

# 商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年5月27日~2019年6月2日 □ 2019年第18期 □ 总第622期 □ 国内统一刊号 CN11-5506/U □ 邮发代号 80-517 □ 订阅热线: 010-88138144 □ 定价: 3元

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

## 这么拼的福田 有理由绝地反击

■ 本报记者 余春瑜

日前,商用汽车新闻记者关注到一条新闻:为听用户怎么说,福田汽车高层领导现身诸城多个商城。5月11日一早,北汽集团总经理、福田汽车董事长张夕勇,福田汽车党委书记、总经理巩月琼及党委常委、常务副总经理常瑞等公司高层一行20余人来到诸城市密州商城和杨春商贸城,集中开展用户使用场景调研工作。

### 董事长都这么拼

一上午的时间,他们共对6位新老用户、7位意向用户进行了调研。

值得注意的是,这并非非常规的大客户、经销商的走访,而是深入到农贸市场、集市等“田间地头”走访散户,而且是微车的用户。

如果商用车也存在鄙视链,微车绝对处于链条的末端——它们不像重卡集最新的技术和高科技于一身,也没有中卡、轻卡那么醒目。微车因其用户大多由农用车升级而来,他们大多数经济底子薄、文化程度低,买微车送货就是为了养家糊口。由于微车进城限制少,所以在城市配送,城郊、城乡结合部,能常看到微车的身影。

从中也可以看出福田汽车领导团队之拼,深入到田间地头、农贸市场去把准用户的脉,俯下身子去了解用户真实的使用场景,甚至董事长现场还当起了推销员。记者注意到一个细节,在听到从事机电安装工作的用户有换车意向时,张夕勇随即向用户介绍了福田祥菱微卡产品,并达成购车意向。

都说以客户为中心,如



在今年的福田汽车下乡活动中,张夕勇(右四)、常瑞(右三)等领导亲自到场站台

果不倾听客户的意见,不进行用户使用场景调研这个最基础的工作,怎么可能做到以客户为中心?

据了解,针对老用户,张夕勇一行详细询问了车辆使用状况以及需要改进的地方;针对意向用户,则询问了下一步购车需求以及对油耗、性能、座椅、空调等期望需求。

董事长都这么拼,记者有理由相信,业绩处于低谷的福田汽车绝对能触底反弹、绝地反击。

### 聚焦价值 精益运营

这种信心,来自于福田汽车今年重新走回了正轨,一季度福田汽车的开门红,就是市场给予的最好正向反馈。自福田汽车提出聚焦商用车的3年行动计划,推动福田汽车高质量发展,今年为止已经取得阶段性

的成效。

4月27日,福田汽车发布的2019年一季度报显示,报告期内,福田汽车实现营业收入141.4亿元,同比增长50.3%;归属于上市公司股东的净利润8018.6万元,而去年同期为亏损6.03亿元。

3年行动计划,最关键的地方是聚焦商用车,它为福田汽车的发展指明了道路和方向,在此基础上做加法和减法就能有的放矢。减法很明确,那就是重组宝沃,2019年,福田汽车实现了对宝沃板块的剥离;加法,则是重视研发和质量,加大投入,在新能源、国际化方面发力。

高质量发展对福田汽车的运营提出了更高的要求,在“聚焦价值 精益运营”的运营方针指导下,福田汽车一是抢抓产品质量;二是推进精益管理,从规模扩张

型发展模式向精益式价值增长型转变。

### 质量提升 带动运营升级

对于产品质量的强调和重视,从未有过如此的高度。上海车展期间记者采访常瑞时,他就一再强调,质量是企业的生命线,没有质量什么都无从谈起。福田汽车要研发、设计高质量的产品,来满足消费者不断提升的需求。

为此,今年3月30日,福田汽车举行了2019年质量誓师大会,张夕勇对公司质量工作提出了明确目标:坚持走高质量发展路线,打造国内质量一流的产品,重卡、轻卡、商务车、皮卡等主要产品质量水平,到2021年全面建立质量优势。客户满意度方面,无重大客户抱怨;产品精细化、功

能、可靠性行业领先。同时,张夕勇强调,消费升级的时代已全面来临,必须打赢质量攻坚战,做到“不达目标,绝不收兵”。

质量升级必然带动企业运营能力的提升,也是企业的精益运营管理体系成效的体现。为此,福田汽车开展了一系列管理变革,强化了对市场、客户、竞争的研究,不断完善市场需求研究和调研体系。同时围绕客户和市场需求,进一步加强了市场战略分析能力建设,新产品竞争力不断提升。

在今年,不管是“汽车下乡”最红微卡抑或是中国轻卡领军品牌,祥菱微车和奥铃轻卡产品竞争力提升尤为明显,其发力势头之强劲,或能从福田汽车领导层的表现上“一窥全豹”。而这,恰恰是福田汽车实现上量最重要的两个业务板块。





# 乘金龙“铛铛车”畅游诗画洞头

■ 商用车

“海外桃源别有天，此间小住亦神仙”。

这是清朝诗人王步霄对洞头百岛的赞美。

浙江温州洞头，汇聚302个岛屿于一身，素有“东海明珠”的美称。这里风光迷离，山海兼胜；人文荟萃，气候宜人。

洞头景区是全国惟一以县域命名的国家4A级旅游景区，近年来，全域旅游蓬勃发展，旅游对外知名度、美誉度不断提升。

为更好地提升全域旅游交通服务设施，展现洞头上花园城市形象，5月9日上午，洞头区首条环岛旅游公交线路正式开通，4辆高颜值金龙纯电动“铛铛车”投入运营。“铛铛车”穿梭于洞头各大景区，驶过洞头最美的海岸线，途经仙叠岩和大沙岙两个景区，成为诗画洞头一道流动的风景。

首批投用的4辆仿古“铛铛车”，为金龙客车XMQ6860AGBEVM，由温州交运集团联合洞头区交通、旅游等部门为洞头区量身打造。这批吸睛的“铛铛车”，车身分别为红、黄、蓝、绿，色彩艳丽，极为抢眼。车身图案更是融合了老上海“铛铛车”元素与闽南人文怀旧韵味，车身上印有“相约吧！DONGTOU”等字眼以及望海楼、洞头先锋女子民兵连纪念馆等洞头旅游代表性景观，极富视觉冲击力。

环岛“铛铛车”复古的造型之下，是环保、智能的内在。该车是零排放、零污染的纯电动公交车，车辆视频监控、GPS定位、智能空调暖风系统等设施一应俱全，让乘客在体验复古之余，又能享受到现代技术带来的



金龙“铛铛车”

舒适乘坐体验。

高配置环岛旅游公交上线，受到了市民和游客的欢迎，他们表示：“环岛公交极大方便了我们的出行，公交车本身漂亮，窗外又是美丽的风景，坐环岛公交出行是种非常美好的体验。”

公交是城市展示形象的窗口，洞头环岛公交不仅便利出行，还将进一步促进当地旅游发展。洞头区道路运输管理局局长杨正辉说：“启动洞头旅游环岛公交站线，是提升全域旅游公共交通服务，是提升洞头的旅游品味和品质，也是响应游客之城，为游客之城增添一道亮丽的风景线，展现海上花园的形象。”

据了解，洞头区环岛旅游公交，为浙江省首条景区定制旅游观光公交专线。该公交运行线路全长18公里，采用环线对开模式，从洞头旅游集散中心始发，通过绕行环岛公路，途中共设立12

个停靠站点，最终返回至洞头旅游集散中心，合理将途经的周边旅游景点、娱乐服务节点、交通枢纽进行串联。

金龙“铛铛车”融合了传统与现代，在温州洞头运营之前就已销售至全国各地的景区了，为城市增添亮丽的风景。比如由济南市民投票选出的“民国商埠版”

“铛铛车”，爱国华侨领袖陈嘉庚先生在故乡厦门集美的“嘉庚风格”“铛铛车”。

济南市运营的此批金龙“铛铛车”，分为红、黄、蓝、绿、紫五色，覆盖济南核心区最经典的景点，每日沿济南护城河环绕式运行。

外形采用民国时代机车传统造型，融合济南画舫特

## 企业直通车

### 上汽大通 MAXUS 斩获中国移动千辆大单

本报讯 近日，上汽大通 MAXUS 成功中选“中国移动通信有限公司2018-2020年生产车辆集中采购”名单，将在2019年至2020年间向中国移动交付400辆上汽大通 MAXUS D90、600辆上汽大通 MAXUS G10 PLUS，订单总计1000辆。本次招标吸引了国内多家主流车企参与，最终上汽大通 MAXUS 凭借卓越的

产品实力及 C2B 智能定制模式脱颖而出，为中国移动提供更优质、更专业的解决方案。

入选中国移动用车的 G10 PLUS 2.0T 自动豪华版采用6速手自一体变速箱，驾驶舒适、操作便利；标配 ESP+HBA+RMI 车身稳定系统，可为客户在多元化路况下的行驶提供安全保障。带导航功能的上

色；内饰采用中式屏风、仿古家具、济南老照片，体现济南千年古城的深厚底蕴。走进车内，浓浓的民国风扑面而来，圆顶玻璃、皮革内饰、木质座椅……让人瞬间有种穿越回民国的感觉。

厦门集美是我国著名爱国华侨领袖陈嘉庚先生的故乡，也是著名的侨乡。陈嘉庚先生早年倾资兴学，创办了著名的集美学村。这里有陈嘉庚先生故居、鳌园、李林园、龙舟池、鳄鱼园、学村建筑群，独具闽南风韵的人文景观。

此批投放的7辆旅游“铛铛车”，均为无轨绿色能源车，外观酷似老上海的有轨电车。车身设计对途经的景区站点进行创意手绘，时尚而又独特。车上颜色对应金砖五国的红、橙、黄、绿、蓝五种颜色，其中红色为集美独有的“嘉庚红”，配合车身上的嘉庚建筑、集美景区，整辆“铛铛车”成为了移动的集美旅游宣传平台。



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  
□总编辑：董锐  
□编辑：周静  
□记者：王宣  
□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  
□校对：付建生  
□邮编：100142  
□国内统一刊号：CN11-5506/U

# 宇通助力青岛 加快推进全域旅游建设

■ 本报记者 周静

5月16日，山东青岛凤凰岛运输有限公司（以下简称“凤凰岛运输”）与青岛市青年国际会议会展服务有限公司（以下简称“青年会展”）战略合作暨宇通新车上线运营发布会在凤凰岛旅游度假区举行。

经过十多年的发展壮大，青岛凤凰岛运输有限公司将飞向一片新的天空；而此时，旅游团体市场也走到了必须要跨越发展的关口之前。

在国内客车龙头企业——宇通客车的助力之下，凤凰岛运输“再上云霄”，突破旅游团体业务未来发展的迷雾，加速向深度化、细分化、特色化、个性化、品质化发展转变。

## 从西海岸到大青岛

从2008年7月创立青岛凤凰岛运输有限公司到2013年青岛凤凰岛国际旅行社成立，现在的凤凰岛公司，已经逐步成为以车辆服务、旅游及商务服务、旅游项目投资运营为一体的综合型公司，属于青岛西海岸专业的旅游出行综合服务及方案提供商。

凤凰岛运输总经理孙志勇介绍，走过旅游客运行业的10年创业路，凤凰岛运输形成了团体班车、旅游包车、专用校车、商务出行和研学旅行五大业务板块。外观统一色调的“凤凰岛”旅游客车及班车，已成为青岛一道亮丽的城市风景线，在黄岛及大青岛周边打响了凤凰岛品牌。“扎根西海岸，服务大青岛。接下来，为了满足旅游出行个性化、品质化需求，我们将进一步优化旅游运力配置，提高客户认可度和市场影响力。”

青岛市青年国际会议会展服务公司董事长孙学峰现场表示，黄岛与青岛市区隔海相望，以一桥一隧道连接，并不遥远。从今天开始，两



现场展车

家公司将更加紧密联系在一起，为了共同的事业而努力。

此次与青年会展的战略合作，同时意味着凤凰岛集团业务从西海岸大规模进军青岛市区，从国内旅游向境外产品的全方位拓展。

凤凰总归要“扶摇直上九万里”，凤凰岛运输期待在更广阔的天空展翅翱翔。

## 宇通客车 提供坚实保障

在凤凰岛运输创业发展的过去，宇通客车助力良多，目前该公司210多辆客车中，宇通客车已占到95%。

在凤凰岛运输飞天翱翔的未来，宇通客车将继续提供动力，为深度、细分和多元化的旅游团体客户提供全系列的车型服务。

宇通客车国内营销副总监王磁表示，此次交付青年会展的这批新车，是宇通针对旅游包车市场精心研发的拳头产品，具有行驶平稳、驾乘舒适、节能环保、操控智能等优秀品质。“凤凰岛运输210多辆客车中，几乎全部是宇通，这足以看出凤凰岛运输对于宇通客车的信赖与认可。今天的战略合作及新车上线运营发布会，将是我们共同合作的一个新起

点，希望宇通能为凤凰岛运输和青年会展的发展开创新局面，也能为青岛的旅游发展赢得更多、更美的赞誉。”

当天新车上线仪式之后，这10辆宇通ZK6906H5Y及ZK6120HQ5Y车型也将加入到凤凰岛运输统一运力调配中。加上凤凰岛运输原有的宇通ZK6128HQB5Y、ZK6118HQ、ZK6729H等大中客车车型，使得凤凰岛运输提供服务的车型长度及座位数覆盖更广，座椅和内饰类型更丰富，形成更为多层次、多样化的车型配置组合结构。

孙志勇表示，宇通客车在公司占比较高，一方面是因为多年合作，对宇通品牌信赖；另一方面，宇通客车提供车辆定制化方案，并体现出高品质的细节、人性化的配置、良好的操控性，这样的产品与公司发展方向相一致。“近年来青岛旅游业增长明显，旅游需求从经典观光到休闲旅游转变，旅游客车不再只是交通工具，而是旅游体验的重要组成部分。尤其一些来自欧美、日韩的海外游客团体，对于客车出行的安全、舒适等品质要求，带动了整个旅游客车

的升级。”所以，这两年凤凰岛运输采购车辆更侧重舒适性，增加座位间距、配装影音娱乐设施。这次青年会展即将上线的新车，也配装了更多智能辅助驾驶设施，增加了安全性。

多年来，青岛凤凰岛运输有限公司始终坚持“以客户为中心”的服务理念，赢得了广大客户的广泛认可。“旅游包车、团体租赁，首要是安全第一、服务优先。宇通客车高品质、高效率运营，让我们得以给海外高端客户和国内客户提供了舒适出行体验，并以高效运行赢得了客户的信任，收获了良好的口碑。”他认为，凤凰岛运输的业务发展，壮大到现在要与高铁、民航竞争，必须改变服务理念和服务模式，开拓新的出行服务领域。而安全可靠的宇通客车产品，是企业发展的坚实保障。

## 全域旅游发力 客车先行

据介绍，凤凰岛运输自2010年起开始进行大型会议接待工作，从区级会务保障到博鳌论坛青岛圆桌会议、东亚合作论坛等具有国际影响力的会议再到青岛国际啤酒节、“金凤凰”颁奖典礼、

中科院专业会议、全国医师协会年会等数千人次的大型会务用车服务，凤凰岛运输公司以专业的服务能力助力每一次盛会的成功举行。其中少不了宇通客车的身影。

如今，凤凰岛运输从旅游包车、团体租赁为主的业务，在发展全域旅游出行背景下加速转型升级，更离不开宇通客车的助力。

在中国著名的旅游城市青岛，在青岛旅游资源最丰富的特色半岛凤凰岛，此次活动上，有来自百余家青岛的各大中型旅行社、旅游公司和酒店等的代表近200人参会。对于旅游行业发展、车辆管理方面的探讨，是与会代表主要交流内容。

青岛琅琊台国际旅行社总经理郝波在现场表示，该公司与凤凰岛运输合作多年，就是看中凤凰岛运输公司车辆更新快、管理规范、车辆安全系数高，而且比较高档、舒适。今后还会继续深化合作，实现共赢。“现在游客出行不仅是要乘车到目的地，也讲究乘坐空间、配置。在安全的基础上提高舒适性，能够满足当前高层次旅游出行需求。”他对凤凰岛运输所选择的宇通主力车型印象非常好，车辆内部及通道提供了更宽敞的空间，行李架、行李舱设置科学，让高端旅游团队满意度较高。

此外，为了解决旅游客运企业所面临的多重管理问题，宇通于2009年就率先在国内开启智能网联应用的前瞻探索。如今，宇通精心打造了“安节通”、“安芯”等平台，具备多元化解决方案的定制能力，为旅游行业用户提供涵盖安全、能耗、机务、调度等领域的综合解决方案。

一个实力强大而且更加智慧的宇通客车，必将为升级中的旅游行业发展提供强大动力。

# 沃行千里 智享未来

## ——第二届陕西公交电动化论坛暨开沃汽车产品推介会西安举行

### ■ 商车

近年来,新能源汽车产业高速发展,新能源公交车早已成为客运市场的“排头兵”。作为新能源汽车行业领军企业之一,开沃汽车凭借在新能源全产业链统筹布局上的创新优势,站在了中国客车业发展和技术进步的前沿。

5月17日,“沃行千里 智享未来”,第二届陕西省公交电动化高峰论坛暨开沃汽车产品推介会在西安隆重举行。开沃集团董事长黄宏生,开沃集团副董事长丁星胜,开沃集团副总裁、南京金龙大客事业部常务副总经理李江,开沃集团副总裁、南京金龙轻型车事业部常务副总经理陈阔,开沃集团副总裁、南京创源天地动力科技有限公司总经理江民,开沃集团大客事业部副总经理、营销中心总经理于崇,开沃集团西安开沃汽车有限公司总经理刘宝刚以及来自陕西省发改委、汽车工业协会、西安新能源汽车产业协会等单位领导和长安大学汽车学院学者、专家,西北地区城市公交企业代表共同参加了此次活动。

推介会上,黄宏生指出,尽管当前新能源汽车市场出现种种波动,但在城市公交、物流等领域,新能源已是大势所趋。由新能源+新能源汽车+机器人+大视频+AI+5G+生物科技促进的第4次工业革命,正创造着“第8次改变命运的机遇”。面对新时期挑战,开沃集团积极完善新能源产业布局,推进核心“三电”技术自主研发,坚定合作共赢价值观,发挥民营机制的创新活力,结合地方政府的产业推动力量,力争早日迈入世界新能源汽车企业第一阵营。

李江在会上表示,目前,客车行业在公路客运领域连年下滑,盈利降低,而城市公交客车在新能源市场中的占比在不断增加。2018年,



活动现场展车

城市公交客车销量在新能源客车中的占比高达94%,新能源城市客车及新能源旅游团客车需求迅速提升。因此,“短途线路公交化”、“混业经营,旅运结合”、“控制车辆综合成本,采用新能源车型”、“大小车辆混线经营”等多元化业务转型,是目前客车企业努力的方向,开沃汽车创新开发的新能源城市客车及城间客车,满足用户实际需求。

“南京创源,包括高压配电箱、电机、电机控制器、动力电池系统、全承载式车架、线束和充电桩等多个业务板块。2018年,南京创源动力电池系统客车装机量全国排名第三,5月份BMS管理系统全国第二。”江民表示。

南京创源自成立以来发展迅猛,2018年,电池装机量已达到0.75GWh;2019年,高淳基地电池规划产能4GWh。目前,南京创源已建立起一支独立的涵盖产品研发、工程设计、测试验证、制造等领域强大的研发团队,在坚持自主研发的同时,还积极与国际国内知名公司、高校和科研院所建立

科研合作关系,致力于电池行业的先进技术。

“开沃汽车在不断发展壮大的同时,尤其注重产品技术研发,当前我们有750余人的技术研发团队,积极开展产、学、研合作,与国内外众多高校展开合作,积极开展新能源核心技术方面的研

究。在生产工艺上,引入国内外先进工艺,深耕智能制造,推进开沃汽车制造转型升级,力争通过技术进步、工艺升级,打造完美、舒适的新一代纯电动产品,构建绿色、智能出行新模式。”刘宝刚在会上表示,开沃汽车不断开辟客车智造新蓝

### 企业直通车

#### 无人驾驶卡车开启商业化 图森未来与美国邮政达成合作

本报讯 5月21日,无人驾驶公司图森未来正式对外披露,与美国邮政(USPS)达成合作,为其提供无人驾驶运输服务,并在亚利桑那州凤凰城邮政服务中心和得克萨斯州达拉斯配送中心之间超过1600公里的运输线路上往返运输货物。

虽然去年开始,图森无人驾驶卡车就已经在亚利桑那州开展试运营,且共计收入约10万美元,但这依然是历史性一步。

不仅意味着图森无人驾驶实现技术到商业闭环,而且也首次正式宣告无人驾驶货运的商业化模式得到验证。

图森未来方面称,这条

新运输路线的开通,是图森未来又一个重要的里程碑,也是图森未来首次将其在美国无人驾驶运输业务扩展到亚利桑那州以外。

具体运营方面,在为美国邮政运输期间,图森未来的无人驾驶卡车将每天运行22小时,跨越白天和夜晚,经过I-10、I-20和I-30公路,穿越亚利桑那州、新墨西哥州和得克萨斯州。

不过,在商业化运营初期,还不会完全从驾驶室中把驾驶员拿掉。

在运输服务期间,图森未来无人驾驶卡车还将在车上始终配备一名工程师和一名安全员,以监控车辆性能,

海,在多个细分领域已取得了骄人成绩。

此次推介会,开沃汽车集中展示了包括纯电动及氢燃料电池城市公交、旅游客车、物流车、专用车及多功能乘用车,还有电池、电机、控制器、空调、充电桩等全产业链产品。其中,开沃“蓝鲸号”无人驾驶观光巴士首次在西安亮相,该车由开沃汽车自主研发,可实现L4级自动驾驶、自动避障、自动循迹、自动停泊、远端控制等功能,主要用于园区、景区通勤和观光。全面展示了开沃汽车在新能源产业领域强大的综合实力,彰显创新技术先进性。

“沃行千里 智享未来”,开沃汽车产品推介会,是开沃汽车面向市场、深入市场、服务市场的关键举措,也是开沃汽车进一步加深产品影响力和品牌知名度的重要活动。此次西安推介会,顺应了发展新能源公交的大势,开沃汽车在西安的新厂区也将很快达产,将以最快的速度立足西安、辐射西北,借助“一带一路”走向国际舞台。

并确保公共运输的安全。

图森方面还透露,除了美国邮政以外,其他与图森未来合作的客户也对往返亚利桑那州和得克萨斯州之间的无人运输服务表示出强烈的意愿,预计这将成为图森未来在美国的中心业务路线。

此外,在美国率先开展商业化无人驾驶运输服务的同时,图森未来也在继续努力推动无人驾驶商业运营在中国的落地与实现。

2019年4月,图森未来入选上海首批人工智能试点应用场景,将在东海大桥开展应用于洋山港与芦潮港货运火车站间的无人驾驶港铁联运。

商车

# 江淮星锐再获客运大单

■ 商车

5月21日，江淮汽车与黑龙江一旅游客运公司首批星锐交车仪式盛大举行。据悉，这次交付星锐营运车型将用于黑龙江省内旅游客运行业，为游客提供更好的出行服务。据悉，该公司后续还有批量增购计划。

## 凭实力囊括大单

秉持“敬客经营、服务销车”价值理念，江淮星锐在哈尔滨市举行了盛大的交车仪式。在活动现场，采购单位与江淮星锐正式交接车钥匙，建立了友好的合作关系。交车仪式现场气氛热烈，体现了双方合作的满满诚意。

据悉，此次江淮汽车交付车型为星锐6系14座和17座营运车型，将在之后的旅游客运中担任重要角色，为当地游客的出行提供安全舒适的解决方案。

近年来，旅游客运行业的发展与和客车生产企业的发展可谓相辅相成，客车生产企业的发展离不开整个行业的繁荣发展。面对不断升级的旅游客运用车需求，采购单位看重的不仅是运输车辆的安全性、实用性、舒适性，更看重合作的客车生产企业是否具备完善的解决方案。

得益于江淮汽车50多年的专业造车经验和完善的服务方案，江淮星锐拥有足够的实力为用户提供更高品质、更具价值的产品，更有更多的资源构建起一套整体的商业模式和服务方案，为旅游客运行业转型升级注入新动能。

## 优质口碑 夯实行业地位

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，2019年1~4月，累



交车仪式现场

计销量同比增长28.2%。近日，江淮星锐更是在短短数月，连续斩获了江苏省疾控中心、汽配龙头企业瑞立集团、铜川市公交总公司等行业采购大单，为各大专业物流市场赋能。

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、国家电网等行业采购订单。

频频斩获行业采购大单，

不仅进一步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。

## 产品与服务双管齐下

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。砥砺深耕多年，星锐从消费者需求出发不断升级产品，为不同行业客户定制了个性化、专业化、高技术的解决方案。

星锐6系产品作为星锐打入市场的首款产品，特有的前后独立双空调系统，全车选用绿色环保材料和空气过滤系统，使空气质量得到进一步提升。同时，全包裹式航空座椅、双侧行李架，提供了舒适的驾乘感受。在安全方面，整车使用60%高强度钢比例，搭配激光焊接技术，采用碰撞缓冲理念设计，最大程度上防止车身发生变形，保护驾乘人员安全。

本次斩获哈尔滨市旅游客运行业采购大单，彰显了江淮星锐过硬的产品实力和优质的服务体系。但这并不是终点，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，为消费者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领先地位。

## 行业动态



### 国办印发《实施方案》 取消省界收费站稳步推进

本报讯 近日，国务院办公厅印发《深化收费公路制度改革 取消高速公路省界收费站实施方案》，进一步深化收费公路制度改革，加快取消全国高速公路省界收费站，实现不停车快捷收费，要按照“远近结合、统筹谋划，科学设计、有序推进，安全稳定、提效降费”的原则，明确技术路线，加快工程建设，力争2019年底前基本取消全国高速公路省界收费站。

该《方案》部署了四项工作任务：一是加快建设和完善高速公路收费体系。按照实现电子不停车快捷

收费、辅以车牌图像识别、多种支付手段融合应用的技术路线，制定相关方案、规则和制度，推进运营管理等系统升级，加强系统网络安全保障。

二是加快电子不停车收费系统推广应用。制定印发加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案，鼓励ETC在停车场等涉车场所应用。加快现有车辆免费安装ETC车载装置，推动汽车前置安装。

三是加快修订完善法规政策。加快推进公路法、收费公路管理条例等相关

法律法规修订工作，出台优化重大节假日小型客车免费通行、鲜活农产品运输“绿色通道”等通行费减免政策的具体实施意见。修订《收费公路车辆通行费车型分类》标准，调整货车通行费计费方式，从2020年1月1日起统一按车(轴)型收费，确保不增加货车通行费总体负担，同步实施封闭式高速公路收费站入口不停车称重检测。全面推广高速公路差异化收费，研究统一危险化学品运输车辆、摩托车高速公路通行管理政策。完善高速公路信用体系，对偷

逃车辆通行费等失信行为实施联合惩戒。

四是推动政府收费公路存量债务置换。防范化解债务风险，为取消高速公路省界收费站创造有利条件。

《方案》强调，要加强组织领导，成立交通运输部牵头，发展改革委、工业和信息化部等多个部门参加的深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站工作领导小组，统筹指导协调相关工作。要细化工作方案，强化资金支持和安全管理，妥善分流安置收费人员。 商车

# 4月客车：河南销售最多 广东竞争最充分

■ 邱育才

据2019年4月统计数据，在行业排名前十的客车企业，座位客车销售范围基本覆盖全国；公交客车以宇通客车覆盖面最广，中通客车、苏州金龙销售范围超过10省市，其他企业销售覆盖较为集中。

## 布局凸显地缘优势 也有例外

从4月行业排名前十家企业分省(市)销售数量来看，各家企业在依托当地市场为主之外，侧重有所不同。

宇通客车依然尽显行业霸主地位，各省市均有销售，表现比较“均衡”。宇通客车的座位客车在广东、浙江、海南3省销量都在100辆以上。公交客车方面，河南本省贡献最大，在400辆以上，而湖南、黑龙江、辽宁、四川、甘肃、浙江、安徽等省也都在150辆以上。校车在广东、河南、河北、吉林都在40辆以上。

凸显本地优势的客车企业为数不少。

中通客车的座位客车和公交客车都以山东省为主，分别为184辆、127辆，在山东省的销售数量为各企业之首。

安凯客车以安徽为主，本月650辆公交客车中，除去400辆出口，其余250辆均销售在安徽省。

北汽福田，仅天津、海南、辽宁等几个省市未有销售，其余各省均有销售。座位客车，江苏、河南、重庆、上海、北京、湖北都在100辆以上。公交客车以北京为主，为353辆。北汽福田是唯一在北京市场座位客车和公交客车销量都在100辆以上的企业，地域优势明显。

厦门金龙座位客车和公交客车都以福建本省为主，座位客车在福建销售了462辆。

东风超龙，其座位客车



从地域来看，4月客车市场河南地区表现突出

主要以湖北、河南、新疆、重庆为主。

还有一些客车企业，在省外、海外表现更为出色。

厦门金龙座位客车在甘肃、新疆、山东等主要地区，销量都在50辆以上。

苏州金龙座位客车则是在广东销售最多，为43辆，其他各省较为分散；公交客车4月在宁夏收获120辆。

东风襄阳旅行车有限公司座位客车销售，以江苏、浙江、湖北、湖南为主；公交客车本月广西销售70辆，贡献最大。

值得关注的是扬州亚星，其座位客车销量235辆，除2辆在江苏销售外，其余235辆均销往海外。公交客车则集中在河北、黑龙江、吉林、湖北、辽宁5省，数量在25~60辆不等。

## 河南销量最多 广东品牌最多

4月，客车销量最多的为河南省，共销售1078辆，其中，宇通销售座位客车74辆、公交客车450辆；厦门金龙销售公交客车15辆；厦门金龙销售公交客车17辆。值得关注的是北汽福田，在河南销售座位客车216辆；

厦门金龙销售座位客车31辆。

北京市客车4月销售数量虽多，但基本被两家企业占有。在729辆客车销售中，北汽福田分别以座位客车117辆，占51.09%、公交客车353辆，占85.47%，在两类车型中拔得头筹。宇通客车以座位客车68辆、公交客车60辆列第二位。此外，还有厦门金龙座位客车16辆、厦门金龙座位客车7辆、苏州金龙座位客车6辆，其他企业鲜有销售。

广东省是个竞争较为充分的市场，值得关注的是校车，311辆中有多个厂家参与。江西上饶84辆，占27%，占首位；中通客车76辆，紧随其后；厦门金龙60

辆、宇通52辆；然后是东风襄阳18辆、北汽福田10辆、苏州金龙6辆。宇通客车在座位客车和公交客车中分别以173辆，占60.49%和54辆，占63.53%，均超过60%的比例。苏州金龙在座位客车中以43辆位列第二，这也是苏州金龙座位客车本月销售最多的省份。

山东省以中通、宇通两家企业为主。中通以座位客车184辆，占47.18%、公交客车127辆，占52.92%，位列第一。宇通以座位客车76辆、公交客车63辆紧随其后。厦门金龙座位客车50辆、北汽福田座位客车48辆、苏州金龙座位客车11辆，也都有销售。

在福建省，厦门金龙占有绝对优势，在556辆座位客车中，厦门金龙拥有462辆，占83.09%；宇通30辆、厦门金龙26辆、北汽福田18辆，其他企业较少。4月，公交客车销量30辆，宇通、厦门金龙各15辆。

四川省的两类车型，基本为4家企业所有。座位客车，宇通68辆，占41.98%；北汽福田49辆、厦门金龙22辆、厦门金龙13辆。公交客车，宇通190辆，占47.86%，济南豪沃160辆、成都客车34辆。

安徽省公交客车基本为两家拥有，407辆中，安凯拥有250辆，占61.43%，宇通156辆，占38.33%。

上海市本月几乎无公交客车销售。278辆座位客车中，北汽福田170辆，占61.15%；宇通64辆、东风襄阳17辆、厦门金龙9辆，其他企业不足5辆。

东北三省，均以公交客车为主，基本被两家占有。宇通占有60%以上数量，中通也占有一定数量。

## 结语

客车企业要充分分析自身优势、劣势、机会和不足，紧抓全域旅游、主要城市更新环保公交客车等机遇，立足和扩大现有市场，进入充分竞争的市场，扩大企业的销售。

## 行业动态

### 首届全国“5·20 公交驾驶员关爱日”在宿迁举行

本报讯 为了让广大公交驾驶员切实感受到社会各界的关爱，营造理解、尊重公交驾驶员的良好风尚，呼吁全社会尊重公交驾驶员的劳动，共建关心关爱公交驾驶员的和谐氛围，打造文明和谐有序的公交出行环境，5月20日上午，首届中国城市公共交通“520 公交驾驶员关爱

日”活动在宿迁市宝龙城市广场举行，向公交驾驶员们大声说出“我爱你”，感谢他们为市民便捷出行和城市交通有序运行付出的辛勤劳动。

据悉，本次活动以“理解与尊重同行，共同关爱公交驾驶员”为主题，倡导市民乘客与公交驾驶员一起传递文明，共建和谐社会。

活动现场，来自各行各业的乘客代表热情高涨，宿迁公交公司400名公交驾驶员和近200名市民代表参与。活动还安排了精彩的文艺演出，其中，部分演出是由驾驶员们完成，在介绍爱岗敬业的同时，也展示了公交驾驶员在工作岗位之外的另一番形象。活动现场掌声不断。

商 车

# 中国客车海外转型 “三条龙” 座位客车收获巨大

■ 邱育才

进入2019年,中国客车企业重心向海外市场发展的趋势越来越明显。

据2019年4月对30余家客车销量不完全统计数据分析,行业排名前十的企业,均有一定数量的出口。其中,厦门金龙、厦门金旅、苏州金龙,“三条龙”座位客车出口比重都超过其自身座位客车的50%,数量甚至都高于宇通的座位客车出口量。

分析数据可以发现:排名前十企业的国内销量和出口销量,均已达到行业总量的90%以上,规模效应明显。宇通客车依然一家独大,4月销量5622辆,已超过行业总量16103辆的1/3,而排名二三四位的3家企业的4月销量之和为5629



出口对多家客车企业销量均有贡献

辆。其中,宇通客车的公交2944辆,已几乎达到行业总量5998辆的50%。

福田欧辉上升势头明显,其座位客车增长幅度大,国内销售量已接近宇通。

行业排名前十的企业,仅东风襄阳旅行车有限公司未有产品出口,东风超龙出口3辆。其余8家企业均有出口,且厦门金龙、厦门金旅、安凯、扬州亚星4家企

业出口量,占企业整体销售量的50%以上。可见,国内客车企业在立足本国市场的基础上,已纷纷转向海外市场。

厦门金龙、厦门金旅、苏州金龙3家企业的座位客车出口比重,都超过其自身座位客车的50%,并且都高于宇通的座位客车出口量。尤以厦门金龙为甚,其客车出口量1123辆,占其企业整体销售量1954辆的57.47%,在海外市场收获巨大。

福田欧辉上升势头明显,其座位客车增长幅度大,国内销售量仅次于宇通。

中通客车发展较为均衡,月销量在1000辆以上,座位客车及公交客车均有一定数量的出口。

安凯客车海外出口公交客车达到400辆,占其整体公交的61.54%,其整体出口比率为58%,可见,其重心也向海外市场发展。

扬州亚星月销量在400辆以上,其座位客车为233辆,出口贡献率也在50%以上。

通过三四月数据对比,4月客车整车销售量环比减少2059辆。但在客车出口方面,4月比3月增加了1509辆。

在充分调研国际市场的前提下,客车企业将根据不同国家、地区的特点,采取不同的进入市场模式,例如整车出口进入、契约进入、投资进入等,使中国客车行业得到新的、更大的发展。



绿色发展和谐共赢

GREEN DEVELOPMENT AND HARMONY

## 玉柴新能源动力

## 绿色科技引领者



广西玉柴机器股份有限公司

GUANGXI YUCHAI MACHINERY CO., LTD.

□ 邮箱: lixiaofei789@foxmail.com

# 谭旭光：“走出去”逐梦世界

■ 商用车

“他坚持走出去，深耕‘一带一路’，创造国企全球化发展模式。他围绕补短板、调结构，聚焦核心技术、高端产业，整合全球战略资源……”

5月20日，山东省委省政府发布的“齐鲁杰出人才奖”名单上，山东重工集团董事长、中国重汽董事长、潍柴集团董事长谭旭光赫然在列。这是继当选“齐鲁时代楷模”后，谭旭光获得的又一殊荣。在荣耀的背后，谭旭光带领着山东重工潍柴集团打造海外民族品牌的故事也格外引人注目。

2009年，全球金融危机中，大多数企业都忙着“筹粮过冬”，而谭旭光却独具慧眼，看到危机背后的机遇，开始布局海外，实施海外并购。其中，对百年发动机企业——法国博杜安公司的并购堪称经典个案。

受全球金融危机冲击，曾辉煌一时的博杜安陷入破产危机。谭旭光力排众议，将其收于麾下。短短几年后，博杜安已彻底扭亏，业务范围也从单纯的渔船动力市场拓展至海岸防卫船、客运船、发电等领域，市场遍及地中海沿岸、东南亚、北美及中国。

2012年，潍柴战略并购全球最大的豪华游艇制造商——意大利法拉帝集团，用短短几年时间便让其实现扭亏为盈；同年，战略重组全球第二叉车集团——德国凯傲和全球高端技术品牌——林德液压。2016年，又以凯傲集团为平台，成功并购全球领先的自动化技术供应商和供应链优化专家——德马泰克，成为智能内部物流解决方案的全球领先供应商之一。

潍柴的海外资本运作无一失误，这与谭旭光高瞻远瞩的战略分不开。

“潍柴每一次重组都有一个共同的特点，就是与主业相关联，都沿着动力的主轴进行延伸。”谭旭光表示，



谭旭光

潍柴的模式是“补短板、调结构”，并购法国博杜安公司，填补了潍柴16升以上高速大功率发动机空白；战略重组意大利法拉帝，迈出了产业向高端转型的关键一步，实现了从陆上动力向海上动力、投资驱动向消费驱动的重大突破；战略重组德国凯傲集团，并购其旗下林德液压公司，改变了我国高端液压产品长期依赖进口的局面，实现了几代工程机械人的高端液压梦想；收购美国德马泰克公司，打造了世界领先的智能物流产业链，成为企业增长的最强新动力，再一次

实现产业结构的升级。在谭旭光的战略引导下，潍柴一步一步完成了全球化的布局规划。谭旭光总能看到别人看不到的远方，潍柴在海外投资不仅仅考虑赚钱，还充分与当地国家政策和社会效益结合。在非洲的最西端——塞内加尔的广大乡村，潍柴发动机成为最受瞩目的“功臣”。在这个远隔万里的国度，潍柴发电机组为改善居民日常生活作出了巨大的贡献。塞内加尔计划在13个大区的农村修复70套旧井

和新建181套新井的供水系统，铺设供水管线1800公里，最高日供水规模达8万立方米，可以解决塞内加尔1/7人口、200多万人的吃水用水问题。然而在塞内加尔，打井第一大困难就是没水没电，每口井都需要配装独立的发电机组。潍柴发电机组成为打井发电机组的独家供货商，为塞内加尔的广大乡村带来了汩汩清泉。在埃塞俄比亚、缅甸，潍柴的技术输出项目逐步落地开花，一批批带着“潍柴基因”的产品在当地顺利产出，为当地工业发展输入了

强大动力，赢得了当地人的尊重。

而在白俄罗斯中白“巨石”工业园，潍柴马兹发动机工厂一派繁忙景象，中白员工熟练地操作着生产设备，一台台发动机正有序下线。这个工厂的建设历时不足8个月，“当年开工、当年建设、当年投产”的“潍柴速度”，让白俄罗斯人震撼不已。

在谭旭光眼里，没有干不成的事，他常常挂在嘴边的“不争第一就是在混”、“一天当两天半用”的这种精神，正在随着潍柴项目的落地而影响世界。

潍柴马兹发动机项目高质量投产运营，进一步增强了潍柴集团与白俄罗斯合作伙伴的信心，也驱动了更多合作项目在“一带一路”上开花结果。2018年11月，潍柴集团与白俄罗斯别拉斯集团签署战略合作协议，共同开发大型矿用卡车；2019年2月，潍柴集团与白俄罗斯工业部签署新一轮战略合作协议，在中白工业园内落地高端变速器项目；2019年5月，潍柴集团与俄罗斯卡玛斯集团的合作又迈向新征程。

放眼未来，谭旭光带领着潍柴逐梦全球，国际化朋友圈越来越大，道路越来越宽广。

## 企业直通车

### 法士特研究院和轻型变速器合资公司入驻宝鸡新基地

**本报讯** 5月16日，法士特集团举行汽车传动工程研究院（宝鸡基地）和法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司入驻新基地揭牌仪式。

宝鸡高新区管委会党工委书记、管委会主任杨旺余与法士特集团党委书记、董事长严鉴铂，共同为研究院和法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器公司入驻新基地揭牌。法士特集团总经理马旭耀主持揭牌仪式。

严鉴铂代表集团公司向研究院和法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器公司入驻新基地表示祝贺，并向长期以来关心和支持法士特事业发展的各级政府表示感谢。

杨旺余对法士特50年创新发展取得的成就给予高度评价，并表示，宝鸡高新区将全力支持法士特深度实施本土化发展战略，为企业创新发展提供更加优质的服务，助推法士特不断做大做强。

法士特汽车工程研究院拥有国内一流的科技研发平台和自主创新体系，设有国内领先的产品实验中心和试制中心，现有研发人员1000多人，获得核心技术专利1000多项。其中，研究院宝鸡基地主要负责企业锻铸件、客车变速器、轻卡变速器、减速机等产品研发。

法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司由法士特与美国伊顿公司共同组建，主要生产轻型变速器及

其零部件产品，全面达产后，可实现年销售收入25亿元，助推宝鸡厂区进入百亿元时代，为法士特2030战略实施提供有力支撑。

此次入驻新基地揭牌，标志着宝鸡基地迈向高质量发展新阶段。未来，法士特将充分发挥企业科技创新优势、市场主导优势和品牌竞争优势，进一步助推宝鸡高新区追赶超越和陕西省300万辆汽车产业战略实施。

商用车



# 福田时代新领航广州上市

■ 本报记者 王宣

5月18日，福田时代在广州举行时代汽车新领航上市品鉴会暨广东地区第80000辆交车仪式。

总体来看，随着城市化的快速发展及人民群众配送需求的日渐提升，轻卡的主要战场——城配物流市场对效率和专业化的要求越来越高。特别是经济发达、城市化高度发展的广东，对城配轻卡的要求更加严格。

经过多年市场开拓，福田时代在广州地区销量已达到80000辆。站在新一轮销售数字的起点上，福田时代面向广东用户提供了新的选择——福田时代新领航。

品鉴会上，福田汽车时代事业部营销公司销售副总经理王小凯在致辞中说：“本次上市的福田时代新领航，是全新推出的一款高品质轻卡，产品定位于高效物流运输市场和短途城乡配送物流市场，产品在驾乘舒适性、操作轻便性、动力性、承载性等方面得到了全面升级。”

福田时代新领航品质的升级，得到了到场用户的高度认可，在仅仅1小时的品鉴会中，现场订车多达22辆。

广州速家物流有限公司董事长邱斌了解过福田时代



现场展车

产品的专业性，当场与福田时代签订合同，将在今后一年内采购1000辆时代汽车。

## 舒适高效 时代新领航的新标签

仅仅是一个上市品鉴会，福田时代新领航为什么会获得如此多物流用户的一致好评？

答曰：好的产品，懂行的人都能看得懂。

此次福田时代新领航的产品有轻载、标载、重载3个平台，舒适、高效则成为福田

时代新领航产品的新标签。

福田时代新领航驾驶室宽度达2080mm，可轻松乘坐3人，空间加大的同时，视野更宽阔。驾驶室内部全系标配6向调节减振座椅，座椅结构符合人体工程，驾驶舒适，长时间乘坐也不易疲劳。

更加值得一提的是，福田时代出于对卡友的人文关怀，针对南方炎热天气，优化设计了冷暖一体式空调，大幅缩短了温度调节时间。

动力方面，福田时代新

领航可选配康明斯、德威、潍柴、朝柴等动力，搭配优化匹配的传动系统以及精铸一体式后桥，可满足轻载、标载、重载不同用户的实际需求，在带来更高运营价值的同时，兼具燃油经济性。

承载空间方面，750L高强度轻量化车架以及23.5m<sup>3</sup>超大容积，最大限度提高用户的利润空间。

## 定制服务 关注用户多样需求

轻卡市场早已是一片“红

海”，在激烈的竞争环境当中，单单只拼产品已经远远不够。

多年根植于轻卡市场的福田时代，对此更是理解深刻。王小凯表示，在产品更新换代过程中，福田时代同样致力于倾听用户的需求，为用户解决在购车、用车中的“痛点”问题。

王小凯介绍到，“福田时代新领航，可以为客户提供定制化的产品服务和有竞争力的金融服务方案，能够满足不同客户、物流用车客户的需求，为物流客户提供高效物流解决方案。”

产品方面，三大产品平台+多种发动机及变速器的多样组合，真正做到产品多样化，可为物流用户提供最合适的选择；而金融服务方案，则为物流用户缓解了短期资金压力，让物流用户先用产品早赚钱。

去年10月，福田汽车发布了“新”时代业务发展战略，制定了到2023年实现50万辆年销量目标。如今，福田时代新领航的上市，强有力地奠基了“新”时代业务发展战略。

对“新”时代业务发展战略进展情况，商用汽车新闻全媒体将持续关注。

## 企业直通车

### 福田时代、瑞沃新品品鉴会走进锡盟

本报讯 5月21日，“致敬我的国、点赞新时代——福田时代&瑞沃新品品鉴会锡盟站在锡盟华邦处隆重召开，来自福田时代汽车的相关领导、知名媒体、新老客户朋友参加了本次活动。6人参与了福田时代新品的试乘试驾，其中，客户何龙在试驾后果断购买了一辆福田时代M产品。活动共成交订单4辆。

据了解，为向建国70周年致敬、向新时代的奋斗者致敬，为新中国取得的成就点赞、为福田时代让众多国人开上了“创富卡车”点赞、为出彩卡车人点赞，今

年5月~6月，福田时代汽车将在全国范围内开展以“致敬我的国、点赞新时代”为主题的福田时代、瑞沃新品品鉴会。届时，福田时代汽车将带来时代领航、福田时代M、福田瑞沃ES等热门车型，用出色的品质带给广大用户更多惊喜。

刚刚结束的第二届“一带一路”国际合作高峰论坛期间，巴基斯坦总理专程到访福田汽车，并对福田时代汽车的品质给予高度评价。

在国际市场大放异彩的福田时代汽车在系列品鉴会上，也带来众多明星产品，其中最引人关注的，非舒适

高效的新品——“时代领航”莫属。同时，福田时代历时3年打造的匠心之作——搭载玉柴动力的全新福田瑞沃ES中卡，也会在品鉴会中亮相。该车型实现170~220马力全覆盖，可全面满足国五、国六排放法规要求。再加上法士特8挡变速器的加持，最高车速可比同级产品高出8.3%左右，可帮助用户实现收益最大化。

而动力强劲的高效物流轻卡——福田时代M3德威D25动力车型，采用德威链传动动力，功率达到105kW，143马力强劲动力；匹配4.11/4.33小速比；750L

高强度钢车架，配置NPR加强后桥，7.00全钢子午胎，可靠性强；拉4吨瓷砖，每公里仅花8毛钱，是城乡用户创业创富的最佳利器。

此外，福田时代高速重载扛把子——福田时代M3德威D30动力车型，采用德威D30第四代高端动力链传动，功率达到115kW，156马力澎湃动力，匹配4.11/4.33小速比，爆发力强，标重载均可；超强的承载能力和可靠性，同样值得卡友期待。

除了带来性能出色的产品，系列品鉴会还将开启“美丽中国乡村行”、“晒

靓照·赠红包——时代汽车寻找知音”、“出彩卡车人”和“六一儿童专场”活动环节，给用户创造更多互动与获奖机会。

“晒靓照·赠红包——时代汽车寻找知音”活动堪称“零门槛”，现场客户参与该活动，在朋友圈发布了与新产品的美丽合影，即可获得8.88~88.88元的红包奖励和精美礼品。

在新中国成立70周年的历史时刻，福田时代汽车再次用卡车企业的技术实力和责任担当唱响了主旋律，彰显了中国商用车乃至中国制造业的新气象。 商 车

# 飞碟新能源来了

## ——奥驰EV缔途EX西安上市

### ■ 商用车

5月18日,在西安举行的第二届中国新能源汽车产业生态大会上,飞碟汽车发布了奥驰EV、缔途EX两款高效能电驱车,标志飞碟汽车正式挺进新能源汽车领域。新能源汽车行业领导专家、来自全国近百家合作伙伴与媒体齐聚一堂,共同见证发布。

奥驰EV、缔途EX,是飞碟汽车针对新能源物流市场推出的两款商用车型。新车定位纯电动物流车引领者,旨在为客户提供省心、可靠、低成本、高收益的城配物流解决方案。

飞碟奥驰EV、缔途EX两款新车型亮点十足。整车搭载全新研发的二代安全防护系统,实现零部件、系统、整车三重防护,对整车



奥驰EV、缔途EX

高压全状态绝缘监测,并搭载HVIL高压互锁设计,实现对车辆安全实时监控;搭配磷酸铁锂动力电池,能够

实现1C快速充电,1小时充满80%;匹配高效的汽车级专用永磁同步电机,电机效率高达94%,实现低速大扭

矩的动力输出;同时搭载飞碟慧行车联网智能管理系统,实时查看车辆的状态,及时有效诊断车辆健康状况。

发布会上,飞碟新能源汽车还创新推出了延保服务和车电分离服务。飞碟汽车新能源营销中心总经理张学文介绍,飞碟新能源汽车服务先行,在全国布局了六大中心库,超过800家服务网点。飞碟新能源汽车还在国家规定的整车3年6万公里、关键三电5年20万公里的基础上提供超值延保服务,真正做到让用户用车无忧。另一方面将车与电进行分离,降低客户的购车成本与运营成本。张学文表示,希望通过这样的创新服务,号召行业更加关注用户需求,解决用户的后顾之忧。

随着2019年补贴退坡,各家车企的新能源物流车都面临涨价。飞碟汽车充分考虑了补贴后市场,以市场倒逼成本,价格上充分考虑了用户的盈利能力。奥驰EV致真版补贴后市场指导价格为169800元,缔途EX致真版补贴后市场指导价格为119800元,其中奥驰EV的售价接近2018年同级车型扣除国地补后的价格。

飞碟汽车作为国家整车制造生产重点企业,致力于打造开放、创新和具有国际竞争力的汽车工业集团。在美国、欧洲建立联合研发中心。根据欧洲卡车标准,研发国际化品质产品。融合全球优势零部件资源,以全新智能化工厂、精益制造工艺、核心资源优势联合智造,打造高水准产品。因此,飞碟奥驰EV、缔途EX受到行业知名合作伙伴的关注,电车资源网、熊猫、北京绿源等10家合作伙伴现场与飞碟汽车签订战略合作协议。

发布会上,飞碟汽车除了发布奥驰EV、缔途EX两款新能源产品外,还公布了未来的产品规划,即由飞碟汽车全新正向开发的新款物流商用车型将在今年年底上市发布。该车型将进一步完善飞碟汽车在新能源物流车的产品序列,为用户提供更多的选择。

### 企业直通车



#### 迎战天猫618 菜鸟物流推出“七种武器”

本报讯 5月21日菜鸟宣布,启动天猫618。这是菜鸟智能物流骨干网大幅提速后的第一个天猫618,菜鸟将与全球数千家物流伙伴一起投入20多万个快递站点、20多万辆物流车、数百万物流人员,并推出七种“新式武器”保障618。

据了解,第一个“武器”是菜鸟联盟快递公司的科技投入。去年,中通快递投入的自动分拣设备数较上一年

已经翻番;申通快递也在浙江、山东、河南相继上马“小黄人”自动分拣设备;圆通速递投入近40套自动化分拣设备,对近半转运中心进行改造,分拣效率大幅提升。

二是设在金华、台州等地的产业带物流中心将投入运行。

三是菜鸟设在各地的原产地仓,通过这些原产地仓,仅需一两日即可将最新出产的农产品送往全国。

四是菜鸟旗下中国的保税仓网络,进口商品通过保税仓网络集结,同时在保税仓缺货时,菜鸟将直接由国内的中心仓进行补货,至少节省10~20日的补货时间。

五是菜鸟智能供应链,借助菜鸟智能供应链,商家的多渠道商品已经在菜鸟体系内打通库存,消费者下单后,这些商品可就近发货,最快只需几小时就可完成交付。

六是菜鸟物流天眼,在全国的各大快递分拨中心已经实现了IOT的智能管理。

七是落地配品牌升级后的“丹鸟”,将在天猫618首次亮相,与快递公司一起协同作战,在对原有落地配网络进行优化后,丹鸟小哥将为消费者提供最快的当日达/次日达配送服务。此外,菜鸟驿站还将打造免费保管、刷脸取件、专人上门的多元服务。 商用车

### 企业直通车



#### 618全球品牌峰会 京东物流强调开放共生

本报讯 5月21日,“2019京东618全球品牌峰会”在北京举行,在来自全球的千余家知名品牌商的共同见证下,京东物流集团CEO王振辉与京东零售集团轮值CEO徐雷、京东数字科技集团CEO陈生强一同上台,宣布“2019京东618全球年中购物节”——这一由京东发起的全社会共同参与的年中购物狂欢正式拉开帷幕。

自开放以来,京东物流的朋友圈不断扩大,会上王振辉为联合利华、家乐福中

国、新宁物流、国货航、中粮粮谷、青岛海信、安踏集团、小米、中山桔子、苏州水莲花等10家企业颁发了“2019京东物流最佳合作伙伴奖”。

王振辉表示,“近两年来,京东物流迅速完成从企业物流向物流企业的战略转型,得到了来自社会各界及行业伙伴的大力支持,也获得了来自全球的品牌商、中小商家以及消费者的充分信任。京东物流希望的是成为全球供应链基础设施服务商,当消费者、商家、合作伙伴找

到京东物流,就能解决所有物流需求。因此,未来还将进一步整合社会资源,搭建完善全球智能供应链基础网络,以技术为驱动,持续打造高品质、高性价比的全面的供应链服务产品,为客户、行业、社会创造全面价值。”

物流行业发展的核心问题,在于物流资源有效配置。在全面开放赋能的同时,京东物流明确提出,将携手社会各界共建全球智能供应链基础网络(GSSC),不断丰富和完善共生物流生态体

系,整合社会资源,提升平台化能力,提高整个行业和社会的运营效率和水平。

目前,京东物流已经与超过200家行业领军企业达成共生的战略伙伴关系,包括国货航、新宁物流以及中远海运、中铁快运、达达等物流企业和社会化平台。各方在协同合作中充分发挥各自优势,将系统、经验、能力共享给行业,提高行业整体水平,共同提升物流服务经济和社会的能力。 商用车

# 卡车人史老板的“货运经”

■ 商用车

“鸡叫了天会亮，鸡不叫天还是会亮。天亮不亮，鸡说了不算。问题是天亮了，谁醒了？”毋庸置疑，决定天亮的不是鸡，趋势在变，思维要不变，只能被甩身后、被淘汰。

简单的一句话，阐释了拼搏的意义。如今的货运行业可谓困难重重，很多在行业工作的人都处在迷雾之下。以前跑运输、干货运，人行就能挣钱，但就目前行业状态而言，挣钱很难。快马加鞭坚持往前奔的已不多见，而史流锁，就是圈子里不停脚步、卯足劲奔向山顶的人。

史流锁，唐山佰强货物运输有限公司（以下简称“佰强货运”）法人，一个从事货运行业20多年的运输人，崇尚拼搏，认真严谨。面对商用汽车新闻记者提出的疑问，他打开话匣子，侃侃而谈。

## 事常与人违 货运情结经受考验

佰强货运经营范围，涵盖普货运输、大件运输、货运场经营、仓储服务、信息配载、汽车救援服务、二手车经纪服务、配件销售等板块。路线主要有唐山—格尔木、叶城、和田、喀什，滦南—赤峰，胜坊—于田、喀什，开平—乌鲁木齐等，以拉钢材为主。

人行20年，年年倍辛酸。“多年前源于某些契机，自己踏入了卡车运输行业，一干就是20多年，里面的辛苦只有自己和他的车知道。”史流锁说，经过这么多年的打拼，自己获得了一些成绩，成立了公司，有了自己的车队，多年的摸爬滚打也值得了。

不难看出，近几年货运行业环境一年不如一年，原因众多。比如，行业内车多活少，供求不平衡，导致恶性竞争；恶意超载、恶性压价；人工成本、车辆成本猛涨等等。“现在的人力成本逐年攀升，卡车司机的工资每月都上万元，搬运工的成本也大幅上涨。”史流锁表示，过去粗放式的管理已经行不通了，现在什么最难管，



豪瀚J7G天然气车型

是人。所以，老板要很重视怎么跟卡车司机沟通感情，怎么让他们配合管理、认真执行。

在发展的任何时期，特别是当前情形下，信心比黄金更珍贵。史流锁有信心把公司做大做强。“公司发展虽然面临很多挑战，市场竞争日益激烈，但发展也面临机遇。”他表示，公司将通过多种举措，完善公司业务升级以及管理规范化，扩大自身优势，不为一时压力左右，一心一意干货运，谋公司长久发展。随后，他又强调了两点完善措施：一是开源。“自己加大公司业务宣传力度，积极寻找货源，拓宽业务范畴。”二是节流。“从人力、车辆、管理等方面降低成本，提高运营效率。”

“滴水能把石穿透，万事功到自然成”。经历了种种困难，佰强货运正在步入发展的春天，这不，史流锁又加大投入，购买了3辆运输车辆。而这3辆车可大有来头。

## 事总在人为 重汽助其快速发展

“台上十分钟，台下十年功”，好的成绩绝不是大风刮来的。

史流锁告诉商用汽车新闻记者，近日，公司又购买了3辆重汽豪瀚J7G燃

气车，加上之前自有的十几辆重汽豪瀚燃气车，史流锁俨然成为重汽豪瀚燃气车的“铁粉”了。

征服用户最简单的方法，莫过于为他创造更多的价值。中国重汽豪瀚系列产品，充当了史流锁事业发展道路上的得力助手。

“车辆不新，不开！车辆动力不足、跑得不快，不开！跑得快不节省，不开！节省坐着不舒服，不开！舒服但不安全，不开！”谈及对豪瀚燃气车的钟爱，史流锁喜形于色。他说，现在不同以往，司机的要求变得越来越高，不过他们都喜欢开豪瀚这车，回来都反映“这

车质量没得说，驾驶室空间大、开起来舒适，而且，车辆很省气。”

史流锁表示，长途货运对车辆性能的要求极其严格，比如车辆要安全，没有安全其他都免谈；舒适性要高、时效性要高、出勤率要高；动力性要好、经济性要好。在他了解的天然气车型中，以豪瀚J7G燃气车实际运输表现最为优异。正常情况下，豪瀚J7G燃气车的气耗能降到30公斤/百公里以下，相比公司内的其他品牌车辆，气耗要低不少。“车辆运行状况跟收益直接挂钩，豪瀚J7G出勤率高、时效性好等优点，让我受益多

多。配置好、价格低、节气是这款车的最大亮点。我都是全款买的车。”

据悉，豪瀚J7G燃气车产品优势较多、竞争力很强。自重轻，6×4产品最轻可达8.3吨。发动机匹配MT13发动机，行业最大的430马力，最大扭矩1900牛·米，摆脱了客户对天然气动力弱的看法。后桥采用MCY11后桥，10万公里保养周期。同时，整车大量采用欧洲先进技术及国际知名配套件，整车稳定可靠，故障率低。

山是一步一步登上来的，船是一橹一橹摇出去的。在打造好产品的同时，中国重汽销售部人员的积极客户关系维护，也发挥了极其重要的作用，一线销售、服务人员的嘘寒问暖，不定期沟通维护，促进了再次订单的达成。

值得一提的是，中国重汽也在不断推出管理和服务的重要举措，“智慧重汽”、“不停车”服务承诺、全生命周期服务新模式，种种举措彰显了中国重汽对自身产品、售后服务能力的信心，而且可以真正解决用户在车辆使用过程中的后顾之忧。

“种瓜得瓜，种豆得豆”。佰强货运的快速发展离不开史流锁的辛苦付出，当然，也离不开中国重汽的大力支持和重汽产品的稳定表现。

天亮了，谁醒了？勤劳的人醒了。

## 企业直通车

### 曼恩商用车成都—广州高效行者之旅验证品质

本报讯 5月17日，曼恩“高效行者——MAN致敬在路上的您”高原山地之旅顺利完成行程。在本条路线中，曼恩TGX高效版牵引车从天府成都出发，途经1725公里，安全抵达羊城广州，这场从盆地到高原再到平原的跋涉，再次验证了曼恩车辆高效、稳定、安全的卓越品质。

本次“高效行者”成都—广州线路横穿川渝，跨越湘西，最终抵达广州，途经盆地、高原、山地与

平原等多种地形。这样的路况不仅是对驾驶员驾驶技术的考核，更是对车辆传动性能、高效性、安全性、可靠性的挑战。除此之外，这一路段的天气变幻莫测，对车辆及配件的稳定性要求极高。拥有德系纯正血统的曼恩TGX高效版牵引车，凭借出色的高效性与安全性，以33小时零故障的优秀成绩圆满完成使命，顺利完成零担运输任务。

本次活动采用的曼恩

TGX高效版牵引车，配备D26发动机，具有低速大扭矩、高效率、低油耗的性能特点。另外，在高原山地运输路线中，车辆所配备的三级辅助制动、发动机缸内制动、排气制动和液力缓速器等安全配置，进一步提升车辆对复杂路况的适应性。此外，车辆还搭载电子稳定器（ESP）系统、自适应巡航控制系统、车道保持系统等多种实用性的驾驶辅助系统，给客户带来全方位的安全保障。

商用车

# 华菱星马：核心技术助力“蓝天保卫战”

■ 刘世锋

华菱星马柴油车排放污染物技术攻关团队，是一支年轻、富有朝气、充满战斗力的青年集体，在这个大集体中现有科研人员63名，党员18名、团员7名，其中35岁以下青年有43人，占总人数的68.3%。在各级领导的关心指导下，过去的几年中，该攻关团队锐意进取、攻坚克难，开发出了高效率、低排放的重型商用车大马力发动机。自2013年至今，共开发九大系列56款发动机，随整车出口到东南亚、非洲和中东等20多个国家和地区。

## 掌握核心技术 引领行业发展

10年前，华菱星马没有自主研发的发动机产品，对发动机的了解也只是“皮毛”。攻坚团队通过广泛调研，收集整理了大量国际发动机技术资料，摸清了重型商用车发动机技术发展的趋势，经过反复比较，确定了适合中国的技术路线。

确定技术路线后，攻坚团队便开始了繁重、枯燥、漫长的研发工作。为了确保项目进度，让成员全身心投入到产品研发中，攻坚团队采取封闭式管理模式。他们远离公司和家人，很多同志主动放弃休息时间，几乎每天加班到深夜，甚至带病工作。

在研发过程中，他们不断总结和摸索，作出了许多创新性成绩。比如，提出了发动机完整的设计、实验、验证、改进的研发验证流程，掌握了发动机研发设计、仿真计算、燃烧开发、性能和排放开发、后处理及整车标定等低排放高效发动机的核心技术。他们卓有成效的工作，实现了华菱星马自主发动机的从无到有，实现了对国际先进的重大突破，填补了安徽省内大马力发动机的空白。现在，华菱星马的发动机产品涉及柴油、天然气、发电机组及其他非道路动力，被广泛应用在多个领域。



汉马动力发动机

## 无畏高寒险阻 锻造高可靠性品质

“三高试验”是发动机走向市场的必备试验，每年夏季，攻关团队都要远赴格尔木和吐鲁番进行两个多月的高原和高温试验。他们忍受着高温天气和高原反应，每天十多个小时在车上度过，每天几乎不眠不休地调试发动机及车辆。他们白天在炎热的高温或高原条件下进行测试，环境温度高达45℃左右，海拔最高接近5000米；晚上熬夜处理技术问题和整理试验数据，困了就在试验车上睡上一觉。

他们之所以这么拼，是因为他们深知错过了这个夏天就要等到第二年夏天，从

而会导致研发进度推迟一年，给发动机研发带来难以估量的损失。

在试验过程中，他们遇到过长下坡车辆制动失效，遇到过车辆起火，遇到过冰雪路上行驶车辆打滑而造成的车祸，遇到过同事高压反应，鼻子血流不止，也遇到过其他公司团队车辆故障导致人员死亡等等。正如习近平总书记所指出的：创新从来都是九死一生，但我们必须有“亦余心之所善兮，虽九死其犹未悔”的豪情。在这样艰苦的条件下，攻关团队直面威胁和挑战，勇往直前，取得了难得的第一手试验数据，为锻造出高品质的发动机产品立下了汗马功劳。

## 保卫蓝天 符合国家环保要求

权威机构报告显示，机动车污染已成为我国空气污染的重要来源，而全国柴油车排放的NOx接近汽车排放总量的70%，PM超过90%。严峻的环保形势下，柴油货车污染治理攻坚战全面打响，开发更加环保的发动机产品是国家所需、人心所向。

攻关团队认真分析了国内外技术发展方向，凝练科研目标，聚焦影响发动机排放的燃烧开发、热管理、低摩擦及性能和排放开发等关键因素，成立了专项课题研究小组进行攻关。经过3年的时间，攻关团队研发成功了国五排放的发动机产品，

国五排放发动机比国四排放发动机减排节能效果明显，污染物大幅降低，柴油车的颗粒物浓度（PM）降低了82%，氮氧化物（NOx）排放降低了28%。

现在，攻关团队正在攻关全世界最苛刻的排放法规——重型发动机国六排放法规，即在国五排放的基础上氮氧化物排放再减少77%，颗粒物再减少67%，并且加严了排放控制装置耐久性、车载诊断系统（OBD）的相关要求，目前已经取得了阶段性成果。

## 多彩文化 凝聚团队精神

多彩的文化生活和学习教育活动是企业的粘合剂，可以凝聚团队力量，把每一位员工紧紧地团结在一起，使得团队目标明确、步调一致，使团队拥有良好的身体状态和积极的精神面貌。攻关团队积极组织、响应参加公司各类学习教育活动和各类比赛、文体活动。他们自发组织了继承先烈遗志、传承红色基因等系列学习教育活动，让“不忘初心，牢记使命”深入每一位成员的心里，承担好自己的社会责任。

2019年，他们将继续肩负新时代赋予的新使命，不断超越自我，让青春在激情奋斗中绽放光芒，并向新中国成立70周年献礼。

### 企业直通车

#### 南通华菱汉马服务站开业

**本报讯** 近日，江苏南通华菱汉马汽车销售服务有限公司开业典礼暨客户答谢会举行，近300名当地新老客户共同见证，华菱星马集团公司总经理助理葛晓生、凯马公司副总经理吴贤明参加了活动，葛晓生对南通华菱汉马服务站进行授牌。

葛晓生在参加活动时说：“华菱星马与南通万泰的合作已近3年，我们为收获与南通广大物流行业客户的友谊而倍感喜悦，同时祝

愿华菱星马的产品能为南通物流界朋友创造出更加丰硕的经济效益。近几年，华菱星马大力推进销售服务一体化进程，既是为广大经销商市场开拓保驾护航，更是为了解除广大客户的后顾之忧，提高客户满意度。今天，南通地区华菱汉马服务站的顺利开业，可以说是我们在南通市场销售服务一体化进程中的重要一环，将为我们南通市场营销中打下更为坚实的基础。我相信，在大

家的支持下，华菱星马在南通的市场开拓，一定会取得更大的成功。”

为了答谢客户的支持与厚爱，本次活动现场，南通万泰公司还推出了一系列整车及配件的优惠政策，再加上现场的抽奖活动，现场客户的参与热情被点燃，纷纷下单。

近年来，华菱星马以市场为导向，着力推动销售服务一体化建设，针对性调整服务政策，灵活开展各种服

务活动，完善服务保障工作，促进整车销售。在南通，万泰公司作为华菱星马的经销商，在当地耕耘市场近3年，华菱重卡在当地已成功打开市场，并取得了一定的市场口碑。华菱汉马服务站的成立，让万泰公司再次升级，真正实现了销售服务一体化，能够给客户“一站式”的重卡服务，让客户无后顾之忧，将强化华菱星马汽车品牌，提升在当地的市场占有率。 **商 车**

# 有乘龙H7就有了家

■ 商用车

一众院线大片集结的4月，一部来自黎巴嫩的剧情电影上映显得格外违和，但时至今日，它却凭借豆瓣9.0的评分力压群雄，收获无数口碑的同时催人泪下、发人深省。这部影片名为《何以为家》，以一位叙利亚小主人公的视角，讲述离家生活的不易与辛酸。

对于常年在外跑车的卡友来讲，何以为家？家当然是远方故乡那片父母在的老房，静观日出日落，此为家。但为了赚钱漂泊在外，尤其是夫妻档，驾驶室里的那一方温暖，才是每日都要归宿的小家，小家的舒适与安全，显得尤为重要。

## 有这样一个“家” 它清凉且舒适

它的内部采用高顶双卧平地板驾驶室，室内可以轻松行走，驾驶、生活两不误。

金色饰板贯穿整个中控台，一直延伸至两侧车门，亲和力与科技感兼具。

标配自动恒温空调，同时还可选装1000W、220V交流电源，满足车上电饭锅、电磁炉、热水壶使用，为在外奔波的您提供电力保障。

全新造型空气气囊座椅，安全带集成设计在了座椅上，减振的同时，满足适应不同身材驾驶员的需要，多功能集成一体，阻尼可调，具备高度以及一键充放气等功能，达到舒适的驾乘姿势感受，减少驾驶疲劳。

卧铺为超宽、超厚卧铺，取消三段式设计，厚度达120mm。同时在这炎热的夏天，乘龙H7 2019款南方版拥有独立空调，10~15分钟可快速调节室温，座椅通风，保障您在长途行驶中不会因为天气燥热产生积汗，挡雨板在有效避雨的同时，提高换气效率。

驾驶平顺性也十分重要。它针对少片簧悬架全面优化，能够大幅降低坑洼路面对车内乘员的冲击，同时全系标配四点悬浮气囊悬



乘龙H7 驾驶室内部

置，有效缓解驾驶时的顿挫感，宛如丝般顺滑。

## 有这样一个“家” 它可靠且安全

它整车采用一流品牌供应商，品质有保证；最大马力车型搭载玉柴13升600马力发动机，寿命大于160万公里，换油保养周期大于

10万公里。

与之匹配的采埃孚变速器，换油里程升级至12万公里。速比合理优化，副箱速比减小，副箱换挡性能提升；主箱采用小行程同步器技术，挂挡行程减小约18%，换挡性能提升；主箱齿轮宽度根据工况和故障率分析进行优化；副箱采用双

支撑气缸，高低挡切换可靠性能更高。

一间屋子一个家，遮风挡雨自不在话下，“家”的安全性更为重要。它采用龙骨框架结构驾驶室+整体式防撞车门，为驾乘安全提供铠甲式安全防护，保证“家人”基础安全。

主动安全方面，它标配

发动机缸内制动，可以选装液力缓速器，更加安全地应对长下坡路段，为司机的安全提供保障。

另外，还可以选装智能行车包（疲劳驾驶+盲区监控+全景影像）、智能安全包（FCW前碰撞预警+LDW车道偏离警告+胎压监测）多项智能设备的加持，可以充分降低视觉盲区，减少疲劳驾驶、视线受阻等带来的安全隐患。

这款车还配备了鼓式制动器磨损报警，当刹车片磨损到一定程度时，会自动提醒司机更换刹车片，最大限度保障驾乘人员的行车安全。

就是这样一个清凉舒适且安全的家，让卡友长途在外也能倍感温馨，适当装饰其中，摆放相册挂件、铺张床单与被褥。夜幕降临，放松劳累一天的筋骨，夫妻共享二人世界，岂不美哉？

就是这样一个清凉舒适且安全的家，它总得有个名字吧！那可不行，它就叫作“乘龙H7 2019款”，对于卡友来讲，它愿做卡友柴米油盐的平淡伙伴，劳累一天后温暖的港湾。

### 企业直通车

#### 东风康明斯交付印尼最大采购订单

**本报讯** 近日，印度尼西亚雅加达港口迎来了一批特殊的客人——30辆匹配东风康明斯LK375-33的东风商用车K23Y-981自卸车。

本次交付的车辆，是匹配东风康明斯发动机产品的商用车在印尼市场成就的最大订单，从2018年12月客户提出采购意向到如今30辆新车整齐划一地停在印尼港口接受检阅，仅用了短短3个月时间。这样的“东康速度”征服了客户，战胜了全球各地的竞争对手。靠的是东风康明斯海外 & 船电事业部的

团队与专家的专业素养和服务意识。

销服一体化：东风康明斯针对海外市场提出了销服一体化战略，以服务促销售，全面提升客户满意度。

这批商用车的交付，是典型的以服务促销售案例。本次客户的采购意向，就是东风康明斯的海外销服人员在印尼客户进行服务支持做相关培训期间了解到的。

东风康明斯年过半百的海外销服工程师郭保立，具有敏锐的商业嗅觉，在为客户培训期间保持着旺盛的精力与强烈沟通欲望，很快捕捉到了客户的采购

计划。

在与客户相处的过程中，日间的培训正是展示专业深度与服务程度的好机会，也是了解用户需求的好时机。夜间，是海外销服团队整合信息、制订方案的时段。在海外与国内的团队成员，根据白天发生的情况进行整理分析，并积极同东风康明斯其他部门的同事进行沟通，寻求客户问题的应对措施，尽量在方案中将每一个细节都考虑到，为客户提供最多的支持和帮助。

最终，打动客户的不仅是东风康明斯过硬的

产品品质，还有完善的售后服务方案。客户通过在海外的销服团队，了解到了东风康明斯的服务水准，通过提交的方案，了解到东风康明斯对动力产品提供后勤支持的广度与深度。

东风康明斯动力产品在销往世界各地的同时，也在各地铺建了服务网络，并针对许多国家基础设施落后、物流时效性低的状况，制订了本土化服务方案。这些不断累积的经验，是拓展海外市场的雄厚资源，也为世界各地的用户带来了东风康明斯周到、完善的服务。 **商用车**

# 东风轻型车护航CEC宁波站

■ 商用车

对于一个品牌来说，“得年轻人者得天下”正成为一种趋势，而体育营销便是品牌与年轻人建立联系的一种很实用的途径。越来越多的传统品牌都在通过这一途径，不断加速自身年轻化的进程。东风轻型车也加入到品牌体育营销“俱乐部”，并在近期备受关注的CEC中国汽车耐力锦标赛中表现出色。

## 为耐力续力 助力 T.K.R. 斩获亚军

CEC 中国汽车耐力锦标赛作为国内最高级别场地耐力赛，激烈的赛车运动和全力以赴、拼搏进取的体育精神，吸引着所有年轻人的目光。5月18日~19日的宁波站比赛中，在“幕后英雄”东风轻型车的加持下，T.K.R. 动能赛车队拿下该站GT3组别亚军。

对团队合作要求非常高的拉力赛，后勤实力也是车队制胜的关键。CEC作为高级别赛事，比赛都在符合赛事规格的顶级赛场进行，比赛物资尤其是赛车的运输极为重要。作为T.K.R. 动能赛车队唯一指定后勤卡车品牌，东风轻型车派出了东风多利卡D6、东风凯普特K6及东风多利卡D12三大物流运输专家全程“跟团”奔赴战场，为车队提供了定制化的赛事保障配套服务，充分保障参赛车辆与物资的运输。

3辆卡车各司其职，为车队带来贴身保姆式护航。其中搭载黄金动力组合的东风多利卡D6，主要负责运输赛事工作人员各类日常生活物资，如车手服、桌椅、展架等。搭载NISSAN明星动力的东风凯普特，肩负各种复杂的赛事配件和维修工具的运输。而价值百万元的独一无二的赛车，则由有着63方超大容积的东风多利卡D12全程护航。3辆东风轻卡一路平稳运输，完美承担本次比赛的运输任务，助力



比赛现场服务车

T.K.R. 车队毫无后顾之忧地参与比赛。

## 为热血输血 品牌年轻化

除了赛事的后勤保障，东风轻型车为助力赛事，还特意为T.K.R. 车队打造了一支“最强后援团”，邀请上百位用户前来

观看2019CEC宁波站的比赛。赛车是一个年轻的运动，其不仅需要强健的体力、高超的驾驶技术，还有坚定的意志力和勇于挑战未知的心态。也正是这样的体育精神，让这项运动深受年轻人们的喜爱。

如今，商用车用户的主力军正迈向八零、九零

后，用户年轻化的趋势越发明显。东风轻型车不断革新在人们心中的品牌形象，以后勤保障车身份跟随车队亮相国内顶尖赛场，以赛事品质，增强车辆年轻化、个性化、品质化的品牌内涵，以一种朝气蓬勃的品牌气质，迎合新生代消费者的心理诉求。

## 企业直通车

### 东风轻型车与卡友激情相约 CEC

**本报讯** 近日，东风轻型车贴心为卡友们准备了一场别出心裁的“见面会”，邀请百位卡友去现场观看2019 CEC中国汽车耐力锦标赛宁波站的首秀。赛车、美女、嘉年华……这个周末，卡友们在一场“速度与激情”的视觉与听觉的盛宴中乘兴而归。

作为中国最高级别场地耐力赛，CEC中国汽车耐力锦标赛集竞技性、精彩性于一体，具有非常高的观赏价值。5月18日，2019 CEC中国汽车耐力锦标赛揭幕战在宁波鸣金开赛。此次比赛延续了CEC赛事一贯以来的全民共乐的风格，后场吃喝玩乐，一应俱全。作为赛事官方唯一指定后勤卡车品牌，东风轻型车享有专属福利，所有东风轻卡车主均有机会获赠门票

免费入场。比赛当天，卡友们早早的来到赛场，只为一睹速度与激情的超燃魅力。

在风驰电掣间，来自全国各地的顶尖赛车手如同离弦之箭，驾驶着赛车疾速前进，共同展开赛事第一回合的较量。赛场外，东风轻型车卡友们为车队加油的呐喊声不绝于耳，他们是在为东风轻型车的“老朋友”——T.K.R. 动能赛车队加油助威。之所以说是老朋友，因为在2018年CEC赛事中，东风轻型车作为T.K.R. 动能赛车队唯一指定卡车品牌，多次与该车队强强联手，助力车队夺冠。此次再次合作，东风轻型车派出了明星物流专家团，即东风多利卡D6、东风凯普特K6、东风多利卡D12全程护航，为车队提供丰富而配套的物资

配送和救援等服务，全能保障车队后勤无忧，让车手们安心参赛。

在车手们你追我赶的激烈对决中，16点30分，T.K.R. 动能赛车队保持平稳发挥，圆满完成了第一回合长达140分钟速度与耐力的角逐，排名国际组第二。虽未能在首场赛事中拔得头筹，但T.K.R. 动能赛车队在此次比赛中展现出的良好车技及默契的团队配合精神，仍然让卡友们震撼不已。事实上，赛车运动的精髓也正是如此，不一定是谁击败谁，更重要的在于在不断的尝试中超越自己，享受乐趣。

为了进一步让卡友们感受赛车文化的魅力，赛后，东风轻型车专门为卡友们组织了赛车及后勤保障工作区的实地参观。对于参与活动

“为热血输血，为耐力续力”，从2018赛季的试水成功到2019赛季的再度携手，东风轻型车向开启营销模式新纪元迈出了重要一步——让风驰电掣的赛车元素与东风轻型车的品牌基因有机融合，并成为品牌和产品的有力背书。借赛事的举办，东风轻型车重新定义年轻人的运动与活力，打造新型的与用户沟通方式，让更多的年轻人喜欢参与，乐于分享，进而加深对东风轻型车的了解，产生喜爱，以此来产生共鸣、产生信赖。

宁波站后再启航，接下来，东风轻型车7月底将移师天津V1国际赛道；8月底将登陆上海上汽国际赛车场；11月将抵达绍兴站；最后12月将在武汉街头展开激烈的收官战。在CEC横跨7个月的赛事历程中，东风轻型车将始终携旗下高可靠性和稳定性产品奔走于城市之间，保证赛事的圆满完成。

体验的卡友来说，能有这次亲密接触百万超跑的机会，让他们很是兴奋，P房中昂贵的设备和齐全的物质，也让他们感受到CEC的高竞技水准。在现场工作人员的带领下，数位卡友还参与了后勤保障车的试乘试驾体验，卡友们对东风轻型车良好的品质有了更深入的了解。

“这次活动，我是带着老婆孩子一起过来的，感觉来得非常值。第一次身临其境的感受什么是速度、什么是引擎的声浪、什么是真正的赛车。如果不是亲眼所见，我也不会知道，原来一场赛事远不止表面看到的飙车那么简单，也没想到日常货运中的东风轻卡也有这样的一面，并在赛事中发挥着如此重要的作用。”参与此次活动的东风轻型车卡友陈先生说。

商用车

# “520浪漫之旅”与陕汽同行

■ 商车

2019年5月20日，在这个有着特殊意义的日子，来自全国区域的卡哥卡嫂相聚在古城西安，共同参加了“欢乐陕汽行·陕汽重卡VIP客户520浪漫之旅”活动，开启了一段历史与现代交错、复古与时尚融合的梦幻之旅。陕重汽销售公司副总经理刘鑫、陕重汽销售公司市场部经理秦少辉出席此次活动。

2019年，陕汽以客户引领作为公司指导方针，将更多的目光从产品提升本身转向了为客户提供最大价值，关注客户运营的同时也关注客户的人生体验。此次活动就是围绕落实客户引领战略，围绕长期支持陕汽重卡的卡哥卡嫂们开展的创意“心”体验活动，让客户在忙碌的工作中停留片刻，去感受和重温与爱人从相认、相知、相恋到最终步入神圣的婚礼殿堂的美好，找寻那份因工作而渐渐淡化的爱情。在520这个特殊的日子，陕汽重卡邀请企业最尊贵的客户与自己的爱人一起共同度过，与陕汽重卡一起或再次重温美好，或开启爱情。



“欢乐陕汽行·陕汽重卡VIP客户520浪漫之旅”活动在西安举行

当天上午，客户参观了展厅及总装配厂，对企业的历史文化、整车的制造过程、对陕汽的发展速度之快及产品品质的优越，有了更加直观的了解。陕汽作为行业连续5次参加阅兵的重型军车生产企业，陕汽产品秉承着卓越的军车品质，“重型商用车动力总成关键技术及应用”技术，荣获2018年度国家科学技术进步奖一等奖。荣获诸多的荣誉，车辆品质的体现，让客户对企业产品

有了全新的认识，也更加信赖陕汽。

下午，正式步入“浪漫之旅”的主题。婚纱照寓

意味着美好婚姻，也是对“执子之手，与子偕老”这一信念的另一种承诺。在充满浪漫气息的古堡中，重温那份初心、重温那份幸福，重温与爱人从相认、相知、相恋到最终步入神圣婚礼殿堂的美好，并留下一份特殊的记忆，记录下美好的时光，留住幸福。

在这个特殊的日子，每对帅气美丽的客户夫妇配上硬气造型的陕汽重卡，构成了一道最美、最闪耀的风景线，在古堡的每一处都留下了幸福的记忆与爱的印记。最后，陕重汽销售公司副总经理刘鑫为每一对卡车夫妇送上了特别定制的礼品，送上祝福。



活动现场

## 企业直通车

### 一汽解放携手博世 共同推进商用车智能化发展

本报讯 5月13日，一汽解放与博世在德国斯图加特签署战略联盟协议，并在15日博世互联世界大会(BCW)上共同发布一汽解放商用车升级技术FOTA，向世界展示了双方在商用车智能化领域的无限潜力和技术实力。

近年来，一汽解放积极向智能化转型，致力于成为“中国第一，世界一流”智慧交通运输解决方案提供者。

2019年1月19日，一汽解放正式发布智慧物流开发计划“哥伦布”，以此为全新起点，一汽解放与合作伙伴共同构建的智慧物流生

态圈逐渐扩大。秉承“开放共享”的理念，解放与博世走到一起，一个是中国商用车领军企业，一个是全球领先的汽车与智能交通技术供应商，双方的成功携手，将共同推动商用车的智能化升级，打造智慧交通运输的新生态。

在战略联盟仪式上，在一汽解放董事长胡汉杰及博世集团董事会成员Markus Heyn博士共同见证下，博世(中国)投资有限公司执行副总裁徐大全、一汽解放总经理助理钱恒荣分别代表双方签约。根据协议，双方将围绕智能、网联、新能源、国六发动机系统等相关领域

展开合作。

据了解，在此次合作中，博世将为解放提供先进的车联与信息安全以及智能车辆技术，并合力实现了中国商用车智能化应用方案的快速落地。一汽解放与博世的战略合作，将成为商用车智能网联领域的催化剂。未来，它们将共同催生出更多的智慧出行解决方案，探索立足中国、惠及全球的前沿技术。

2019年5月15日，以“物联网与数字化转型”为主题的博世互联世界大会(BCW)，于德国柏林拉开帷幕，来自全球出行、制造、消费品、能源和建筑技术领域的5000多名行业领袖受

邀参加，他们围绕自动驾驶、汽车智能化、物流与供应链、互联生活、工业4.0等方面，分享了国际最前沿的技术和解决方案。

大会期间，一汽解放与博世共同宣布，解放全系列重卡车型上将搭载博世FOTA(空中下载软件升级)技术，这是国内商用车领域首个FOTA升级解决方案，它结合了解放自主车型研发经验和博世嵌入式系统刷写的深入理解、信息安全技术以及端到端云端设备管理能力，将在手机领域中已广泛应用的升级理念和技术“复制”到智能商用车领域，为全球商用车制造商打开了

FOTA升级的大门。

通过FOTA升级技术，将实现对车辆ECU、VCU、车载交互等控制和娱乐系统的远程升级，与传统的进服务站刷写软件的方式相比，既提高了服务效率、节约了时间成本，又从安全性、稳定性和用户体验等多方面提升了解放产品的核心竞争力。

随着物联网时代的到来，汽车产业必将引发一场体系化、生态化的变革。此次FOTA升级技术的发布，不仅标志着一汽解放与博世战略合作的落地，也象征中国自主商用车智能化、网联化技术迈上新的台阶。商车

# 人民日报

## 守正创新 融合传播

人民日报

真情贴近海外读者  
真诚服务华人华侨  
真实展示中国形象  
真切表达中国情怀

人民网  
people.cn

权威实力 源自人民

人民日报  
客户端

有品质的新闻

PEOPLE'S  
DAILY

Read China

少年  
人民报

打造中小学德育教育  
新媒体平台

@人民日报  
微博

参与 沟通 记录时代

@人民日报  
微信

参与 沟通 记录时代

人民日报  
数字传播

创新 聚合 赋能

人民日报  
传媒广告有限公司

讲好中国故事  
传播中国形象

pdmi

你就是我 我就是你

人民日报出版社

做治国理政图书  
做文化传承图书  
做读者枕边图书

环球时报

报道多元世界  
解读复杂中国

中国汽车报

中国汽车社会舆论领袖

证券  
时报

守望资本市场  
推动社会进步

健康时报

做中国人的健康顾问

新闻  
战线

新闻人家园  
学术界窗口  
专业期刊“领头羊”

人民论坛  
PEOPLE'S TRIBUNE

政论智库传媒集团

环球人物  
GLOBAL PEOPLE

以人物记录时代

新安全  
SECURITY TODAY

新生活 新安全

中国经济周刊  
China Economic Weekly

看懂中国经济

民生  
周刊

为民生服务

人文历史  
NATIONAL HUMANITY HISTORY

人文家国 历久弥新

中国能源报

忠诚国家利益  
崇尚专业和善

GLOBAL  
TIMES

DISCOVER CHINA  
DISCOVER THE WORLD

生命时报

心怀良知 科学为上  
传播健康 为善最乐

快乐生活

开心读报 快乐生活

国际金融报  
INTERNATIONAL FINANCE NEWS

报道变革中国  
守望金融世界

中国基金报  
CHINA FUND

报道基金关注的一切

期货日报

准确 全面 客观 权威

人民周刊  
PEOPLE'S WEEKLY

思想力量 权威影响

学术前沿

权威学术期刊  
CSSCI来源期刊

国家治理周刊

治理经验汇聚、交流、分享  
权威平台

中国城市报  
CHINA CITY NEWS

中国城市社会舆论风向标

汽车族

汽车消费者的意见领袖

汽车evo

享受极致驾驶乐趣

商用车新闻

商用车企业和用户赚钱好帮手

城市轨道交通

服务行业发展  
见证城轨力量

房车时代  
RV TIMES

房车时代 旅居生活

平安校园

守护校园安全  
创造和谐校园

HWW 海外网

海外华人网上家园  
中国形象传播平台

环球网

世界很精彩

中国汽车报网  
CNAUTONWS.COM

有深度的汽车人在此汇聚

STCN  
证券时报网·中国

实时报道证券中国

人民论坛网

中国思想理论门户

环球网人物网  
globalpeople.com.cn

有温度的人物网站

经济网  
CEWEEKLY.CN

国家一类新闻网站

中国能源网  
www.crenergy.org

网尽能源资讯

健康时报网

精品健康新闻  
健康服务专家

民生网  
MINSHENWANG.COM

专注民生 服务民众