

# 商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年9月2日~2019年9月15日 □ 2019年第32、33期 □ 总第636、637期 □ 国内统一刊号 CN11-5506/U □ 邮发代号 80-517 □ 订阅热线: 010-88138144 □ 定价: 6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



## 江淮轻卡：造匠心产品

■ 本报记者 董锐

近10年来，卡车行业风云变幻。贴着“生产工具”标签的卡车开始向智能化、网联化、电动化、共享化发展，卡车“高级”了；广告营销社会化，卡车圈也玩起了小视频，一切都向一个“快”字看齐，仿佛速度成为了一个共同目标。在科技高速发展的信息时代，谁都不愿被落下，于是大家开始拼速度、拼玩法。如果把整个时代发展进程看成是一场游戏，当暂停键按下，会有多少人记得自己当初为何选择了这一局？

不被环境影响的人值得敬佩，能守住初心的人才能收获抵达终点的喜悦。商用汽车新闻记者印象里的江淮汽车，也有着这样的坚守。

### 初心不变 稳走品质路线

诞生于1968年的江淮轻卡，作为江淮汽车的元老，抓住了中国经济飞速发展带来的物流运输业机遇，见证了轻卡产品消费导向的买卖双方位置对调，从产品引导消费转变为消费引导产品。从那时起，“以用户需求为导向制造产品”这颗种子就在江淮厂子里生根发芽了，至今依旧茁壮成长。

经济高速发展带来的环



康铃 J5

境“并发症”，加速了中国汽车排放标准升级；另一方面，“大吨小标”的治理，于轻卡企业而言，是挑战也是机遇。51年的积淀，让这个企业从“稳”到“更稳”，此时的江淮轻卡反应速度不减当年，新技术、新工艺、新结构三管齐下，瞄准“轻量化”，推出全系轻量化轻卡。

减重并非为迎合市场，而是又一次从用户角度出发，研制出既合规又省油、动力增、重量减、保质量、更安全的产品。

安徽江淮汽车股份有限公司副总经理余才荣告诉记者，“江淮轻卡产品减重，首先要做到达标，因为客户期盼的是在达标状态下

车辆能为他带来价值。我们进一步提高动力产生的效率，动力能带给用户的不仅是驾驶过程中的迅捷反应，更重要的是燃油经济性，节油即是降本增效。产品降重的同时降低油耗，但是我们减重的同时还要兼顾着产品质量、安全系数，同时做到重量减、质量加、油耗降是不容易的。”

7月份，国内轻卡共计销量11.49万辆，环比降幅12.21%，同比降幅11.51%，累计降幅2.97%。江淮轻型商用车营销公司总经理张先华认为，因为7月同期市场环境不同，这个“同比”没有意义。在今年“大吨小标”得到治理后，各轻

卡企业看到了市场的变化，也受到了市场的积极影响。

江淮轻卡7月份销量是1.3万辆，同比增长11.3%，环比增长44.8%。张先华表示，“从7月份数据来看，江淮轻卡整个市场表现不错，应该说江淮真正的竞争优势得到了凸显。”

江淮轻卡一直坚守“为用户角度打造产品”的初心，未曾动摇，只要守住产品质量“线”，想用户所想、创用户所需，赢得市场是必然结局。

### 产品升级 以匠心致创新

既要埋头苦干，也要耳听八方，低调不等同于低速。

面对智能网联全面爆发的一年，余才荣透露了一个新情况，江淮汽车专门为智能网联研发工作成立了一个独立研究院，且早在2019年初，刚到春节，公司组织领导班子晚上9点开会研究智能网联研发工作。可见，江淮对智能网联开发工作很早就开始重视。

余才荣说，“我们相信，智能网联在商用车领域里一定有非常可观的前景，用户群体在发生改变，80后、90后用户增多，对智能网联的需求非常强烈。产品功能在不断叠加，产品在迭代升级，从2.0会到（下转2版）”





# 批量安凯纯电动公交车 驶入惠州

## ■ 商车

绿色车身、绿色座椅、绿色刷卡器……近日，一辆辆崭新的安凯纯电动公交车驶入惠州市惠城中心城区，替换老旧的LNG公交车，正式投放到中心城区公交线路路上运营，为惠州的城市绿色发展提供强劲推动力。

此次投入的安凯纯电动公交车宽敞舒适，清新洁净，具备零排放、无污染、噪声低、运行平稳等优势。同时，车辆还新增配装了许多安全设备及人性化设施，为广大乘客提供了舒适便利的绿色出行服务。

### 安全再升级 为安全护航

开车打瞌睡？智能“黑

科技”对你说“不”。

相对于传统公交，这批安凯纯电动公交车搭载了智能疲劳驾驶预警系统，疲劳驾驶、双手脱离方向盘、接听手持电话、长时间不目视前方、抽烟……这些小动作，全都逃不过智能疲劳驾驶预警系统的“大眼睛”。在识别到司机危险动作后，它能够自动响应提醒，极大减少了危险驾驶操作，确保行车安全。另外，车辆还搭载了一键式自动车窗爆破装置，为乘客提供最全面的安全保障。

另一方面，安凯纯电动公交车还增加了驾驶员

大包围防护栏，为司机创造专心、安心的驾驶空间，有效提高了行车安全系数，降低事故风险，同时也让乘客放心、安全地乘坐公交车。

此外，车厢内还配有USB充电接口、导乘及宣传屏幕采用的LCD彩色屏等人性化设施，满足乘客的不同需求，为乘客营造更加人性化的乘坐体验。

### “绿色交通” 为生态文明建设添彩

近年来，惠州高度重视生态文明建设，在加快经济发展的同时，始终坚持生态优先，积极

响应国家大力发展新能源汽车政策号召，加快推进新能源汽车在公交领域的规模化应用，营造乘坐公交、低碳出行、绿色出行的理念和氛围，提升城市文明水平。

今年初，惠州制定了全年投放200辆纯电动公交车的公交惠民计划，计划提出，到2020年，全市新能源公交车占全市公交车的比重达100%。

此次投放到惠城中心城区的批量安凯纯电动公交车，替换原来的老旧公交车，不仅提升了惠州新能源公交车占比，而且提高了市民公交出行的舒适度，

更将进一步提高城市公共交通服务质量，有效提升城市形象，切实打造惠州“绿色交通”名片。

一直以来，安凯客车始终以创新科技驱动绿色发展，坚持把高品质的运营经验引入到全国各个城市和地区，驱动行业新能源技术、产品、服务全面升级。

未来，安凯客车也将继续以领先的技术、过硬的产品和优质的服务，助力我国公交体系全面升级，进一步推动中国交通事业绿色发展，为国家生态文明建设贡献力量。

■ (上接1版)

3.0、4.0。随着规模扩大，费用成本能够回到一个市场可以接受的水平。希望越来越多的用户喜欢和选择它。”

据介绍，江淮智联“J-Link”车联网系统基于大数据和云平台，构建以客户为中心的全生命周期价值链，打造产业互联网生态系统。T-BOX网联终端支持GPS/BD双模定位、4G移动通信、数据采集、远程车辆控制和诊断功能。通过大数据实时分析，可远程采集到里程、油耗等信息，可远程进行UDS故障诊断。通过数据分析，形成预警提示，通过平台数据交互，反馈给用户合理的问题解决方案。语音交互功能，则让司机在驾驶途中解放双手，通过手机投屏，用语音操控手机，保障行驶安全。

与此同时，康明斯、江淮汽车、安康三方已联合成立了团队，针对江淮轻卡国六产品的数字化、智

能化业务展开合作。

安徽康明斯动力有限公司总经理白源表示，“车联网系统不只是娱乐、安全性的应用，它的更多功能研发是专门针对商用车的。首先，是远程对实时运营数据的收集。在江淮T-BOX平台进行远程数据收集，上传云端。问题被远程监控，提前预警，无须进站亦能解决问题，极大地为用户提供了维修便利。第二是远程数据实现主动服务，不停运营数据，最终形成庞大的数据库，便于数据分析，主动提供预警信息、提示危险趋势、是否需要进站维修等问题。这样会大幅降低维修概率，节约维修成本。第三是数字化的大数据建立，每辆车形成自己的数据内容，像个人ID信息、体检信息、就医记录的数据一样，车辆数据信息可包含行驶路线、作业工况、维修信息等一系列内容。这些数据备案信息，将有助于车辆

进站维修时快速被‘对症下药’，解决问题，从而节省维修时间成本，提升使用效率。”

大数据时代已经来临，面对即将到来的5G时代，相信互联网发展会更加迅猛。原有的定位路线监控与发动机反馈出的驾驶习惯，将会结合实时路况分析，综合客观判断驾驶行为，为用户提供有温度的语音安全提示。江淮轻卡的智能网联，未来可期。

### “帅、骏、康” 勇拓江淮路

众所周知，江淮轻卡是江淮汽车的顶梁柱，是江淮发展道路上的先驱者。品牌体系经过几轮调整后，尤其是在江淮轻卡国六产品规划发布时，帅、骏、康定位更加清晰。

从动力匹配方面看，帅铃100%匹配自产及安康发动机；骏铃以自产和安康发动机为主，社会动力为

辅；康铃则是社会动力为主，自产动力为辅，外加汽油机产品。

从外型上看，整体设计早已有明显区分。

从国六产品看，轻型车小卡国六产品以康铃轿卡为主，聚焦1.5L、1.6L汽油机；皮卡国六产品、帅铃T8坚持汽柴油并举，两四驱结合，配置随排放一同升级；帅铃、骏铃产品，按黄蓝牌两极化产品布局，以3.0L动力为划分点。

从市场定位方面看，江淮轻卡一直秉承着“为用户造车”的经营理念，根据用户需求的变化升级，江淮轻卡全系产品也在逐步升级。随着轻卡细分市场需求的变化，以“客户价值”为核心，“客户需求”为导向，针对细分市场推出“定制化”产品，是江淮轻卡产品升级的发展方向。对此，余才荣强调，一定要坚持以“客户需求”为导向，进行产品研发升级。

效益是企业发展的后

盾，张先华表示，“企业利润如同个人收入，个人需要工作收入养家、补给营养、投入新的学习，企业需要合理利润维持和延续发展。‘君子爱财，取之有道’，何为合理利润？第一，近几年，江淮轻卡一直在技术价值、产品内在品质、优化产品结构上努力。通过成本优化，既保证了企业的合理利润，也同时将这种价值转化给了用户。第二，生产力提升，江淮轻卡主导的搭载高端动力的中高端产品市场，占有率不断上升，这就是我们不断推动品牌向上的成果。在这个过程中，产品结构的调整带来了附加价值，也推动了企业向前发展。第三，主推自有产品。依靠自主研发为客户创造价值，这也是江淮轻卡利润的强大保障。”

交流过程中，江淮人三句话不离客户。确实，价值链并非单向收益，共赢才能健康可持续发展。

# 金旅领航者 助力2019篮球世界杯

■ 商车

8月31日，2019年国际篮联篮球世界杯在北京等8个举办城市正式开赛，这也是这项4年一届的赛事首次在中国举办。北京赛区作为牵头城市，不仅有中国队所在的A组小组赛，还将举办半决赛、决赛等重要场次比赛。虽然篮球是单项赛事，但2019篮球世界杯的筹备，绝对是奥运会级别。在交通服务保障环节，由于篮球运动员身材的特殊性，如何为他们在赛事期间的比赛、训练、出行提供合适的球队大巴，是交通服务保障工作的重中之重。

经过国际篮联执委会多次考察以及相关部门的层层筛选，最终，确定北京新月联合汽车有限公司的8辆金旅领航者作为北京赛区球队大巴，为中国、科特迪瓦、波兰、委内瑞拉4队以及进入半决赛、三四名决赛和总决赛的球队提供出行服务。

据新月联合相关负责人介绍，金旅领航者从2019年4月在该公司投入使用以来，短短几个月时间，先后为“一带一路”高峰论坛、亚洲文明对话大会、世园会等重大国际性会议提供服务保障，经受住了考验。其大气的外观及各项性能得到了会议主办方的认可，为新月



金旅领航者为2019篮球世界杯保驾护航

联合和金旅客车带来了良好的品牌口碑。

在2019篮球世界杯交通服务保障工作中，组委会对于北京赛区的球队用车向服务商提出两点要求：一是座间距和内部空间要满足篮球运动员的特殊身材要求；二是车内使用的材料必须环保，保证运动员的健康。

针对这些要求，新月联合内部讨论后认为，领航者是承担这一任务的首选。首

先，领航者欧式设计的外观大气威猛，与篮球赛事和运动员的气质相吻合。同时，领航者的座椅和内饰，在颜色搭配和材质方面都很显档次，符合这种高级别赛事的要求。更重要的是，乘坐的篮球运动员平均身高在2米左右，领航者内部高度达到2.1m，在同车型中最高。

在确定好车型之后，新月联合为了解决座间距问题，最终决定改变座椅布

局。在接到这项任务之后，金旅客车专门指派工程师来到北京，为新月联合制订周密的改装计划，总共提供了3种座椅布局方案。经过半个多月的紧张施工，为每辆领航者球队大巴改装了12个特殊间距座椅。经过改装后的车辆，得到相关领导的高度认可。

据金旅客车北京销售公司总经理李红斌介绍，为服务篮球世界杯，领航者这次

的改装并不是简单的移动座椅位置，还涉及到座椅下面的设备与USB线路，需要在确保安全的情况下进行重新布置，同时，还要按照新布局裁剪新的环保地毯。经过多方努力，这些车辆不仅座间距完全满足要求，而且车辆内部使用的材料也通过了环保检测。在完成整体验收之后，车身上贴着代表不同国家队国旗的金旅领航者，正式成为北京赛区球队用车，从机场接机开始，为各支球队提供训练、比赛出行服务。而金旅售后服务保障团队，也为此次篮球世界杯制订专案，用专业贴心的服务和多年服务国内外重大活动及赛事的丰富经验，为此次比赛保驾护航。

纵观全球市场，能够为足、篮、排等运动项目的俱乐部和国家队提供大巴服务，对于一个客车品牌而言，是一种荣耀。球队本身的高关注度、球队对于车辆的严苛要求，都会为这些球队大巴带来无形的品牌效应。对于领航者来说，它用自身的实力赢得了服务2019篮球世界杯的这份幸运。当多位篮球明星登上金旅领航者前往赛场的那一刻，在万众瞩目中，金旅领航者的高端品牌定位也实至名归。

## 企业直通车

### 浙江省嘉善县100辆氢燃料电池公交花落金旅

**本报讯** 近日，厦门金龙旅行车有限公司(简称“厦门金龙”)以1.486亿元中标浙江省嘉善县氢燃料电池公交客车采购项目。

本次采购，将在2019年和2020年分批采购，共100辆氢燃料电池公交车，预计含8.5米系列80辆，12米系列20辆。

据了解，今年初，嘉善县发布了《嘉善县推进氢能产业发展和示范应用实施方案(2019-2022年)》。在燃料电池汽车示范应用方面，

《方案》提出，优先在城市公交、物流运输领域开展示范运营，逐步推广到市政环卫、污水处理、农业装备和工程建设等领域，制订加氢站、运营线路等实施路线图，力争2019年底建成全省首条示范运营公交线。此次中标的金旅氢燃料电池公交车，将投入到该条线路上。

在加氢设施方面，加大氢能产业基础设施建设力度，加快构建完善供氢、用氢消费端社会化服务网络；在现有加油、加气站

基础上，同步建设加氢设施服务体系。到2022年，建成加氢站或综合能源站3~5座。

近年来，随着科技的进步，氢能源在产业化应用方面迈出了实质性步伐，无论是政府还是产业资本，都在积极推动氢能产业的发展。氢燃料电池汽车具有行驶里程长、加氢速度快和零排放等优势，已然成为国家重要的战略发展方向。

此前，在6·18第十七届中国·海峡项目成果交易

会上，金旅展示了8.5米川流系列氢燃料电池客车。采用国际顶尖氢燃料电池堆技术，具有长寿命、高效率、高可靠性等优点，并且在实际运营中具有长里程(续航里程超过500公里)、快充注(一次加氢10~15分钟)、零污染、零排放等无可比拟的优势。

作为全国第一家实现新能源客车商业化运营的客车制造商，在技术研发和运营实践上，金旅一直以来都是国内新能源客车的先行者。

目前，金旅已具备氢燃料电池整车研发能力，掌握燃料电池整车控制策略、燃料电池发动机控制核心技术，并具有基于全工况条件下的电-电混合系统优化匹配，并获得国家发明专利授权。此外，氢燃料电池专用实验室、100kW级燃料电池发动机系统级测试台架已建设完成，具备完整的燃料电池发动机系统验证评价基础，推动了全系列氢燃料电池客车开发能力日臻成熟。

林冬妮

# 宇通交付第12万辆 新能源客车

## ■ 商用车

8月30日,宇通客车向客户交付了第12万辆新能源客车。

在不断“被夕阳”的客车产业,在竞争白热化的新能源客车领域,宇通客车用领跑市场的销量,坚定了无可争议的领军者地位。

在当日举行的2019城市公共交通(中国)高峰论坛上,致力于美好出行的宇通客车发布全新造型的新一代智慧公交,为客车行业发展贡献了新思考。

## 12万辆 标记新能源里程碑

1999年,宇通先于行业开始研发国内首款纯电动客车,率先迈出了客车节能减排的步伐。

在近20年的时间里,宇通在新能源客车领域率先进行产业布局,凭借对技术创新的不懈追求,已连续多年引领行业发展。

目前,宇通已开发了6~18米节能与新能源客车系列化产品,不仅自主研发了三代整车控制技术,达到国际领先水平,而且在电驱动控制技术、车载能源管理技术、整车轻量化技术等方面,均实现了行业领先。

在走向市场的过程中,宇通新能源客车不仅逐步覆盖了我国北京、上海、广州等超过350个城市,而且凭借优越的性能,批量远销至法国、英国、澳大利亚、智利、丹麦等24个国家和地区,充分满足了不同用户的个性化需求,不断用实力扩大新能源客车的全球版图。

宇通以客车行业领军企业的眼光和担当,加速了新能源客车生态圈的建设,让客车行业触摸到了汽车产业前沿发展的脉搏,为客车行业可持续发展提供了行动方案,也不断引领行业实现新的突破,树立了一个又一个里程碑。



宇通客车交付第12万辆新能源客车

站上新能源客车销售12万辆的新台阶,面对当前客车市场的新形势,基于为美好出行的愿景,宇通与时俱进推出新一代智慧公交,再度领跑公交市场。

## 新造型智慧公交 开启新阶段

科技带动经济社会飞速发展,一日千里。

人们对公共交通出行的需求也不断发生变化,人们对美好出行的追求越来越强烈,对出行体验、效率及服务等的高品质需求日益提升。

与需求变化相对应,兼顾更安全、更舒适、更智能、更环保、更美观、更高效、更可靠、更省心等综合能力的高端新能源公交产品,成为发展趋势和必然选择。

此次论坛上,行业专家、政府机构、客运企业共同探讨公共交通行业未来发展趋

势,人们对公共交通出行服务要求不断提高,成为行业共识。

宇通凭借对用户需求及客车市场的敏锐感知,应时而动,全新发布了新造型公交产品,分别是宇通新造型智慧公交E系列和U系列。作为宇通倾力打造的高端全系公交产品,新造型智慧公交不仅将助力行业首次树立起完整的高端智慧公交车新标准体系,也将助力中国新能源客车发展再上新台阶。

据国家电动客车电控与工程技术研究中心副主任、宇通客车技术副总监李高鹏介绍,宇通新造型智慧公交E系列和U系列,定义了59项技术评价标准,实现了由内而外的全面换代升级,有望成为全新城市形象的代表。同时,它也标志着宇通不再一个造型打天下,将按照造型进行产品分档,有针

对性地助力各地区新能源客车的广泛推广。

具体而言,宇通新造型智慧公交E系列和U系列的升级,主要致力于让政府部门放心、乘客舒心、驾驶者省心、运营者安心,不仅造型新颖大气、绿色环保,而且车内布局更合理、乘坐更舒适。同时高度智能、操作简便、耐用可靠,可为城市带来更人性、更时尚的出行体验,有助于构建智慧出行新生态,将引领新能源客车向高端化、精细化、智能化发展。

宇通客车造型总监马西亚斯强调,宇通始终致力于打造“不只是公交车”,而是整体解决方案,致力于让城市和出行更美好。

## 与时俱进 引领未来出行

有了12万辆的“底气”,宇通将以技术的进化,不断

拓展为美好出行的边界。

活动当天,宇通新造型智慧公交顺利交付山东客户。谈及宇通新造型智慧公交,郑玉用了“智能、时尚、酷炫”3个关键词,并表示,宇通新造型智慧公交富有未来感的设计,非常符合该批次车辆计划投放区域的定位。

据悉,郑玉所在的公交企业,其实是宇通的“老朋友”了,公司30%以上的车辆都是宇通客车。多年的从业经验以及长期使用宇通客车的体验,让郑玉摸索出了选择车辆的丰富经验,“品质更重要,公交车如果经常出故障,会对运营和企业服务品牌造成很大损害。我们常年使用宇通客车发现,宇通客车的价格与品质是相匹配的。”

而这也是郑玉在公司有了高端公交车需求之后,选择购入宇通新造型智慧公交的原因之一。

广泛的用户认可,是宇通能够在行业内率先实现新能源客车累计销量突破12万辆的基石。未来,在新能源产品升级与技术升级的基础上,宇通将继续进行产业深度布局。

目前,宇通按照平台化开发策略,已经全面布局了插电式、纯电动、燃料电池以及自动驾驶的全阵容产品。面对更长远的未来,宇通同样做到了“未雨绸缪”,不仅在自动驾驶领域构建了一体化解决方案,而且在氢燃料电池客车研发方面也摺下了“快进键”,推出在整车寿命、低温启动、经济性、续驶里程能力等方面均满足市场需求的全新燃料电池客车,持续引领行业主动转型升级和创新突破。

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  
□总编辑:董铠  
□记者:王宣 张咏琴(实习记者) 贾玉静(实习记者) 郭继春(实习记者) □校对:付建生  
□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  
□邮编:100142  
□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:6元  
□印刷:北京华耀印刷有限责任公司

FOR TRUCKS **第十二届中国国际卡车节油大赛** FOR TRUCKS  
The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks

# 1号车江淮康铃 “轻” 装上阵

■ 本报记者 王宣

8月，江淮康铃再次征战第十二届中国国际卡车节油大赛（以下简称“节油大赛”）。虽是“老友”，但在节油大赛的每一次亮相，江淮康铃总有新变化。

今年，江淮康铃携全新产品J6“轻”装上阵。有什么变化呢？请跟随商用车新闻记者一起来查收今年份的“惊喜”。

## 节油赛场“新势力”

在第十二届节油大赛赛场上，江淮康铃J6无疑是一位年轻的“选手”。5月17日，刚刚在杭州上市，3个月后，江淮康铃J6就出现在节油大赛的赛场上。

“J6是江淮康铃主推的拳头产品，传承了江淮轻卡一贯的底盘技术，扎实稳健。其驾驶室外观和内饰，在江淮成熟车型的基础上二次开发，符合当下轻卡用户年轻化的特点，增加了很多人性化设计，外观更硬朗，内部更舒适。”带着江淮康铃前来参赛的赛事保障负责人告诉记者。

该负责人是康铃营销公司产品规划工程师，十分熟悉自家产品的他，对江淮康铃J6在节油大赛中的油耗表现十分有信心。江淮康铃J6搭载德威D25 143马力发动机，最大扭矩可达360N·m，采用的单缸4气门技术，提高了进排气效率，燃烧更加充分，动力性和经济性比同类产品高出20%。

此外，江淮康铃J6采取流线型车身设计，辅之以低滚阻真空钢丝胎、高强度轮圈，能够有效降低地面摩擦力和风阻，实现降低油耗的目标。

## “轻”是节油关键词

在卡车轻量化浪潮的引领下，如何平衡车辆自重与承载、安全之间的关系，需要大智慧。

江淮康铃J6很好地“打了样儿”，成功攻克了挑



江淮康铃J6

战最大的宽体产品。相比窄体、中体产品，宽体产品历来更受轻卡用户的喜爱。在“以大为美”的中国传统审美中，“大”能够带来更为舒适的驾乘体验以及更强的承载力。江淮康铃J6采用的宽体驾驶室，宽度达到2050mm，是目前市场上少有的正标宽体驾驶室，可保证用户蓝牌无忧，年检、过户无忧。

据上述负责人介绍，江淮康铃J6在制造中大量使用了新材料，确保了康铃从多方面减轻车身自重，全面实现轻量化目标。储油装置使用了130L超大塑料油箱，为长距离运输提供持久燃料保证的同时，更耐腐蚀；变速器外壳、储气筒以及防护栏，则在材质选择上使用了强度高、重量轻、寿命长的铝合金材质。

“轻量化的设计，能帮助江淮康铃在使用过程中更加节油，在这次节油大赛的成绩当中也一定能体现出来。即便是同样的动力系统，康铃J6一定会更加省油。”

轻量化的同时，车辆的安全性依旧是江淮康铃关注的首位。J6驾驶室采用江淮轻卡2019年最新爆

款驾驶室——2050 高强度“鸟笼式”框架驾驶室，具有抗冲击性能好、安全系数更高、保值率高的特点。此外，江淮康铃J6用前围4+4、车门3+3加强筋以及车身立体吸能结构所打造的金刚品质，使其成为国内唯一一款高标准通过长春碰撞试验且能开出“试炼场”的轻卡，足见其品质。

## 逆势上扬的销量王者

江淮康铃J6上市后，

### 企业直通车

#### 谭旭光：来一场轰轰烈烈的科技创新思维革命

本报讯 9月2日，潍柴动力在西安先后召开陕重汽、法士特科技创新大会，重奖科技创新成果、先进团队和个人，并聘任潍柴科学家、潍柴青年科学家。山东重工集团党委书记、董事长，潍柴动力董事长谭旭光在会上向全体科技人员发出号召，来一场轰轰烈烈的科技创新思维革命，全面吹响了迈向世界科技一流的号角。

谭旭光提出，要全面开展客户思维、平台思维、迭代思维、数据思维、人本思维等五大思维革命。

他提出，必须把客户

“5·21”事件恰巧爆发。

“大吨小标”现象曝光后，整个轻卡行业迎来了一场不小的地震。但对于有准备的企业，特别是刚刚发布轻量化新品的江淮康铃来说，这便是一场机遇。

为专业物流而生的江淮康铃，多年来一直致力于城市配送“最后一公里”的解决方案。借由江淮康铃J6新品上市的契机，江淮康铃联合零配件供应商、第三方物流平台、交通物流

协会、相关金融机构及大客户，共同组建成立康铃城配专家联盟，创新启动城市配送物流生态圈建设。

新成立的康铃城配专家联盟，将以互联网+智慧物流为导向，以客户价值为核心，覆盖产品、运营、服务、金融的城市配送物流生态圈，将为客户提供贯穿全产品生命周期，深度价值一体化解决方案。

适合市场的高质量产品+为客户创造价值的创新营销，江淮康铃J6上市后，很快打开了市场，在炎热的夏季里取得了更为火热的销售成绩。

最新数据显示，7月，江淮康铃环比增长15.7%，同比增长75.2%，销量大增，在一众销量下滑轻卡企业中显得“一枝独秀”。

江淮康铃赛事保障负责人表示，商用车销售的“金九银十”即将到来，此次参加节油大赛，希望能够取得亮眼的成绩，在销售旺季来临前，用商用车权威媒体在国家级汽车试验场中得出的油耗数据，更多地给予客户购车安全感。“毕竟，江淮康铃J6省油，我们是实打实的！”

的第一资源；强调“以人为本”，要为科技人员营造创新创造的良好生态，激励他们在企业的事业平台上万马奔腾。

大会号召全体科技工作者深入学习贯彻落实习近平总书记关于新时代科技创新的新理念、新思想和新战略，不忘初心，牢记使命，高举科技大旗，点燃创新引擎，努力将企业打造成为行业科技创新高地、人才聚集高地，为科技强国、制造强国建设不断作出新贡献，以优异的成绩向新中国成立70周年献礼！

商 车

FOR TRUCKS



第十二届中国国际卡车节油大赛

The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks

FOR TRUCKS

# 江淮骏铃带“威武”参赛

■ 本报记者 王宣

第十二届中国国际卡车节油大赛(以下简称“节油大赛”),江淮骏铃携V5参赛。在赛场上一展身手的骏铃V5,不负“威武”之名,从外貌到内在,霸气尽显。

## 动力“威武”

去年底,康明斯和江淮各持股50%正式成立了安徽康明斯动力有限公司(以下简称“安康”)。主流轻卡制造商与国际知名发动机厂商的合作引人瞩目,在不到一年时间内,安康多款动力产品已匹配江淮轻卡产品。

据江淮骏铃节油大赛赛事保障负责人介绍,此次前来参赛的江淮骏铃V5轻量化版配备了2.8L安康发动机,是江淮轻卡首批使用安康发动机的产品之一。该发动机依托江淮成熟的产品体系,多年累积对高保有量、高出口量的经典机型的创新强化经验,同时接轨康明斯百年全球质量标准,让这款发动机甫一出生就拥有高起点。

安康2.8L发动机严格按照康明斯工艺标准制造,采用博世1600bar高压共轨技术和博世发动机数字控制模块,匹配WGT涡轮增压器,使整机稳定性更强、效能更高。在性能方面,最大功率88kW,最大扭矩285N·m,动力已全面领先。据测算,相比竞品,安康2.8L发动机百公里油耗下降5%,真正为用户降低了车辆使用成本。

不仅如此,在整车制造过程中,江淮将安康发动机与传动系统同步开发调校,力求精准完美匹配,形成一个平顺性更好、传动效率更高的系统,而非功能的简单叠加。

## 身材“威武”

在本届节油大赛赛场上,江淮骏铃选择了中体产品参赛,在一众追求更强或是更轻的轻卡产品中显得有



江淮骏铃V5

些特殊,同时,也凸显了江淮骏铃常年作为江淮轻卡最高销量品牌的稳重感。

对于用户来说,中体轻卡兼具了轻自重及大空间双重优势,在市场中具有一定竞争力。同时,作为一款标准的蓝牌轻卡,江淮骏铃V5轻量化版在带栏板上装的情况下,净重完全符合法规要求,能最大限度满足用

户的载货需求。

具体来看,江淮骏铃V5轻量化版做到了减重不减质,以新材料、新结构、新技术为用户创造更大价值。首先是悬挂,升级采用少片簧设计,有效保证刚度不变;采用了重卡上非常普遍的铝合金壳体变速器,侧防护、后防护、储气筒、外后视镜杆,均应用了铝合金

材料,不仅重量轻,铝材料还具有更好的散热效果;高功率密度主减后桥,减重的同时却能保持同等扭矩输出。

## 家族“威武”

作为江淮轻卡市场销售的中流砥柱,骏铃拥有江淮最全面的产品品系。

5·21轻卡“大吨小标”事件曝光后,江淮骏铃率先

在市场上推出多款合规蓝牌轻卡,打破了处在低迷期的蓝牌轻卡市场“选车难”、“提车难”的困境。当下,江淮骏铃实现了以骏铃V3、骏铃V5、骏铃V6车型为主,轴距覆盖2850mm~3308mm,做到窄体、中体、宽体产品全覆盖。

考虑到用户差异化需求,江淮骏铃为用户提供了多款蓝牌轻卡供君选择。对于需要“轻拉快跑”的快递快运、零担物流等行业用户来说,骏铃V3快递版是首选车型;对于在城市配送需要高效作业的大客户及大宗批发用户来说,轻松快捷的骏铃V5是理想座驾;对于想要合规大承载的用户来说,骏铃V6蓝牌宽体能够保证合规的同时,充分满足用户对载货量的要求。

总之,不管用户需要何种轻卡,都能在江淮骏铃里面找到最合适的。

“我们的车特别好,真的。”上述负责人在介绍江淮骏铃V5时多次提到。

轻量化的江淮骏铃,搭配高燃油率、低油耗的安康动力,黄金传动系的节油优势,真正为用户省去了多余油耗开支。在节油上,江淮轻卡是认真的。

## 企业直通车



### 金龙客车担纲千岛湖高铁旅游穿梭巴士

本报讯 日前,10辆金龙客车XMQ6112AY交付淳安千岛湖旅游集团客运有限公司,这是当地首批高铁旅游穿梭巴士投入千岛湖高铁站至主要城区、景区线路运营。8月31日起,出了千岛湖高铁站,无论去城区、酒店还是千岛湖景区,只要登上金龙客车XMQ6112AY,就可实现全程无缝接驳。

新旅游形式下,淳安千岛湖旅游集团客运有限公司始终倡导“游运结合”理念,致力成为千岛湖5A景区旅

游客运的掌舵者。为树立服务标杆、满足游客个性化需求、深入推进旅游与交通的融合,千岛湖旅游集团客运有限公司于7月中旬招标采购一批高铁接驳巴士,最终,金龙客车XMQ6112AY凭借美观的造型与优异的性能胜出。

XMQ6112是金龙客车经典通勤系列产品升级版的代表之一,也是金龙客车在11米主力市场上推出的经典车型,适用于客运、旅游、团体、租赁等市场。外观大气时尚,“高颜值”之

下,它更具“内涵”。其驾驶室严格根据人机工程设计反复校正,贴心确保司机舒适驾驶。通过优化前后围顶部结构,对车内空间进行精妙布局,实现车内空间的最大化,中门状态下等级座位达到47+1。今年具有全新造型的升级版XMQ6112,一经推出,就受到市场的青睐,已批量销售至天津、成都、福州等地。

“金龙客车质量可靠、品牌信誉好。公司从2011年成立起,就一直采用金龙客车。高铁旅游穿梭巴

士是淳安县政府、老百姓高度关注的项目,这个项目从7月15日线路招标到8月底通车,时间紧、任务重。但金龙客车全力以赴保证了交期,是我们值得信赖的伙伴。”千岛湖旅游集团客运有限公司副总经理黄晔为金龙客车的表现点赞。

同时,他对这批车辆充满期待:“高铁旅游穿梭巴士的到来,将进一步推动千岛湖景区旅游交通网格化,展示千岛湖良好的旅游形象。”

商 车

# FOR TRUCKS 第十二届中国国际卡车节油大赛 The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks FOR TRUCKS

## 今夏因江淮帅铃而火热

■ 本报记者 王宣

在第十二届中国国际卡车节油大赛（以下简称“节油大赛”）的赛场上，江淮帅铃出场自带“流量”，因为在这个夏天，帅铃实在是“火”。

### 轻卡界的“夏日之星”

6月底，世界气象组织声称，根据目前的气温记录显示，2019年或将成为有气象记录以来最热的一年，这个夏天前所未有的“火热”。

与此同时，江淮帅铃在入夏以来先后举办了300多场用户活动，不管是欢乐购、超级宴请还是走进江淮，都给这个夏天又添了一把“火”。

据江淮帅铃节油大赛赛事保障负责人介绍，仅仅一夏天，江淮帅铃已累计接待7000余名用户，进一步拉近了与用户之间的关系。

多年积累，欢乐购已经成为江淮帅铃走近用户的代表性活动。今夏，通过数十场帅铃欢乐购活动，江淮帅铃深入各地运输市场充分了解用户需求，并通过产品推介发布优惠政策，为客户带来实惠、创造价值。

此外，帅铃超级宴请也在全国范围内如火如荼地开展，主题烧烤节、电影节不断，真正走近卡友生活，众多卡友同江淮帅铃一起畅谈运输，让用户感受到来自江淮帅铃的“温暖”。

不止“走出去”，江淮帅铃同样坚持“请进来”，规模浩大的客户走进江淮、徽州游系列活动深获市场好评。用户走访帅铃智能制造生产基地，参观生产车间、探访安康工厂、体验高环跑道，从源头探寻国际化帅铃轻卡制造底蕴，让用户真正了解产品。

### 坚持“品质为王”

透过现象看本质，究竟江淮帅铃为什么这么火？

对此，江淮帅铃赛事保障负责人告诉商用汽车新闻记者，作为中国高端轻卡第



江淮帅铃全能快递版

一品牌，帅铃自诞生以来，始终坚持“品质为王”，以积极的态度布局智慧物流生态系统，依托全定制、全智能、全节能、全价值的全能卡车战略，为更多用户提供高效物流服务。

2019年，江淮帅铃深入市场，研究不同用户车辆使用需求，一举推出4款车型，以专业车型精准出击城配、商贸、快递、冷链四大市场，致力于打造国内轻卡蓝牌新标杆。

何为标杆？

以本次节油大赛参赛车辆江淮帅铃全能快递版为例，车辆配装锐捷特132hP马力发动机，匹配精准调校的一体化黄金传动系，动力性、经济性更出色，让用户在市区的每次启动都快人一步，每趟运输都更省一点。

轻量化浪潮驱使下，江淮帅铃全能快递版采取窄体车身设计，车身更加小巧轻盈，5.9m的最小转弯半径，让其在拥挤繁忙的城市环境下仍能穿梭自如。此外，整车采用轻量化设计，在大量应用新材料、新技术为车辆减重的同时，匹配6000吨

冲击力一次成型的江淮五星底盘，确保了“轻”节油与高承载于一体，最大限度地

帮助用户降本增效。

作为国内高端轻卡的代表品牌，江淮帅铃在业内率先采用智能互联系统。“智能+”车联网管理系统，可轻松实现位置监控、油耗管理、行车安全、诊断保养、驾驶分析、运营监控等多种功能，帮助用户养成更好的驾驶习惯，在城市物流配送业务中创造更高价值。

更值得一提的是，为打造一流品质，江淮帅铃全能快递版采用了克诺尔ABS、美国江森座椅、德国博世电控、日本爱思帝离合器、美

国车桥后桥、芬兰比克希线束等国际知名零部件。相信，在诸多大品牌的加持下，参赛车辆必能在节油大赛中取得佳绩。

### 向“国际范儿”迈进

虽具体的油耗成绩尚未出炉，但记者已第一时间采访到为此次节油大赛专门聘请的试驾“老司机”——王爱国。江淮帅铃全能快递版的操控性和稳定性到底好不好？不黑不吹，来听专业人士的。

试驾过程中，测试人员

要驾驶江淮帅铃全能快递版通过破损路、砂石路、侧坡、长波短波路、卵石路、扭曲路、异形坑、搓板路、整齐石块路等复杂路况，具体体验车辆的操作性及舒适性。

“测试时间大约20分钟，江淮帅铃减振做得好，车辆过障碍时乘坐感受舒适。同时，在复杂路面，车辆操控状态依旧良好，打方向盘也省力。”已有10年车辆专业测试经验的王爱国告诉记者。

身为安徽人，王爱国与江淮轻卡十分有缘。刚刚退伍转业进入车辆测试行业时，他便评测过江淮轻卡产品。“江淮轻卡在10年当中变化很大，车辆做得越来越舒适，从外型到内里，越来越有国际范儿。”

王爱国的感受并没有错，实际上，近些年江淮轻卡走向国际化的脚步逐步加快，其中，尤以帅铃为代表。自开启国际化步伐以来，江淮帅铃已累计进入全球140多个国家和地区，并在多个国家及地区建厂。目前，江淮帅铃已实现连续14年出口销量第一，成为中国轻卡出口名副其实的第一品牌。

当国际范儿的江淮帅铃全能快递版遇上中国国际卡车节油大赛，究竟会碰撞出怎样的精彩？敬请期待！

### 企业直通车

#### 国务院副总理胡春华莅临法士特展台视察

本报讯 8月23日~27日，第十二届中国—东北亚博览会在吉林长春举办。中共中央政治局委员、国务院副总理胡春华莅临法士特展台视察，希望法士特牢牢把握“一带一路”机遇，充分运用各种贸易平台释放创新驱动优势，深化对外合作交流，促进地方乃至区域经济社会高质量共赢发展。

博览会开幕式前，胡春华在吉林省委书记巴音朝鲁、省长景俊海，陕西省委副书记、省长刘国中的

陪同下，莅临法士特展台视察调研，听取陕西省发展硕果相关情况的汇报。

胡春华对陕西省和法士特发展成绩给予充分肯定，称赞法士特展品体现出企业重视技术、布局长远的战略思维。他指出，吉林和陕西都是汽车工业大省，加强交流对于双方都非常有意义，希望法士特在两省经贸合作过程中协力共建“一带一路”，为拓展和深化地区合作持续作出贡献，助力民族汽车工业实现高质量发展。

刘国中在介绍法士特时说，三线建设起家的法士特，是陕西省本土生长的省属国企，目前已发展成为国内外知名的商用车传动系统全球供应商与服务商，智能化、新能源产品性能优越，媲美国际竞品；液力缓速器等辅助制动产品瞄准行业需求，发展前景广阔。

展会期间，法士特携液力缓速器、液力自动变速器等多款智能化产品，随陕西省代表团参展。谢袁鑫 马一鸣

FOR TRUCKS



第十二届中国国际卡车节油大赛

The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks

FOR TRUCKS

# 为领航轻卡实力打call

■ 本报实习记者 张咏琴

第十二届中国国际卡车节油大赛(以下简称“节油大赛”)正在火热进行中,参赛车辆都以“最佳状态”奔赴试验场,力求在大赛中展现车辆在节油中傲人的一面。作为本届节油大赛的“参赛选手”,近日,领航轻卡来到比赛现场备战。

## 最新成果 助力节油

油耗是用户控制成本的重要因素之一,也是节油大赛多年来一直聚焦的重点。领航轻卡通过合理配置动力链,并对多个零部件进行升级,从而降低了整车油耗,因此对于比赛信心十足。

领航轻卡选用康明斯、德威等国内名优动力,发动机B10寿命可达80万公里,机油更换里程达2万公里;法士特、万里扬全铝变速器,性能优越;多种后桥速比,满足用户对动力性、经济性、承载性的要求。这种黄金组合配置,在保证强劲动力的同时,大大降低了燃油消耗。

采用的120L防爆塑料油箱(以前部分产品及其他品牌为90L),使领航轻卡续航里程达到1000公里(百公里油耗12L计算),并且吹塑技术塑料油箱自重更轻,有利于降低油耗,同时,密封性更好,使用寿命长。



领航轻卡油耗测试现场

车辆轮胎上,领航轻卡轮胎采用真空钢丝胎,具有不易刺穿、超耐磨等特点,较普通钢丝胎油耗低,且真空胎更换成本更低。

## 轻量化材料应用 促进节油

除了从动力总成、油箱、轮胎等零部件的升级达到节油目的外,领航轻卡在新材料应用方面也做了多方面改进,为用户多拉货、提高收益而服务。

自“5·21”蓝牌轻卡“大吨小标”事件之后,市场对轻量化轻卡车型需求增加。时代汽车紧跟市场变化,打造轻量化轻卡产品,推出多款合规产品,领航轻卡正是其中之一。

领航轻卡采用750L高强度轻量化车架,强度更强,重量比普通车架重量优化80kg;变速器壳体、轮毂采用铝合金结构,强度、散热性更好,重量优化59.2kg;全新材质、工艺的蜂巢货箱,

比普通货箱更结实,同时重量优化400kg。高强度轻量化材料的应用,在保证领航轻卡性能、承载的前提下降低整车自重,从而在合规进城条件下加载更多、动力性更强、油耗更低。

## 节油与舒适并重

领航轻卡驾驶室宽2080mm,可乘坐3人,宽敞的驾驶室,让驾驶员视野更开阔,为突发事件预留更多反应时间。

采用6向调节减振座椅,即使长时间驾驶也不易疲劳,减振设计,让车辆行驶在坑洼路段也不会过度颠簸。在比赛过程中负责试驾的“老司机”表示,在蛇形路段行驶时,整车颠簸小,开起来舒适感、安全感俱佳。领航轻卡配装小床垫,座椅随时变身小床,为驾驶员提供了舒适的休息空间。

驾驶室达到轿车级密封水平,保证驾驶室内环境安静舒适。试驾人员在多路段试驾后表示,在驾驶室内可以听到外来车辆的鸣笛声,其余噪声都很小。同时,考虑到司机一年四季都在路上,领航轻卡配装冷暖一体式空调,增加吹脚风道,冬暖夏凉,贴心呵护。

在稳定性上,领航轻卡采用865mm宽车架、1800mm宽轮距、支持2450mm宽货箱,姿态更协调,宽车架、宽轮距设计,让行驶更平稳,车辆转弯时不易侧翻,更安全。

不管在节油性、舒适度还是稳定性、安全性方面,领航轻卡都充分考虑到了用户的实际需求,在城配物流市场赢得了更多用户青睐。节油大赛仍在火热进行中,期待领航轻卡在赛场上的精彩表现。

## 企业直通车



## 8月销量同比增长45.8% 上汽MAXUS连续逆势上涨

本报讯 随着销量增速连续放缓,国内车市的淘汰赛已经打响。今年1~8月,上汽MAXUS累计销量为69419辆,同比增长24.7%,其中国内同比增长27.76%,海外同比增长10.75%。截止到目前,上汽MAXUS已获得单月销量8连涨的好成绩。特别是在8月这个传统淡季里,上汽MAXUS销售10305辆,同比增长45.8%,其中,国内同比增长高达47.61%,海外同比增长37.85%,一举打破“淡季定律”。

自今年以来,上汽MAXUS在皮卡领域表现抢眼,1~8月销量同比增长23.92%,上汽MAXUS T60更是在7月冲入单车销量前三名,位列10万元以上中高端皮卡市场销量第一,充分说明上汽MAXUS T60经受了市场考验,获得了消费者的认可与肯定。另外,柴油国六皮卡MAXUS T70也于6月6日正式上市。自此,MAXUS T60与MAXUS T70形成合力,8月销量同比增长15.91%,其中海外同比增长82.64%,共探皮卡市

场之巨大潜力空间。

除皮卡成绩喜人之外,上汽MAXUS宽体轻客产品表现同样抢眼。1~8月,MAXUS V80的海外市场销量同比增长30.83%,成为上汽MAXUS开辟轻客市场的一把利刃。随着全领域智能宽体轻客V90正式上市,它将与V80 PLUS、V80共同形成轻客“三车战略”,加速推进上汽MAXUS向轻客领域行业第一的目标迈进。

伴随汽车“升级换购”大潮的到来,中高端MPV细分市场屡次被业界评为

继SUV之后的新蓝海,洞察需求、获得先手,是抢占蓝海市场的关键所在。上汽MAXUS深谙此道,在今年2月28日推出了全能家旅MPV G50,并在6月提前完成了全系国六车型的上市动作。目前,累计销量达到18065辆。

全新旗舰MPV G20和大大大的MPV G10同样不负众望,市场热度不断走高,俩车8月销量同比增长18.47%,海外同比增长49.53%。在本次成都车展上,上汽MAXUS全新旗

舰MPV G20国六车型将迎来全系上市,这款由上汽MAXUS倾力打造的高端豪华MPV,将向长期被合资品牌盘踞的中大型MPV市场发起挑战,树立中国品牌MPV的新标杆。

淡季不淡,全年可期。面对复杂的市场环境,上汽大通正迸发出强劲的行动力,在研发创新、技术创新、产品创新等方面铸造新优势、完成新突破。随着新产品、新技术陆续投放市场,上汽MAXUS接下来的市场表现值得期待。 商用车



FOR TRUCKS **第十二届中国国际卡车节油大赛** FOR TRUCKS  
 The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks

# 祥菱物流之星的节油之道

■ 本报实习记者 张咏琴

打赢“蓝天保卫战”的“战争”还在继续，节能减排早已成为全社会热议的焦点话题。中国国际卡车节油大赛（以下简称“节油大赛”）用最专业的测试方案，为行业提供精准的油耗测试数据，多年来已经成为检验卡车节油表现的权威平台。自去年祥菱惊艳亮相节油大赛之后，今年TA的“好兄弟”——祥菱物流之星也出现在赛场上，用实战检验自己的实力。

## 整车优化更节油

针对城市“最后一公里”运输，福田汽车4年磨一剑，推出祥菱微卡。自2018年4月上市以来，祥菱物流之星以“舒适高效、安全可靠”核心产品优势及“最后一公里”运输解决方案，广受用户好评，蓝牌无忧及合规载重，更是助力其在微卡市场大放异彩。

祥菱物流之星整车采用轿车化设计、流线型车身，大大减少了行车过程中的阻力，有效降低油耗。

动力方面，祥菱物流之星采用东安发动机、5挡变速器，底盘采用宝钢高强度钢板，渐变加厚拉长设计板簧，加强型2.5吨后桥，整体结构配置，让车辆承载性更强。恰当的动力匹配和超强承载能力，让其在运输路上“多跑多拉”，达到提高用户收益的目的。发动机、传动系、行驶系的优化匹配，让整车传动效率提升3%~6%。

通过车身设计、零部件更新、黄金动力组合等多重优化，祥菱物流之星全生命周期节油可达11%以上。

与市场相同类型微卡相比，祥菱物流之星极高的燃油经济性，为用户节约成本、实现车辆运营低成本、高收益。

## 轻量化助力节油

一方面，福田汽车对祥菱物流之星通过整车零部件



祥菱物流之星

升级，助力车辆节能减排；另一方面，福田汽车也未放弃对车辆“减重”的探索。

尤其当前，“轻量化”成为轻卡市场关注度最高的热点话题。福田汽车在祥菱物流之星的设计之初，就已经考虑到了轻量化的问题。

据介绍，祥菱物流之星由福田汽车研发、携手欧美日知名设计公司共同设计，整车应用47项先进技术，整车降重50kg以上。车辆自重降低之后，对驾驶员来说能够增加诸多便利，例如，

驾驶员操作更灵活，发动机可以产生更高加速度，提速快、车身轻，刹车制动距离更短，车辆安全性进一步提高。整车“减重”之后，货车在低承载情况下可有效降低油耗。

志在微卡市场的祥菱物流之星，在细分市场上开辟了一条属于自己的道路，其优越的性能，也赢得了卡友的喜悦。

## 舒适安全必不可少

身体是革命的本钱，保

持良好的身体状况，才是未来一切的出发点。对于司机来说，卡车就是他们“移动的家”，有一个舒适宽敞的“家”，能够让司机放松身心，有助于缓解长时间驾驶造成的疲劳感。祥菱物流之星宽敞舒适的驾驶环境，完全能够满足卡友对舒适性的需求。

据介绍，祥菱追求轿车化设计，在外观、内饰方面吸收乘用车的设计理念，为用户打造轿车式乘车体验。

在安全性方面，祥菱物

流之星经过高温、高寒、高原极限测试，并经过56万公里极限耐久力测试，可靠性比行业水平提高33%。

此外，车辆驾驶室使用加强防撞装置，并通过GB11551正面撞击测试，提高对驾驶室防护强度。

遇到紧急停车时，车辆制动性能的表现，是保护司乘人员安全的关键因素之一。祥菱物流之星采用10寸双腔串联式真空助力器带紧急辅助制动，有效缩短制动距离，并且制动踏板轻便，无须过度用力。在圆饼路、蛇形路行驶过程中，祥菱物流之星全程无甩尾、侧滑现象，其稳定性获得了本次节油大赛试驾“老司机”的认可。

依托福田汽车领先的商用车技术，严格把控每一个细节，祥菱物流之星在舒适性、安全性方面做到行业顶端水平。在技术引领、品质可靠、绿色环保的品牌导向下，福田祥菱致力于驱动“最后一公里”运输发展，成为末端物流高端用车领导品牌。

在今年节油大赛的赛场上，祥菱物流之星拿出了“硬核”实力角逐最后的节油冠军，期待TA的精彩表现。

## 企业直通车

### 中通客车旅团新品惊艳“荆楚大地”

本报讯 8月27日，来自湖北武汉、襄阳、荆州等地的70余家旅游、客运、通勤服务企业负责人，共计180余人同聚武汉，参加由中通客车和潍柴动力联合举办的“价值新势力，智领新未来”——中通客车商旅新品全国“体验行”活动。中通客车营销总公司副总监周海军、潍柴动力客车动力销售公司副经理孟晔参加了活动。

本次活动，中通客车带来了包括单挡世嘉和新世腾等新产品在内的6辆旅团车型。除了两款新产品，其余

车辆全部为湖北市场已销售车型，深得用户信赖。

现场，最亮眼的无疑是中通客车全新一代世腾产品，此次也是新世腾的首次对外展示。作为行业中巴系列的代表车型，新世腾在原有产品型谱基础上全面升级，整体造型上更加美观大方，风阻系数更低，内饰设计科学温馨。相对于老产品，新世腾集安全、节能、环保和舒适于一体，更加提升了可靠性和经济性。

首先，轻量化和燃油经济性表现出色。通过科学

测量、计算，同等配置下，新世腾整备质量较竞品轻468kg。通过转毂试验数据对比，中通新世腾油耗较主要竞品低0.28L/100km。在通过性和操纵性、轻便性上，中通客车都进行了全面的优化提升。另外，中通新世腾采用了轿车式变速手柄、中通专利的DAS系统、具备按摩加热功能的驾驶员气囊减振豪华座椅等，全面提升驾乘体验。

现场另外一款新产品，是中通客车单挡世嘉，来自于中通第三代豪华客车平

台。除了具备中通旅团产品节能、安全、舒适的特点外，单挡世嘉采用方基调设计理念，内部空间比竞品多5%，给乘客更宽敞明亮的乘坐感受，符合现代旅游客车的发展方向。

新平台、新势力、新产品、新价值！

未来，中通客车将坚持创新驱动，持续加大创新投入，专注行业发展，关注用户需求，提升产品品质，不断为用户、为市场提供更高品质的产品和更具价值的服务解决方案。 商用车

FOR TRUCKS



第十二届中国国际卡车节油大赛

The 12th International Energy Conservation Competition for Trucks

FOR TRUCKS

# 格尔发A6新款：国六新品首秀

■ 本报实习记者 张咏琴

今年7月，国内多个城市提前进入国六时代，江淮重卡积极响应国家政策，全面布局国六市场，推出符合国六最高排放法规要求的国六b产品——格尔发A6新款。

第十二届中国国际卡车节油大赛（以下简称“节油大赛”）上，格尔发A6新款首次公开亮相，立即引起了大赛组委会的关注。格尔发A6新款究竟有哪些过人之处呢？一起来看看。

## 顶级配置 征战赛场

格尔发A6新款亮眼的配置，彰显其高端品质。

随着货运行业的升级，用户对发动机的要求也逐渐提高。动力配置方面，格尔发A6新款搭载安康四缸B系列技术最先进的一代发动机，充分满足绿通、快递配送、城市配送等细分市场高效、高盈利物流发展需求。

“目前，物流运输的发展对发动机可靠性、油耗、动力等需求日益提高，我们采用这款发动机，可充分满足用户的核心利益需求。”江淮重卡赛事服务保障人员石伟告诉商用汽车新闻记者。

行业内4×2载货普遍使用6挡或8挡的变速器，江淮重卡积极引进新平台技术，为格尔发A6新款匹配承载更强、噪声更低、油耗更省、换挡更顺的曼技术10



江淮格尔发赛事服务保障人员为格尔发A6新款助威

挡变速器。在国六产品上，江淮重卡规划4×2载货车以10挡变速器为主，充分顺应中重卡传送系“大马力、多挡位、小速比”的发展趋势，为广大用户在同样的运营模式下创造更多经济效益。

优秀的承载性，是江淮汽车的传统优势，在应对计重收费以及即将实施的计轴收费新模式下，江淮重卡也做了很多功课，其中，轻量化车架专用钢及大量铝合金零部件的应用，在降低底盘自重的同时，也保证了整车可靠的承载力。

格尔发A6新款匹配格尔发麒麟版驾驶室，驾驶室

宽度，在4×2载货车行业同等车型中是最宽的，为司机提供舒适的驾乘环境。江淮重卡始终秉承欧洲安全标准，驾驶室本体板材厚度1.5mm、碰撞区厚度3mm，打造坚固堡垒，保证驾乘人员的生命安全。

在绿通运输中，海鲜运输、淡水活鲜运输，对车辆性能要求极高。格尔发A6新款按照最高标准设计开发，能够充分满足水产运输、冷链运输、果蔬运输、快递快运等多个细分市场。

## 节能降耗 有备而来

作为国六先行者，格尔

发A6新款在节能减排上毫不示弱。

石伟表示，市场相同排量产品动力段一般在185~210马力，格尔发A6新款搭载的安康发动机达到220马力，动力更强、爬坡更快、油耗更低、可靠性更好。

格尔发A6新款采用的曼技术10挡变速器，对驾驶员来说增加了诸多便利。首先，挂挡操作性比较轻便，其次，挡位分布更加合理，传送效率更高，有效降低油耗。负责本次节油大赛试驾的“老司机”在试驾后表示，与格尔发

以往车型相比，这款车操作更加灵活、便捷。

此外，车身轻量化也有效降低油耗。基于此，格尔发A6新款对整车原材料多重优化，尽可能降低整车自重（如大梁使用轻量化专用钢）。

格尔发A6新款对整车零部件、结构进行优化，整体提升了燃油经济性。

## 信心十足 志在夺冠

格尔发A6新款优越的性能，让其对夺冠志在必得，对于节油测试，TA也是信心满满。

石伟表示，江淮重卡紧跟国家政策法规，给广大用户创造效益的同时，承担起企业节能减排的社会责任。江淮重卡对格尔发A6新款经济性、动力性相当有信心，也希望通过这次比赛，促进广大用户对国六产品的了解，快速切换国六产品。这也是江淮重卡选派格尔发A6新款参加节油大赛的重要目的之一。

“此次参赛车辆的动力配置，在4×2载货车里面属于顶级配置，所以我们对这次参赛很有信心。”江淮格尔发的赛事服务保障人员均看好格尔发A6新款夺冠。

第十二届节油大赛，称得上格尔发A6新款的出道舞台，TA的首秀成绩如何呢？敬请期待！

## 企业直通车

### 博世工业 4.0 创新技术中心暨博世工业大数据中心落户重庆

本报讯 近日，博世工业4.0创新技术中心暨博世工业大数据中心落户重庆。启动仪式由博世和吼吼科技联合举办，并在重庆2019中国国际智能产业博览会期间正式宣布中心启用。

中心落户于重庆市西永微电子产业园区内，将依托于博世先进的工业智能制造技术，集工业4.0展示、技术支持、培训和整体方案提供四大功能于一体，全力支

持园区产业集群和人才汇集，助力产业生态圈的形成，推动重庆生产制造业的转型升级。

创新技术中心以博世精益生产体系BPS理念为导向，融入了博世所提供的工业4.0相关的产品和服务。创新中心的展示内容，包括博世精益生产体系、Nexeed跟踪和追溯解决方案、创新中心展示生产线、原材料仓、AGV自动送料

以及Nexeed全价值流的软件解决方案到最终的数字化管理中心，覆盖了从原材料供应、过程管理、设备管理、能源管理、后期运营维护到货物运输至客户端的整个工业流程，全方位展现博世先进的工业4.0生产线和智能制造技术。

其中，Nexeed作为博世工业4.0的综合性软件产品组合，能帮助客户让供应链更高效和更透明，确保生

产和物流的互联互通，系统性优化整条价值链。其产品组合分为互联制造和互联物流两大类，致力于为客户提供工业4.0整体解决方案，从制造执行系统（MES）、生产绩效管理系统（PPM）、智能设备管理系统（MIS+）、自动解决方案、生产可视化套件（NTK）、能源管理平台（EP）到供应链跟踪和追溯等等。

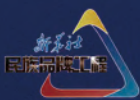
博世始终践行“领先的

实践者和卓越的供应商”这一二元战略，不仅在工厂内部展开工业4.0实践，也将实践经验服务于外部，为客户提供专业的工业4.0咨询和工业4.0解决方案。

博世工业4.0创新技术中心暨博世工业大数据中心落户重庆，也是这一二元战略的具体体现，标志着博世将继续深耕中国市场，为本土企业的制造升级打造有特色的工业4.0方案。商 车

JAC  
江淮汽车

格尔发  
GALLOP



节油高效  
格尔发A6L 4x2载货车

竞争力更强



销售咨询热线：(0551) 62298720 62298730  
地址：安徽合肥市紫蓬路与始信路交口西700米

<http://www.jac.com.cn>  
24小时服务专线：4008006633

**JAC** 安徽江淮汽车集团股份有限公司重型商用车营销公司



江淮格尔发官方微信

# 解放 & 壳牌卡友达人赛 徐州站上演硬核PK

■ 本报记者 李晓菲

他们平均年龄40岁上下，多数是20年驾龄以上的“老司机”；他们是解放的多年“老用户”，见证了历代解放车型的迭代升级；他们还是中国货运市场的中坚力量，夜以继日的奔跑，让他们成为了最了解卡车的那群人。

8月31日~9月1日，他们齐聚徐州，相遇在“解放征万里，壳牌助无忧”——解放 & 壳牌第三届卡友达人赛——驾驶达人赛第三站赛场上，究竟谁是最资深“老司机”，谁是最了解解放的“驾驶达人”呢？

## 强强联合 带动卡友热情

已经连续举办两届的解放 & 壳牌卡友达人赛，积累了广泛的用户基础。

自2017年开始，一汽解放携手拥有百年历史的国际能源品牌——壳牌，连续3年打造卡友达人赛，双方强强联合，带动卡友热情，携手支持解放品牌、信赖壳牌产品的车主，共同推动中国卡车行业的持续发展。

据悉，本次赛事自筹备之日起便得到了解放、壳牌双方的高度重视，通过对地区物流产业、城市辐射能力、综合交通状况等因素的考量，最终，确立昆明、高安、徐州、郑州、哈尔滨为本年度驾驶达人赛的五大赛区。

自7月26日报名开始，广大卡友积极响应，各地经销商鼎力支持，在相继结束的人气达人赛、快乐家庭赛以及驾驶达人赛昆明、高安两站赛事中，赛事影响力不断扩大，参与人数再创新高。广大卡友在专业的拼搏、默契的配合中提升驾驶的技能，增进彼此的感情，见证荣耀的诞生，也收获了一份源自解放与壳牌共同奉献的惊喜和感动。

在问及是如何参与到本届卡友达人赛中时，多位徐州站参赛选手表示，作为解放忠实用户，长期通过解放



卡友达人赛徐州站留影

官微关注解放动态，看到赛事开展消息便立即报名参赛。

事实上，对于常年奔跑在路上看遍祖国南北美景、缤纷四季的卡友而言，比赛的终极大奖——南非之旅也不过是锦上添花而已，真正打动他们的，还是赛事营造的货运行业上下游畅通无阻的交流平台和氛围以及对卡车发自内心的热爱。

## 高手云集 赛程精彩纷呈

商用汽车新闻记者从裁判长处得知，徐州站比拼异常激烈。仅以占总分权重35%的节油来看，在实操环节中油耗低于20升的选手超过半数，最低仅有17.4升，选手的平均水准优于此前站点。其他环节的比拼，分数同样咬得很紧。

事实上，赛事环节的设置，全面考查了卡友安全运营过程的方方面面。

据悉，在比赛科目的设置上，主办方以过往两届赛事的成功经验为基准，对比赛科目进行了全面的优化，对评分标准进行了细节的完善，笔试考核、灭火演练、发车检查、道路安全、节油驾驶、完成时间、精准停车……理论知识与实战操作互为支撑，将竞技项目与日

常驾驶紧密相连，全面考核了广大卡友的专业能力和防患意识。

在比赛过程中，选手们全力以赴、激情角逐，以精湛的技艺、娴熟的操作、四溢的热情和优异的成绩，彰显了广大卡友驾驶员的过硬实力，完美地实现了本次卡友达人赛的赛事初衷！

## 助力卡友高效运营 快乐生活

经过笔试以及实操的激烈比拼，来自山东淄博通誉

物流有限公司的李咸珍，凭借技高一筹的实力和稳定的发挥，夺得了徐州站冠军。

在问及夺冠“秘籍”时，李咸珍没有过多地强调“技巧”，而是反复表示，要安全驾驶，严格遵守道路交通安全法规。

助力卡友安全行车、高效运营，这也是卡友达人赛的美好初衷。正如一汽解放汽车销售有限公司客户关系部部长王睿所说，“推动行业持续健康的发展，是解放和壳牌的共同初衷。希望通

过我们的努力，能够引领广大驾驶员朋友提升驾驶专业技能，践行节能环保职责，培养安全驾驶习惯，以个人标榜的树立，带动身边更多的从业人员共同进步、共同成长。”

壳牌(中国)有限公司OEM市场部总监王迪也在致辞中表示，“品牌的成长，得益于领先的技术、卓越的品质和优秀的伙伴，更离不开用户的认可。秉持‘扎根中国，服务中国’的理念，壳牌与解放的合作，不只停留在产品本身，更切实关注于广大驾驶员朋友的日常。连续三届打造解放 & 壳牌卡友达人赛，是一个良好的契机，我们希望通过这个平台，让广大卡友在紧张的工作之余得到更多交流、分享、提升的机会，建立彼此间的友谊——高效运营，快乐生活！”

赛后，李咸珍将受解放和壳牌之邀，与其他各分站冠军选手共同前往南非体验发现之旅。

徐州站后，卡友达人赛仍将持续火热进行。下一站赛事，将于9月7日~9月9日期间在河南郑州举行。沿着解放与壳牌打造的竞技之路，又将有怎样的精彩呈现呢？敬请期待。



比赛用车为解放新一代高端重卡J7

# 赵德斌：选欧曼就对了

■ 本报实习记者 郭继春

“我马上要出发了！”这是山东滨州卡友赵德斌在高速服务区休息时接受商用汽车新闻记者采访时说的第一句话。眼下，他驾驶自己的欧曼 EST-A 超级卡车正在前往新疆的路上。

## 品牌不变 初心依然

据赵德斌介绍，他从1997年开始进入运输行业，初次接触欧曼是在2002年，那时候帮别人开过一段时间的二手车，对欧曼车辆感觉特别好，于是下定决心要买一辆属于自己的欧曼。

直到2015年，他终于如愿拥有了自己的第一辆欧曼 GTL 6×2 重卡，也开启了他从山东滨州到新疆喀什的长途高效运输旅途。一路向西，从平原到山区、高原、盆地，路况相对复杂，每趟都要跑5000公里，车辆的安全可靠至关重要。但要想赚钱，节油必不可少。

即便驾驶经验丰富的赵德斌也语重心长地说，“一个人在外边跑车，家人难免提心吊胆，早晚都会电话问候，一路安全吗？”2017年，很多卡友换了欧曼 EST-A 超级卡车，他也参加了试驾活动，觉得这辆车的安全性能、舒适性都是自己想要的，赶紧又换了这款自动挡的车，好让家人更放心。

从滨州到喀什，16天的时间，5000公里的路程，周



欧曼 EST-A (本报资料图)

而复始，每一次终点又是新的起点。从欧曼 GTL 到欧曼 EST-A，两款车替换更迭，品牌不变，初心依然。

## 孤胆前行 欧曼相伴

“劝君更尽一杯酒，西出阳关无故人”。赵德斌一路从山东到新疆，长距离的运输路上一直是独来独往，像是一名孤胆英雄驰骋新疆。当记者问他，在这种枯燥的驾驶环境里连个说话的人都没有，难道不孤单、不累吗？

他笑着说，“不会的，现在网络这么发达，不仅每天能和家人电话、微信联系，

而且我还组建了很多与卡友相关的微信和QQ群，比如超级卡车军团、自动挡独立团等，帮助卡友进行实时路况的分享、寻找货源以及分享车辆维修和保养方面的一些知识。所以，除了专注开车，其他的休闲时间过得还是非常充实，一路上也就不觉得孤单。”

另外，赵德斌还告诉记者，他选择一个人开车的一个重要原因，“在2004年，一次跟车的过程中，由于车辆超载导致车辆侧翻，当时驾驶员和我都受了很重的伤。所以从那以后我就一直告诉自己，一定要按照法律

法规安全行驶，也算是对别人生命的尊重吧！”

他也提到，欧曼 EST-A 超级卡车外观漂亮，充满科技感，内饰精细舒适，细节设计完美，更重要的是它的气囊座椅提升了驾驶的舒适度，像乘用车座椅，可以最大限度降低劳动强度，一个人也能轻松驾驭长途运输。

## 经济节油 首选欧曼

已经有23年驾龄的赵德斌，可谓是“老司机”一枚。他有着山东汉子的不拘小节，也有着“老司机”的精打细算。

从山东到新疆，途中经过阿尔金山、乌鲁木齐等地段，5000公里的路程中，其中有2000公里的国道，还有1000公里左右的复杂路况。“可能是长期以来的习惯，无论在什么情况下我都不喜欢开快车，一般匀速行驶。当前面有情况时就缓缓减速，保持发动机的经济转速，不急踩刹车，也早作路况的预判。”他还表示，“现在我几乎都使用自动模式，手动模式只有30%，操作更简单，换挡更精准，节油效果也非常明显。”

据赵德斌观察，无论是在平路、上坡下坡等路况，标载状态下，欧曼 EST-A 超级卡车百公里平均油耗达到33~34升，相较其他车辆能节省2升左右，一趟下来，油费能省1000元左右。能有这样的油耗表现，充分体现了欧曼 EST 自动挡超级卡车出色的节油能力。

当时，赵德斌还特意拍下车子的平均油耗发给记者，充分让人信服他测算的这一数据。跑车要低转速，比油耗要看总数，驾驶欧曼已经跑过5年长途运输的赵德斌坚定地说，“选车还是要选欧曼，舒适、高效，最重要的是还能节油！”

运输路上也许没有诗，但是却有着每一个运输人的梦想。刚刚接受完记者的采访，赵德斌又驾驶着自己的欧曼 EST-A 超级卡车驶向了远方。

## 企业直通车

### “红岩时光号”驶进长沙 展现新中国70年光阴图谱

本报讯 8月23日~27日，2019年“时光博物馆”全国巡展活动来到长沙国金中心，为市民展现新中国70年来的生活记忆。在最美的时光里，登上“红岩时光号”重温旧时光。

《人民日报》精心为“时光博物馆”设置了“岁月交通局”、“记忆供销社”、“奇妙时空屋”、“年代照相馆”、“光阴教室”五大主题空间、

三项特别展陈以及创意互动空间，将长沙市民70年来的记忆浓缩其中。

作为“时光博物馆”的护航者，创新精神同样是上汽红岩征战重卡市场的秘诀之一。近年来，上汽红岩以智能化、网联化、定制化、平台化发展为依托，创新产品接二连三面世。2017年12月，国内第一款互联网梦想卡车在海南上市；2018

年1月，全球首辆无人集卡在珠海港开启作业；2019年4月，国内第一款车罐一体智能危化车在上海正式上市……在不断扩充上汽红岩产品谱系的同时，也在不断刷新着重卡工业的新纪录。

除了在技术上的创新，平台化也是上汽红岩未来发展的重点。去年3月，在上汽红岩的牵头下，国内首个“新业态下商用车合作平台”

成立，旨在构建商用车全生命周期价值产业链，并在年底发布了如重卡汇、虚拟驾驶教练、氢动力电池的应用等一系列合作成果。

不仅如此，依托“互联网+大数据”，上汽红岩还创新推出重卡行业首个C2B个性智能定制化平台——“蜘蛛智选”，开启了卡车定制化的先河，助力上汽红岩在“智慧物流”的转型中更进一步。

作为有着半个多世纪历史的民族重卡品牌，上汽红岩深知创新是企业发展的助推力，每一款产品的成功，对上汽红岩来说都不是“幸运使然”，而是厚积薄发。正是因为不断创新的精神，帮助上汽红岩成为“时光伙伴”，为“时光博物馆”品质护航。相信，上汽红岩会把这份荣誉转化为动力，在创新道路上继续努力前进。 商 车

# 中国重汽产品 “红”遍非洲4国

■ 乔连同

截至目前，在安哥拉、刚果（金）、刚果（布）、加蓬等国家，中国重汽产品销售总量，连续9年稳居国际同行业第一；在这些国家，中国重汽的销售网络覆盖同比竞品网点最多，服务质量最优。

为打造世界一流的全系列商用车集团，中国重汽充分利用全球资源，打造大规模的全球化合作产销体系。特别是自2018年以来，中国重汽狠抓重点产品市场开拓，深挖重点用户，努力让“中国重汽”响彻世界。

安哥拉代表处负责安哥拉、刚果（金）、刚果（布）、加蓬等国家的市场开发和销售工作，3个国家分别设立了办事处，现有人员10人。

当汤海洋、赵昌杨、张军明、张凯、闫勋、徐延晨、伊科润、韩得江、王明涛、杨传森陆续被派往上述国家时，他们义无反顾踏上了万里征途。

初来乍到，一切都是新鲜的，走走停停、拍拍照片，好不惬意。然而，接下来的战乱、持枪抢劫、疟疾等，却让他们尝了个遍。每次罹患疟疾时，那种大太阳底下晒着都冷得发抖的滋味儿；凌晨遭遇七八个持枪蒙面劫匪的打砸抢时，那种双手抱头、头顶就是枪口的大脑空白；因抗议大选，武力镇压、枪声不断、城市浓烟滚滚时，那种对风波平息、能正常工作的祈盼……

## “千里奔波” 扎根安哥拉

“曾有人说，没有被抢过，就不算在安哥拉待过。”安哥拉代表处首席代表汤海洋说，“但是我们身后有‘中国重汽’强大的后盾，激励着我们不遗余力、不辱使命。”

为开发安哥拉林业市场，十几天的时间里，汤海洋与林业客户沟通几十次。在此基础上，他和服务人员张军明先坐飞机到梅陇盖，



中国重汽在非洲

然后驱车近8个小时，深入林区车辆使用现场。

林区的环境很差，住在客户的集装箱房子里没有网络信号，客户专业的GPS电话是惟一和外界沟通的工具，做饭依靠火堆。好在客户对重汽有一定的品牌认知和接受度，他们真诚为客户分析车辆配置，向客户详细介绍产品，最终，从竞争对手手中抢下了2辆全驱林业车。但在返途时，因一周只有一班的航班取消，他们只能坐上满是黑人的客车，一天一夜才赶回去。

“至微至显，善做善成”。我们坚决不放过任何一个订单，所以才能打开林业市场，更为安哥拉市场的深度开发和有效推进打下了基础。”2012~2014年，中国重汽连续3年在安哥拉销售车辆突破千辆以上。

但自从国际原油大跌，高达300多亿美金的外债，使得安哥拉经历了经济发展低谷，给中国重汽在当地的销售带来不少难题。但重汽安哥拉代表处人员一如既往坚守在当地深挖市场。这份坚守与执着，也为中国重汽赢得了更大的发展。2018年，中国重汽在安哥拉市场的中国品牌出口占有率高达

90%，2019年上半年，依然遥遥领先。

是“不争第一就是在混”激发了他们的斗志，点燃了他们“精准定位，细分市场，进位增量”的热情。

## “暴走模式” 打开刚果（金）市场

在刚果（金），除了“赤贫”、“埃博拉”、“战争”、“乱”、“穷”，还有“铜钴”矿山资源。

“在400公里颠簸的矿区道路上，为开拓市场，我们开启了暴走模式，走了不知道多少次，披星戴月、早出晚归成了家常便饭，有时候一周时间我们都奔波在矿区路上。”安哥拉代表处刚果（金）办事处负责人赵昌杨说，“很难忘记，每次疟疾输液后，我们立刻奔赴客户办公室，推进因治疗耽误的工作；很难忘记，曾经在凌晨2点送电、白天一早断电的日子里，凌晨2点我们的闹钟准时响起的起床号；很难忘记，在刚果（金）矿区极差的道路上，因车祸右手臂肘关节粉碎性骨折。两个月后，当我带着护具走访矿区客户时，所有看到我的客户纷纷拥抱我……”

有一个刚果（金）办事

处开发的印度客户，这个客户公司距离办事处200公里。为打开印度矿企市场，他们来来回回在这条道路上奔波。当得知客户打算采购几辆矿用自卸车的需求后，赵昌杨和售后人员第一时间前往该公司矿区，实际了解当地路况、作业环境，并进一步与客户对接相关需求，确认产品方案、相关参数。客户虽先期采购了2辆试用，但这是中国重汽在这个国家、在这个行业的一个突破。

“为者常成，行者常至”。中国重汽在刚果（金）市场潜心耕耘了7个年头，从最初不起眼的市场销量到2018年突破千辆大关站在“排头兵”的位置，“HOWO车”成了当地人心中重型卡车的代名词。

## 让“HOWO红” 扎根非洲

在日益复杂化的国际竞争下，安哥拉代表处倾听客户心声，适时作出调整，市场覆盖了运输、工程、矿区、码头、环卫、消防、客运、特种作业等领域。近年来，中国重汽产品销量取得了在安哥拉、刚果（金）、刚果（布）持续稳居第一的骄人业绩。

当地用户一谈到中国

重汽的产品和服务，都会竖大拇指说一声，“MUITO BEM！（葡语：非常好）”同样，对于这个团队，他们一样会竖大拇指说“MUITO BEM！”。

这是一支敢担责、肯付出、有激情、懂业务、能冲锋的钢铁团队、虎狼之师。

团队人员平均年龄31岁，7个结婚，6个有小孩了。在安哥拉、刚果（金）等动荡的国家，他们却经历了更多困难和痛苦。

“父母年纪大了，我们最大的歉疚是陪家人时间太少了。甚至亲人离去时，也只能在万里之外的非洲默默流泪、祈祷。”这是驻外人员心底的亏欠和痛苦。

汤海洋父亲2015年查出了肾癌，在肾摘除的时候，家人为了让他工作安心，直到马上快回国了才告诉他。手术之后，癌细胞又转移到了肺部，目前依靠靶向药来治疗。“父亲的病一直是我牵挂的，就担心出现意外。孩子自会说话以来，电话里最常说的就是，‘爸爸，我想你了’，‘爸爸，你别在外国上班了’。”

“‘不争第一，就是在混’一直支撑我们，我们视为一种责任、一种使命。”汤海洋说。

“走在中国的土地上时，体会到的是那种踏实和想哭的感觉；走在非洲的土地上，体会的倒是那种开疆拓土的激情和追求。我们也早已把安哥拉代表处当作第二个家了，因为我们在非洲度过的时间最久，和同事生活的时间最长，我们心无旁骛，一起打拼，一起开发市场。目前在安哥拉，我们的重卡市场占有率已经是做到第一。未来，我们的轻卡也要做第一。”他说。

“工作在非洲是甜的”，因为重汽人在这片土地上深深扎了根，因为越来越多的“HOWO红”点缀着这些国家，越来越多的中国重汽服务在这些国家……

# 上汽MAXUS V90： 来自女司机的“挑剔”

■ 本报记者 李晓菲

宽体轻客，用途很广。可运货，是城市物流“最后一公里”的有力竞争者；可运人，既是公商务车市场的“捡漏者”，也是“村村通”客运的“新人”；可改装，尺寸足够的底盘，为改装留下了充足的想像空间……这是个“群雄混战”的市场，每一个能立足市场的品牌都有独到之处。

在试驾上汽MAXUS V90之前，商用汽车新闻记者不确定，这款定位中高端且在上汽大通“三车战略”中负责向上覆盖的车型，会有哪些点触动身为女司机的记者。毕竟，女司机对车的关注点总是特殊了那么一点点。

虽然特殊，但是，可不要以为女司机的宽体轻客试驾体验就不重要，虽然对方向盘的掌控力不如男性，但女性对“购买力”的掌控力可是毋庸置疑的。大家懂的……

## 颜值是“敲门砖”

时下常有人调侃，“这是个看脸的时代”，其实，对颜值的偏爱远不局限于“这个时代”，否则也不会有“掷果盈车”这般流传几百年的段子了。

女司机选车，十之八九都是从颜值开始的，记者也不例外。不过，对于“大通出品”车型的颜值，记者是放心的。背靠“时尚之都”，上汽大通的“洋气”与生俱来，V90也不例外。

宽体轻客的“大尺寸”，难免会让车辆看起来魁梧粗壮。从外型上看，上汽MAXUS V90车身流畅的线条，减少了大尺寸带来的“糙汉感”，视觉观感比实际要轻盈；从内饰上看，中控台上深下浅的配色，让车内空间感更强，同时也凸显了不错的质感；另外，10寸悬浮式液晶显示屏的设计，也让车辆再上一个档次。

此外，上汽大通业内首创的C2B大规模个性化智能定制模式，也能在最大程度



上汽MAXUS V90

上满足女司机的“搭配欲”，V90能够提供9种车身颜色。除此之外，还可以选择轮毂、单双后胎、座位数和中控仪表盘等，配置组合多达10万种，用户可以随心所欲地“搭配”，彰显独一无二的个性。

## 舒适性 必须禁得起挑剔

颜值在线，是打开女司机钱包的“敲门砖”，在这之后，仍然要接受性能的“挑剔”。

首先就得从舒适性开始。按说不应该对一款宽体轻客产品提过多关于舒适性的要求，但是，作为一款定位高端市场、售价达到14.78万~28.76万元的产品，上汽MAXUS V90在舒适性方面有着高度的“自觉”。

首先，从驾驶位来看，座椅宽大、包裹性强，而且调节方便；皮革包裹的方向盘颜值和手感均在线；值得一提的是，中控台的置物空间充足，完全能够满足各种“零零碎碎”的置物需求。

而且，V90还配装了行业独有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，带来更加便捷舒适的驾乘感受。

其次，再往后看，V90的内部空间够大，高顶版本，完全能够让身高1.8米的“大

汉”站立在车内，身材娇小的女司机更不在话下；自动弹出的蹬车踏板，也很好地照顾到了上下车的便捷程度，非常人性化，即便腿长不够，至少还有踏板来凑。

第三，在智能化上，上汽大通一直走在行业前列，V90的智能化设计，更是将舒适的边界从出行拓宽到了生活领域。V90搭载了最新一代智能网联系统——蜘蛛智联，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，还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。

## 操控性需求“你懂得”

都说只要没有倒车入库和侧方停车，女司机能把车开到飞起来。夸张是夸张了点，但是，也确实道出了女司机对车辆操控性的“高要求”。

试驾V90之前，记者确实心存忐忑，不确定能否驾驭得了。试驾完6AMT和6MT两款V90之后，总体感觉，V90的操控性对女司机还是非常友好的。

首先，方向盘“轻”得

不太像宽体轻客，比记者此前试过的同级别车型表现要好得多；其次，即便是手动挡车型，记者首次驾驶V90也没有在换挡操作上遇到任何障碍，与自动挡乘用车几乎没有区别。

据介绍，上汽MAXUS V90基于首创的柔性架构开发，为用户提供了3种轴距、3种顶高、4种车长的7种车身结构，提供6AT、6AMT手自一体和6MT手动挡三种变速器以及前驱、后驱两种不同的驱动形式可供选择。多元化的选择，在考虑到宽体轻客市场用户使用场景需求的同时，也充分考虑到了用户对操控的不同需求。

在动力方面，记者轻踩油门即能够感受到明显的动力反馈，“上汽π”充沛的动力在急加速时表现得尤为明显，对于一款“大块头”而且功能多样的宽体轻客来说，充沛的动力就是“安全感”和“底气”。据介绍，上汽MAXUS V90搭载全新2.0T高性能柴油机“上汽π”，匹配6AT自动变速器，最大功率可达130kW，峰值扭矩达400N·m，百公里综合油耗仅7.6升。

V90对女司机的友好，还体现在其所搭载的ACC自适应巡航系统上，可实现从30~120 km/h自动跟车，大大降低长途高速驾驶的疲劳度。

## 安全性 要为逆天操作护航

如果说男司机在选车时更追求极致的驾驶体验，那么，女司机在经历以上一番选择之后，还会对安全性提出更高的要求。毕竟，要为“没有什么不可能”的逆天操作做好安全防护准备，生命只有一次，安全至上。

在这方面，作为首款搭载ADAS智能辅助驾驶系统的宽体轻客，上汽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”。

应用FCW前碰撞预警、LDW车道偏离预警、LCA变道辅助和BSD盲区监测等丰富安全配置，以领先科技打造前瞻、安全的驾驶体验。

此外，上汽MAXUS V90搭载的蜘蛛智联系统，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。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，能够最大程度地帮助用户解决用车过程中的各类潜在问题。

其实，最让记者期待的，还是上汽MAXUS V90的可塑性，简直是房车改装的不二之选。试想，有一辆禁得起以上“挑剔”的房车，即便对自己驾驶技术不怎么自信的女司机，想必也可以大胆憧憬一下自己掌握方向盘的房车自驾游。

实际上，房车市场也早在上汽大通的战略布局之中。但是，这个备受关注的市场同样竞争激烈，参与市场争夺的不仅有轻客，还有轻卡、微卡、皮卡等等车型。用户偏好也是各有不同，“三车战略”布局已经形成，全面覆盖高、中、低端宽体轻客市场的上汽大通，能否在这一潜力市场形成更大优势呢？记者拭目以待。

商用汽车新闻

# 昆仑山

## 海拔4700米的狂飙之旅

### 中国国际商用车高原巅峰挑战赛

CHINA INTERNATIONAL COMMERCIAL VEHICLE PLATEAU CHALLENGE

4700M

-35°C

