾驶员的驾驶技能,推广节油、安全驾驶的理念,聚焦卡车驾驶技能提升,为卡车司机提供展示自我的平台。

东风康明斯发动机有限公司营销公司副总经理龚作伟在致辞中表示,“在历届的比赛过程中,天龙哥们得到了驾驶技能的锻炼和提升,同时收获了彼此间深厚的友情。我们将为广大的用户提供更加信赖的产品和服务,我们将与众多的用户一起不断向前发展、壮大,以康明斯动力驱动世界前行,实现至美生活。”

第5季东风天龙中国卡车驾驶员大赛自开赛以来获得各方关注,两个月内开展初赛近200场,共有10000余名驾驶员报名参与初赛,最终,699名选手脱颖而出晋级半决赛。此外,到场观摩的客户达到1.6万人之多,也创下历届大赛之最。

此次襄阳赛区比赛,根据卡车司机日常工作环境设置比赛项目,从理论、实际操作两个方面对司机的驾驶技能、节油技能和安全知识进行打分。

第二届比赛冠军彭剑告诉记者:“实践和理论相结合,一方面对心态提升特别有帮助。心态在开车过程中十分重要,开车要保持心态平和,通过比赛检验自己心态。另外,我们大部分卡车司机只有考驾照时会突击学习理论,平时很少接触理论知识。比赛涉及到的交通法规、安全驾驶、急救措施、



颁奖现场

车辆配置等知识,能直接运用到实际操作中,对我们开车有很大帮助。比赛也是一种学习的手段。”

经过激烈的现场比拼,最终,牵引组:陈洁陶以265分位列第一,鄢曙光以8分之差获得第二,万成位列第三;载货组:郭贺以优势

比分获得第一名,田波和任胜杰以1分之差分别获第二、三名;工程组:梁祖德、卢基辉、谢能亮,分别获第一、二、三名。

与卡车司机的一路相伴

东风商用车一直致力

于关注卡车司机的生活,天龙哥大赛也是一场推动全社会共同关注、关爱卡车司机群体的赛事。开赛仪式上所有的参赛选手共同发声,一同回顾《卡车司机宣言》,号召全国司机文明驾驶。

东风商用车有限公司专

用底盘部部长刘志强表示,今年恰逢东风公司成立50年,感恩客户一路相伴、不离不弃。作为中国商用车行业的代表,东风商用车将持续以可靠的商品、可靠的运营、可靠的服务,不断提升运营质量与效率,与广大用户携手,共创道路运输从业者的美好生活。

本着“关怀每一个人、关爱每一部车”的主题,东风商用车特意安排了东风卡车文化夏令营的活动,本活动是东风商用车为了关爱卡车司机子女而特别推出的。作为卡车驾驶员大赛中的一个子活动,今年的夏令营特别设置了儿童交通安全公益课堂,趣味卡车英语课、趣味亲子游戏等,让参加夏令营的天龙宝和家长们都能在活动中有所收获。

襄阳赛区半决赛已经落下帷幕,天龙哥们在赛场上各显神通,呈现了精彩纷呈的比赛。未来,东风商用车将持续关注卡车人的需求,为卡车司机提供更优质的服务。

企业直通车

东风商用车全系商品迈入国六时代

本报讯 国六大考,东风商用车又一次站在了行业前列。截至目前,已完成东风天龙KX、东风天龙KL、东风天锦KR、东风天龙VL、东风天锦VR五大平台的国六全覆盖。

东风商用车全系商品走向国六,并非临时起意。早在2016年,快人一步的东风商用车便启动了前瞻性战略布局。2017年,随着国家“蓝天保卫战”计划的发布,东风商用车迅速响应,成立由公司主要领导牵头的专项团队——CFT(跨职能合作)进行国六攻关,全价值链协同。在国六发动机的投入上,东风商用车更是倾

注了巨大的精力与资金。

3年来,在经历大量市场调研、反复的试验与论证后,东风商用车在短时间内攻克了多个技术难关,于多类别技术领域取得创新性突破。

目前,东风商用车的国六柴油发动机排量从4L一直覆盖到13L,功率从150马力覆盖到600马力,且DDi50发动机和DDi75发动机已于今年3月进入量产。值得一提的是,国六阶段,除了借鉴沃尔沃先进技术的自主DDi11发动机取得成功外,完全自主开发的13L DDi13发动机也在7月16日顺利完成

工艺试装点火。

据了解,DDi13发动机是一款完全自主正向开发的发动机,设计中采用了包括东风商用车新型燃烧系统技术在内的多项自创的专利技术以及集成化、模块化及轻量化设计技术,各项核心技术指标均直接对标国际竞争机型的先进水平,具有经济性、超强可靠性、动力性三大优势,是一款满足国六阶段排放标准的主力重型发动机。

东风商用车仅用了9个月,就完成了DDi13发动机的生产准备工作,比正常的准备时间缩短了一半,并将于今年开始进行小批量生

产,2020年将实现上量。

13L发动机作为市场公认的重卡的黄金排量、未来动力的主流选择。此次试装点火,标志着东风商用车独立自主开发的国六DDi13发动机正式从产品设计迈向工业化制造,又一次凭借前瞻性的布局和创领性的技术抢占市场,助力商用车行业升级。

全系产品迈入国六时代,证明了东风商用车的研发实力在快速提升。在东风公司成立50周年之际,东风商用车通过排放引领、性能升级及服务解决方案三管齐下,为绿色高效新时代创造了良好开局。 **商用车**

襄阳人李青山的东风情怀

■ 本报实习记者 张咏琴

“我是东风出身的。1992年到东风十堰，开始做商品车运输。而且我是襄阳人，东风在湖北，无论是情怀还是品牌效应，我都认同。”湖北东润汽车集团董事长、湖北兴荣亚汽车销售服务有限公司（以下简称“湖北东润”）董事长李青山告诉商用汽车新闻记者。

在7月19日举行的“出彩天龙哥·中国好司机”襄阳站半决赛现场，李青山向记者谈起了他与东风商用车的缘分。

襄阳人的东风情怀

身为襄阳人，李青山很早就对东风有了认识，1992年接触东风之后，他再次被东风品牌魅力折服。2007年，李青山带领公司做东风品牌一级代理，销售量从200辆、500辆、800辆、1500辆，最高时达到2700辆，公司年年攀升的销售额，证明了他的选择是正确的。

“东风有新产品都是在我们襄阳第一个卖，我们襄阳的用户也能最快适应新潮流。”李青山说，“司机买车很相信我们，因为东风汽车头、挂、售后都是自己的，使用更有保障。客户在我这儿买车，买得放心，没什么顾虑。我们好多用户买车前甚至都没有见面，只要一说是从我这里买，10辆、20辆直接就签合同了。”

未来，李青山拓展改装车业务，按照标准化的智能制造标准，把自己旗下的东润带动起来，带动专用车销售，在襄阳建成高端的专用车生产基地。

商人逐利，很多经销商是多个品牌同时销售，但因为对东风的情怀，李青山只做东风。“我们和东风商用车本就是战略合作伙伴。未来，我们会将东风搅拌车往智能化、全自动流水线的方向改进，我也只改东风的。”



李青山

跟随东风响应新需求

近年来，国家对超载治理越发严格，汽车行业面临的“减重”挑战越来越大。

李青山表示，国内卡车行业，很多车型都是超标的。随着国家层面一系列治理措施、政策的开展和执行，很多用户其实都有换车需求。“比如说现在普遍受到关注的超载问题，东风商用车一直在进行轻量化相关的研发，把轻量化做得特别好。”李青山表示，他们也一直在进行轻量化车型的市场推广

和销售。

据悉，东风从高强度、轻质金属、非金属基复合材料、先进成型工艺、集成设计结构优化等5个方向开展汽车轻量化研究。此次比赛使用东风天龙KL，前桥采用的就是轻量化的少片簧悬挂，减轻车身重量的同时提高了载货量，帮助用户实现收益最大化。

同步“客户为上”理念

能够受到众多客户的认可，除了东风产品值得信赖

外，李青山在销售上也很有有一套。

了解客户需求，为客户精打细算，将客户利润最大化、价值最大化，是李青山一直在做的。

为客户推荐车型时，李青山会精准计算节油多少，并将节油成本按照1年、2年、3年计算收益。

此外，他还线上建立了多个司机群，通过司机群共享信息，获得更多物流通信息。比如有人在群里说在宁夏有一批货，群里的司机可以立刻调配

车辆去拉货。“我们能为用户及时调配车辆，在我们的小圈子里实现车货匹配，货主车子不够用的时候，我们就帮他调车。”

在东风的影响下，李青山很早就开始注重服务理念的转变。2007年“营销转型”会议后，他开始布局服务营销，服务于东风、服务于公司品牌、服务于客户。

为此，他的公司在襄阳建立7个4S店，达到一县一4S店标准，客户只要买了车，就能在每个县都找到维修点。并且4S店全部使用东风原产件，保证车辆安全性和使用率。

“有一次一辆车的发动机在广东韶关发生故障了，我们准备好配件，开着皮卡连夜赶往韶关，一个通宵就修好了。还有甘肃、宁夏的都是在我们这边维修，所以我们外地客户维修特别多。”公司有专门客服中心，会定期回访客户，以便改进服务。

襄阳是李青山的根，东风是他梦想开始的地方。在与东风商用车的合作中，李青山紧跟东风步伐，凝聚自我品牌竞争力，打造属于自己的品牌。未来，他将怀揣对家乡的热爱、对东风的真情继续前行。

企业直通车

现场成交 52 辆 东风福瑞卡姑苏起航

本报讯 7月16日，东风福瑞卡（全新）苏州地区一级经销商——苏州联东汽车销售服务有限公司在苏州举办开业典礼暨新老客户品鉴会，开业典礼现场收获订单52辆，打响了东风福瑞卡进军苏州市场的第一枪。

全新东风福瑞卡F7/F11（锡柴版）产品，是2016~2017年上半年，东风汽车和一汽解放两大国内卡车专家强强联手，开创性地

将一汽解放锡柴的发动机技术和东风优良的整车基因进行融合，推出的在行业内极具竞争力的标杆产品。

其中，F7（锡柴版）定位于物流标载运输，F11（锡柴版）定位于物流重载运输，F7/F11统一搭载一汽锡柴康威4102国五发动机，在前后桥、车架、轮胎和货箱尺寸等方面采取差异化配置，从而满足了不同客户的承载需求。整车具备强劲动力、多拉快跑、高效可靠、

省油省心的核心优势。

全新东风福瑞卡F7/F11（锡柴版）采用的一汽锡柴4DX23-140E5发动机，采用主流的SCR技术路线，动力充沛，最大可输出140马力。扭矩450N·m，排量为3.86升，动力强劲，无论在平原、山地还是其他各种复杂路况，全新东风福瑞卡F7/F11（锡柴版）都表现出色，堪称全能。

除了强大的动力，F7/F11（锡柴版）搭配知名车

桥（其中，F7搭载世界知名“红桥”——东风德纳车桥）、高承载大梁、高品质钢丝胎和大容积货箱，带来了承载力的巨大提升，使整车承载能力、可靠性，在同类产品中遥遥领先。

活动现场，苏州联东还精心准备了精彩演艺、妙趣横生的互动游戏、振奋人心的幸运抽奖活动，让现场的每一位用户都感受到了东风福瑞卡回馈卡友的满满诚意。

商 车

480马力车型上市 广汽日野“加大马力”向前

■ 本报记者 王宣

7月23日,以“日野芯作 大有可为”为主题的广汽日野700臻值系大马力车型上市发布会在广州举行。广汽日野正式引入黄金动力——日野原装进口E13C发动机480马力系列,分别配备6×4和4×2车型,开启了广汽日野的大马力时代。

大马力车型应时而生

活动现场,广汽日野总经理保田俊朗在致辞中表示,本次活动主题当中的“芯”有3个含义:一是搭载新“心”,“心”即车辆发动机;二是臻值系“新”产品;三是用“心”提供TS,TS即全方位客户支持。广汽日野希望通过大有可为的强劲动力、高效运输、最具性价比的新品车辆征服未来。

要征服未来,便要对当下的市场有清晰的判断。广汽日野认为,近年来,中国物流行业飞速发展,对于货运的时效性要求越来越高,规定时间内必达,已经成为运输界的最低生存法则。而这,极考验车辆的整体性能。

但是,鱼和熊掌不可兼得。大马力车型在带来高效率的同时,往往会导致运营成本上升。相关数据显示,燃油成本会占到全生命周期总成本的40%以上,在保证时效的同时最大限度地节油,成为运输行业的“痛点”。广汽日野正是针对运输行业的这种现状,潜心打造出700臻值系大马力版牵引车型。这种车型,能更好地匹配运输线路包含中、西部高海拔及山地的用户,助力其降本增效。

配置细节处处是匠心

广汽日野首批700臻值系大马力车型共有两款,即6×4的480ps大马力版和4×2的480ps快递版,均采用原装进口日野E13C发动机,搭配采埃



广汽日野700臻值系大马力车型正式发布

孚Ecosplit 4~16挡变速器,形成了超级动力链,体现了广汽日野的高品质追求。

从具体参数看,日野E13C发动机功率是355kW,发动转数在1050~1500之间可以达到扭矩峰值,在低转速下便能爆发大扭矩,完全满足客户重载、爬坡及在山区行驶的需求。

作为百年日野引以为傲的黄金动力,日野E13C发动机采用发动机ECU与车辆控制ECU相结合的智能型双ECU,通过数据分析,感知车辆的载重以及所

处的路况,向发动机ECU反馈相应的信息,精确计算喷油量,精准输出每一滴燃油,最大限度保障用户的综合收益。

同时,为了避免不必要的马力浪费,广汽日野没有一味地追求过大马力带来的爆发力,而是从实际运营成本角度考虑,选择了引入黄金马力段发动机。

与日野相同,采埃孚也是百年品牌。广汽日野通过与采埃孚的深度合作,使搭载在700臻值系上的采埃孚Ecosplit 4~16挡变速器与日

野E13C发动机和底盘完美配合,再同日野ECO节油模式结合,形成更高的传动效率,相比同类产品高出3%,可综合节省3%的油耗,节油约1升/百公里。同时,用户可根据需求选装采埃孚第三代液力缓速器,让车辆更加安全。

在离合器选择上,广汽日野同样要求严格,选取了对采埃孚变速器而言匹配度更好的萨克斯离合器,传统效率及燃油经济性更佳。

更值得一提的是,在快递版车型上,广汽日野充

分考虑了快递车型运输路线长、对时效性要求高且运输货物价值高的特殊工况,专门为其设计了前伸式后视镜、全车盘式制动及后桥四气囊空气悬挂,从小处出发,为用户贴心服务。

此外,广汽日野480ps AMT车型也在本次发布会中亮相,预计将在不久以后推向市场。

极致要求 成就高品质

发布会上,在众人的见证下,满洲里市兄弟鸿运配货站成为700臻值系大马力版的首位客户。据其负责人陆勇介绍,其在2011年购入第一辆广汽日野,8年行驶中,车辆可靠、出勤率高、从无大修,行驶里程即将突破200万公里。

事实上,据广汽日野副总经理张志勇介绍,200万公里无大修,对于广汽日野来说已经并不是新鲜事。据相关统计,广汽日野200万公里无大修的用户已超过80位,百万公里无大修的用户已经突破千人。

而这背后的原因,皆来自广汽日野对其产品质量的匠心追求。广汽日野执行总经理陈秀深告诉记者,在市场调研当中,广汽日野经常收到“广汽日野车辆变化小、改变不够快”的用户反馈。但在广汽日野看来,改变是需要时间来反复论证的,决不能将用户的运输路当成自己的车辆试验场。

正是这种对产品的极致要求,才成就了广汽日野的高品质。

陈秀深强调,以最成熟的技术面对市场,一步一个脚印地为中国用户带来最高性价比的产品,是广汽日野一直以来的做法,“我们的愿景是,以25万~30万元的价格差,让国内用户享受到进口车的品质。同时坚持全方位客户支持,助力用户实现车辆全生命周期价值最大化。”



广汽日野700臻值系6×4 480ps大马力版

10年风雨同舟路 上汽红岩不忘初心载誉归

■ 商用车

近期，“2019全国商用车及轮式机械物流行业年会”在烟台召开。此次会议由中物联汽车物流分会主办，旨在推进我国汽车整车物流产业优化升级。会议回顾了10年来我国物流行业的发展情况，并对多年来推动行业发展、积极参与行业工作的企业与专家进行了表彰。

作为本次会议的特邀企业，上汽依维柯红岩商用车有限公司（以下简称“上汽红岩”）凭借其过硬的产品品质以及在物流产业“智能化”、“平台化”发展中的突出贡献，荣获“商用车及轮式机械物流行业10年优秀企业”称号。

对标欧洲技术 研发先进物流装备

近10年，物流业的发展呈井喷之势。数据显示，2009年全国社会物流总额96.65万亿元，而在2018年全国社会物流总额达283.1万亿元，10年间翻了3倍。物流业愈加火爆的同时，对物流车装载效率和运输效率的要求也愈加严苛。而彼时，在我国物流市场却没有一款可兼顾节能高效、符合法规要求的车型。

在这样的市场需求下，上汽红岩依托与欧洲IVECO的合资优势，积极借鉴IVECO在欧洲成熟中置轴物流车的应用，适时推出了国内首款中置轴货运列车，保障高效运输，也标志着我国公路运输装备在标准化、网联化、智能化、共享化、规范化上迈出了巨大一步，看齐发达国家的全新运输时代正在到来。

除了中置轴货运列车，基于深厚的产品研发实力，上汽红岩近年来陆续推出多个“国内首款”：国内首款智能网联6×6全驱大件运输车、国内首款车罐一体智能危化车、国内首款红岩中置轴翼开式列车、国内首款大马力互联网梦想卡车、国内首辆无人驾驶集卡等



上汽红岩中置轴货运列车（本报资料图）

车型。

产品的不断突破创新，让上汽红岩在进一步完善产品矩阵的同时，得到了众多行业领先企业的认可。中置轴轿运车深受安吉物流青睐，获其批量订单；顺丰、韵达、申通、百世汇通等多家快递公司对中置轴货运列车“情有独钟”……

践行“新四化” 打造“智慧物流”

相较于产品层面的突破创新，物流产业的升级优化，同样离不开互联网技术的大力支持，而基于互联网大数据的“智慧物流”，则为现代物流发展指明了方向。

在物流业转型升级的关键时刻，上汽红岩将“电动化、网联化、智能化、共享化”逐步融入到自身产品中。2017年12月，上汽红岩推出首款互联网梦想卡车，将移动互联网技术与卡车产品技术有机融合，通过线上个人APP端、移动中控车机端、线下全生态平台，实时内容互动，资源互享共通，打造了“人、车、物”于一体的新生态，从而形成“智慧物流生态体系”。可以说，上汽红岩互联网梦想卡车，不仅仅是一款普通的运输工

具，它更是链接全新物流生态的重要一环。

此外，随着物流产业智能化、物流模式场景化、物流分工精细化的趋势加快，通用型产品开始向“个性化”转变。为了满足用户的“个性化”需求，上汽红岩依托“互联网+大数据”，推出C2B个性化智能定制服务“蜘蛛智选”，开启了卡车定制化的先河，在为物流企业提供高安全性、高可靠性、高智能化的物流装备的

同时，助力相关企业在“智慧物流”的转型中更进一步。

以互联网为依托，上汽红岩广泛运用大数据、云计算、物联网等新一代信息技术手段整合物流系统，引领产业变革，打造“智慧物流”新生态，为我国物流业插上了科技的“翅膀”！

整合行业资源 构建全产业链合作平台

随着5G、人工智能等科技的发展，如今物流行业

的博弈，早已不仅仅是物流装备的竞争，更是生态体系的竞争。如何加快与上下游企业战略合作、构建完整生态体系，成为未来重卡企业实现可持续发展的“必答题”。

上汽红岩充分利用地域优势，在有着“中国底特律”之称的重庆“搭台”，将高等院校、科研院所、行业协会、产品研发、整车及零部件制造、物流运输、产品软件服务、行业媒体在内的行业资源进行整合，构建了“新业态下商用车探索与合作平台”。这种崭新的合作模式，可以充分发挥不同企业业务优势，集中资源突破商用车发展的关键技术。同时，开发更加符合物流市场需求、高质量的整车、零部件产品及商用车全生命周期价值链服务，推动商用车和物流产业进步。

“10年风雨同舟路，不忘初心再出发”。上汽红岩始终秉承“不忘初心，方得匠心”的理念，助力物流产业升级，在提供专业保障的同时，引领“智慧物流”。在未来，上汽红岩将持续发扬创新、协同、担当精神，为物流行业的高速发展，尽胳膊之力。

企业直通车

首批配备艾里逊全自动变速器的客车现身土耳其

本报讯 首批配备艾里逊全自动变速器的客车，现身土耳其阿非卡拉萨市街头。

尤恩塔什公司是阿非卡拉萨市属企业，在建立该市首个公交车队时，选择配备了艾里逊全自动变速器的Isuzu Novociti Life客车。

36辆搭载了艾里逊T2100型号变速器的Novociti Life客车，为尤恩塔什公司提高了乘客和驾驶员舒适性，并降低了运营成本，该公司计划扩大在阿非卡拉萨市的公共交通业务范围。

尤恩塔什车队运营经理Nurullah Güncü表示，除

了配备艾里逊全自动变速器，Isuzu Novociti Life客车操控性强，并配备新一代发动机，可承载乘客60人。“过去，本市客运由私人小型客车运营。因此，本公司建立的第一个公交车队，想以更高的质量提供舒适的公共交通服务。在采购车辆之前，公司决定购买配备艾里逊全自动变速器的客车，因其对驾驶员、乘客和公司运营都会带来好处。”

艾里逊T2100型号变速器，为发动机功率172千瓦（230马力）的公交车而设计，为驾驶员和乘客提供了

优越的舒适性及良好的燃油经济性，并降低了运营成本。艾里逊变速器的液力变扭器平顺倍增发动机扭矩，为驱动轮提供更多动力。艾里逊专利的Continuous Power Technology™（不间断动力技术），为车辆提供卓越的加速性及全动力换挡。

得益于艾里逊自动变速器，驾驶员无须手动换挡，从而能够专注于路况并安全驾驶。Güncü强调，他们更喜欢配备全自动变速器的公交车，因其在市内令人疲惫的起停频繁线路上确保驾驶员的舒适性。 商用车

江淮康铃J系列 “燃” 爆晋蒙

■ 本报记者 王宣

身处国六排放升级的关键时期，又恰逢“大吨小标”的重点治理阶段，近期的轻卡市场正值多事之秋，各企业都在积极探索“破局”之道。

7月20日，主题为“新康铃 新生代 新价值”的江淮康铃J系新品全国联动上市发布会在山西太原举行，以富含江淮康铃对市场新思考的全新J系列产品“燃”爆晋蒙。

产品“燃”才是硬道理

江淮经销商山西大元万达销售有限公司（以下简称“大元万达”）董事长魏建芳在致辞中表示，J系承载了江淮康铃对这个时代的认知和对未来发展的思考，它展现出一个新的康铃。这个“新”不仅体现在产品技术层面，更体现在价值层面，是对产品价值的重新构建。

作为主流轻卡制造商，江淮多年深耕同城配送及城郊物流运输，在满足现行法规的要求下打造了康铃轻量化轻卡，不仅满足城市物流多样化，也避免了蓝牌轻卡超载的问题。

商用汽车新闻记者在现场了解到，大同轻卡市场有其特殊性，宽体轻卡占绝对主导地位，占比约为80%。5·21事件后，宽体轻卡市场受到的冲击最为严重。而“大吨小标”被重点治理后，大同的轻卡销量直接减半，只有部分窄体和中型轻卡仍在销售中。

江淮康铃J系列的适时上市销售，为大同乃至山西、内蒙古的轻卡用户解决了购车的燃眉之急。

目前，康铃轻量化产品涵盖了J3、J5、J6、X5、H5等多种车型，以“品质、节油、高效、智联”为特色，凭借着过硬的产品质量以及出色的轻量化表现，让江淮康铃在4.2米蓝牌轻卡中



现场展车

脱颖而出。

动力方面，康铃J系轻卡可搭载云内、全柴、朝柴等多款发动机产品，使用江淮黄金传动系统，传动效率高达95%以上。全新推出的康铃J6车型，主要搭载云内德威D25动力，属于长换油发动机，3万公里首次保养，5万公里间隔保养，整机质保36个月/100万公里，1年就可为用户节省1万元；J5和J3车型，则主要搭载全柴4B2动力，科学搭配，更加高效节油。

更为值得一提的是，康铃J系还搭载了江淮J-connet 2.0车联网系统，可以实现车辆监控、车队管理、维修预约、远程诊断、信贷锁车、货源管理等功能，为货运公司管车、用车提供了便利，助力企业降本增效。

谈及对康铃J系的销售前景，江淮康铃晋蒙大区经理刘勇很有信心地表示，“尽管目前整体轻卡市场处于利空多于利好的情形之下，他仍对康铃J系有着较高期望，预计今年在山西地区销量将有望突破700辆。”

用户说“燃”才是真的“燃”

活动现场，江淮康铃与山西密巴巴货运服务有限公司（以下简称“密巴巴货运”）达成了战略合作，并签订了200辆车辆订单。

密巴巴货运总经理薛美德告诉记者，在2015年密巴巴货运成立之初就开始使用江淮康铃轻卡，使用4年来，车辆高效可靠，能够适用于不同的城配运输场景，轻卡司机的认可度特别高。

在交谈过程中，记者了解到，密巴巴货运并非传统的货运公司，而是属于第三方平台。密巴巴货运拥有大量的货源信息和众多通过密巴巴寻找货源的散户，这使得密巴巴货运成为运输市场的主动方。薛美德告诉记者，身为第三方平台，密巴巴货运对货主货物的快速、及时到达以及散户的运费受益都负有责任，所以他们对车辆的要求十分严格。于是，在密巴巴货运平台中，密巴巴也向城配散户推荐他们所认可的轻

卡车辆，而江淮康铃就是其中代表。

由于密巴巴货运既是一个管理严格的运输车队，同时旗下也有运输工况各不相同的散户，从某种程度上来说，能够与密巴巴货运达成战略合作，证明了江淮康铃既适合于大型货运公司，也能完美地契合于运输场景各异的城配散户。

采访中，薛美德对江淮康铃轻卡赞不绝口。他提到，早在今年4月份，密巴巴货运就已提前试用了康铃J系列车辆，获得了轻卡司机极好的反馈。“江淮康铃在市场上的口碑一直都很好，用户的认可度和满意度都很高。”

毫无疑问，江淮康铃希望能够将良好的口碑继续延续下去。在江淮康铃J系新品登录晋蒙的同时，由江淮康铃牵头成立的康铃城配专家联盟也拓展到了晋蒙地区，继续扩大康铃的城市配送物流生态圈。

未来，康铃城配专家联盟将通过有效运营，为客户提供金融购车支持、车辆改装服务、低成本运营、

维修保养、货源支持、运营培训、优惠置换、二手车增值等全面配套服务。

六大豪礼 助力学子高校梦

每一个奔忙在运输路上的卡车司机背后，通常都有一个叫作“家”的动力，而孩子，通常就是这个“家”的全部希望。

“康铃助学”活动自2015年启动，已经连续成功举办了四季。2019年的“康铃助学”，在助学力度上比前四季有了进一步提升，在助学季期间购买指定康铃轻卡，最高将享2.3万元圆梦金。

活动现场，江淮汽车康铃营销公司销售管理部部长汤可前亲自为两名圆梦学子颁发助学金，并与学生们合影留念。汤可前在现场介绍道，“康铃助学”包括促销优惠礼、高考分数10倍现金礼、金榜题名福气传递礼、家庭高校学府旅游礼、为你加油礼、农业户口终极大礼等六项大礼，既有购车减免、赠送加油卡的实惠活动，也为高考学子提供了家庭高校学府旅游的机会，希望鼓励用户及其家族的子女努力学习，不断向上。

“百万助学 康铃圆梦”，体现了江淮康铃对于用户的一种关怀。而更值得鼓励的是，这种关怀不仅只限直系亲属，更覆盖了用户的整个家族，让更多人感受到江淮康铃对用户体贴和关怀。同时，这也是江淮社会责任感的充分体现。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”。在市场环境复杂的情况下，谁能掌握好市场，拿得出更适应用户需求的产品，就能成为大浪淘沙之后留下的“金子”。相信，基于江淮汽车55年的轻卡制造经验设计的康铃J系，必将以低耗、高效和颜值担当，树立行业价值领袖风范。

三通运输： “东风”吹散货运焦虑

■ 本报记者 王宣

该如何评价一辆轻卡是否实用？

在河北省石家庄市的藁城区三通运输服务站（以下简称“三通运输”）负责人郎建平看来，在货运路上让人放心的车辆就是最好的。

首次试水 就看上了东风

郎建平运输生涯的起点是在货站，而非运输路上。

2000年，郎建平进入一家货站工作，负责整个货站的车辆以及货物调度。货站的主要仓储货物是棉花，最多时曾达到37000余吨。这些棉花都需要经过郎建平之手，统筹货物以及车辆将其配送到全国各地。郎建平告诉记者，那时的他，接触的都是长途运输，所了解的车型也多为半挂牵引车。

由于当时的信息流通并不如现在通畅，而且处在货车多车少的市场环境下，在货站工作的郎建平经常会遇到货主“求帮忙”的情况，希望他可以帮忙寻找运输车辆。可郎建平只能帮助协调一些半挂牵引车，对于中短途且货运量较小的货运求助，便很难帮得上忙。

这样一来二去，郎建平有了自己建立中短途运输车队的打算。

2012年，郎建平终于下定决心进入中短途货运市场。经过自己一段时间的车辆对比，并咨询了周围的卡车司机，郎建平购入一辆东风多利卡作为试用，正式进入中短途货运市场。

郎建平告诉商用汽车新闻记者，“我第一次使用东风轻卡，对它的各项表现就十分满意。2012年的时候，我主要运送的货物是食用油，属于日用百货里的重货。东风多利卡一点都没在运输路上‘掉链子’，动力充沛，承载力强，拉的货特别多。”

在购买第一辆东风多利卡之后的2个月内，郎建平又购入了6辆东风多利卡，正式组成了自己的中短途运



郎建平

输车队，也自此成为东风轻卡的忠实用户。

针对性推荐 选出最合适的车

采访中，郎建平向记者感叹，一转眼已经进入中短途货运市场7年，虽然如今的市场运费持续低迷，但三通运输因货源、路线稳定，经营得还算红红火火。更何况，郎建平还有着东风轻卡这个好帮手，不断帮助三通运输实现运输路上的降本增效。

目前，三通运输共有17辆轻卡，其中16辆都是东风轻卡产品，包括10辆汽油的小霸王、5辆凯普特以及1辆多利卡。

郎建平告诉记者，之所以购入不同类型的东风产品，主要是考虑到货运工况的差异性。三通运输与石家庄当地的一家面包生产企业签订了合作协议，负责配送轻抛货物——面包。短途的城郊运输范围就在石家庄本地，多使用小霸王配送，蓝牌汽油车运输成本低且路权不受限。城际运输则使用凯普特和多利卡，柴油车辆马力更大，运输效率更高，且相对于小霸王，货箱更大、运货更多，完美地帮助了三通运输降本增效。

“不仅如此，”郎建平补充到，“5辆凯普特搭载的是

ZD30尼桑发动机，更加适合轻抛货物的运输，节油、速度快，都是它的特性。而多利卡则搭载了玉柴4FA发动机，动力更加强劲，一旦需要配送重货，多利卡就派上了用场。”

郎建平表示，三通运输能形成如今完美契合工况的车辆结构，离不开东风服务站工作人员的帮忙。“东风销售人员不仅仅是卖车，他们把我们运输公司的运输货物、运输路线都摸透了，然后根据我们的实际运营情况给出车辆购置建议，这样有针对性车辆推荐，帮我选了最合适的车。”

服务及时 有它在就放心

网上流传着这么一句

企业直通车

佛吉亚与微软达成合作 共同开发未来座舱的数字化服务

本报讯 全球领先的汽车零部件科技公司——佛吉亚宣布，与平台和云生产力解决方案领导者——微软建立合作关系，双方将共同为“未来座舱”打造颠覆性、互联化和个性化的服务。

整合双方在边缘计算、人工智能、云计算服务、座舱系统集成及消费者洞察领域的专长，佛吉亚与微软的合作，旨在开发基于微软互

话，“出了国才更加爱国”。抛开其产生的情景不谈，这句话充分体现了对比的重要性。换句话说，这句话对于郎建平而言，就是“用过其他车辆才更发现东风的好”。

三通运输的17辆车中，有1辆不是东风的车，这辆车总是让郎建平提心吊胆，因为一旦出现故障，其售后肯定是“麻烦”。

郎建平表示，就在这个月，同样是车辆的货箱出现问题，两个品牌的售后服务工作人员给了他完全不一样的售后体验。

东风车辆的货箱挂钩，因为长期使用出现损坏，三通运输的司机下午将车辆开到东风服务站，几分钟后一切解决，一点儿都不耽误第二天凌晨的货物配送；而那

辆不属于东风品牌的车辆在今年的雨季来临后，三通运输的卡车司机发现车辆货箱的密封性出现了问题而到其服务站修车时，却被告知货箱不是他们卖出的，所以不负责维修。郎建平告诉记者，“车内发现雨水时，车内的货物面包都泡坏了，我当时急着处理货物的事情，已经焦头烂额，那辆车的售后服务更是给我添了一堵。”

在郎建平看来，东风的售后服务做得十分到位，在长期的合作当中，他们已经形成了如亲人一般的关系。有一次，郎建平刚刚找了一个新手司机，由于经验不足，在路上将燃油全部耗尽，导致燃油系统进气。郎建平一个电话打到东风服务站，服务站维修人员一个小时赶到了现场，5分钟就解决了问题，新手司机得以及时上路，货物准时送达。

郎建平表示，配送面包的特殊性在于，晚上11点到12点开工，需要在早上5点到6点送达，三通运输的工作时间正好是其他人的休息时间。但在使用东风轻卡长达7年的时间里，无论什么时候有问题，三通运输联系到东风服务站，服务站都会及时反应，快速解决。

采访最后，记者问郎建平，为什么会成为东风的忠实用户？郎建平想了想，说道，“为什么？用东风轻卡，从选什么车到车辆有任何故障它都能解决，用它才放心。”

的体验，驾乘人员可充分利用车上时间开展不同活动。例如沉浸式游戏或工作，这也是我们构建差异化生态系统，以加速创新的又一关键举措。”

2020年1月7日~10日，下一届国际消费电子产品展将在美国拉斯韦加斯举行，届时，佛吉亚和微软将展示双方技术合作的首个里程碑式成果。

商车

与重汽同行 泥泞又如何

■ 本报实习记者 张咏琴

如果将胜利油田比作一个巨人,运输队就是游走全身的血脉。运输队承担着油田物资运输、搬迁的重担,是巨人的养料运输队。商用汽车新闻记者深入位于东营的胜利油田,带大家了解油田运输队的那些事儿。

强动力 助运输

记者在胜利油田下属的黄河钻井迁装工程部遇到正在停车的赵师傅。刚刚运送完一趟货物返回工程部,赵师傅有些腼腆地和记者打招呼,并讲述了他和重汽半挂牵引车的故事。

油田运输工况较为复杂,相较于公路运输,油田运输对动力要求有所不同。公路运输路况较好,而油田现场到处是低洼、泥坑,尤其是下雨天,泥坑吸附车胎,行车环境更加复杂。因此,油田运输对车辆的越野性、通过性、可靠性要求极高。

据介绍,赵师傅和这辆重汽半挂牵引车相伴已经一年多,经历过风雨和油田特殊路况的洗礼,赵师傅和车辆默契度逐渐加深。

“我是在麦地、棉花地里跑车。”赵师傅感慨运输路况的复杂。重汽运输车辆动力性强,帮助运输队快速、



赵师傅

高效完成运输任务,是油田运行的得力助手。

高出勤 高效率

黄河钻井迁装工程部有专业的维修部门,定期对车辆维修、保养,避免大问题出现。自家维修队可随时随地进行维修保养,减少专门赶往4S店浪费的时间,提高车辆利用率。

赵师傅的“老伙计”是2010年投入使用的,截止到今年6月份,车辆累计行程超过50万公里。“车辆没有

经过大修,一般小毛病,维修队就可以处理。”赵师傅告诉记者。

车辆大修少,一方面减少维修支出;另一方面提高出勤率,这对用户来说意味着高收益。

赵师傅对驾驶室舒适度高度赞扬,“车辆空间宽敞,不会有压迫感。而且车辆在泥洼地跑不会太颠簸,整体舒适度很好。”舒适的驾驶环境,减少运输司机的精力损耗,让司机集中精力在车辆驾驶上,避免车辆运输事

故发生,保证车辆高效运营。

新入 40 余辆 重汽国六车

赵师傅所在的黄河钻井迁装工程部自2010年引进第一辆重汽,4年内共引进重汽卡车、油罐车、半挂牵引车和平板牵引车等23辆。现今许多车辆已经无法满足运输需求,运输队面临更新换代。

据工作人员介绍,施工现场到井场有一段路况非常恶劣,现在作业车辆基本是

15~20吨的卡车,油田运输队一般15~20吨标配,最多40吨,对于车辆通过性、耐用性、车底盘通过性要求高。随着时间的推移,部分车辆整体性能已经不如新车,运输车队也在更新换代。鉴于现今的情况,今年工程运输队已采购40余辆中国重汽国六车。

“重汽一直提供优良的产品、优质的服务,胜利油田80%以上运输车都是中国重汽车辆。近两年,重汽服务越来越跟进现场、贴近生产。比如,组织用户单位的技术人员、驾驶人员、车队管理领导到重汽参观,提高技术水平。”中国重汽高品质、贴心服务,赢得大家的赞许。

对于即将到来的中国重汽国六车,赵师傅充满期待,“新车动力足,开着肯定更舒适。”胜利油田也在为新车到来做准备:国六车到单位后,立即组织司机、技术人员就国六与国五车的不同点、维修与保养重点展开学习,为车辆使用做好准备。

泥泞的道路不能阻挡车辆前行,“既然选择了远方,便只顾风雨兼程”,赵师傅也将带着他的“老伙计”在油田运输路上继续走下去。

企业直通车



特等奖 500 万元 潍柴豪奖 WP9H/WP10H 发动机开发团队

本报讯 2019年7月25日上午8:30,潍柴集团召开科技创新发展暨科技奖励大会,潍柴动力副总设计师郭圣刚团队完成的WP9H/WP10H平台柴油机开发项目,荣获“潍柴科技进步特等奖”,奖励项目500万元。

WP9H/WP10H发动机是潍柴H高端平台首款产品,2016年4月,一面世就以180万公里/30000小时的B10寿命,重新定义高速重型发动机可靠性新标准,震惊了行业。

作为潍柴全新研发、具

有国际领先技术水平的新一代柴油机,郭圣刚团队在设计之初,就把WP9H/

WP10H的可靠性放在第一位。依托潍柴内燃机可靠性国家重点实验室,根



奖励大会现场

据中国市场需求及用户使用情况,确定整机开发可靠度和寿命目标值,通过高精度的虚拟样机仿真技术,提升产品设计可靠性。经过行业最严苛的耐久试验验证,发动机台架验证试验累计超过45000小时,300辆整车的道路耐久试验累计超过1.5亿公里,最终实现了寿命180万公里/3万小时。

WP9H/WP10H发动机在经济性方面同样表现优异。通过虚拟样机仿真技术优化气道与燃烧室优化匹配设计,匹配中短途标

载轻量化牵引车,整车百公里综合油耗较竞品低2升,成为了该细分市场的“省油标杆动力”。

品质赢得市场。作为潍柴高端动力的杰出代表,WP9H/WP10H发动机屡创市场奇迹。2016年全新亮相,同年11月就举行了第3000台上市发布仪式。2017年产销突破3万台,2018年突破6万台,今年预计达到10万台。WP9H/WP10H发动机销量增长突飞猛进、供不应求,长期处于“脱销”状态,成为了潍柴抢占高端市场的一把开路尖刀。 商用车

格尔发开启绿色智能渣运“轻”时代

■ 商车

自去年起，广州、深圳等地提升了市内营运渣土车的准入门槛：必须符合国五以上排放标准，且必须原厂加装DPF。此外，需统一采用四轴重型载货自卸车，且需要使用具备自动开合全封闭式顶盖的U形车箱，容积不得超过11.6m³。在目前渣土车车货总重被严格限制在35吨以内的法规下，想获得更好的收益，就必须提高车辆单趟运输效率。而最直接的方法是降低自重，提升车辆的装载能力。

7月19日，批量格尔发8×4合规轻量化智能渣土车成功交付广州市恒通运输有限公司（以下简称“恒通运输”），通过安全减重多拉货，以更安全、更可靠、更强劲、更智能的产品优势，帮助恒通运输实现高效运营多收益。这也是恒通运输经过大量市场走访和实地考察以及对一线驾驶员的深入了解选出的满足政策法规需求，同时满足公司对货运效率和收益双重提升要求的运输工具，这批车辆将为恒通打造渣运新体验。

不完全单纯依靠轻量化材质来实现整车的自重降低，为了保证性能和安全性，江淮格尔发从产品设计制造过程整体分析，同等整车性能下，实现了整车布局的全面优化。



交车仪式现场

格尔发8×4轻量化智能渣土车，车架采用更轻的高强钢，屈服度183%，抗拉强度125%；断开式平衡轴，帮助车辆整体减重100kg，配合黄金动力系统，整车油耗更低！

同时，轻量化材质在整车应用比例大幅提高，除采用13t奔驰轻量化双级减速中后桥外，车架加强采用高强度钢车架纵梁，车架总成各零部件都经过计算机CAE模拟分析计算，在保证车架安全性的前提下降低车架自重。车架材质由普通材质升级为高强度钢材质，车架自重降低10%，抗拉强度、抗弯强度提升25%。

对渣运用户来说，既想要轻量化的产品，又怕轻量

化导致车辆不安全。为解决渣运用户的后顾之忧，格尔发8×4轻量化智能渣土车配备车联网管理系统，通过主动管理提醒，降低事故率。主动安全上，采用双回路制动系统+大口径转向机+大尺寸制动器，保障制动安全；被动安全上，驾驶室采用国内最厚1mm钢板，可承受10吨顶压，禁得住正面、侧面碰撞以及防钻入保护，成为司机最安全生命保护舱，达到欧洲最新安全标准。

渣土车的载重量较大，运输路况相对比较恶劣，因此，对车辆的动力性能和爬坡性能提出了极高的要求。

格尔发8×4轻量化智能渣土车，匹配成熟的潍柴发动机，发动机最大扭矩达

1600N·m，经济油耗区间宽，从1000~1400转均能输出大扭矩，最大扭矩转速仅为1000转，同路况降挡少、更平顺。在车辆行驶过程中，可以获得更为强劲的动力以及更为迅猛的加速性能。

针对驾驶员的不规范操作，随意倾倒渣土以及车队运输效率不高等问题，格尔发8×4轻量化智能渣土车在智能监控方面更加严格。通过配装卡嘉车联网系统，可对车辆位置信息、异常自动识别、运输轨迹等实时数据进行全程记录与管控，实现对车辆超速、环保盖不密封、不按线路和地点卸货及突发事件的实时监测，满足用户对车辆行驶安全和绿色环保的要求，有效达成车辆、

车队智能集成化管理，避免了传统渣土车超载、超速、洒漏及乱卸的弊端，一举解决了车辆管理、运营效率与价值提升的问题。

格尔发渣土车采用全封闭密封设计，专为城市渣土运输打造，能够有效避免行驶中散落尘土，关爱城市环境，更环保。采用U形结构箱体，表面光滑不挂料，货箱后门加装密封胶条，在闭合状态时，密封性更好，即使车箱装水，也基本不滴漏，防止撒漏。有滑轨式、摇臂式两种环保盖，防止车辆行驶在颠簸路段时的渣土遗撒的情况，保证行驶路面更加的清洁。

作为专为渣土运输市场打造的轻量化智能产品，格尔发8×4轻量化智能渣土车通过提升车辆的装载能力，致力于进一步提升车辆使用效率，以自重轻、更容易管理、超能赚的产品优势，为用户打造全新的运输装备，提升用户收益，守护用户的致富梦想。

批量格尔发8×4轻量化智能渣土车成功交付给恒通运输的批量新型智能渣土车，正热火朝天地投入广州城市建设中。带着广州城市建设的使命，也带着对这个城市环境保护与居民安全的责任感，开启绿色渣运新征程，为让广州成为更加绿色、环保、宜居的新城市贡献力量。

企业直通车

福田瑞沃工程车国六新品正式上市

本报讯 7月17日，国内首款国六工程车产品——瑞沃ES3在“北国春城”长春正式上市，福田汽车时代事业部副总裁江健及瑞沃营销公司相关领导、长春鑫金源汽车销售公司总经理张晶、吉林省新之化物流有限公司董事长台玉宝以及来自全国各地的经销商、服务商共计100余人，见证了瑞沃国六新品的上市。

当前，已有十多个省份

和主要城市宣布提前实施国六排放标准。福田汽车时代事业部副总裁江健表示：“为积极响应国家政策号召，助力打赢‘蓝天保卫战’，福田瑞沃在国内工程车领域提前布局，率先设计、研发国六产品。本次上市的瑞沃ES3工程车，依托福田汽车在商用车领域的深厚技术沉淀和强大的汽车全球供应链体系，历经22万公里的三高和耐久性试验，在产品品质、承载性、安全性等方面均达到了行业领先水平，为广大用户提供全新一代高品质工程车价值体验。”

考虑到用户多样化的需求，福田瑞沃ES3国六工程车推出了3600轴距和1800+3000轴距产品，分别搭载潍柴WP4.1N190E6、潍柴WP4.6N220E61发动机，匹配法士特10挡变速器，提升了环保性的同时，强爆发的动力也得以延续，满足

城建渣土、城市及基建工程为主的建筑原材料运输市场以及对限宽、限高有要求、计重查超为主的建材运输市场需求。

现场嘉宾均被瑞沃ES3国六工程车丰富的配置、扎实的底盘及出色的车辆品质所吸引，纷纷预约下单。其中，吉林省新之化物流有限公司当场签署20辆订单，为福田瑞沃工程车国六新品的销售开了个好头。

多年以来，凭借深厚的技术底蕴和精准的市场洞察，福田瑞沃快速跟进市场变化，不断推陈出新，瑞沃ES3国六工程车，就是福田瑞沃洞察行业市场发展趋势而实施的布局。站在国六的节点上，福田瑞沃将继续全面践行企业责任与使命，为用户带来更多有价值的工程车产品，为整个社会的环境常绿坚守责任，贡献力量。

商车



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