

# 商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年5月6日~2019年5月19日 □ 2019年第15、16期 □ 总第619、620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

## 严鉴铂: 液力缓速器再造一个法士特

■ 本报记者 刘一乐

“今年的目标是产销100万台。”4月17日,陕西法士特传动集团公司党委书记、董事长严鉴铂在2019上海车展期间,接受了《商用汽车新闻》等媒体的专访。他表示,刚刚过去的3月份,法士特单月产销变速器首次突破10万台大关,再创单月产销新纪录。“预计1~4月份,产销量将达到40万台。”

### 以用户诉求 为新产品出发点

努力很重要,但一定是选择正确的赛道。

随着商用车用户对于变速器产品质量和性能要求更高,对于智能化产品需求越来越明显以及更加关注车辆的安全性能,法士特敏锐捕捉到了这些变化,并提前预判。此次上海车展,法士特就展示了其站在趋势前沿的系列新品,俨然准备充分。包括智能化产品、新能源产品、S系列变速器(新一代机械变速器)、液力缓速器、高端轻型变速器、离合器和壳牌专用润滑油等七大类产品,引起业界广泛关注。

这些产品里都深藏着法士特对客户核心诉求的思考。

据严鉴铂介绍,在产品质量、性能方面:基于国六阶段主机厂要求的提升,法士特推出了新一代S系列变速器;积极引进高质量的国际供应商,提升零部件质量;开展大量校企合作项目,针对



严鉴铂

NVH、应用匹配、基础研究等用户关切的方面,积极储备技术。

满足智能化产品需求方面:法士特围绕自主知识产权的新一代集成化AMT技术平台,建立相关人才队伍;搭建了自主知识产权的AT技术平台,开发了全系列AT产品;自主研发了具有法士特特色的新能源系列产品,如2E、4E、6E系列。

安全性能方面:法士特致力打造用户信赖的制动系统,建立了完备的缓速器产品线,率先打破了国外垄断。目前,产品已与国内30多家主机厂的多款车型实现批量匹配,市场份额占有率已经超过了50%。

虽然新常态下的竞争环境异常严峻,但有备而

来的法士特无惧挑战。严鉴铂表示,“罗马不是一天建成的。法士特产品是经过几十年时间打造出来的,以用户为导向,经受过市场的各种严格考验,可以为用户创造更大的价值。”

### 液力缓速器 填补国内技术空白

以往“中国制造”阶段,我们前面有可以学习和借鉴的榜样,现在进入“中国创造”阶段,更多的时候需要自己去探路。

液力缓速器,就是法士特自主创新、从市场中闯出一条新路的典型产品。

“多年的潜心钻研,实现了液力缓速器从无到有、从小到大的发展,这是法士特全体研发人员共同努力的结果,它是法士特值得骄傲的一个产品平台。”严

鉴铂说道,众所周知,原来液力缓速器产品长期被国外品牌垄断,法士特是我国第一家生产液力缓速器产品的企业,并且拥有独立的产品自主知识产权,不仅填补了国内技术的空白,还迅速将用户的使用成本降了下来。

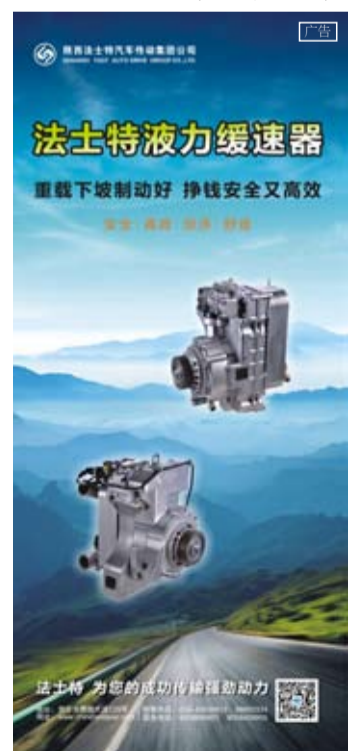
据介绍,法士特液力缓速器制动扭矩范围,从1500N·m~4000N·m,包含并联、串联安装方式,目前在牵引车、自卸车上搭载并联产品居多。而且法士特液力缓速器体积小、重量轻、安装和拆卸方便,制动扭矩大、制动效果好。

严鉴铂告诉记者,“法士特液力缓速器去年实现销售近两万台,今明两年销量预计会有更大增长。随着更大目标实现,我们可以说就再造了一个法士特。”

严鉴铂之所以这么说,是有底气的,也有缘由的。

交通运输道路安全是重中之重,怎么强调都不为过。随着民众对液力缓速器认识的深入,液力缓速器市场潜力巨大,产品生命力旺盛。以“十大危险路段”之一的215国道甘肃阿克塞县境内当金山路段为例,这里每年都有几十辆重卡因刹车失灵导致车毁人亡的惨剧发生。而当地一个车队自从为所拥有的100辆重卡配装上法士特液力缓速器以后,制动效率提升50%,成本节约30%,事故率直接降为0。“这就说明,液力缓速器安全制动的效果是非常显著的。”严鉴铂说,“云贵川渝的丘陵地带,道路回转半径小,中型车上加装液力缓速器的效果

(下转2版)



# 安凯无人驾驶客车 首次驶入日本

## ■ 商用车

近日,一段无人驾驶客车在日本中部国际机场试运行的视频首次公开,引发强烈反响。据了解,这辆无人驾驶客车是来自中国的客车品牌——安凯客车,这也是中国无人驾驶客车首次进入日本,对于中国客车制造业乃至整个汽车工业而言,都具有重要意义。

### 安凯无人驾驶巴士 在日本圆满试运行

近年来,由于旅客不断增加、机场工作人员人手不足等问题,日本国土交通省航空局(JCAB)决定运用人工智能、自动化、大数据、云计算等尖端技术进行“航空革新”。相对于平常复杂的交通路况,在线路较为简单、行人较少的机场里使用智能驾驶巴士,更为方便、安全。

据了解,此次试运行从中部国际机场的国际巴士休息室至停车场,往返约2公里,以最高25km/h的速度

■ (上接1版)

同样很好。”

据介绍,法士特液力缓速器专门经过高原、高寒、高温以及长距离大坡度路段等严苛的自然条件、工况和路况的考验,其质量轻、结构紧凑、操作简单、制动平稳、无冲击。整车舒适性高,恒速下坡功能特性,可让广大卡友告别不断踩刹车的重复性动作,不仅有效提高了行车安全性,同时大大降低了驾驶员的劳动强度。

目前,法士特液力缓速器一期20万台能力建设,预计今年9月份即可形成,二期也即将开工。到时将形成40万台生产能力,全面满足各市场、不同用户的需求。

### 文化是法士特企业 软实力

不难发现,本届上海

运行,道路全程不进行任何基础设施改良。

无人驾驶客车搭载了激光雷达、毫米波雷达、摄像头、GPS天线等众多高科技设备用于感知周围环境,其所拥有的人工智能、自动控制、视觉计算等“超能力”,可针对道路情况和突发状况实时作出反应。



▼  
安凯无人驾驶客车在日本中部国际机场试运行

在整个测试运行过程中,安凯无人驾驶客车不仅能够平稳运行,而且能够自动识别十字路口、红绿灯等交通环境,顺利完成加减速和转向等操作。整个运行过

程中,无人驾驶客车表现出了对周围环境极强的感知能力,尤其是在行驶中遇到前方有车辆交汇通过时,无人驾驶客车能够自动减速进行避让,待车辆经过后才再次启动前行。同样,当有行人或其他障碍物出现时,它也能采取应急措施,自行避让。



▼  
无人驾驶巴士能够有效提高机场接驳车辆的使用效率

不仅如此,从此次测试中还可以看到,车辆的整条运行轨迹以及运行中的路面状况,都可以在车内的显示器中看到。也就是说,无人驾驶客车通过远程监控系

统,实现了对车辆驾驶情况的实时掌握,进一步提升了车辆在实际运行中的安全性,为其未来完全“脱离驾驶员”奠定了基础。

尽管测试路程并不算长,但可以看出,智能驾驶巴士能够有效提高机场接驳车辆的使用效率。随着它们正式投入运营,还能通过更高效、更智能、更便捷的“智慧机场”服务来提升旅客体验,并降低机场的运营成本。

### 智能驾驶 向商业化运营迈进

事实上,我国早已开始了对智能驾驶、无人驾驶客车的研发和探索。早在2017年,安凯无人驾驶公交车就投入深圳试运行,成为中国首辆在公共道路试运行的新能源智能驾驶公交车。

如今,无人驾驶客车还在持续进行升级进化,通过对其软件、硬件的同时提升,使其持续扫描测距达到100米,精度达到2厘米,整车的智能、

便捷和安全性得到了全面提升。

如今,安凯无人驾驶客车进入日本,也正是源于其技术水平和品牌影响力的持续提升。众所周知,日本是汽车工业大国,更是对汽车的技术水平还是细节打造,要求都十分严苛。而安凯无人驾驶客车能够率先进入日本,足以说明其技术的领先性和产品的过硬实力。

据了解,此次试运行的目的非常明确,所收集的车辆数据将向自动驾驶车辆商品化和销售方向推进。也就是说,此次安凯无人驾驶客车在日本的试运行,或将直接推动其实现商业化运营。

从打造全球首条无人驾驶智能公交线路到率先将无人驾驶客车驶入日本,安凯客车正在用领先的产品不断影响世界。未来,安凯将继续加强人工智能驾驶技术的研发及应用,以更先进的技术和产品,不断深化中国品牌的世界影响力。

### 结语:

法士特各项经营指标连续16年名列中国齿轮行业第一,重型汽车变速器年产量连续13年稳居世界第一。这不是巧合,也不是幸运,而是法士特自身努力的结果。

对于未来谁也不能精准预测,但是如果准备好了,当机会来临时,就能紧紧地抓住它。

本届上海车展,让行业看到了法士特对于未来的准备,看到了我国自主零部件企业的雄心壮志,看到了中国创造真正不灭的希望。

车展,“自主创新”是法士特全场产品的关键词。这是法士特文化“注重发扬创新精神,抢占发展先机”最直接的体现。

对企业文化,严鉴铂有着深刻的认识和理解,他认为,产品、市场、资金、人才都是硬实力,而企业文化是一种软实力,文化贯穿到法士特每一个环节,这是一种精气神儿。

“法士特文化最核心的还是‘三老三新’的特色文化,即老国企、老三线、老军工和新思想、新理念、新创意的融合。”这是严鉴铂在去年法士特50周年厂庆时提出的。法士特的过去

是老军工、老国企、老三线,但同时随着新鲜血液不断地注入法士特,也诞生了新思想、新理念、新创意。“每个阶段三新和三老都在碰撞,每一次都有新的火花,这种火花给法士特带来了耀眼的光芒。”

严鉴铂将2018年和2019年定义为“法士特的创新驱动年”,主要瞄准“双对标”,简单来说就是:全员全面学习对标国际一流,实物质量对标国际化产品。

如此定义的初衷,在于承认差距,通过学习,补足短板。“通过对标,提升产品质量,在创新中寻突破、找动力,在创新

中求发展、强实力。其实,这就是企业文化,通过一代又一代法士特人不断传承下去。”引导全员危机长存,增强创造机会、把握机会的能力。

从技术创新到机制创新,从管理创新到文化创新,法士特在前行的路上摸索了一条独特的发展之路,而这背后,就是企业文化的强大凝聚力。在跨越式创新发展中,法士特形成了主题年文化、创新文化、效能文化、学习文化和感恩文化等一系列文化品牌,助力法士特奏出我国自主品牌零部件企业的最强音。

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》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

□总编辑:董锐  
□记者:王宣 刘一乐  
□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

□出版日期:每周一



# 5G微循环网约公交来了

——厦门金旅开启共享经济新交通模式

## ■ 商车

5G微循环网约公交来了！这个共享经济新交通模式，将改变人们的生活。

5月5日，第二届数字中国建设峰会在福州市拉开序幕。在盛会举办前夕，峰会连线厦门进行了5G微循环网约公交的直播演示。现场直播的车辆，是厦门金旅“星辰”纯电动微循环公交。

### 虚拟站点 精准接送

前一天下午两点半，市民余先生和几个市民在软件园三期，通过厦门掌上行的APP进行实时预约，很快，金旅微循环公交便停靠一旁，他们依次上车并扫码确认。车辆行驶大约2公里后到达目的地。“又方便、又快捷”，走下车的余先生连连点赞。

5G微循环网约公交，由厦门公交、中国移动、清华大学和厦门信息集团联合打造，借助5G通信技术，将“公共出行”与“定制服务”结合，开启出行新方式。

“它颠覆了传统定线公交的概念”，公交集团业务一部的陈景元告诉记者，5G微循环网约公交的站点不是实体站点，而是虚拟的，通过大数据精准定位到乘客的位置，从而引导微循环车辆实现接送区域的精准投放。同时根据算法规划最优的路线，从而更好地服务乘客。

中国移动厦门分公司网络部工程师沈传征表示，5G具有大带宽、大连接、低时延的特点。此次微循环网约公交主要是运用了边缘计算的技术，相当于把网络的控制下沉到接入端，“原来公交的调度系统是集中化，下沉后，调度系统可以容纳的数据量更多，支持的连接数更多，同时响应更快。”

### “最后一公里”无缝连接

一直以来，高峰期“打车难，打车贵”与公交车“过



金旅5G微循环网约公交在厦门软件园三期进行直播演示

度拥挤、站点往返步行距离长”，是市民从私家车向公共交通出行迁移的阻碍屏障。

记者在现场看到，金旅微循环公交一人一座、车厢内整洁舒适，车身大约6米长，车端搭载智能化设备，穿行轻巧、速度快捷，集舒适、智能、节能、环保于一体，可以较好地填补大型公交的空隙，完成“最后一公里”的无缝连接。

5G微循环网约公交，后续将以“厦门约巴”为品牌，在软件园二期等试点区域，面向社会大众开放约车服务，开启厦门市民智慧共享出行的新时代篇章。记者在预约平台上看到，有别于现有“定时定线”运营模式，5G微循环网约公交有三种模式供乘客选择，实时约巴、通勤约巴和团体约巴，可进一步满足乘客多层次和差异化的出行需求。

### 探索5G共享经济新交通模式

5G微循环网约公交，充分体现创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念。

创新：个性定制，按需预约；

协调：5G通讯，智能网联；

绿色：环保先锋，低碳出行；

开放：共享平台，人车互联；

共享：一起拼巴，经济便捷。

记者从厦门金旅了解到，接下来，公司打造的5G无人驾驶微循环车将推向市场。

无人驾驶汽车在行驶过程中需要不断将信息交换到车载电脑，使电脑作出相应的指令，这期间需要大量的数据传输。有了5G网络的加持，路网协同，车辆的智能性大大增强。从时延的角度来看，一个指令从发出到反馈，4G需要几百毫秒，5G只需20毫秒，优势明显。

厦门金旅在无人驾驶领域先行先试，硕果累累。自

2014年初开始，金旅便成立专门的技术团队，开展“自动驾驶”技术的研究工作，如今已发展成为国内在“自动驾驶”领域为数不多的具有“自动驾驶”量产方案及完整“自动驾驶”新技术研发团队的整车企业。

2017~2018年，金旅无人驾驶客车在开放道路上完成超过200天的道路测试，实际运行里程超过5万公里，在环境感知技术、多传感信息融合技术和智能决策技术等方面实现了重大突破，基本达到了常态化运营能力。

目前，金旅第二代无人驾驶客车“星辰”在封闭园区内或固定道路条件下，可全面实现SAE L4级别自动驾驶，具备实时规划线路、感知避让超车、自动泊车等功能，并且先后获得了国家三部委核发的首张无人驾驶客车路测牌照、福建平潭无人驾驶汽车测试牌照和2018世界人工智能无人驾驶挑战赛应用奖。2019年3月7日，金旅“星辰”无人驾驶客车在以色列成功举行了一次无人驾驶测试，这是中国无人驾驶客车走出国门的首次道路测试，引起巨大反响。



市民通过手机进行实时预约，上车后进行扫码确认



# 金龙阿波龙自动驾驶运营 助阵第二届数字中国建设峰会

■ 商用车

5月6日,第二届数字中国建设峰会在福州海峡国际会展中心开幕。本届峰会“以信息化培育新动能,用新动能推动新发展,以新发展创造新辉煌”为主题,继续深入推进网络强国、数字中国和智慧社会建设。

在首届数字中国建设峰会三大平台功能定位的基础上,第二届数字中国建设峰会增加了“汇聚全球力量,助推数字中国建设的合作平台”定位,初步走向国际化。本届峰会共吸引了来自31个省(市)、自治区和港澳台地区以及英、法、美、丹麦、以色列等5个国家的约500个单位和企业参展。

同期举行的第二届数字中国建设成果展览会,集中展示数字中国发展最新成果,各企业纷纷亮出各自最新最前沿的科技成果,“黑科技”更为酷炫,并且较首届峰会突出展示人工智能、卫星应用产业、工业互联网、产学研融合、增加了数字文化、数字生态、智慧城市板块。

作为福建省创新驱动成果的代表,金龙阿波龙再次亮相峰会,在首届峰会基础上面向公众开展内容更为丰富的试乘体验。同时,作为中国自动驾驶汽车商业化运营的标杆,在本届峰会的数字应用实景体验点——飞凤山智能公园,金龙阿波龙以实际运营模式,展示了中国目前自动驾驶商业化运营的领先成果以及数字应用驱动产业升级的现实样本。

## 展示 + 试乘 再展飒爽明星英姿

金龙阿波龙是全球首款量产L4级自动驾驶车辆,也是目前中国L4级自动驾驶车辆的先锋之作。自2018年7月实现百辆下线以来,在首届“一带一路”能源部长会议、2019博鳌亚洲论坛



阿波龙试乘体验

等重大活动期间开展示范运营,并已在北京海淀公园、北京首钢园区、河北雄安新区、福建厦门软件园三期、福建平潭综合试验区、武汉开发区和惠州潼湖碧桂园科技小镇等全国21个地区开展商业化运营。领先的自动驾驶实力得到充分验证,开创了自动驾驶服务交通的新时代。

本届峰会上,金龙阿波龙在场馆内展示并再次面向大众开放试乘,以成熟、先进的自动驾驶体验,让大众对自动驾驶有更深刻的认知和体会。试乘活动现场,“金龙阿波龙”完全模拟封闭场景设置,环形道全长600米,设有自动接驳的上下车点,包括弯道、直道、减速带等。试乘现场,在无任何人工干预的情况下,“金龙阿波龙”完美实现包括启动、避障、转弯、减速、刹车在内的自动驾驶动作。

金龙阿波龙试乘活动,再次吸引了各界人士的热切关注和参与,试乘盛况空前,成为本届峰会一大焦点。大批观众慕名而来,仅峰会开幕当天下午,就有近300名体验者登上金龙阿波龙,感受这一智能交通方式。峰会

期间预约试乘观众已达上千人,活动现场热闹非凡。

## 景区 + 自动驾驶 展示数字应用领先成果

飞凤山智能公园是本届峰会数字应用场景,是全新的以高科技打造的智能化特色公园,金龙阿波龙是其智能化特色当之无愧的主角。

5月的飞凤山智能公园,青山环绕、碧波荡漾、鸟语花香,格外美丽。公园广场连接环湖跑道,环山跑道穿林越谷,在这里游玩,运动、

休闲各尽所宜。与众不同的是,此公园开创性地引入智能高科技设备,融合云管理平台、网联科技和AI人工智能,实现园区全能力智能化服务。如AR太极大师、AI体测、智能导览以及金龙阿波龙环园区自动接驳等,游客和市民能够体验到智能科技所带来的不一样的感受和魅力。

飞凤山智能公园作为福建首个智能化公园,也是本届数字中国建设峰会数字化建设成果的实景展示。

开幕式当天下午,出席峰会的领导和嘉宾莅临园区参观,高度肯定飞凤山智能公园以智能化创新驱动的成果和价值。金龙阿波龙智能、平稳、舒适的乘坐体验,更受到了领导和嘉宾的一致赞誉,有关嘉宾表示,“景区等特定场景开展自动驾驶商业化运营,不仅是实现自动驾驶运营的商业前景,更重要的是以此驱动升级转型,从飞凤山智能公园来看,景区未来有很大的想像空间。”

从首届峰会首次面向公众开展试乘,开创中国L4级自动驾驶车辆先河到实现百辆量产下线、重大活动示范运营和遍及全国的实际商业化运营再到第二届峰会的实地运营示范,一年来,金龙客车联合合作伙伴,不懈努力推进自动驾驶车辆产业向前发展,实现中国自动驾驶车辆商业化运营的“破茧成蝶”。

随着人工智能行业的发展和技术的进步,自动驾驶必将迎来更为广阔的应用前景。创新不止步,金龙客车将联合各方持续发力自动驾驶,加速朝着更多自动驾驶商业化场景迈进。



阿波龙在展馆内受到广泛关注



# 上汽大通MAXUS：二季度销量开门红

## ■ 商用车

在整体车市持续低迷的情况下，上汽大通 MAXUS 延续今年第一季度的强劲增长态势，4 月销量再创新高，实现销售 10247 辆，同比劲增近 50%，其中，国内销售同比增长 43.85%，海外同比增长幅度高达 77.53%，以持续火热的答卷，为二季度销量实现“开门红”。

在消费者需求多样化、个性化的发展趋势下，上汽大通 MAXUS 积极扩充产品阵营。在刚刚过去的上海车展，上汽大通 MAXUS 推出兼顾高端商务和品质生活的全新旗舰 MPV G20 以及立足全球资源、面向国际市场的全领域智能宽体轻客 V90，并带来全民定制·自由越享 SUV D60、搭载了“上汽 π”发动机的国际基准划时代皮卡 T70 等车型，丰富消费者选择的同时，也为销量增长注入新的强劲动力。从第一款宽体轻客 V80 下线到形成覆盖 SUV、MPV、皮卡、房车、新能源车的完整产品矩阵再到如今产品线越来越丰富，产品也更加多元化。上汽大通 MAXUS 旗下 G50、D90、V80、T60 等多款车型均表现出色，其业内首创的 C2B 大规模个性化智能定制模式，也已成为销量持续增长的助推器。

全能家旅 MPV G50 从去年广州车展首发款上市，进入 2019 年以来，随着产能爬坡，销量稳步增长。从 1 月的 1720 辆、2 月的 1936 辆到 3 月的 2725 辆再到 4 月的 2759 辆，上汽大通 MAXUS G50 销量实现了 1~4 月的稳步 4 连涨，展现出良好的市场号召力。大大的互联网 MPV G10 PLUS，也在海外市场崭露锋芒，获得超过 255% 的同比增长。伴随全新旗舰 MPV G20 的到来，上汽大通 MAXUS 进一步丰富 MPV 产品矩阵，也预示其进军新的细分市场



全民定制全路况 SUV D90

场，为消费者带来更加多元的高品质用车体验。

在 SUV 市场，全民定制全路况 SUV D90，今年 4 月，国内外销量同比增长 33.33%，同时，产品力在海外市场也得到了消费者的一致好评。另外值得一提的是，

D90 的销量中超过 60% 是来自定制的订单。继 D90 之后，上汽大通 MAXUS 又为用户带来了全民定制·自由越享 SUV D60，提供解锁梦想之车的全新选项。

随着“皮卡文化”的逐渐复苏和流行，上汽大

通 MAXUS 从皮卡新秀迅速成长为行业引领者。今年 4 月，划时代皮卡 T60 凭借全方位的性能优势，同比上涨 68.25%，国内同比增长更高达 95.47%。而作为上汽大通 MAXUS 在海外市场的销量担当，T60 已成为智利销

量排名第一的中国皮卡，也是我国目前对发达国家出口量最大的皮卡。此外，为满足全球皮卡爱好者们对皮卡的更高要求，上汽大通 MAXUS 又带来了全球国际基准划时代皮卡 T70，以“硬核”实力为更优质的皮卡生活强势赋能。

在轻客市场，自 2011 年 10 月发布首款宽体轻客 V80 以来，上汽大通 MAXUS 始终是该细分市场中强有力的领航者。4 月，V80 不仅在国内保持销量稳步增长，更以 72.2% 的同比增长率走红海外，展现出上汽大通 MAXUS 所代表的“中国智造”的卓越实力。在澳新、欧洲等发达国家市场，上汽大通 MAXUS V80 备受青睐，不仅是首个获得欧盟政府采购的中国汽车品牌，更斩获了中国宽体轻客品牌有史以来在英国获得的最大订单。

## 行业动态



### 中国安全产业协会交通运输安全装备分会成立

本报讯 4 月 25 日，中国安全产业协会交通运输安全装备分会成立大会暨交通运输安全技术研讨会在北京理工大学国际教育交流中心举行。中国安全产业协会领导及全体会员代表近百人齐聚一堂，共同见证这一历史性时刻。

会议伊始，中国安全产业协会常务副理事长兼秘书长陈瑛，代表协会宣读了《关于成立中国安全产业协会交通运输安全装备分会批文》；通过大会选举，雷科防务当选为交通运输安全装备分会理事长单位，雷科防务总经理刘峰当选为分会会长。

刘峰表示，交通运输安全关系到国计民生，作为有责任心的企业应该主动承担社会责任，加快交通运输行业关键技术和关键设备的研发，促进交通运输行业的健

康稳定发展。在短短两个月筹备期内，已有 58 家普通会员单位、19 家理事单位、6 家常务理事单位、1 家副理事长单位、1 家理事长单位成为协会会员。在这次的推演过程中，雷科防务非常荣幸当选为理事长单位，我本人也非常有幸作为交通运输安全装备分会会长为大家服务，希望在后期的工作中重点推进以下三点工作——

第一，交通运输安全装备分会立足于交通运输安全行业及其产业链企业，为交通运输安全行业及产业链相关政策的制定提供建议和参考，促进交通运输安全行业及其产业链在产、学、研、用等方面的融合发展，推进交通运输安全行业的发展及相关技术的提升，实现交通运输安全行业产业链良性发展，对于保证交通安全发展

具有重要意义。

第二，在推动交通运输的高质量发展的过程中，智能网联是非常核心关键的一项，现在雷科防务正在与行业上下游企业共同布局智能网联的技术链和产业链体系，加速突破中国智能网联汽车核心技术，提供更安全、更节能、更环保、更便捷的出行方式和综合解决方案。

第三，协会将在政策研究、标准制定、产品推广、市场开拓、投资服务、信息交流等方面，为政府和企业提供高效、优质、满意的市场化中介服务，努力打造充分发挥市场决定性作用的新型协会。从去年开始推动的 AEB 团标的制定和完善直到现在，行标将在近期发布。

中国安全产业协会理事长肖健康在会上发表讲话，他指出，交通运输道路安全

是重中之重，协会的主要任务是发挥好企业与政府间的桥梁、纽带作用，统筹协调全国安全产业各方力量，共同推进我国安全产业发展。

随着交通运输安全装备分会的成立以及工作深入，将推动中国交通运输产业朝着标准化方向发展，通过不断挖掘深层用户需求，加快关键技术和关键设备的研发，测试验证体系建立、示范运营及产业培育等方面，起着重要的带头和协调作用。

雷科防务作为行业的龙头企业，希望竭尽所能加大产品开发和创新能力，为产业发展提供重要的技术支撑。更要在可用性、易用性、适用性层面给予消费者明晰的参考，让消费者获得清晰的认知和客观的指导意义，共同推动中国交通运输产业蓬勃发展。

商用车



# 吉利远程M100甲醇重卡来了

■ 本报记者 王宣

在漫威电影宇宙中,美国队长与宿敌红骷髅战斗中沉入大海并被冰封近70年,直到被神盾局发现,解冻后成为复仇者联盟的主力。

在内燃机刚刚发明时,甲醇是动力燃料的一种,继而逐渐被石油所替代,如被冰封的美国队长一般,陷入了长久沉寂。如今,吉利商用车相当于神盾局的角色,选择它、研究它,将其推至人前。

4月26日,吉利商用车旗下远程汽车在吉利四川南充基地宣布,全球首款M100甲醇重卡牵引车正式下线并开启销售。

## 潜心数年 静待“美国队长”

美国队长的责任感、大局观,令人敬佩,他也因此成为“复仇者联盟”的队长。而吉利远程M100甲醇重卡在今日备受国人的关注,除去产品本身的开创性之外,还源于吉利商用车身为有社会责任感的民族企业对我国能源安全的深切关注。

分析我国的能源情况,“富煤、贫油、少气”是基本特点,且石油对外依存度已高达71%,远超过国际能源安全线。因此,发展多种能源、将资源综合利用,成为缓解能源安全压力的必要举措。

而甲醇来源广泛,煤炭、天然气甚至二氧化碳都可制取甲醇,符合我国能源禀赋,是极有价值的能源备选项。

在2000年国家颁布的《汽车产业发展政策》中明确指出,国家支持鼓励汽车生产企业生产醇燃料等新兴燃料汽车。

为响应国家号召,2004年,吉利宣布研发甲醇汽车,至今已历经15年。15年的漫长研发期,吉利商用车相继攻克了耐醇腐蚀性、低温冷启动、甲醇溶胀性、甲醇供油及燃烧关键技术,并持



吉利远程M100甲醇重卡

续改进提升。

2012年,甲醇汽车在全国4省1市开始试点,吉利相继进入试点地区,在出租车领域投放甲醇车辆,积累了丰富的实际运营数据。

甲醇能源本属于超级清洁的能源,并且从使用成本来看,其花费也远低于柴油。这些固有的优点,让甲醇作为动力燃料的未来充满光明。

今年3月,八部委联合发布《关于在部分地区开展甲醇汽车应用的指导意见》,甲醇汽车推广政策正式落地。4月26日,吉利远程M100甲醇重卡正式下线开售。

吉利的“美国队长”,来了!

## 归来的“美国队长” 更强大

冰封了近70年的美国队长在成为“复仇者联盟”领袖后,比独自一人时更加强大。

此次吉利远程M100甲醇重卡搭载的豪华配置,将高端、大气、上档次与低调、奢华、有内涵完美结合,发挥了甲醇燃料重卡的强大优势。

吉利远程M100甲醇重卡,以潍柴重型发动机为基

础机,搭载吉利自主甲醇动力技术,发动机B10寿命超过100万公里,在关键总成(如变速器、驱动桥等)部件上与国内主流重卡厂家配套资源相同,最大程度保证了整车可靠性。

动力表现上,吉利远程M100甲醇重卡采用12.54L大排量发动机,最大功率达到460ps,最大爬坡度达到30%,与传统柴油车不相上下。此外,集进气增压中冷、理论空燃比闭环控制、冷却EGR系统、三元催化器等多项先进技术于一体,造就了其高性能、低油耗、高可

靠性、低排放的卓越性能。

安全方面,吉利远程M100甲醇重卡采用框架式结构白车身,满足ECE R29-03版欧洲碰撞法规要求。同时,车身两侧后视镜下方的摄像头,解决了庞大车身的盲区问题,更好地保护了驾驶员及行人的安全。

## “美国队长” 仍需集体作战

在“复仇者联盟”中,众人向着一个目标共同努力。

同样,在吉利远程M100甲醇重卡的魅力下,吉利商用车得到了众多支持。

目前,吉利远程M100甲醇重卡获得了多个省市、自治区新能源企业、煤化工企业、甲醇生产企业的关注及合作项目,并达成了多个战略合作共识。

众多汽车经销商、甲醇经销商、物流企业等,也向吉利商用车提出了代理合作和加盟意向。

服务站企业、配件经销企业,同样给予吉利商用车积极支持。

值得一提的是,在工况验证过程中,吉利远程M100甲醇重卡获得了煤炭运输、水泥运输、砂石料运输、区域物流等多个行业客户的肯定和赞许。

以上种种,为甲醇重卡的推广奠定了坚实的基础。

此外,浙江吉利新能源商用车集团总裁周建群在会上还提到,作为国内首家进行甲醇车自主研发的企业,吉利商用车将把甲醇动力的推广作为重要使命。未来,会在轻卡、客车等更多商用车型上普及甲醇发动机。

在吉利远程M100甲醇重卡下线仪式上,吉利商用车重卡销售总监郭树昌提到,“多年以前,李书福董事长告诉我们,甲醇是大自然馈赠给我们的琼浆玉液,我们要好好开发利用它。”

而如今,吉利商用车已经迈出了坚实的一步。

## 企业直通车

### 潍柴公布“燃料电池发动机及商用车产业化技术与应用”项目进展

本报讯 近日,国家重点研发计划“新能源汽车”重点专项“燃料电池发动机及商用车产业化技术与应用”项目2019年度推进会在潍坊召开。

截至2019年3月,该项目已开发了2款燃料电池车型,获得4个整车产品公告,生产了110辆整车,其中30辆已在潍坊上线运行,累计运行里程超14万公里。

资料显示,国家燃料电池发动机及商用车产业化技术与应用重大项目,由山东重工集团旗下潍柴动力承接,总投资19.7668亿元,由潍柴动力牵头联合12家企业、高校及科研院所共同参与实施。

2018年,该项目正式启动时,山东重工集团董事长谭旭光曾对外表示,未来3年内,潍柴将依托这一项目突破氢燃料电

池关键技术,实现燃料电池商用车及燃料电池发动机、电堆及膜电极的产业化落地,助力山东新旧动能转换。

会上,项目团队与专家就项目实施情况展开深入的讨论,专家建议项目团队联合国内优势团队,继续加强产品可靠性和耐久性验证以及关键核心技术的突破和应用。

商 车



# 康明斯：以百年专注再启国六新程

■ 本报记者 余春瑜

百年传承，这是许多企业的光荣与梦想。在动力领域，有一家公司在今年就迎来了百年华诞，它就是康明斯，今年恰逢国六排放标准在中国部分城市提前实施（7月1日），百年康明斯在上海车展带来了一份大礼，携旗下发动机合资企业、关键零部件业务、终端用户支持和服务推出“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。

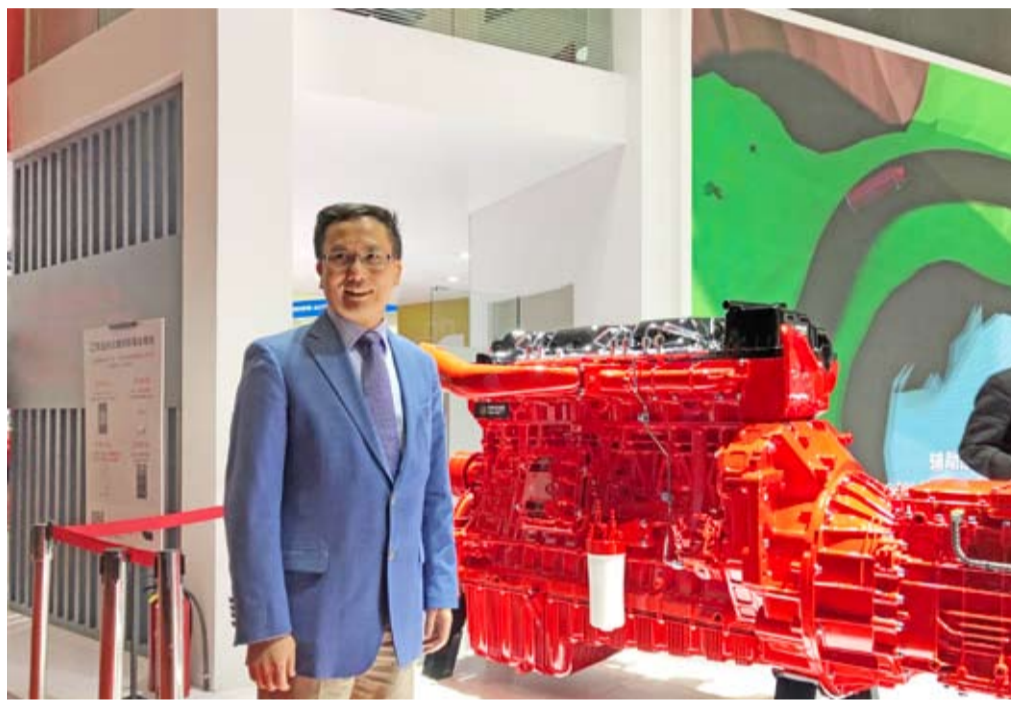
2019年上海车展期间，康明斯副总裁、中国区首席技术官彭立新博士和康明斯东亚分销事业部总经理林静接受了《商用汽车新闻》记者的专访，畅谈百年康明斯在国六产品、技术、服务上的独到之处，它是如何以百年的智慧来建设国六新生态、再启新征程。

## 200万辆设备、10年经验，谁能有？

百年，对于中国的企业来说是让人羡慕的，尤其百年后成为所在领域的巨头，它意味着在经历过“几度风雨几度春秋、风霜雪雨搏激流”后，仍“历尽苦难痴心不改，少年壮志不言愁”，最终，成长为一家令人骄傲和尊敬的企业。

经历多了，自然站得高、看得远，经验也更为丰富。

所以，面对国六，康明斯带来的是一揽子解决方案，涵盖发动机、动力总成、关键零部件、数字化技术、油品以及全生命周期服务方案等。包括6款全新国六发动机、一体化高效动力总成、3款国六排放处理系统、四大系列先进滤清系统、VGT、WG涡轮增压系统、下一代集成式排气控制系统、超高压共轨燃油系统、



彭立新

全新升级电子控制模块、国六专用CK-4系列润滑油以及CVP尊享客户计划等等，涵盖了国六全产业链条。

彭立新博士如此解读康明斯国六动力解决方案的亮点：第一，平台更宽了。比如14L发动机马力段提升至600马力，满足国内客户对更高功率动力的需求；第二，产品进一步优化，比如2.8L发动机采用全新的设计，驾驶舒适性大幅提升；第三，提供一体化高效动力总成，通过发动机和变速器的深度集成，为客户提供更优的运营和驾乘体验；第四，数字化技术的引进，融入到产品的每一个流程。

可以说，面对国六，康明斯不仅准备充分，而且布局上达到前所未有的高度。这源于康明斯丰富的经验，其在2013年就开始投放欧六标准和美国EPA2017标准的发动机。像DPF，在欧洲和北美拥有近10年的市场经验，吃过的亏、趟过的坑，都变成了如今的宝贵财富。

DPF即颗粒物捕集器，这对降低柴油发动机的排放至关重要。如果油品含硫量严重超标，容易导致DPF

失效。“它就像一个垃圾箱，需要定期清理（再生），否则就容易堵死，导致发动机永久损坏。”彭立新打了一个比方，对于这样的新事物，确实需要使用上的经验积累，而经验将会成为康明斯在中国市场独有的优势。

数据显示，康明斯有着全球领先的DPF清灰保养经验和专业知识，可为中国客户提供及时、周到的全面服务。康明斯自2010年投放DPF+SCR产品，截止到2018年，共应用在超200万辆设备上，使用时长超过70亿小时，行程超过2645亿公里。

## 100年创新、专注、包容，启新程！

完善的服务体系对于国六而言也极为重要，由于产品性能和精度的提升、高度集成化以及数字化手段的应用，使得国六阶段的服务要求与国四、国五阶段不可同日而语，对此，康明斯同样进行了前瞻性的布局。

林静介绍道，在全球范围内积累的丰富欧六和EPA2017标准服务经验的基础上，康明斯为中国用户

提前布局国六标准服务。同时，康明斯也在大力推进康明斯客户关怀中心（Customer Care Center，简称CCC）的建设，旨在为国六高性能、高精度的发动机部件提供更方便和专业的售后服务支持。

由于物流的集约化以及专业化程度日趋加强，康明斯特别面向集团客户（即大型物流车队企业）推出了“康明斯CVP尊享客户计划”。该计划旨在为康明斯的重点大客户提供更加专业和客观的全方位定制化支持方案，最终，助力客户达到降本增效和精益运营的目的。

像Uptime高效出勤保障方案，在国六阶段引进到

中国市场，林静表示，意在通过产品、服务无缝衔接，调动线下优质服务资源主动服务，提升客户装备的使用效率。另外，康明斯还将充分利用合资企业的资源，借助OEM厂商的力量并发挥CCC无缝衔接的作用，提供全体系的支持，从而降低客户的维修服务成本。

与此同时，据林静透露，康明斯还将积极创新，以年轻人能接受的方式（比如手机APP、抖音等短平快、趣味性的工具），在国六阶段加强与客户、经销商的沟通，并提供诸如正品查询、智能诊断等服务。

这些，正是康明斯百年征程中“创新、包容、多元化”企业文化的体现。在总结康明斯百年最值得坚守和铭记的地方时，彭立新和林静不约而同提到了康明斯的文化：诚信、助客户成功、多元化、包容、专注以及创新等。

从1919年康明斯的第一台柴油发动机诞生开始，一个世纪以来，康明斯的主营业务从来没有离开过柴油动力解决方案。这期间，一代又一代的康明斯发动机推动着历史车轮不断前行。如今国六新生态动力解决方案的发布，康明斯依然还是那个康明斯，站在百年的起点上，它以创新和积淀再次走上了新征程。



林静



# 从雄安车展 看一汽解放“弯道超车”

■ 本报记者 周静

5月6日,第二届雄安工程机械、建筑机械、工程车辆展览会正式开幕,一汽解放八大车型一亮相,就注定了是现场最耀眼的“车队”。

不仅是展台面积、车辆数量等布展规模上引人注目,而是因为从中展示出了一汽解放在国六阶段布局和切中绿色智能发展趋势的领军气质,更代表一汽解放在自卸、搅拌、专用车细分市场迅速增量的气势。

## 国六先行者

在雄安车展上,一汽解放带来的新J6P 6×4 国六LNG渣土车、JH6 6×4 国六柴油渣土车、新J6P 8×4 国六LNG混凝土搅拌车、J6L 4×2 国六洗扫车等多款国六车型的展示,无疑是一大亮点。

据了解,在国六阶段,一汽解放拥有六大核心自主优势:创新 FCCS 燃烧系统、150万公里长寿命技术、核心机型15万公里长保养技术、自主后处理系统、发动机压缩释放制动技术和智能发动机控制与管理系统,已能与国际产品相媲美。一汽解放国六发动机排量从2~13升满足9个平台机型,技术成熟、产品丰富。整车性能加速时间缩短10%左右,综合油耗降低1%~3%,无论是动力性还是经济性,都将进一步提升。

而且,国六系列车型在雄安格外有意义。

“千年大计,生态先行”,这是雄安新区建设的全新理念。建设一个天蓝、树绿、水清的雄安,势必将加强移动源污染管控。

在国六排放标准正式实施前,为雄安新区带来全新的系列国六车型,这不仅是一汽解放积极响应国家标准要求,不断突破创新技术的标志,也是一汽解放作为国内市场上最有影响力的商用



新J6P及JH6国六渣土车

车品牌,履行“蓝天保卫战”的责任体现。

雄安车展开幕当天,一汽解放总经理助理、一汽解放销售公司总经理王志才出现在现场,也代表着一汽解放对此次展会的高度重视,说明一汽解放积极参与新区发展、投身雄安建设的决心与信心。

## 绿色更智能

响应“山更青、水更绿、天更蓝”的城市绿色环保发展趋势,一汽解放坚持向市场投放更低排放、更低油耗、更加可靠的绿色、高效、智能产品。

新J6P 6×4 国六LNG渣土车,针对渣土市场需求而开发的,具有专业标定、节能低耗、智能可靠等突出特点。

新J6P 8×4 国六LNG混凝土搅拌车采用全新升级的驾驶室,罐体倾角小,整车高度低,配装右转弯音响提示、超速报警,并配装了由视频监控、雷达预警、AEB控制等系统组成的车辆智能防撞系统,可实现盲区监控、车道偏离预警、碰撞预警、智能减速、紧急刹车等功能,安全可靠。

上装部分来自行业内领先的中集凌宇,罐体及特殊

部位均采用特种高强度钢;整车搅拌、进出料采用电控操纵方式;由车辆智能称重、GPS定位、信息云共享等系统组成的智汇称重系统,实时反映车辆运行情况。

除此之外,一汽解放同时还带来了J6L 4×2纯电动餐厨垃圾车、5.9米全铝纯电动厢式物流车两款纯电动车型。

J6L纯电动餐厨垃圾车,功能完善、能耗低、高压更安全,是一辆非常聪明的垃圾车。

长度5.9米的全铝纯电动厢式物流车,C本就能驾驶,属于为城市物流行业专属定制,路权较有保障,方便货物装卸。该车型采用全承载车身结构设计,更轻、更安全;外形方基调、小圆角,大后舱门,选装侧开门;货箱容积16m<sup>3</sup>,续航里程达到370km。

## 短板强突破

牵引、载货、自卸、专用,是围成中重卡“木桶”的4块板。以往牵引车“长板”格外突出的一汽解放,正在以肉眼可见的速度补上自卸、专用的“短板”。

市场风云变幻的这几年,成为一汽解放实现超车追赶的“弯道”。

据现场一汽解放销售公司工作人员介绍,近几年解放苦练内功,在技术、产品上的升级以及核心网络、核心区域营销的改变,在自卸车、搅拌车等细分市场取得了相当大的进展。

为城市建设和环境保护之间提供了新的平衡点和解决方案,一汽解放的智能渣土车以短轴距、轻量化作为技术突破口,搅拌车、专用车产品则与国内领先企业合作,为用户提供了丰富产品组合。这次展出的J6F 4×2加油车、J6P 6×4混凝土泵车,就是来自一汽解放具有强大覆盖面的产品体系。

上述人员分析,大规模基建投资的工程车需求,已在2018年给重卡市场带来相当大的红利,2019年虽依然

存在需求,或者难以再现这样的“高峰”,但是对于以往相对“短板”的一汽解放来说,还有很大的提升空间。“这3年,自卸车一步一个台阶,每年都能前进一位,今年前4个月,销量排名行业第四;搅拌车重新梳理后,也有望实现快速增长,争取两三年进入行业第二梯队。”

要知道,2019年一季度,一汽解放在京津冀区域排名均位列行业第一,京津冀销量已突破两万辆,其中J6产品销售10214辆,同比增长20%。

两年时间,雄安新区的变化和发展令人瞩目,一旦由规划编制转入实质性建设阶段,一汽解放必将发挥自身优势,助力雄安新区的城市建设。

一汽解放在今年一季度销量突破9万辆、份额26%以上之后,4月,以37660辆销量创历史最高纪录。在做好优势再提升、短板强突破的基础上,一汽解放还将做好国六和车联网产品投放。同时,解放还坚持以技术创新为根本,不断推出领航业界的产品,提升产品竞争力。

从单一整车提供者向智慧交通运输解决方案提供者的战略转型,向“中国第一,世界一流”的战略目标坚定前行。在公路车领域优势无人可以撼动,又强势冒起在工程车市场,这样的一汽解放,没有什么不可能。



一汽解放在工程车市场进展迅速



# 乘龙汽车：“一部好卡车” 雄安展示新内涵

■ 本报记者 周静

5月7日，烈日骄阳下火热进行的第二届雄安工程机械展会上，乘龙汽车以“绿色驱动，共建雄安”为主题，向雄安、向行业用户展示了“一部好卡车”的新内涵。

在雄安新区成立以来大规模、高规格的工程机械行业盛会，作为国内商用车自主品牌，同时也是深耕优质工程车辆行业的一员，乘龙汽车派出了“最靓的仔”——参展车型是乘龙汽车在工程、牵引、专用三大品系的明星产品，包括乘龙6×4 H7天然气渣土车及乘龙4×2 M3国六环卫车、6×4 H5国六轻量化智能渣土车、6×4 H5 460国六牵引车等多款国六环保车型。

## 绿色智能渣土车： 安全可靠

乘龙汽车智能绿色渣土车，以安全、智能为重要特征，定义渣土车全新标准。

安全性对于一部好卡车来讲是重中之重，乘龙汽车采用龙骨框架结构驾驶室+整体式防撞车门，各种主被动安全配置加持，选用全球优质品牌供应链、定制发动机及变速器，保证了可靠性。

乘龙H7天然气渣土车采用新型环保U形货箱，配



H7渣土车引领行业升级

装潍柴WP12NG大扭矩发动机，动力强劲、成熟可靠，更好满足排放需求，减少环境污染，符合国家的节能减排政策。LNG车辆除了更加环保，其经济性也是一大优势。此外，也完美解决了越来越多区域柴油车限行的难点。

乘龙H5国六轻量化智能渣土车，搭载WP9H国六发动机，不仅排放领先，并在保障承载和安全的前提

下，底盘全新优化设计，应用轻量化材料，自重更轻，满载多拉货，标载更省油。

目前，乘龙汽车绿色智能渣土车已在深圳、南京等地批量运营。未来，雄安新区基建工程大面积启动，乘龙汽车环保渣土车产品将获得更大的舞台。

## 大空间牵引车： 高效舒适

6×4 H5 460国六牵

引车，配备WP12国六排放发动机，动力充足、起步提速快，扭矩达到2200N·m，而且轻量化自重轻，平地板大空间，符合人体工程学座椅，气囊悬置相当舒坦。

符合高效物流运输特点的乘龙牵引车，在中通速递、百世物流等国内主流快递物流企业都有批量采购，也将助力未来雄安新区的现代物流运输。

## 多功能专用车： 百变节油王

展区的乘龙M3国六环卫车以及现场充当舞台的乘龙M3“大篷车”，显示出乘龙汽车在专用车细分市场的百变形象。

值得一提的是，在国六环卫车侧面，《商用汽车新闻》记者发现了熟悉的“中国国际卡车节油大赛”标识。大马力+小速比，整车体系节油；低风阻驾驶室，全面降阻节油；节油版发动机，高效燃烧节油；多重节油技术加持，让乘龙汽车连续获得了《商用汽车新闻》主办的这项行业权威节油大赛冠军，成为用户选择乘龙汽车的重要考虑因素。

现场还有丰富的互动和试乘试驾活动，全方位感受来自乘龙汽车的卓越性能。

依托深厚的技术积累和过硬严苛的质量标准，乘龙汽车坚持着对产品品质的追求，只为用户打造最优质的“一部好卡车”。

紧跟雄安新区建设步伐，持续推出符合“生态优先、绿色发展”的新款车型，乘龙汽车将为雄安新区建设提供更多支持和保障，成为雄安建设中“最靓的仔”。



全国服务热线  
400-8877-669



乘龙H7大马力工程车 | 两年免息



东风柳州汽车有限公司  
DONGFENG LIUZHOU MOTOR CO., LTD.



# 用户心心念念的 骏铃绿通节油王昆明上市

■ 本报记者 周静

4月28日,江淮骏铃V8绿通节油王在云南昆明举行上市发布暨体验之旅。

安徽江淮汽车集团股份有限公司副总经理余才荣对《商用汽车新闻》记者表示:“骏铃绿通节油王,在骏铃原有绿通领域深厚基础上,突出强承载、低油耗两大优势。近年来四川江淮紧抓西南重点,因为产品适用西南区域特点而广受好评。”他希望借此产品上市,在西南市场再创新高。

记者在现场采访发现,骏铃绿通节油王因为极限货箱承载力、超低油耗和用户价值,而成为西南用户心心念念的“致富之王”。

## 宽车宽箱 实力领先

活动地点设在了云南蔬菜主要集散地——昆明规模最大的王旗营果蔬批发市场。

每天凌晨迎来交易高峰的王旗营市场,一般到中午就没那么热闹了。不过活动当天,运输用户都忙里偷闲集中在现场,就是要围观江淮骏铃绿通节油王的新品上市。

云南骏福贸易有限公司董事长窦仕福表示,江淮轻卡在云南省内的用户口碑好,市场占有率和品牌知名度都很高。“现在有这么好的产品,再加上团队努力,一定能够把握市场机会。”

云南骏福贸易有限公司总经理殷仲念表示,从2016年成为骏铃经销商,与厂家配合,积极开拓市场,得到用户认可,保持了较快增长,去年该公司销量突破1200辆。他认为,这次新品推出,将成为细分市场又一大亮点。“这款车拥有蓝牌极限货箱和驾驶室,运输效率和驾乘舒适性领先同级产品,没什么说的,绝对是绿通运输的最佳选择。”

凝聚着江淮55年的底盘制造经验,由亚洲最大的6000吨压力机一次冲压成型的全铆接大梁,成就了骏铃绿通节油王高强度的底盘,加上7.2吨级加强中



上市活动现场

卡后桥以及13mm的加强板簧,让车辆拥有强悍的载重能力。整车车架宽度可达850/865mm、后轮外廓2308/2320mm,标配8.25R16大轮胎,加宽车架让车辆重心更加稳定,在高速过弯时不易发生侧翻,满足高速重载的需求。

与宽车架相搭配,骏铃绿通节油王货箱内部最大宽度可以达到2450mm,拥有24.6立方米的超大容积,让车辆的载货能力再度升级。云南骏福贸易有限公司经理殷太红告诉记者,“按照法规极限打造的货箱,能够让用户拉货增加两三个立方米的容积,也就等于一趟多挣一两千元。”

而且,考虑到绿通运输的用户往往长时间停留在驾驶室,江淮骏铃绿通节油王贴心地为用户提供了2250mm宽度的大驾驶室,还可选2米长的卧铺或者放倒前排座椅,保证充分休息。同时配装多功能方向盘、中控锁、电动窗、10寸液晶仪表、倒车影像等多种配置选择,可以让驾驶员在行驶过程中更轻便、舒适。

## 实车测试 体现价值

除了接近法规限值的大承载,江淮骏铃绿通节油王

的最大优势就在于:节油。

当天,有李树清等6名云南本地的绿通车用户亲身参与体验之旅,用实车、实际载货、真实路况,现场检验了江淮骏铃搭载德威D40发动机的节油效果——百公里油耗节省2.32升以上。

在同质化竞争激烈的轻卡行业,为什么江淮轻卡能做到油耗更低?

秘密就在于整车匹配。更低的整车阻力、高效节油的动力、精准传动系的匹配,确保了整车在超车和爬坡的过程中都可以最大限度保持经济转速,进而降低燃油消耗,提高运营效益。

骏铃绿通节油王,很好地传承了江淮轻卡这一优势。

动力方面,骏铃绿通节油王搭载最受云南本土用户认可的云内动力新款德威D40发动机,为云南道路进行适应性开发,使得车辆拥有出色的加速和爬坡能力,最大马力达到170,最大扭矩达到600N·m。也可以选择配装康明斯3.8升发动机。

与发动机相搭配的是法士特生产的8挡手动变速器,拥有更好的燃油经济性和换挡平顺性,而且变速器头挡速比大,赋予车辆更好的爆发力。

江淮骏铃云贵大区经理付文彬在现场介绍,骏铃绿通节油王自重低、容积大,能够多拉货,而且骏铃绿通节油王百公里油耗相较市场同类型绿通车型降低约3L,5年50万公里,能节省燃油费9.45万元。此外,云内动力德威D40发动机,达到5万公里长换油保养周期,车辆行驶10万公里,可省保养费用8810.28元。加上车辆二手残值率高,整体计算下来,用户购买骏铃绿通节油王,全生命周期内可节省费用多达十多万元。

这就相当于5年省出一辆新车。

## 切准需求 跑赢市场

四川江淮营销公司总经理陈哲冰表示,四川江淮针对西南区域渝贵川藏5省市的地域特点及用户需求进行优化。“去年,四川江淮销量约2.8万辆,今年销量应该会比较稳定,在西南占有率将得到进一步提升。”

王旗营果蔬批发市场所经营蔬菜、水果,除满足昆明本地区的需求外,还销往省内外各地,甚至远销港澳及东南亚等地。

见多识广的云南运输用户,对于车辆有自己的认识。现场骏铃V6用户毛同

贤向记者表示,骏铃V8绿通节油王比自己之前购买的车箱更宽,能多拉货;车架更宽,开起来更稳;驾驶室更宽,空间大更舒适。他带着羡慕说:“现在行业竞争压力大,骏铃真的是为用户想了很多办法。采用法规标准的大货箱,能避免罚款又能多赚钱,多好。以后换车还得是骏铃。”

不仅有效帮助果蔬运输用户开源节流,而且,江淮轻卡和云内动力在云南拥有强大的服务保障能力,解决用户的后顾之忧。

云南骏福贸易有限公司服务部负责人殷仲勇向记者介绍,便捷、优质的服务保障,最大限度为用户提高出勤、减少误工损失,是江淮轻卡一直坚持,也助推了骏铃销售。他特别提到,此次新品骏铃绿通节油王的三包周期范围在18个月和30万公里,而且不管是德威或者康明斯发动机,两次维修无法排除故障就更换整机。“厂家对服务方面的支持力度真的很大。”

骏铃绿通节油王,是江淮骏铃以用户需求为原点开发的绿通行业定制产品。帮助绿通用户创造更多的收益,将让江淮骏铃在云南增长最快的绿通细分市场抢得先机。

活动当天,丰富的文艺表演加上新品优惠的价格、现金抽奖抵用券和高达1万元的用户福利,让现场气氛非常热烈,订单达到230多辆。其中,云南三志物流、云南大联盟物流协会,分别签订了100辆的订单。

殷仲念表示,江淮骏铃多年来一直高度重视用户需求。今年得到新品助力,不仅有效降低了用户的维护成本,还大大提高了绿通运输效率,将帮助绿通用户创造更多的收益,也将成为骏铃全年市场表现中的亮点。“云南骏铃今年至今已销售骏铃轻卡超过400辆,全年目标1400辆,我们很有信心。”



# 一汽解放青汽：贺5·2卡友节 以JH6全新智尊版为礼

■ 本报记者 王宣

5月2日，第五届中国5·2卡友节在安徽阜阳举行。来自全国各地的近千名卡友欢聚一堂，庆祝卡友自己的节日。

近千名卡友聚在一起，这是一个难得的机会。来自全国各地的卡车人尽管未曾谋面，但共同话题丰富，很快地便熟络起来，像是许久未见的老朋友。

在这个值得庆祝的日子里，作为卡友们“老朋友”的一汽解放青汽自然不会缺席，特带来了JH6全新智尊版为礼，来贺卡友欢聚。

## 以如家的智能驾驶室来贺

卡友节庆典上，一汽解放青汽采取全息影像的方式，立体地向卡友介绍了全新的JH6智尊版，又播放了真人JH6实测视频，引得到场卡友直呼“呀，这个实用！”

到底是什么这么实用？

卡友们常称，卡车驾驶室就是他们第二个“家”，甚至待在这第二个家的时间比在家时间更长。与此同时，驾驶室中缺乏必要的生活用具，却成了卡友们用车的一大“痛点”。

为此，JH6智尊版特为卡友进行居家化设计，打造星级mini厨房。mini厨房区域配有1000W逆变器，设有专门的区域摆放电热水壶、电饭煲等厨房用具，可在车上烧水做饭，真正享受“家的感觉”。

平地板大空间，格拉默真皮座椅，最宽已达到集体宿舍宽度900mm的大卧铺，尽显一汽解放青汽的人性化设计，立志带给卡友们更加舒适的驾乘体验。

既是JH6智尊版，“智”的层面定是必不可少。10寸超大中控屏、独立麦克、左右撞向摄像头，是看得见的科技升级，车载WIFI、高清语音交互、电子辅助视野、智能行车报告，是行车途中



JH6全新智尊版

使用感的智能升级。

从外在到内涵，为卡友营造一个如家的驾驶环境。

## 以高端可靠品质来贺

在近千名卡友的见证下，一汽解放青岛汽车有限公司销售业务部副部长李文龙，在现场回顾了JH6的发展历程。自2015年全国上市以来，JH6已累计销售6万辆，收获了广大卡友的一致好评。

本次全新升级的JH6全新智尊版，发动机采用

13L 锡柴 CADM3-55E51 发动机，匹配一汽12挡 CA12TAX260M3 变速器，最大功率为550马力，最大扭矩可达2600N·m。大马力搭配高扭矩，最大限度发挥出发动机的强劲动力，助力卡友高效运输。同时，机箱桥达到了10/20/15万公里长换油，FGA轮端免维护长达80万公里，远远高出行业平均50万公里的免维护，让卡友用车更省心。

此外，JH6全新智尊版为提升车辆品质，采用大量进口优质配件，包括全车

WABCO 阀、进口 PKC 线束、BOSCH 方向机、派克粗滤和约斯特牵引盘等。在卡友游园会中，现场一汽解放青汽工作人员告诉商用车新网记者，“一般卡车司机可能只会关注到发动机、变速器和车桥，但是上述零部件的质量对车品也有很大影响，特别是线束，像是车辆的筋脉，对整车影响很大。”

对多采用进口零部件，始终坚持高标准配置的JH6全新智尊版来说，做好车，一汽解放青汽是认真的。

服务方面，一汽解放青

汽行业首创“空地网”一体化救援，为卡友们提供了可靠的“后勤保障团队”，确保了只要你需求，一汽解放青汽就在身边。空中，覆盖28个省份的100架直升机随时待命，可快速到达卡友需求地点提供服务，且每年皆可为JH6车型车辆提供一次免费救援服务；地面上，120绿色通道救援已构建完全；网络上，全国1000余家医疗机构、24小时在线医生，可为卡友一键视频看病，且全家共享，超长保用。

## 以500万元护航资金来贺

在卡友节庆典中，最激动人心的环节来自于一个仪式。

在近千卡友的热情欢呼中，一汽解放青岛汽车有限公司高级经理纪胜师与路歌卡友地带联合创始人王宗彪，在双方战略合作协议上签字，这标志着一汽解放青汽暖心护航专区正式发布。

暖心护航专区共包含4项福利，分别针对卡友四大需求，给出“定制版”的帮助。

一是针对卡友在运输路

(下转12版)

## 企业直通车

### 2019 百场群众节气赛（第二季）选手招募正在进行中

本报讯“蓝天卫士、节气高手——豪沃/豪瀚燃气车百场群众节气赛”已经是卡车圈里的知名赛事，在各地掀起了重卡节能降耗的热潮。目前，2019年第二季的节气赛，战鼓已经敲响。

据悉，4月1日~6月15日期间，中国重汽在辽宁、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、新疆等地设立赛区，继续以豪沃、豪瀚燃气车作为比赛车辆，在各地选拔节气高手。在同等工况、同一路线下进行PK，统一用智

能统计的气耗数据比拼，这是最接地气、最真实、最有说服力的方式。

豪沃、豪瀚燃气车到底有多得众卡友的喜爱？这从以往的节气赛成绩中就可以见分晓。

首先豪沃、豪瀚燃气车的气耗是必须要拿出来一说的，29~32公斤/百公里，这是千万名司机在真实路况、真实运输的情况下跑出的成绩。在节气大赛上，更有卡友交出25~26公斤/百公里的气耗佳绩。如此低的气耗，远远领先于行业。

再说这气耗低的原因，最关键的是搭载了

MT13 发动机。430马力的MT13，为目前国内最大马力的车用天然气发动机，而且经济油耗转速范围宽（1000rpm~1400rpm），机油更换里程5万公里以上。

三说自重份量轻又兼顾舒适性能，同时大大提升出勤率的产品自信。有测试数据显示，带有备胎、工具、气量充足的情况下，重汽豪沃、豪瀚燃气车最轻只有8.5吨，在重卡领域，这种“苗条”身姿非常出众。

当然，不止这些，《商用车新闻》独家采访中国重汽销售部副总经理厉宏伟时获悉，中国重汽针对燃气

车的服务也在升级。今年开始，中国重汽同12家气瓶厂创新提出“授权联合服务”，在燃气车核心销售区域已经授权几百家服务站，方便代表厂家解决气瓶出现的各类问题，并可以对气瓶进行年检，节约了用户的时间、金钱、精力成本。

百闻不如一见，参加“蓝天卫士节气高手——豪沃/豪瀚燃气车百场群众节气赛”，不仅能亲身感受豪沃、豪瀚燃气车的优良品质，还能获得丰厚回报和惊喜。接受这份来自中国重汽的邀请，一起激战2019年的夏天！

刘一乐



# 海沃15年成功之道： 持续创新实现跨越发展

■ 本报记者 余春瑜

2019年4月28日，海沃机械（中国）有限公司（以下简称“海沃”）迎来了15周年的庆典，这家成立于2004年的公司，用了15年的时间，实现了在中国市场从无到有，成长为自卸车液压油缸产品等多个细分领域的“隐形冠军”，也开始在包括移动式垃圾处理设备、垃圾桶清洗装置、环卫车辆、随车起重机等新兴领域发力，并逐渐成为该领域的领头羊企业。

15年的发展之路，海沃朝着“物流自装卸系统方案解决专家”这一目标不断迈进，产品如今涵盖了自卸车液压系统、垃圾压缩转运成套系统、随车吊上装系统、箱体转运系统、自卸车顶盖密闭系统、多功能活动地板系统等中重型专用设备，广泛服务于运输、建设、采矿、物料处理和环卫服务等诸多行业。

4月28日，《商用汽车新闻》记者来到扬州，通过参加论坛、参观工厂等公司15周年系列庆典活动，感受到了一个强大而又日新月异的海沃。

## 引领自卸车 液压系统发展

在国内的重型自卸车上，如果您稍微留心观察，就会发现海沃油缸那明黄色的“身影”，作为国内自卸车前置举升理念的倡导者，海沃就像一个“隐形冠军”。其生产的自卸车液压系统，在国内同类市场的占有率高达45%，默默为众多自卸车产品提供液压举升装置，却很少为用户所关注。

凭借着优异的产品性能

（上接11版）

上出现的重大事故、人身意外、救援维修等困难，一汽解放青汽将投入500万元帮助卡友渡过难关。卡友在事故中车辆受损、人员伤亡伤残以及卡友之间互助中产生的意外情况，皆可申请一汽解放青汽护航资金。



海沃侧上料垃圾收集车

和领先的技术服务，海沃与国内众多主机厂和改装厂建立了良好的合作关系，如一汽、东风、重汽、陕汽、红岩、欧曼等国内各大重卡企业，个别品牌的配套份额甚至达到90%以上，牢固树立了自卸车液压系统第一品牌的市场地位。

2017年，海沃迎来了第200万根油缸下线，从1982年的第一根到2011年的第100万根再到2017年的第200万根，海沃油缸伴随着中国商用车的发展而成长壮大，其产品也从第一代发展至第四代。在活动现场，记者见到了这根代表着200万荣誉的油缸产品，它是海沃质量水准和创新精神的见证。

就像第四代产品——海沃阿尔法系统，2013年，海沃向中国用户推出针对城市渣土车以及公路运输自卸车的液压系统新品——阿尔法（Alpha）系列，满足了客户对

其次，为让卡友能让卡友有更多像卡友节一样的机会聚在一起，让卡友线下聚会更简捷、更有凝聚力，一汽解放青汽独家赞助600万元，作为卡友线下聚会资金，为聚会活动提供充分保障。

不同细分应用工况自卸车的需求，具有系统自重更轻、举升过程时间更短、系统安全性更好、系统运行效率更高等特点。

而且海沃还往综合解决方案延伸，开发出一套基于城市渣土车管理需求的系统。2017年，海沃推出了海沃·沃智云系统，这是一款基于海沃物联传感器技术并依据政府渣土车监管需求而开发的智能系统。它通过大数据采集、AI智能运算、云存储等手段，对车辆作业进行实时反馈，致力于为物流自装卸行业、为企业增值增值服务、为政府提供对城市渣土车的有效监管手段。

## 环卫设备的 领军者和佼佼者

这种创新精神，还体现在环卫产品上。

与15周年庆典同一天，在扬州广陵区政府、中国城

再次，为帮助卡友解决用车难题，一汽解放青汽开设了论坛，安排专人在线随时答疑解惑，帮助卡友实时解决车辆故障。

最后，一汽解放青汽为卡友安排的免费青岛游，带领卡友吃海鲜、喝青啤、游

市环境卫生协会生活垃圾分类与减量专业委员会共同主办，海沃承办的“2019生活垃圾分类扬州论坛”上，来自国内外各大环卫行业协会、垃圾分类领域的专家学者，围绕“垃圾减量化”这一课题进行了深入的交流和探讨。

“垃圾回收对企业来讲，其实是一个巨大的市场。”海沃机械中国有限公司执行董事谈浩认为，从收集、运输、处理到后期环保服务，是一条完整的产业链，“企业要做的就是细分链条，根据市场需要提供专业产品、专业服务。”

海沃如今已经形成一整套完整的垃圾分类系统解决方案，并提供垃圾分类收集设备、中转设备以及智能管理平台等多种产品和服务，具备丰富的清扫保洁及垃圾收运的运营经营，全国八大营销中心及200多家服务站可为运营提供及时有力的保障。

览沿海风光，同时探秘中国顶级卡车“智”造，了解卡车的生产制造过程。

5·2卡友节，我爱卡友。在这个表白的日子里，一汽解放青汽用产品、用服务、用行动，向中国3000万卡友表白。

2008年北京奥运会、2009年国庆60周年大典、2010年上海世博会、2016年杭州G20峰会，都曾有海沃环卫设备的身影。而且海沃在国内首创移动垃圾压缩模式和水平直压模式，率先在国内环卫市场引进移动箱产品，并倡导垃圾移动压缩转运理念。目前，全国已拥有超5000台套在用移动式垃圾压缩设备，日处理垃圾10万吨以上。

此次15周年庆典上，海沃最新一代移动箱系列产品——第四代X系列产品出现其中。X系列采用高强度箱体结构设计；配装压缩和进料独立控制系统，实现了更快的处理速度及更大的装载量；同时采用专利保护下的后门锁紧系统，确保在压缩及转运过程中无抛洒滴漏。标准桶进料设备采用顶门独立开启系统，提高了顶门的使用寿命及降低了进料过程中的噪音。

## 结语：

这样的新产品还有许多，比如海沃-VBG瑞飞达牵引装置，将欧洲最先进的牵引装置引入中国，专门针对中置轴轿运车应用设计，采用全球结构，有效抑制车辆行驶中的上下跳动和左右摆动，行驶更稳定、更安全，驾驶员驾乘更舒适。

比如海沃多功能液压活动地板系统，是一款在欧美应用非常广泛的一款水平自装卸系统，它利用摩擦原理实现货物的水平移动，普通货箱的地板被特制的活动地板条取代，在三根动力强大的液压油缸驱动下，实现货物的自装卸。

正是持续创新，不断推出新的产品，并且拥有一支高度忠诚的员工队伍团结在执行董事谈浩周围，海沃从而实现了短短15年间跨越式的发展。站在15周年的新起点上，下一个15年，海沃更加值得期待！



# 中国重汽：深耕汽车后市场 打造“亲人”服务新格局

■ 本报记者 刘一乐

20年，一个婴孩长大成人。  
对于一个服务品牌来讲，20年，足以成为行业内的参天大树。

1999年，国内重卡行业几乎没有“服务”概念，中国重汽率先注册了“亲人服务”商标，并提出“车在用户手中，更在亲人心中”的理念。按照“品牌路线”进行深度打造，开创了行业内服务品牌的先河。

2019年，实现了以服务品牌巩固产品品牌的“亲人服务”，站在20年的新起点上，又将有哪些新动作？一时成为行业所关注的焦点。

繁花四月，人民日报旗下商用车行业权威媒体《商用汽车新闻》对中国重汽销售部副总经理厉宏伟进行了专访，意在探究新时代、新业态、新消费的行业背景下的“亲人”服务的新模式。

## 客户满意 是售后服务根本宗旨

“亲人服务主要经历了两个阶段，第一阶段以‘服务备件一线通’为标志的前15年，主要是提供完善的修车服务，在网络布局、配件供应、质量提升等基础上下功夫。第二阶段是最近5年，逐步为售后服务后市场做铺垫，以‘智能通’管理体系的问世为标志。”曾担任服务中心主任到现在分管售后服务的副总经理，厉宏伟目睹了中国重汽的售后服务全速发展的整个过程，对历年售后服务的最新进展和亮点更是如数家珍。类似“智慧重汽”APP增加“高手支招”模块的这种细节，他都记忆犹新。“只有完善每个细节，才能确保有效提升用户满意度。”

20年来，“亲人”服务的内容不断丰富和突破，随着“不停车”服务、“全生命周期”服务、“全价值链”服务的增加，创新的服务模式，赋予了中国重汽“亲人”服务越来越多的厚重内涵。

以前所取得的种种成



中国重汽“亲人”服务在用户群体中拥有良好口碑

绩，是对中国重汽的售后服务的肯定，但中国重汽显然不可能止步于此。

厉宏伟表示，2019年，中国重汽的售后服务工作将以提升客户体验为中心，一是全面优化服务态度；二是对服务程序进行升级梳理，为用户把好每一道关，服务好每一个环节。“用户只需负责开车赚钱，其他的交给我们。”

“服务态度重点强调主动，现在以防患为主，及时帮助用户发现隐患。”客观上，车辆整体效率得到了很大程度上的提升，主观上，热情、主动、周到的服务意识，将成为售后工作的主旋律。厉宏伟提到，中国重汽售后服务从上到下，贯彻“客户满意是我们的宗旨”这一核心企业价值观，从服务中心到分公司再到服务站里的一线员工，形成强有力的服务保障体系。

“工作程序将持续完善，加强执行层面和技术层面的力量，对车辆进行有效救援。”厉宏伟解释，运用“智能通”服务平台对车辆运行状态、驾驶状况、行驶里程等状况进行全方位的回传、监控，可以准确判定车辆性能，大大减少里程误差，也提高了救援效率，节约了维修时间和成本。

厉宏伟透露，今年5月

份，中国重汽将对服务系统进行服务模式和服务政策方面的培训，进一步提升“亲人”服务品牌的影响力，提高服务队伍的凝聚力。

## 售后服务 是抢占市场的又一利器

刚过去的3月，中国重汽销售部举办了春季暖心服务行动，主要针对540马力T7H量身定制了专项服务政策以及针对运煤专线定制服务保障方案。活动取得了市场较好的反馈，根据不完全统计，540马力T7H3月份取得订单1300辆，已经实现销售回款1250辆，中国重汽运煤专线产品市场美誉度也直线上升。得到用户肯定后，中国重汽决定乘胜追击，4月份将此项政策继续实施，以惠及更多用户。

作为新车用户，中国重汽的“亲人”服务无可挑剔。那么，出了保修期的车辆，“亲人”服务又将怎样提供“全生命周期”的服务呢？

厉宏伟介绍道，中国重汽已经全面开展“结亲工程”，将所有车辆用户与特约服务站进行绑定，车辆一切的售后问题有专属服务站进行负责，从而推动车辆以养代修、预约服务、质量提升、营销服务等工作的实施。

20年的售后体系，中国

重汽已经积攒了近40万卡车用户档案。近期，中国重汽开始对老用户进行复联。目前，已经成功联系30万卡车用户，预计7月底之前全面完成过保车辆的“结亲工程”，届时，将帮助老用户解决各类燃眉之急。“这样能保障‘亲人’服务可以继续延伸，在全生命周期都为用户服务。”

“售后服务的能力，是可以转化为帮助市场销售的有力武器。”同样，厉宏伟也认为，销售和服务是紧密不可分割的整体，重卡产品同质化越发明显的现今，售后服务在整个重卡销售中扮演的角色就越发重要，售后服务已经成为生产厂家抢占市场的主要战略王牌。

不难发现，中国重汽良好的售后服务已经为产品带来好的口碑，用户自觉地宣传、推介产品，为销售起到非常有效的促进作用。“第一辆车是销售卖出去的，以后的车是靠服务卖出去的。”

## 售后服务触角 延伸至汽车后市场

中国重汽的“亲人”服务不断拓展服务领域，并结合新技术应用，在激烈的市场竞争中赢得用户认可。而随着卡车后市场的蓬勃发展，中国重汽“亲人”服务

也将转变观念，进一步突破，酝酿一系列大动作。

“售后服务不能局限在售前，也要延伸到后市场。”厉宏伟透露，正在落实的一项工作是：将把“全生命周期”服务升级为一项虚拟产品。这项产品不久将会有相关的产品说明书问世，向大家详细介绍产品的功能、作用、特点、申请和使用步骤。围绕该产品，还将推出实体的俱乐部，并且命名为“金冠俱乐部（ZZ-TCO）”。“只要购买这项产品的客户都可以加入金冠俱乐部，进了服务站，不仅优先享受到车辆检修、保养等一条龙服务，还可以核算固定成本，省心省力。”

通过完善汽车后市场，中国重汽计划打造一条经营链条，涵盖二手车整备、租售、养护、保险、汽车文化、汽车金融等服务，以此来推进中国重汽品牌的建设，提高中国重汽品牌在用户心中牢固的地位。

“也需要通过汽车后市场的盈利来支持和充裕市场营销体系。”厉宏伟表示，中国重汽将引导服务站建设汽车养护港，涉及上述二手车业务，增加盈利渠道，提高盈利水平。在保证良心价格的基础上服务站生存能力的提升，也就有能力为用户提高更优质的服务，从而提高产品综合竞争力，形成良性循环。厉宏伟说，“让客户一直买中国重汽的车，子子孙孙都可以放心用，这是一种底气。”

不可否认，卡车用户对服务的渴求从未像今天这般迫切。中国重汽“亲人”服务已先入为主的服务布局及用户口碑背书，从源头上消除了用户的后顾之忧。

20年转瞬即逝，中国重汽一路以“亲人”服务夯实“国器之重”的担当，竭力为中国卡车司机提供高效便捷而温馨的服务，在行业市场汹涌浪潮前，以前瞻性、创新性、坚定性的积极行动，对应未来无数个未知的挑战和机遇。



# 于素杰视角：智者见于未萌

■ 本报记者 李晓菲

作为一家技术型企业，威伯科在舆论层面历来低调。除技术和产品信息，鲜有消息放出。今年3月，多家媒体以“如愿收购”为关键词，报道了采埃孚和威伯科的并购，作为业内的重磅消息，迅速占领了媒体视点。

这一采埃孚前任CEO自2016就开始酝酿的收购案，将业界对威伯科的关注带上了新高度。

威伯科缘何能让跨国巨头采埃孚执着3年？

在今年上海车展期间，威伯科亚太区总裁于素杰在上海威伯科亚太总部接受了《商用汽车新闻》等媒体的专访，记者得以在技术和产品之外探寻到威伯科低调的另一面。

## 与中国市场互相成就

截止到2018年，我国汽车产销量连续10年蝉联世界第一；新能源汽车迅速崛起之后，产销量也已连续3年位居世界第一。中国市场已经成为汽车产业链跨国巨头们最不容忽视的市场。

中国市场的高歌猛进，成就了威伯科。

从最初的几个客户、几百万销售额、1个工厂到现在的基本覆盖所有卡客车、半挂车、乘用车、非公路用车客户，近30亿元人民币销售额、5个工厂……在市场的跌宕起伏中，威伯科以年均两位数的速度持续快速增长。

1999年加入威伯科，至今20年时间，于素杰是威伯科在中国这段发展史的亲历者和见证者。

回顾这段发展史，威伯科在中国一路飞速发展，也呈现出分明的阶段性，于素杰将其概括为3个阶段。

第一个阶段是国产化的阶段。这是跨国公司进入中国的普遍做法，也符合当时中国市场对威伯科产品的需求。

在国产化过程中，威伯科自有的PACE企业文化(激情、预见性、创造力、执行力)，促使其积极开展本地化进程，“本地化是我们的



于素杰

重点，只是从国外拿产品来卖不会长远。在此驱动下，我们开发国内供应链，提升国内管理质量，开始有本土的工程师进行一些研发和应用。”于素杰介绍说。

第二个阶段是“为中国而设计”阶段。这一阶段的中国商用车市场已经开始走向成熟，开始有了很多特殊的需求。“在这个阶段，为了适应中国市场的特殊需求，威伯科在中国的研发力量得到进一步强化。”于素杰说。

第三个阶段是“在中国设计，为全球服务”阶段。据于素杰介绍，3年前威伯科已经进入在中国设计为全球服务的阶段。威伯科在中国市场的研发和应用已经开始“反哺”国际市场，中国市场的重要性日益凸显。

过去20余年时间，是威伯科和中国市场互相成就的一段历程。威伯科一步步进入几乎所有商用车企业供应商名录，出现在越来越多商用车车型的配置表中，以150年的制动安全技术底蕴服务中国商用车用户。

## 持续看好 深耕中国市场

2018年，中国汽车市场28年来首次出现负增长。但是在细分领域中，商用车市场表现依然坚挺。不仅市场表现保持了正增长，而且一直以来都牢牢把握市场话语权的自主品牌，还在汽车“新

四化”领域表现出领先一步的黑马之姿。

专注商用车的威伯科，在中国市场的持续投入和深耕，大概率上仍将保有持续快速增长的潜力。这想必也是采埃孚对其“念念不忘”的原因之一。

“我们在中国的发展策略有很强的连续性。一方面，我们强化与客户的战略合作，扩大我们已有的产品份额；另一方面，我们也不断引进新技术，提升单车装车价值；此外，在A.C.E(自动化、网联化、电动化)新技术方面，我们也在不断拓展。”于素杰指出，较强连续性的策略，也引导威伯科在行业普遍预测市场会出现较大滑落的2018年，保持了非常健康增长的状态：

一是与解放成立了长春威伯科汽车控制系统有限公司，深化了与OEM的合作；

二是明确了自动驾驶策略，与百度达成了合作意向，推出了ADOPT自动驾驶智能开放平台；

三是继续加大研发投入，开始建设济南研发中心二期；

四是ADB盘式制动器等一系列产品在2018年实现国产化；

五是在危化品、轿运车细分市场推出了挂车EBS电子制动系统，能够更好地保障运输安全性和可靠性；

六是售后市场增长强劲，推出了“智云”智能售

后服务平台。

于素杰说，无论从整体业务布局还是业务表现及与客户战略合作紧密度，2018年对威伯科而言都是收获满满的一年。

2019年，中国商用车市场仍然充满变数，对于整车厂之间注定会更加激烈的竞争，于素杰也已经有所预判，“从一季度市场结构变化来看，市场需求的变化更加动态，这需要产业链具备更强的敏感性感应市场的变化。与此同时，整车厂之间的竞争会更加激烈，客户的差异化要求也会更高，进而也会对供应商提出更高要求。”

基于这样的预判，相应的准备也在进行中。

首先，更加深入细致地进行成本管理，把降成本延展到所有业务流程。

其次，把质量做到极致。不接受、不生产、不传递“不好的质量”，在所有环节保证质量。

第三，进行数字化工厂的建设。为支撑生产效率的提升，开展智能工厂、数字化相关项目，提升工厂生产和管理效率。

第四，持续开展技术创新。于素杰强调，A.C.E是不可逆转的发展方向，未来威伯科也将会持续加大研发和投入。

## 前沿布局 促成强强联合

于素杰多次提到的

A.C.E，威伯科做了大量工作，而这与正在向电动化和自动驾驶转型的采埃孚不谋而合。

尤其在自动驾驶方面，商用车比之乘用车具备提前落地的先天条件，这也给在商用车领域底蕴深厚的威伯科提供了施展空间。

“自动驾驶需要软件和硬件配合，既需要强大的‘大脑’来实现感知和决策，也需要‘小脑’和‘肢体’来实现控制和执行，两者同样重要，而威伯科有这方面的技术优势。”于素杰表示，“威伯科在自动驾驶领域保持非常乐观、积极的态度，因为威伯科的主要业务就是主动安全、节能环保，所以很早就介入自动驾驶领域。”

自动驾驶包含感知、决策和执行，执行环节主要是发动、制动、转向，而从安全角度考虑，制动系统至关重要。于素杰指出，要确保车辆刹得住、刹得准，“这需要感知方案、决策方案能够和执行方案有机结合，这种结合，一是要实现感知决策和制动系统的双向沟通；二是需要一个简单的制动系统接口提供给感知决策系统。”威伯科基于在制动方面的领先技术和多年积累的应用经验，推出了ADOPT自动驾驶智能开放平台系统。

对于当前自动驾驶在多个商用车应用场景的落地，于素杰也认为，是技术发展和市场需求结合的必然，“首先是市场需求拉动，自动驾驶在商用车行业有更明显的经济效益和社会效益；其次，商用车的特殊属性和固定使用场景，相对容易实现自动驾驶商业化落地；第三，自动驾驶的相关配套技术也在不断走向成熟；第四，商用车自动驾驶更容易获得政策、法规方面的支持。”

如今，商用车自动驾驶生态系统正在逐渐成熟，而这将在很大程度上推进自动驾驶技术的进步和落地。

在电动化方面，威伯科进展明显，据于素杰介绍，去年IAA期间，威伯科

(下转15版)



# 六问缓速器 干货在这里

■ 本报记者 王宣

近期，《商用汽车新闻》记者一直在苦恼于第七讲该向各位卡友传递什么知识。

最终，在某网络问答平台找到了卡友们最关注的卡车安全问题，看到这些关注卡车安全发展的网友对于缓速器居然有这么多的问题，记者决定在本节课召开“记者发布会”，就在网上收集到的问题一一进行解答。

## 什么是缓速器？

简单来说，缓速器就是一种辅助制动装置。一般用于大型车辆，帮助其在长下坡时进行车辆制动，使车辆平稳减速，免去使用刹车而造成的磨损和发热。

## 为什么要有缓速器？

大型车辆由于自重较大，刹车所需要的制动力非常惊人。我们所熟知的普通鼓式、盘式刹车在长距离下坡时，往往会因为温度升高而出现制动力衰退的现象，进而引发追尾和翻车，酿成重大交通事故。

为了应对此类现象，人们利用电磁力、液力来开发不额外损耗动力并且能够源源不断提供制动力的设备。

## 都有什么缓速器？

汽车缓速器按其扭矩的作用形式，可分为作用在变速器前端的一级缓速器和作用在变速器后端的二级缓速器。

一级缓速器有发动机缓速器，其制动效率较差，且在变速器换挡时易失效。

二级缓速器有电涡流缓速器和液力缓速器。

电涡流缓速器是利用电磁学原理把汽车行驶的动能



配装法士特 FH240 串联液力缓速器的变速器

转化为热能散发掉，从而实现减速和制动作用的装置。电涡流缓速器出现较早、较为成熟，但也有着较为明显的缺点：体积较大、质量较重、维护成本较高，尤其在轻量化成为卡车发展的趋势之后，电涡流缓速器明显不适合卡车。

液力缓速器是通过连接在传动轴上的转子旋转带动液体转动，使液体的动能增加，然后冲击定子上的叶片，造成动能损失，并转化为热能来消耗汽车的动能，起到制动作用。相对于电涡流缓速器来说，液力缓速器除去在价格上会更贵一些之外，基本没有什么缺点。使用时制动力矩范围更大、持续工作能力更强，同时质量更轻、寿命更长、保养维护更加简单。

## 安装液力缓速器有必要吗？

毫无疑问，非常有必要。首先，从安全方面来

看，GB 7258 规定了重型车辆必须装有辅助制动。考虑到成本问题，国内的卡车多数是采用的排气制动、发动机制动这样的辅助制动。但由于其制动功率较小，难以达到汽车制动法规的要求，所以必须和其他缓速器配合使用。

另外，记者在前面所讲的制动防抱死系统 ABS、电子制动系统 EBS 以及拖动控制系统 ASR，虽能帮助摩擦制动系统，使其可靠性大大提高，但对制动器的温度过高和制动器的磨损却无帮助。而缓速器则能很好地解决这一问题。

其次，安装上液力缓速器的重卡，只要将其有效利用，不仅在车辆运行当中为卡友保证安全，并能降本增效。

不安装液力缓速器，往往需要备有车辆淋水装置，卡车在运输路上需要多承载近 1 吨的重量，无形当中降低了车辆的运输效率。

且车辆淋水装置是一种持续性的投资，每次加水都需要额外的支出，淋水也会对刹车片、轮胎产生损害，造成寿命减短，增加额外的不安全因素。

此消彼长，安装液力缓速器后，在一些可预见需要车辆减速的场景之下，都可以使用液力缓速器减速，从而减少对刹车片的使用，提高刹车片的使用寿命，为车辆运行降低成本。

## 国内液力缓速器目前发展如何？

液力缓速器刚刚出现在国内时，中国没有一家自主品牌企业能够生产制造出液力缓速器，国际品牌液力缓速器则价格昂贵，在 10 万元左右。

法士特改变了这一局面，成为我国第一家生产液力缓速器产品的企业，并且拥有独立的产品自主知识产权。不仅填补了我国液力缓速器的技术空

白，而且让市场上的液力缓速器产品价格迅速降了下来，让中国用户得到了实惠。

据了解，目前，法士特液力缓速器已与国内 30 多家主机厂的多种车型实现批量匹配，市场份额占有率已超过了 50%。

## 国内重卡企业实际应用缓速器情况如何？

出于地形路况的特点，我国西南地区的卡车对液力缓速器的需求更加旺盛。

针对西南地区销售的多数车企都会在产品中配装液力缓速器，而以山城重庆作为大本营，销售主场就在西南地区的上汽红岩，更是对这种需求感同身受，液力缓速器必不可少。

目前，上汽红岩杰狮牵引车 4×2 和 6×4 都可选装法士特液力缓速器，其制动扭矩范围从 1500N·m~4000N·m，体积小、重量轻、制动柔和、无冲击，单位制动力矩和制动功率大，长时间工作而无热衰退，具有延长刹车使用寿命、运行经济性好等性能优势。

此外，上汽红岩科索发动机标配的发动机制动系统，可同法士特液力缓速器共同辅助卡友进行安全制动，比起目前不少发动机采用的排气制动更加有效。科索发动机拥有专利技术，采用顶置凸轮轴，通过一组偏心轴套制动器的控制，在压缩行程产生制动效果，制动效率能够达到 80%，可全面满足红岩杰狮用户高安全、高效率、经济性、舒适性的产品需求。

（上接 14 版）

推出了下一代电动挂车原型车——eTrailer，正在和日本电产株式会社（NIDEC）洽谈进一步合作。此外，着眼未来的电动车桥也已经在研发过程中。在电动化应用作为广泛的客车领域，威伯科的电动空压机也已经实现

批量供货。

在网联化方面，威伯科也在积极作为，不仅开展了工厂的数字化改造，以提高生产和管理效率，而且开发了电子服务平台，以手机 APP 的方式为客户提供报单检修、远程诊断、购买配件、

跟踪服务等服务。

威伯科在 A.C.E 上的布局 and 成果，为与采埃孚的强强联合、优势互补奠定了良好基础。尽管整个项目交割完成尚需等到相关监管机构和股东的批准，预计要到明年，但是，两者结合之后的

发展前景已经备受行业期待。

“威伯科和采埃孚的合并是强强联合，威伯科 150 年的历史，在商用车安全与效率方面都有非常独到的地方。这次交易，将威伯科的车辆动态控制、主动式空气悬架系统和车队管理系统

相关的技术与采埃孚在乘用车与商用车动力传动和底盘方面的领先技术相结合。相信，未来会形成更大的协同效应，特别是在自动驾驶领域。”身为威伯科亚太区总裁的于素杰对双方合并的前景也充满期待。



# 危化品运输 可以很安全

■ 本报记者 周静

响水“3·21”事故不久,济南药厂“4·15”事故,再次让危化品行业的安全问题暴露在大众面前。

响水“3·21”事故这样特大危化品爆炸事故,对运输行业同样影响巨大。目前,国内多个地区已经暂停危化品运输车辆营运证的发放,有的省份甚至连普通货车上牌都已经延缓。

相关人士都在反思:如何让卡车这一危化品运输的主要载体更加安全。

## 对标国际 标准并不落后

放眼国际,诞生于1957年的《危险货物国际道路运输欧洲公约》(即ADR),为缔约国规范境内及跨境的危险货物道路运输管理提供了国际性的法律框架和技术规章,且经过了50年的实践证明,具备非常强的科学性、合理性和有效性。

面对我国危化品运输车本质安全水平不高等问题,国家相关部委不断加强监管,加快建立健全法规和标准体系,逐步提高车辆安全技术水平。

去年实施的《机动车运行安全技术条件》(GB 7258-2017)、2018年12月开始正式实施的《危险货物道路运输规则》系列标准(JT/T 617-2018),还有将于今年7月1日正式实施的《营运货车安全技术条件 第2部分:牵引车辆与挂车》(JT/T 1178.2-2019)、即将出台的《危险货物道路运输营运车辆安全技术条件》、今年2月发布的《危险货物道路运输安全管理办法(征求意见稿)》及已经在讨论的部委文件《常压液体危险货物罐车专项治理工作方案》等一系列法规标准文件,实际上就是以我国实际情况为出发点制定的,制定过程中充分吸收借鉴了《联合国关于危险货物运输的建议书 规章范本》(TDG)和欧洲ADR的



上汽红岩车罐一体智能化危化品车

做法和经验。

交通运输部公路科学研究院副院长任春晓对《商用汽车新闻》记者表示,近年来,涉及危险货物道路运输及相关运输车辆的技术标准进入制修订高峰期,2018年已有多项法规标准完成制修订工作。今年还会有新的法规标准正式出台,“应该说,和国际标准对比,我国关于危险货物道路运输的标准已不落后,只是需要更加细化,并强化实施。接下来,行业应该把关注的重点放在法规的执行和监管,自上而下推动产业升级。”

## 及格线上 更鼓励优等生

在法规标准相对完善的情况下,明确分工的各部门在执行层面严格落实,将有力推动危化品运输行业的规范升级,也为行业企业创造了更为公平的竞争环境。

提到类似于2017年张石高速5·23事故暴露出私自改装车辆、违规运输的问题,公安部道路交通安全研究中心机动车辆安全研究室主任周文辉表示,确实有危险品运输车辆长期违法违规运输,应当加强专业审核,

严格执法。

而涉及到运输车辆的技术升级,周文辉对于智能辅助驾驶配置的趋势颇为关注。

在道路交通安全事故中,除了车辆设备故障因素,其实90%以上都是驾驶员安全意识不强、专业操作技能缺乏、疲劳驾驶等人为因素造成的。而智能辅助驾驶,能够很大程度上提高车辆行驶的安全,有必要加以引导推广。

用于危化品运输的营运车辆,是当前营运车辆安全技术条件要求最高的,包括空气悬架、缓速器、盘式制动器、爆胎应急安全防护等配置要求以及电子稳定控制系统、电控制动系统、自动紧急制动系统、车道偏离预警、前撞预警、不规范驾驶行为预警等主动安全配置,都将成为车辆从事危化品运输的必备条件。

周文辉表示,法规标准的要求代表着行业的“及格线”,而要做到更安全,就有必要鼓励行业企业多做“优等生”,执行高于“及格线”的安全标准。

## 车企发力 主动承担责任

据统计,2018年,我国

危化品全行业货物运输量达16.5亿吨,其中道路运输量为12亿吨。危险货物道路运输车辆约37.5万辆,大型车约占全部运输车辆总数的65%。

当数量众多的危化品运输车行驶在道路上,人们对于安全的担忧不仅是追尾、相撞、侧翻等交通事故,更担心次生危害巨大的危化品泄漏、起火、爆炸和环境污染等事故。

2012年包茂高速陕西延安段的8·26事故,2014年晋济高速岩后隧道的3·1事故,暴露出危化品车辆及罐体防撞性能、电气线路等方面的不足,还有未按标准规定安装、使用紧急切断阀等原因。

在法规强制之前,车企主动尝试加装智能辅助驾驶装置;法规执行之后,面对牵引车鼓式制动和挂车盘式制动不匹配的问题,车企主动承担责任进行一体化设计,这就相当于学有余力的“优等生”课后加练的“奥数题”。

在2019上海车展期间,上汽红岩车罐一体智能化危化品车正式上市,就是这一种。上汽红岩总经理楼建

平对《商用汽车新闻》记者表示,在这样一个化学品运输大国,从装备上引领一个标杆,为从业者、管理者和社会安全做事情,是车企的责任。“上汽红岩对于安全看得很重,这个安全不仅车辆安全要跟上法规要求,还要超越法规。我们追求的是更广义的安全,是人、车、货的安全,是环境的安全。”

在这样的安全理念指导下,上汽红岩车罐一体智能化危化品车投入研发,首先应用上汽最新智能化科技成果,减少人为的不安全驾驶行为;然后是联合挂车上装厂,解决车罐一体协同控制的问题,达到制动一致性;再有就是材料“黑科技”,国内首创的罐体防撞涂层技术,具有高吸能、抗冲击、耐腐蚀、寿命长、绿色环保等一系列优点,当罐体发生碰撞时,能有效保护罐体不发生破损。

在现场仔细看过上汽红岩车罐一体智能化危化品车样车,尤其是车辆驾驶员疲劳监测、紧急切断装置系统设置、紧急切断阀未关闭提醒装置以及罐体管路、管路附件、罐体后封头等距离车身外侧的安全距离等细节格外关注,周文辉对当前危化品运输车辆的技术制造水平表示肯定。

任春晓认为,多家卡车企业都在推进智能化安全配置的应用,契合了行业的需求。而上汽红岩创新了主机厂主导的车罐一体模式,能够有效解决车罐匹配造成的安全问题,值得肯定。“毕竟主机厂技术实力更强,也更能严格执行标准,这对于危化品运输安全是比较有利的。”

社会上经常把危险品运输车形容为“流动的炸弹”,任春晓并不认同,“规范包装、装卸和运输,危险品运输的风险是可控的,是可以很安全的。”