

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年6月3日~2019年6月9日 □ 2019年第19期 □ 总第623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



陕汽重卡销量注解 “爱拼才会赢”

■ 商用车

近日,中汽协发布2019年4月货车产销数据。

陕汽重卡4月销量1.72万辆,占比14.5%,同比增长4%,占据销量排行榜第四位,与第三名仅有600辆差距;1~4月销量6.67万辆,占比15%,同比增长4%,占据销量榜单第四位,与第三名差3900辆。

陕汽重卡牵引车4月销量0.83万辆,占比15.37%,同比增长12%,占据第三位,与第二名仅有1100辆差距;1~4月销量3.13万辆,占比15.69%,同比增长6%,占据第二位,超第三名1600辆。

近几年,陕汽重卡生产经营屡创新高,始终保持高速增长。不难看出,进入2019年,陕汽重卡依旧势头不减,“陕汽速度”已经助力企业进入了高质量发展快车道。经营业绩频创纪录的背后,是陕汽重卡产品、营销、服务等整体竞争力提升的体现。

全网营销 落地为王

低调是一种积极的进取,不张扬且坚韧不拔。陕汽重卡全力以赴抢夺市场份额的精气神儿,这股子拼劲儿、韧劲儿在行业内是出了名的。

就在“五一”期间,陕汽重卡召开了营销工作会,陕汽人抓机会、抢订单、促



陕汽德龙 X3000

交付、调结构、控风险,总结成绩、统一部署,对各板块提出严格要求,营销激情高涨,信心坚定,敢于亮剑市场。而这,无疑是从竞争中脱颖而出的基础。

为了更好地抢抓市场机遇,陕汽重卡做了一系列营销推广活动,范围涵盖各省区、经销网络,推广形式也多种多样。交车仪式、客户团购会、金融免息团购会、营销专题会、业务能力提升培训会、物流客户驾驶运营课堂、2019全价值之旅、实况技能挑战赛等,这些接地气的营销活动增加了陕汽重卡和终端客户之间的联系,增强了双方的合作感

情和相互认知。

值得一提的是,陕汽重卡中高层领导也亲力亲为,为营销活动站台,各区域订单也是“芝麻开花节节高”。

闪耀背后是辛苦的付出,只有努力才有更好的未来。

陕汽重卡强化优势细分市场和产品区域市场,创新营销模式,提出“赣湖突破、东北振兴、华南颠覆、西南崛起”区域目标举措,聚焦客户需求,精准布局,主动服务,助推了销量的大幅度提升。

服务至上 精益求精

现在人们在购买产品时

不仅只看质量,还会花精力去检验其服务是不是也符合心中的标准,服务已经成为消费者选择产品的重要因素。随着国内卡车消费环境日益成熟,售后服务质量的重要性不言而喻。

为了让用户享受到更好的服务体验,陕汽重卡服务工作可谓“线上线下两手抓”。其一,天行健车联网服务关注用户经营全过程,通过车联网数据分析,保障每一个用户都能享受到最极致的全时在线服务体验。

其二,拓展售后服务的覆盖广度,为用户带来更极致的用车服务。例如,

陕汽重卡华南区域配件直属库开业,此举极大提升了区域配件保障的及时率,为满足终端用户的服务需求打下了良好基础。

陕汽重卡一直以经济、高效、智能、舒适和安全等竞争指标领跑行业,秉承“以客户为中心,关注产品全生命周期,关注客户经营全过程”的初心,从产品到渠道再到服务,陕汽重卡全力保障用户在产品全生命周期内用车无忧。

如今所付出的努力与汗水都将成为明天的荣耀,市场销量数字完美阐释了陕汽重卡在业内“爱拼”的形象。

广告

陕西法士特汽车传动集团公司
SHAANXI 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: 西安沣惠南路1219号 销售热线: 029-88626119 88002334
网址: www.fastauto.com.cn 服务电话: 400888881 400888882



乘客“尝鲜” 金龙智能网联公交

■ 商车

5G时代的智能交通是什么样?

5月17日,在世界电信和信息社会日来临之际,以“美好厦门,5G驶达”为主题的厦门5G智能交通开放日活动成功举行。当天,厦门市首个已覆盖5G网络的BRT站点发布,受邀嘉宾、媒体代表及大批市民尝鲜5G技术给生活、交通出行带来的便利。

活动现场,通过搭乘金龙智能网联BRT,大家充分感受到公交出行应用5G技术所带来的智能、安全、便捷等方面的提升。上午10时许,受邀嘉宾、媒体代表及市民搭乘金龙智能网联BRT从华侨大学站始发,经诚毅学院、大学城、产业研究院、中科院后返程至华侨大学站。身临其境感受应用5G技术的智能公交已实现的超视距防碰撞、实时车路协同、智能车速策略、安全精准停靠等功能。

“早就在媒体报道上知道了5G公交,想不到今天能近距离接触它,有点小激动!”华侨大学大二学生张同学坐在5G试乘BRT上,被它的“黑科技”震撼,“司机不用踩刹车和油门,车辆能自动精准到站,还能对突然出现的行人和车辆作出正确反应……总之,它颠覆了我对传统BRT的认知,感觉这样发展下去,无人驾驶技术很快就能在BRT上运用。”

“我坐在最前排,眼看着我们离设置的障碍车辆越来越近,我的心也慢慢提到嗓子眼儿,害怕离开司机的



5G 网联技术展示

操控,BRT会一头撞上去。但事实证明,我的担心完全是多余的,我们的车在安全距离内稳稳停下了,5G网联公交确实靠谱!”前来乘坐的市民李先生为智能BRT的安全性点赞。

通过实车体验,大家一致认为,5G智能网联BRT示范应用,有效提升了市民公交出行的安全、效率和舒适体验,同时也有助于公共交通运营的绿色、环保、节能升级。

接下来,将有更多智能BRT进入人们的交通生活,厦门运管处副处长翁明鸿介绍说:“下一步,厦门的各家运营商将协力实现5G网络信号的全覆盖,预计今年内,BRT沿线就将首先实

现全覆盖,年内计划达到50辆以上。随着5G信号的普及和技术的成熟,交通部门也将牵头,加速促进智慧交通的运用,让5G技术在智慧交通发挥更大的作用。”

5G是目前最快的数据传输速度,5G时代的到来,不仅车与车、车与路、车与人之间的信息交互将更精准迅速,而且让不同智能交通应用组件之间也更为联动,从而提高交通系统的智能化程度。在厦门运行的金龙智能网联BRT,是金龙客车应用5G技术的阶段性成果。5G时代的来临,金龙客车已做好充分准备。

此外,在2019年北京道路运输展上,金龙客车重磅发布了真正意义上的5G智能网联城市公交,让智慧公共交通从概念变成了现实。

企业直通车



金龙客车荣获“中国道路运输杯”两项大奖

本报讯5月29日,2019北京道路运输车辆展“创新产品”推选活动结果揭晓,金龙客车本次重磅展出的两款新品——智慧城市之光XMQ6125AG和龙威II代旗舰版XMQ6127AY参与角逐,分别斩获“新能源客车创新产品奖”和“公路客车创新产品奖”,再次彰显金

龙客车卓越的创新实力。创新,是金龙客车的DNA和发展动力。近年来,金龙客车加快发展科技创新驱动,大力推动企业智能化转型升级和高质量发展,创造更美好的大众交通。本次获奖的两款产品,就是金龙客车实施创新驱动战略,践行智能化、高端化战略的最新成果。

金龙智慧城市之光,设计极具科技感与现代感,简约灵动,白天它是城市移动的风景线,夜晚则是流动的光影艺术。而它不仅仅有高颜值,更有高智商。借助5G赋能,智慧城市之光深度融合网联科技,实现动态V2X信息交互,让城市公共交通更安全有序,推动城市服

务互联共享。龙威II代是金龙客车践行供给侧结构性改革、实现高质量发展,推动中国客车制造迈向高端的力作。对标国际一流客车品牌,采用全过程数字化加模块化平台的开发模式,龙威II代实现了整车的高度和谐,冲击世界客车制造塔尖。

商车

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

□出版日期:每周一
□总编辑:董锐
□记者:王宣
□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

去日本探寻比亚迪 “出口自由”进阶之路

■ 本报记者 李晓菲

“苹果自由”→“草莓自由”→“车厘子自由”……时下年轻人都在调侃的“水果自由”，你进阶到哪一种了？

拍一拍钱包，想必，答案自有“回响”。

作为一名汽车行业媒体从业者，这次记者想聊一聊汽车行业的“出口自由”。

进入日本实现“零”的突破

“大而不强”，一直是中国汽车工业的“痛”。这一点，从国产汽车品牌无一能成为国人代表“财务自由”的硬核指标就可见一斑。

国内市场如此，更遑论国际市场。

在竞争力上，中国汽车出口海外的核心竞争力仍旧停留在“高性价比”上；在地域上，发展中国家仍然是主阵地。

如果简单概括一条中国汽车出口的“进阶之路”，在经历发展中国家、发达国家之后，最终指向的出口目的地一定是日本。

能够把车卖到日本，才算是实现“出口自由”了。

日本不仅是汽车强国，而且被视为“世界上最封闭”的汽车市场，丰田、日产、本田等本土品牌占据了日本93%以上的绝对市场份额，而且还有近50%的日本“国产车”出口到其他国家。

同现代、福特等汽车巨头在日本市场“折戟沉沙”一样，中国汽车品牌的出口进阶之路也在很长很长一段时间内止步于日本。

直到2015年2月23日，5辆比亚迪纯电动巴士K9交付日本京都，中国汽车运行在了日本街头，成功实现“零”的突破。

截止到目前，车队累计行驶里程超过50万公里，为京都减排近60万吨二氧化碳，为客户每年节省运营成本800万日元。

据比亚迪股份有限公



交付日本尾瀨国立公园的比亚迪纯电动客车

司亚太汽车销售事业部总经理、比亚迪日本分公司社长刘学亮介绍，比亚迪和日本有着很深的渊源，2000年初就已经来到日本发展。经过在京都的成功示范运营，比亚迪纯电动大巴又陆续在冲绳、福岛县会津市、岩手县盛岗市交付，足迹遍及南部、中部、东北部，充分适应高温、高寒等多种气候环境。

“4年多时间以来，比亚迪在日本每走到一个地方，都被密切关注着。在这个过程中，我们深入地了解了日本的许多地方，而日本对中国企业的认识、对中国制造的印象，也在同时发生着变化。”刘学亮表示。

如今，日本市内公交车市场，每3辆纯电动巴士中就有1辆由比亚迪提供。在实现“出口自由”的进阶之路上，比亚迪冲到了最前列。

进阶 2.0 时代 进入定制化阶段

5月18日，商用汽车新闻记者在日本尾瀨国立公园见证了比亚迪中型纯电动客车在日本的交付，这也是比亚迪第4次在日本交付纯电动巴士。

地处海拔1400多米的高原湿地，5月的尾瀨国立

公园山林间还遍布尚未消融的积雪。远离尘嚣的自然风貌，每年都会吸引大量游客前来观光，如何在保证交通接待能力的基础上尽量减少对自然环境的伤害？无污染的纯电动巴士无疑是最佳选择。

正如比亚迪日本分公司副社长花田晋作所说，“美丽的尾瀨国立公园中栖息、生长着很多动植物，您可以在其中聆听到鸟和其他小动物的鸣叫，我们希望通过纯电动巴士的推广及运营，为保护这片大自然尽一份力。”

乘坐此次交付的比亚迪纯电动客车穿行在风景秀丽的尾瀨国立公园中，在5月舒适的山风与阳光中观赏未融的积雪与常绿的树木相互映衬的景色，着实是一种身心的享受。

而且，为适应尾瀨国立公园的运营需要，比亚迪对车辆进行了适应性的调整，更低的踏板、更多的扶手，符合日本老龄化的趋势，中型客车更窄的车身，更契合适应尾瀨狭窄的山道。

“定制化”是客车绕不开的话题，据悉，早在今年3月份，比亚迪已经在日本推出专为日本设计的J6车型，比亚迪在日本已经进入

定制化的2.0时代。

据介绍，J6车长6.99米、宽2.06米、高3.1米，具备车身更小、低地板的特点，更适应日本的实际运营需求。而且考虑到城市和郊区不同应用场景，比亚迪还发布了都市I型、都市II型和郊外型3个版本。而且，J6还是截至目前日本市场续航里程最长的一款小型纯电动巴士，满电情况下，单次续航里程达到200公里。

在刘学亮看来，这是比亚迪“吃透”电动车核心技术并拥有在全球300多个城市交付纯电动巴士的丰富经验的体现，“我们可以针对各个市场的‘独特需求’，对车辆的尺寸、外观、功能进行创新性研发制造。”

目前，J6已经开始接受预订。比亚迪对将在东京奥运会前夕交付的J6寄予厚望：力争未来5年内销售1000辆。

届时，比亚迪在出口这条路上可以算是实现了“车厘子自由”，这是国际汽车巨头都未曾曾在日本市场体验过的。

深耕日本 努力成为“参考系”

4次交付纯电动客车，

可见比亚迪“攻克”日本市场并非只为挑战，而是已经做好了深耕的准备。

刘学亮表示，“比亚迪在成立之初，就立足于全球化的发展。在任何一个国家的任何一个市场，我们都会竭尽全力，全身心地做好服务。”

此外，他还透露，“未来，比亚迪计划向日本引入全方位、多元化的新能源产品组合，包括纯电动巴士、卡车、叉车等更多纯电动车型以及更多型号的太阳能产品和储能产品。”

他山之石，可以攻玉。

早在2010年，比亚迪就将“日本三巨头”之一——荻原旗下的馆林模具工厂收入麾下。此次仪式上，比亚迪首次向公众揭开了馆林模具工厂的“神秘面纱”。

据现任比亚迪日本馆林模具公司社长高草木健一介绍，“馆林模具工厂有几十名汽车模具资深技术人员可徒手感知肉眼不可见甚至是机器设备也很难检测到的0.01mm级别微瑕疵。”

模具被称为“工业之母”，将馆林模具工厂收入麾下，也在比亚迪深耕日本市场的道路上再添一把助力。

“在过去的几年里，我们不仅仅把日本制造的文化精髓和文化精神带回了中国，带回了比亚迪在中国的所有工厂；同时，我们又把中国的制造思维和市场规模带到了日本，这是一个非常好的中日制造结合。”刘学亮说。

取其精华，扬长补短，在实现“出口自由”的路上，比亚迪也在向着成为新的新能源汽车产业“参考系”努力。

今天，年轻的你还在为“水果自由”努力奔忙吗？

别急，实力会铺就“自由之路”，像比亚迪在日本一样。

县域公共交通 会是客车市场下一个突破口?

■ 本报记者 李晓菲

4月,客车市场销量仍然未见起色,同比降幅7.82%,大型、中型、轻型全线下跌。在高铁网络日益密集、网约车平台迅速崛起、新能源政策驱动力逐渐弱化等因素的综合作用下,这样的市场表现也在意料之中。

已然增长乏力、“跌”成常态的客车市场,下一个可能的突破口会出现在哪里?

整个客车产业链都在关注。

5月23日,由宇通客车主办的“宇通科技 美好出行”2019中国县域公共交通发展研讨会在郑州召开,来自全国县域公共交通运输行业的300余人参加了此次会议。

受新出行方式影响相对较小、且正在经历城乡一体化社会变革的县域公共交通,是否蕴含着客车市场新的增长空间呢?

在宇通客车搭建的这一交流平台上,交通运输部科学研究院综合运输中心战略与政策室主任龚露阳对城乡交通运输一体化政策导向进行了解读,宇通客车对县域公共交通解决方案进行了介绍。同时,来自吉林、山西的优秀县域公交企业代表,围绕成功运营经验进行了案例分享。

可以看出,在城乡一体化浪潮推动下,县域公共交通的蓬勃生机正在逐渐焕发出来。

县域公共交通转型升级 释放需求

与紧跟政策动态的一二线城市相比,县域公共交通的转型升级来得明显晚一些。

对于白山市江源区公交客运有限责任公司(以下简称“金马客运”)来说,这个时间点是2015年。

以公交线路、客运班线为主营业务的金马客运在2014年遭遇了业务低谷,据董事长于春林介绍,当时线路上座率,由原先的80%~85%跌落至盈亏平衡点的60%~65%,线路仅能保本



2019中国县域公共交通发展研讨会在郑州举行

运营。

转型升级已经迫在眉睫。

金马客运适时将视线转向了新能源,节能减排且运营成本低的特性,在响应国家环保号召的同时,还能缓解客流下滑带来的运营困境。2015年,在赴宇通客车参观并考察了兄弟单位8米纯电动客车运营情况之后,金马客运作出了引入宇通纯电动客车的决定。

此后3年时间,截至2018年,金马客运71辆公交车全部实现新能源化,品牌均为宇通客车。

成果也很显著。据于春林介绍,以其中一条单圈60公里、每天运营4圈240公里的线路为例,燃油车的燃料成本为:夏季240~260元/天,冬季290~320元/天;而新能源车仅为四五十元/天。将运营时限拉长之后,节省的成本将是一个非常可观的数字。

用于春林的话说就是,“确实得到了实惠,尝到了甜头。”

在距离白山市千里之遥的山西平定县,平定县东方世纪公交客运有限公司(以下简称“平定公交”)的转型时机出现在2016年,这家在政府主导下建立的公交公司借由“村村通”的契机,在实现95%以上行政村通公交的同时,实现了线路的新能源化改造。

据平定公交总经理郭金

维介绍,公司2010年起步时一次性购入10辆新车,经对比使用之后,其中的4辆宇通客车表现突出,因此在2016年线路新能源化改造开始后购入批量宇通纯电动客车。并且,在使用一年之后的2017年,再次购入20辆宇通10米纯电动公交车。

无论是上座率下降导致的运营困境还是“村村通”带来的新需求,县域公共交通“转型升级”,着实给客车市场带来了新的增长点。

精准识别 “把准”需求脉搏

要抓住这部分市场需求也并非易事。

车好是必要条件,以中国客车行业当前的发展水平,具备这一必要条件的企业很多。因此,在此之上附加充分条件也成为了必然。

在问及购车最看重的要素时,于春林在提到车辆质量之后,又强调了服务。而现在意义上的服务已经不仅局限于售后维修保养,而是已经拓展到售前、售中、售后全过程。

在这方面,宇通赢得了于春林的高度认可,“宇通的理念超前,很多问题都能想在我们前面,在我们自己没有意识到的时候就为我们想到了。”

令金马客运受益最深的,是宇通提供的系统解决方案中的运营方案部分,从

充电站建设到智能调度系统再到智能监控平台等覆盖整个运营全过程。

于春林表示,过去的车辆调度以及驾驶员管理都是靠人,难免有力所不能及的时候,而且也容易出现各种管理漏洞,“使用智能调度系统之后,车辆调度效率大幅提高;最为显著的变化,体现在智能监控平台应用后,驾驶员能力和素质提高很快,服务水平也随之提高。”

质量好、售后到位、解决方案实用,于春林说,“没有不选宇通的理由。”

平定公交选择宇通的充分条件,则体现在另一方面。

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。

市场需求低迷、竞争白热化,争夺客车市场难得的市场空间仅靠造好车已经远远不够,如何精准识别需求、提供有针对性的系统解决方案,才是制胜之道。

四大模块 体现解决问题“能力值”

作为国内客车行业的领军企业,针对县域公共交通市场,宇通积累了大量实际经验,并且具备了成熟的系统解决方案。

在研讨会后的采访环节中,于春林和郭金维都提到了令其在不同方面受益的宇通系统解决方案。据宇通客车股份有限公司公交产品部副部长杨春光介绍,针对县域公共交通用户,宇通的系

统解决方案其实并不局限于两位用户提到的部分,目前,宇通共为用户提供了四大模块的系统解决方案。

一是充电站建设。这是很大一部分县域公共交通用户在选择新能源客车之后都要面对的一大难题。而宇通可以在客户建设充电站过程中给予技术支持,根据线路情况、车辆参数、场地等提供最优匹配策略,解决充电站建设难题。

二是车辆运营调度系统。随着县域公共交通企业的转型升级,其原有的车辆调度系统已经难以适应当前发展需要,宇通可以在系统解决方案中打包提供智能化移动管理系统,帮助用户将运营调度系统升级换代。

三是智能管理平台。据杨春光介绍,“安睿通”是宇通提供给用户的一款普惠型智能化产品。司机端可以让司机通过微信随时掌控车辆信息,并且可在发车前完成对车辆的自动巡检,及时发现车辆安全隐患,保证安全驾驶;管理端则可以提供智能故障远程诊断、能耗统计、智能中控等功能,还可以多维度对驾驶行为进行评分,纠正不良驾驶行为。

四是售后服务产品包。据悉,此模块是为免除客户维修保养的后顾之忧,特别是对不具备维修保养能力或者有意将维修保养工作转交第三方的客户而言,这一模块具有非常实际的现实意义。

虽然市场一直在萎缩,但是需求也在不断涌现,用户越来越细分的需求,也对客车生产企业提出了越来越高的要求。而且要求早已不局限于“造好车”,帮助用户解决问题的“能力值”,将决定谁能收割更多的市场份额。

此次宇通聚焦县域公共交通,搭建起多方交流平台,为推动县域公共交通良性、健康发展增添了助力,体现了其客车行业领军企业的行业担当。

开沃新能源汽车 西安基地项目开工

■ 商车

5月30日，西安草木葱郁、繁花盛开、生机盎然。开沃新能源汽车智造基地项目开工仪式在西安高新区举行。西安市委常委、高新区党工委书记、航天基地党工委书记钟洪江，西安高新区党工委委员、管委会副主任牛恺，西安高新区党工委委员、西安高新综合保税区管委会专职副主任史康度，开沃汽车集团董事长黄宏生、常务副总裁董钊志、西安开沃汽车有限公司总经理刘宝刚以及西安市、高新区、开沃集团的相关领导出席仪式。

2017年10月30日，开沃集团与西安市政府签署战略合作框架协议，开沃新能源汽车智造基地项目落户西安高新区，计划总投资100亿元。开沃新能源汽车智造基地项目是开沃集团未来发展的重中之重，承载着开沃汽车千亿元产值的宏伟梦想。

项目全部建成后，将具备年产1万辆电动客车、18万辆电动物流车、10万辆电动乘用车的生产能力。项目一期占地约700亩，投资30亿元，主要建设新能源客车车身冲焊联合厂房、车身涂装车间、车架联合厂房、总装车间、检测调整车间、电池PACK车间、研发试验中心、试制车间、外协件仓库以及其他生产配套设施。项目一期建成后，将具备年产1万辆新能源客车和3万辆新能源物流车的生产能力，预计实现年收入125亿元，利税12亿元，对提升区域汽车产业水平、带动汽车及配套产业发展具有积极作用。

黄宏生在致辞中表示，“我们相信，在各位领导的关心和支持下，有西安这样的创业福地为依托，今天的开工仪式一定会给我们公司带来全新的发展起点！开沃集团定将积极响应西安市大



开工仪式现场

力发展战略性新兴产业的战略部署，将西安作为集团发展的战略重点，我们会齐心协力迎难而上、精心规划、倾心建设，将开沃新能源汽车智造基地项目打造成为经典之作、品牌之作、荣誉之

作，向各位领导以及西安人民交上一份满意的答卷，为地方经济作出应有的贡献。”

钟洪江表示：“在双方的共同努力下，在项目团队的密切协作下，今天，西安开沃智能制造基地正式

开工建设，必将为西安新能源汽车产业发展注入强劲的动力。希望双方进一步抢抓机遇、紧密合作，携手开拓新能源汽车产业的新沃土，共同驶向创新驱动高质量发展的新未来！”

此外，他还指出，今天的开工是双方合作的新起点，将全力当好服务企业的金牌“店小二”，全力保障项目快速推进、投产达效，助力开沃集团在西安加快发展，为陕西省西安市汽车产业转型升级、实体经济高质量发展作出新的更大的贡献！

去年，开沃汽车投运了西安300辆开沃H12纯电动公交车，全部在西安开沃生产制造，新车分配到3家公交公司、12条线路运营。开沃H12纯电动公交，具有现代科技感的车身设计与代表着古都西安文化内涵的蓝色涂装巧妙融合，西安街头随处可见。

作为“一带一路”的起点城市，西安具有承东启西、连接南北的重要地位。开沃汽车西安智能制造基地项目在高新区开工建设，标志着西安新能源汽车产业发展又迈上了一个新的台阶，必将对加快高新区产业升级、打造新的经济增长点及推动全市经济发展产生重大而深远的影响，开沃汽车也将借此进一步扩大市场版图。

企业直通车

“沃”的氢上线运营

本报讯 5月29日上午11时，武汉经济技术开发区（汉南区）氢能源公交车示范运营启动仪式在汉南薇湖路公交场站举行。武汉市交通运输局副局长陈佑湘，市公交集团党委书记、董事长尹天兵，市公交集团副总经理熊少斌，汉南区人大常委会主任王卫国，武汉开发区区委常委、统战部长张德华，汉南区政协副主席宰家全等相关领导以及武汉开沃汽车总经理陈治军等整车厂家和氢反应堆生产厂家出席了仪式，汉南区建设局

局长余仕伟主持仪式。

首批氢能源公交的上线运营和武汉公交氢能源公交示范运营平台的正式建立，使零排放、无污染的氢能源交通工具进入武汉市民的生活，为市民提供更加便捷绿色的出行方式，同时也将加速推进武汉市“氢能之都”建设和“氢能源革命”的发展。

此次上线运营的氢能源公交车，主要在汉南片区运营，共有21辆，涉及240路、237外环、237内环、238路、272路5条公交线路，开发区成为武汉市投放氢能源

公交车数量最多的区域。

该公交车型为开沃F85车型，开沃F85在去年北京道路运输展“中国道路运输杯”评奖活动中荣获“2018年度最佳环保科技产品”奖。车身采用经典公交车车型，大方、简洁、实用，长8.5米。整车轴距加长，布置更合理，比传统车增加5%的站立面积，提高公交实际运营效率。其中，20辆搭载的是雄韬氢反应堆，1辆搭载泰歌氢反应堆，每次加氢仅需几分钟，续航里程可达400多公里。车辆行驶中不产生二氧化碳等任何污染物，只排放

纯净水级别的水，真正实现零排放。

开沃汽车专注以品质打动市场，优质的产品离不开技术实力的加持，在深耕新能源市场的同时，开沃汽车将向着技术更创新型企业迈进，不断创造新成果，书写新奇迹。

氢燃料电池汽车，是新能源汽车发展的重要方向之一，开沃汽车将助力武汉打造具有竞争力的氢能制造业创新设计和系统集成能力，构建氢能供应链体系，抢占氢能产业制高点。

商车

上汽大通：探索转型升级方案 抢占数字化竞争高地

■ 商用车

5月26日~29日，一场数字与未来的巅峰对话上演了。以“创新发展·数说未来”为主题，聚集世界目光、汇集全球大数据专家和业界精英的2019中国国际大数据产业博览会在贵阳正式拉开帷幕。

作为数博会最高规格活动与核心亮点板块，工业互联网板块系列活动现场大咖云集、高朋满座。上汽大通汽车有限公司总经理王瑞应邀出席“工业互联网与智能+”高端对话、工业互联网应用发展论坛等高峰论坛。

上汽大通不仅以工业互联网为标签，也承载着汽车企业探索工业互联网的案例典范。立足当下，展望未来，王瑞在分享上汽大通数字化变革之路的同时，更与各领域专家学者、商界大佬深入探讨新旧动能转化过程中的工业智变，畅谈工业互联网带给人们的数字化未来。

赋能用户 闯出数字化新路

“数字化不是未来，而是现在。所以我们要跑得更快一点，把我们所有行动、所有资源进行适配，在未来新一轮竞争中，站在领先的位置。”王瑞在“工业互联网与智能+”高端对话的发言中表示。

作为上汽集团旗下最年轻的车企，上汽大通成立8年以来，始终保持着60%的复合增长率，耀眼的销售数据背后，离不开企业数字化转型的加持助力。王瑞介绍：“我们用数字化的手段赋能产业、赋能用户。上汽大通对整个业务链进行了从B2C到C2B的转变。以前都是整车厂将造好的产品交付给客户，客户没有选择的自由。现在是客户提需求，上汽大通按照客户的需求来造车，我们将整个开发过程全部开放给客户，从定义、开发、认证到定价、配置、改进等



高端对话环节

环节，全部由用户说了算。”

互联网与信息技术的进步，带来了边界的突破。在大数据的赋能下，拥有数据和使用权的成本大幅下降，效率随之极大提升。工业互联网为汽车工业赋予了新的生命，也为以上汽大通为代表的汽车行业数字化转型先行者提供了强有力的竞争优势。从决定数字化转型、践行C2B智能定制开始，上汽大通就在不断进化和迭代。

王瑞表示：“C2B智能定制模式的内涵，就是满足用户高质量的互动体验、满足用户的个性化需求，从而形成有温度的相互认可关系。概括来说，就是用户驱动企业，实现全价值链数字化直联。”

目前，上汽大通C2B智能定制业务开始从单纯的产品制造向服务领域延伸，“数字化工厂”拥有396项建设项目，涵盖用户运营、交易、工程、制造供应链等11大板块，以互联网时代下的数字化技术，驱动传统汽车制造业的升级。这意味着，在践行C2B智能定制策略之下的上汽大通，除了卖车之外，更是在输出一种服务。数字化技术将支撑共享化的服务模式，满足用户不同场景下

个性化和差异化的服务需求，最终形成人与货物的出行平台。面向未来，率先拥抱“互联网思维”、洞察到消费者深层次需求的上汽大通，已经获得先发制人的优势。

与此同时，依托上汽集团在AI领域的优势，上汽大通通用AI赋能C2B智能定制模式，开辟全新跑道来保持并扩大领先优势。2018年9月至今，上汽大通在我行MAXUS平台、蜘蛛智选、房车生活家、i大通、蜘蛛智联等平台上实施了AI应用的建设，在AI应用实施方法、技术选型、能力建设等方面有了部分积累。上汽大通应用场景和上汽集团人工智能实验室算法团队互相赋能，形成了既分工明确又紧密协作的关系。

实现企业全业务链数字化在线的同时，上汽大通建成了全球首家全新C2B定制工厂——上汽大通南京工厂，将C2B大规模个性化智能定制理念融入“上汽制造”，可支持制造的车型款式多达10万种。

王瑞表示：“在消费者下单之前，上汽大通就会提前通过智能排产的数字系统进行生产计划编制，预知消费者的需求，从而确定零部件的数量和种类，并进行相

应的生产计划安排，大大缩短了C2B定制汽车的生产时间。我们的智能物流体系依靠不同型号的智能配料车(SPS)，在车间内自动运送专属零件到相对应的装配线上。基于数字化和智能化的制造体系，我们的交车时间已能控制在30天以内。”

组织流程再造 构建核心竞争力

对于企业而言，任何微小变革，都有可能掀起巨大波澜。是谨小慎微、按部就班，还是大刀阔斧、迎难而上？

上汽大通选择了后者，在数字化转型过程中，痛并快乐着。快乐，是因为在大数据赋能下，与用户建立了从未有过的深入互动；痛，则是意料之中的挑战与瓶颈。王瑞坦言：“对组织流程的挑战很大。在C2B智能定制模式下，用户可以直接与我们的工程师对话。一个用户可以直联我们几百位工程师，一位工程师也可能会对接几百个客户。我们的组织流程必须迅速变革，以跟上数字化时代的需求。”

鸡蛋从内部突破才是新生，组织流程再造势在必行。王瑞介绍：“上汽大通已初步完成数字化平台建设，全

面推进组织和业务转型，实现公司的组织在线化、业务在线化乃至业务智能化，建立高纬度的竞争能力。”

为确保与用户的无缝互联，上汽大通原本逐级汇报的科层结构组织，已转变为围绕用户、市场的高效自循环组织，前台、中台和后台的业务流程都在平台上透明化并快速运作。其中，业务前台围绕用户，设计满足用户需求的产品和服务，在提升用户满意度的同时，挖掘用户新需求；业务中台根据前台需求，高效打造产品和服务；业务后台赋能员工、赋能经销商，提供全方位的能力发展与系统保障。值得一提的是，上汽大通打造了由业务中台和数据中台闭环运转的运营体系，双中台建设帮助企业更高效地进行业务探索和创新，实现以数字化资产的形态构建企业核心差异化竞争力。

同时，上汽大通也已构建起了面向用户和升级在线管理的七大平台，包括面向C端的我行MAXUS平台、房车生活家、蜘蛛智选、蜘蛛智联和3D工程设计在线五大数字化平台；面向B端的大通知乎平台以及面向内部的i大通平台。以3D工程设计在线为例，这是国内首个面向用户开放的平台，以社交化的在线设计产品与服务培养年轻设计人员，突破企业边界，优化行业资源，形成社会化协同生态。大通知乎平台则是营销板块渠道伙伴、区域管理、总部管理开展业务管理、执行、交流、学习、服务的平台。

数化未来，未来已来！面对消费需求的不断变化和迭代，上汽大通紧抓大数据时代对汽车产品和服务的全新要求，首创C2B大规模个性化智能定制模式，打造“定制化、智能化、国际化、年轻化”的品牌形象和口碑，在新一轮市场竞争中迅速抢占先机。

智慧引领绿色出行 2019道路运输展开幕

■ 商车

5月29日,坐标中国北京,一场来自客车行业,汇聚智慧与创新的科技盛宴重磅上演。

这一天,在中国国际展览中心(新馆),已连续成功举办10周年的北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会(以下简称“道路运输展”)再度启幕。

交通运输部科学研究院党委书记副院长周晓航、交通运输部科学研究院副院长赵之忠、中国公路学会客车分会理事长王奇英、中国交通运输协会副会长杨洪义、交通运输部管理干部学院副院长李兆良、中国交通报社社长韩世轶等来自行业相关单位、协会学会的领导以及来自巴哈马国、巴林王国、特立尼达多巴哥、墨西哥、古巴、东帝汶等国家的驻华使节和参展企业代表、行业媒体代表出席了开幕仪式。

新品发布 精彩纷呈

围绕“智慧引领绿色出行”这一主题,2019道路运输车辆展共吸引150余家企业参展,参展面积近30000平方米,不仅重磅展示了道路运输行业上下游产业链各领域的新技术、新产品及最新解决方案,而且还汇聚了业内顶尖企业,通过高端对话、技术研讨、学术交流等系列活动,为行业用户、上中下游企业搭建了合作、交流、推介、展示的国际舞台,以比肩国际的客车技术水准,以最前沿的科技引领,助推交通现代化和交通强国建设。

展会现场,宇通客车重磅发布了代表中巴市场全新价值典范的新7系客车,金龙汽车集团(厦门金龙、厦门金旅、苏州金龙)集中发布了三大新品技术平台——金龙新一代公交智慧城市之光、金旅无人驾驶技术平台以及苏州金龙海格智慧景区



开幕仪式现场

全新一代旅游大巴“旅行家”、海格蔚蓝第六代城市客车,既代表了行业最前沿的技术发展趋势,又精准对标智慧公交、旅游客运等不同领域细分市场。

福田欧辉客车继续为品质代言,重磅启动2019品质发现之旅活动,发布HC系列两款新产品及纯电动高寒试验成果。除此之外,吉利远程氢燃料公交客车和纯电动城间客车和欧科佳新一代

智能网联架构等新品,也首次与公众见面。

一场场精彩纷呈的发布会,不断将展会推向高潮,展会现场云集了近万名来自道路运输管理机构、道路客运企业、城市公交、旅游客运、客车租赁企业以及客车行业等方面的专业人士参观。

除了重磅发布的新品外,展会现场汇聚的新能源、最新技术与产品等研发成果

以及代表未来出行方向的车联网与自动驾驶技术产品,反映了客车技术及公众出行日益智慧、绿色这一交通发展主旋律。

深化10年成果 共话未来发展

技术新品演绎当今时代,思想碰撞引领行业未来。为充分聚焦当今世界客车技术发展的最新动向,探索未来出行发展方向,展会同期

还举办了《新能源公交车多元化发展研讨会》、《2019客车行业形势分析报告会》、《发动机增程式技术发展专题研讨会》等众多研讨交流活动,道路客运行业主管部门、行业协会学会、道路运输企业等相关单位嘉宾及代表共聚于此,共同探讨、交流行业发展动向,探索未来发展趋势。

当前,道路运输展不仅是客车行业企业和专业人士的盛会,也是行业媒体的盛会。数十家国内专业媒体和大众媒体现场采访报道,追踪客车行业最新动态和最新产品技术发布活动。同时,组委会还广泛拓展国际资源,加大道路运输车辆展及中国客车的国际宣传推广。

2019年,正值道路运输车辆展创办10周年之际,10年的积累与磨砺,道路运输展在充分展示道路运输行业最前沿技术、新品的同时,还借助政府、商会等多方平台,进一步加大与“一带一路”沿线国家道路运输行业用户及专业观众的沟通、合作,通过与世界对接,充分参与国际竞争,拓展新市场、实现新突破,为我国建设交通强国贡献力量。

企业直通车

申龙客车3款产品亮相道路运输展

本报讯 5月29日~31日,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”)在中国国际展览中心举行。每年的道路运输展,都是国内外各个品牌车企及配套厂商等展示自我的最佳时机,申龙客车作为历年都参加展会的整车企业,为行业带来不少的惊喜。今年亦不例外,申龙客车携3款精品:申龙SLK6123自动驾驶城市客车、申龙SLK6903氢燃料电池客车、申龙

SLK5042纯电动厢式运输车参展。

在同期举行的2019中国道路运输杯颁奖盛典中,深兰科技与申龙客车联手打造的SLK6123自动驾驶城市客车,斩获“公交客车创新产品”大奖。

另一辆申龙SLK6903燃料电池客车也是申龙在氢燃料研发方面的代表作。自2007年申龙就曾推出氢燃料电池客车,氢燃料电池能够实现零污染、零排放,而这十几年来申龙不断探索氢燃料方面的研发

与应用,方使得SLK6903氢燃料电池客车诞生。该车采用轻量化设计、三维设计全承载车架、高充放性能动力电池,续航里程可达400公里,并通过NVH测试和台架振动试验,使得乘坐舒适感、驾驶感极大提高。整车控制策略具有三级主动防故障保护措施,保证较高安全性。车辆新能源远程监控系统,数据直接对接国家新能源监控平台实时监控车辆状态并反馈。车辆在动力性、安全性、舒适性、稳定性均达到国内一流水平。

申龙SLK5042纯电动厢式运输车,是申龙精心打造的一款城市物流车产品,为满足当前形势下城市物流的配送需求,申龙打造了SLK5042纯电动厢式运输车。承载空间超大,可充分满足装载需要;货箱实现平地板设计,利于货物装卸;车身底部的动力电池防护等级达到IP67,增大车内空间的同时安全性进一步提升。SLK5042纯电动厢式运输车的合理化布置、优化配置,吸引了众多嘉宾参观。商车

金旅发布SMARTPILOT 自动驾驶技术平台

■ 商用车

作为汽车与信息、通信等产业跨界融合的重要载体和典型应用，智能汽车代表了汽车技术和产业未来发展的方向。而且智能汽车的发展涉及汽车制造、电子信息、智能交通、互联网应用等多个领域，与人工智能、信息通讯、大数据等新技术和新兴产业跨界相连，构建起新的汽车产业生态。无人驾驶的智能汽车搭配安全高效的网联系统，将对人类的出行方式和城市交通体系带来重要变化。

5月29日~31日，2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会在中国国际会展中心举行。作为客车行业一年一度的盛会，本次展会以“智慧引领，绿色出行”为主题，国内主流客车厂商悉数登场，集中展示了各自的产品和领先技术。在这场争奇斗艳的智能汽车科技盛宴中，金旅最新发布的SMARTPILOT自动驾驶技术平台，凭借多年创新研发的深厚积淀和可量产的实用属性，吸引了众多目光，在展会内外刮起了一阵智能科技之风。

第二代 自动驾驶平台亮相

在这场全球参与的自动驾驶技术竞赛的浪潮中，厦门金旅无疑开始站在“领航者”的位置。

在智能技术研究方面，金旅起步较早，2008年就已开始布局，并率先在国内开启了智能网联应用的前瞻探索，早早地从技术秀转战到实际应用层面。2016年，金旅推出具备SMARTPILOT锥形功能的平台，为自动驾驶实现了循线行驶、紧急制动、车道保持等主流功能。同年8月落地首辆“自动驾驶”微循环巴士样车，成为国内中小循环巴士在“自动驾驶”领域的首创。

在此基础上，通过3年



金旅星辰

不断的实践与创新，金旅SMARTPILOT自动驾驶平台正式打造完成。本次展会，金旅第二代自动驾驶技术——SMARTPILOT正式亮相。SMARTPILOT自动驾驶平台是金旅致力于产品变革与技术创新的结果，也是金旅在无人驾驶产品同质化相对明显的当下，以适用性、实用性为开发理念提出的金旅思考、金旅方案。

安全保障下的速度激情。作为最新的智能驾驶系统，SMARTPILOT由感知层、融合层、控制规划层共同构成，并通过人机交互接口，同司机、乘客进行交互。而为了达到更高的安全标准，金旅采用车规级硬件，在电源、定位、感知、控制器、执行器各个部分赋予了更多的冗余设计。通过融合算法优化感知盲区，提高系统响应的速度及精度，实现最优的线控技术。比如，金旅将单目相机在行驶过程中提取的关键目标同精确的几何特征进行对比，结合车规级IMU与定位芯片进行数据融合，可以达到厘米级定位精度。在硬件、冗余设计、线控技术的多重闭环保障下，车辆时速可高达50km/h。

量产优势之模块化设计。考虑到不同路况、不同使用场景对无人驾驶各项功能的需求不同，金旅采用了模块化设计，封装功能。根据不同场景的使用需求，灵活组合不同功能模块实现自动驾驶，针对性更强，适用性更广泛，同时降低车辆初置成本，让商业化落地更易实现和推广。

智能的双模控制模式。双模驾驶，金旅采用了有人和无人两种随时切换的驾驶模式。支持传统模式下的驾驶员控制，也支持自动驾驶模式下的自动驾驶控制。这种智能控制模式，更加的符合无人驾驶技术平台发展的现状，满足《机动车运行安全技术条件》(GB7258)，具备在半开放和开放道路上运营的先决条件。

金旅星辰闪耀道展

金旅SMARTPILOT自动驾驶平台肩负的使命，是要让自动驾驶能够平稳落地，进入实用阶段，而不只是停留于PPT造车的噱头和造势上。

首先，为了满足城市、社区“最后一公里”以及具有封闭区域的工业园区、景区等

场所对环保、通勤的需求，金旅选择了6米段城市客车作为无人驾驶的车型平台。

“星辰”微循环城市客车，是金旅与英国知名设计公司DCA联合设计，既有商用车的空间和功能，又有乘用车的灵动与未来时尚感。内饰采用轿车化设计，环抱式驾驶区、大面积覆皮仪表台、镀铬装饰件、液晶仪表等，凸显出整车的科技与高端。乘客区设计风格简约、色彩明快，配备了电动塞拉门、32寸液晶一体机、大面积侧窗等人性化配置。为了获得最佳的乘坐体验，金旅通过一系列突破性的底盘技术，实现了6米段车型少有甚至独有的一级踏步、所有座椅前向布置的亮点设计。

星辰无人驾驶车型，是星辰车型平台和金旅SMARTPILOT第二代自动驾驶平台的完美融合。具备实时规划线路、感知避障、跟车超车、站点停靠、自动泊车等多种自动驾驶功能，成为L4级别智能驾驶客车的代表。

星辰实际运营测试 领先行业

目前，金旅无人驾驶客

车已在上海、福建平潭、厦门、重庆、常州、杭州以及中国台湾、新加坡等地进行运营测试。

2018年9月，顺利获得平潭测试牌照；2018年11月，拿到由三部委颁发的首张江苏省自动驾驶客车测试牌照；获得了包括2018“世界人工智能无人驾驶挑战赛应用奖”等多项荣誉；接待过包括央视新闻在内的多家媒体和上万公众试乘试驾，表现良好。

2019年3月7日，在以色列特拉维夫，金旅星辰无人驾驶客车成功进行了一次封闭道路测试，受到了以色列当地客户、媒体等的广泛关注。这是中国无人驾驶客车走出国门的首次道路测试，极大提升了中国汽车的技术形象。作为中国客车行业标杆性的人工智能成果，对客车乃至整个汽车行业的研发实力和水平起到极大的助推作用。

从2015~2019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。

项目至今，金旅客车已成为国内在“自动驾驶”领域为数不多有“自动驾驶”量产方案及完整的“自动驾驶”新技术研发团队的整车企业，并揽承国家2018新能源汽车重点专项3.3课题——自动驾驶汽车集成示范。

未来，在智能驾驶汽车上路法规出台的前提下，凭借多年创新研发和运营测试，搭载金旅SMARTPILOT无人驾驶技术平台的客运、旅游、公交、专用车等产品将全面实现量产。

12米氢燃料和宝斯通K7亮相道路运输展

安凯客车助力未来绿色出行

■ 商车

5月29日~31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举行,安凯客车带来了精心研发的12米氢燃料客车——HFF6121G03FCEV和公商务经典车型——宝斯通K7,再次展现了安凯客车在新能源和高端公商务用车领域的技术成果和产品布局,助力未来绿色智能出行。

12米氢燃料客车全新亮相

氢燃料电池技术被认为是新能源领域的技术翘楚,是汽车产业动力新能源化的最终目标,具有无与伦比的独特优势。

作为最早启动新能源汽车战略的客车企业之一,安凯客车拥有行业惟一的两大国家中心——“国家电动客车整车系统集成工程技术研究中心”和“电动客车整车系统开发与应用国家地方联合工程研究中心”,具有新能源技术的领先优势,已经形成了丰富的技术和产品储备。从7米氢燃料通勤客车到8.5米和12米氢燃料公交客车,安凯氢燃料客车已经完成了产品系列化布局。这次携最新款12米氢燃料客车HFF6121G03FCEV亮相本次道路运输展,必将推



12米氢燃料客车

动氢燃料客车的产业化发展进程。

HFF6121G03FCEV氢燃料客车是安凯客车正向开发的全新一代12米氢燃料公交客车,整车在动力性、经济性、舒适性上具有突出优势。集合了安凯客车在新能源领域的长期技术积累和最新技术成果,基于轻量化、集成化、低氢耗、宽温域、平台化设计理念,使整车在安全性、可靠性、环境适应性及综合成本上具有突出优势。在公交工况下,一次加氢续航里程达到500km,加氢时间不到10分钟,可实现-30℃低温启

动,可以充分满足城市公交的高强度运输要求,并采用低地板、全通道、大空间的空间布置,是一款高效运输的“利器”。

安凯12米氢燃料客车还匹配了多项新技术、新工艺,采用了多项辅助驾驶系统,极大提升车辆行驶安全性和智能化,如行人探测与防撞警示、车道偏离预警、车道保持与危险预警、前车碰撞预警、CMB碰撞缓解系统、油门误踩预防系统、车辆后碰撞侦测系统、高清360°环视系统、驾驶行为预警系统、EBS智能控制系统等。而电子手刹、Auto

Hold自动驻车功能,则为驾驶员带来乘用车般的驾乘感受,提高了车辆驾乘的舒适性和便利性。

安凯宝斯通K7载誉而来

作为国内高端公商务客车领域的明星车型,安凯宝斯通K7以全新形象亮相本次道路运输展,在车身设计、性能指标、油耗上均有突出表现,更环保、更舒适、更节能。

安凯宝斯通K7的车身结构具有薄、匀、轻、强的特点,整车一致性和通用性标准高、动力强劲,整

车电泳工艺防腐性能极强;轿车化换挡机构、中控台及中央智能大屏布置,内饰精致化水准行业领先;集成空气净化装置,搭载NVH静音技术,拥有极高的驾乘舒适性;同时,宝斯通K7可轻松应对极寒、高温、高原等多种复杂恶劣环境,实现在多种极端环境下的适应性和可靠性。

今年是新中国成立70周年,安凯客车作为商用车发展的见证者和参与者,始终肩负着推动中国商用车发展的重要使命。宝斯通K7不光是一款精品公商务用车,更是自主品牌勇挑重任的期望所在。凭借优异的性能、高端的配置、领先的技术水平,宝斯通K7先后护航全国两会、抗战胜利70周年大阅兵、杭州G20峰会、“一带一路”国际合作高峰论坛、十九大、上合组织青岛峰会、中非合作论坛等重大国事活动,并被国家军事博物馆永久馆藏,成为自主品牌公商务车崛起的典范,向世界充分展示了“中国制造”的风采。

未来,安凯客车将继续保持创新发展,努力为社会提供更安全、科技、舒适、环保的客车,为推动中国客车产业发展作出更积极的贡献。

企业直通车

全新一代C6亮相 比亚迪引领绿色智行风尚

本报讯 5月29日~31日,2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会在中国国际展览中心(新馆)举行。作为全球新能源商用车引领者,比亚迪携全新一代C6纯电动客车、C7纯电动客车、K9纯电动公交车、T5纯电动卡车及多款后桥产品亮相展会,为绿色交通提供高品质新选择,助力交通现代化和交通强国建设。

据了解,比亚迪商用车全新一代C6和C7,均搭载铁电池、动力电池热管理系统

等比亚迪多项核心技术,优良性能为高品质出行提供保障。

其中,全新一代C6内外焕新,集多样化、集成化、智能化、网联化、安全性、舒适性等特点于一身,打造公商务出行新典范。在行业内首次将Pad、液晶仪表、多功能换挡手柄等配置以及EPB、FCW、CCS等系统引入7米商务车,配合比亚迪“e平台”,尽显智慧网联魅力。同时,全新一代C6提供舒适版、商务版、豪华版等3种车型选择,可选办公桌、豪华座椅、动

车手动下拉帘等豪华升级内饰,有效满足公商务接待、机场接驳、团体出行等多种需求。

比亚迪C7整车长9米,主攻景区接驳、旅游团体、租赁客运等领域,沿用比亚迪家族化造型,并采用高度集成化、标准化、模块化设计,极具吸引力与科技感。去年6月,比亚迪C7圆满完成黄山试运行活动,并借此斩获黄山景区首批新能源客车订单。

早在2010年,比亚迪就率先提出“城市公交电动

化”解决方案。作为比亚迪纯电动公交领域的代表作,K9搭载自主研发的电池、电机、电控三大核心技术及全球领先的轮边驱动技术,具有动力强劲、安全稳定、绿色环保等突出特点。截至目前,K9单车最高行驶里程已突破50万公里,保持全球纯电动客车最长行驶里程纪录,有力证明了比亚迪新能源客车的卓越品质。

自2015年批量投放以来,比亚迪纯电动卡车以高品质获得客户的一致认可,在全球范围内率先实现商业

化运营。作为主打城市物流配送市场的纯电动卡车,比亚迪T5兼具环保优势和经济效益,辅以优质智能服务和极致用户体验,充分体现“智慧引领绿色出行”的展会主题。同时,其载货空间达17m³,可有效满足城市配送市场需求。

未来,比亚迪将进一步发挥其在新能源汽车领域的创新优势,深入贯彻新发展理念,助推绿色交通体系构建和城市高质量发展,为实现交通现代化和交通强国建设作出更大的贡献。商车

欧科佳发布智能网联新架构

■ 商用车

5月29日,2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会在中国国际展览中心(新馆)拉开帷幕。欧科佳(上海)汽车电子设备有限公司(以下简称“欧科佳”)携30余款产品参展,并重磅发布了新一代智能网联架构——ITxPT,引领中国客车智能网联化发展迈向新高度。

中国公路学会客车分会秘书长胡选儒,中国公路学会客车分会副秘书长余振清,中国交通年鉴社社长助理、中国交通运输协会共享出行分会专家委员会秘书长周明,欧科佳(上海)汽车电子设备有限公司董事长、总经理张小平博士,共同为欧科佳新一代智能网联架构揭幕。

作为一家优秀的车载电子系统集成供应商,欧科佳一直坚持用前沿的技术、优质的产品助力中国客车构建自己的神经系统,获得市场的广泛好评。特别是针对代表着汽车行业未来发展的智能化、网联化等“新四化”趋势,欧科佳更是充分利用自身优势前瞻布局,以欧洲先进技术和丰富的经验积累服务中国市场,以整体解决方案为客户创造更多价值。此次重磅发布的欧科佳新一代智能网联架构——ITxPT,正是欧科佳始终坚持创新驱动、与时俱进,以客户为中心、以市场为指引的集中体现。

解决常规 ITS 系统痛点

当前,在“智慧交通、绿色交通”发展的主旋律指引下,智能网联化已经成为国内客车市场发展的重要趋势和风向标,我国智能交通系统(ITS—Intelligent Transportation System)发展进入新境界。特别是以移动互联网、物联网、云计算、大数据、人工智能为主的



欧科佳产品

新一代信息化技术,在智能交通管理中得到快速应用,极大提升了我国交通管理的科技化和信息化水平。

但不容忽视的是,国内客车所采用的常规 ITS 系统也面临着一些挑战,不能很好地适应市场转型升级的根本需求。

具体而言,当前客车常规的 ITS 系统(包括调度、视频监控、乘客计算、票款、路队显示、广告播放系统等),一般由车载 CAN 总线网络和 ITS 设备组成。但这些车载 ITS 设备需与外界联网(包括 GPS、电子路/站牌、乘客计数器、硬盘录像机等),其局限在于每个设备都必须使用自带的天线、显示屏和人机操作界面,设备间信息不互通,即使互通也是点对点的成对设备信息间的交互。因此,常规 ITS 系统在实际应用中存在一些问题,也是市场面临的痛点和难点。比如:系统架构复杂、车辆生产中安装困难;多余使用同类设备(如天线、SIM卡、显示屏等);接插件很多,导致工作可靠性低;线缆太多不

易布置,信号干扰问题很难解决;不易进入,维修、维护保养困难等。一言以蔽之,这些常规 ITS 系统问题的关键在于:没有互联互通的架构和标准,而单一的产品已经无法满足客车行业信息化发展的需求。

市场痛点就是企业努力的方向,客户需求就是企业创新的动力。欧科佳的新一代智能网联架构——ITxPT,正是为解决市场痛点、满足客户根本需求而来。

据介绍,欧洲为保持其客车技术的全球领先性,从2008年起,开始实施 EBSF(欧洲未来公交系统)项目,从2015年起,则开始实施 ITxPT(IT 技术应用于公共交通)项目。

ITxPT 基于以太网将 IT 信息技术应用于公共交通系统中,同时将以太网技术应用于车载信息层骨干网络中,实现车载设备物理结构统一,可以实现车载设备的即插即用、协议标准化、连接器通用性和标准化,从而可以有效解决 ITS 系统中接口不统一、标准不统一、相关产品功能交叉冗

余等问题。而遵循 ITxPT 标准构建 ITS 智能交通信息系统,则能有效解决车载信息设备数据不共享、设备间交互协议不统一、系统集成复杂、系统升级延续性差等痛点。

“他山之石,可以攻玉”。值得一提的是,欧科佳以欧洲成熟和领先的智能网联化标准为依托,并重金聘请法国专家来中国共同开发、适应中国本土的智能网联架构。欧科佳也是国内目前唯一一家实现 ITxPT 标准解决方案的供应商,可以提供 ITxPT 完整解决方案及配套产品,再次引领行业创新前行。基于“车载 CAN 总线网络+ITxPT 主干网络+车载 ITS 设备”构建的欧科佳新一代智能网联架构,可以实现车载设备间多点对多点的组网方式,有效解决点对点、点对多的网络结构信息互通的局限性,为构建 ITS 智能交通信息系统提供多种解决方案,也为彻底解决市场痛点提供了可能,彰显了企业强大的研发实力和负责任的品牌形象。

助力车辆更安全智能

不仅重磅发布新一代智能网联架构——ITxPT,欧科佳所带来的每一款产品都别具匠心。

其中,PODIUM 2 一体式仪表台的高度和角度均可随动调整,更好地满足不同身体条件的驾驶员需求,呵护驾驶员的腰椎健康。同时,该仪表台拥有3个集成区域和丰富的配置选择,通过仪表台集中给用电器供电,还可以显著减少电源线数量,有效消除电起火隐患,提高行车安全性。

ActiMUX 混合架构总线系统,可以提供全面、灵活和可靠的解决方案,完美满足客户需求和系统进化要求。今年首次参展的 NGU 网关模块,则是欧科佳又一款高性价比新品。

同样首次参展的,还有欧科佳的 Light DIAG 商用车诊断专用版。作为商用车整车电子电气架构服务提供商和业内知名的诊断解决方案提供商,欧科佳深知当前商用车尤其是客车制造厂商在整车诊断上的痛点。为协助商用车制造商更好地对整车进行下线 and 售后诊断,并实现诊断工具统一化,欧科佳 Light DIAG 商用车诊断专用版配合欧科佳的商用车电子电气解决方案,可以为主机厂提供整车一键诊断、EOL 下线报告、引导式检查流程、车辆标定和其他定制功能。

此外,欧科佳的 ACTI-ADAS 系统,则可以助力商用车更安全、更智能。

作为车载电子系统集成领域的领军企业,创新、推新、用新,是欧科佳的企业使命。未来,欧科佳将一如既往地发挥产品的技术和品质优势以及全球服务网络,为中国客车制造业健康可持续发展助力。

重汽豪瀚N7W搭载潍柴机 上演王者归来

■ 商用车

5月27日，继中国重汽潍柴机新斯太尔产品日前在山西上市后，中国重汽又将迎来一款搭载潍柴机的重磅产品上市，那就是豪瀚N7W。

重汽豪瀚N7W当天在全国15个城市举行了声势浩大的联动上市活动。商用汽车新闻传媒记者了解到，聊城作为此次上市发布的主会场，沈阳、无锡、呼和浩特、焦作、潍坊、唐山、石家庄、天津、上海、大同、菏泽、济宁、西安等14个城市为分会场。

在山东聊城的主会场，外场正中央两辆大红色的豪瀚N7W夺人眼球，正中间的潍柴WP10H发动机更是引人注目。

随着豪瀚N7W搭载潍柴机产品的正式上市，融潍一体，王者归来，重汽卡车搭载潍柴发动机终成现实。对于用户而言，除了曼技术发动机，又将多一个更具诱惑力的选择。对于重汽而言，也将进入



豪瀚N7W

曼技术动力、潍柴动力双动力并举的时代。

作为重汽销售部主打煤炭、普货、危化品、集装箱运输市场的一款经典产品，豪瀚N7W搭载潍柴机将发挥两家所长，提升产品的性能优势，增强产品的竞争力，

从而补短板、促销量。而潍柴WP10H作为潍柴新一代柴油机，在可靠性、动力性、能耗以及保养方面完全跟老机型WP10不可同日而语，具有更为突出的优势，发动机B10寿命目标180万公里，最大扭矩1900N·m，低速

大扭矩转速区间更宽广，燃油消耗率低至185g/kWh，并可实现6万公里长换油周期，让用户省心又省钱。

据介绍，在自重上，重汽豪瀚N7W搭载潍柴WP10H系列发动机，可进一步发挥二者轻量化的优

势，整车自重低至7.78吨。与此同时，N7W整车也进行了同步提升，包括驾驶室外观和内饰全新升级，更加时尚、细致、人性化，配装驻车空调、遥控钥匙、220V电源等全新功能。

活动现场，重汽销售部公布了N7W（潍柴机）6×4牵引车以及N5W（潍柴机）4×2牵引车的商务政策，上市优惠指导价分别为28.6万元和22万元，现场订车还可享受“交1000元抵10000元、发动机前3次保养免费、老带新奖励客户1000元”等优惠。

这一极具诚意的商务政策，引得现场客户纷纷订购。在全国15城第一轮认购中，订车数量达到了1172辆，其中聊城153辆，大客户现场就订购了100辆，足见对重汽豪瀚N7W产品力的认可。截至商用汽车新闻记者发稿时，搭载潍柴发动机的豪瀚牵引车共计斩获3212辆订单，聊城站就达到了326辆！

企业直通车

法士特携多款新能源、智能化产品亮相2019道路运输展

本报讯 5月29日~31日，2019北京国际道路运输、城市公交车辆及零部件展览会在中国国际展览中心隆重举行。法士特作为汽车零部件行业领军企业，携多款新能源、智能化产品精彩亮相，充分展示了法士特强大的科技研发能力和智能制造实力。

本届展会以“智慧引领绿色出行”为主题，汇聚了全球最新的客车技术成果，成为客车行业最前沿、最精彩的科技比拼盛宴。

本届展会，法士特展出全新6DSX95T变速器、新能源电驱动产品、AT、AMT、高端轻型变速器、

液力缓速器、离合器等十余款新产品，其安全、舒适、节油、高效的智能化卓越

性能受到广泛关注，各大主机厂及行业代表对法士特科技成果给予高度赞誉。

又讯，法士特6DSX80/95T（全铝）系列变速器+FH240液力缓速

器，荣获道路运输车辆展2019年度“客车零部件创新产品”。



法士特展台



现场展品

华菱星马自卸车的“深圳速度”

■ 本报记者 周静文 / 图

深圳是华菱星马的“福地”。但是,为什么深圳会成为华菱星马“福地”?

在讲求务实的深圳渣土自卸车用户看来,与华菱星马一路同行,是因为华菱星马追上了深圳速度。

对了脾气

在深圳这座城市,无数外来者因为对了深圳的“脾气”,而扎根成了“深圳人”。华菱星马也是。

深圳宝通达公司董事长罗宝华选择华菱星马,是因为发展节奏较快的深圳从事土石方运输,格外需要渣土自卸车安全、高效、实用。而华菱星马不断提升的品质,很好地配合公司业务发展。

宝通达总经理周伟雄介绍,和华菱星马合作10年,也是公司快速发展的10年。10年间,公司全部都是采购华菱自卸车,累计采购数量超过500辆。

从第一代到第二代、第三代,马上迎接第四代华菱产品,宝通达不仅见证了华菱星马在深圳一路走来,而且双方从买卖车辆的客户关系进一步走向服务站、经销商深层次交叉合作,也充分说明了宝通达对华菱星马的信赖。

不过,用“信赖”一词来形容其实还不够准确,宝通达和华菱星马的关系比“信赖”还要更进一步,“我们和华菱星马之间是交心的伙伴。”周伟雄表示。

的确,清一色的华菱星马车辆示范,为兄弟单位车辆提供服务保障,从某种意义上说,宝通达这样的行业标杆企业,甚至可以看成是华菱星马在深圳的代言人。

周伟雄认真地说:“其实不用多说,深圳喜欢华菱星马的人就很多。华菱星马车辆的安全、可靠,是在深圳自卸车协会成员当中公



符合深圳政策要求的华菱星马自卸车

认的。”

安全事故,对于自卸车行业影响非常大,尤其是深圳执法较严,一旦企业发生安全事故,企业就可能面临停业、降级的处罚。行业协会统计数据显示,在深圳众多品牌中,华菱星马车的安全性高、事故率低。周伟雄谈道:“在这个行业,事故率最高的就是右侧盲区造成的右转弯碰撞,占比高达70%。华菱星马在设计时就注重安全,驾驶室视野很好。加上车辆升级智能化,对于盲区问题有更大的帮助,很贴近企业需要。”

最懂深圳

在寸土寸金的深圳,建筑物不仅高耸入云,而且越来越多地深挖地下空间,大厦大都设有地下多层,土方运输首先要保证“接地气”,否则无法适应深基坑的工况。因为汉马动力强劲表现,华菱星马车辆爆发力很强,大扭矩、速比合适,让满载的华菱星马自卸车也能顺利从基坑底有力爬坡。

另一方面,随着深圳发展,城区卸土空间逐渐压缩,运输距离延长,当往城外卸土遇到山路等复杂路况,华菱星马也可以应对自如。

所以周伟雄说,华菱星马最懂深圳,也最适合深圳。

深圳市金鼎盛建筑工程有限公司老板卢生在行业打拼近30年,属于行业里资深的“老深圳”。他对车的要求也很“深圳”:买车当然是要能赚钱喽。

怎样才能算赚钱?其实是个综合能力。

按照卢生的说法,车辆必须耐用、要有效率,“肯定是能干活儿,不能开两年就烂”;安全也很重要,“驾驶员不注重安全或者车况保养处理不及时,我都是要炒鱿鱼的”;标准再高一点,“设计要合理,稳定性要好”。

早些年,深圳自卸车行业从进口二手车全面更新成国产新车,老辣的卢生看好华菱星马。“当年都是用进口车的。深圳前海、后海、白石洲开发,我们都参与了填土工程。后来国产车逐渐

赶上来了,效率、安全、质量都有很大提高。在所有品牌里,我就看华菱星马顺眼,驾驶室外观好看、视线好,前后桥也稳。”

回归老本行以后,金鼎盛2012年采购的55辆华菱星马自卸车,一直用到2018年,“去年新标准一出来,我们属于最早响应的一批,也都换了华菱星马新款。”卢生说,这么多年过去,他现在不像当年那么拼了,但华菱星马一直没有停下脚步。“做一行,那肯定还是认准华菱星马。”

改革先行

作为改革开放的排头兵、先行地、试验区,深圳素以解放思想、真抓实干著称。华菱星马也是。

宝通达、金鼎盛都认同华菱星马合作的“务实”,只要用户反馈的意见,华菱星马都会非常尊重,并迅速跟进,根据用户实际工况、使用需求对车辆加以改进。

在深圳快速发展的阶段,华菱星马以高效实用取

胜,成功替代进口品牌,担当了城市建设的主力;在深圳高质量发展的今天,华菱星马环保升级、突出智能安全,再一次跟上了深圳发展的速度。

2018年,深圳市推出了一系列“深圳蓝”实施计划,已建立了城市渣土车国家标准最高的地方技术规范,从2018年6月1日起,成为全国首个推动传统泥头车淘汰退市、全面启用新型全封闭式智能泥头车的城市。

积极配合深圳市政府职能部门和自卸车协会的升级需求,华菱星马快速响应,成功开发出全面满足了国家法规并符合深圳渣土车技术规范的全新智能环保渣土车。国五排放基础上加装DPF颗粒捕捉器,实现整车和后处理系统的一体化匹配,具备智能互联、驾驶室后移、车道偏离报警、自动紧急制动、疲劳驾驶预警等功能,兼顾标杆、智能、环保、安全、高效五大硬性指标。

深圳推动将渣土车排放、超载、超速等管理难点问题一揽子解决的改革方案,为全国树立了榜样。“接下来,换车也要换思想,从车到人都要提升。从行业协会了解情况来看,全市泥头车运输企业以此次改革为契机,加速走向规模化、专营化和规范化,特别是新车上了以后,安全事故大幅度下降,整个行业都将受益,更有尊严地发展。”周伟雄认为,华菱星马凭借超强的研发实力以及深厚的技术底蕴,以标杆产品助力深圳蓝,得到市场认可是必然的。

确实,从去年开始,华菱星马全新智能环保渣土车在深圳已实现销售上千辆,成绩斐然。

“来了就是深圳人”,深圳最适合富有创新精神、努力打拼的外来者,自然也欢迎这样的华菱星马。

福田祥菱演绎创富新故事

■ 本报记者 李晓菲 文 / 图

微卡，“最后一公里”运输的承担者。这是卡车市场最具生活气息的细分领域。

超市小老板、水果摊主、家电连锁店主……每个微卡用户身上都有一个烟火气十足的创富故事，既有平凡的人生百味，也有精打细算的生活哲学。

作为国内最具影响力的微卡供应商，福田祥菱是这些创富故事的参与者和见证者。

参与过、见证过之后，5月30日，福田祥菱发起的万人创富大会暨第100万辆微卡交车仪式在郑州举行，希望将创富经验和机会带给更多微卡用户。



现场展车

创富路上 一个都不能少

成就客户就是成就自己，福田祥菱对此理解甚深。

为帮助客户实现更多获得感、幸福感、安全感，福田祥菱微卡致力于以卓越的产品和服务，助力城乡货运用户走上快速奔小康的致富之路，谱写城乡经济发展的新篇章。

今年是我国全面建成小康社会的关键之年，正如福田汽车微车销售公司总经理王立平在致辞中所说，在促进全民致富奔小康的路上，一个都不能少、一个也不能掉队，要让全民共享改革发展的成果。“因此，为帮助更多货运用户走上致富路、快速奔小康，我们将在山东、河北、安徽等七大全国重要省份启动‘福田祥菱创富合伙人’计划，招募当地有影响力的村长、超市小老板、车辆维修人员发展为创富合伙人，通过荐购、增购有奖机制以及购车‘钜惠’活动，真诚回馈广大用户，与广大用户共同致富。”

河南是中部大省，也是重要的交通运输枢纽，此次活动在郑州举行，也受到了河南省汽车行业协会的关注和支持。

7月1日起，河南全省范围内将提前实施机动车国

六排放标准。而在中短途配送领域，微卡解决了城市运输“最后一公里”难题。“因此，面对国六排放标准升级的趋势，我们很高兴看到福田祥菱能够为用户提供完全满足法规的国六b微卡产品，在新的环保法规下，推动物流业绿色发展，为推动节能减排、降低污染物排放作出巨大贡献。”河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏说。

据介绍，福田祥菱微卡品质可靠、舒适高效的特点，成为很多用户的创富好帮手，获得河南用户的青睐。

“我们也很高兴地看到，为帮助更多人致富，福田祥菱启动‘万人创富计划’，不仅促进城乡经济发展，更为助力全面建成小康社会。”蒋贡敏说。

创富路上 一路领航相伴

卡车的生产工具属性，决定它的第一要务就是要创造价值。

福田祥菱微卡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。产品经历了56万公里的高温、高寒、高原的极限环境认证，B10寿命超过30万公里，更有5年

20万公里超长质保。在产品品质、承载性、安全性等方面均达到了行业领先水平。

“作为微卡行业的领军品牌，自2007年推出微卡车型，凭借节油、多拉等优势，迅速得到市场和用户的认可，历经12年的发展，我们今天将迎来第100万辆微卡交车仪式。从0到100万辆，感谢百万用户的选择与信任，我们将持续致力为用户创造更大商业价值。”王立平说。

在政策和环保标准不断升级的趋势下，福田祥菱积极响应号召，率先打造上市祥菱国六产品，为广大用户提供满意的“国六”产品解决方案和服务解决方案。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，助力当地城市打赢“蓝天保卫战”。未来，福田祥菱仍将致力于以更高效、环保的运输车辆，不仅推动“最后一公里”物流运输，更为环保节能减排作出更大的贡献！

就城市、城乡货物运输市场而言，广大用户亟需高端、环保的绿色运输装备，促进货运持续高效发展。因此，福田汽车量身定制推出祥菱微卡产品，用一体化的“最后一公里”物流运输解

决方案，不仅为运输人带来高价值体验，更成为广大用户致富路上的好帮手。

创富路上 保障用户创富无忧

除此之外，福田祥菱微卡推出多项暖心政策，免除用户致富路上的后顾之忧。

据悉，为发挥创富、致富的引领作用，进而带领更多用户实现富裕，福田祥菱宣布，将在各乡镇传播的信息点及社区传播点的负责人聘任为祥菱品牌创富合伙人，比如各村的村长、社区负责人、超市小老板、维修技师，只要用户愿意，都能成为创富合伙人。

“在活动期内，我们将发展2000名创富合伙人，

共同实现1万名客户创富目标达成，帮助大家共同走向富裕的道路。”福田汽车时代事业部营销公司传播副总经理李怀福介绍道。

活动现场，福田祥菱公布了创富政策：

1. 成为创富合伙人，购福田祥菱畅享厂家2000元金融贴息，2年0利率。或者微卡老用户购买祥菱指定产品，享2000元/辆换购、增购优惠。

2. 同时注册成为线上创富合伙人，每成功推荐1辆用户或自己购买祥菱微卡产品，给予每人每辆车200~300元奖励。

作为微卡行业的中坚力量，福田祥菱始终坚持以客户为中心、以市场为导向，围绕“高端、舒适的创富微卡”的定位，通过产品升级提升用户价值，促进共同富裕！

福田祥菱怀着一颗感恩的心，致力于卡车司机的关爱工作，做了许多围绕卡车司机的公益活动。自去年至今，福田汽车时代事业部在全国建设了多家福田时代司机之家、送出了1000台电子血压仪以及5000份单份保额为100万元人民币的卡车司机人身意外阳光保险，全面升级对卡车司机的关爱行动。

未来，随着越来越多微卡用户加入到万人创富活动中来，新的创富故事也会不断被谱写出来。



第100万辆微卡交付用户

江淮康铃迈入全新时代

■ 商用车

空车即超载，上路就挨罚，轻卡不轻的行业乱象日前经媒体曝光后，立即引发全行业的关注以及主管部门的迅速反应。

作为城市物流主力车型的蓝牌轻卡，如何在满足现行法规的要求下，适应城市物流货物种类多样、载重不一的需求，这是摆在所有轻卡厂商面前的问题。

主打城配市场的江淮康铃带来了它们的解决方案：轻卡+轿卡。日前，江淮康铃在杭州举办主题为“新康铃、新生代、新价值”的江淮康铃全新J系暨国六产品上市发布会。至此，江淮康铃形成了全新J系、H系以及X系的产品谱系。

双星组合 出击城配市场

借助此次新品上市发布，江淮康铃确立了“轻卡+轿卡”双产品战略，从而明确了城配专家的产品定位。

专注成就专业，与大部分货车品牌拓宽产品线不同，江淮康铃近年来一直致力于聚焦产品线，集中优势资源深耕城配市场。按照新康铃规划，未来将专注于城配专用轻卡、轿卡两大产品系列，此次上市的康铃全新J系轻卡和国六轿卡正是这样的明星产品。

之所以推出“轻卡+轿卡”的组合拳，源于江淮康铃对于城配物流的深刻认识。随着电商兴起，冷链、快递等专业物流市场越来越大，带动了轻卡市场的整体升级，而解决物流“最后一公里”，微卡有着无可比拟的优势。由于宽体轻卡产品舒适性好、运输效率高，这些年来市场份额不断增长；与此同时，受排放升级等影响，价格便宜的微卡也面临着升级的需求。因此，拓展宽体轻卡、导入轿卡产品，成为了江淮康铃打造同城配送及城郊配送专业物流解决方案的不二选择。

如江淮汽车轻型商用车营销公司党委副书记华中应所言，“物流市场的新变革、新需求不仅深刻影响着轻卡



康铃 J6

技术，同时需要轻卡企业为用户价值进行重新构建。在此背景下，新康铃应运而生。今天上市的两大城市配送轻卡系列，正是基于全新价值体系打造的新品，同时也是新康铃全面进军宽体轻卡和小卡市场的战略产品。”

国六产品布局到位

在全新J系身上，最突出的特点就是品质、节油、高效和智联。

在节油表现上，康铃J系搭载德威动力，每公里比竞品油耗低0.05元，同时，结合超长3年/100万公里整机质保及5万公里保养间隔，一年10万公里，合计可为用户节省1万元。在高效表现上，康铃J系采用宽体驾驶室、大货箱设计，

容积可达21立方米，满载最高车速达120km/h，真正实现多拉快跑。在品质表现上，严格按照大众汽车的品控管理流程，整车历经高原、高寒、高温等极限苛刻验证，是惟一高标准通过长春碰撞试验且仍能开出试验场的轻卡驾驶室。康铃J系还首次配备了J-connet 2.0车联网系统，具备车机互联、在线导航、语音识别、倒车影像、T-BOX一键救援等领先功能。

除了J系轻卡，国六轿卡是此次发布会上另一重磅新品。本次上市的江淮轿卡新品，在原有的高舒适性、高灵活性、低载货平台等同级独有优势的基础上，搭载了柳机LJ4A15国六动力系统，并配备J-connet 2.0车

联网系统，再次将产品性能提升到新的高度。

发布会上，江淮康铃还推出多款H系国六轻卡产品。按照新康铃规划，已全面布局国六产品，全新J系的推出，正好实现对原有产品的切换，通过J系、H系以及X系轿卡，江淮康铃在国六阶段已规划了多种排量、多个轴距、不同驾驶室的产品组合，来满足城配用户个性化、多样化的产品需求。

江淮康铃 进入全新时代

作为江淮第六代轻卡，全新J系承载着江淮康铃未来5~10年发展重任。江淮轻型商用车营销公司副总经理、江淮康铃营销公司总经理万峰表示，随着J系、H

系轻卡以及X系轿卡产品的上市，江淮康铃已经形成较为完整的产品谱系，至此，江淮康铃迈入了新康铃时代。

这个新体现在产品及定位上。在国六阶段，通过外观的创新和动力的升级换代，江淮康铃以低耗、高效的产品和颜值担当，来满足用户对于高效物流的需求，也进一步明确自身的定位：城配专家，品质康铃。

这个新还体现在打造产业生态圈上。在本次发布会上，江淮康铃牵头成立康铃城配专家联盟，创新启动城市配送物流生态圈建设。该联盟由江淮汽车、零配件供应商、第三方物流平台、交通物流协会、相关金融机构及大客户组成，以客户价值为核心，互联网+智慧物流为导向，覆盖产品、运营、服务、金融的城市配送物流生态圈，将为客户提供贯穿全产品生命周期，深度价值一体化解决方案。

从单向提供产品到“专业化平台+个性化设计”，从仅仅围绕车到提供人、车、货全生命周期的定制服务，并延展至生态圈的上下游。随着全新J系的上市以及国六产品的全面布局，江淮康铃确实焕然一新，它正以六大专家定制化产品解决方案（商贸、快递、搬家、绿通、畜禽、展示）的崭新形象，帮助用户创造更大的价值，从而实现自身的定位及追求。

行业动态



公安部发文：全面严查违规蓝牌轻型货车

本报讯 近日，央视《焦点访谈》曝光了轻型货车“大吨小标”、“空车超载，轻卡不轻”，但依然可以上牌的问题。对此，公安部交通管理局发布了明确的处理方式，责令开展严查工作，并依法追究。

通知内容包括：

第一，严格车辆检验监督。各地会同市场监管部门督促检验机构严格按照规定检测车辆整备质量，对整备质量与《公告》、合格证不符的，一律不得出具检验合

格报告。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，实现整备质量检测数据计算机自动评判，同时将检测结果实时上传检验监管系统等。

第二，严格车辆查验登记。各地要进一步规范轻型载货汽车注册登记管理，认真核对检验合格报告与《公告》、合格证记载的整备质量数值，坚决防止为“大吨小标”车辆办理登记。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，按规定开展现场调查。

第三，组织开展集中排查。今年8月底前，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排查。对车辆轴荷总和与整备质量明显不符的，要加强路检路查，对空载的轻型货车整备质量进行抽查，全面倒查车辆登记检验情况等。

第四，严格违规责任追究。对在检验登记、集中排查中发现的违规生产车辆，要深入调查车主购车情况，固定违法违规证据，将涉嫌违规车辆及企业通报当地工信、市场监督管理部门。对违法违规生产、销售的货车企业及产品，工信部将撤销产品《公告》，依法处理处罚等。

截至目前，工信部已对两家涉事汽车生产企业进行约谈，对两家监测站责令停业，撤销检验资格。商 车



与江铃域虎玩转腾冲

■ 本报记者 杨孝坤

提起云南腾冲，首先映入你脑海里的关键词都有哪些？是中国远征军还是被誉为中国十大魅力名镇之首的和顺古镇亦或是那里的民俗风情？

作为国产高端皮卡领军者，江铃域虎见过了北国之境的长白山的林海雪原、赏过了达里湖冬日日出，如今又来到了古朴又清静的西南边陲小城腾冲。

5月25日，2019江铃皮卡域虎家族驾趣体验营在云南腾冲正式开营。既然是家族驾趣体验营，域虎兄弟自然一个都不能少。除了我们熟悉的域虎3、5、7之外，在今年上海车展新晋亮相的域虎9、域虎EV也出现在启动现场。

此次试驾域虎3、5、7全员上阵，域虎家族用实力表现了自己的不俗。商用汽车新闻记者有幸全程试乘试驾，对域虎的性能有着特殊的感受。

域虎的可野可静

只有经历过越野，才能真正感受到皮卡的魅力。在城市道路中你很难感受到皮卡的越野性能。

腾冲，典型的云南复杂多变的地貌，此次试驾活动就是以自然地貌为主，此起彼伏的上下坡道，是腾冲地区最为多见的路况。试驾当天天下过雨，路面更是泥泞不堪。道路极尽狂野，真正考验江铃域虎的越野以及通过能力。

试乘试驾过程当中，域虎表现出色，各种艰险路段均完美通过，其越野性能让人佩服。商用汽车新闻记者



2019江铃皮卡域虎家族驾趣体验营在腾冲开营

试乘试驾的是域虎7 2.0T四驱自动超豪华版。该车匹配了一台2.0T的汽油发动机，最大功率151kW，最大扭矩325N·m，这些复杂路况对于这辆域虎7来说简直小菜一碟，应付得相当从容。

江铃域虎不仅通过性出色，在平稳、舒适的驾乘体验方面也是毫无压力。此次试驾活动有很长时间车队都在各地转场，从越野路段到城市道路，域虎凭借着带大梁的非承载车身结构，在保持硬派野性的同时又兼顾了驾乘舒适度。怠速过程中，域虎7的发动机噪声并不大，与家用SUV并无差别。在城市道路上行驶的时候，因为舒适性太高，一度让记者怀疑域虎到底它是不是一辆皮卡，真是舒适得不像实力派。

域虎的“兄弟们”

此次试驾中，域虎9和域虎EV并未参与，但这“哥俩”自上海车展亮相以来，一直都是行业讨论的焦点。

域虎9各种高端配

装让人眼前一亮，其丰富的配置堪比高端SUV。电动天窗、ACC自适应巡航、电动座椅调节、前方碰撞预警与自动紧急制动、车道偏离预警与保持系统、交通标志识别与智能远光灯等智能驾驶技术一应俱全。

而域虎EV更是符合当下购车潮流关键词：新能源、长续航里程、皮卡！

该车搭载了一台永磁同步电机，最大功率为163马

力，额定荷载755公斤。搭载了容量为66kWh的三元锂电池，域虎EV在NEDC工况下的续航里程为320公里。作为新能源车，大家比较关心的便是充电问题。实测快充，从0~80%需要60分钟左右，慢充则需要10个小时充满。

域虎的硬实力

一辆车，你夸得天花乱坠并没有用，销量才是最好

的“歌颂者”。

云南省一直是皮卡销售的大省，是皮卡企业必争之地。腾冲人爱皮卡，皮卡也适合腾冲。试驾过程中，来往最多的车型就是皮卡，从国产到合资，我们日常熟知的皮卡品牌在腾冲都有着一定的市场份额。

据统计，到目前为止，江铃域虎在腾冲的市场占比已经达到了40%，也就是说每10辆皮卡中就有4辆江铃域虎，而这一比例还在逐步增长。

2012年8月上市至今，域虎家族在国内的销量连年上升，总体市场份额由0.3%上升到了11.4%。在10万元以上高端市场的占比更达到了30%，排名居首位，领先第二位品牌10%。

腾冲之行，域虎家族征服了腾冲的各种复杂路况，身影穿梭在腾冲的古城小巷，留下一幅幅唯美的画面。自然美景与机械猛兽的碰撞之中，让记者切身感受到了江铃域虎的实力。



域虎家族

玉柴大举进军新能源

■ 本报记者 周静文/图

5月28日,广西玉柴机器股份有限公司(以下简称“玉柴”)在北京举行新能源动力战略与产品发布会,标志着玉柴在继发布全系国六商用动力后,又成功完成新能源动力技术路线的确定,并全面推出新品,形成传统动力与新能源动力并驾齐驱的产品战略全局。

本次发布会上,玉柴推出了集成发电式发动机动力总成(以下简称“YC IE-Power”)、e-CVT功率分流型混合动力总成(以下简称“YC e-CVT”)、集成式电驱动桥总成(YC E-Axle)、燃料电池系统(YC FCS)四大新能源动力系统,共7款新能源动力产品。

后补贴时代 风气一新

后补贴时代,新能源产品将直面市场。

作为内燃机企业,玉柴将发动机与电机技术的完全融合,衍生出多种务实的技术路线,推出高度集成、成本优、高效节能、高技术含量的新能源四大平台系列产品,显示出超强市场竞争优势,引领了行业革新风气。

玉柴股份董事长晏平在致辞中指出,玉柴在新能源领域沉淀多年,厚积薄发,这次的产品是划时代,极具生命力、极具市场竞争力的。目前,玉柴正在加速人才国际化,全球招募高端人才,推动企业全流程体系再造,争取玉柴股份在2025年迈入世界一流企业行列。“3年来,新能源市场快速发展,玉柴新能源团队承受很大压力,耐得住寂寞,坚持自主创新,出色完成了任务。玉柴新能源产品要走得更远,就是要立足市场需求,为市场、为客户提供最好的产品。所以直到今天,玉柴开发出成熟的系列新能源产品,完成了新能源布局,才进行正式发布。”

此次玉柴发布的7款新能源动力产品,完全从客户需求的角度进行研发,运用了全新的设计理念、全新的



玉柴股份与金龙汽车集团签约

开发流程、全新的验证方法,全面满足于短期及中长期市场需求。

中国电动汽车百人会秘书长兼首席专家张永伟,高度肯定了玉柴新能源动力战略和路线。“作为传统动力领域积累多年,拥有核心技术的零部件企业,玉柴新能源规划走出了向未来发展扎实的一大步,将持续引领行业发展。”

中国工程院院士苏万华评价,玉柴的新能源动力技术方案是非常有前景、非常科学、非常智慧的新型动力产品,未来的动力产品。“看到我国在新兴动力方面的技术进步,我感到非常振奋。”

全面进军新能源 布局完整

目前,玉柴已经具备完整的新能源动力系统核心零部件研发、制造能力,能向客户提供整套新能源动力系统解决方案,是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、集成式电驱动桥总成、燃料电池系统等新能源动力高度集成应用能力的企业,也是国内新能源服务网络最完备的企业、全球唯一研发生产多用途功率分流型混合动力系统的企业。

AVL商用车电气化总监Heimo,玉柴股份执行副总裁兼新能源动力事业部总经理林志强现场介绍了此次发布的产品。

此次发布的产品中,玉柴IE-Power实现了电机和发动机完全一体化设计,高度集成。该系统可以实现行车充电功能,大大增加了车辆的续航里程;1升柴油发电量达4度电,发电效率比行业高20%。目前与多家主流汽车厂产品实现配套,并形成批量销售。

e-CVT动力总成,是目前运营效率最高、全球唯一一款适用于多用途的功率分流型混合动力系统,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,已经拓展到动力总成领域。该产品计划2020年开始投放市场。

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行业舞台。YCHB-35K/132/248-10为玉柴第一代金属双极板质子交换膜燃料电池,是一款高集成度、高效、无污染的商用车动力产品。玉柴燃料电池系统净输出功率效率超过42%,高于行业平均水平;整体寿命大于20000小时;-20℃超低温仍可以实

现正常冷启动。该产品计划2020年开始投放市场。

集成式电驱动桥总成,将高转速、高功率密度电机,高效率、低噪声减速器与驱动后桥三者高度集成,使动力和传动系统的体积、重量最优化,不仅减少整车重量和能耗,而且同时增大了动力电池的安装空间。目前,玉柴正联合国外先进研发机构以及车桥厂商进行联合开发,计划在2021年投放市场。

在未来,玉柴仍将围绕传统发动机业务升级、多元化动力并存的战略布局,加大高效节能环保内燃机、新能源多元化动力的研发。

林志强表示,玉柴新能源产品就是为了市场驱动的后补贴时代而开发的,是玉柴充分发挥动力技术集成优势,将发动机与电技术的完全融合的产品,“动力产品不是局限于内燃机或电驱动,玉柴不排除任何一种技术路线,只为为客户提供最优动力组合。”

从2005年进入新能源领域,玉柴逐渐加大投入,并形成了优秀团队。到2020年,新能源投入将新增10亿元,预计到2025年将累计投入50亿元。未来,新能源将采取公司化运营模式,并规划新能源动力公司独立上市。

绿色动力匹配 驱动未来

玉柴股份总裁吴其伟介绍,玉柴五年规划将推动3个转型:推动从以中重型动力为主到轻型动力、中型动力、重型动力与大型动力并举的转型;从以传统动力为主到新能源动力与传统动力并举的转型;从以国内市场为主到海外市场与国内市场并举的转型,实现传统动力、新能源动力两条腿走路,打造世界一流的动力总成制造企业。

而通过此次发动机主业的战略调整,推动玉柴从单纯的动力制造企业向高端动力总成企业转变;推动我国新能源动力技术路线从华丽向务实方向转变;推动我国新能源动力事业从拿来主义向吸收借鉴与自主创新相结合转变。

“玉柴会坚守传统动力,也会在新能源持续发力。”吴其伟认为,玉柴新能源优势,在于对市场、整车理解更深、更专业;核心零部件供应商也在拓展新能源业务;玉柴拥有聚集全球主流技术和资源能力,拥有一流集成应用开发能力;最核心的一点:玉柴拥有优质客户资源和完整营销服务渠道。

活动当天,晏平代表玉柴股份分别与金龙汽车集团、北汽越野车、上海申龙、浙江吉利新能源商用车、大运汽车、陕汽商用车、东风股份、东风华神、东风柳汽等9家公司代表签约新能源动力合作。

面对多元化发展的客户需求,专注于专业能力与技术能力革新的玉柴,将大举进军新能源,给行业带来更加绿色的动力输出。

特别是2020年,将是中国商用车的升级转折年,是全面节能减排基本国策实现的一年,是新能源退坡后多技术路线市场化竞争的一年,也是中国汽车主机厂及动力企业技术创新全面商品化的一年。

2020年,且看玉柴擎动未来。