

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年7月1日~2019年7月7日 □ 2019年第23期 □ 总第627期 □ 国内统一刊号 CN11-5506/U □ 邮发代号 80-517 □ 订阅热线: 010-88138144 □ 定价: 3元

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



全新7系 如期而至



一辆燃气重卡的“自我修养”

■ 商车

《喜剧之王》里的周星驰,白天在剧组跑龙套,晚上在逼仄窘迫的小屋里读《演员的自我修养》,手里的那本演员“工具书”,就是他进阶专业演员、实现演员梦的努力路径。

演员的自我修养,想必星爷已经参透了。今天,我们来聊聊一辆燃气重卡的“自我修养”。

省是“看家本领”

为什么要用燃气车?

最重要的原因当然是:省!

具有明显优势的油气价格比,是燃气车能够技术成熟、车型丰富且为众多重卡用户接受的最重要原因。

当然,怎么省、省多少?就是各凭本事了。

那么,近来在天然气重卡市场备受关注的中国重汽燃气车能省的“看家本领”是什么呢?

毫无疑问,就是MT13燃气发动机。最大输出马力430,最大扭矩1900N·m,动力强劲,不逊色于同等排量燃油车,是目前国内市场动力最强劲的天然气发动机,强劲的爆发力,能满足用户复杂工况需求。

B10寿命高达150万公里,可靠性高、涨断连杆等先进工艺、蠕墨铸铁等材料的应用,使得可靠性进一步提高,用户体验更佳。

这一看家本领,让中国重汽燃气车有着不输燃油车的动



豪瀚 N7G 燃气车

力性、可靠性,再加上天然气的价格优势,省是妥妥地!

实际使用数据显示,搭载MT13燃气发动机的中国重汽豪瀚N7G、豪沃T7H,百公里气耗在30公斤左右,低于同级别车型近5公斤。

此外,车辆搭载的大气瓶,加满一次气能够续航1200公里,最大程度上保证了高效运营。同时,高达5万公里的换油里程,也能为用户再省一笔。

用户“现身说法”

致富能手!

省钱好汉!

……

这都是用户朋友给中国重汽燃气车起的昵称,致富也好、省钱也罢,都是开上中国重汽燃气车之后的故事。

此处可以举N个例子。

豪沃T7H天然气重卡车主王纪安,今年开始跑北京—深圳线路,他表示,虽然南方气价略高于北方,但是平均下来,天然气重卡每公里比燃油车节省0.3元,一次往返要3000公里,算下来能省一笔不小的开支。

来自山西的豪瀚N7G天然气重卡用户表示,百公里气耗在30公斤以内,以临汾—西安300公里线路为例,豪瀚N7G燃气牵引车与车队同级别车辆相比,单趟节省燃料费200元,每辆豪瀚N7G每月仅燃料开支就能节省近6000元。

史流锁是来自唐山的豪瀚J7G燃气车用户,在他了解的天然气车型中,豪瀚J7G的实际运营表现最为出色,通常情况下,气耗能够保持在百公里30公斤以下。

而且豪瀚J7G的高出勤率、高时效性等,都在一定程度上提高了收益。

诸如此类的例子还有很多,中国重汽百场群众节气赛,在第一季比赛结束后,又马不停蹄地开展了第二季赛事,比赛的火热程度,足以说明中国重汽燃气车用户的热情。

帮你省也教你省

运费低,成本高?

运力足,货源少?

货运市场的竞争真是难以乐观,所以,能省一点是一点,省的就是赚的。

中国重汽燃气车的省钱技能已经毋庸置疑,好车自然能帮用户省钱。除此之外,中国重汽也积极作为,在用好车帮用户省钱的同时,还适时地向用户传递省钱经

验,教用户省钱。

这就不得不提中国重汽百场群众节气赛了。

这场节气赛采用实车、实路、实货、实人的模式,确保比赛以完全“实况”的状态进行,以保证每辆车气耗的真实性,真正实现赛为商用,以真实的比赛数据展示豪沃、豪瀚燃气车“降本增效”的实力,更加真实、更有说服力。

赛事在让参与用户更深入了解豪沃、豪瀚燃气车优良节气性能的同时,也推广了良好的驾驶习惯和节气理念,帮助更多用户多拉快跑,多省钱、多赚钱。

第一季赛事受到了用户的热烈反馈,4月1日~6月(下转2版)

法士特液力缓速器
重载下坡制动好 挣钱安全又高效

法士特 为您的成功传输强劲动力



金龙氢燃料客车上线 服务6·18

■ 商车

6月18日,第十七届中国·海峡项目成果交易会(以下简称“6·18”)正式启幕,本届展会吸引了超1200家高新技术企业参展,新产业、新技术、新平台、新业态、新模式亮点频出。会场之外,金龙氢燃料客车为本次展会提供“零污染、零排放”的“氢”新出行服务,同样引人关注。

作为福建省汽车工业创新驱动的最新成果,由金龙客车自主研发制造的氢燃料客车 XMQ6850G 在本次展会正式投入运行,为6·18组委会工作人员提供更为安全、舒适、环保的通勤服务,标志着金龙氢燃料电池客车进入商业化运营时代。同时,这也是福建省首辆上路运行的氢燃料客车,为福建省绿色交通事业注入新动能。

“氢”新出行 助力绿色交通

6月18日上午7点,车身以蓝绿为主色调、印有“氢燃料客车”字样的公交车,载着工作人员从福州洪山园路出发前往海峡国际会展中心,途经大桥南二环快速路、林浦路,15分钟后到达海峡国际会展中心广场下车点,全线单程15公里。展会期间,这辆氢燃料客车将往返于这条线路。

有着20年驾龄的赵师傅,特别为XMQ6850G的动力性与舒适性点赞:“这家伙动力足、反应灵敏,驾驶起来很稳当,听说在加氢站10~15分钟就能加满氢,



金龙氢燃料客车

以后要都是这样的公交车,那太方便了。”与此同时,XMQ6850G良好的乘坐舒适性,也收获了乘客的好评。

XMQ6850G氢燃料电池客车,是金龙客车集20年新能源客车和9年氢燃料电池客车技术研发之大成的代表作,该车已获工信部第320批公告,是福建省首辆上路运营的氢燃料客车。XMQ6850G采用燃料电池系统和动力电池系统的电电混合能量匹配驾驶模式,等速条件下续航里程可达580km,并且加注速度快,投入公交领域运营更具明显优势。

严苛考验 确保安全高标准

金龙氢燃料客车停在海峡国际会展中心展馆外站点时,很多观众怀着好奇,特意前来了解。

对于大家最为关注的如何保障用氢安全问题,金

龙客车新能源与先行技术部副经理宋光吉表示:“金龙XMQ6850G氢燃料电池城市客车具备三大先进的安全防护措施:包括整车结构安全、供氢系统安全防护及全天候实时监测氢能安全,确保氢燃料电池客车的氢能使用和整车运行安全。”

XMQ6850G氢燃料电池城市客车采用优质碳纤维铝内胆氢瓶,经水压试验、爆破试验、火烧试验、跌落试验、枪击试验等专项测试,安全能力经过极其严苛的考验。搭载ECO-Chip易驱3.0新能源管理系统,以其32位双核整车控制器的强大运算能力和冗余安全设计,实现业内最高等级的整车控制功能安全;氢气瓶舱、燃料电池发动机舱、加氢口舱及乘客舱,配装高灵敏度氢泄露传感器,监测到异常情况立刻自动关闭电堆及氢系统,确保车辆用氢安全;采用氢一

电能量分配控制技术,行驶途中如遇雷电等极端天气,可将氢燃料模式转换为锂电池模式,及时确保车辆运行的安全与高效。

特别值得一提的是,龙翼车联网氢燃料电池客车专用监控平台,可实时动态监控氢燃料电池系统的运行状态、使用情况及燃料电池系统衰减等;全天候24小时检测供氢系统的氢气浓度,如有异常情况,可自动通过龙翼系统通知客户调度中心;在加氢过程中,整车自动关闭高压电系统,保障安全。

厚积薄发 助推高质量发展

众所周知,氢能是清洁、高效的二次能源载体,发展氢燃料电池汽车,已成为许多国家新能源汽车未来发展的共同战略选择。氢燃料电池汽车很早就列为新能源汽车三大发展方向(包括混合

动力、纯电动、燃料电池)之一。在国家氢燃料汽车补贴不退坡政策的鼓励下,氢燃料电池汽车将成推动汽车产业转型升级的新动力,有望成为行业新“风口”。

金龙客车在氢燃料电池客车研发上有着将近10年的积淀,自2010年起就开始对氢燃料电池汽车进行追踪研究。2015年11月,与巴拉德动力系统公司签约,启动氢燃料电池客车合作研发。紧接着,成立了包括3名博士、18名硕士在内,40余名研发工程师组成的燃料电池客车项目组,加速开展相关的深层次技术交流与研发合作。2016年,成功开发出12米氢燃料电池客车。2017年,具备行业领先技术水平的12米氢燃料公交XMQ6127AGFCEV正式入选工信部第303批新产品公告,并进入了《新能源汽车推广应用推荐车型目录》。2019年,全新开发的8米燃料电池客车XMQ6850G上线运行,代表着金龙氢燃料客车开启商业化运营新时代,也将助推福建省新能源汽车产业迈向高质量发展。

当前,国家正大力推进氢能及燃料电池汽车产业的创新发展。氢燃料电池客车本身所具备的续航里程优势,也使其在商用车领域未来发展前景可期。金龙客车将持续科技创新,联合各方产业链加速推动中国氢燃料电池汽车的商业化应用,为大众带来更美好的出行。

■ (上接1版)

15日,第二季赛事的战鼓也随之敲响,辽宁、河北、北京、天津、山东、河南、江苏、上海、广东、重庆、四川、山西、陕西、宁夏、新疆等赛区的节气比拼陆续开

展,节气成绩也不断被刷新。

在新疆赛区,20名老司机激烈角逐之后,石峰以百公里29.65公斤的成绩夺得冠军,获得现金奖励2000元。石峰表示,驾驶中国重

汽豪瀚天然气重卡,每月都是车队的气耗第一名,他一脸骄傲地夸赞:中国重汽豪瀚:好车!

在河北赛区,参赛用户均购车一年以上,对车辆使

用及性能都非常了解,比赛更能真实反映河北地区煤炭运输工况用户的实际使用状态。最终,武师傅以百公里30.15公斤的气耗成绩获得了本次比赛的冠军。

中国重汽燃气车也凭借一场场群众节气赛,赢得了“用户说的好,才是真的好”的真实口碑。

一辆燃气重卡的“自我修养”也不外如是。



中通校车与国盛集团再次“牵手”

■ 冯艳伟

近日，中通客车与东莞国盛校车服务集团有限公司（以下简称“国盛集团”）签订了70辆10米校车订单，中通校车再度牵手国盛集团共同护航孩子们的上学路。而这，也拉开了2019暑期校车采购小高峰的序幕。

据悉，此次中通客车的合作伙伴——国盛集团于2014年正式成立，成立以来，创新模式打破了东莞市原有的校车合作模式，采取“政府采购、市场运作、合同管理、绩效评定”的崭新合作模式，“采购、运营、维护”三环节全自营的服务模式，实现了跨越发展。

目前，国盛集团自营校车700余辆，足迹遍及东莞市33个城镇、街区，守护着200余所学校学生的上下学安全。现已发展成为东莞市首家且规模最大的专业化校车服务机构。

据了解，国盛集团成立之初的首批“大鼻子”校车，选择的即是中通校车，自此，双方正式结缘。截至目前，



护航东莞各学校学生上学路的中通校车

中通客车已为国盛集团提供了200余辆校车。今年3月份，国盛集团继续采购50辆中通校车，6月份又追加70辆，正是上文所提及的订单。批量化订单的追加与合作，是国盛集团对中通校车产品的认可，更是对中通客车品牌的信任。

国盛集团今年采购

的120辆校车，全部为中通成熟的第三代专用校车LCK6106D5Z，采用全新造型，设计更加注重车辆的安全性、内饰的环保性以及运行的可靠性。如在安全上，LCK6106D5Z的金刚封闭结构骨架、前后加厚的保险杠以及大截面底盘纵梁和后围防撞梁的多重防护，都有

效减少了意外情况下的车身变形及对乘客的伤害。同时，LCK6106D5Z车内采用阻燃环保内饰以及校车专用座椅，燃烧特性、氧指数、烟密度以及车内空气质量等要求，都远远高于国家标准，让孩子们乘车更加健康。

专业的校车运营机构+成熟的专用校车产品，国盛

集团成为继德耀校车集团、青岛温馨校车后，中通客车打造的又一校车销售范本。

对于中通校车，安全始终是第一位的。此外，智能化水平也紧跟信息化社会的步伐。今年上半年，中通客车与乾云科技联合发布了“童泰智慧校车云服务平台”。该平台借助云计算、大数据等信息技术手段，以“互联网+”思维模式为指导，以解决学校及家长需求为导向，致力于打造独立运营的校车云服务生态圈。

目前，中通客车已联合多地运营商打造了包括滕州、宁阳、邹城等在内的多个智慧校车示范基地，通过模式的全面落地来改善校车运营的产业生态。

除了国盛集团订单，今年上半年，中通校车还相继赢得了山西、北京、广州等多地校车运营单位的信赖与加购。如此，随着暑期的临近，专心做好车、做安全校车的中通客车，也将迎来新一轮校车销售小高峰。

企业直通车

比亚迪打造葡萄牙首个12米纯电动大巴车队

本报讯 近日，比亚迪宣布，向葡萄牙科英布拉市公交运营商SMTUC交付8辆12米纯电动大巴，标志着比亚迪再次开辟南欧新市场，新能源版图日趋完善。同时，比亚迪携科英布拉市，共同见证葡萄牙为建设未来可持续发展的交通运输体系迈出了历史性的一步。正式交付仪式在科英布拉市蒙德哥绿色公园举行，市议会主席Manuel Machado以及葡萄牙环境

和能源转型部长João Pedro Matos Fernandes出席见证。

比亚迪作为倡导新能源绿色出行的领跑者，此次交付，是继今年在西班牙、意大利交付多批纯电动大巴车队后，比亚迪欧洲新能源版图再下一城，当地政府、运营商以及公众对于零排放电动化交通的支持和热情也持续高涨。

葡萄牙环境和能源转型部长João Pedro Matos Fernandes表示，“引入此批

电动巴士，印证了科英布拉市对于加快能源转型、建设环境友好型城市强有力的决心和承诺，为居住和工作在此的市民提供绿色舒适的生活环境。我们希望到2050年，该市的公共交通方式将由电能或氢能全面驱动。”

比亚迪欧洲有限责任公司总经理何一鹏表示，“我们很高兴，比亚迪的新能源布局成功在葡萄牙拓展，未来这里将是实现电动化交通

的重要国度。当前，众多城市都表达了对于电动化交通零排放优势的赞许，运营商也会密切关注科英布拉市电动化交通为当地带来的益处，无论是社会效益还是经济效益，让我们拭目以待！”

何一鹏还补充道，“当前，比亚迪纯电动大巴已驰骋于欧洲各大城市，北至酷寒的挪威的纳维亚半岛，南至炎热的意大利、西班牙、葡萄牙，当然，还有气候宜

人的荷、比、卢和英伦大地。”

截至目前，比亚迪累计向全球合作伙伴交付纯电动客车超过5万辆，足迹已经遍布全球6大洲、超过300座城市。随着全球设计中心正式落成，比亚迪将携创新团队，融汇技术硬实力和设计软实力开启新的支点。相信，在全球电动化浪潮的推动下，比亚迪同样也能在公共交通领域勾勒出全新篇章。 商车

“星辰”轻量化设计方案 揽获国际大奖

■ 陈燕 曾锋

由全球 57 家汽车行业企业共同入围的 2018 年“Altair Enlighten Award”奖, 经过激烈角逐, 金旅与宝马、通用等 6 家全球知名汽车企业的产品脱颖而出, 金旅星辰车型揽获轻量化大奖。这是国际汽车行业内首个且唯一一个专为表彰在车辆轻量化方面的创新而设立的奖项, 同时这也是该奖项设立以来首次有中国客车品牌入围最具分量的整车类奖项, 金旅也成为该奖历史上唯一获此殊荣的客车企业。

国际认证 实力背书

“Altair Enlighten Award”至今已连续举办 6 年, 是由美国汽车研究中心 (CAR)、国际自动机工程师学会 (SAE International)、德国汽车工业协会 (Automobil Industrie) 以及美国 Altair 公司联合颁发、共同承办的专业评奖。作为汽车行业唯一致力于车辆轻量化创新技术的专业奖项评选, 其评委均是来自美国和德国工业、学术界和工程媒体的汽车专家, 在行业内具有相当的知名度和含金量。特别是作为承办机构之一的美国汽车研究中心, 素有“美国汽车行业智囊库”之称。

因此, 每年 Altair Enlighten 奖项的发布, 都被视为汽车行业的一大盛事, 而当年获得 Altair Enlighten 奖项的产品, 也是公认在该领域作出最大成就的公司。

2018 年参与该奖项申报的全球车企十分踊跃。

Altair 全球汽车和工业部门高级副总裁 Richard Yen 说: “我们的评审团在今年如此多的高质量参赛作品中选择最终的获奖者, 是一件非常艰巨的任务。”

CAR 总裁兼首席执行官 Carla Bailo 也认为, “2018 年申请 Altair Enlighten 奖项的作品, 其质量之高令人印象深刻。来自原始设备制造商、供应商、材料技术公司、



“星辰”的轻量化水平达到全球领先

初创企业和学术界的提名表明: 全球汽车行业正为实现巨大而多样的减重努力。”

此次“星辰”轻量化设计方案从全球近百件报名参赛作品中脱颖而出, 入围全球车辆轻量化创新技术最具分量奖项的角逐并最终获奖, 充分说明“星辰”在车型轻量化方面的性能水准, 受到了国际专业领域的认可, 金旅在整车开发方面的科技创新实力, 也因此得到了有力背书。

巨头争相布局 轻量化成趋势

汽车轻量化 (Lightweight of automobile), 是在保证汽车的强度和安全性能的前提下, 尽可能地降低汽车的整备质量, 从而提高汽车的动力性, 减少燃料消耗, 降低排气污染。有研究表明, 传统内燃机汽车自重, 每降低 10% 可节油 5%, 油耗减少的同时尾气排放量也减少。也正是由此, 轻量化成为世界汽车行业共同关注的课题。

作为迄今为止首个人选的中国客车品牌, 金旅在与宝马、沃尔沃等一众共同入围奖项的国际知名品牌名单中, 尤其受到关注。参与本次角逐的产品, 是金旅最新一代明星车型——“星辰”。

凭借原创设计的时尚外观及豪华内饰设计以及源自金旅创新技术带来的优异性能表现, 向世界展现了中国品牌逐渐强大的自主研发实力和品牌综合实力。

在轻量化研发方面, “星辰”运用了金旅客车最先进的科技成果, 在整车开发过程中, 大量运用 CAE 仿真科技成果, 在计算机模拟技术的高效辅助下, 对整车进行了尺寸优化, 通过形貌优化、拓扑优化方法, 所采用的“钣金件 + 方钢骨架”混搭式的车身及全承载车架设计, 实现了车身模块化生产与装配。通过大量使用高强度钢材及车身冲压件工艺, 在保证最优安全性能的情况下降低车身冗余质量, 使“星辰”在保证极高的主被动安全性

能、强度耐久等性能的同时, 整备质量只有 3250kg, 而市场上普通 6 米客车的整备质

量为 5000kg 左右。相比之下, “星辰”使用的新型白车身骨架结构减重 1750kg, 达到了国际一流车型轻量化的性能水准。

近年来, 随着我国新能源客车发展, 客车轻量化的需求变得更加迫切。金旅客车总经理彭东庆表示, 轻量化、节能化、智能化, 是客车的未来发展趋势。金旅作为中国客车行业的主力军, 一直致力于客车新产品、新技术的研发与挑战, 持续创新, 以更轻量化的产品为用户提供更经济、安全的驾乘体验。

随着技术的进步、市场的发展, 一场全新的客车工业变革正在悄然到来。而此次“星辰”轻量化设计方案获奖, 正是对中国客车技术融入世界技术变革的最佳注解。



奖杯含金量十足

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: 董铠
□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

上汽大通： 为“20后”准备MPV

■ 本报记者 周静

还有不到6个月，21世纪第一批“20后”就将到来。他们看“90后”，就像“90后”看“60后”，甚至距离感会更大。

30年后由“20后”为主导的汽车社会，可能非常科幻，我们还不能精确地描述它。不过，我们可以推测：“20后”人生第一次乘车体验，将很有可能出现在MPV。因为，这已经成为新生代家庭不可或缺的选择。

在MPV爆发前，市场表现抢眼的上汽大通MAXUS，已经准备了产品矩阵。

MPV 面临爆发 上汽大通充满信心

6月11日，上汽大通全能家旅MPV G50上市“百天”之际，上汽大通汽车销售服务有限公司副总经理李建华在上海的一场媒体沟通会上表达了对MPV市场的信心：“2018年车市回落，MPV市场销量下滑，但这是市场的表象。中端家用市场是非常踊跃的，今年1~4月份仍然保持增长。尤其在最近两年，得益于消费升级和多人人口家庭增多、二胎人群增加，中端家用市场面临非常大的爆发机会。”

的确，按照发达国家的经验，未来越来越多的家庭会有第2辆车、第3辆车，其中很大比例是一辆MPV。MPV这个多功能的产品，能够给客户带来差异化的使用价值，未来的份额会越来越大。

在消费升级的大趋势下，MPV迭代更新的速度也开始加快。这样的市场机遇期，上汽大通系列化、精品化的MPV产品，将引领中国品牌MPV的转型升级。

据透露，到今年10月份，上汽大通将会正式形成MPV的产品格局——高端公务MPV G20、中端商用MPV G10以及中端家用MPV G50。



G50

中高端MPV市场中，上汽大通MAXUS G10 PLUS是非常重要的产品，并占据了非常高的市场份额。G20则在今年上海车展上推出了3个首发推荐款，目前价格是17.98万~28.98万元，预售反映非常好。而自2月28日上市以来的100天，G50实现了12000多辆的销量，市场占有率逐月上升。

这是一个非常强有力的产品矩阵，能够在中高端公务用、商务用、家用3个方面形成品牌的传播，进一步扩大上汽大通MPV的市场影响力。

动态用户画像 源自用户直联

一般的用户画像，对于汽车销售策略的帮助不大。因为年龄、性别、学历、地理位置等因素并不会准确告诉我们：用户主要考量的是价格、配置、颜色或者其他因素。

当李建华看到G50数据的时候，他却能够想像得到上汽大通产品在消费者心目中是什么印象。

李建华表示，“我们初期的消费人群年龄偏大，是偏商用的，中小企业相对偏多。但G50上市一段时间以后，更多年轻化、职业化的

人群购买这款产品，而且占了最大比重，接近80%。”这样精准的“用户画像”，得益于上汽大通是一家用户驱动的车企。

“与用户直联”贯穿整个G50车型上市过程，上汽大通专门设有互联网企业才有的“用户运营”职位；G50上市之前，组织了超过百场的线下活动，并且在线上社群中与超过9.1万潜客进行互动。

上汽大通内容运营及媒介投放总监徐喙表示，与传统车企勾勒用户画像主要通过调研问卷、经销商、咨询公司等渠道不同，上汽大通MAXUS建立了与用户的线上直联，通过后台数据，可以直接分析描绘用户画像。

而且这个“用户画像”是“动图”。

对比G50上市的前50天和后50天数据，可以看到G50用户群体的动态发展。举例来说，前50天，用户平均年龄在36岁；后50天，整体年龄下降，说明吸引了更多年轻用户；选中G50的人群中，家庭用户的数量是很大的，并且呈现上涨趋势，有92%的用户是有孩子的家庭；年收入超过10万元及以上的用户数量也是在上涨的，现在已经达到82%。

同时，消费者把蜘蛛智选看作“能够用不太高的成本选一个更高配置的产品”的工具，李建华认为，这说明C2B智能定制模式在用户心中有了更具价值的一面。

让客户花同样的钱买到自己最想要的配置，从某种程度上实现了最大的、最好的消费价值和使用价值。上汽大通应用的C2B智能定制，正在给行业带来改变。

上汽大通的C2B智能定制模式，绝对不只是开发了“蜘蛛智选”APP，还构建了一个智能定制的应用系统。客户一旦选择下单，定单直接同步到工厂和供应商，工厂最快能够做到22天的交货期。

上汽大通汽车有限公司首席产品官陈超表示，“我们后台有很多数据能够知道用户的喜好和偏好，有助于用户更快地拿到自己想要的新车。经销商备库的现车越来越准了，这也是我们对C2B大数据和用户喜好甄别出来的结果。”

更懂车的用户 更懂用户的大通

82%的用户是通过“蜘蛛智选”体验完选配之后再下单的。而除了C2B智能定制模式之外，上汽大通

MAXUS本身的产品力也很重要，两个拳头都要硬，才能真正取得消费者的信赖。

对于买车这样决策周期较长的事情来说，用户更偏向于理性，而且和第一辆车的“刚需”相比，用户在选择第二辆车时，往往会更加从容，更看重品质。

G50的用户群体中，最核心的恰恰是增购和换购的人群。

用户对于汽车比较了解，经过对比后仍然选择了上汽大通G50，说明G50品质获得MPV懂车用户的认可。值得注意的是，选择G50的人群中，之前有合资和进口品牌车型的用户比较高，约有69%。这验证了这款车型可以满足用户对于更高品质的追求。

李建华认为，不同的产品会抓住不同的机遇，但是抓住的机遇往往是由于用户的首要需求跟自身产品首要特点相契合。目前，在9万~15万元的价格区间，G50把握住了消费者内心最迫切的需求，也因此在该细分市场充分发挥了优势。“G50目前的价格定位是基于我们跟大量用户交互，最终形成了基于用户认可的产品定位。目前来看，12万~13万元的车型占到最大的销量比例。未来，我们要进一步提升终端渠道的营业能力，扩大我们的营业规模。只有提升我们的营业能力和品牌影响力，通过这两个方面慢慢培育，在市场当中形成一个量变的过程，当我们从第一季度走到第四季度的时候，我们期望的质变会自然而然到来。”

在最严格的国六b法规来临之前，G50提前完成国六产品切换，6月正式启动国六产品的全面销售，赢得了最主动的市场态势。

处在良好成长发展过程中的G50，将更好地开展与消费者的互动体验，通过圈层的突破和渗透去触达消费者。

平定公交：紧抓新能源转型升级再出发

■ 本报记者 李晓菲

票价降了、线路多了，乘客受益；操控轻松、便捷舒适，驾驶员受益；运营经济、节能环保，运营方受益。

促成以上“三得”的关键“一举”，就是平定县东方世纪公交客运有限公司（以下简称“平定公交”）通过“新能源化”，实现了转型升级。

当前，“城乡一体化”发展风头正劲，城乡交通运输一体化更是其中的“急先锋”，县域公共交通如何抓住政策机遇实现转型发展，成为客车行业关注的焦点。平定公交总经理郭金维向商用汽车新闻记者介绍了他们的转型升级经验。

9年发展 一步一脚印

成立于2010年5月的平定公交，是由平定县城镇集体工业联合社牵头组建的县营集体所有制企业，成立初衷，就是解决平定县老百姓出行难的问题。

同很多县域公共交通企业一样，在一二线城市已经开始试水新能源、开启转型升级之路的时候，肩上担着“公益”任务、脚下淌着大堆历史遗留问题的平定公交，开始“摸着石头过河”。

成立之初，平定公交一次性购入10辆新车，其中4辆选择了宇通客车，6辆选择其他品牌。

“运营还不到半年时间，6辆其他品牌的车辆发动机全部出现问题，我们联系了厂家，全部更换了发动机。但是，之后的运营效果也不好，最终只能提前报废。”郭金维说，同期购入的4辆宇通客车一直在正常运营。

经验是一点一滴积累起来的，从那时开始，平定公交在选择车辆上有了自己的“一杆秤”。

郭金维提到的一件小事



郭金维

让记者印象深刻，他说，“我们的几个车队长对最初购入的4辆宇通客车的反馈都很好，都愿意开，甚至后来我们更新了一批燃气的新车，与之相比，他们也更愿意开此前的宇通旧车。”

司机的反馈，是客运企业购置车辆的重要参考，郭金维表示，宇通客车的价格确实比市场同类车型略贵，“贵点儿我们也能接受，其实平时更低的维修成本和更高的车辆出勤率，完全能找补回来。所以哪怕贵一点儿，我们也愿意选择信得过的品牌。”

9年时间，一步一个脚印，一年一个台阶，平定公交由最初的5条公交线路、6条客运线路，发展到36条公交线路、47条客运线路；从最初只有10辆车，发展到现在的325辆。

城乡一体化带来转型契机

能够在短短9年时间里

实现跨越式发展，平定公交还得益于城乡公交客运一体化发展带来的契机。

同很多地方一样，“散乱差”在很长一段时间内都是县域公共交通的主要特征，平定县也不例外。据郭金维介绍，此前个体车主运营线路，普遍存在不按规定线路行驶、服务质量跟不上、超员等安全隐患多的问题。

城乡公交客运一体化运营势在必行。2016年，平定公交开始对线路进行新能源化改造，开始跟上转型升级节奏。

“由于公司成立之初购入的宇通客车运营表现突出，因此在2016年5月线路新能源化改造时，批量购入40辆宇通纯电动客车。”郭金维表示，经过使用中的不断摸索磨合，这批车辆为当地城乡公交客运一体化发展作出了巨大贡献。

在首批40辆宇通纯电动公交车使用一年之后，平定公交再次购入20辆宇通10

米纯电动公交车，再次壮大了纯电动公交车的运营规模。

对于平定公交而言，充分利用城乡公交客运一体化政策，实施线路开辟、线路收购以及以超前思维对新能源客车进行采购，是它们转型成功的法宝。

与此同时，宇通客车也凭借可靠的产品、完善的服务，伴随平定公交一步一个台阶的在转型升级道路上不断迈进。

据郭金维介绍，目前，平定公交共有新能源车辆146辆，其中有80辆为宇通客车。

合作共赢 让“痛点”不疼

交通运输部数据显示，截至目前，全国仍有10000多个具备条件的建制村未通客车。如今已经实现95%行政村通公交客运班车的平定公交，已经算走在了县域公共交通企业转型升级的前列。

这是走过很多弯路、克服很多“痛点”才取得的成果。

与一二线城市大体量的公共交通运输集团相比，及时获知国家政策动态，是县域公共交通运输企业的短板，如何将内在转型升级需求与国家政策动向及时有效结合，是很多县域公共交通运输企业很难“把准”的。

平定公交就曾面临这样“把不准”的时刻，据郭金维介绍，在宇通的建议下，公司在合适的时机购入批量新能源客车，节约了大量资金。自此，宇通对国家政策的把握、传递、解读，给郭金维留下了深刻印象。

“自从和宇通合作以来，我们感受最深的是，宇通掌握国家政策特别清晰、及时，及时传递、介绍国家政策动向，在这方面让我们得到了实际的好处。”郭金维说，克服了“政策盲区”痛点，宇通还积极畅通经验输出的通道，举办县域公共交通发展研讨会，就是其中的重要表现。

对此，郭金维也很认可，“对于宇通，我认为已经不仅仅是在卖车了，它们的团队将全国各地很多优秀企业的管理模式、管理经验传递给我们，在车辆选购、公司运营等方面给我们提了很多建议，我们也确实从中受益。不仅提供了适合我们实际需求的车辆及相应的解决方案，而且提升了我们的管理效率、运营效率。”

“痛点”不疼了，市场也就打通了。

客车市场需求低迷、竞争激烈，但是市场空间仍然存在。当前，客车生产企业、运营企业面临的共同问题是：如何审时度势、合理布局，在产业变革的浪潮中互为依靠，实现合作共赢。

百年康明斯开启 “至美中国行”

■ 本报记者 李晓菲

“你知道为什么要戴口罩吗？”

“因为有雾霾。”

“那你喜欢蓝天白云吗？”

“喜欢。”

“我也喜欢，这也是我们正在做的事。”

……

6月22日，康明斯在北京举行百年庆典并正式启动“百年康明斯，至美中国行”全国巡展活动。以上的对话发生在康明斯集团副总裁曹思德（Steve Chapman）与一群“康二代”之间，深入浅出的问题与小朋友懵懵懂懂的稚语如同“温柔一刀”，再次将当前严峻的环境问题摊开在人们面前。

应对不断增强的环境压力以及近在眼前的“史上最严”排放标准，康明斯在做什么？

在今年的上海车展上，康明斯推出“国六新生态动力解决方案”，展示出一系列具有全球领先技术的国六标准发动机和零部件产品，并针对集团客户业务，发布了国六全生命周期动力服务方案。

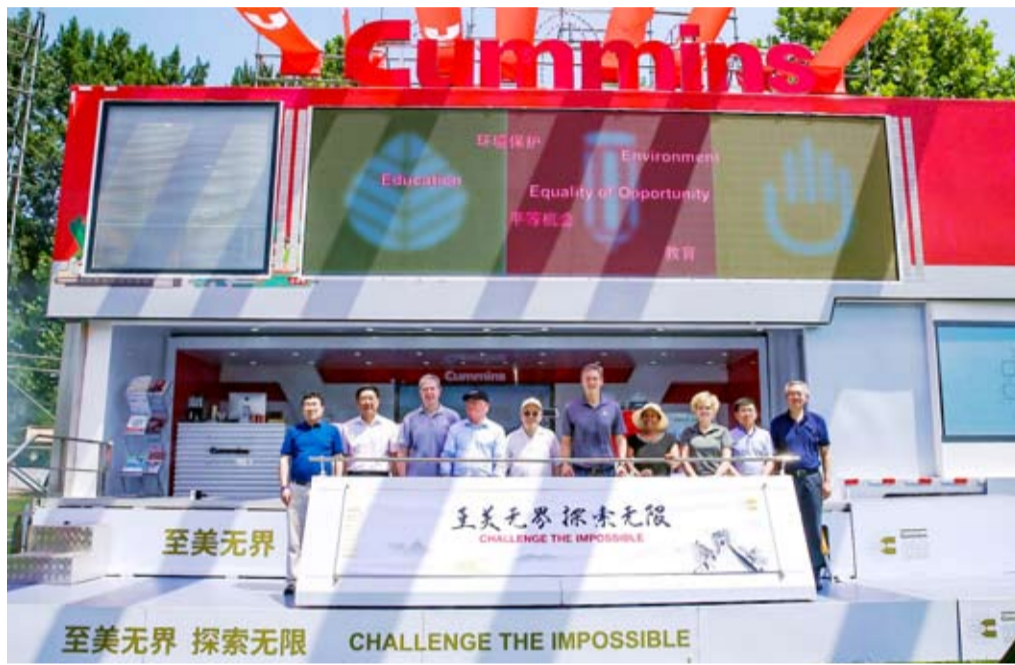
康明斯的百年积淀尽在其中。

而此次全国巡展的开启，则意味着康明斯在中国将再启新程！正如康明斯董事长兼首席执行官兰博文（Tom Linebarger）所说，“今天，我们在这里庆祝康明斯百年华诞；明天，我们就要开启康明斯下一个百年。”

至美中国行

对于康明斯而言，中国市场举足轻重。

康明斯目前在中国有超过10000名员工、6家发动机合资公司、独家及合资经销商超过2000家。自1975年以来，康明斯在中国有着众多的客户及合作伙伴。从现场参与此次庆典的来宾数量，就能够感受到康明斯在



“百年康明斯，至美中国行”全国巡展北京启动

中国的“家人圈”和“朋友圈”的范围之广。

对于康明斯在中国市场取得的成就，美国驻华大使馆代表团团长傅德恩（Robert W. Forden）也表示，康明斯是首批认识到中国重要性的美国公司，不仅见证了改革开放的历史进程，也显示了中美合作为能源、环保等挑战共同寻求解决方案的过程。

此次巡展，旨在展现康明斯100年来始终以客户利益为核心，不断追求创新的公司DNA，将展现康明斯最新的智能国六及非道路四阶段动力解决方案，最新的集成零部件系统、灵活多元的排放处理解决方案、匹配自动变速器的动力总成方案、最新的车用电动动力解决方案等。

据介绍，整个巡展过程历时4个月，将途经15座主要业务开展城市，跨越3/4中国国土面积，挑战草原、戈壁、丘陵、山地等各种严苛路况；

经停在华全部6家发动机合资公司、东亚研发中心、核心零部件企业及分销服务机构；

携手合作伙伴——东风、福田、陕汽、江淮，5辆轻、重卡组成的巡展车队，展示

最新康明斯国六动力的全场景应用；

探访国内矿山、电力、工程机械、船机等客户，全面展现康明斯多元化的动力解决方案和服务能力；

携手公益事业，回馈广大客户，与终端用户共同迎接技术挑战，提升运输效率，帮助客户降低总运营成本，一路关怀。

国六将至，康明斯率先开启了国六新时代的路演。

在巡展活动中，不但可以展现康明斯一个世纪以来的历史积淀，也能最直观、最有效地检验康明斯的国六

动力解决方案。

创新驱动世界

“驱动世界前行，实现至美生活”，康明斯以此使命。

曹思德在启动仪式上说，“这不是一次平凡之旅，这是一次挑战之旅，我们要Challenge the Impossible；这也不仅是一次答谢之旅，这更是一次自我完善之旅，我们要用最可靠、最实用的方案驱动世界前行。全程超过17000公里，历时132天，我们要给大家一次‘至美中国行’！”

创新驱动发展，合作共赢。

据悉，本次巡展车队的5辆配装康明斯动力车型，分别是东风天龙旗舰、福田戴姆勒欧曼EST、陕汽德龙X3000、江淮帅铃及福田欧马可。配有3座可移动式展厅，分别展示康明斯百年历史、国六新生态动力方案以及全新多元动力解决方案。

此外，康明斯近些年不断加强服务网络的建设，尤其是国六阶段，康明斯已经在网络布局、工具及培训上做好准备；另一方面，康明斯电力的可移动式发电机组，将全程为巡展提供可靠电力保障；更值得一提的是，康明斯大数据团队还可根据车联网数据分析，为巡展车辆提供实时监控和主动服务，保证车辆的高效工作状态。

先进可靠的产品加上过硬的服务支持能力，让康明斯有信心在国六推行伊始便开展这一“探险之旅”。

巡展过程中，康明斯还会联合合作伙伴、重要客户，在沿途各地举办一系列不同主题的活动。巡展从北京出发，最终将在上海收官。

历时132天的全国巡展已经开启，让我们一起来见证百年康明斯国六新征程的精彩吧！



康明斯百年庆典活动现场

福田康明斯开启“至美中国行”精彩接力

■ 本报记者 李晓菲

6月25日，福田康明斯接过“百年康明斯，至美中国行”全国巡展“第一棒”。

在北京福田康明斯工厂，福田汽车、康明斯双方高层、客户代表以及媒体，共同见证了全国巡展的接力发车仪式。

与此同时，在此次发布会上，福田康明斯还向与会嘉宾介绍了企业未来战略规划，重磅推出智慧动力及福田汽车一体化解决方案，发布全线康明斯动力配套产品，并且分享了福田康明斯在企业社会责任上作出的努力。

福田康明斯开启首站精彩

在中国，康明斯有多家合资公司，但是，福田康明斯地位特殊，不仅仅因为它贡献了近半的市场业绩，更因为它在技术、产品、服务各个维度上为行业塑造了合资公司楷模。

“在中国市场上，福田康明斯是第一家以康明斯先进技术为中国市场开发制造产品，在中国市场最先生产满足国四排放、同时生产满足欧六排放产品的一家公司，引领了排放进步。而且，福田康明斯也是康明斯在中国全系列生产轻型发动机的公司，产品表现得到了行业的认可，在很长一段时间成为行业轻型柴油机的标杆。”康明斯公司副总裁、康明斯中国区发动机事业部总经理刘晓星表示。

成立12年，在福田康明斯总经理陈华看来，这是福康人自强不息、不断超越自我的12年，“从2008年正式投产到2017年，福田康明斯每年以两位数的增幅飞速发展，我们在中国市场建立了非常良好的口碑，总供货量达到137万台。”

能够在竞争激烈的中国市场站稳脚跟，在陈华看来，既有产品和技术领先的因素在，也与公司始终坚持客户导向、坚持以人为本密不可分。“面对客户，在全球任



“百年康明斯，至美中国行”首站走进福田康明斯

哪一个地方，我们都始终把客户需求放在第一位；对内，我们在员工培养投入大量精力，坚持以人为本。”陈华说，正是这样的坚持，福田康明斯以不断增强的能力建设在市场站稳了脚跟。

而从福田康明斯开始，在未来4个月时间内，“百年康明斯，至美中国行”全国巡展将陆续走过15座主要业务开展城市，经停全部6家在华发动机合资公司，向行业 and 用户展示康明斯的百年积淀。

12年发展 不负双方厚望

自成立之初，福田康明斯就被双方母公司寄予厚望。

刘晓星在致辞中说：“福田康明斯在成立之初，就承载了康明斯与福田汽车的期待与重托。过去10年间，它创造了令人瞩目的成就。F平台已经成为全球轻型柴油机的标杆，不仅成为中国众多主机厂的优选动力，更成为国际市场的通行动力。X平台产品继续书写动力传奇，这款重型动力以智能、高效、快速赢得客户信赖，与欧曼等优秀重卡品牌完美匹配。未来，在国六新纪元，这两款产品必将以更优质的性能，为主机厂和终端用户实现环境效益和经济效益的双赢。”

福田汽车集团总经理

月琼在发布会上表示，福田康明斯已发展成为中国柴油发动机领导者之一。在中国节能减排和新能源发展战略需求下，双方还开展了绿色动力与智能卡车合作开发项目。目前，最新的国六智能动力，可满足全球范围内最严格的排放法规要求，被业内称为“绿色引擎”，这不仅进一步提升了中国品牌高科技绿色汽车的技术水平，也在国际舞台展现了“中国智造”的强劲实力。

据悉，在国六产品开发过程中，双方共同完成国六动力的定制化开发、验证和优化，其中包括整车布置、电子电器功能开发、发动机与整车系统集成、排放标定、动力性标定、怠速稳定试验、驻车再生、冷却系统试验、高海拔、高温/极寒条件下的驾驶性标定。

同时，基于双方共同打造的大数据平台，创新型地识别出不同应用场景的工况数据，进而进一步实现对系统的优化和验证。

发布会现场发布了福田戴姆勒汽车康明斯X动力全系定制产品、欧马可康明斯F动力全系定制产品、奥铃速运康明斯F2.8动力全系定制产品。这3款定制产品，是福田康明斯实现“深度链合，精准定制”的开端，深度定制化产品，必将助力优秀合作伙伴引领中国高效物

流的发展。

站在康明斯百年华诞、福田康明斯12周年的历史节点上，福田汽车集团常务副总经理、福田康明斯董事长常瑞表示，福田康明斯成立以来，康明斯产品越来越适合中国用户，得到了用户非常高的评价。“在康明斯百年之际，希望我们股东双方同心协力，让合资公司发展越来越健康，越来越强大。”

智慧动力解决方案发布

作为本次活动的重头戏，福田康明斯重磅发布智慧动力解决方案。这是福田康明斯依托康明斯百年动力技术底蕴、克服技术难关打造的国六智慧动力。

据悉，福田康明斯智慧动力共7款产品，排量覆盖2.8L~13L，满足重、中、轻型商用车产品的多元化需求。在技术路径上，其依托全线智能控制，采用非EGR设计，实现了八大技术创新，带给用户最优的驾驶体验。

发布会现场，福田康明斯产品工程总监锁国涛从智慧研发、智慧迭代、智慧集成、智慧制造4个维度对智慧动力解决方案进行了解读。

在智慧研发方面，锁国涛指出，任何产品的好坏，最大程度上取决于产品的研发过程，包括市场/客户需求的识别，产品的设计、分

析和验证以及后市场服务解决方案的开发。在国六智能动力研发过程中，康明斯与福田汽车在项目一开始就携手密切合作，并通过大数据分析与设计，实现了事半功倍的效果。

智慧迭代方面，基于欧六技术的创新升级，相对于国五系列产品，国六全系列实现了智能创新、安全创新、动力创新、排放创新、舒适创新、节油创新以及保养创新等多个方面的创新突破。

智慧集成方面，锁国涛介绍，发动机、变速器、后桥以及与车辆系统的最佳匹配，是全系列智能国六发动机能够与福田集团共同打造针对客户和不同应用场景最佳智慧动力解决方案的核心要素。为此，福田汽车与康明斯在2017年集中优势资源成立了联合系统集成中心，旨在实现发动机与传动系统以及整车的最佳匹配。

智慧制造方面，他指出，发动机的制造过程，决定了一个好产品通过创新性的研发和验证之后，最终能否以高质量的水准交付给客户。福田康明斯自建厂之初便引进世界一流的加工装配设备、导入康明斯的运营管理理念，旨在打造世界级的发动机加工装配中心。

而这，都为智慧动力解决方案为用户创造最大价值打下了坚实基础。

无论是为福田康明斯创造了辉煌的F系列还是即将为其再创市场佳绩的智慧动力，福田康明斯的成功离不开福康人坚持不懈的努力，经销商以及终端用户的支持。

在此次发布会上，福田康明斯为福康汇功勋人物颁奖，选取福田康明斯优秀员工、福田康明斯最忠实的终端个人或车队用户、对福田康明斯作出突出贡献的经销商等三类在福田康明斯发展过程中具有突出贡献的个人或团队，授予“百年名人堂”荣誉会员奖章。

“氢时代”来临 潍柴助力氢能发展

■ 本报实习记者 张咏琴

6月26日，中国氢能源及燃料电池创新联盟在山东潍坊发布《中国氢能源及燃料电池产业白皮书》。科技部原部长、中国科学院院士徐冠华，山东省副省长凌文，中国工程院原副院长干勇等以及中国氢能联盟成员单位代表、媒体记者等近500人共同见证这项活动。

首部氢能白皮书 勾画远景

作为国内难得的氢能产业高质量研究成果，白皮书第一次系统研究了氢能在我国现代能源体系建设中的定位，全面呈现了氢能及燃料电池全产业链的发展现状及趋势，提出了近中远期我国氢能及燃料电池的发展目标和行动倡议。

据了解，中国氢能联盟先后组织国家能源集团、同济大学、钢研集团、潍柴动力等30多家成员单位，百余位行业专家组成6个写作组，召开30余次专题研讨会，历时8个月顺利完成编制工作，并通过评审。

据白皮书研究，氢能是我国构建“清洁低碳、安全高效”现代能源体系的有益组成。2050年，氢能将在中国终端能源体系中占比达到



谭旭光

10%，氢气需求量接近6000万吨，可实现二氧化碳减排约7亿吨/年。交通运输、工业等领域将实现氢能普及应用，燃料电池车产量达到500万辆，燃料电池系统产能550万台套/年。

关于行业较为关注的氢能储运及加氢基础设施方面，白皮书提到，截至2018年年底，中国已建成加氢站共有23座。而随着相关政策的逐渐完善、技术标准的逐步规范、装备技术的不断进步，中国加氢站建设将进入快速发展阶段。加氢站建设目标2025年达到200座、2035年达1500座，远期目标是到2050年，全

国加氢站要达到10000座以上，整体规模将位居全球前列。

山东先行 潍柴推动氢能源落地

据初步评估，我国现有企业制氢产能达到2500万吨/年，中国已经成为全球第一产氢大国。但目前，我国氢能源主要用于化工燃料。

山东是我国制氢第一大省，氢能源发展及燃料电池产业领域一直走在前列。2018年初，山东省启动新旧动能转换重大工程，将氢能产业发展作为重要发力点之一。山东省副省长凌文表示，山东省正在进行氢能

规划编制工作，预计很快向社会发布，有望成为第一个发布省级氢能产业规划的省份。

结合山东半岛氢能源资源和产业优势，潍柴已在山东率先建立全产业链燃料电池产业化示范工程。

发布会上，山东重工集团党委书记、董事长兼潍柴动力董事长谭旭光表示，从传统能源向新能源转型升级是时代趋势，潍柴已确立了到2030年新能源业务引领全球行业发展的战略目标，投资建设了新能源产业基地和国际一流新能源科技创新中心，牵头承担科技部氢燃料电池产业化重大专项，整合

优质资源打造氢能发展“山东模式”。

潍柴坚持自主创新和开放创新相结合，推动氢能及燃料电池产业的大力发展，为减少环境污染、较少能源消耗、打赢“蓝天保卫战”添加助力。目前，潍柴氢燃料电池产业园、加氢站等正在紧张建设；陆续在潍坊、聊城投入数十辆氢燃料电池公交车，累计运营里程达33万公里；与国能集团合作开展的200吨级氢能矿卡项目正有序推进。

基于整车需求开发系列化燃料电池发动机，潍柴已建立起“单电池—电堆—系统—整车”的完整产业链，全力打造囊括测评、生产制造、氢能应用、整车示范等环节的氢能发展“山东模式”。

同时，潍柴全球布局优质资源，先后与加拿大、英国等知名企业开展合作，牢牢掌握固态氧化物燃料电池、氢燃料电池、HPDI天然气发动机等未来新能源商用车的三大核心技术，为打造千亿级新能源汽车产业集群奠定了坚实的基础。

潍柴这艘氢能产业航母，正引领行业迈进氢能新时代。

企业直通车

河南福田智蓝新能源工厂正式开工

本报讯 6月20日，福田汽车新能源项目再落一子，河南福田智蓝新能源商用车生产项目正式开工，为河南省积极践行新能源发展战略、拉动产业转型升级再添助力。

面对能源危机和环保压力，河南省一直在行动，践行《中国制造2025》战略，坚决打好“蓝天保卫战”。尤其是作为我国承东启西、纵贯南北的物流强省，河南省的新能源汽车产业发展潜能巨大。早在2016年和2018年，河南省政府就印发了多项促进新能源汽车产业发展的官

方文件，旨在引进新能源整车企业，并在全省大力推广新能源汽车使用。

此次河南福田智蓝新能源汽车生产项目，将成为我国新能源汽车产业实现可持续、高质量发展的重要推动力。该项目于2018年9月规划落地，定位于打造国内先进、高端的新能源中轻卡生产基地，项目总投资16.1亿元，规划生产纯电动、氢燃料新能源中轻卡产品，项目建成后，预计产能4万辆/年。

此外，作为河南福田智蓝生产基地的重要选址，河

南商丘位于河南、山东、安徽三省交接，此次联手福田汽车，对于加速调整产业结构布局、构建现代产业体系、促进带动中部地区就业增长和经济发展具有重要意义。

开工仪式结束后，商丘市政府及福田汽车相关领导共同出席了签约仪式，并签订了系列框架合作协议：商丘市政府和福田汽车签订购买公交车战略合作协议；商丘市城乡一体化示范管委会和柘城县政府分别与福田欧辉签订成立专业校车运营服务公司战略合

作协议；梁园区政府、商丘市退役军人事务局、惠龙易通国际物流、建设银行商丘分行也分别与福田汽车签订用车战略合作协议。福田汽车系列新能源产品将全面落地商丘，助力商丘市生态环境发展和产业转型升级，为商丘人民带来更多绿色生活体验。

作为全球知名的商用车企，福田汽车早在2003年就率先启动了新能源汽车的研发生产，已具备新能源汽车动力系统集成、整车性能仿真分析、电池成组、电机控制及整车控制软件开发等

八大核心研发能力，拥有世界水准新能源产品研发与验证能力，成功打造了欧辉新能源客车品牌，产品涉及商用车全系列产品业务，覆盖多个应用领域。

在全球汽车产业正迎来电动化、智能化和共享化的重大变革背景下，高起点出发的河南福田智蓝新能源汽车生产项目，将大大助力商丘市与福田汽车在新一轮技术产业变革中抢占发展制高点，推动我国新能源汽车产业技术大升级，实现做大做强，并为城市生态环境保护贡献力量。 商 车

江淮星锐工程车 “圈粉”江苏电力工程行业

■ 商车

近日,江淮星锐再度批量交付江苏电力工程行业。此次交付的是星锐6系工程车型,交付之后将用于江苏省的电力工程抢险维修工作,进一步提升当地的电力工程抢修效率与水平,为当地居民带来更快捷的服务响应。

今年以来,江淮星锐成为行业采购市场的常客,多次将政企单位、行业大客户的采购大单收入囊中,为江淮星锐产品可靠品质提供了有力背书。

大单来自回头客

近年来,电力工程行业业务快速发展,业务总量也得到了大幅提升。对于电力工程行业来说,在用车需求不断升级的情况下,相较于运输车辆自身的经济性、实用性、可靠性等,采购单位更看重合作品牌服务体系的完善性与成熟性。

依托江淮汽车55年的专业造车经验和成熟的服务体系,星锐拥有卓越的产品实力和完善的售后服务体系,有实力打造更高效、更有价值的运输方案,从而在激烈的品质比拼中轻松胜出,成功囊括了江苏省电力工程行业采购大单。

本次交付的星锐6系工程车车型,是在合作客户首



江淮星锐工程车

次采购使用后斩获的再度青睐,全面体现出星锐产品魅力。本批次的工程车延续了江淮星锐品牌的品质卓越、性能稳定的特性,能够更好地满足电力工程行业市场需求,将在江苏省内完成各项应急抢险任务。

口碑助力快增长

市场是检验产品实力的最佳标准。在中国车市整体下滑的大环境中,星锐逆势热销,继2018年整体销量同比增长19.22%后,2019年1~5月,销量增长34.37%。近日,江淮星锐更

是在短短数月连续斩获了疾控中心、汽配龙头企业、陕西公交总公司等行业采购大单,频频刷屏各大主流媒体朋友圈,为各大专业市场高效赋能。

凭借多年来在多功能商用车市场积累的优质口碑沉淀,江淮星锐成为了越来越多政府机关、企事业单位、全国500强等单位的合作伙伴,还曾经获得商务部援外救护车、全国公安系统批量采购、武警部队机关等行业采购订单。

频斩行业采购大单,不仅展示了江淮星锐的品牌魅

力,更有效提升了江淮星锐的口碑表现和品牌形象,助力江淮星锐在各行业采购市场竞争中脱颖而出。

升级树立新标杆

作为欧系轻客市场的价值标杆,优秀的产品实力和成熟的服务体系,是江淮星锐获得行业客户青睐的法宝。在立足消费者升级需求的基础上,星锐不断升级产品,为不同行业客户定制了个性化、专业化、高技术的解决方案。

其中,星锐6系工程车就是为户外工程或抢险作业

量身打造而成,凭借机动灵活、安全实用、配置全面的产品优势,一跃成为工程用车的优质选择。

在配置上,星锐6系工程车采用了开启方便的后双开尾门、便捷的车顶行李架、爬梯等,为户外工程和抢险作业提供了极大的便利性。为了保证驾乘的舒适性,星锐6系工程车配备了大空间乘员舱、前后独立空调,而轿车化的仪表和驾舱设计、集成于中控台的排挡杆,让便捷的操控生活触手可及。在动力与安全上,星锐6系工程车的2.7CTI发动机,带来了充沛而强劲的动力支持。而ABS+EBD的双重保障,更是为紧张的工程维修与抢修工作提供了全方位的保护,加上5年/20万公里的超长保修,让用户畅享省心、便利、高效的优质用车体验。

本次江苏省电力工程行业的交车大单,再度彰显了江淮星锐过硬的产品实力和完善的售后服务体系。接下来,江淮星锐将继续秉持“质量为本”的价值理念,在深刻理解消费需求的基础上,为工程服务行业打造更高价值的专业用车解决方案,持续巩固江淮星锐在多功能商用车市场的优势领先地位。

企业直通车

开沃“蓝鲸号”亮相“2019南京创新周”

本报讯6月26日~30日,以“创新南京,机会无限”为主题,由南京市委市政府主办的“2019南京创新周”拉开帷幕。作为本届创新周的核心活动之一的黑科技展,在南京国际博览中心举行,围绕引领产业发展风向标的顶尖“黑科技”内容以及AI+与众多行业领域、应用场景的深入融合,广聚海内外前沿技术,描绘引领性未来场景,汇聚世界级科技成果……

这场“黑科技展”,仿佛将人类的科技梦想照进了现实。



开沃“蓝鲸号”

“2019南京创新周”黑科技展上,开沃“蓝鲸号”

重磅亮相。

它是一款由开沃汽车自主研发的具有L4级别的无人驾驶观光车,针对厂区、景区等客户通勤及观光需求,可实现封闭场景下自动循迹、主动避障、自主寻找充电桩等功能。

开沃“蓝鲸号”可荷载12人,设计最高时速为40km/h,续航里程为160公里,基本可以满足运营需求。该车具有完备的自主知识产

权,电池组、电控系统已拥有国家专利;配备全数控电器、全线控底盘和标准智驾系统软硬件接口。随车搭载的智能网联系统,具备中控液晶大横屏、高性能处理器、全时智能语音交互及深度OEM定制化导航。

同期,创新周系列活动——2019新能源与智能网联汽车产业融合创新峰会在溧水举办,开沃汽车携两款纯电动环卫类产品亮相。商车

一汽解放国六矩阵亮相 “解放动力”品牌焕新

■ 商用车

6月26日，一汽解放在无锡举办了以“创领蓝途，擎动未来”为主题的一汽解放国六产品发布暨动力品牌发布盛典。本次发布会，共展示了包括牵引车、载货车、自卸车、专用车及轻卡等在内的17款国六车型，并在整合一汽解放锡柴、一汽解放大柴两大企业品牌基础上，发布了全新的“解放动力”品牌。包括主流媒体、经销商代表和合作伙伴等在内的200余位与会嘉宾，共同见证了一汽解放国六产品和动力品牌的发布。

国六产品发布 解放迈向新时代

在发布会上，一汽集团总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰表示：“一汽解放始终秉承自主创新使命，本着‘创新、协调、绿色、开放、共享’的发展态度，致力于研发国际领先的商用车前沿技术，倾力推动行业发展。”为此，一汽解放打造了全系列国六产品平台，其中牵引品系56个、载货品系103个、自卸品系37个、专用品系92个、轻型车13个，已获得公告252个。以上产品均经历4年的开发周期，累计验证历程1000万公里以上，品质成熟可靠，能够为用户带来低污染、低碳化、低TCO、智能安全、智能舒适、智能互联等六大核心新价值新体验。

胡汉杰在本次发布会中讲到，“新时代造就新解放。7月，我们将迎来国六排放标准的正式实施。从2001年国一排放标准推行开始，18年的排放标准升级，与之相匹配的技术与产品建设，不仅有效减少了汽车产品的有害物质的排放，更极大促进了中国汽车工业技术前进的步伐。所有排放标准实施对一汽解放而言，是责任，也是机遇。我们不忘初心，牢记使命，再创新谋变的同时，



一汽解放国六产品发布

始终如一地关注环境、尊重环境、保护环境。”

一汽解放作为中国商用车行业的领军企业，以实际行动积极践行企业社会责任，用国六产品为蓝天保驾护航。

“解放动力”诞生 power 翻倍升级

本次发布会上，一汽解放发布了“解放动力”品牌。

“解放动力”是在融合和升级一汽解放锡柴、一汽解放大柴两大企业品牌的基础上，以深度整合的一汽解放发动机事业部为实体支撑，包含奥威、铂威、劲威三大产品品牌，以鹰文化、精芯服务等要素为助力的全新动力品牌。

解放动力要凭借领先的技术、恒久的品质、精芯的服务、高端的品牌，与国际动力品牌一较高下，持续提升解放动力在国际上的影响力。

一汽解放发动机事业部涵盖了无锡、长春、大连“三市八区”的发动机相关企业，拥有锡柴、大柴两大生产基地以及前瞻技术研究院等国内领先的动力技术院所，具备传统内燃机和新能源发动机的研发、制造、服务的全

体系能力。一汽解放总经理助理、发动机事业部总经理、党委书记钱恒荣介绍说：“我们步入了自主研发3.0时代，拥有一支超过1200人的技术团队，研发水平全面接轨国际，节油技术行业引领。”

凭借雄厚的研发实力，一汽解放发动机事业部同步推进了19个国六开发项目；同时，针对部分地区提前实施国六，对奥威6DM3等9个主力产品制订了挑战版开发计划。目前，在解放国六产品上，一共可以配套203个重卡车型、150个中卡车型和19个轻卡车型，适配性非常广泛。

解放动力还将着力把重型机“奥威”、中型机“铂威”和轻型机“劲威”等三大产品系列打造成“最节油、最环保、最可靠”的“三最”发动机，持续巩固在中国动力行业的领导者地位。

用户是解放动力的终端受益者。解放动力将融合原锡柴和大柴各自的专业经验和产品特点，实现同一品牌、同一技术、同一品质、同一服务。钱恒荣表示，“发动机事业部始终把‘使用户更加满意’作为品牌的出发点和落脚点。”整合之后，无

论产品品质还是服务，于用户而言都将是“好处”叠加。

开拓新思路 找寻未来新方向

布会结束后，一汽解放领导、行业专家、供应商和大客户代表齐聚一堂，举行了高峰论坛，一起讨论了一汽解放国六产品和技术的独创性、领先性，进一步明确了中国商用车行业发展的新思路和方向。

高峰论坛由一汽解放总经理助理赵国清主持，一汽解放商用车开发院院长、党委书记吴碧磊，一汽解放总经理助理、发动机事业部总经理、党委书记钱恒荣，

国家发改委能源研究所研究员刘坚，中国内燃机协会秘书长邢敏，天津大学内燃机燃烧学国家重点实验室副主任姚春德和清华大学汽车工程系教授、博士生导师帅石金等多位专家学者，纷纷发表了自己对于国六产品和技术发展难点、要点和趋势的见解。

姚春德着重肯定了一汽解放国六产品领先的高效低污染EGR燃烧技术、高效增压换气技术等十大创新技术。同时，他指出，动力总成的复合化和能源的多样化正在成为趋势，所有汽车企业惟有坚持不懈地进行技术和产品的迭代升级，才能在绿色发展的道路上始终走在时代的前列。

邢敏表示，在打造绿色中国、构建生态文明的道路上，一汽解放凭借突出的技术实力和产品品质，承担起了一个商用车领军者所应承担的责任，推动了商用车行业向低排放、低能耗方向的更快发展。

一汽解放国六产品和动力品牌的发布，让一汽解放再次站到了行业前沿。国六新时代，擎动新未来。一汽解放将以蓝天卫士为己任，持续关注绿水与青山；以用户为中心，探索前沿科技，攻克产业尖端，以创新性技术持续推动商用车行业不断迈向更高的发展阶段。



一汽解放国六产品

中卡驾驶精英挑战赛 东风天锦KR斩获双料冠军

■ 商用车

近日,“运输力量”2019年中卡驾驶精英挑战赛在郑州收官。本次比赛由河南国际物流商会主办,是首届由社会机构组织的、多个车型同时参加的专业性驾驶比赛。

比赛中,来自全国各地的参赛选手需先后驾驶东风天锦KR、一汽解放J6L、江淮K5L这3款国内的主流中卡,分别参与场地障碍赛和5升油极限挑战赛。评委们需根据选手的操作精准度、赛程时长以及油耗等方面进行打分制考量,综合选手两大项比赛的总成绩决出冠亚季军。

这既是对参赛选手的考验,也是对3款中卡的考验。最终,东风天锦KR在场地赛、节油赛累计总分均为最高。

经过长达十多个小时的激烈比拼,最终,来自西安的驾驶员高春生赢得了本届精英挑战赛的冠军。在接受记者采访的时候谈起冠军,这位有着十几年公路运输经验的选手显得十分谦虚,但提及本次比赛才第一次接触的东风天锦KR,高春生却是语露兴奋。

由于常跑西南山区,高春生对车辆的动力格外关注。比赛用的东风天锦KR,匹配的是东风风神



东风天锦KR

系列发动机,180Ps的动力,能保障多工况高效运营。而其变速器及后桥的科学搭配,能使传动效率更高,整车节油性能提升。此外,天锦KR整体造型采用CFD优化设计,风阻系数低至0.498,可在现有基础上进一步降低油耗。我们都知道,一般路程越短,越难分辨出车辆的节油优势。但在本次5升油节油挑战当中,东风天锦KR凭借着“硬功夫”,在河南省国际物流商会、比赛组委会、参赛选手的共同见证下取得了最优成绩,相同的路程下剩余的燃油

最多。而从比赛的结果来看,之所以东风天锦KR场地赛成绩会普遍那么高,离不开其底盘上的优势、操控性以及为中卡工况量身定做的车身尺寸。东风天锦KR底盘运用了40余项轻量化技术,自重较行业平均水准轻200kg以上。5米的轴距,让车辆在相同车身尺寸下更轻盈、更灵活。尤其面对城市道路及很多狭窄道路的配货市场、农副产品批发市场,短轴距的优势可以减小转弯半径,使车身更灵活;在狭窄的地方停车时,一个掉头和侧方停车,就能够比其他

车辆更快、更安全。这一点,在场地赛的绕桩以及侧方停车中已得到充分体现和验证。

在比赛实际操作当中,参赛选手普遍认为,东风天锦KR的后视镜视野非常好。这对中卡尤其重要,因为一般中卡行驶的环境相比重卡更复杂,人流量大、障碍物多、交通管制限制条件多,而好的后视镜视野,能够帮助驾驶员更快地发现车辆周围的情况,避免事故的发生。

在制动安全上,东风天锦KR在满载18吨工况下,从60km/h刹停,只

需要27m。此次参赛的东风天锦KR配有发动机制动,制动操作杆位于方向盘右侧,发动机制动不仅在长下坡中更安全,也更省油。

除此之外,车道偏移、防碰撞预警之类的辅助安全电子系统,此前在中卡上基本不会出现。而东风天锦KR将这些系统融入到中卡上,也符合其“科技中卡”的定位。

随着科技发展的进步和生活条件的提升,卡车驾驶员们对于车辆舒适度的要求也在不断提升。高春生表示,东风天锦KR隔音效果很好,而且内饰风格非常时尚,很符合现代年轻人对车辆内饰的审美。比如四辐多功能运动风格方向盘、炮筒式镀铬仪表盘、黑白中控台面板灯设计等,都是中高档轿车上才拥有的运动风。而且方向盘上设有可以操控车辆定速巡航、液晶显示器、娱乐系统的多功能按钮,用起来很方便。

想取得优异的比赛成绩,高超的驾驶技术和优越的车辆性能,缺一不可。无论是比赛还是生活,东风在车辆每一处细节上的匠心打磨,能让驾驶员多一份舒心 and 便捷,这便是造车者的初心和最希望看到的结果。

行业动态

《中国皮卡汽车蓝皮书》在京发布

本报讯 6月25日,《中国皮卡汽车蓝皮书》发布会在北京汽车博物馆召开,此次会议吸引了全国皮卡行业多位领导及专家,数十家皮卡汽车企业代表、媒体代表等嘉宾参会。

《皮卡蓝皮书——中国皮卡汽车产业发展报告(1986-2018)》为中国第一本皮卡行业发展报告,该报告不仅对过去30余年中国皮卡行业的发展作出回顾,也对未来中国皮卡产业进行展望。

本书编者是在大量调查研究的基础上,以清晰的脉络、详实的数据阐述了我国皮卡车发展的艰难历程,以实事求是的态度,客观解析和总结了我国皮卡车发展壮大的经验和教训,是一部具有可操作性、指导性的工具性书籍。

皮卡车型作为轻型车系中的一员,经过30多年的发展,涌现出了如中兴、上汽、江铃、江淮、长城等一批具有掌握核心技术和自主知识产权的骨干皮卡企业。事实

也证明,只有坚持自主开发产品,才有发展空间。而皮卡车型具有实用性、灵活性、廉价性的优势,随着销售领域和目标客户的精准化、国家政策对于皮卡车型慢慢放开,我国皮卡行业需要顺应绿色环保的理念,提升自主创新的能力,紧跟智能时代和新能源时代的到来。

会上,对我国皮卡行业作出卓越贡献的部分企业进行了表彰颁奖。上汽大通获最佳自主高端品牌奖、长城

皮卡获最佳销量冠军奖、福田皮卡获最佳市场表现奖、庆铃汽车获最佳创新奖、江淮皮卡获最佳智能网联奖、江铃皮卡荣获最佳高端皮卡品牌奖、江铃集团骐铃皮卡获最佳进取奖、长安轻型车获最受用户信赖商用车品牌奖等。

本次发布会,由中国欧洲经济技术合作协会自主汽车行业分会、自主汽车网联合主办。机械工业部原部长何光远为本次2019皮卡蓝皮书发布会专门题词:“因势利

导,蓄力而发”。发布会也以此为主题,围绕产业发展、政策导向、行业现状、发展路径等备受业界关注的话题建言献策,并展开深入探讨。

值得一提的是,在6月17日开幕的北京皮卡节上,江淮皮卡、上汽大通、中兴皮卡、郑州日产、长城皮卡、北京越野车、庆铃汽车、福田皮卡、江西五十铃等主流皮卡企业也携旗下明星车型悉数登场,展示了皮卡行业的蓬勃发展之势和良好形象。商用车

东风柳汽与长头车的故事

■ 商用车

最近大火的综艺“乐队的夏天”，确实看哭了无数人，就像刺猬乐队在《火车驶向云外，梦安魂于九霄》唱到的那样：“一代人终将老去，但总有人正年轻”。老去的那些人、那些乐队，可能直至今日也默默无闻，靠着一种对音乐的执着和情怀走过十数年、数十年，不易且心酸。

确实，坚持一件事，一件并非主流的事，岂能用一个“难”字形容？节目里有的乐队坚持了20多年，却始终小众；而行业里，东风柳汽对于造长头卡车的执着，时至今日已经坚持了50年。就算政策影响长头卡车在国内发展始终不温不火，就算别的企业放弃长头卡车全部生产平头车型，东风柳汽依旧秉持坚定的情怀和信念，孜孜不倦地打造着一代又一代的长头卡车直至今日。

东风柳汽的长头卡车造车史是怎样的？有哪些高光时刻？

东风柳汽50年的造车史，参与并见证了中国长头卡车发展之路的跌宕起伏。新中国生产的第一辆汽车，同时也是第一辆卡车CA10，即为长头卡车。1969年，广西生产的第一辆汽车“柳江牌”在柳汽诞生，亦为长头卡车。

1978年改革开放初始，东风柳汽成功生产出国内第一辆5吨柴油载货汽车，从此填补了国内中型柴油载货汽车的空白，成为全国第一家生产中型柴油载货汽车的企业，而这款车同样也是长头卡车。

上世纪80年代末，长头车的足迹遍布祖国的每一个角落。虽有少数平头车型崭露头角，但长头车绝对是国内物流的主力军，东风柳汽的长头卡车造车之旅也于此时迎来了顶峰。

而国内卡车真正步入平头时代，其实是上世纪90年代的事。那时因为GB1589-1989政策的公布与



乘龙T系长头产品

实施，将半挂汽车列车长度限制在了16.5米，使得长头卡车能装配的货箱长度大大缩短，长头卡车司机的经济效益直线下降，造成的结果就是长头卡车迅速没落，各大红极一时的长头车型纷纷停产。

但东风柳汽不忘初心，始终饱含对长头车安全性和燃油经济性的情怀，依然坚持制造长头卡车，并于2005年研发出中国第一辆“美洲风格”的长头重卡“龙卡”。坚持总会有所收获，“龙卡”一经推出，即凭借良好的产品品质和首创的威猛美洲风格，成为领军长头重卡的强势产品，并一度在长头车市场的市占率达到55%。

2016年，卡车行业翘首以盼的GB1589-2016标准及相关法规正式落地实施，将车辆长度放宽到了18.1米，此举，也让长头卡车迎来了发展第二春，但此时的东风柳汽已在长头卡车领域颇有建树，屡获殊荣。2017年，中国首款高端长头重卡乘龙T7全国上市，该车型被称为“中国最美长头卡车”。

2018年，东风柳汽另一款长头产品乘龙T5的上市，

定位为超舒适、更省油的准重型产品，深刻影响了国内长头车市场格局，对于长头卡车的普及应用起到巨大的推动作用。

乘龙T5主要面向区域散配、资源运输、轿运车和危化品运输等行业，尤其在轿运车行业表现强劲，单月连续4个月行业排名，深受用户认可和青睐。

到底是什么样的情怀和信念支撑东风柳汽长头卡车造车之路走到如今？

这当然要从长头卡车的

特性说起。众所周知，相较于平头卡车来讲，长头卡车线条感更强，流线型的设计，带来更低的风阻和更好的经济动力性。同时，也由于车头凸出、发动机前置，有着更优的安全性和舒适性。而其中的安全性和燃油经济性，则是卡车用户最关心和需要的特性。

对于始终秉持“以用户为中心”的东风柳汽来讲，“想用户之所想、供用户之所需、护用户之周全”是责任，也是使命。针对用户最

关心的卡车安全问题，东风柳汽还联合行业权威一起发布了《中国卡车安全蓝皮书》，旨在寻找提高卡车安全的技术和管理路径，推动中国卡车事业向更安全、更和谐的方向发展。蓝皮书报告显示，长头卡车不论在燃油经济性（因为长头卡车风阻更小）、驾驶舒适性（驾驶室和发动机舱分离）和碰撞安全性（多出1米左右的吸能溃缩区）方面，都要比平头卡车具有更大的优势，尤其是对卡车安全性能的提高有很大的帮助。

这些结论与东风柳汽一直以来的研发实验和用户实际调研结论一致，长头车对于用户来说，在降低运营成本的同时，可以最大限度地保障用户安全。每一位卡车司机后面就是一个家庭，安全至关重要。正是基于这些原因，东风柳汽一直坚持研发制造长头卡车。

凭借一颗执着的匠心，始终坚持为用户打造“一部好卡车”，东风柳汽对于长头卡车安全及省油情怀的执着，推动其在这条充满挑战的道路上披荆斩棘地走着。未来，也让我们共同期待东风柳汽新的长头卡车产品可以惊艳世人，为长头卡车市场带来新的荣光。

企业直通车

2019 沃尔沃卡车驾驶员挑战赛在成都落幕

本报讯 近日，2019 沃尔沃卡车驾驶员挑战赛全国总决赛在成都圆满落幕。

作为沃尔沃卡车全球性的品牌赛事，沃尔沃卡车驾驶员挑战赛，过去在国内已成功举办了10届，着重考验驾驶员安全、高效的节油驾驶技能，在提升驾驶水平的同时降低车辆运营成本，并最终提升企业盈利空间。今年，第11届沃尔沃卡车驾驶员挑战赛以廊坊、杭州、东莞、成都四大城市为据点，赛事涵盖了珠三角、长三角

以及部分重点物流城市，共吸引了包括中通快运、德邦物流、沪蓉物流、上海佳施物流、红河奔腾物流等全国重点物流企业的近百名驾驶员参加。

经过两个多月的角逐，共有12位驾驶员入围全国总决赛。总冠军驾驶员将受邀前往沃尔沃的故乡——瑞典哥德堡，感受沃尔沃的品牌文化和历史积淀。

和往年不同的是，在今年的比赛过程中，沃尔沃卡车将今年4月正式上市的

“任沃行”智能车队管理系统纳入比赛中。通过采集车辆在行驶过程中的各项数据，该系统对驾驶员的驾驶行为进行全方位分析，从而为驾驶员们提供精确、细致的驾驶指导，帮助其提升安全节油驾驶技能。而这一为中国市场量身定制的互联化解决方案，可帮助物流企业实现行业内最全面、最核心的大数据采集与分析，科学高效地管理车队，从而在最大程度上帮助客户降低燃油成本，提升生产力。 商用车

李文龙: 用户的知心小哥儿

■ 本报实习记者 张咏琴

“公司成立13年来,累计销售车辆超过12000辆,2018年销售总量超出预期20%。”青岛恒晟汽车销售服务有限公司总经理李文龙告诉商用汽车新闻传媒记者。

子承父业: 从基层锻炼开始

谈及公司,李文龙百感交集。

2006年,李文龙的父亲创立青岛恒晟,销售时代汽车。起初,李文龙并没有想过“接班”,“当时大学选择师范类专业,毕业后留在了外地工作。”

直到有一天他意识到了父母日渐年迈,需要儿子陪伴,这才决定回青岛发展。

2011年,李文龙回到青岛投身汽车销售行业。但他并未直接接手父亲的公司,而是在大卖场做时代汽车销售员。

作为销售员,建立和维系客户资源当然是极其重要的过程,而李文龙和实地看车的用户建立联系的同时,还与大卖场卖二手车、小轿车的人成为朋友。“他们手里有想买货车的客户,我们也有想买轿车的朋友,我们互相推荐客户,这是一个互惠互利的过程。”从月销售1辆车到月售30多辆,李文龙凭借自己商业头脑扩大了朋友圈,把路走宽了。同时,这段经历让李文龙对福田时代品牌有了更深刻了解,他和时代汽车走下去的信念愈加强烈。

对于销售,李文龙有自己的理解:不要把销售当作一个任务,应该是一个愉快的交友过程,什么情况都可能接触,什么人能交上朋友。“我不仅仅是卖车,而是通过卖车建立人与人之间的信任。只要用户信得过,无论你卖什么商品,用户都放心。”李文龙说道。与客户交心、让客户放心,成为他销售的重要法则。

量身推荐: 以用户需求为准

想用户所想,满足用户



李文龙

所需。李文龙的秘诀就是先了解用户买车的用途,“走进用户心里”,然后再根据客户的需求推荐相应性能的货车。

运输装修材料需要大马力,配置要求高;做运输,考虑速度快,载重量要多;赶集用的车因为收入相对较低,需要更省油、装载多的车,而遇到举棋不定的客户,耐心是最好的方式。对此,李文龙深有感触:“有一个客户每月都来看车,花了两年时间才决定买哪款车,通过每次来看车给他不断讲解,客户最终还是选择了时

代汽车。”

接手青岛恒晟以后,李文龙身体力行、以用户为中心的服务体系,赢得广泛认可,95%客户表示对公司服务满意。今年1月份,公司搬到新的场地。一般来说,搬家之后总有老客户无法找到新的公司地址,进而可能导致销量下滑。但与往年同期相比,青岛恒晟今年前5个月销量不但没有下滑,反而上升了。

李文龙谦虚地表示,时代车辆耐用、运营成本低、保值率高的特点,是销售量强大后盾。他分析,公司的

主要客户是临近青岛各县乡的农民,他们考虑更多的是车辆的经济和实用。时代汽车各品牌市场占有率高,后期采购配件、维修更方便,费用也不高;同等价位的车辆二手车售卖,时代车辆报价远高于其他品牌。

精益求精: 高要求 严标准

做销售,自然要紧跟市场。青岛恒晟的市场调研以周为单位,并通过与客户的密切互动,及时掌握市场最新动态,调整销售计划。

临近国六正式实施,车辆更新换代处于高峰期,李文龙借此机会制订促销方案,主要精力放在引导用户升级,帮助轻卡用户升级到中卡以上车型,微货用户则推荐购买轻卡。

在李文龙看来,市场在升级、用户在升级,销售自身也要升级。

李文龙“自我加压”,也激励员工奋进。2019年,原定销售任务956辆,李文龙把目标提至1200辆,“今年前5个月,销量已达到600辆左右,上半年完成量超出预期目标。下半年确保完成目标前提下,有望冲刺1500辆。”

随着公司经营规模的扩大,李文龙加速推进向下乡镇二级销售网点的铺设,并计划年底将二网正式网点从目前3家发展到7家。

对于公司未来,李文龙始终充满信心:“虽然市场有压力,但跟着时代汽车步子走,发展会很快。”

与时代汽车相伴这些年,李文龙始终将用户的需求放在首位,做用户的贴心小哥儿。未来,李文龙将和时代汽车向更大市场迈进,途中不免风雨,但他无所畏惧,因为用户的信任始终是他最坚实的后盾。

企业直通车

上汽红岩工程车连续5个月销量第一

本报讯 随着铁路、轨交等大型基建项目的开工,2019年自卸车市场再迎红利。上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)自卸车继续巩固其销量领先地位,连续5个月保持着自卸车细分市场总销量第一的成绩,稳坐国内自卸车销量冠军宝座。

凭借过硬的产品品质,上汽红岩自卸车屡获订单:今年2月,雄安新区定制版自卸车成功交付用户,助力“千年大计”建设;4月,首批符合国家法规的自卸车顺利开赴新疆,该批自卸车是

上汽红岩积极响应国家政策,专为新疆地区定制而成的标准车型。该批法规版自卸车成功交付用户之后,成为当地政府部门推荐的车型。

不仅如此,在“一带一路”沿线各国基建项目火热开展后,上汽红岩自卸车在海外同样备受青睐:5月,上汽红岩自卸车陆续走出国门,出口东南亚、非洲、南美洲,成为城市建设的中坚力量。

值得一提的是,重庆牌楼长江大桥在5月9日进行的通车前荷载试验中,上汽红岩自卸车担当“主角”,48辆自卸车分批开上大桥,对

大桥进行一次深度“体检”。

相比于公路物流车而言,自卸车常常会遇到深坑矿区、土石方转运等各种复杂作业环境,因此对车辆性能有着更为严苛的要求。上汽红岩自卸车依托意大利IVECO领先的重卡技术平台研发而成,品质对标欧洲,可靠性得以保证。该车搭载的Cursor系列发动机,最大马力520Ps,最大扭矩2400N·m,强劲动力全面领先行业同级水平。同时,与FAST变速器、FPT车桥完美协作,组成“冠军动力”组合,依据实际工况,充分

发挥大扭矩优势,提升传动效率,激发最大动力输出。此外,上汽红岩自卸车的最大行驶坡度更达到了37%,带来完美通过性,满足山区坑道大坡度作业环境。

正是上汽红岩坚持从用户需求出发,不断升级改进产品性能,用实力赢得用户的信赖。上汽红岩自卸车也因此荣获“2018年度第一畅销工程车”、“2019年度值得用户信赖工程运输车型”、“自卸车组2019年度TCO保值率优秀的商用车品牌荣誉称号”等荣誉称号,“工程之王”实至名归。 商 车

冯志芳：邢台卡友心中的MVP

■ 商车

谁是 MVP？

MVP，最有价值球员的英文简称。就在前几天，猛龙队战胜勇士队，拿下美国职业篮球联赛（NBA）2018~2019 赛季总冠军，当家球星伦纳德获得了总决赛最有价值球员奖，成为王者。

每个人心中都有自己的 MVP。今天我们要讲的是一位卡车圈里的 MVP——冯志芳，河北邢台卡车司机、东风轻卡第一批车主、东风卡友俱乐部邢台分会会长、2016 年中国雷锋卡车司机。他为人仗义、乐于助人，在邢台的司机圈中很有知名度，很多人都觉得他的身上有几分传奇色彩。

值此东风汽车股份品牌成立 20 周年暨东风轻型车迎来第 20 个发展年头之际，商用汽车新闻传媒记者采访了冯志芳，聊了聊他和东风轻卡的“18 年”。

与良友相伴 路遥不觉其远

“你信任我，我成就你。”用这句话形容东风轻卡和冯志芳之间的关系，再合适不过了。

他们的相遇相知要追溯到 2002 年，那时冯志芳在家人的资助下购买了一辆东风小霸王，开始了经营粮油生意的创业生涯。谈起首次购车经历，冯志芳说，“当时在汽贸城比较了几款车，东风小霸王的车价并不是最低的，但是感觉这车大牌子，质量绝对靠谱，真是一见钟情。”从此，冯志芳与东风轻卡绑在了一起，小本生意也变得越大越强。“一年营业额，从开始的 20 万元增加到了 3000 万元。”冯志芳自豪地说，东风小霸王可是我创业的大功臣，兢兢业业，跑了 30 多万公里，运七八吨都是常事儿，基本没有啥毛病。我选择信任东风轻卡，所以才成就了今天的事业。

2010 年，冯志芳买了一辆 4.2 米的搭载朝柴 4102 发动机的东风多利卡；



冯志芳

2012 年，他再次购买了两辆东风多利卡。“那时候买车不像现在可以做金融贷款，基本都是全款买。”冯志芳赞叹说，这几辆车的质量很过硬，目前的运行状态也特别好，行驶里程最长的也跑了有几十万公里，基本都没啥问题，只要按时做保养就好了。据记者了解，这几辆车“职责清晰”，一辆是给店里的粮油生意配货，一辆运输面粉，一辆运输土特产，运输路线从邢台到石家庄、太原等地。

往事如沙，常怀“忆苦思甜”。冯志芳在谈到东风轻卡时，话语中充满信任、感激。他回想起了他和东风轻卡一道起早贪黑的运输之路。“那时候运输生意好做，车少货多，固定货源也

多，手里有十几个工人干活。不过这活计太辛苦了！跑运输的辛苦只有卡车司机才知道！比如，几乎天天四五点起床，路上没有热水就喝凉水，甚至用矿泉水瓶在抽水井灌凉水喝。饿了，就啃个烧饼，‘烧饼就着凉水’的味道一辈子都忘不了。”冯志芳说，这种辛苦的状态从 2003 年持续到 2010 年，也是因为身体生病了才结束了这份辛苦。

“吃得苦中苦，方为人上人”。经过多年的辛苦打拼，冯志芳也实现了财务上的自由，几套住宅、商铺，也算是对他最好的褒奖了吧。

花要叶扶 人要人帮

“赠人玫瑰，手有余香”。

冯志芳运输生涯的“传奇”不仅体现在发家致富上，更体现在助人为乐、“不为小家为大家”等方面。作为卡车司机，冯志芳经历过数不清的酸甜苦辣：作为东风轻卡第一批车主，他有信心、有实力为企业产品代言；作为卡友俱乐部成员，他积极参与组织活动、解决兄弟难题；作为雷锋卡车司机之一，他积极传播帮扶互助、团结共赢的思想。

在冯志芳发给记者的私人笔记里，他的头像签名是“一直不满足，一直在追求。”显而易见，他是一个不易满足、充满斗志，时刻充满精气神儿的人。

每个人在现实生活中都会扮演着不同的角色，把每个角色定好位、做得完

美并不容易。作为卡车司机，冯志芳充分发挥了“传帮带”的作用。别人都很羡慕他，但是他始终认为，自己富了不算富，帮助其他卡车兄弟一起致富，才是真正的富、真正的福。只要周围开车的朋友有困难，他都尽力去帮一把。邢台的卡车兄弟需要买车时，都愿意咨询他，仅他介绍最终购买东风轻卡的就有几十辆。“给身边的朋友介绍东风轻卡，有底气！产品质量好、售后服务好，没有后顾之忧。”冯志芳说。

2013 年，冯志芳帮身边的卡车兄弟开辟了从邢台—山西运输土特产的专线。随后几年，他陆续拓展了其他数条运输土特产的专线，帮助了更多的卡车兄弟。冯志芳说：“能多帮一些就多帮一些，看到卡车兄弟们的经济收入有了很大的提高、生活水平也好起来，心里还是很自豪的。”

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。东风卡友俱乐部作为卡车司机日常交流、互帮互助的组织阵地，带领着卡车兄弟们继续发扬东风轻卡公益和互帮互助的精神，同时不断地壮大自己的队伍，让更多的卡车兄弟在东风轻卡这个大家庭中能感受到更多的温暖。

感谢信任，成就你我。冯志芳笑着说，对家庭、对自己而言，卡车兄弟们每个人都是 MVP！东风轻卡更是我心中的 MVP！

企业直通车

华菱星马向深圳新老客户推荐新品

本报讯 6 月 22 日，由深圳新大陆联合汽贸有限公司承办的“华菱星马汽车集团 2019 系列产品推介会暨客户体验交流会”在深圳大梅沙举行，来自深圳及周边地区的大客户代表 200 余人参加了推介会。

华菱星马汽车集团总经理助理葛晓生也现身活动现场，向与会客户代表介绍华

菱星马发展历程，传递华菱星马产品价值和企业文化。葛晓生说：“在深圳，我们的技术领先性获得了大家认可，产品品质在用户中形成了非常好的口碑，服务能力受到用户好评，品牌影响力日益增强，华菱重卡的高端品牌形象已经深入人心。也希望借助此次活动契机，让每一个走进活动现场的深圳新老客户都能感受到华

菱星马汽车品牌发展的精神和价值理念，最终实现合作共赢。”

在现场，华菱星马营销分公司技术工程师就华菱之星港口牵引、汉马 H9 长途干线牵引车产品核心优势进行了详细介绍，并通过举例，着重讲解了产品的安全性、经济性和舒适性等优势。

为了让客户深入了解产

品，本次推介会的活动现场还展出了华菱之星港口牵引、汉马 H9 等系列车型，客户围绕整车进行了详细咨询了解，还登上了驾驶室启动车辆试乘试驾，感受车辆的操控性能。

品质过硬的产品、放心的售后、试乘试驾亲身体验，再加上推出的现场购车钜惠政策，活动现场收到批量意向订单。 商车

“水果自由”之路 福田奥铃绿通“行”

■ 本报记者 王宣

“听说最近水果又涨价了?不仅车厘子不自由,连普通水果也吃不起了!”

“可以试试电商平台,我端午节买的烟台大樱桃,不仅价格比超市便宜,还十分新鲜。”

“我去网上看看。”

以上对话,来自北京某媒体办公室向往水果自由的女生之间。

不难发现,近些年来随着冷链物流渠道建设的不断加快,曾经“一骑红尘妃子笑,无人知是荔枝来”的奢侈享受,不再只是少数人的特权,而是如今国人的生活日常。

将新鲜的水果蔬菜运向普通人的餐桌,背后默默付出的就是驰骋在高速公路上的绿通人。

在网购狂欢节之后,直面物流运输中工况最为严格的绿通运输,将目光聚焦于绿通人。6月19日,主题为“新鲜必达绿通明星”的福田奥铃“高效绿通一体化解决方案”上市发布暨福田奥铃第800000辆下线交付在山东潍坊举行。与此同时,“福田奥铃 & 福康杯”2019中国轻卡实况挑战大师赛山东分站赛也同期举行。

直面难点 发布解决

据商用汽车新闻传媒记者了解,公路运输已经占到全国总物流运输量的75%,是名副其实的物流运输主体。细分领域中,绿通运输因其运输货物对时效性、保鲜性的严苛考验,历来被称为公路运输中的“深坑”。

这种情况下,谁能更好地服务于绿通用户,保证绿通车辆的“鲜”、“赚”、“享”?

在山东潍坊、全国最大的蔬菜集散中心寿光,福田奥铃带来了“高效绿通一体化解决方案”,可谓适时适地。

5月,自相关媒体曝光轻卡行业“大吨小标”问题后,业内对合规轻卡的关注



现场展车

达到了前从未有的高度。而福田奥铃作为一直坚持合规轻卡的践行者,在这个问题上最有发言权。

据福田奥铃市场与商品规划部产品规划总监王竹青介绍,2013年时,我国市场上不合规蓝牌只占到17%,而这个数据在2018年上涨到了34%。但今后随着国家的深入治理,不合规产品势必难以生存,合规化的产品将成为市场主流。

为此,福田奥铃特地为用户准备了203款黄牌车辆+针对十余种场景的蓝牌车辆,任君挑选。

至于绿通用车,福田奥铃则针对绿通运输当中路卡多、收费多,保鲜难、时效性低、运距不固定等固有难题,特别推出了平原版、寒区版、“满天飞”以及南方版4种型号。

适用于山东地区的平原版,发动机有ISF3.8、CY4SK、YC4S、D40、D45可选,马力段覆盖170~220马力,且有多种货箱尺寸可供选择。

另外,值得一提的是,“满天飞”这款型号的名称,来源于实地走访时用户对奥铃的评价,此次厂家便以此命名,适合于运输线路不固定、全国各地运输的绿通人。

致敬绿通人 服务再升级

“大吨小标”事件后,因载重量的需求,越来越多的用户想要将现有的蓝牌车置换成更大载重量的黄牌车。但在查看自己手中的C本驾驶证后,不得已放弃这个念头。

对此,急用户之所急的福田奥铃自是看在眼里。在了解到市场中驾驶证的升级需求后,福田奥铃联合地方驾校,特为驾驶员开通了“增驾B照绿色通道”,并在现场与潍坊联运驾校以及临沂华瑞鲁华驾校进行签约仪式,为用户支付增驾B照的学费。

现场,一名新购入福田奥铃的用户告诉记者,“大概5000元的学费,对于增驾B照的驾驶员来说并不是一笔很小的费用,但却是刚需。福田奥铃的做法,是真正地在观察市场,关怀我们每一位驾驶员的需求。”

在解决了运输车辆以及驾驶员的从业资质之后,福田奥铃的高效绿通一体化解决方案来到了售后环节。

绿通运输难,难在时效性强,更难在若是车辆出现故障,生鲜产品不能及时运输所导致的货物浪费以及巨

额赔付问题。服务及时与否,对于用户至关重要。

福田奥铃营销公司客户关系部高级经理陈永辉在讲述“救援服务3小时达”政策时提到:6月17日22时55分,四川发生地震。自那时起,陈永辉的手机一直在不断收到消息,福田奥铃的高层领导向陈永辉询问地震中心位置,关心福田奥铃的员工、经销商、用户有没有损失。

“从凌晨1点到5点,我的手机就没有停过。早上我得到消息,地震附近的服务站人员、经销商告诉我,他们已经准备好救援人员、物资准备进入救灾,但由于目前民间救灾组织尚不允许进入现场,他们正时刻准备着。”

陈永辉表示,这就是福田奥铃敢于承诺“救援服务3小时达”的信心所在。福田奥铃拥有高效专业的工作人员、经销商,他们的服务,在为用户时刻准备着。

80万辆沉淀 倾听用户声音

整场发布会,见证了福田奥铃深耕于用户之间为客户所做的努力,也见证了用户对福田奥铃的“粉丝”之心。

活动现场,在众人的见证下,福田奥铃第800000

辆下线剪彩仪式正式举行,并在现场进行了车辆交付仪式。

800000辆的数字背后,是用户对奥铃的深深支持。

2019中国轻卡实况挑战大师赛山东分站赛B01号选手刘国栋告诉记者,他隶属于潍坊远大冷运物流公司,日常工作就是向全国运送各类生鲜蔬菜,驾驶的车辆并不固定。其中,福田奥铃是他最为满意的运输车辆,驾驶操作轻便,为他营造了良好驾驶环境。“福田奥铃配备康明斯发动机,是我们做冷链运输最棒的黄金组合,动力性强且质量可靠。同样做绿通,福田奥铃却让我感觉绿通不难,就像是普通的运输。”

A17选手武聪鑫则表示,福田奥铃带给他的是一份新的职业,并在这份职业中让他继续充电学习。

处于而立之年的武聪鑫,在2018年正式成为一名个体运输绿通人。因为之前是出租车司机,多在市区内行车且并不注重油耗,从客运转变到货运的过程中,武聪鑫遇到的最大难题就是油耗。“同朋友一起买的福田奥铃,就看上了奥铃的好口碑,但我的油耗却一直比别人高。我这次来参加比赛就是来学习的,想知道怎样降低油耗。”武聪鑫告诉记者,他的原意是想通过多和参赛选手交流来学习降低油耗的知识,但在比赛前的选手训练营中,他的问题得到了完美解决。训练营中,福田奥铃请到了业内资深“老司机”,就操作、节油、安全等多方面向选手们进行了系统培训,这让武聪鑫受益匪浅。

“我现在意识到了自己有许多不良的驾驶习惯,之后慢慢改正,相信油耗终会下降的。”武聪鑫告诉记者,他很幸运能来参加这次比赛,福田奥铃于他意义重大。

选福田奥铃,绿通行,绿通“行”!