

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年11月4日~2019年11月10日 □ 2019年第40期 □ 总第644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



这两家企业要革专用车现有模式的命

■ 本报记者 余春瑜

投资界有这么一个原则: 不要把鸡蛋放在一个篮子里。而股神巴菲特却用亲身实战证明: 集中投资才能获得最大的收益率。

同样的原则, 商用车企业也在践行着, 尤其专用车领域, 多选择几家供应商, 不仅可以货比三家, 还能把价格降下来, 以此获得更大的话语权。

这种竞争又合作的旧模式, 日前被两家企业颠覆了, 它们以一种全新的合作模式, 要革现有模式的命。

2019年10月23日, 上汽红岩与中集瑞江在上海共同发布了全新专用车品牌“红岩瑞江”(缩写为hr), 首先推出的一体化搅拌车产品不久将挂上“红岩瑞江”的专属logo。如果你以为此次合作只是一起推产品那么简单, 那就大错特错了, 双方是全方位一体化的合作。为何说是一次革命? 且看商用汽车新闻的分析。

八位一体的战略合作

一个是中国工程车之王, 一个是全球最大的罐车制造商, 上汽红岩与中集瑞江走在一起, 可谓是水到渠成。尤其是两位企业的老总还是大学同学, 是“睡在上下铺的兄弟”。



两位老总详解红岩瑞江品牌的过去、现在及未来

这种渊源, 使得中集瑞江总经理王柱江萌生出打造一款“中国第一乃至世界第一的搅拌车产品及品牌”时, 上汽红岩总经理楼建平与他一拍即合。

合作先从搅拌车开始, “中集瑞江专注罐装车制造, 搅拌车是我们的三大罐车中的主要产品之一。搅拌车不像液罐车和粉罐车两个产品, 那两个产品有行走机构, 而搅拌车只是上装, 要依附于底盘, 我们要想使搅拌车成为头部产品, 必须依赖底盘, 能够和我们一起走向头部的重卡品牌。”王柱江解释道。

尝试从2017年开始, 搅拌车的销售从1000多辆

到今年预计突破5000辆, 双方尝到了甜头, 也获得客户的认可。因此, 在经过3年的磨合后, 上汽红岩与中集瑞江正式走到一起, 开启八位一体的战略合作。所谓的“八位一体”, 指的是战略一体化、渠道一体化、组织一体化、服务一体化、产品一体化、金融一体化、商务一体化、品牌一体化。

双方的目标是一致的: 打造全球顶尖的搅拌车品牌。为此, 从产品研发、制造、渠道、商务、金融、服务、品牌等进行全面一体化的合作。包括统一产品开发、设计平台, 进行整车一体化设计, 采取统一的市场

布局、营销模式、商务政策、营销渠道, 对服务站、配件库也进行统一的管理。同时, 服务信息管理系统共享, 品牌层面统一店面形象、品牌形象等。

简言之, 就是两者的渠道合并为一个渠道, 两者的市场合并为一个市场, 两者的品牌合并为一个品牌, 这种合作深度可想而知。

强强联合 抢占市场份额

为此, 上汽红岩内部专门成立了搅拌车事业部, 并任命王柱江担任事业部总经理, 预算、产品发布、政策制定、渠道入网、人员奖金发放等方面均由其负责, 并

投入大量的资源来扶持红岩瑞江品牌的发展。

1万辆, 这是股东方给红岩瑞江制订的小目标, 实现起来不是没有可能。目前, 搅拌车市场正经历着法规转型升级、治理超载超限、城镇化建设的机遇, 每年五六万辆的新增保有量, 可以预见。

而且在产品层面, 红岩和瑞江后续不断有新产品推出。据透露, 除了已经上市的一体化搅拌车, 今年内还将有1.0版的智能互联产品发布。这些, 都是红岩和瑞

(下转2版)





安凯智能驾驶客车 武汉运营“满月”

■ 商用车

9月22日,国家智能网联汽车(武汉)测试示范区正式揭牌,武汉发出全球首批自动驾驶商用牌照,引起国内外关注。

10月23日,在这首批自动驾驶商用牌照“满月”之际,国家智能网联汽车(武汉)测试示范区首个媒体开放日活动举办。作为“军运会城市采访线”活动之一,近百家中外媒体走进国家智能网联汽车(武汉)测试示范区,并现场体验自动驾驶车辆,感受自动驾驶、智能网联技术的科技魅力。

这也是安凯自动驾驶公交车在武汉投入运营一个月后,首次在全球近百家媒体面前亮相。

武汉打造 智慧交通样板

国家智能网联汽车(武汉)测试示范区濒临长江,距第七届世界军人运动会开幕式主场馆17公里,是全国最大的智能网联汽车测试示范区,规划面积90平方公里,开放示范道路159公里,覆盖居住区、商业区、物流区、旅游风景

■ (上接1版)

江夺取市场份额的利器。

更关键的是,双方可以借助各自母公司战略合作的大平台资源互惠,走向更为广阔的市场。事实上,红岩瑞江起步之初就有着雄心壮志,它不仅瞄准国内市场,而且放眼全球。“接下来,会启动产品的全球认证。这种一体化的专用车产品,是由两家中国顶尖的制造企业联合起来打造,并用一个技术平台来运行整个业务链,无论是欧洲、美国甚至非洲,都将有非常大的需求。”楼建



百名中外媒体体验安凯智能驾驶客车

区和工业区。建成后,将成为国内规模最大、场景和道路类型最丰富的综合性示范区。

现示范区是国内首个大规模商用5G车联网应用区域,目前已建成并投入运营的开放公路有28公里,已实现远程驾驶、车路协同。示范区拥有自主核心技术和算法的“5G+北斗”定位系统,能提供全天候、全天时、高精度的定位、导航和授时服务,自动驾驶汽车在这里可以实现毫秒级时延和厘米级定位。

目前,示范区已开放自动驾驶公交车、环卫车、出租车、物流车等多种场景,

平表示。最终,红岩瑞江要实现3年国内第一、5年全球发展的目标。

“把鸡蛋放在一个篮子里”

这种深度的合作关系,缔结成了坚固的利益同盟。对于红岩和瑞江而言,相当于“把鸡蛋放在一个篮子里”,红岩搅拌车的上装只能是瑞江,而瑞江的底盘只会选择红岩,这就改变了原先底盘厂和上装厂简单的买卖关系,甚至是竞争的关系。

可以满足各类自动驾驶汽车测试需求。其中,已经有4辆安凯自动驾驶客车在示范区的公交车场景下进行道路测试。

开放应用场景 全面考验自动驾驶车辆

与开放道路测试牌照不同,自动驾驶商用牌照意味着自动驾驶车辆不再局限于单纯的测试行为,而是可以进行道路测试、载人示范运营,还可以进一步尝试商业化运营。

开放日前一晚,武汉刚下了一场雨,潮湿地面、薄雾天气,为这场自动驾驶车辆的“考试”增加了难度。

行业里这样的例子很常见,有的主机厂携资源和渠道进入改装行业,建立自己的改装网络;有的上装厂则反向行之,进入主机行业,成为主机厂。即使一般的买卖合作,主机厂和上装企业也存在竞争的关系,“看哪家底盘给我的价格好我就卖谁多一点,这就会造成价格上的恶性竞争,打价格战打得头破血流,把行业推到深渊里。”王柱江坦言。

红岩和瑞江想做行业的变革者,改变旧有的合作

在开放日当天,位置并不偏僻的示范区不时有社会车辆经过,道路两旁分布着成熟的居民小区,布满了各种先进设备的交通监控杆分布其中,这一切都说明这是实打实的开放应用场景。

媒体团在这种路况复杂、开放真实的场景中,充分体验安凯自动驾驶公交车。上车后,车上激光雷达和传感器可探测到人员上车情况后自动关闭车门。车辆起步以后,行驶、转向、变速全部实现了自动操作,仅有一名安全员坐在驾驶室内处理一些突发情况,以保证行驶安全。

得益于激光雷达、毫米

模式,把两家人变成一家人,兄弟同心,其利断金。好处显而易见:首先,客户可以获得更好的一体化产品,从研发阶段底盘和上装就是一体的,产品设计和制造肯定更优;其次,避免资源的无谓消耗和相互提防,减少双方的沟通成本,在要求快速响应的市场竞争中,这一点很关键,也能给客户提供更好的服务体验;第三,双方可以实现收益的最大化,提升企业的竞争能力。

收益越大,风险也就越

波雷达、摄像头、GPS天线等感知设备在内的7道安全防线,遍布车身的传导系统,完全超越了“眼睛”的功能。安凯自动驾驶公交车不仅能够“看到”周围障碍物,而且还能在一定距离内“感知”到障碍物的存在,实时对其他道路使用者和突发状况作出反应,并且实现自动驾驶下的行人、车辆检测、减速避让、紧急停车、障碍物绕行、变道、自动按站停靠、车路协同、远程驾驶等功能,保证车辆轻松面对各种复杂路况及天气,全方位实时监控行驶环境,并精准控制。

武汉开发区智慧生态城管办公室副主任王丰伟介绍,国家智能网联汽车(武汉)测试示范区的应用场景在全国领先,“下一步,自动驾驶车辆将逐步扩大到市民自由乘坐,扩大开放测试道路的范围,让更多人享受新技术带来的便利。”

随着示范区的不断完善,中国汽车企业正在加快自动驾驶、车联网技术研发,助力自动驾驶汽车加快从研发测试向示范应用过渡,并逐步实现商业化落地,推动中国汽车产业真正走向世界前列。

大,这种合作模式也必然会给双方带来压力,毕竟当选择是惟一时,就意味着其他的主机厂和底盘厂将同步减少你的配套份额。如何破解,想必双方已做好应对。

一只南美洲亚马逊河流域热带雨林中的蝴蝶偶尔扇动几下翅膀,可以在两周以后引起美国得克萨斯州的一场龙卷风。红岩和瑞江这种合作模式,会否像蝴蝶效应一样引发效仿者的跟进,从而改变整个行业供应链的生态?让我们拭目以待。



上汽MAXUS V80： 25+75=100

■ 本报实习记者 郭继春

还记得“香飘飘奶茶，一年卖出3亿多杯，杯子连起来可绕地球一圈”的广告吗？“香飘飘”用数量告诉了我们一个销售奇迹。

而在商用车领域，也有这样的传奇故事：

在中国，60岁的陈文堂需要在邯郸与天津两地来回奔波，3年下来总里程达到100万公里，相当于绕地球25圈。

在国外，70岁的戴夫和他的团队送递《先驱报》的行驶总里程数即将达到300万公里，相当于绕地球75圈。

对于汽车来说，行驶里程能够反映车辆的运行状况，尤其是超长行驶里程，更能体现车辆的可靠品质。那么问题来了，他们驾驶的是哪款车？

答案是上汽MAXUS V80。那么，V80到底是如何征服这两位老司机的呢？请继续往下看。

因尝试而结缘

陈文堂从事运输生意，常年驾驶着一辆上汽MAXUS V80穿梭在邯郸与天津之间的高速公路上。商用汽车新闻记者了解到，以前陈文堂开别的车，经常出现在高速上抛锚的情况，每次叫拖车都要好几千块钱，再加上修车的费用，好几天的忙碌都白费了。

因为老是出现故障，陈文堂甚至在常去修车的地方搁了5万块钱。好在陈文堂有自己的轻客圈子，在决定换车时，朋友都建议他试试上汽MAXUS V80。这一试，就结下了缘分。

在遥远的南半球，老司机戴夫的工作，是每天和他的搭档一起轮流驾驶车辆送



上汽MAXUS V80

递新西兰第一报《先驱报》。在他30年的运输生涯里一共开过26辆车，其中不乏大众和奔驰等国际品牌。2014年，他第一次尝试着购买了一辆上汽MAXUS V80，良好的使用感受，让他作出了继续购买的决定，3年内共采购3辆V80。今年，戴夫又添了一辆皮卡T60。

品质征服“老司机”

陈文堂表示，“V80底盘宽、扎实，开起来不飘，以前开其他车的时候，底盘太窄，每当有货车经过或者速度超过每小时100公里时，都觉得轻飘飘。现在开上汽MAXUS V80，感觉就是稳。”

陈文堂觉得很放心。

不仅如此，陈文堂的V80以父子3人“人休车不休”方式运营，只有在每周做保养的时候，他的V80才熄火，每天要跑1200公里，3年下来，就已达到近百万公里。

陈文堂表示，“尽管行驶里程长、强度也大，但上汽MAXUS V80从来没有给我掉过链子，没有抛过锚、没有事故，也没有大修过。我去4S店保养时，服务人员都说三大件状态良好。而且上汽MAXUS V80的方向盘不重，座椅也软硬适中，长途驾驶也不会觉得累。”

戴夫虽在国外，使用

上汽MAXUS V80的感受却与陈文堂十分相似。在戴夫看来，上汽MAXUS V80在动力、底盘、空间、操控以及配置等方面的性能表现非常杰出，长途驾驶毫无后顾之忧。

戴夫的上汽MAXUS V80运营情况则更加“疯狂”。他雇佣司机实行轮班制，每天连续行驶12个小时以上，每位驾驶员每天行驶里程600公里，两人日行就达1200公里。而且他们途经的道路路况也相当复杂，有“死亡线路”之称，既有崎岖山路和峡谷悬崖，还有多发地震带。面对高强度的工作性质与各种复杂路

况，戴夫的V80除了更换过制动片等易损件，竟从无大修。而他之前使用的车辆，在同样线路上就坏了5次。有此对比，戴夫对V80非常满意。

节省运营成本 助力效益提升

上汽MAXUS V80最让两位老司机惊艳的，还是运营成本的节省。陈文堂说：“V80质量过硬，我平时开车也比较稳重，不太喜欢急加速、急刹车等，所以不知不觉就跑了100万公里了。”和之前的车辆相比，陈文堂的V80每趟能省400元左右的油钱，一个月能省近万元，不算其他费用，一年下来就能省出一辆V80的钱。

除了省油，维护成本更是节省了一大笔。陈文堂表示，之前为修车开设的5万元专项资金，现在可以放在自己的口袋里了。3年百万公里，不花钱还省钱，陈文堂的收益比以前更多了。

在戴夫看来，上汽大通给他节省的运营成本多了很多。以前的车辆，每年至少要7.2万新西兰元维修保养费用，现在上汽MAXUS每年却只需要2万新西兰元，不到大众、奔驰品牌的1/3，这大大缩减了他的运营成本，收益急速上升。

25圈、75圈，两位老司机的行驶里程正好达到100圈，而100分，也是这两位老司机给上汽MAXUS V80打出的满意分。

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：《中国商用车报》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：《中国商用车报》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） 郭继春（实习记者） 周晨（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

110辆金龙纯电动公交车 再赴楚雄

■ 商车

10月24日,楚雄市110辆金龙纯电动公交车交车仪式在金龙客车厂区举行。此后,110辆清新亮丽的金龙客车城市之光纯电动公交将陆续开赴云南楚雄,助力楚雄进一步打造高质量的绿色出行交通体系,让“中国彝乡”更加美丽。

去年金秋十月,55辆金龙纯电动公交投入楚雄运营,一年来以其精良的品质、可靠的性能,受到楚雄公交与当地民众的高度认可。本批110辆金龙纯电动公交的交付,既是双方合作的不断深化,也是金龙客车以匠心制造助力绿色出行、迈向高质量发展的最佳例证。

中国彝乡 绿色出行新动能

为打赢“蓝天保卫战”,有着丰富绿色资源的云南省政府着力打好“绿色能源牌”,积极统筹做好全省新能源汽车产业发展及推广应用各项工作,计划在2018~2020年推广新能源汽车20万辆。其中,昆明、曲靖、玉溪、楚雄等7州市推广量占到全省推广总数的80%。

楚雄公交在推广应用新能源公交车方面,走在云南省公共交通行业前列。自2015年,楚雄公交以成倍的速度更新替换为新能源客车。随着本批110辆金龙纯电动公交的交付,



交车仪式现场

楚雄公交中新能源车辆占比将达72%,超额完成了省政府下达的楚雄推广新能源公交车的目标,在整个滇中城市群中发挥了引领作用。

金龙客车与楚雄公交合作已久,早在2010年6月,20辆9米双开门燃油公交车打开了双方合作的大门。此后,一辆辆金龙公交车陆续进驻楚雄,直至4年前,在楚雄公交推进新能源公交应用时,金龙客车仍然是中坚力量。

在楚雄绿色出行新时代,2018年10月,55辆金龙客车纯电动公交和22辆传统金龙公交车在楚雄上线运营,它们串联起市区各主要干线,成为楚雄新能源公交队伍里的“主力军”。

10年合作,源于对品质的信赖。在交车仪式上,楚

雄太阳女汽车运输集团有限公司董事长李石乔表示:“从前我们运营的金龙传统燃油车品质有口皆碑,纯电动公交从运营一年情况来看,性能同样十分可靠,优秀的品质与服务、精良的制造,促成了双方的再次合作。我们相信,这批110辆匠心制造的金龙纯电动公交,将成为楚雄绿色出行的新动能,促进楚雄的绿色出行迈向更高发展水平。”

匠心制造 引领新能源客车发展

优异的品质与服务,客户的肯定与信任,来源于金龙人对匠心的坚守。作为中国客车行业龙头企业,金龙客车持续扎实推进客车制造业高质量发展。今年8月开始,金龙客车全面启动新时期的品质新战略,以树立更

高的品质要求和标准,为公司乃至产业的高质量发展注入新动力。

作为金龙新时期品质行动中导入的首批批量订单,这批订单是金龙开启新一轮品质革命的重要成果,将引领新能源客车质量迈向更高水平。“本批订单在打造过程中,从技术配置和设计、检验标准执行、质量专项管控、精品车打造等方面都严格执行2019品质新标准,秉持金龙客车的工匠精神精工细作。”金龙客车总经理刘志军表示。

交付楚雄的110辆纯电动公交车,是金龙客车城市之光系列经典产品,经过不断的技术升级,在电动化底盘、轻量化车身、智能化控制系统等方面有着显著优势,并经过了多地实地运营

验证。在本批订单的设计上,金龙客车更是精益求精,进行多项细节改善,更为便捷、舒适、安全。例如,车厢后区通道高度优化,最后排座椅处车厢高度加大到1800mm,方便乘客进出;优化后区电池布置,在合适的高度布置充电口;优化后充电口离地高度约1.1米,便于充电操作;电池系统实现24小时监控和整车交直流绝缘阻值检测,确保车辆安全等。

在制造过程中,金龙客车充分发挥公司智能制造的优势,采用一系列数字化工装设备及工艺,提高制作精度。在品质管控上,全面提升产品质量的改善思路,成立楚雄公交品质保障组,针对质量提升,制订特别管控项目,并组织采购、技术、生产、品管等部门,在焊装、涂装、底盘、总装等环节对首辆下线车辆进行联合评审,确保车辆以最好的品质状态交付,为楚雄人民带来更为环保、舒适、安全的绿色出行体验。

在日益严峻的环保形势下,以新能源公交构建绿色出行体系,已成为城市公共交通发展的主旋律。金龙客车将充分发挥近20年的新能源客车研发与推广积淀,再接再厉,继续以科技创新与匠心制造,推动中国客车新能源技术与质量水平迈向更高层次,护卫更多城市实现洁净蓝天。

企业直通车

福田欧辉氢燃料电池客车技术荣获中国汽车工业科技进步奖一等奖

本报讯 2019年9月4日,“中国汽车工业科学技术奖”终评会在长沙成功召开。10月24日,北汽福田汽车股份有限公司、清华大学、北京亿华通科技股份有限公司共同研发的“氢燃料电池客车关键技术及应用”项目,荣获2019年“中国汽车工业科技进步奖”一等奖。

终评会上,福田汽车工程研究总院副院长秦志东代表项目组进行汇报时介绍,该项目解决了燃料电池客车极寒环境下氢耗过大难题;解决了燃料电池客车低温冷启动难题,实现-30℃低温启动、-40℃低温存储;同时,福田燃料电池客车市场化商业运营里程居国内同行

业首位。

作为中国绿色客车领导品牌,早在2006年,福田欧辉就与清华大学联合承接了国家“863”计划节能与新能源汽车重点项目中氢燃料电池客车的研发,迈出了福田欧辉氢燃料电池客车的第二步;2008年,福田欧辉氢燃料电池客车

助力北京奥运会,吸引了全球目光;2012年,第二代氢燃料电池客车开始服务北京公交集团;2016年,福田欧辉第三代8.5米氢燃料电池城间客车已经成功问世,并获得当时全球最大的氢燃料电池客车批量订单;2018年和2019年,福田欧辉10.5米和12米燃料

电池公交车连续两年在张家口地区投入运营,助力2022年绿色冬奥……

未来,福田欧辉将继续以卓越的“绿色品质”,在氢燃料电池客车领域持续探索,不断超越自我,助力城市交通运输转型升级,引领公众绿色出行新潮流。

商车

谭旭光未来“十谈”

■ 商车

10月19日上午，由国务院批准，商务部和山东省共同举办的跨国公司领导人青岛峰会在青岛开幕。山东重工、潍柴集团、中国重汽董事长谭旭光受邀参加，与全球优秀跨国企业家分享中国智慧，彰显中国企业家风采。

当日下午，山东重工主导发起了以“全球化与开放合作”为题的论坛，邀请了新开发银行首席经济学家李稻葵、博世集团董事会主席沃尔克马尔·邓纳尔、凯傲集团CEO高登·李斯克、罗兰贝格CEO施特凡·沙布、奥地利AVL公司CEO赫尔穆特·李斯特、SAP公司高级副总裁尼尔斯·海兹伯格等，就经济与全球化、国际合作、新科技革命等主题展开了深入探讨。

现场，谭旭光金句频出、干货满满。

谈全球经济

在我任职的22年中，经历过两次世界经济危机，多次中国经济



谭旭光

的波动。企业的外部生态是动态的，只要做好自己的事情，就一定成功。

谈目标

我们发布了2020~2030战略，其中，到2025年达到1000亿美元的收入。我认为，我们经过努力是可以实现的。

谈重卡业务

山东重工旗下有陕汽重卡和中国重汽，两者加起来，规模排名全球第三。但我们希望能成为世界一流的重卡企业，不是简单的相加。

谈柴油机未来

不可能一夜之间都变成新能源，但大家要做好技术

储备。

谈国际合作

尊重别人，就一定被别人尊重。我对所有的合作者都是把问题摆在台面上，问题导向。

谈商用车未来技术

无人驾驶是不可能的，但辅助驾驶是可能的。

不久的未来，长途仍以柴油机为主，短途会被混合动力替代，燃料电池可能是未来重型商用车的终极路线。

谈竞合

现在哪个公司想独立控制哪种技术是不可能的。前几年我提出了“竞合”理论，要有合作，也要有竞争。

谈企业基因

不争第一就是在混。我们的团队都是富有激情地为企业、员工、股东、社会创造价值。

谈印度市场

中印两国领导人刚会面。两国相邻，都是人口大国，合作大于竞争。印度是重要战略市场。

谈青年成长

每一次工业革命，都会催生一大批优秀的青年科学家。青年人要耐得住寂寞，创造出社会需要的技术成果。

企业直通车



中国重汽改革砍向总部“机关病” 谭旭光：阳光运行、服务一线

本报讯 10月21日，中国重汽召开重组完成后的首次领导干部会，谭旭光提出，要高效透明化建设集团总部。这是继中国重汽机关总部人事制度改革后，谭旭光再一次剑指总部机关，砍向中国重汽总部“机关病”。

“改革要实现以上率下，此前我们已经把生产一线办公室的沙发全部取缔了。下一步，总部除了会议室、会见室外，所有领导干部办

室的沙发全部取缔。”谭旭光在大会上发出指令。

“所有领导干部办公室，由封闭门变成透明玻璃门，让大家在阳光下透明工作、接受监督。”此举，看似仅是对办公环境的改变，但真正要改变的，是领导干部的行为习惯和思想意识，让权力在阳光下运行。

机关总部是一个集团的大脑，总部僵化痴呆、运转不畅、作风漂浮，整个集团就是散沙一盘。谭旭光向

中国重汽总部释放的这一强烈信号，坚定地表达出了根治“机关病”的信心、决心，让“机关病”无处遁形。

据悉，在中国重汽章丘生产一线调研时，谭旭光看到车间办公室沙发后勃然大怒，当即在会议中要求即刻整改，取缔生产一线办公室的全部沙发。生产一线就是“前线”，前线就是用来“战斗”的，而不是享受的。生产车间沙发取缔后，赢得了员工的认可，在中国重汽震

动很大。

谭旭光提出了集团总部要在发展中进一步优化、精简人员，高效为一线提供服务，并责令质量部、制造部、工艺部、安全环保部全部搬迁到章丘生产一线。不难看出，谭旭光已经找准了机关的“七寸”，直指问题要害痛点。总部不是权力机构，而是服务机构，机关高效运转，切实为客户服务，才能告别“纸上谈兵”。

对于中国重汽总部机

关推诿扯皮、人浮于事现象，谭旭光更是深恶痛绝。“所有会议研究决定的事项，必须有明确的责任单位、责任人、完成时间，任何部门和个人不能说不，只能回答怎么才能更好地完成任务，否则就让你下岗。”言辞激烈，但更多的是营造良好生态的期盼和决心。只有让各职能部门室变被动为主动，后方支持前方、协同作战，总部机关才成为名副其实的“大脑”。 商车

企业直通车



2019 国际农机展：潍柴亮出一大波“硬核”科技

本报讯 10月30日~11月1日，2019中国国际农业机械展览会在山东青岛举办，潍柴携全系列满足非道路国四标准农机动力及一大波“黑科技”亮相展会，再次彰显了“硬核”潍柴助推农业装备转型升级的实力和信心。

展会上，潍柴集中展示WP2.3N、WP3N、WP3.2、WP4.1N/WP4.6N、WP7、WP12/WP13等6款农机动力，排量覆盖2L~13L，均满足非道路国四排放标准，可广泛配套拖拉机、玉米收获机、小麦收获机、采棉机、青贮机等各类农业装备。

其中，N平台高端农机动力一亮相，就吸引了众多嘉宾围观。N平台发动机采用模块化设计，更便于安装调试和维护保养；采用多种降噪措施，NVH达到了乘用车的水准，更舒适；电控系统控制，喷油压力更稳定，响应快、波动小；可远程对

发动机进行故障分析与判断，更智能。

除此之外，潍柴WP7发动机采用三级过滤，大幅降低燃油系统故障率；自动涨紧使发动机运转更平稳。WP12/WP13发动机采用多层次的系统保护和纠错措施，能够适应多尘、不同土质等

多种环境；配置双纸滤芯空气滤清器，延长保养周期，降低使用成本。

潍柴旗下多款高端液压产品也一同亮相，以精准高效可靠等优势，提供了农业机械一体化动力解决方案，是助推中国农业装备高端升级的利器。 商车

长城炮商用皮卡全国上市

■ 本报实习记者 张咏琴

10月24日,长城炮商用皮卡全国正式上市,售价9.78万元起。这是长城皮卡3年“5+N”产品战略首期发布的3款重磅车型之二,对长城皮卡市场布局意义非凡。

政策松绑 挖掘商用皮卡市场潜力

从全球市场来看,皮卡是最受欢迎的汽车产品类型之一,美国皮卡市场占整体市场的16%;2017年,澳大利亚皮卡销量占整体市场的19.9%;泰国皮卡市场占整体汽车市场的40%;但在中国,皮卡销量份额占比不足2%,其中,皮卡无法进城、各地政策对皮卡限制过多,是影响其销量的主要原因。

好消息是近年来政策松动,为皮卡创造了市场空间。据了解,我国已先后有6个城市开放皮卡进城限制,皮卡得以解禁。另外,今年1月份,我国正式取消总质量4.5吨及以下普通货运车辆《道路运输证》和《驾驶员从业资格证》。国家发展改革委、生态环境部、商务部三部门联合发布文件明确指出:鼓励有条件的地级及以下城市加快取消皮卡进城限制,充分发挥皮卡客、货两用功能。同时,皮卡取消粘贴反光条、喷字等细则进一步发布。

在政策利好的激励下,长城汽车推出长城皮卡全新产品系列——长城炮,布局皮卡市场。长城炮系列产品包括乘用车、商用皮卡、越野皮卡3个类型。今年9月份,长城炮乘用车已正式上市。

此次长城炮商用皮卡的上市,进一步完善了长城皮卡市场布局。

高端配置 打造家商兼用皮卡

此次上市的长城炮商用皮卡,包括汽/柴油发动机、8挡手自一体/6挡手动变



长城炮商用皮卡

速器、两驱/四驱、标准货箱/长货箱、精英型/领航型共17个版本,从安全性、舒适性、实用性等角度满足用户工具性需求,打造家商兼用皮卡。

从动力上来看,长城炮商用皮卡采用2.0T汽/柴油发动机,可满足国六排放标准。其中,柴油发动机最大功率为120kW,峰值扭矩可达400N·m/1500rpm~2500rpm,2.0T汽油发动机最大功率140kW,峰值扭矩可达360N·m。

长城炮商用皮卡采用鹰眼式大灯搭配星云中网,整体力量感十足。驾驶室座椅采用包覆式真皮座椅,高端大气;后排座椅靠背角25°,为乘客提供舒适

驾乘体验;后排座椅中间三点式安全带设计,增加乘客安全性。

在试驾过程中,坐在后排的商用汽车新闻记者在经过单边桥、颠簸路、蛇形绕桩等综合项目时,身体被稳稳地固定在座椅上,安全而且舒适。

不仅如此,长城炮商用皮卡在车辆内部也采用高端配置。车辆100余处隔/吸音设计处理,使整车怠速时噪声仅38.5分贝,低于正常人讲话的音量,为用户营造良好的驾乘环境;无钥匙进入、一键启动、9寸大屏、3.5寸彩屏仪表、车机手机互联等配置,用科技提升了驾乘体验。

长城皮卡以乘用车

标准制造皮卡,打造高品质皮卡。长城炮商用皮卡配备了最新一代9.3版本ESP、集成了刹车辅助、牵引力控制、上坡辅助等功能,同时搭载百万像素的倒车影像系统、右前盲区监测系统、胎压监测、四轮盘刹等配置,最大限度防范意外的发生。

作为一款商用皮卡,承载性、货箱尺寸是大家最为关注的问题。长城炮商用皮卡采用前双交叉、后钢板弹簧悬挂形式,使整车承载更稳定。货箱尺寸方面,长城炮商用皮卡长货箱(标准货箱)车身长宽高为5602(5362)×1883×1884mm,货箱尺寸为1760(1520)×1520×538mm。堪称同级最

深货箱,可以为用户提供最大利用空间。

极致服务 长城炮商户联盟启动

将产品做到极致是长城皮卡一直在做的,为用户提供优质的服务,也是其不断的追求。

长城炮商用皮卡的上市,不仅引领我国皮卡市场走向高端的市场格局,也颠覆了用户对商用皮卡的固有印象,让用户在享受乘用车配置的同时,也享受了优质的服务。长城炮商户联盟正是基于此推出的服务平台。

发布会现场,记者了解到,长城炮商户联盟是为用户提供线上发声渠道,用户可通过长城炮APP实现用户和厂家、用户和用户之间的信息共享。

为回馈广大用户,长城皮卡推出多重购车好礼,为用户提供优质购车体验。即日起购车可享受2年0息金融支持,并享受最高5000元的置换补贴,还可享受长城炮联盟一切服务权益(长期增值权益)。

发布会现场,有用户告诉记者,长城炮商用皮卡售价在9.78万~12.88万元,非常具有吸引力,当下就订购了2辆。

此次长城炮商用皮卡的上市,标志着长城皮卡在商用、乘用车、越野3个细分领域的产品布局已初步构建完成,不仅加快了长城汽车进军全球市场的步伐,也将引领我国皮卡走向新高度。

企业直通车

护航国六 玉柴高效质保体系再获国奖

本报讯 近日,中国质量协会在福建福州发布了“2019年全国质量标杆”名单。玉柴凭借“创建发动机零缺陷量产质量保证体系的经验”,再获全国质量标杆称号!

当前,玉柴国六、非道路国四发动机生产线已全面建成投产。发动机零

缺陷量产质量保证体系,已成功应用在玉柴国六、非道路国四新产品量产移行阶段,将为玉柴交付让客户满意的发动机产品起到关键作用。

该体系的最大亮点,是彻底从作业过程着手,实现作业系统高信息化、高智能化。

引入国际先进的在线测量设备,确保加工质量的稳定受控。

推行速度更快、数据采集更准确的智能检测技术,为国六、非道路国四产品开发检测提供了有力的检测技术支持。

应用智能化系统,保证产品制造过程的可追溯性,

让客户有据可查、有章可循,真正让客户“买得放心、用得舒心”。

打造高品质的发动机产品,是玉柴为客户创造价值的重要途径。凭借高效的质量保证体系,此前玉柴还多次荣获中国质量奖提名奖、全国质量奖、广西壮族自治区主席质量奖。 商 车

上汽红岩杰狮C6 迎战国六时代

■ 本报实习记者 郭继春

2019年10月27日，上汽依维柯红岩商用车有限公司（简称“上汽红岩”）旗下最新国六 LNG 杰狮 C6 重卡产品在山西太原、陕西榆林、河南郑州三地发布，抢先布局国内重卡天然气国六市场，以领先技术积极响应国家法规，推动国六落地实施，迎战重卡行业新时代！

国六时代来临，各大重卡企业已经摩拳擦掌，开始了全新较量。商用汽车新闻记者参加了主会场山西太原以“三晋道路，杰狮 C6”为主题的发布会。此次发布的上汽红岩国六 LNG 杰狮 C6 系列产品，全面覆盖牵引车、自卸车、载货车、专用车等车型。在材质、安全技术、轻量化、承载力、驾乘体验、智能化等方面全新升级，不仅符合法规要求，而且满足了市场需求。

深谋远虑 迎战国六

据了解，作为我国最早的重卡合资企业，依托与欧洲 IVECO 的合资优势，上汽红岩精准把控欧洲排放标准发展趋势，因此早在 2017 年初国六标准修订之时，上汽红岩便敏锐意识到，国六标准将掀起整个商用车领域的一场巨大变革。面对机遇和挑战，在 2017 年，上汽红岩率先成立了独立的国六研发项目组，以打造绿色环保产品为己任，积极顺应国家的环保趋势。

“绿水青山就是金山银山”，国六即将全面实施，环保升级势在必行。上汽红岩本着“保护蓝天，与自然共生”的造车理念，以履行环保职责为己任，同步欧洲建立了世界一流的环保型重卡智能化工厂，并依托 IVECO 先进的重卡技术，打造了杰狮 C6 LNG 系列产品，旨在为“打造绿色中国、构筑生态文明”贡献肱骨之力。

一直以来，上汽红岩以“新四化”发展为依托，



上汽红岩杰狮 C6 交车现场

通过技术引领、精耕细分市场，为了研发出更符合市场需求的产品，上汽红岩深入一线开展数百场客户、行业交流会，了解客户所需并对海量数据进行科学分析，围绕 TCO（产品全生命周期），通过产品升级、服务无忧、车辆保值等方式，以达到用户利益最大化，全面为用户提升经济效益。

此次上汽红岩杰狮 C6 LNG 产品的上市，是上汽红岩践行环保理念的有力佐证。而此次上市城市的选择，也是上汽红岩对市场深思熟虑的结果。上市的 3 个城市，由于煤炭运输过程中产生的环境污染问题，对环保有着更高的要求，对天然气车辆的需求也更大。

五大亮点 轻盈畅行

上汽红岩杰狮 C6 系列产品，是在杰狮 C500 基础上的升级版，进行了 268 项指标升级，拥有五大核心亮点。在“芯”动力方面，该系列产品搭载了与欧洲著名设计机构 AVL、美国西南研究院联合开发的上汽蓝芯动力 LNG 发动机，品质性能比肩奔驰 DD13 发动机。同时，采用“当量燃烧 + 高效

EGR + 三元催化”技术路线，全方位满足了国六法规排放标准要求，而且有效减少动力损失，提供更高的燃气混合效果，燃烧更充分，排放更低。

据了解，杰狮 C6 系列产品在保障安全的前提下，借助欧洲成熟的轻量化技术经验，整车采用新材料、新工艺，减重 700kg，相当于提高了 700kg 的运载量，按照 15 万公里每年计算，一年能多赚约 2.3 万元。

可靠性，主要体现在核心动力总成经久耐用、承载总成性能稳定、电子电器安全可靠上，整车工艺达到 C 级轿车水平，零部件来自全球顶级供应商，整车试验严苛专业。

上汽依维柯红岩商用车有限公司总经理楼建平表示：“我们利用股东方的优势，整合了全球顶级供应商，比如博世、克诺尔等，全方位提升杰狮 C6 产品品质。产品通过了 15000km 高温、高原、高寒试验，15000km 性能试验、10000km PAVE 试验和 1000000km 耐久试验，确保产品在投放市场前性能就得到全面验证。”

在驾乘方面，舒适性和

科技关怀得以升级。驾驶室内饰全部升级，驾乘操作布置符合人机工程。还有豪华空气座椅、气囊悬浮，再加上多功能方向盘、助力换挡装置、低地板驾驶室、全新静谧黑环保内饰、超大储物空间，让用户能在长途运输过程中畅享休闲娱乐生活。

在安全性方面，被动安全和主动安全双管齐下，保障用户出入平安。被动安全方面，车辆采用了依维柯技术驾驶室，在碰撞中可以完美后移，保证驾乘人员的安全。主动安全方面，大灯亮度提升、选配胎压监测系统以及前轮防爆应急安全



上汽红岩杰狮 C6

装置。

服务无忧 销量可观

更值得一提的是，在发布会现场，上汽红岩推出了“黑金”专线保障计划和“六大服务承诺”，全面为用户保驾护航，也令用户感受到了上汽红岩的满满诚意。

记者了解到，按照上汽红岩给出的服务保障，用户每个月的出勤率将会提升两三天，年收益将会增加 2.4 万元。现场有用户表示，正是因为上汽红岩的高品质，才让自己成为了追随者。同时，也对上汽红岩后续不断推出的国六系列产品充满了期待。

此次杰狮 C6 LNG 产品以 35.37 万 ~ 50.77 万元的官方指导价格问世，高质量的产品，也给当地经销商带去了更多的信心。发布会上，一大批用户第一时间拿到了新车钥匙。而在山西太原发布会现场认购量达到了 507 辆，当天三地发布会经统计，共收获 1207 个用户订单。

生态环境没有替代品，用之不觉，失之难存。机遇与挑战并存，上汽红岩将以杰狮 C6 上市为契机，继续坚持“坚韧、人本、诚信、进取”的价值理念，为用户创造最大价值，为中国重型汽车产业的快速发展出力，为中国环保事业作出应有的贡献。

欧曼超级重卡： 国典品质创“百万收益”

■ 本报实习记者 周晨

10月25日，以“国典品质 不负所托”为主题的欧曼“百万公里名人堂”国庆彩车品鉴行活动在北京超级卡车体验中心举行。福田戴姆勒汽车党委副书记、纪委书记李汉志，福田戴姆勒汽车营销公司副总经理杨志江，福田戴姆勒汽车牵引车产品线总监公茂刚等企业领导，来自百万公里名人堂客户代表、媒体代表100余人莅临参加，并集体参观了在新中国成立70周年庆祝活动大会上，100%由欧曼底盘护航的国家主题彩车。

精益求精 打造国典品质

据了解，在今年的70周年国庆阅兵活动中，福田戴姆勒汽车共承担了63辆车的生产任务，具体包括40辆主题彩车底盘、16辆省市彩车底盘、7辆年号备用车底盘的生产制造，并以“0故障、0失误、0风险”高标准出色完成了任务。

而在阅兵结束后，福田戴姆勒也继续延续了“精益求精、万万无一失”的高标准，打造了具备“国典品质”的欧曼超级重卡。与此前一系列产品相比，欧曼超级重卡在硬件上进行了更新换代，匹配康明斯13升560马力发动机和采埃孚智能变速器组成的超级动力链，最大扭矩可达2600N·m，传动效率达99.8%，具有起步快、加速快、爬坡有劲、下坡制动安全等特点，能满足国典护航用车等多工况、多场景的作业环境。

为确保整车品质，欧曼超级重卡经过55千焦正面碰撞+10吨定压测试，产品车身通过欧盟ECER29-03法规认证，全行业最厚1mm钢板，行业率先应用驾驶室碰撞后移技术，打造更安全的“生命舱”。国典品质标准上，整车从零部件、冲压、车架、车身焊接、车身涂装等环节及总装过程控



欧曼“百万公里名人堂”用户

制、调试和终检，车辆评审与验证等方面层层品控，体现了国典技术标准和国典品质标准，确保每一辆车都是精品。

除此之外，欧曼超级重卡在原有基础上又在质检、服务等方面进行升级，致力于为用户带来更好的驾驶体验。福田戴姆勒汽车牵引车产品线总监公茂刚表示，“欧曼超级重卡在以前13道质量门、100多道检验手续的基础上，全新升级了200多项标准，现已拥有345项入库检验标准。为了确保每一辆车的万无一失，我们在交付之前又将路测的距离进行适当加长，并对过程中出现的所有问题进行及时记录，做到一切问题可追溯。而在服务标准上，我们还进一步推出了‘321闪修’服务，即‘1分钟响应、2小时到达、3小时修复’快速服务，为客户彻底解决后顾之忧。”

国典标准成就 “百万公里名人堂”

也正是欧曼超级重卡的国典品质，使百万公里无大修不再罕见，令越来越多的用户成为百万公里名人堂的一员。

据悉，欧曼“百万公里

名人堂”于今年6月5日正式成立，至今已走过近5个月。在此期间，又有无数的卡友陆续加入这一集体，这也再次佐证了欧曼超级重卡的高品质。此次“百万公里名人堂”国庆彩车品鉴行活动，令更多用户了解到了欧曼超级重卡的国典品质，也让企业借此机会致敬忠诚、勤奋、严谨的卡友，感谢他们对欧曼重卡技术和产品的信任。

今后，福田戴姆勒汽车还将继续为用户提供更加全面的定制服务，帮助更多用户荣登欧曼“百万公里名人堂”。

作为本次新加入“百万

公里名人堂”的用户，来自湖北的卡车司机李伟告诉商用汽车新闻记者，其所在的公司从2015年开始先后引进了30多辆欧曼重卡，至今已经有七八辆达到百万公里且无大修，“欧曼的车不仅省油，而且保养周期也更长，一般10万公里保养一次。”这次活动，也让李伟充分了解了欧曼超级重卡的性能与配置，对欧曼系列产品产生了更加浓厚的兴趣。

多管齐下 为用户创造“百万收益”

而李伟提到的省油、保养周期长，仅仅只是欧曼超级重卡众多优势中的一小部

行业动态

国家邮政局部署2019年快递业务旺季服务保障工作

本报讯 近日，国家邮政局制定《2019年快递业务旺季服务保障工作方案》，并下发《关于做好2019年快递业务旺季服务保障工作的通知》，要求全行业着眼国内、国际两个市场，城市、农村两个阵地，坚持东西协调，全国联动，以实现“两不”（全网不瘫痪、重要节点不爆仓），“三保”（保畅通、保安全、保平稳）为目标，

继续发挥“错峰发货、均衡推进”核心机制作用，坚持质量优先，坚持服务与安全并重，坚持发展与环保并重，全力保障旺季期间行业平稳运行，稳字当头，努力做到质量“双11”、服务“双11”。

《方案》指出，2019年，快递业务旺季自11月初至2020年春节（1月25日）前夕，共计85天。预计，“双11”、“双12”、西

分。记者了解到，为了给用户争取更多收益，欧曼超级重卡不但在自身硬件和服务上作出提升，更从多个方面入手降低车辆的驾驶成本。

据公茂刚介绍，欧曼超级重卡拥有的超级动力链，能够保证车辆2年不开缸、不开箱，160万公里无大修。平均故障间隔里程达5万公里，变速器换油周期达20万公里，减少了维修保养次数，使货运效率提升30%。车辆每月出勤率能达到28天，可以帮助用户每月多跑一趟、多赚一趟钱。而在节油上，欧曼超级重卡具有的XPI超高压喷射技术，可以达到更好的燃油雾化效果，燃烧更充分；高效NEMO涡轮增压器，进气效率高，燃油转化率达到42%；整车百公里可比同排量、同类型产品节油两升。按照5年75万公里计算，仅燃油成本至少节省9万元。

国典品质，不负所托。对用户来说，百万公里是辛勤的付出；对重卡来说，百万公里是可靠的品质；对行业来说，百万公里是更优的运营效益。福田戴姆勒汽车将始终以为客户打造高品质的重卡为初心，帮助用户建立新的营收模式，树立新的运输观念，培养全新的价值理念，促进运输行业安全、高质量发展，推动物流行业降本增效。

方圣诞节以及2020年元旦和春节前的电商集中促销，将带动业务量显著增长。其中，“双11”期间（11月11日~18日）将出现旺季峰值。

《方案》要求，要坚持质量优先，着力保障旺季期间快递服务质量；要突出抓好末端服务网络稳定，特别关注末端网点和农村地区服务能力；着力保障旺季期间快递服务质量。 商 车

欧曼自动挡重卡 靠什么赢得市场？

■ 本报实习记者 周晨

10月25日，商用汽车新闻记者在以“国典品质 不负所托”为主题的欧曼百万公里名人堂国庆彩车品鉴活动现场了解到，欧曼自动挡重卡销量已突破5000辆。福田戴姆勒汽车营销公司品牌传播副总经理马诚告诉记者，“福田戴姆勒汽车抓住市场机遇，从用户角度出发，从今年年初就开始在市场上不遗余力地推广自动挡车型，从市场反馈来看，结果令人满意。”

关键利器 节油又可靠

自动挡重卡不仅能解放卡车司机的“双手和双脚”，缓解司机驾驶疲劳，更以其省油、高效、耐用等优势，逐渐俘获司机的心。借此优势，欧曼自动挡重卡自推出以后收获了无数用户的信任。深究其原因，欧曼自动挡重卡配装的采埃孚自动挡变速器功不可没。

在活动现场，记者也从采埃孚福田市场经理张飞处深入了解了采埃孚自动挡变速器省油和可靠的关键原因。

在节油方面，据张飞介绍，采埃孚自动挡变速器的机械传动效率已经达到99.7%，几乎没有能量损耗。其所具备的预判换挡策略，



欧曼 EST-A 自动挡重卡

能够基于GPS所提供的地形信息、路线信息、交通标识等，减少车辆在山路、弯道路况的换挡次数，优化空挡滑行、优化混合动力策略，让整车滑行距离更长，从而达到省油效果。

为什么说采埃孚自动挡变速器更加可靠？据介绍，采埃孚自动挡变速器B10寿命达到160万公里，传动扭矩最高可达3400N.m，并用中间轴制动器代替了同步器，正常使用，终身不用更换；同时保持了高效离合，正确使用，可终生不更换离合器。集成化、模块化的设计，也

能避免油污、水污、振动的影响，使电气件可靠性更好，整体可靠性更有保证。

运营成本更优 服务更完善

能够给用户带来实实在在的运营价值，自然就能俘获用户，5000辆就是最好的证明。

据了解，搭载采埃孚自动挡变速器的欧曼重卡，每年可为用户节省维修费3988元、燃油费每年可节省20625元。照此计算，年均可省下24613元，而这还不包括无法计算的司机成本、

误工成本等。

在为用户创造更多价值的同时，福田戴姆勒汽车还许下了六大承诺，确保解决用户后顾之忧。

六大承诺包括——省油承诺：企业保证采埃孚自动挡比同动力手动挡车辆省油，如更费油，将免费更换同动力手动挡车辆，并补偿上牌费用；终身质保承诺：2019年购买搭载采埃孚变速器车辆，享受终身质保，不限零部件，终身免工时费和材料费保修；不开箱服务承诺：采埃孚变速器保证24个月内不开箱，只换不修；

最长保修承诺：正常使用，离合器可终生不用更换，为用户节省11200元；超长保养承诺：变速器超长保养周期，承诺20万公里换油一次；免费外出救援服务：24个月内不限故障模式免费外出救援，24小时无法排除故障，提供代用车服务。每一个承诺的背后，都体现着欧曼对自动挡变速器的信任。

在活动现场，成本的降低与完善的售后服务，令许多用户都对采埃孚自动挡重卡跃跃欲试。欧曼重卡用户刘俊乾向记者表示，自己现在驾驶的是欧曼GTL手动挡重卡，在听完活动介绍后对自动挡充满兴趣，打算进行试驾。

与刘俊乾作伴的楚师傅也告诉记者，自己原本就计划再购入一辆欧曼重卡，试驾后若感觉良好，也考虑购买一辆欧曼自动挡重卡。

采埃孚福田自动变速器嘉兴有限公司总经理左萌曾透露，欧曼自动挡重卡自上市以来，销量所呈现的发展态势已经大大超出企业预期，2020年，欧曼自动挡重卡配套目标直指两万辆。

如此看来，有了用户认可和企业承诺双重保障，欧曼自动挡重卡两万辆销售目标指日可待。

企业直通车

福田汽车自动驾驶技术亮相 2019 世界智能网联汽车大会

本报讯 10月22日~25日，2019世界智能网联汽车大会暨第七届中国国际新能源和智能网联汽车展览会在京举办。据悉，本次大会汇聚了200余家参展商，全面展示了国内外智能网联汽车、关键零部件和产业链上下游以及关联领域的前沿科技和最新成果。

作为我国商用车领导品牌，福田汽车携基于欧马可电动轻卡和欧曼EST超级重卡打造的高度自动驾驶车辆亮相本次大会，并在

大会的重要环节——首届中国（顺义）自动紧急制动系统（AEBS）测试赛中取得卓越成绩，展现了福田汽车在自动驾驶领域雄厚的技术实力。

自动紧急制动系统（AEBS），是汽车自动驾驶领域的核心技术，也是目前自动驾驶的技术难题。首届中国（顺义）自动紧急制动系统（AEBS）测试赛，是对主流车企的AEBS系统进行的一次全方位大检阅。

据悉，本次测试赛遵

循国际最高标准——欧盟《E-NCAP关于AEB功能的测试规程》制定测试规则。在同一场地和赛道，由专业试车员驾车测试车辆前向AEBS和后向R-AEBS，全面检测车辆自动紧急制动系统的能力。

“智能网联与新能源，是福田汽车未来的重要发展方向。面向未来，福田汽车将商用车的发展归纳为‘七化’，即智能网联化、电动化、多元化、乘用车化、专用化、定制化、高端化。”

福田汽车工程研究总院智能网联研究院院长田俊涛如是说。“本次参赛的车辆底盘，长、宽、高以及运行场景等不太相同，其AEBS系统，从传感器配置选型及相关场景应用开发各有不同。其中，欧曼重卡主要瞄准干线物流的列队行驶，欧马可轻卡针对仓到仓的物流转运。目前，都已具备L3以上的自动驾驶能力，最高车速满足80~90km/h。”田俊涛进一步解释道。得益于强大的技术支

持，福田汽车在本次测试赛表现良好。福田汽车自动驾驶轻卡及欧曼重卡两款产品，一次性顺利通过了大赛的所有测试环节。更为值得关注的是，福田汽车参赛的两款产品均能在较远距离发现目标，并启动制动功能，不仅让整车制动更加线型、平缓，保证驾乘舒适性，更能在距离目标2米处完成制动，全面保障行人安全。因此，福田汽车也在本次测试赛中斩获了“生命关爱奖”。商 车

奥铃国六全系产品强势上市

■ 本报实习记者 张咏琴

国六排放标准自发布以来，牵动着千万卡车司机的心。面对史上最严苛排放标准，无论是国六产品的率先布局还是产品性能的迭代升级，福田奥铃均做好了充分的准备。

10月27日，奥铃京津冀国六上市暨2019突破10000辆交付仪式在北京举行，奥铃携国六全系列产品奥铃CTS、奥铃捷运、奥铃速运强势来袭。奥铃事业部营销副总裁、营销公司总经理王玉刚在仪式上宣布，京津冀区域9月底已经突破10000辆，年底预计突破15000辆。

动力全面升级 覆盖不同马力段

此次奥铃国六产品在动力上做了诸多升级，多个动力段、不同发动机满足不同用户需求。

据悉，奥铃国六产品可配装福田康明斯、福田动力、云内动力、玉柴动力、全柴动力、潍柴动力等6款国六发动机，功率覆盖115~230马力。其中，福田康明斯国六发动机可实现颗粒物捕捉99%以上、实现96%~99%的NO_x转化率，充分满足国六b排放标准。而云内德威系列发动机使用2000bar燃油喷射系统，相对于1800bar系统，更利于满足国六排放法规要求，具有更大的排放裕度，可降低20%的烟度排放，可将DPF尺寸缩减20%，也更利于整车布置。

在活动现场，北京通达顺丰物流有限公司总经理迟殿龙接受商用汽车新闻记者采访时表示，动力好就可以多跑，多跑就能多拉，多拉就能多赚。“奥铃配装的发动机油耗低，司机驾驶感受好，现在公司40%以上的车辆都是奥铃。”

齐全的国六发动机、功率段选择，极大地满足了迟殿龙的需求，在现场，他一次性订购了30辆奥铃国六



奥铃国六产品展车

新品。

整车性能提升 满足不同场景用户需求

除了动力升级之外，奥铃国六产品还对整车性能做了提升。

王玉刚表示：“奥铃国六产品不仅仅进行了排放升级，还对驾乘系统、传动系统、电气系统等整车匹配进行升级。从技术升级上来看，奥铃国六是全新一代产品。”

针对不同的使用场景，奥铃还为用户定制专属国六产品。有针对城际物流的大

黄牌奥铃CTS和大黄蜂；有商超配送、快递配送、搬家服务等城市配送可以选择的奥铃速运小钢炮；而冷链运输，可以选择奥铃北极熊和小鲸鱼，速度快、制冷效果好。

此外，奥铃国六产品还增加了许多智能化设计，优化用户驾乘体验。车载MP5增加手机映射功能，将用户手机来电、电影映射到MP5上面。在人性化设计上，以往司机打开排气制动后，排气制动会一直处于工作状态，造成油耗过高。此次奥

铃国六升级后，排气制动，只有当发动机转速超过1500转并且不踩油门的时候才起作用，有利于改善油耗。

奥铃国六新品，还为不同运输场景匹配更适合的车辆，全面满足不同运输场景需求。快递运输需要2.3m货箱、搬家公司需要1.9m货箱，奥铃根据用户货箱需求匹配相应后桥扭矩。在底盘后桥上全面匹配，让用户能选到最适合运输工况的车型。

为用户着想的全新一代奥铃国六产品，也获得了用

户的认可，在京津冀上市活动之前，奥铃国六产品就已经获得2000多辆订单，并在活动现场斩获325辆订单。

服务先行 用户畅享无忧服务

产品升级换代，对服务自然也提出了更高要求。对此，奥铃完备的服务储备，能让用户无忧畅行。

据介绍，奥铃在全国具备国六产品维修资质的服务站已有400多家，各个服务站的服务工程师经过4轮维修培训，确保奥铃国六产品服务无忧。

此次上市发布会，奥铃为京津冀国六用户定制专属的“0服务标准”：京津冀地区国六授权108家服务商，配备108辆服务车，平均服务半径39.7公里，达到服务区域0死角；京津冀国六配件储备达到1000多万元，并开通国六配件绿色通道，实现配件0等待；为京津冀国六用户提供后处理终身质保、免费DPF清洗、免费添加原厂正品尿素的后处理维修养护0费用服务。

市场是产品的“试金石”，活动现场，奥铃向用户交付第11857辆车，并与通达顺风货运、北京方成物流、北京万通利达物流等大客户现场签约国六产品订单，距离突破15000辆目标更进一步。

企业直通车

埃及最大纯电动公交车订单花落福田

本报讯10月30日，福田汽车海外市场再传捷报，福田汽车与埃及政府50辆纯电动公交车订单交付仪式及福田埃及新能源公交车属地制造合作项目落成仪式在埃及开罗隆重举行。

中国北京人大常委会主任李伟、中国驻埃及大使廖力强、埃及军工生产部长穆罕默德·赛义德·阿萨尔、福田汽车集团业务副总裁马仁涛、福田埃及属地制造

项目合作方及交通部、电力与可再生能源部等九位部长及三位省长共同出席见证。此次交车成为埃及目前为止最大纯电动公交车订单，福田埃及新能源制造合作项目也成为中埃首个新能源公交车属地制造合作项目，不仅代表着国际社会对福田汽车新能源技术和产品品质的高度认可，同时使福田汽车全球属地化更进一步。

按照规划，本次交付

福田欧辉纯电动公交车，将用于埃及首都开罗以改善新老城区交通出行。福田汽车将在埃及进行纯电动公交车的本地化生产，并提供相关制造及新能源技术。项目已被列入中埃产能合作重点项目清单，将成为埃及在汽车产能合作方面的样板，在推动埃及本土电动汽车产业发展的同时，还将为埃及创造产业配套所带来经济和社会价值。

此次福田埃及新能源公交车，是中国新能源技术走向世界的最好证明。随着福田埃及新能源公交车属地制造合作项目落成，福田汽车将通过新能源技术及设备等支持埃及属地制造及新能源产业发展，是继福田比亚乔欧洲制造项目、福田正大集团泰国制造等国际合作项目后，福田汽车在新能源领域知识产权型技术输出的又一重要示范项目。 商用车

全国首批国六危化牵引车 东风天龙KL交付

■ 本报实习记者 郭继春

2019年10月19日，“东风商用车·联华运输 百台东风天龙 KL 危化牵引车交车仪式”在天津举行，同时也预示着“不忘初心，牢记使命，东风商用车携手中国石化打赢‘蓝天保卫战’”合作正式开启。

随着我国化工行业的快速发展，危化品运输市场容量日益增大，加之国六标准的实施，行业对危化品运输企业提出了更高要求，淘汰落后车辆、提升环保运力成为必然趋势。与此同时，机动车实施国六排放法规，也是新时代生态文明建设和打赢“蓝天保卫战”的重要举措。

商用汽车新闻记者了解到，天津石化是华北地区最大的炼化一体化基地，拥有原油加工能力1250万吨/年、乙烯生产能力120万吨/年，石脑油等大宗物料的运输采用铁路、管道等清洁方式运输，比例达84.7%，其余部分委托社会运输。



东风天龙 KL

联华运输作为天津石化危化品运输战略合作伙伴之一，始终坚持“以安全为生存基石，向环保要发展效益”的合作理念，响应天津石化携手打造绿

色物流的号召，落实企业社会责任，率先订购了100辆国六危化牵引车——东风天龙 KL，标志着联华运输危化品运输安全、环保水平上升了一个新台阶。

产品与服务双提升，方能助力客户高效运营。记者了解到，此次交付的100辆国六危化牵引车——东风天龙 KL，是针对危化品行业量身打造的一款新品，

安全性达到行业最高水平，满足国六排放标准，配装前桥盘式制动、空气悬架、排气管前置、全车铝合金车圈等。同时，为了提升危化运输安全性，还选装了液力缓速器、前碰撞预警系统、车道偏离系统、疲劳驾驶监测系统、EBS、AEBS、胎压监测系统等。

东风商用车作为中国领先的中重卡制造商，一直以“一切源于可靠”为品牌承诺，以领先的科技不断追求进步，引领商用车技术升级。除了过硬的产品，东风商用车还为客户提供了灵活高效的服务方案，以商品特性为基础，制订符合危化行业运营特点的服务方案，助力客户的高效运营。

此次，东风商用车与天津联华运输达成了全面合作的战略伙伴关系，东风商用车将为联华运输提供可靠的商品与服务，携手打造危化品运输行业的运营新标杆。

企业直通车

比亚迪亮相 2019 世界智能网联汽车大会

本报讯 10月22日~25日，2019世界智能网联汽车大会暨第七届中国国际新能源和智能网联汽车展览会在中国国际展览中心举行。比亚迪携旗下全新一代C6纯电动客车、T5A纯电动卡车、全新EV唐及多款DiLink产品惊艳亮相。作为全球新能源汽车引领者，比亚迪带来了公共交通、物流运输、乘用车等领域的创新成果，以领先科技助推智能网联汽车产业发展。

全新一代C6内外焕新，集多样化、集成化、智能化、网联化、安全性、舒适性等特点于一身，打造公商务出行新典范。C6

车长7米，分为舒适版、行政版与豪华版3款车型，可选办公桌、豪华座椅、动车手动下拉帘等豪华升级内饰，有效满足公商务接待、机场接驳、团体出行等多种需求。

作为比亚迪城市客车电动化产品的代表作，C6搭载了自主研发的高传动效率同轴驱动桥、高能量密度磷酸铁锂电池、安全稳定高压电控系统、行业先进电池热管理系统，并在行业内首次将Pad、液晶仪表、多功能换挡手柄等配置以及EPB、FCW、CCS等系统引入7米商务车，配合比亚迪“e平台”，尽显智慧网联魅力，让高端接待和移动办公更加

从容。

如今，C6已经在美国加州、韩国济州岛及北京、深圳、拉萨等国内外知名城市投放运营，产品可靠性、舒适性、经济性和环保性得到客户一致好评，积累了丰富的市场运营经验。

另一方面，为缓解日益严峻的大气污染问题，比亚迪创造性地提出物流电动化解决方案，推出覆盖全面的T系列新能源专用车产品，此次展出的T5A便是其中之一。作为主打城市物流配送市场的纯电动卡车，T5A采用铝合金车身和货箱，载货空间达17m³，有效满足城市配送市场需求。

车辆搭载了行业领先的比亚迪三电科技，包括高集成、高智能、高稳定、高安全的多合一控制器，实现集中、高效、便利的管理与维修保养；传动效率高、具备再生制动能力的电机集成桥，有效提高整车续航里程及行车安全性。行业首创的动力电池热管理系统，使车辆具有耐高寒、耐高温、长寿命、高安全、易维护、适用广等特点。

去年1~8月，T5A以优异表现，完成哈尔滨极寒及吐鲁番高温测试，展示了其在极端环境中的产品可靠性和安全性，树立了纯电动卡车的技术和品质标杆。

车辆还可选配7寸多媒

体显示屏及4G模块，语音、视频、车联网、智能卡车管家一应俱全，打造极致用户体验。

如今的比亚迪新能源卡车早已走出国门，进军美国、巴西等海外市场，在全球范围内率先实现商业化运营，积累了成熟的规模化运营管理经验。

一直以来，比亚迪致力于用技术创新满足人们对美好生活的向往，并积极推广应用新能源汽车。未来，比亚迪将进一步发挥其在新能源汽车领域的创新优势，通过技术创新与资源融合，完美连接人、车、生活和社会，引领未来出行方式和产业发展新生态。 商用车

骏铃阜阳用户 走进江淮智造工厂

■ 本报记者 王宣

10月24日，江淮汽车轻型商用车营销公司邀请阜阳江淮新老骏铃用户走进江淮汽车智造工厂，开启江淮轻卡价值品鉴之旅。骏铃用户先后参观了安徽康明斯发动机生产工厂、江淮轻卡新港生产基地以及同大车厢生产工厂，全方位了解了江淮骏铃的智能化制造水平，并通过一场用户同江淮骏铃各部门之间的座谈会，加深了双方之间的理解，帮助江淮骏铃做得更好。

用户说： 对骏铃更有信心

来自安徽中新高科产业有限公司（以下简称“中新高科”）阜阳分公司的王学军，就是此次参观江淮汽车智造工厂的用户之一。中新高科在阜阳拥有40多家超市，建有自用的物流仓储中心，并配备自己的运输车队，负责货物的城市配送。

作为中新高科在阜阳地区的负责人，王学军告诉商用车新闻记者，中新高科与江淮轻卡最早的缘分可追溯到2005年，当时中新高科刚开始在阜阳地区开办超市，有了自己的用车需求，第一次成立车队所购置的新车，就是江淮轻卡。由于中新高科的车队负责商超配送，运输的货物种类十分复杂，既有体积大但质量轻的轻抛货物，也有相对沉重



骏铃用户座谈会

的酒水饮料，运输要求十分复杂。但江淮轻卡每一次都能按时将货物运输到位，这让王学军分外省心，也让他每次置换车辆时首先考虑的就是江淮轻卡。

王学军向记者表示，他一直都知道江淮轻卡品质好，而这次通过对江淮汽车智造工厂的参观，则让他明白了为什么江淮轻卡能够保持车辆优秀品质的一致性。“我是第一次参观车辆生产工厂，心情很激动，整个车间的智能化程度非常高，见证了车辆从冲压、焊装、涂装到总装的全过程，让我对江淮轻卡的产品质量更加有信心。”

今年7月份，中新高科阜阳分公司又购入2辆江淮

骏铃V5，至此，王学军的车队共有6辆江淮轻卡，是其城配运输最得力的干将。而在这次的参观中，王学军对下一轮的购车目标也有了清晰的想法，“之前便听说安康152发动机动力强劲还特别省油，这次参观安徽康明斯发动机生产工厂，更见证了安康发动机的规范化生产和强大技术支持，下一次换车，一定要尝试换配装安康发动机的骏铃轻卡。”

企业说： 请你们来提建议

“明年高速就实行超重劝返了，自重占总重一半的蓝牌轻卡还能跑城际运输吗？”

“发动机保养太贵了，

咱们安康发动机保养费用能不能低一些？”

“我是拉绿通的，要抢时间，加油排队太费时间了，车辆油箱能不能再大一些？”

……

在用户交流座谈会上，刚刚参观完江淮汽车智造工厂的骏铃用户们，便见到了江淮轻卡研发、生产、销售以及售后服务等部门的负责人。

针对用户提出的疑问和建议，江淮骏铃各个部门负责人纷纷拿出提前准备好的笔记本详细记录，并一一进行解答。

骏铃营销公司市场发展部部长胡子江在座谈会上

表示，邀请骏铃用户来到江淮工厂，就是希望用户能够多提意见，通过用户更好地了解市场，在车辆的制造者和使用者双方的共同努力之下，让江淮骏铃的操作更简单一点，安全更多一点。

针对用户比较关心的安康发动机保养问题，江淮轻卡售后部门负责人表示，安康的发动机保养费用一定会站在用户角度，不让保养费用成为用户负担。同时，秉持江淮轻卡一贯让利于用户的宗旨，安康发动机的保养费用，会随着市场占有率的不断提高而逐步降低。

座谈会结束后，有江淮骏铃绿通用户告诉记者，他的江淮骏铃车况良好，唯一不满意的地方就是车辆的油箱较小，频繁地加油，会浪费很多宝贵的运输时间。通过这次座谈会，他了解到江淮骏铃有专门针对绿通用户定制的大油箱版车型，下次换车一定要换成江淮骏铃的绿通定制车型。

通过这样面对面的交流，用户帮助江淮骏铃更好地了解市场需求，江淮骏铃也给予了用户更多用车信心。

据了解，从今年5月份开始，江淮轻卡已举办用户走进江淮汽车智造工厂活动达数十场，收集到用户建议数百条。这些，都将成为江淮轻卡前进的动力，为江淮轻卡车辆品质提升增添助力。

企业直通车

极致越野 江淮皮卡驾控双雄燃爆遵义

本报讯 10月26日，“驾控双雄 极致锋芒”帅铃皮卡驾趣体验营活动在遵义开启，江淮汽车携旗下多款中高端皮卡车型亮相。

活动现场，用户们争相试驾，感受江淮帅铃皮卡的魅力，帅铃T6、T8也以出色的表现和综合性能，博得了阵阵喝彩。

虽然说目前皮卡在中国仍以拉货为主，但已经有很多用户有意识地将皮卡纳入了家庭用车甚至是越野用车

的选择范围。

在本次活动中出现的两款皮卡，都以最大限度满足了用户家用和商用两方面的需求。其中，帅铃T8以SUV级的标准来设计和打造，集意大利、日本等江淮汽车国际设计中心最新设计元素于一身。同时，应用了多项领先智能科技，使得该车有着媲美SUV的舒适性、智能性和高颜值，是宜家宜玩的首选皮卡。

而帅铃T6则是一款平

底货箱皮卡，该车在原型车基础上对轮包进行了垫平处理，载货能力大幅提升，常规的加长皮卡只可以放置4个油桶，而帅铃T6平底货箱足足可放置6个油桶，经济效益提升了约50%。活动现场的放油桶趣味儿比赛，也让用户直观地感受到了其价值优势。

极致驾控体验环节，也让参与用户大呼过瘾，交叉轴、对角车轮的悬空，让用户直呼刺激。“车身刚性强、

脱困能力强”，是用户在体验之后对江淮帅铃皮卡双雄最简单直接的评价。

帅铃T8搭载2.0CTI发动机，可实现最大功率输出102kW/3600rpm，最大扭矩320N·m/1600~2600rpm。值得一提的是，帅铃T8采用博格华纳电控分时四驱技术，可以轻松应对各种复杂地形。ESC车身稳定系统，也为帅铃T8保驾护航，防止车轮抱死、空转，更有效防止车辆发生侧滑，保证

行驶稳定性。

帅铃T8皮卡前悬采用双横臂带螺旋弹簧式独立悬架，后悬采用钢板弹簧非独立悬架，在通过各种复杂路面时，悬架可以过滤大部分的振动，驾乘人员的舒适性可以得到保证。

本次江淮皮卡双雄驾控体验活动，展示了江淮皮卡的深厚功力和超强品质。众多用户现场订车，就是江淮皮卡高品质、强性能的最有力证明。 商 车

郑君武：欧马可让事业“更上一层楼”

■ 本报记者 李晓菲

10年前在杭州人行跑运输，郑君武抓住了电商飞速崛起、快递运输爆发式增长的时代脉搏。最多时候自有七八辆车的他，虽然体量并不大，但是也着实度过了一段“躺赚”的舒心日子。

现在，形势又有了新变化。当商用汽车新闻记者问及他业务情况时，郑君武说，“只要有需要，我们哪里都去，线路并不固定。”快递“混搭”各类长短途货运业务成为常态，郑君武甚至将其微信名改成了“物流全国各地”。随着业务的调整，郑君武在选车上也经历了一番变化。

被动力系统“圈粉”

刚入行，郑君武入手的第一辆货车就来自福田汽车。不久，为了更好地满足快递业务需求，他开始了车辆升级。在这期间，郑君武尝试了国内几个轻卡品牌，一番摸索之后，最后将车队的轻卡品牌锁定为欧马可。

目前，郑君武的车队中共有3辆欧马可S3超级轻卡。问及将轻卡车型全部更新为欧马可的原因，郑君武表示，最初是听朋友们介绍，详细了解之后就被欧马可圈了粉。“跑快递对速度有要求，福康发动机动力足、有劲儿、口碑好。以前觉得欧马可动力表现卓越，各种路况都能轻松应对，运输效率高，是因为搭载了福康发动机。今天活动中，听福康的领导介绍，才知道原来福康发动机是在欧马可整车上研发、验证的，二者的匹配性更好。”

此外，变速器的匹配也是他关注的重点，很大程度上，整车动力链的匹配决定了整车的大部分性能。在这一点上，欧马可携手福田康明斯、福田采埃孚共同发布的为欧马可专属定制的“超级动力链”，让郑君武很感兴趣，切中了他买车最为看



欧马可 S3 和欧马可 S5

重的核心诉求。

据悉，未来欧马可超级轻卡将标配专属打造的“超级动力链”，将以动力更加充沛、传动效率更高、轻量化水平更高、换油周期更长、保养成本更低的产品优势，全面提高出勤率和运输效率。

复杂工况搭档“多面手”

快递业务占到郑君武业务量的近70%，像“双十一、双十二”等快递高峰期，就在杭州跑快递业务。从分拨中心到门市，基本都是在杭州城区跑。“欧马可S3超级轻卡的货箱比较大，

很适用于快递工况。”郑君武表示。

在日常使用中，欧马可S3超级轻卡“多面手”的设置，也没有让郑君武失望。在快递淡季，他用欧马可S3超级轻卡从金华拉水果。更神奇的是，它4.2米的“小身板”还能拉着价值数百万元的音响跑长途。“6月，我开着它拉着一车价值几百万元的音响跑到了哈尔滨，两个司机轮流开车，配合定速巡航功能以及整车良好的舒适性表现，也没觉得多累。”

欧马可S3超级轻卡出色的表现，离不开郑君武精心的保养，出于对安全以及可靠性的考虑，他对车辆日

常保养十分上心。“我的几辆车，基本两三个月就要保养一次，而且都是正规进站保养。”他说。

今年欧马可在服务上再度升级，对于郑君武而言是另一个好消息。据介绍，欧马可在原有服务政策的基础上再次升级，提出整车两年“不限里程”质保以及大总成件“只换不修”的服务政策，实现从整车到核心零部件的全面保障。此外，欧马可更提出“暖心服务”的理念，并衍生出暖心救援服务、超级会员、移动服务车间等多项增值服务，为用户带来“智享专属 一路无忧”的服务体验。

换车看好欧马可 S5

近年来，快递量的迅猛增长，既带动了快递运输行业的快速发展，也带来了充分的市场竞争。快递运输行业集约化、规模化发展趋势也越来越明显。郑君武的小型车队利润空间不断被挤压，对他而言，快递运输行业的“躺赚”时代已经结束了，需要更低的运营成本来换取更高的收益。

“以现在的油价，欧马可S3超级轻卡正常载货情况下，差不多每公里成本在1块钱左右，与同类车型相比，运营成本已经比较低了。我有一些老客户，业务相对比较固定，有快递的业务，也有工厂的活儿，欧马可一辆车一个月能营收两三万元。平时雇一个司机，月工资行情价是6000多元，再刨去其他各种支出，一辆车一个月能带来万把块钱的收入。”郑君武对当前的状态还算满意。

对于未来，他也有自己的打算。“市场行情在变，国家货运政策也在变，下一步，我打算换大一点儿的黄牌车，还换欧马可。”这一次，郑君武看上了S5超级中卡，品牌还是他自己验证过的欧马可，发动机还是他信赖的福田康明斯。相信，欧马可也将为他带来超越此前的性能与价值体验。

企业直通车



2019 曼恩全国消防底盘巡检护航天津消防

本报讯 近日，2019曼恩商用车中国全国消防底盘大客户安全巡检来到“九河下梢”天津，继续践行贴心的售后服务意识与高度的企业社会责任，以更高质量的产品与更高标准的服务，护航消防救援工作的顺利开展。

10月17日，曼恩商用车中国京津冀服务工程师王涛与曼恩经销商伙伴永嘉欧华汽车服务有限公司服务团队来到天津消防津南支队双港中队，开启新

一轮的消防底盘安全巡检，全面保障消防救援执勤车辆的良好性能，以助力消防救援工作高效、顺利开展。此次天津站的巡检活动历时15天，共为9个消防中队的曼恩底盘进行了维护与保养。

据了解，双港中队的消防车，每年的平均行驶里程约为20000公里，虽然每年只需要保养一次，但由于消防救援工作的特殊性以及对车辆高效性、稳定性及可靠性更加严苛的要求，中队长

每天都会对车辆进行常规检查，确保车辆的正常运行。在解答并解决完中队消防员对车辆日常操作的问题后，巡检团队对车辆进行更为详细、全面的检查与数据检测，包括车辆外观、电气系统、底盘、发动机进气系统、油、冷却液、电瓶等，第一时间排查车辆安全隐患，确保消防救援执勤车辆日夜间的行驶安全。

自7月22日，2019曼恩全国消防底盘巡检活动在宁波首发之后，曼恩售

后服务团队及经销商伙伴，先后为台州、杭州、北京等多个城市的消防支队进行车辆检查。其出色的产品技术、完善的服务品质及企业社会责任担当，收获了诸多赞誉。未来，曼恩将进一步提升售后团队的服务意识及技术专业性，通过对客户的实地走访，了解客户具体需求，全面提升产品及服务的针对性与专业性，尽显曼恩扎根中国市场、助力经济发展与社会建设的决心。

商 车

林风华：以技术为核心 打造全球化渤海活塞

■ 本报实习记者 郭继春

10月17日上午，山东滨州渤海活塞有限公司（以下简称“渤海活塞”）党委书记、董事长林风华出席“2019年度渤海活塞技术研讨会”，下午接受了商用汽车新闻记者的采访，紧接着又接待了北汽来访的客人，第二天又赶赴青岛参加“首届跨国公司领导人青岛峰会和新动能青岛展览洽谈会”、参加山东重工“全球化与开放合作论坛”、出席“跨国公司领导人青岛峰会滨州市城市路演”等活动。而在这之前，他刚刚从山西赶回来。马不解鞍，从未停止奋斗的步伐，他却几十年如一日的保持着。

领先：渤海活塞 国六产品已就绪

为领袖者，最重要的就是要有高瞻远瞩的预见能力和正确果断的决策能力。所谓“站在现在看未来”是本能，“站在未来看现在”才叫本事。面对变化与不确定性，就要求领导者具备预见的必要特质，才能高瞻远瞩、因势利导地制定出赢在起跑线的路线、战略，才能起到领路人的关键作用，打造出企业经久不衰的核心竞争力，进而实现可持续发展。

林风华作为渤海活塞的掌舵人，深知这一点，作为活塞行业的领军者，早就作出了坚定的战略判断。

我国车用内燃机产品综合能效与国际先进水平仍有不小差距，所以在关键的“卡脖子”技术方面，仍需稳扎稳打，推动关键技术取得突破，缩小与世界内燃机领先技术之间的差距。

细节决定成败，国六时代即将全面到来，作为内燃机主要零部件的活塞，从政策环境到工作环境再到自身条件，都将面对极大挑战。

活塞是一个技术密集型产品，更新换代特别快，林



林风华

风华用敏锐的洞察力，把握着活塞的研发进度和研发水平。渤海活塞开发新产品，也本着生产一代、储备一代、研发一代的指导思想，对新产品不断投入生产、研发，搭建了全面的活塞设计、开发评价体系，建立了自己的活塞设计参数、失效模式、计算机模拟分析边界条件数据库，得以开发出了大量的高技术含量活塞新产品。同时，还有在研的其他结构形式的新活塞。

“有备方能无患”，国六堪称史上最严格的排放标准。林风华告诉记者，国六全面实施在即，渤海活塞早已严阵以待，在低摩擦技术、新材料和新工艺方面都有着自己的特色。渤海活塞在低摩擦技术方面主要从润滑与防护入手，在微观细节的结构设计上，将润滑油引入活塞组摩擦副，使摩擦副形成流体压力润滑；进行活塞换热研究，优化活塞结构，提高活塞的换热能力，降低活塞整体温度；对活塞表面进行防护。经过几十年的研

发，渤海活塞也形成了特有的材料系列，面对国六排放标准的实施，成功开发出了BH137+铝合金材料。同时，在研的还有BH138材料。在铸造方面采用了全新技术，如铸造快速冷却技术、压力铸造技术、燃烧室喉口重熔技术等，提高了活塞的金相等级，提高了铝合金材料的强度；同时，在钢活塞的开发上加速发展，取得了系列成果，部分产品还申请了专利。

他表示，未来3~5年，国六发动机将主导市场，因势利导，渤海活塞也将加强技术研究，继续优化完善性能更好的新材料及新工艺，健全国六及锻钢活塞标准体系，满足市场需求与客户期望。具体措施包括计划投资4.8亿元建设11条国六发动机活塞全自动生产线，新增260万只国六活塞；投资1亿元建设渤海活塞智慧工厂，实现发动机活塞的智能制造。到2020年，综合市场占有率达到40%以上。他还强调，目标已定，“渤海人”

使命必达。

领跑：渤海活塞 智能制造促转型

渤海活塞以“中国制造2025”为指导方针，以满足客户需求为宗旨，全面推进两化深度融合工作，通过信息化系统应用，不断提高企业自动化、数字化、网络化、智能化水平。林风华详细介绍了渤海活塞是如何从产品设计、工艺设计、产品生产、制造服务、企业管理5方面开展工作，全力推进“三化”、“三个覆盖”、“三个一”智能制造建设。

所谓“三化”，是指生产制造智能化、仓库存储自动化、物流配送无人化。从产品设计源头开始，通过三维产品设计、三维工艺设计、高性能仿真计算、工艺模拟加工等先进技术应用，将产品智能制造提前到最前端技术设计阶段。在产品加工过程中，通过智能机器人、数控机床及全自动生产线建设，借助SPC及自动补偿加工技术，实现全自动化流水

加工作业，提高产品质量稳定性和一致性。在检测包装阶段，利用自动检测、自动分组、影像识别等技术，实现检测包装全自动化应用。

全面实行智能工艺全覆盖、产品追溯全覆盖、电子记录全覆盖等“三个覆盖”，并实现一人一线、一线一屏、一物一码的“三个一”生产，改造传统生产方式，部署全自动流水线生产线，逐步减少生产线上人数，利用无线局域网，借助物联网技术，实现智能物流配送、智能仓储管理、虚拟化仿真设计、高性能企业云计算、产品全生命周期管理等功能。实施智能能效管控系统，实现全面的智能化能耗监测和综合管理。

随着车间智能化的布局，渤海活塞在智能制造建设方面成效显著，荣获工信部智能制造示范企业、山东省智能制造标杆企业、工信部制造业单项冠军培育企业、工业互联网平台培育企业等。

值得一提的是，作为德国大众供应商，产品追溯应用通过大众审核，获得国内供应商最高的88分，并成为大陆第一家通过KVS认证的企业。

林风华表示，下一步，渤海活塞将大力开展大数据分析应用，以数据驱动业务创新发展，挖掘数据价值，打造产业竞争新优势，借助物联网、传感技术、云计算、大数据等IT技术，通过DT层、IT层、OT层、IOT层4层架构，深化IT和OT的融合应用，把数据全部汇聚到DT层面，实现数据资产的可视化，实现整个企业的智能化赋能，提升全要素生产率，培育“互联网+”企业新模式。

领军：渤海活塞 国际化布局成效显著

渤海活塞一直践行“不

(下转15版)

严鉴铂兼任秦川集团党委书记

■ 商用车

10月21日，陕西省委组织部、省国资委党委在秦川集团召开干部任命大会，任命严鉴铂为秦川集团党委书记，并提名严鉴铂为秦川集团董事、董事长人选。龙兴元不再担任秦川集团党委书记、董事长。

陕西省国资委党委书记邹展业、省委组织部企业干部处副处长李随军、省国资委企业领导人员管理处处长肖韬出席大会。秦川集团党委副书记、总经理李强主持会议。

会上，李随军宣布陕西省委省政府的任职决定，龙兴元、严鉴铂先后作表态发言，邹展业作指导讲话。

邹展业在讲话中指出，大家要坚决拥护和服从省委对秦川集团主要领导调整决定。集团领导班子和广大干部职工要把思想和行动统一到省委的决策部署上来，在以严鉴铂为班长的集团领导班子的带领下，锐意进取，埋头苦干，推动秦川集团发展再上新台阶、再出新成绩、再创新辉煌。

就秦川集团后续改革发展，邹展业提出了以下要求：

一要尽快理清发展思路。要准确认识、主动把握、积极应对变局，继续扎根实业主业，紧盯行业高端，深化产品结构调整，加速布局新业态市场，实现向后市场服务延伸。

二要深化改革，激发内

■(上接14版)

居第一不罢休、位居第一不止步”的企业精神。在市场竞争加剧、变数加大的低迷形势下，渤海活塞致力高质量发展、高质量经营，坚持“钢活塞成为世界第一强，铝活塞做到全球领先”的钢铝活塞并驾齐驱的发展战略以及“国内市场寸土必争，国际市场得寸进尺”国内国际市场齐驱的经营策略。加快向高科技含量、高附加值产品



秦川集团干部大会现场

生动力。要建立完善现代企业治理体系，加快“三项制度”改革，持之以恒地抓好机制、人才、技术、产品、市场、管理等方面创新。

三要严格管理，提升经济效益。从加强成本管理入手，完善管控机制，优化管理流程，严格落实管理制度办法，实现经济效益与经营规模的同步增长。

四要以班子建设增强发展动能。要加强习近平新时代中国特色社会主义思想武装，不断强化领导班子和领导人员发展企业的责任感、实干兴企的事业感，增强企业的核心竞争力，开创企业发展的新局面。

转型升级步伐，重点研发与生产钢活塞、重熔活塞、镶环内冷一体化、镶环汽油机活塞等国六/T4活塞。

同时，在保持铝活塞高市场份额的情况下，钢活塞在潍柴、重汽、玉柴、上柴、东风等商用车主机市场全面切入。

如果说过去中国“走出去”的是人、机器和资金，那么今天中国“走出

去”的是信息、服务和价值观。

随着国际市场的拓展，国际客户分布越来越广，不同国家的客户也有着不同的要求。林风华高瞻远瞩，10年前就在巴西、墨西哥、俄罗斯、印度和印度尼西亚开始了调研工作，使产品能够服务全球活塞行业用户。渤海活塞先后成功进入康明斯、卡特彼勒、大众等知名品牌的配套体系。近期，又

企业直通车

随后，严鉴铂作表态发言：坚决服从组织安排，感谢全体秦川员工的信任。

他指出，当前，秦川集团正处于行业大变局、产业大调整、发展遇挑战的关键时刻，全体员工要戮力同心、上下同欲，正视困难、砥砺前行，深挖秦川厚重的文化底蕴和技术沉淀，为我国装备制造业发展作出巨大贡献。

一是坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指引，落实“5个扎实”要求、建设“3个经济”，实现追赶超越。

二是坚持传承秦川宜人

法士特与秦川签署战略合作协议

此举，标志着双方开启战略协同发展的新征程，将进一步促进双方产业协同融合，提升双方市场综合竞争力，实现互惠互利、高质量共赢发展。 商 车

进入戴姆勒配套体系，并组建了项目管理团队，公司也正式与道依茨签订合作协议，为这家沃尔沃旗下的企业提供商用车和非道路用活塞产品。

林风华告诉记者，当今世界正面临百年未有之大变局，面临着不确定性的国际贸易大环境。特别是在“一带一路”倡议引领下，我国与沿线国家的贸易关系已初步建立，贸易额稳步提升。

治谋发展，让秦川品牌焕发时代光芒。

三是坚持上市公司市场化运营规则，坚定不移深化“三项制度”改革，科学优化资源配置，深度激活企业发展动能。

四是坚持深化企业内部改革，解放思想、与时俱进，彻底破除体制机制藩篱，全面向改革要动能、要活力，向创新要效益、要发展。

五是坚持创新驱动战略，持续加大科研投入，深度激发创新活力，打造智慧企业，用创新实践托起强企之梦，让秦川制造走向世界。

六是坚持做精、做细、做深、做专、做强主业，全面对标国际领军企业，积极抢占发展制高点，擦亮秦川名片，叫响秦川品牌。

七是坚持资源共享、战略协同、共赢发展理念，全力打造创新共同体、发展共同体和命运共同体，快速提升企业整体发展实力水平。

八是坚持红线意识和底线思维，严守政治纪律，筑牢思想防线，全力营造风清气正良好政治生态。

民族品牌 世界品质



S变速器



AT



轮边减速机



AMT



客车变速器



轻卡变速器



液力缓速器



新能源变速器



离合器



减速机

