

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年6月10日~2019年6月23日 □ 2019年第20、21期 □ 总第624、625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



全新7系 如期而至



蓝牌轻卡：拿什么抵挡“路权的诱惑”

■ 商车

“轻卡不轻”事件持续发酵，面向蓝牌轻卡的监管近期只会加强，不会放松。

公安部发文 严查蓝牌轻卡

5月30日，公安部下发《关于开展轻型货车检验登记集中排查工作的通知》(以下简称“《通知》”)，《通知》指出，为进一步规范机动车检验登记管理，严厉打击非法生产、销售、改装机动车等违法行为，经商工业和信息化部、市场监督管理总局有关部门提出四点要求：

1. 严格车辆检验监督；
2. 严格车辆查验登记；
3. 组织开展集中排查；
4. 严格违规责任追究。

里面几点值得关注：

要督促检验机构将整备质量检测设备纳入检验系统联网管理，实现整备质量检测结果计算机自动评判，同时将检测结果实时上传检验监管系统。

对发现货车栏板、货箱、轮胎、轮毂等外观与《公告》明显不符、整备质量存在严重违规嫌疑的，立即启动嫌疑机动车调查程序，按规定开展现场调查。

即日起至8月底，各地要立即组织对2019年1月1日之后办理轻型载货汽车注册登记情况进行一次集中



路权分配是蓝牌轻卡引发热议的根源所在

排查。

对违法违规生产、销售的货车企业及产品，工业和信息化部将撤销产品《公告》，依法处理处罚。

《通知》指出，自6月起，请各地每月底前将开展集中排查工作情况及涉嫌违规生产车辆上报。对其他类型的载货汽车排查工作，按照本《通知》要求并结合当地实际情况组织实施。

路权和效率的矛盾

关于“空车即超载，轻卡并不轻”的蓝牌轻卡怪现状，自《焦点访谈》栏目曝光后，立即引发了全行业的关注和震荡。一边

是用户和市场有需求；另一边是不合法不合规。如何解决这一矛盾？

目前来看，主管部门暂无调整相关规定的可能，总质量4.5吨的轻卡上蓝牌的规定还将严格执行。

从工信部、公安部陆续下发的通知和文件来看，制造企业要承担主体责任，用户也要承担非法改装、超载的相应责任，对于监管部门，也提出相应的要求。但从责任划定来看，“大吨小标”现象中，生产企业的责任更重、更大，把更多的板子打在车企身上。

在商用汽车新闻看来，蓝牌轻卡之所以“大吨小

标”、乱象频出，根源不在于车企和用户，而在于路权的分配以及由此带来的一系列连锁优惠。

由于蓝牌轻卡拥有进城的路权以及更低的运营费用和驾驶证要求，因此，很多用户宁可舍弃载质量更高的黄牌两轴车，也要选择蓝牌车，因为以上资源是黄牌车无法提供的。蓝牌轻卡上路后，如果源头到执行层面监管均缺失，这必然造成蓝牌轻卡超载的情况。

因为扣除车辆自重，载重不到2吨的蓝牌轻卡难以满足当今城市配送的需求，在城配物流大型B端配送场景中(包含仓到仓、仓到

店、仓到家)，轻卡是主力军，货物品种、重量、体积的多样化，专业化分工程度的不足，决定了车辆必然存在“被动超载”的情况，即通过提高单车的效率(超载)来满足城市运力的需求。要想不超载，惟有增加更多的运力(即增加车辆)，这就意味着本就拥堵的城市将更加拥堵。

放宽限值、统一标准

事实上，关于蓝牌轻卡的问题，此前已有不少企业建言。在今年全国两会期间，五征集团董事长姜卫东再次(下转3版)

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

法士特液力缓速器

重载下坡制动好 挣钱安全又高效

安全 | 省油 | 经济 | 舒适

法士特 为您的成功传输强劲动力

地址: 西安沣惠新城1219号 销售热线: 029-88626119 88000334 网址: www.chinafast.com.cn 服务电话: 400888881 400888880



大金龙：让5G的光照进城市公共交通现实

■ 本报记者 李晓菲 文/图

今年的北京国际道路运输车辆展（以下简称“道路运输展”），金龙汽车集团展示了团队作战优势：新理念、新产品、新平台集中发布，“三龙”在各自“站位”展示了对新时代客车市场的理解与规划。

其中，大金龙聚焦的是近来聚拢最多社会关注的5G。

在华为引爆的5G争夺战尚在如火如荼进行的时候，5G的光已经率先照进城市公共交通的现实。

5月29日，金龙客车在道路运输展重磅发布5G智能网联城市公交——智慧城市之光 XMQ6125AG，率先实现5G智能网联公交产品的落地，其所展示的5G网络赋能智能网联公交的技术创新和广阔应用前景，引发了客车行业高度关注。

未来新交通的“模样”

想像一下，未来城市公共交通会是怎样的？

如果没有什么头绪，金龙智慧城市之光可以提供一个样板。

金龙客车商品企划部副经理闫卫兵说，TA在白天是移动的智能设备，晚上是流动的夜景工程。白天服务城市，晚上装点夜景。

TA有高颜值。外表科技范儿，内里满是“黑科技”。

TA有高智商。为公共交通工具打开了新世界的大门：能识别司机、能提前获知路况并作出预判、能自动开关门……概括起来就是让城市公共交通体验更安全、更愉悦、更高效。

TA还有自己的朋友圈。TA可以和红绿灯对话、可以和公交站台交流、可以和



金龙智慧城市之光的发布受到多方关注

行人沟通，还可以和移动中的车辆进行交互。它们之间互联互通，掌握“通关密码”，就能畅享万物互联的智能化城市公共新交通。

总之，智慧城市之光提供了一种与传统公共交通出行完全不同的体验，是一种可以预见的未来美好出行体验。而更好的公共交通出行体验，也将有利于城市公共交通出行分担率的提高，对缓解交通拥堵、改善城市交通环境等都将产生正向联动作用，新的良性城市公共交通生态也将由此开启。

来自5G的赋能

技术改变生活。

金龙智慧城市之光所提供的全新城市公共交通出行体验，源自5G的赋能。

“5G V2X技术，让城市内移动的车辆和城市内的智能网端形成互联互通。而5G的高速、低延时、高可靠、大容量，让城市智慧交通由概念变成了现实。”闫卫兵说。

另外，5G可以实现现在基站边缘进行计算，这也意味着自动驾驶数据可在最接近汽车的网络上处理，而不

用上传到相对更远的街区机房，这缩短了自动驾驶的反应时间。5G大容量低延时技术，为汽车V2X提供强大的性能和可能性，形成端到端的生态系统，为出行带来新革命。

更安全，成为现实。

人脸识别。司机通过人脸识别登陆上车，杜绝了非法驾驶。

绿波通行。借助5G V2X技术，可远距离研判红绿灯状态，以最优车速绿波通行，避免紧急加速通过或者缓慢通过。

超视距防碰撞。智慧城市之光拥有“上帝之眼”，在通过路口与转弯盲区时，可提前判断行人及障碍，预警的同时自动限制动力输出，并提示后车前方危险。

3D全景环视。搭载全新升级的3D全景环视系统，融合了车辆周边360°雷达信息、车辆行驶轨迹预判及动态引导，令驾驶员更为直观地对车辆四周状况一览无余，从而可以让司机的驾驶操作更加从容安全。

更愉悦，成为现实。

智能车速控制。在进站

时，通过与智能路测设备的沟通，可以实现最优车速行驶。

精准停靠站。通过线控转向，可实现精准停靠，让行人安全踏步上车。

自动开关门。乘客上下车时，可实现检测车门位置是否有障碍物，实现车辆自动关门行车和到站自动开门功能。

更高效，成为现实。

据闫卫兵介绍，作为一辆5G智能移动终端，智慧城市之光让公共交通运营管理效率得到提升，车辆运行过程中车辆距站台的实时距离、车厢的拥挤程度、车内空气状况等大数据，可以实时传输到公交站台及手机终端，乘客可据此来判断是否乘车，提高公共交通出行效率；而通过大数据分析，交通运管部门可以大幅提升运营管理效率。

而这一切都是在5G这条赛道上才能体验的，被5G赋能的城市公共交通，让更安全、更愉悦、更高效的公共交通出行成为现实。

概念已走进现实

转换至5G赛道，为了

发挥5G V2X技术的实力，金龙智慧城市之光重新构建了车辆基础智能平台，采用了全新的智能底盘平台和智能网域控制器。

智能底盘平台，实现了车辆在运行中转向系统、制动系统以及动力系统的线控。而线控是自动驾驶技术的核心技术之一，实际上，金龙智慧城市之光，已经是一辆具备L2级自动驾驶功能的城市公交车。

车上数十个电子控制器，每时每刻都在传输成千上万的信号，这些复杂的信号，就是采用智能网域控制器来统一管理，其在构建整车局域网安全防护墙的同时，统一管理各智能网联设备，从而实现对车辆运动的精准感知。

此外，作为一辆新能源车，金龙智慧城市之光搭载了金龙自主研发的易驱3.0新能源管理系统，采用了升级的电子算法，让新能源客车在安全、可靠、节能、动力、智能和舒适上突破新高度。

实际上，在此次道路运输展上发布的智慧城市之光并非一辆概念车。据介绍，2018年9月，金龙客车智能公交已经在厦门BRT基于5G V2X示范运用，在BRT半封闭场景实现V2X 5G超视距防碰撞、实时车路协同、最优车速策略和安全精准停靠等多达16项的智能网联功能，并于2019年5月17日面向大众开放试乘，再次验证5G车联网技术的应用能力。

5G智能网联公共交通时代已经到来，而金龙客车已经做好了充分准备。

宇通新7系展示领军风范

■ 本报记者 余春瑜

今年客车市场很惨淡，这是所有参加或者未参加道路运输展的客车企业的共识。

惨淡源于需求，公路客车需求连年下降，公交市场透支严重，校车市场毫无起色，当需求端被严重抑制，又无强力政策刺激，企业也回天乏术。因此，今年的道路运输展明显没有往年那么热闹精彩。

但是，惨淡之中仍有亮点，正如真正的勇士敢于直面惨淡的人生。真正有实力的企业，同样也能够在这惨淡的市场中挖掘潜在的需求，推出有竞争力的产品。

宇通新7系就是这样一款具有代表性的产品。

作为宇通第7代中型后置公路客车，新7系是宇通客车通过技术创新和结构创新倾心打造的全新平台模块化产品，其产品包括国五、国六两种排放等级，长度覆盖8.2米、8.8米和9米等多个米段，能够更加全面、更有针对性地满足中型客车市场的多样化需求。

提前备战国六

为啥说它有代表性？

国六。

虽说柴油车全面实施国六还有两年时间，但在北京、深圳、天津、上海等大城市，今年7月1日起将提前实施国六排放标准，宇通作为行业领头羊，率先用一款国六全新车型来响应国家环保升级要求。

可不要小看国六标准，被称为史上最严苛排放标准，它的实施，意味着发动机本体和后处理系统要进行



与会嘉宾和领导为新7系点赞

较大的调整，称之为革命性的变化并不为过。设计复杂的发动机本体、庞大的后处理系统，如何有效地进行整车、发动机和后处理系统的整体规划集成，是摆在每个整车企业面前亟待解决的棘手问题。

宇通再次先行一步，新7系立足全新中型车制造平台，不仅能够完美地解决这一问题，而且还能通过推进模块化产品的全面落地，提升产品的生产效率和市场竞争力。

模块化是新7系的第二个最具代表性的地方。由于采用模块化设计理念，新7系大量采用冲压件，不仅实现了规模化，而且整车的精度大幅提升，由此带来故障率显著减少，在提升用车体验和乘坐体验的前提下，可为客户创造更大的价值。

宇通客车高级产品经理杨承霖举了个例子，新7系

在维修保养方面不仅省时省力，而且省钱，比如前围翻转结构方便维修保养，轮边免维护结构、模块化内饰、可视化后封闭继电器盒等设计，都是得益于模块化的理念，方便了用户。

创新技术颠覆

领军的还不止这些方面，新7系就像一位全能型的选手，它能全面满足客运、旅游、团体租赁市场多样化的需求，拥有全面领先行业同类产品的竞争力。

这得益于3年前在开发新7系时宇通就确立的目标：开发一款真正意义上的高端中型客车产品。

杨承霖解释道，在客车市场需求升级的大背景下，客户对高端产品的需求一直存在，但是原有的产品并不能完全满足当下客户的需求，一些升级更多是通过配置的叠加来实现，无法给予

客户好的体验。

如何解决这个矛盾？惟有对现有产品进行颠覆性的改变，推倒重来。对于已在该细分市场占据60%左右份额的宇通而言，改变是容易的，又是不易的。

市场份额大，对客户需求的洞察更深刻，也能传承之前产品的优秀基因，同时要有行业领先的独创技术、应用创新科技，才能称之为颠覆，才能在市场上开创出新的局面。

新7系做到了这一点，全面提升“颜值”和“内在”，对NVH和平顺性、油耗和轻量化、车内及舱体空间、维修方便性、操作轻便性、操纵稳定性、乘坐舒适性等进行优化，拥有更安全可靠、更经济节能、更舒适稳定、外观更时尚、驾驭更轻松等诸多核心优势，具备了跟国际一流产品正面竞争的能力。

发出行业最强音

新7系的独创性及创新科技体现在许多方面。

比如安全，新7系在中型客车上创新应用液力缓速器，这样既提升了制动效果，又有效改善了缓速器制动衰减的问题。不仅如此，新7系还配备了更高级的ABS+ASR+ESC(ESP)电子控制安全系统，并且采用新型兔耳后视镜设计，可保证镜面完全分布在雨刮区域，从而改进雨天后视镜视野，提高雨天行车安全。

比如经济节能，新7系采用宇通独有的发动机热管理系统和蓝芯节油驾驶辅助系统，再加上整车降重800千克的轻量化打造、优化发动机进排气系统等创新设计，相比行业同类产品，整车油耗可降低5%~10%。

再比如智能化方面，新7系具有一键启动、车联网危险驾驶及快速安全智能检查等功能，充分体现了当前人机智能化发展方向。

所有的这些，都是为了增加客户价值，提升客户体验，最终帮助客户盈利创收。正如新7系的宣传语所说：这是一款能赚会省、堪称价值典范的中型客车。

对于宇通而言，新7系是其践行品牌理念和价值观最具代表性的一款产品，也是其在中型客车市场寄予厚望的一款产品，在宇通8-9米客车年销售4000辆的基础上，新7系不仅要成为一股新生力量，更要在行业困难的当下提升运输行业的竞争水平，发出客运行业的最强音。

■ (上接1版)

聚焦载货车进城问题，并递交《关于破除载货汽车进城吨位限值壁垒为社会创造更好的营商环境的建议》。

商用汽车新闻记者采访姜卫东的报道(两会·人物|姜卫东：放宽限值统一标准，打开货车进城“枷锁”)一经刊发，微信、网站阅读量很快过10万，可见其建议在一定程度上反映了民意。

姜卫东建议，合理调整

载货车进城吨位限值，全国统一标准，实现有序管理。由总质量4.5吨(载质量约2吨)以下调整为总质量7.5吨(载质量4.5吨)并准予C证驾驶是合理的范围。

此外，他还建议，应该合理规划城市物流布局，创造更好的营商环境。本着方便群众，加快城市物流流通速度的原则，总质量7.5吨以下载货汽车大部分路段不

限行，特殊路段部分时间限行；总质量7.5吨以上载货汽车分路段尽量缩小限行范围、分时间段限行；同时严格限制不达标车辆上路、进城。

在城市各种限行、限号、

限排的状况下，完全放开路权并不现实，要想解决蓝牌轻卡超载与路权资源有限的矛盾，放宽车辆进城吨位限值，或许是现有状况下最有效、最有利于多方的解决之道。

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
□编辑：周静
□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
□印刷：北京华耀印刷有限责任公司

□出版日期：每周一
□总编辑：董锐
□记者：王宣 张咏琴(实习记者)
□校对：付建生
□邮编：100142
□订阅热线：010-88152946
□国内统一刊号：CN11-5506/U

福田欧辉：以品质解锁 客车全域时代

■ 本报记者 王宣文 / 图

“我们南方雨水多，总是担心会出现车辆进水导致电池报废的情况。”

“重庆地区山高坡陡，纯电动车辆能不能达到和传统能源车辆一致的动力水平，一直是我们置换车辆时最担忧的。”

“在呼伦贝尔，极限温度能够达到 -40°C ，车辆电池的续航里程能不能满足运营？”

一段段视频、一段段记忆、一个个困难、一声声感谢。5月29日，在“全天候 致未来”2019品质发现之旅暨欧辉客车新品发布会前的开场视频中，来自全国各地的客运人讲述了他们的心声。好在，最后他们都选择了福田欧辉，不仅担忧的问题没有出现，还带来了成本降低、效率提高等一系列好处。

品质发现之旅 “领航者”

2019年，是业内人士纷纷预言客车市场已走向“寒冬”的一年。

怎样在“寒冬”中更好地生存，在客车市场中站稳脚跟，成为所有客车企业面临的共同难题。

今年1月，中国汽车工业协会副秘书长师建华曾表示，在市场行情好的时候，企业都可以生存得很好，甚至高额盈利。而市场低迷的时候，就是一场大浪淘沙，最后能够留下的，都是注重产品品质、踏踏实实做好质量的“金子”企业。

福田欧辉就是这样一块“金”。

福田汽车欧辉客车事业部研发副总裁秦志东告诉商用汽车新闻记者，客车作为商用车的一种，生来就具有生产属性，用户更加看重产品在全生命周期中的TCO，福田欧辉一直在做的，就是坚持产品品质，以此带给用



福田欧辉 HC8

户最佳的经济效益。

多年来，福田欧辉发挥完整的品质生态链优势，严控产品质量，产品已广泛服务于祖国大地，且远销海外，成为具有国际先进水准的中国新能源客车品牌。

2016年，由中国交通报社主办、福田集团承办的2016品质发现之旅启动。3年来，通过“走出去”和“请进来”，品质发现之旅见证了福田欧辉在我国新疆、西藏、内蒙古、黑龙江、广东、台湾等地，在高原、高寒、高温、多雨等不同条件下的出色运营表现。

据了解，2019品质发现之旅将秉承过去3年积累的丰富经验，继续扩大活动范围，覆盖城市、城间及校车全领域，助力运输装备和新能源客车的推广应用，促进我国运输行业的服务升级。

活动现场，福田汽车集团业务副总裁，欧辉客车事业部党委书记、总裁梁兆文表示：“品质发现之旅作为我们今年工作的重中之重，欧辉将整合行业优势资

源，将企业发展的战略目标与产品优势充分结合起来，加强科技创新，完善服务理念，与智能化、数字化技术接轨，打造绿色、智能、安全的出行体验，用‘品质’致敬未来！”

重磅发布 海拉尔实验成果

高端品质，福田欧辉底气何来？

背后的信心来自于福田欧辉理解市场、深耕市场，着力解决市场“痛点”的实际行动。

活动现场，发布了福田欧辉全气候纯电动客车在海拉尔高寒实验成果。针对纯电动车辆的高寒困境，福田欧辉已研究多年，此次实验数据的发布，是基于2018年、2019年两年的实验数据。

实验结果显示，欧辉客车彻底解决了纯电动客车在严寒环境中的瓶颈问题，实现在 -20°C ~ -30°C 温度条件下6分钟快速自加热启动，温升速度超过 $5^{\circ}\text{C}/\text{min}$ ，低温启动环节电池加热能耗不高于5%，车辆行驶过程中

无须再给电池加热，打破常规车用热泵空调 -15°C 无法启动的瓶颈，实现了新能源电池的技术突破。

在攻克纯电动客车高寒问题项目之初，中国的纯电动客车主要在华北以南地区推广应用，冬季低温严重制约了纯电动客车在北方地区的发展。但相对于南方，雾霾围城的北方地区，对纯电动客车有着更为迫切的需求。

带着为北方地区蓝天白云作贡献的美好希冀，福田欧辉在内蒙古海拉尔牙克石测试基地开展了全气候纯电动客车极寒环境试验，包括车辆低温启动、低温行驶、车辆爬坡等极寒测试项目。

秦志东表示，试验过程当中，他们攻克了诸多困难。“系统级的测试能量非常大，控制十分复杂，在管控风险的同时，我们要兼顾电池的温升情况以及车辆的运营性，是一场极具智慧考验的挑战。”

此外，记者还了解到，福田欧辉的全气候纯电动客

车极寒环境试验，联合了中科院院士以及美国高校的学术力量，真正做到了科学论证、实地测试，集学术化与国际化于一身。这项国内独一无二的实地测试，为福田欧辉贯通我国南北、通行到祖国各地提供了坚实基础。

未来商旅出行新选择

2019年，中国客车市场新的突破点在哪里？旅游客车市场！

和其他整车企业一样，积极关注客运市场需求变化的福田欧辉，在2019年道路运输展上发布新款旅游客车。但不同的是，福田欧辉发布的并不是一款旅游客车，而是一个系列——HC系列城间客车。

据秦志东介绍，HC系列城间客车产品跨度大，覆盖8~12米客车，可为用户提供更多选择。其购车成本、能耗成本、维护成本及保养周期所体现出的车辆价值，产品用料细节考究、车内空气质量、车辆舒适性，都将形成有力的市场竞争优势。

此外，记者了解到，现场发布的HC系列两款车型，更加突出了智能安全。包括全承载车身、空气减振座椅、EPB电子驻车系统、智能仪表、智能空调等安全设置以及TINK智能车联网系统在内的各种主被动安全设置，能够进一步保证长途客运途中的安全性，让驾驶员在驾驶过程不仅更舒心，而且更放心。

品质发现之旅，见证了福田欧辉在不同工况下的强大品质，为用户提供绿色出行解决方案，不断助力交通运输装备的高质量发展的拳拳之心。如今，2019品质发现之旅即将起航，成功解决了车辆电池的高寒困境，又发布了HC系列城间客车的福田欧辉还将解锁哪些区域呢？让我们拭目以待。

海格客车：“思变”新时代

■ 本报记者 李晓菲

惟一不变的是变化本身。当前的客车市场，不变的结果不乏例子；变了呢？在概率上，结果五五分。但是，无论赢面几何，总要从“思变”开始。

今年的北京国际道路运输车辆展（以下简称“道路运输展”）上，海格客车向行业展示了其从理念到产品的“思变”成果。

新理念撬动新发展

品牌理念是企业发展的精神内核。

2003年，海格客车提出“安全用心 服务贴心”的品牌理念，十余年时间过去，如今，客车市场进入了全新的发展阶段。

适时而变，海格客车也有了新的目标和追求。

“立足国内，让中国制造装备更多、更好地走向世界，实现企业高质量发展是我们的方向。顺应新需求，满足人们对美好生活的向往，是我们的奋斗目标；应对市场新变化，助力公交旅游客运行业转型升级，是我们的责任。”苏州金龙党委书记、董事长陈笃廉表示，海格客车每一次的进步和改变，都顺应时代发展潮流。

现场，陈笃廉揭晓了海格客车全新品牌发展理念——“行稳致远 走向深蓝”。

“传承以行稳，创新以致远”，这是海格客车的品牌DNA。21年自主研发的积淀，12年与斯堪尼亚合作经验……每一步创新发展，都成为引领海格前行的力量。当前，海格客车将以市场国际化、技术“新四化”、产品高端化向着广袤的“蓝海”进发，开启高质量发展的新征程。这也是新品牌发展理念的核心要义所在。

在国内客车市场竞争日趋激烈、增长日益乏力的行业大背景下，各客车企业都积极探索“出海”之路，为企业发展开辟新增长点。而“一带一路”倡议的不断落地，也为客车企业海外发展之路插上了翅膀。

据悉，在全新品牌理念



苏州金龙发布全新品牌发展理念

的指导下，海格客车将在巩固提升国内市场的同时，大力开拓海外市场，为企业发展开辟新空间。

海外市场历来都是海格客车的“长板”。

目前，产品已经出口至120多个国家和地区，拥有多种海外合作模式；高端客车产品出口到英、法、瑞、澳等50多个国家和地区，占据中国高端客车出口的绝大多数份额。未来，海格客车将进一步加快国际化进程，让中国智造唱响世界舞台；顺应汽车电动化、智能化、网联化、共享化发展趋势，大力研发和推广智能驾驶辅助技术，迎接智能驾驶时代的到来；致力于成为中国高端客车领导者，努力构

建本土高端客车研发高地，力争5年内进入全球高端客车品牌第一阵营，为世界公共交通贡献中国方案和中国智慧。

两款新品应时而生

未来的城市公共交通是什么样的？

想必在每一个人的想象中都不乏各种“天马行空”的“科技范儿”场景，而无论哪一种场景，都离不开智能、便捷、高效这几大趋势。

在21年自主研发积淀基础上，海格客车深度调研客户需求，分析未来城市交通，在此次道路运输展上推出了第六代智能网联城市公交——蔚蓝 Azure，为未来智慧城市提供了卓越的公共

出行解决方案。

现场，造型亮眼、科技感十足的蔚蓝 Azure，吸引了众多观众驻足围观。

据介绍，蔚蓝 Azure 采用欧洲经典造型设计，大V字形前后呼应，整车线条动感流畅，侧围黄金比例分割；车内色彩搭配创新，LED氛围灯可以随心情变换；集纳创新科技，构建前沿的驾驶辅助系统，驾驶员状态检测人脸识别，全方位实现面向未来的人性化智能驾驶体验；无障碍、残疾人服务设施和爱心座椅，便于上下车的红外防夹塞拉门、多功能投币机等设施，使得车辆“智慧公交范儿”十足；镁铝第三代铆接车身、全面升级的三电系统，实现

了低碳运营，绿色环保。

蔚蓝 Azure，是海格客车以先进科技向美好出行致敬，也是响应国家打好“蓝天保卫战”的诚意之作。

在另一个传统优势市场——旅游客车市场，海格客车洞悉人们对美好出行体验的需求，推出新一代大数据智慧客车 KLQ6127 旅行家 Tourist，以高端商务旅游客车开启精致旅游。

旅行家 Tourist 由中欧技术专家倾力打造，底盘全面优化提升，采用大马力高静音发动机、AMT变速器+液力缓速器，高端大气；全阵列式LED头灯和风帆状尾灯，亮度提高30%，能耗降低50%，寓意旅途一帆风顺；一键启动、怀挡操纵、10.1寸中控屏、优质音响、2+1大商务座椅、USB接口等配置，为乘客提供温馨舒适的旅途环境。

海格客车多年来与斯堪尼亚的深度合作，让定位高端的旅行家 Tourist 在设计和技术性能上都备受看好。

正如陈笃廉所说，两款定位于不同细分市场的新产品，是海格客车对“行稳致远 走向深蓝”全新品牌发展理念的有效践行，标志着苏州金龙大数据智慧客车已经步入产品高端化的全新阶段。

未来已来，不断“思变”的海格，未来可期！

企业直通车



中通客车 2019 年“绿盾”行动服务再升级

本报讯 排查车辆总数 7329 辆（2018 年 3 月至 2019 年 2 月前已到市场的车辆），其中，纯电动客车 5597 辆、常规车 1590 辆、混合动力 142 辆；区域遍布山东、华中、西北、京津冀、华南、吉黑、辽蒙、西南、华东 9 个大区，单车排查项目 8 大项、80 余小项……这是中通客车 2019 年“绿盾”行动的足迹。

据悉，中通客车自 2016 年正式启动“绿盾”行动，每年一度针对市场

上符合条件的中通新能源客车进行安全排查行动。活动集中于每年的四五月份进行，确保车辆在炎热多雨的暑期安全无忧运营。

不同往年，2019 年，中通“绿盾”排查行动除新能源客车外，常规客车也被纳入“麾下”。为了保证排查效果，中通客车联合关键零配件供应商根据各地的实际情况，形成了“4+N”立体排查体系，保证了排查项目 360° 无遗漏。

《中通纯电动/常规车排查指导手册》《中通纯电动/常规车排查记录表》两项指导操作文件，更是详尽到每个搭铁线螺丝的紧固标准，总成系统的检测自不必说。每项检查后都必须有负责人签字，最后还要有客户方面负责人的签字确认。

这还不够，各区域排查完毕，3 日内必须将排查的问题及解决方案报至中通客车技术支持办公室邮箱。排查结束后，中通客车会

派专门的抽查小组对每个市场的车辆进行抽检，保证排查效果落到实处。

当然，排查范围外的车辆同样被认真对待，中通客车将做好的《排查作业指导书》送至客户手中，经客户签字确认后，引导客户自行排查，并跟踪搜集问题，一并列入排查总结中。

截至目前，中通“绿盾”行动排查车辆已近 5 万辆，逐步树立起客车服务的标杆品牌。 商 车

吉利发布氢燃料客车 补全新能源谱系

■ 本报记者 王宣文 / 图

5月29日,吉利商用车亮相2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会(以下简称“道路运输展”),在展会现场发布了吉利商用车首款氢燃料电池公交客车F12和纯电动城间客车C11。

吉利商用车集团副总经理林啸虎表示,“随着这两款新车型的发布,吉利远程客车产品已经完全覆盖从6~12米的全系列纯电动增程式和氢燃料产品系列。”

氢燃料公交 F12: “氢”装上阵

我国对燃料电池发展政策方面的支持由来已久,且不同于纯电动汽车补贴的一再退坡,氢燃料行业的补贴力度近年来不降反升。今年3月,财政部等部门发文称,正在研究支持燃料电池汽车的政策措施。

氢燃料电池公交客车F12,是吉利控股集团响应国家新能源政策、结合自身技术优势新开发的一款新能源城市客车。

F12采用国际顶尖氢燃料电池电堆技术,通过实际运营测试,10分钟加注续航500公里,能耗为100公里7.5kg氢气,加满氢气可以满足一天运营需求。同时,高温、高寒、高原等极限环境测试,证明了F12具有高度环境适应性。

环保方面,F12所采用的氢燃料电池,在驱动过程中只排放水,真正做到了零排放,是汽车的终极燃料方式。

在低能耗、零排放的情况下,F12在外观、内饰和功能上也有明显优势。该款车型可提供12米和10.5米两种米段选项,均具备轻便快捷驾乘感受以及通透明亮的车内空间。此外,



吉利氢燃料客车 F12

F12配装车辆远程实时监控、路况预警、故障诊断等功能,能兼容公交公司已有的调度、管理平台。

吉利商用车集团客车事业部副总经理刘海波表示,F12是吉利商用车基于对氢燃料产业美好发展的期待而精心打造而成。随着国家陆续出台一系列对氢能产业的扶持政策,吉利商用车相信,氢能产业将在下一阶段呈现爆发式增长,吉利远程客车已做好准备,把握这个未来的发展契机。

智能客车 C11: “电”动未来

随着城市化的不断发展,人口集聚效应逐渐增强,城市越来越大,交通却日渐拥堵。为解决城市公共交通、企事业单位上下班通勤车多种场景运营痛点,吉利商用车推出具备承载能力、通过性与经济性等产品优势的纯电动城间客车C11。

C11是吉利商用车基于吉利多年乘用车制造经验而打造的商用车。整车采用轻量化设计,在结构强化的基础上减轻了整备质量,

11米段黄金尺寸搭配,尽显商务、大气、高端、稳重。车内宽敞明亮,座椅采用45+1/47+1布局,使乘客拥有能够安心休息的私人空间。大量符合人体力学和美学理念的设计,能创造人车友好的乘车氛围和使用体验,让乘客在上班路上一样拥有旅途心情。

不仅高端舒适,C11还拥有智能“大脑”,拥有AEBS自动紧急制动模块、ESP电子稳定性控制系统、电子后视镜、AUTO HOLD自动驻车、EPB电子手刹、DMS驾驶员疲劳

劳等众多科技功能“加身”。在安全方面,C11首装行人保护功能AEBS自动紧急制动模块,辅助驾驶员快速判断路况,配合LDW车道偏离预警系统,可降低80%交通事故发生率。

能耗上,C11配装的IECS智慧节能系统,能够

优化电池控制方案,降低整车电耗,做到能耗效率提升16%。

据刘海波介绍,C11在设计时主要针对三大目标群体:一是城市白领定制出行,一人一座直线直达;第二是企业通勤服务升级,C11外观商务大气,内里高效舒适,既体现了企业对员工的人文关怀,同时也是企业形象的对外展示;第三是租赁公司,将更好地解决租赁公司成本压力大、回收成本周期长的问题。

此外,值得一提的是,C11拥有客运与公交双公告版本,公交版的C11在国家运营补贴范围内,公交公司可以享受国家新能源车运营补贴。

自2016年成立以来,吉利商用车聚焦新能源和清洁能源,成为商用车行业一股“清流”。从4月下线甲醇重卡到如今旗下首款氢燃料电池公交客车F12和纯电动城间客车C11发布,吉利商用车再次拓宽了客车版图。未来,还为社会提供更多绿色高效的出行方案。

企业直通车

2019 星锐节油王挑战赛 再续节油王者之战

本报讯 5月25日,第五届江淮星锐节油王者挑战赛初赛在上海打响。以节油之名,上演了一场节油达人之间的省油进阶对决,并用星锐节油王创造了百公里4.3升超低油耗。上海首战结束之后,挑战赛接下来会陆续走进东莞、长沙、武汉、宁波、郑州等多个城市,冠军选手将有机会晋级复赛,最终争夺总决赛终极大奖。另外,在激烈的比赛之余,星锐节油王白金版的推出和多重豪礼任意选的超值钜惠,

也带来了省钱省心的绝佳组合,提升了消费者的用车体验。

自星锐节油王者挑战赛开办以来,选手们频创佳绩,不断刷新了消费者对星锐节油王的油耗认知。

在去年第四届星锐节油王者挑战赛的激烈角逐中,各路节油高手不断刷新节油纪录,最终创下了百公里4.3升、4.4升、5.3升的冠亚军成绩。长江后浪推前浪,今年初赛,上海安辉站的选手便力挫群雄,一举追平了去年4.3升/百公里

的最佳成绩。据悉,此次上海站的比赛,选择的是贴合用户日常使用场景的道路作为比赛线路,涵盖普通道路、城市拥堵路段、高速公路和国省道的混合路况,挑战路线合计百公里左右。

如今,初赛正在火热进行中,多名节油精英将在多个城市再次上演巅峰对决。究竟哪一位选手能够晋级复赛,再次向大奖发起冲击?而星锐节油王又能否再创油耗佳绩?还请拭目以待! 商用车

紧抓国六与新能源机遇 玉柴机器乘势腾飞

■ 本报记者 王宣文 / 图

5月29日，以“智慧引领 绿色出行”为主题的2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会（以下简称“道路运输展”）在京举行。广西玉柴机器股份有限公司（以下简称“玉柴”）携旗下8款全新国六商用车动力及最新发布的7款新能源动力产品高规格亮相，成为本次展会人气最旺的展台。

咬定传统动力不放松

尽管距离全面实施国六排放标准还有两年时间，但在排放升级上，始终引领行业的玉柴早已做好全面布局。玉柴展台上，以率先通过国六b认证的玉柴YCK08为代表，YCK05、YCS04、YCS06、YCY24、YCY30共6款玉柴国六柴油发动机以及YCA07N、YCS04N共2款国六天然气发动机依次排开，彰显了玉柴在传统动力方面的强大实力和领先地位。

玉柴股份销售公司客车动力营销部总经理谭雪峰表示，不管是柴油机还是燃气机，玉柴已做好关于国六排放升级的相关准备，随时能够提供服务。

此次展会就是最好的例证，玉柴带来的8款动力，充分展示了其在国六阶段的实力：那就是全面覆盖，从燃油到燃气、从轻型到重型，玉柴全系列产品均已达标国六b排放标准，可以满足5~12米不同类型客车的动力需求。

事实上，玉柴也是第一家通过国六b阶段排放标准认证的重型柴油发动机生产企业。2018年10月1日，玉柴K08机型在中汽研汽车检验中心（天津）有限公司完成全部试验下线。而玉柴之所以能够最快地在国六阶段排放标准公布后通过检验，引领行业进入国六时代，与玉柴持续深耕传统动力、始终坚持技术领先不无关系。在6米以上传统客车动



玉柴展台

力方面，玉柴市场占有率达到54%，位居行业第一；在混合动力客车发动机方面，玉柴市场占有率高达65%，更是稳居业内第一。

新能源开发齐头并进

在深耕传统动力的同时，玉柴把未来战略重点放在了新能源上。就在展会前一天（5月28日），玉柴举行新能源动力战略与产品发布会，全面介绍了玉柴在新能源方面的战略及产品储备。此次这些新品也来到展会现场，包括P1混合动力总成、65kW柴油机增程器、65kW柴油机增程器总成、100kW燃气增程器、燃料电池系统、电驱动桥总成、e-CVT混合动力总成共7款产品，可谓“新”意满满。

例如e-CVT动力总成，采用高功率密度高速车用电机，高度集成化，可根据工况实现纯电动、混合驱动、行车充电、超速等功能，可为用户提供多种最优动力选择。由于e-CVT本身属于变速器，意味着玉柴从单纯提供动力输出产品拓展到动力总成领域。

还有燃料电池系统，也是玉柴值得关注的新变化之一。该燃料电池系统由玉柴

自主开发，标志着玉柴正式登上氢燃料电池舞台，产品计划2020年开始投放市场。

随着玉柴新能源动力战略及产品的推出，玉柴已成为国内行业唯一掌握集成发电式发动机动力总成、e-CVT混合动力总成、集成式电驱动总成、燃料电池系统等新能源动力高度集成应用能力的企业，完成了多能源、多技术路线的战略布局，提高了为多元化市场需求服务的能力。

谭雪峰告诉商用汽车新闻记者，随着国六排放升级以及打赢“蓝天保卫战”3年行

动计划的深入开展，玉柴判断，2020年将是全面节能减排实现的关键之年，此时推出新能源产品，恰逢其时。相信，在不远的未来，“新能源”将成为玉柴另一张耀眼的“名片”。

双轮驱动玉柴乘势腾飞

2019年上半年，客车市场笼罩在一片阴云之下，整体市场并不乐观。但坚持传统动力与新能源动力并驾齐驱的玉柴，在今年年初仍然取得了销量上的开门红。

针对下半年的客车市场，谭雪峰表示，很有信心，

一方面源于国六玉柴提前布局，谭雪峰表示，从整个客车行业来看，大部分企业目前还处于样车开发阶段，而玉柴已经在绝大部分车型中实现样机搭载，并且实现量产投放。例如与宇通、大金、金龙、金旅等企业在9米客车、高端商务车以及轻客上的合作；在北京公交，已有1000台玉柴国六柴油发动机陆续投入使用。另外，在七八月份，玉柴还将有2000台国六燃气机投放市场。预计玉柴国六客车动力全年销量为4000~5000台。

另一方面，尽管面临新能源补贴退坡，但公交市场仍然有更新的需求，按以往惯例，下半年将会迎来公交车集中置换期。谭雪峰表示，玉柴会抓住下半年的公交置换机遇，将玉柴新能源产品大力推向市场。

据谭雪峰透露，玉柴已在新能源动力领域同客车企业展开深入合作，如增程式动力与宇通客车、金龙客车等主流客车企业进入开发阶段；燃料电池方面，同金龙客车进入样车设计阶段。

紧抓机遇，乘势腾飞。国六正在路上，新能源趋势所向，传统动力与新能源动力并驾齐驱的战略将为玉柴插上腾飞的翅膀，领航未来。

行业动态

交通运输部：2020年前具备条件建制村全部通客车

本报讯 在6月11日举行的交通运输部新闻发布会上，交通运输部新闻发言人吴春耕介绍，建制村通客车，是保障广大农民群众“行有所乘”的民生服务，也是交通运输服务质量提升效果的重要体现。

完成“2020年前具备条件建制村全部通客车”，是交通运输脱贫攻坚的兜底性任务，是党中央、国务院赋予交通运输部门的光荣使命。交通运输部已经连续5

年将建制村通客车作为更贴近民生实事大力推进，平均每年完成通客车建制村7000个以上，全国建制村通客车率已经达到98.02%。

目前，全国仍有1万多个具备条件的建制村暂未通客车，要在明年9月底前全面完成建制村通客车兜底性目标，时间紧、任务重。下一步，交通运输部将把建制村通客车工作作为一项重大政治任务来推进。一是加大工作力度。进一步明确时间表、路

线图，夯实主体责任，指导地方将建制村通客车纳入脱贫攻坚考核指标，层层传导工作压力。二是加强扶持保障。商财部研究提出农村客运财政扶持长效机制，积极发挥中央财政资金的引导作用，保障农村客运开得起、留得住、可持续。三是发挥典型示范引领作用。组织编制《农村客运发展典型案例集》，宣传不同发展条件下农村客运典型经验做法，请各地学习借鉴，实现创新发展。

商 车

上汽大通MAXUS T70 国六皮卡上市

■ 商用车

在绿色环保的大趋势下,国家不断更新排放标准,被称为“史上最严格”的国六b标准即将到来。而在此之前,上汽大通MAXUS已经前瞻部署国六、欧六技术的储备,进行了排放技术升级。6月6日下午6点6分,上汽大通MAXUS举办了一场操作很6、创意十足的线上发布会。继上海车展首秀之后,国内首款柴油国六皮卡上汽大通MAXUS T70正式上市,售价11.98万元起,为更优质的皮卡生活强势赋能的同时,从容迎接国六时代的来临。

上汽大通MAXUS T70面向全新的细分市场而来,拥有国际五星安全基因、上汽π劲擎动力、高端硬派设计、卓越驾乘体验以及C2B智能定制的独特优势,将进一步增强上汽大通MAXUS皮卡阵营的整体实力。随着皮卡家族新成员的不断加入,上汽大通MAXUS皮卡产品将广泛覆盖各个细分市场,满足消费者日益多元化、差异化的需求。

见证强大 承袭国际五星安全基因

皮卡车型最主要的特性就是可靠稳定、皮实耐用,能够经受不同路况和环境的考验。在坚持打造“上汽品质”的基础上,上汽大通MAXUS T70延续了T60的国际五星安全基因,具备以国际先进技术打造的可信赖品质。在澳大利亚ANCAP严苛安全测试中,上汽大通MAXUS T60荣获五星安全评级中国品牌历史最高分,并成为了首个获得澳大利亚ANCAP五星碰撞的中国皮卡,充分佐证其过硬的安全品质。

上汽大通MAXUS T70将热成型技术运用于皮卡,并采用高强度钢、激光焊接技术,车身强度更高,而且匹配6安全气囊、全车三



上汽大通MAXUS T70

点式安全带、双预紧式限力安全带、自动防炫目内后视镜、博世9.0 ESP车身稳定控制系统、360°环视影像、LDW车道偏离预警以及疲劳驾驶预警等主被动安全配置,再险峻的环境也能泰然处之,时刻为出行保驾护航。

见证突破 搭载上汽π 前沿动力科技

在我国皮卡正处于国三换代、国六推新的车型更新背景下,上汽大通MAXUS T70搭载了针对“全球最严”国六b排放法规而正向开发的“上汽π”高性能柴油机,排放水准满足国六b标准,成为国内首款柴油国六皮卡。

值得一提的是,上汽大通MAXUS T70未来还可以凭借进一步的环保技术改进,应对国七排放。搭载“上汽π”发动机的T70也将出口海外发达市场,在国际市场上与主流国际品牌同台竞技。

“上汽π”是一款上汽大通MAXUS自主研发、成就8项领先技术的2.0T静音柴油发动机,最大功率达120kW,最大扭矩达375N·m。相比于国内主流更大排量的国五柴油皮卡,上汽大

通MAXUS T70的动力表现毫不逊色,甚至更胜一筹。

燃油经济性方面,“上汽π”也做到了行业顶尖,可变进气涡流系统与二级可变排量机油泵的采用,大大降低了这款发动机的燃油消耗,使上汽大通MAXUS T70实现工信部百公里油耗低至7.5L,远远低于市场上大部分皮卡产品的平均油耗。此外,T70也是首款柴油国六全系配装自动变速器的皮卡车型,并且是国内首款配装EPS电子助力转向系统的柴油皮卡。

见证颜值 诠释高端乘用化设计

在皮卡消费升级的当下,用户期待一款更加注重人们生活所需的乘用化皮卡产品。作为以乘用车标准打造的高颜值皮卡,上汽大通MAXUS T70在设计上结合多种皮卡应用场景,从雕塑、建筑中汲取想像,并融入了意蕴深远的东方智慧和美学,使整体造型威猛大气,极具现代感。T70采用前卫大胆MAXUS前脸,配装MAXUS字标中网,并且全系标配透镜大灯及LED日间行车灯,观感大气豪迈而不失精致美观。上汽大通

MAXUS T70在内饰上也应用了乘用化的设计理念,倾力打造人性化驾乘空间,内饰豪华时尚、细节精致,刷新了消费者对国内皮卡的既有印象。

见证尊贵 铸就卓越驾乘体验

越来越多的皮卡用户都希望获得更为轻松的驾驶感受,上汽大通MAXUS T70配装蓝牙、自动空调、定速巡航以及6向电动调节,并带电加热的座椅等前瞻科技,为用户带来智能舒适的驾乘体验。考虑到用户普遍抱怨皮卡后排空间小、乘坐不舒服,上汽大通MAXUS T70提供了同级最大的后排空间,间距可达965毫米,给后排客户带来独一无二的乘坐舒适性。

NVH方面,上汽大通MAXUS T70配装的“上汽π”,率先采用了曲轴偏置结构,使得发动机在大负荷运转时可将动力更多传递到汽车上,并且很大程度上避免了敲缸与爆震,大大降低了发动机传出的噪声。上汽大通MAXUS T70怠速状态仅为48分贝,能够营造更具品质感、更为安静舒适的驾乘环境。

见证个性 领略C2B 智能定制魅力

目前,用户对产品的个性化和差异化需求日趋强烈,皮卡也不例外。凭借行业首创的C2B智能定制模式,上汽大通MAXUS T70提供最全面的产品型谱和组合,满足每一位用户的独特期望,带来丰富的个性化选择。上汽大通MAXUS T70全系匹配浅棕色、深棕色、红色内饰,还可选黑色及灰色内饰。同时开放了栏板锁、360°环视影像、胎压监测等供用户进行选装,满足客户不同的需要。

不断进化 彰显皮卡 阵营雄厚实力

自2017年上市至今,上汽大通MAXUS T60在海内外取得出色的表现,展示出了皮卡生活的无限可能。上汽大通MAXUS T60不但在上市仅14个月时就跻身国内皮卡销量排行榜四强,而且在海外上市仅16个月之际,累计销量就突破了1万辆大关,是出口澳新等发达国家销量第一的皮卡车型。在智利市场,中国品牌市占率也成就了第一的地位。凭借皮卡T60在全球皮卡市场中崭露锋芒,上汽大通MAXUS已经成为首个上市仅一年就销量破万辆、每年翻番的皮卡品牌,并且稳居国内15万辆以上高端皮卡市场份额第一的位置,迅速成长为行业领跑者。

面向未来,上汽大通MAXUS提出3年千家门店计划,在泰国的皮卡工厂也竣工在即,大通皮卡即将出口东盟。

不仅如此,上汽大通MAXUS将继续对皮卡产品阵容进行扩充,形成包括T60、T70、T80等产品在内的T系列皮卡矩阵,实现各等级别皮卡细分市场的广泛覆盖。同时不断进化皮卡产品,为越来越多的皮卡爱好者提供更高品质、更多元的选择。

玉柴 & 乘龙携手冲刺国六

■ 本报记者 周静文 / 图

2019年高考，考验的是考生们语数外、文理综合全面发展的实力。而临近国六实施的冲刺阶段，2019年也是行业比拼的时刻，只不过拼的是更为“硬核”的综合成绩。

6月5日，东风柳汽造车50周年品牌盛典暨国六新品发布会在深圳举行，300余人现场见证乘龙汽车国六新品发布。共4款现场展车：乘龙汽车H7、H5及M3，全部配装玉柴国六发动机。

这个玉柴与乘龙搭档的“国六学习小组”，此次携手交出了怎样的“答卷”？

30年默契

学霸分享高考经验时，不仅会说自己如何努力，也会提到合作学习——同学间互相出题、交流解题思路，共同学习和进步。

作为独立的发动机制造商，玉柴机器与国内外各整车厂广交朋友、共谋发展，也因此得到以东风柳汽为代表的一大批整车的认可，共同推进了行业进步。

同在广西的东风柳汽与玉柴机器，合作始于上世纪80年代。30多年来，东风柳汽累计配装玉柴发动机超过60万台。

从汽油机到柴油机、从涡流柴油发动机到直喷柴油机、从自然吸气柴油机到增压中冷发动机、从两气门到四气门柴油发动机转型升级……一代又一代配装玉柴发动机的柳汽卡车、乘龙汽车，见证了中国卡车行业产品升级的历史。

30年的合作默契，也得益于区位优势。玉林与柳州之间距离300多公里，双方沟通、交流便捷，发动机凌晨刚从玉柴车间下线，第二天早上就能送到东风柳汽整车生产线，可以快速应对市场变化。

今年的品牌日活动，东风柳汽推出以全玉柴阵容呈



配装在乘龙H7上的YC6K13国六发动机

现的国六新品，凸显了双方合作默契将在未来国六时代延续。

学霸的自信

今年高考之前，衡水中学学霸张锡锋的燃情演讲红遍网络，他让无数人看到了：自信的孩子究竟能有多耀眼。

现场亮相的乘龙汽车国六新品，分别配装玉柴K平台发动机的牵引车及S平台的载货车，也有足够自信的资金。

2019款乘龙H7 6×4牵引车，配装了600马力的YC6K13-60发动机。6K13国六发动机是在YC6K13-50发动机基础上升级的轻量化机型，排量、缸径、行程与YC6K13-50一致，但动力提升到了600马力，扭矩提升了50N·m，自重降了70kg；6K13缸径为129mm，是当前较大缸径的民族品牌顶置凸轮轴重卡发动机。

乘龙H5平台6×2载货车，配装了270马力的YCS06-60发动机，两款乘龙M3平台4×2极限载货车，配装了200马力的YCS04-60

发动机。这两款发动机是在YC4S-50平台基础上研发的四、六缸发动机。进入市场7年来，YC4S-50累计销量约为10万台，深受市场认可。

玉柴股份销售公司负责人表示：“这次展出车辆，已经体现东风柳汽对玉柴国六产品的信心与决心，我相信，东风柳汽与玉柴股份合作范围和深度会继续扩展。玉柴会想尽千方百计，以更好的产品、更优的服务回馈东风柳汽及广大用户，用行动呵护双方合作成果。”

据了解，“身轻如燕”的11升凸轮轴重卡发动机YCK11-60也实现了在乘龙汽车的配装，未来也有机会正式亮相。YCK11-60自重只有850kg，发动机长度约为1250mm，最大马力500马力，是当前430~500马力段自重较轻的顶置凸轮轴重卡发动机。

进入新考场

高考之后，人生还会有很多“考试”。在真实世界的“考场”，比拼的不再是一次考试的成绩，而是一种持续的学习能力。

一直引领着行业升级换代的玉柴发动机，就胜在这样的能力。为迎接国六大考做足了准备，玉柴机器变成了更好的自己，参与国内及海外竞争的机会都会增加。

玉柴国六发动机已经比此前产品发生了“脱胎换骨”的变化——同步世界、品质卓越，具有更高、更轻、更静优势（即起点更高、自重更轻、噪声更低）。除了前面提到的产品以外，还有YCK15-60、YCK09-60、YCK08-60、YCK05-60、YCY30-60、YCY24-60发动机，这些都是极具竞争优势的顶置凸轮轴发动机。其中，YCK15-60是目前较成熟的15升重卡发动机平台；YCK08-60是汽车起重机及搅拌车黄金排量动力；K05-60可以替代同功率六缸机；YCY30-60、YCY24-60是融入现代乘用车技术的双顶置凸轮轴发动机。而YCK09缸径为123mm，是相近排量缸径最大的发动机，零部件强度更大、寿命更长，功率覆盖360~400马力，这是工程车

及经济型牵引车销量最大的功率段，意味着YCK09将是6×4、8×4工程车市场及河北、河南、山东、山西、陕西、内蒙等区域轻量化运煤牵引车极具竞争力的机型。

玉柴股份销售公司负责人透露，整车厂样车点火之后，玉柴国六发动机得到了众多卡车企业领导的好评，尤其是舒适性方面得到了更多赞扬。“我们相信，在即将到来的‘国六时代’，选配玉柴动力的产品、尤其是在卡车动力方面，规模会逐步扩大。”

蓝牌“轻卡不轻”成为社会关注热点以后，超重车辆无法上牌，一时间，卡车市场表现比较低迷。而随着行业趋严、合规，玉柴国六发动机自重轻优势凸显，必将会加速玉柴国六发动机进入市场。在今后一段时间里，玉柴卡车动力的市场份额有望进一步提升。

据了解，进入2019年，玉柴卡车动力销售形势不错，尤其是燃气卡车需求火爆，4FA、4S、4EG、6K等机型销量，同比均有较大幅度的增长。“5月份，K平台发动机订单已经超过3000台，K平台批量需求机型，在原来的YC6K12、YC6K13两款发动机基础上，扩展了YCK05、YCK08、YCK09、YCK11、6K13共5款发动机。同时，玉柴发动机在东风系统、福田系统、陕汽系统、大运系统等战略客户群的配销量，同比都实现增长，而且玉柴在北方市场部分区域的份额也得到了进一步提升。因此我相信，今年玉柴卡车动力销量能达到预期目标。”该负责人表示。

告别高考范围内知识点，今后的考试不再有既定答案。但就像玉柴一样，不断丰富自己、不断前行，前面就是更美的远方。

福田奥铃“娃”登陆珠三角

■ 本报记者 王宣文/图

儿童节,不只属于少年儿童、属于家有宝贝的家庭,也属于超龄、但活出了少年活力的所有人。

6月1日,福田奥铃在深圳举行“绿动城配保卫蓝天”奥铃速运上市暨奥铃国六全系登陆珠三角活动。奥铃速运和奥铃国六全系这些“适龄入市儿童”,正式走向珠三角城市配送的舞台,开启了保持创新活力的福田奥铃在珠三角地区的全新销售之路。

福田汽车集团市场战略总监、奥铃事业部总裁李杰在活动现场表示,深圳是改革开放的前沿,是过去40年最能代表中国发展的城市之一。珠三角则是我国轻卡运输仓到店、仓到点最发达的地区之一。此次奥铃速运以及奥铃国六全系产品在这里发布,意义重大。

百变“速运娃”总有一款适合你

媒体曝光了轻卡行业“空车超载、轻卡不轻”问题后,轻型货车“大吨小标”专项治理工作大幕将启。

对此,李杰表示,奥铃的发展方向一直坚持合规化,标载、轻载一直是奥铃的标签之一。4.2米轻卡是最适合城市配送的车辆,行业规范将有利于城市配送回归本源,对于福田奥铃也是一个发展机会。

奥铃速运就是福田奥铃目标明确、坚定地推动合规轻卡的诚意之作。

奥铃速运可采取福田康明斯+福田采埃孚+美桥黄金动力链,低速大扭矩、起步快、加速快,B10寿命可达60万公里,更适合城市高效物流配送。

李杰表示,从以发动机进行产品定位到重新从客户使用场景来对产品进行定位,福田奥铃市场战略管理部客户需求研究部经过浸入式调研,最终确定了智慧城配一体化解决方案,奥铃速运为客户确定了10+场景量身定制。



现场展车

10种场景,分别包括商超配送、快递快运、家具家电搬家运输、钢材运输、生鲜水果运输、冷链冷冻运输、医疗运输、气瓶运输、清障运输以及LED宣传车,基本已经囊括了城配运输的所有场景,可以帮助用户更加便捷地选择适合自己的车辆。

“国六娃”年轻但并不简单

如果说,奥铃速运的到来将帮助珠三角城配物流用户更好地选择车辆,那么,奥铃国六全系的到来,就是深圳用户的一场“及时雨”。

早在2018年11月1日,深圳率先实施柴油车的国五加装DPF政策,相当于提前国六。但是,市场中可供选择的国六产品较为稀少,许多理智的深圳城配物流用户大多都在持币观望。

福田奥铃国六全系产品对持币待购的城配物流用户产生的影响无疑是巨大的。记者在现场了解到,当天来参加活动的诸多城配物流用户都有国六车辆置换需求,出于对福田奥铃品牌的信赖,他们将优先考虑购买奥铃的车辆。

作为国内轻卡领军品牌,福田奥铃的国六产品没有辜负用户的信赖,以轻卡

领军者之姿更好地服务终端用户的需求。

产品领军,福田奥铃旗下奥铃CTS、奥铃速运、奥铃新捷运全产品系均已全面升级国六,产品线更多,品种更全。同时针对各个行业细分,精准定制,以“52个小蓝牌车型+203个大黄牌车型”的最全合规阵营,提供“支线+城配”全场景一体化解决方案。据了解,福田奥铃国六产品较国五产品功率最高提升15%,动力更强;低速扭矩提升5%,爬坡、加速更快。更重要的是,福田奥铃国六产品油品适应性更强。此外,福田奥铃国六产品更加注重细节,轿车化内饰及车内31项人机工程设计,让整个驾驶室舒适如家。再有8+4项安全升级,人车安全,家人更放心。

价值领军,福田奥铃国六产品最长4万公里换油间隔,整车TCO更优,5年可省一辆车。智能油耗优化系统,1800bar高压喷射,使整车燃油优化2%。另外,整车轻量化和低风阻的设计,更加降低油耗。在降本的同时,福田奥铃国六产品也为用户增效,搭载车载智能系统,对车辆进行远程管理、智能导航及油耗监控,人、车、

货的透明化管理,帮助车队运营效率提高30%,福田奥铃全新升级的国六产品与竞品相比,购车成本拥有绝对优势。

排放领军,福田奥铃国六产品搭载福田康明斯动力,采用全新迭代的非EGR技术,并拥有第二代欧六技术,精准匹配中国市场需求,达到动力、油耗、成本和排放的最佳平衡。具体来看,福田康明斯国六动力采用单筒式后处理系统,转化率96%~99%,使碳排放降低30%。

已为“娃”做好智能服务保障

作为轻卡行业领军者,福田奥铃联合福田康明斯、福田采埃孚、云内等供应链合作伙伴联合成立“国六一站式服务联盟”,率先行业制订救援服务时限,并在活动现场发布“救援服务3小时达”暨一站式服务联盟成立,并将于6月18日在全国大部分地区正式实施“救援服务3小时达”服务承诺。

记者在现场了解到,福田奥铃已经完成对国六产品培训、设备、配件的全面升级到位。在800多家品牌服务商中已有437家具备国六维修能力,其中珠三角区域占有89家;已在全国完成

2600多名国六维修技师认证,仅珠三角区域便有300余名;储备配件高达3亿元,其中中国六专用配件价值达720万元,同时相关维修设备等均已到位,解决广大用户的后顾之忧。

值得一提的是,福田康明斯、福田采埃孚等配件均可保证“只换不修”服务政策,无疑为国六用户带来更多一份保障。

服务已充分做好准备的,福田奥铃的售后服务也愈加智能。据福田康明斯产品工程总监锁国涛表示,福田奥铃国六的车辆都搭载车联网系统,将更及时有效地与车辆用户进行沟通。

对于城配物流用户来说,最大的困扰来自在运输途中突然发生的车辆“罢工”。锁国涛表示,基于大数据累计分析,将帮助用户对车辆故障进行预见性判断,通知用户及时进厂维修,以避免突发情况出现造成的更大损失。

得益于福田奥铃产品与服务的双倍优秀,活动现场,珠三角地区的深圳深岩燃气、深圳燃气集团、深圳鹏博物流3家企业,分别与福田奥铃进行了奥林速运&国六新产品批量采购签约,订单总量达到200辆。

福田奥铃事业部营销公司珠三角大区经理刘杰介绍,1~5月,福田奥铃在珠三角地区共销售3056辆,取得了不错的销量成绩。奥铃速运及奥铃国六全系产品上市后,将依靠奥铃的“蓝牌无忧”优势快速抢占市场,尤其是深圳区域,将快速导入国六合规库存,率先投放,引导排放升级。

对于“速运娃”、“国六娃”的销售前景,刘杰十分乐观。他表示,目前,福田奥铃在珠三角地区推行升级国六产品不加价策略,将会起到积极的市场指导作用。“预计全年珠三角地区福田奥铃可销售8000辆以上,占有率增长5%。”刘杰信心十足地说。

看长安凯程F70掀皮卡浪潮

■ 本报记者 董锐

每一次起跑前都要找准跑道，每一场较量前都要把能量储备好，每一次比赛出场前都要确保自信的微笑。

显然，长安凯程 F70 已经准备好了。

2019年6月5日，以“性能典范、全球风范”为主题的长安凯程 F70 全球首秀发布会在重庆举行。

长安汽车总裁助理、轻型车事业部总经理罗志龙，长安凯程营销副总经理李福龙，长安轻型车研发中心主任、长安凯程 F70 项目总监雷应锋在本次发布会展台接受多家媒体专访，畅谈长安凯程 F70 的研发背景、技术优势、市场规划以及它如何实现“一步到位”、直接迈向全球市场。

以硬核“夺”市场

众所周知，国内中高端皮卡市场被江铃、日产、五十铃等品牌所占据，长安凯程此时推出全球化高端皮卡长安凯程 F70，无异于“虎口夺食”。

市场结构稳固、竞争激烈，如何“夺”？

长安轻型车自 2011 年成立以来实现了快速增长，产销规模，从 2.9 万辆提升至 2018 年 24.2 万辆，年复合增长率达到 35.4%，成为轻型车行业增长最快的企业。2019 年 1~5 月，长安凯程在轻型商用车领域持续高速增长，同比增长 25.6%，超出行业 23.5 个百分点。

2018 年 4 月，长安汽车在北京“创新创业创未来”战略发布会上发布了四大自主品牌，其中，专注于轻型商用车业务的长安凯程。这次，长安凯程再进一步发布了“135”战略规划：以打造世界一流的商用车品牌为愿景，进军轻型商用车业务、智能电动化业务、汽车后市场三大业务。在 2025 年产销规模达到 50 万辆，其中，卡车规模为 20 万辆，皮卡规模为 20 万辆，客车规模为 10 万辆。



F70

皮卡产销规模达到 20 万辆，其中，中国市场占比 30%，海外市场占比 70%。这样的销售目标比例分配很有“胆量”。

什么赋予了长安凯程自信？

自信，终究还是要落脚于这款中法合作打造的长安凯程 F70 以及强大的战略合作平台。李福龙表示，“长安凯程 F70 产品主要优势，可以用几个颠覆来概括：一是承载能力，长安凯程 F70 的轮罩间距是 1220mm，高于国内同级别皮卡，这意味着很多城市物流标准件可被装载；二是颠覆品质，车身镀锌及全车防腐设计，实现整车 10 年以上的防腐能力，足以颠覆用户对皮卡的认知；三是超驾控性颠覆，长安凯程 F70 配备日本索密克提供的全底盘硬件，通过‘法国 PSA 底盘大师’与长安美国底特律研发中心联合调校，可实现极限状态下的动态稳定。长安凯程 F70 经历了 1000 万公里多种复杂路况测试，完全颠覆了传统皮卡的驾控感，少了颠簸感，更多的驾控体验等同于 SUV；四是风阻系数颠覆，长安凯程 F70 风阻系数 0.446，赶超国际水平，怠速噪声低至 43dB，比同级车型噪声低 10%，隔音效果好。”

长安凯程 F70 由中法合作打造，历时 5 年。据雷应

锋介绍，长安凯程 F70 诞生于长安全球研发中心，包括整个外观都是法国 PSA 跟长安凯程共同设计制作完成。这款产品吸纳双方优势，合作研发。

打造一款“硬核”产品，迈向一步新的台阶。只要产品过硬，国内市场、国际市场又有何惧？

来自“真”全球

自主品牌所提到的“全球”概念里，覆盖面还是值得考量的。在重庆再遇“全球”，记者脑中不免先打了个问号。

发布会中记者了解到，长安凯程 F70 由中法两国研发团队领衔全球 1000 多名资深研发专家，采用长安 CA-TVS 与法国 PSA 集团双重验证体系，对标世界一流皮卡产品标准与全球客户使用偏好，依托全球五大生产基地制造。

此外，长安凯程 F70 还经历了“全球测试”，横跨亚洲、欧洲、非洲、北美洲全球各地，历经砂石、戈壁、沙漠、冰雪、草原、沙堆、丛林等 32 种可靠性路面、67 种特殊路面、20 多项极限工况，历经 100 多个国家和地区，累积 15 万小时、超 1000 万公里，通过高寒、高温、高海拔、高湿、高里程的“五高”极限测试。这些硬指标是长安凯程 F70 定

位全球的诚意。

对此，雷应锋回应说，“长安凯程 F70 产品的测试必须要到国外去。为什么？因为我们调研过，国内外的油品不一样、环境不一样，包括温度、坡度等都有很大的区别。这款车是定位全球的皮卡，所以从诞生之初就调研了所有的目标市场环境。同时，我们将累计 500~1000 辆车散布到全球的各个角落去验证它的底盘。长安凯程 F70 配装的 TOMTOM 全球导航系统，必须要到智利、美洲这些国家去验证它的卫星导航系统和用户使用习惯、去沙特验证它的极热性能等方面。长安凯程 F70 本身定位就是全球性，它来自于全球，最终也是销往全球。”

以上，消除了记者的“全球问号”。

志在“赢”全球

面对全球汽车市场的皮卡热潮，皮卡车型早已不再是一辆简单的工具车，皮卡属性随着用户生活方式升级而改变，我们不愿再用商用或者乘用来界定一辆皮卡，它早已发展成为多用途车型。

这也是近两年主机厂争相发力皮卡市场的重要原因之一。

罗志龙表示，“皮卡是我们长安凯程发展战略重要

部分。目前我们还有小皮卡，即工具型皮卡，但是还是要向中高端市场转化。伴随消费升级，中高端的大皮卡是国内现在增长最快的市场，也是国际市场主流产品。而长安凯程 F70，面向的正是皮卡中高端的市场。”

针对皮卡市场分析，李福龙有自己的看法，“首先，要看市场容量发展趋势，2018 年，全球皮卡销量 610 万辆，中国 45 万辆。中国皮卡从 2015 年的 33 万辆到 2018 年的 45 万辆，这几年的复合增长率在 10% 以上，我们判断大趋势会继续上行。第二，从中国对于皮卡的各种利好政策来看，我们判断，中国的皮卡至少维持在 10% 以上的增长率。第三，从产品结构来看，全球 2018 年 610 万辆销量的皮卡，C 级以上的中大型皮卡占比 95%，2018 年，中国的 45 万辆的皮卡，C 级以上中大型皮卡占比 52%，而且中国的皮卡增长主要来自于中大型皮卡。第四，从用户的消费结构转型来看，中国的皮卡原来基本上都是工具型为主，野外、矿山作业等等，但是现在它的功能丰富，在往家用这个方向发展。据我们了解，北京的皮卡还有很大一部分用户是真正的自用，已经进入家庭。”

对于未来，长安凯程已坚定了方向。

李福龙告诉商用汽车新闻传媒记者，今年 9 月，长安凯程 F70 将在全球同步上市。针对研发，3 个产品战略合作平台，包含法国标志雪铁龙、长安汽车、长安凯程的产品平台，都在产品研发之初依托各平台全球化资源优势，针对全球用户需求，共同打造全球化皮卡。针对营销，3 个海外营销渠道，包含标致雪铁龙全球销售渠道、长安国际公司海外渠道、长安凯程海外渠道，三渠道海外市场齐发力。

长安凯程 F70 是长安凯程人前进的动力，全球皮卡市场是长安凯程人永恒不变的前进方向。

欧曼百万公里名人堂: 是致敬 是激励 也是自勉

■ 本报记者 李晓菲

6月5日,在福田戴姆勒汽车、福田康明斯、采埃孚福田相关负责人,欧曼重卡百万公里用户、行业媒体的共同见证下,欧曼百万公里名人堂正式成立。

多位欧曼百万公里用户在北京超级卡车体验中心走上红毯、佩戴勋章、签名拍照、摁下手印……自此成为欧曼百万公里名人堂的一员。整个过程和任何光鲜亮丽行业的表彰活动别无二致,惟一的差别,是主角是大多数人们刻板印象中的“卡车司机”。

向 3000 万 卡车司机致敬

直播、上综艺、参与选秀……得益于社交媒体的迅速发展,卡车司机群体向公众展示了他们的“另一面”:多才多艺、热爱生活、积极乐观,颠覆了人们总和“窘迫”沾边儿的刻板印象。

新时代的卡车司机虽然依旧常年奔波在路上,坚守着吃苦耐劳的精神,但早已不再“窘迫”,社会当以全新的眼光定义卡车司机群体。

欧曼百万公里名人堂在做的,就是这样一件事。

福田汽车集团品牌副总裁、福田戴姆勒营销公司品牌战略总监李健在活动现场表示,“百万公里对用户来说不仅是一个里程碑,更代表着他们专业、严谨、担当的‘百万精神’。我们希望通过‘百万公里名人堂’不仅向欧曼百万公里用户致敬,更向全国 3000 万卡车司机致敬,展现欧曼品牌对客户的关怀与尊重;希望通过为成本做‘减法’、为品质做‘加法’的产品创造力,真正做到为用户创造最大价值。”

重卡行驶里程达到 100 万公里意味着什么?相当于绕行赤道 25 圈的距离,没有经历过长途跋涉的人,很难对此有切身的体会。而长



致敬百万英雄,欧曼百万公里名人堂北京成立

途跋涉却是卡车司机每天的生活,无论面对高速、国道、山路、泥路,都要准时、高效地到达。

值得庆幸的是,在如今的市场环境下,年年递增的货运需求以及不断进步的重卡制造业,都让卡车司机这个职业即便辛苦,却不再不能养家的担忧。

物流被称为社会经济的血脉,每一位重卡百万公里用户的长途奔波,都为国民经济的血脉畅通作出贡献。而卡车司机群体也在解决了基本的生存、安全、社交需求之后,开始有了被尊重的需求。

欧曼百万公里名人堂的成立满足了这种需求,首批上榜“名人堂”的卡友所展现出来的真实的愉悦足以佐证。

与此同时,为提升重卡运输的社会形象,福田戴姆勒汽车还发起了“欧曼百万名人安全驾驶 100 分”倡议,强化安全驾驶意识,规范司机驾驶行为。

此外,针对“欧曼百万

公里名人堂”的用户,福田戴姆勒汽车将为用户提供维修保养类、增购荐购类等百万公里会员专属的增值服务权益,表彰他们为中国物流升级发展所作出的杰出贡献。

激励“百万英雄” 上榜名人堂

欧曼百万公里名人堂是致敬,也是激励。

此次活动上,福田戴姆勒汽车向荣获百万公里名人堂“最佳出勤奖、最高里程奖、最佳节油奖、最佳运营奖、社会公益奖”的用户颁发了奖杯和奖牌,用荣誉向百万公里高效运营卡友的辛劳致敬,感谢他们对欧曼重卡技术与产品品质的信任;用百万公里用户 TCO 数据提升广大卡友的盈利意识,推动物流发展降本增效。

最佳节油奖获得者申俊海,有着丰富的节油秘籍,有好车也要开好车,才能实现最佳的经济性表现。据悉,他的欧曼 GTL 年盈利达到了 20 万元。

另一位最佳节油奖获得者申新贯也是欧曼的忠实用户,几代欧曼车型伴随了他的事业发展以及转型,良好的经济性表现、完善的售后服务,让他经营好传统业务的同时,也能够放心开拓新的业务类型。

志在向物流运输转型的他,最近又看上了最新款的 510 马力欧曼 EST-A 超级重卡,甫一上市,他就认准了欧曼 EST-A 超级重卡会是开拓物流业务的利器。

现场,多位获奖的百万用户讲述了自己的“百万公里故事”,其中既有励志的人生经历,也有携手欧曼共同创富的用车秘籍,这些经验和技巧通过欧曼百万公里名人堂的平台,将传递给更多卡车司机朋友,激励他们在以后的日子里也能够开欧曼车,实现百万公里、百万收益,跻身“名人堂”。

以“百万公里成就 百万收益”自勉

百万公里、百万收益。这一口号,不仅要求车

辆能跑得了百万公里,还要为用户创造百万收益,欧曼正以此自勉。

对用户来说,重卡行驶里程达到 100 万公里,意味着能够实现车辆投资较快回本,增加运营收益;且更高出勤率、更少故障带来的更高运输效率,助力重卡 TCO 全生命周期“摊薄不变成本,减少可变成本”。尤其是随着高效物流的不断发展,要求重卡具有“人停车不停”的产品优势。因此,欧曼超级重卡搭载由康明斯发动机与采埃孚变速器组成的超级动力链,整车具有 160 万公里无大修,两年不开缸、不开箱的性能,实现货运效率提升 30%,每月出勤率达 28 天,完全满足物流运输对时效性的严苛要求,每月帮助用户多跑一趟,多赚一趟钱。

100 万公里行驶里程,对重卡来说是一个指标性的数字,更意味着重卡质量经得起足够高标准的考验。

为持续优化产品性能,福田戴姆勒汽车邀请 5 位客户作为“欧曼超级重卡产品体验官”,基于他们的运输工况,针对欧曼超级重卡开展在“实车、实路、实货”状态下的运营数据验证,帮助不断优化欧曼超级重卡的产品性能,使欧曼超级重卡以更高出勤率、更低油耗,为广大卡友创造更大的运营价值,全面提升用户运营收益。

对用户来说,百万公里是辛勤付出的象征;对重卡来说,百万公里是品质可靠的象征;对行业来说,百万公里是 TCO 更优的象征。面对高效物流的发展,福田戴姆勒汽车将以技术升级持续打造高可靠、高出勤率的重卡,为用户提供全方位的定制服务,帮助更多用户荣登“欧曼百万公里名人堂”,驱动中国物流业真正迈向高质量发展新阶段。

百万英雄申新贯： 因为信任所以选择欧曼

■ 本报实习记者 张咏琴 文/图

“开始用欧曼的车，整体印象觉得这个车比较皮实，同样的路，跑得比较快还省油，我觉得挺好。”

来自石家庄的申新贯从一名货运司机成为运输公司的老板，在欧曼百万公里名人堂成立活动现场，他向商用汽车新闻传媒记者讲述了他与欧曼的不解之缘。

“老司机” 被欧曼征服

从单枪匹马干货到成为拥有30多辆欧曼重卡的运输公司老板，多年来，欧曼一直是申新贯的首选，堪称最爱。

在他的运输公司里，95%的重卡是欧曼。除少部分车辆是与别人合伙外，申新贯个人投资购买的车辆全部是欧曼。“我是欧曼的忠实客户，从ETX到GTL再到EST，基本上欧曼的车型我都有。”

此次申新贯和妻子带着他行程110万公里的欧曼ETX，上榜欧曼百万公里名人堂。

早期，申新贯的运输公司主要运输煤炭、砂石料，从山西运往河北，距离短，对车辆性能要求不高。

慢慢地，煤炭行业不景气，跑一趟车获利越来越少，再加上后期车辆折旧、保养，公司基本没有多少利润。随着国家对超载管控越来越严格，煤炭和砂石料运输行情低迷。考虑到公司发展前景，申新贯决定向物流方向转型。

“跑煤炭运输一般是430马力，跑物流要求大马力，配置更好点儿、马力大点儿，司机的舒适度要好。以后跑物流，必须买高端车。”目前，申新贯的物流业务主要运送水果，从西双版纳运往广西。

新鲜水果运输，对车辆的要求与煤炭运输完全不同，申新贯准备引进新车。在华北区域举行的线下活动，试驾了欧曼EST-A超级重卡后，申新贯就对欧曼EST-A赞不绝口。EST-A



申新贯和妻子在现场

自动挡解放了司机的右手和左脚，大大降低了驾驶员的工作强度，避免了疲劳驾驶，这对跑长途的司机来说弥足珍贵。

更新换代 成果获认可

油耗是司机选择车辆的重要指标。

申新贯十分注重车辆油耗。公司的每辆车都配备一张出车明细表，详细记录每次运输里程和油耗，精准把控运输成本。

经过与其他品牌车辆对比，申新贯发现，欧曼油耗

低，经济性表现稳定。“和同类车型做过对比，确实欧曼车比较省油。我现在换车基本上都是欧曼，不考虑别的车。”

在精细管理下，申新贯公司欧曼车辆的油耗控制在百公里30L左右，且能够基本都能保持这一水平。在此次活动现场，他也凭借出色的控油技巧获得此次欧曼百万公里名人堂最佳节油奖。

多年来，欧曼经历多次更新换代，车的性能越来越好，经济性表现也越来越佳。使用过几代欧曼产品的申新贯表示，“从欧曼VT到

ETX再到欧曼GTL以及现在的欧曼EST超级重卡，每一款产品都值得信赖。”

这是欧曼历经多次更新换代之后，来自用户最真实的反馈，也是欧曼以用户为中心，推进新技术、新零件使用，降低用户成本、提高用户整体用车感受的成果所在。

贴心服务 解后顾之忧

自从建立自己的运输公司，申新贯从经营者角度出发，在选车时更多地考虑车辆的售后服务。而欧曼贴心的服务，为申新贯解除了后

顾之忧。

“售后服务，一个电话基本搞定，不需要长时间等待，维修比较快、服务比较到位，我对欧曼的服务一直很满意。”申新贯认为，欧曼高效售后服务节省了时间成本，提高了车辆的使用效率。

道路千万条，安全第一条。对于货运用户，安全问题更是重中之重。

在安全问题上，欧曼也做到了让用户放心。申新贯和他的欧曼ETX重卡走过110万公里，全程无大修，这也是欧曼品质过硬的佐证。“随着欧曼车型一代代改进，我对它的产品一直比较有信心。这也是我这么多年一直使用欧曼车辆积攒下来的信赖。”申新贯对记者说。

因为信任，所以选择欧曼。

在采访过程中，申新贯多次提及一定引进欧曼EST-A超级重卡自动挡车型，欧曼人性化、安全、值得信赖的品牌形象备受他认可。在运输行业风风雨雨的这些年里，申新贯不断开创新的业务，欧曼也将作为他最坚实后盾，为他未来的业务转型继续提供支持。

企业直通车

东风天龙 KL 载货车助阵天龙哥盐城开战

本报讯 6月6日，以“匠心所致，可靠如一”为主题的第五季“出彩天龙哥，中国好司机”东风天龙中国卡车驾驶员大赛载货组初赛在盐城鸣锣开赛。不同于以往，这一次，不只有紧张刺激的比赛，更有振奋人心的消息——东风天龙KL 8×4载货车正式面向全国发布。

据了解，本次大赛规则严苛，6分钟的时间里，选手们需要完成反向直角倒车、精准行车、激光打靶三项动作。倒车入库，需要保证车辆保险杠完全进入库线；精准行车，则要求车辆左前轮胎精准碾压通过3个行车点，每个行车点才直径

10厘米大小；而激光打靶项目，既要车辆尽可能靠近，又得保证车身任何部分不能碰到三角锥，难度之大，可见一斑。选手们必须胆大心细、车感准确、操控灵敏，又需要动作一气呵成，不浪费每一秒时间。整场比赛下来，现场气氛紧张，选手们个个屏气凝神。

老司机丁盛、符长扣、丁金忠，分别以精湛的车技拿下本次载货组初赛的冠军、亚军和季军，分别获得1500元、1000元、500元现金奖励，并拿到直通半决赛的门票。对于手中这个新鲜的比赛拍档，冠军丁盛表示：“东风天龙KL刚上市，

我们就开上了，还是很幸运的，就舒适性与稳定性来说，这次的新品表现确实很优秀，转向轻盈、动力充沛、操控性好、皮实耐用，四点悬浮驾驶室，使整车驾乘舒适。今天能拿到冠军，心情很激动，同时也证明了我自己的实力，谢谢东风商用车团队吧。”

盐城作为江苏省沿海地区新兴的工商业城市，也是长江三角洲重要的区域性中心城市，聚集了一大批物流企业和卡车司机。但随着排放升级、油价上涨，客户运营成本持续上升。同时，受治超限载、运价低迷等因素影响，客户收入持续下降，

物流行业的竞争不断加剧，这就使得客户对“降本增效”提出新的要求。作为本次活动的重头戏，场地赛用车东风天龙KL载货车一经亮相，就吸引了众人的眼球。东风天龙KL 8×4载货车的到来，无疑为大家提供了更为高效的运输选择方案，也为促进当地物流运输行业的发展带来了全新的机遇。

凭着东风商用车多年的可靠口碑和本次诚意满满的多项升级，在东风天龙KL载货车有了切身体验后，不少客户选择了当场订车。活动当天，现场定车6辆，意向客户10辆，配件现场销售20万元。 商用车

华菱星马的“深圳传奇”

■ 本报记者 周静文 / 图

在“创新之城”深圳，每一天都有国内首创乃至国际领先的纪录被改写，书写了各种各样的深圳传奇。

在深圳开发建设中不可或缺的混凝土搅拌站，他们最认的，就是开创了“深圳标准”的华菱星马搅拌车。

柯国松的传奇选择

自称“外行人”的柯国松，19年前选择华菱星马搅拌车，颇为传奇。

上世纪90年代初，柯国松孤身一人来到深圳，打拼、奋斗后得到贵人相助，成就、辉煌而后衣锦还乡，成为当年深圳无数传奇故事中的一则。

直到1998年那场国民记忆中的大洪水来临，冲走了在湖北老家养殖的蟹苗，让他从百万资产变为负债累累。

消沉了一段日子，柯国松重回深圳，还是一个人从头做起。

深圳依然充满活力，尤其对坚持做事先做人的柯国松而言，机会总是不少。

慢慢还清了欠债，手里还有些积蓄。接下来，柯国松再次面临抉择：之前稳定合作的工厂搬走了，做什么生意？

品尝过人生百味酸甜苦辣，柯国松当时就是想踏踏实实做点儿事情，看上了混凝土搅拌这个行业。

深圳总是在发展，大大小小的工程不断，工厂旁边就有搅拌站，整天搅拌车、渣土车进进出出，是很容易看得到的。但是这一行到底什么情形、如何经营？他其实一无所知。

“我向人打听了一下，多了人家也没细说，就听说这个行业还可以。”柯国松也很直接，自己打车去蛇口市场看车。

转了几个小时，柯国松对华菱星马很中意。

“我从来没开过卡车，到现在也不会。那时候就



华菱星马搅拌车

是看华菱星马驾驶室外观挺好，感觉质量不错，上车看了看，视野也挺好，就交钱定下了。”他笑着说，因为一见倾心，都没顾得上和销售砍价，就交了两辆车的定金，回去招聘驾驶员了。

柯国松直说自己“运气好”，误打误撞选择的华菱星马自卸车很受驾驶员欢迎，拉砂石料也非常实用，给搅拌站的供货业务进展顺利。“一年多就回本了，也熟悉了这个行业，更敢投入。第二回，2001年买了17辆工程车，还是华菱星马，一直到现在。”他说是华菱星马成就了他。

柯国松自己虽然不懂车，但是司机反馈还是财务报表，都明确了一点：用华菱星马车辆，省心、赚钱。“行业整体运力不足的情况下，我们没有淡季。去年公司规划购车140辆，有一家品牌的报价确实让我心动，但车队长就和我说了：老板，华菱星马即便购车价格高一点，但是更有保障，肯定赚得回来。”

兼任深圳市展通物流董事长、中天元混凝土搅拌站总经理，柯国松带领团队运营自卸车、搅拌车和水泥罐

车共计310多辆，品牌全部是华菱星马。

在港龙替代进口

2000年，柯国松带着50万元现金和银行卡去购买华菱星马的时候，深圳市港龙混凝土有限公司所使用的搅拌车都是进口品牌。

深圳市港龙混凝土有限公司经营部副总监、集团车队负责人袁革军回忆，受到香港影响，日本卡车曾经在深圳风靡一时，当时在工地上流传着“宁可用二手日本泥头车，也不用国产新车”的说法。“考虑出勤率高、故障率低、形象好，那时候港龙公司也采购了批量日系卡车。”

袁革军认为，实事求是地说，国产车与进口车在材料强度、韧度、零部件精度、装配等细节方面依然存在一定差距。但随着时间的推移，国产卡车质量大幅度提升，外观、动力都不逊色于进口品牌，排放升级、噪声降低、减振效果也好了，而且维修便利、性价比高的优势非常突出。“企业必须考虑降本增效，综合来看，还是国产车的效益更高。”所以，港龙公司也开始全面切换国产

品牌。经过多方试用和了解，华菱星马搅拌车走进袁革军的视野。

作为典型的务实深圳人，袁革军并不在意厂家宣传描述，更看重实用效果。“华菱星马在深圳市场占有率比较高，口碑还好，这很难得。我们同行在一起交流，都反映说华菱星马的车辆好用，配装汉马动力在工地软地上有爆发力，司机操作顺畅、好开。而且华菱星马品质也不错，服务能力强，售后服务到位，抢修服务及时，可以放心使用。”

从去年开始，港龙下属3个搅拌站约200辆搅拌车，开始了新一轮的车辆统一更换，一律是华菱星马新型搅拌车。

搅拌车标准制定者

经过20多年的技术沉淀，华菱星马具有很强的产品开发能力，主持制定了《混凝土搅拌运输车技术条件及性能试验方法》等搅拌车的行业标准。20多年以后，国内越来越多的城市开始对大方量搅拌车进行整治，从整备质量、罐体外观、整车外形尺寸等数据严格检测，从车辆准入、运营过

程两个方面来遏制搅拌车的无序发展。

尤其是深圳，对于混凝土搅拌车的要求极为严格，市区在搅拌车必经路段还设置了检查站进行称重检测，超重500kg即会罚款，违规次数多了就会进入黑名单，限制经营。

在这种情况下，华菱星马推出8×4轻量化混凝土搅拌车，通过提高产品力来保障用户收益的最大化。不仅底盘承载性好、可靠性高、行驶平稳，而且自重轻、搅拌均匀、出料干净，诸多优势集于一身。产品一经推出即在深圳畅销，引领了搅拌车的“深圳标准”。

港龙混凝土有限公司总经理李伟新表示，在深圳地方管理趋于严格、运输成本不断增大的双重压力下，整个行业面临洗牌，“港航局、交委一直都强调安全，这是谁都不能马虎的。华菱星马设计合理、安全配置齐全，安全事故率是深圳市场所有品牌里最低的。而且新款搅拌车在安全可靠基础上，轻量化做得好。”从去年到今年，该公司购买了80辆华菱星马新车，保证了公司合规经营，增强市场竞争力。

同样在行业近20年的“内行人”袁贵军认为，华菱星马的安全价值体现在：车辆在驾驶过程中重心较低、转弯平缓，不容易发生侧翻。新款搅拌车产品，还可匹配盲区监控系统，增加了碰撞预警系统，能够大幅提高行驶的安全性。他还提到，“现在公司搅拌车运距在20公里以内，双班运行，百公里油耗比同类产品低2升左右，要是油箱再大一点儿就更好了。”

以专业、优质的产品和服务领先行业，华菱星马搅拌车在深圳有口皆碑，目前市场占有率超过75%。在华菱星马传统优势所在的混凝土搅拌车，还将续写新的“深圳传奇”。



祥菱 V1

领航轻卡



探寻时代汽车村的致富故事

■ 本报记者 杨孝坤 文/图

有那么一群人,朴实无华,默默奉献;有那么一群人,勤奋敢干,振兴家乡。

这里所说的“一群人”,正是来自山东青岛峡沟村的村民。

扎实推进美丽乡村建设,以助推乡村振兴,建设美丽新农村,离不开土生土长的家乡人。而在峡沟村民看来,致富路上,离不开福田时代汽车。

6月1日,由交通运输部《咱村咱路》摄制组、时代汽车、中国卡车网三方联合举办的“美丽中国乡村行,走进时代汽车村”活动在峡沟村正式开启。主办方以走进新时代农村的形式助力乡村振兴,探寻农村日新月异的发展变化及村民的幸福生活故事。

是峡沟村也是“时代汽车村”

峡沟村是个历史古村,也是中国美丽乡村的代表之一,因地处峡谷,故名“峡沟”。峡沟村现有居民400多户,人口1700多人。沐浴着国家40年来改革的春风,峡沟村逐步脱贫致富,其中交通运输业发挥了重大作用。

据峡沟村乡村振兴指导员董伟介绍,峡沟村村容整洁,实现了垃圾分类管理。全村1/3的村民以交通运输业为主,人均年收入1万多元。该村共有大小型运输车辆百余辆,其中60多名用



活动现场

户信赖并选择了福田时代汽车产品。

一个村庄中有60%的卡车是时代汽车,峡沟村称得上是当之无愧的“时代汽车村”。高市场占有率,意味着当地用户对时代汽车的高度认可。正如时代汽车的口号所言“时代汽车,创富卡车”,在峡沟村用户看来,时代汽车就是他们的“致富工具”。

凭借着可靠、舒适、高效的品质,福田时代汽车助力很多个像峡沟村一样的乡村奔向美好的致富道路。

福田汽车时代事业部营销公司传播副总经理李怀福在现场表示:“时代汽车是福田汽车集团核心业务品牌,拥有时代、瑞沃、祥菱3个卡车品牌,微车、轻卡、中卡、工程车全系列发展。品牌创立23年来,已

成为500万用户的创富工具,在其中诞生了无数个像峡沟村这样的‘时代汽车村’。”

好产品赢得用户心

时代汽车作为中国商用车领域的重要品牌,在全国城乡市场拥有庞大的用户群体及广泛的客户口碑,为农村地区经济发展提供了可靠、高效的物流解决方案。《咱村咱路》纪录片主角车辆,正是福田时代的4款明星产品:祥菱商务之星、祥菱物流之星、新领航轻卡和瑞沃ES3自卸车。

一路走来,正是这些时代汽车构成了“四好农村路”上最美的风景。

祥菱商务之星、祥菱物流之星依托福田汽车在商用车领域的深厚技术沉淀和强大的全球技术资源,全面接轨福田汽车全球供应链体

系。自2018年底,祥菱国六产品已在深圳、广州、成都、杭州、海口等地上市,收获众多用户青睐,助力当地打赢“蓝天保卫战”。

而随着我国“治超”政策的不断深入,轻量化成为广大用户普遍关心的问题。在轻量化方面,领航轻卡全系列采用750L高强度钢车架,全铝变速器、铝合金材质少片簧设计,在车货总重不超限的情况下,实现装载货物的最大化,提高运输效率。轻量化做得好,一方面会让用户“多拉快跑”,提高营运收入;另一方面,车身自重更轻,对于整车的燃油经济性也大有益处。能够在减轻车辆自重的同时承载更多货物,让用户在购买时完全不用担心上牌问题,后期用车也可以畅行无忧。

瑞沃ES3自卸车,可以

说是福田时代的老牌明星产品,该产品自上市以来口碑与销量一直都是不错的。在第二届雄安车展上,福田瑞沃ES3也携3款市场热销的蓝牌自卸车亮相。

在现场,商用汽车新闻记者采访到一位福田瑞沃的用户杜广森,他拥有一辆福田瑞沃E3自卸车。杜广森对记者说:“这辆车买了一年多,主要用于砂石料、渣土运输。之所以选择福田瑞沃产品,我觉得这车装载能力强、动力性能出众。身边朋友也有购买福田时代的产品,都说福田的车用起来没问题。此次活动,我主要想看看福田瑞沃ES3,我觉得这款车无论在造型还是装载方面,都比较符合我的要求,今后换车会重点考虑这款车。”

据介绍,2019年,时代汽车将同媒体一起走访近百个新时代村、镇(街道),寻访千名以上时代汽车出彩卡车人。活动现场,同时开展了出彩卡车人的颁奖仪式以及关爱卡友、卡嫂,并在六一国际儿童节之际,向峡沟小学70余名儿童赠送了书包、文具。

“美丽中国乡村行,走进时代汽车村”的活动已经拉开帷幕。历史证明,“赢民心者赢天下”,对于汽车生产企业,市场、用户的认可,才是检验产品的试金石。福田时代正在用自己的行动来实践“赢用户心者赢市场”。

人民日报

守正创新 融合传播



真情贴近海外读者
真诚服务华人华侨
真实展示中国形象
真切表达中国情怀



权威实力 源自人民



有品质的新闻



Read China



打造中小学德育教育
新媒体平台



参与 沟通 记录时代



参与 沟通 记录时代



创新 聚合 赋能



讲好中国故事
传播中国形象



你就是我 我就是你



做治国理政图书
做文化传承图书
做读者枕边图书



报道多元世界
解读复杂中国



中国汽车社会舆论领袖



守望资本市场
推动社会进步



做中国人的健康顾问



新闻人家园
学术界窗口
专业期刊“领头羊”



政论智库传媒集团



以人物记录时代



新生活 新安全



看懂中国经济



为民生服务



人文家国 历久弥新



忠诚国家利益
崇尚专业和谐



DISCOVER CHINA
DISCOVER THE WORLD



心怀良知 科学为上
传播健康 为善最乐



开心读报 快乐生活



报道变革中国
守望金融世界



报道基金关注的一切



准确 全面 客观 权威



思想力量 权威影响



权威学术期刊
CSSCI来源期刊



治理经验汇聚、交流、分享
权威平台



中国城市社会舆论风向标



汽车消费者的意见领袖



享受极致驾驶乐趣



商用车企业和用户赚钱好帮手



服务行业发展
见证城轨力量



房车时代 旅居生活



守护校园安全
创造和谐校园



海外华人网上家园
中国形象传播平台



世界很精彩



有深度的汽车人在此汇聚



实时报道证券中国



中国思想理论门户



有温度的人物网站



国家一类新闻网站



网尽能源资讯



精品健康新闻
健康服务专家



专注民生 服务民众