

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年3月4日~2019年3月10日 □ 2019年第6期 □ 总第610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



宇通CL6, 宜客宜商宜旅, 有效满足多种市场需求。



400-659-6666

重卡第一战 谁赢开门红

■ 本报记者 王宣

作为卡车市场最受关注的细分领域,重卡市场的每一次波动都会引起极大的关注。

2019年1月,重卡销售共计9.87万辆,与上年同期的10.96万辆相比,销量减少1.09万辆,同比下降9.9%,降幅较大。

在总体销量“凉凉”的形势之下,各家重卡企业各有悲喜。那么,谁家捧得了好彩头,在众多企业中取得了开门红呢?

主流车企 保持市场控制

从排名前10的重卡生产厂家统计来看,1月销量同比多呈下降趋势,行业下行压力加大。

其中,“行业霸主”一汽解放同比略有下降,但依旧保持了销量排名第一的位置;中国重汽、东风集团、陕汽集团、福田汽车、江淮汽车,同比均有不同程度下降。

从总体销量来看,排名前10的重卡生产厂家,依旧对行业保持着极强的控制力。10家企业共计销售重卡97233辆,占总销量的98.51%,产业集中度依旧较高。

此外,在1月实现月度销量破万辆的企业保持稳定,依旧是一汽解放、中国重汽、东风集团和陕汽



1月重卡销量解放蝉联第一,红岩挤进前五

集团,后六名依旧没有能够突破“万辆门槛”。

值得一提的是,一汽解放销售33423辆,牢牢占据第一位,领先优势明显。

一汽解放对市场的强控制力,还体现在半挂牵引车市场。1月,一汽解放共销售半挂牵引车20986辆,同比增长5.14%,环比增长高达229.14%,占市场总体份额49.82%,堪称半壁江山的拥有者。

增速第一 华菱增幅超50%

从1月销量增长来看,仅有3家企业实现了正增长,分别是华菱汽车、上

汽红岩和徐工重汽。其中,华菱汽车增幅最大,超过了50%,但因其销量基数较小,在前10中位次不变,依旧保持第九名。

华菱汽车相关负责人在接受《商用汽车新闻》采访时表示,增长的背后是华菱汽车营销服务体制改革成效的显现,不仅广东等传统强势的地区得到了加强,很多空白地区也得到开发。

这一说法,由辽宁经销商1月主办的一场产品推荐会可以印证,在并不是华菱汽车传统优势的北方市场,现场订车118辆。

与此同时,1月作为

经销商迎接春节后销量旺季的重要备货期,经销商的大批量备货,也是主要的销售来源之一。“经销商对华菱产品信心更强了!自主开发的汉马动力链市场认可度得到了提升,所以,经销商敢储备一定的产品,也更愿意做终端市场活动。”该负责人表示。

升至第五 红岩“进位”惊喜

综合各项数据来看,1月最让人惊喜的上汽红岩,同比增长达两位数,位次排名挤进前5。

1月表现出众的上汽红

岩,完成了在牵引车和自卸车的双向突破——在广州市集装箱运输协会的会员大会上,上汽红岩与广州市集装箱运输协会缔结战略合作伙伴关系,当天一举斩获批量的港口牵引车订单;在云南玉溪,红塔区新型智能渣土车暨建筑垃圾管控云平台正式启动,上汽红岩新型环保智能渣土车霸气亮相,助力国家的“蓝天行动”。

上汽红岩市场部副总监蒋建华表示,上汽红岩在2018年实现了大幅度增长,良好的发展态势也延续到了2019年。在下行的

(下转2版)

法士特液力缓速器

重载下坡制动好 挣钱安全又高效

安全 省油 环保 舒适

法士特 为您的成功传输强劲动力

从“氢”出发 破解安凯客车 科技创新“密码”

■ 商用车

新春伊始,安凯客车就因在氢燃料电池客车等新能源领域的科技创新,得到了知名媒体的关注。

近日,媒体走进安凯客车,破解安凯客车的科技创新“密码”,并亲身体验安凯氢燃料电池客车的最新技术和产品应用。

创新基因 科创“黑马”城市

近年来,从量子通信到人造太阳再到超导装置,合肥以其强大的科技创新能力引起了世人的关注。2017年,合肥综合性国家科学中心获批,成为继上海之后全国第二个获批建设综合性国家科学中心的城市。

而合肥在人工智能、新能源汽车等前沿科技产业方面的布局,更使它成为长三角最具科技创新能力的城市之一,成为代表国家参与全球科技竞争与合作的重要力量。

很多人问:“为什么是合肥?”

为了破解这座科创“黑马”城市的创新密码,媒体来到了安凯客车,从一个侧面打开了这座城市的创新基因。

转型方向 氢燃料电池客车

跟随安凯客车技术中



安凯 8.5 米氢燃料电池客车

心主任助理陈顺东,媒体走进了安凯氢燃料电池发动机系统性能测试实验室,并乘坐体验了安凯最新的第三代氢燃料电池客车,进一步了解了客车技术发展的最新方向。

采访中,陈顺东介绍,氢燃料电池客车具有非常突出的优势,只需加氢5分钟,就可以跑300公里以上。

目前,氢能和燃料电池备受国内外关注,成为能源转型的重大战略方向。美国、日本、德国等发达国家将氢能规划上升到国家能源战略高度,中国也把氢能作为重点发展的产业之一。

氢燃料电池汽车作为新能源汽车主要技术路线

之一,按照相关规划,我国到2030年要实现氢燃料电池汽车200万辆的保有量。未来要大规模发展,氢燃料电池汽车除了核心技术仍需提升之外,更关

键在于加快完善基础设施,不断强化示范运行。

提前布局 走在研发前列

氢燃料电池客车的研

行业资讯

中国汽研在京发布“中国新能源汽车评价规程”体系框架

本报讯 近日,中国汽车工程研究院股份有限公司(以下简称“中国汽研”)与新能源汽车国家大数据联盟(以下简称“大数据联盟”)在北京联合发布了“中国新能源汽车评价规程”体系框架,并计划今年6月发布第一批新能源汽车测试评价结果。

中国汽研和大数据联

盟顺应行业发展需求,充分结合双方优势,从消费者需求出发,联合开展研究工作,发布了“中国新能源汽车评价规程”,并将定期发布相关测评结果。

据了解,“中国新能源汽车评价规程”以国内市场主流车型为评测对象,从微观和宏观两个层面对新能源汽车进行综合评

价。评价分为单车测试评价和车群大数据评价两个方面,根据消费者使用习惯和新能源汽车特点,拟定能耗、安全、体验3个评价维度,并从上百项测试指标中筛选了能量消耗率、续驶里程、充电效能、使用安全、驾驶体验、质量体验等10个二级指标。

发布局,安凯客车早已走在了前列。安凯客车董事长戴茂方在接受采访时表示,早在10年前,安凯客车就已经跟踪氢燃料技术,并进行了技术储备,开发了样车,拥有完全成熟的技术研发储备及产品布局。通过系列化的氢燃料电池客车产品研发,安凯已经开发出7米氢燃料通勤客车、8.5米和12米氢燃料公交客车等产品。目前研发的第三代氢燃料电池客车,其燃料电池系统具有高度集成的定制式设计、优化的系统匹配和极简的系统架构设计等优势,在安全性、可靠性、环境适应性及综合成本上更具优势,推动我国新能源客车市场化转型升级,并在政策的引导下,未来将探寻全新的商业运营模式。

商 车

■ (上接1版)

重卡市场氛围中,上汽红岩积极把握每一个机会,随着运作高效的团队对市场的科学把握,好的产品力得到用户口碑的进一步发酵,多层次共同形成了对产品销售的正能量作用。

此外,蒋建华还表

示,按照往年的情况来看,一二月销量情况易受春节假期的影响,若

要分析2019年重卡行业的整体态势,还需要看未来三四月份的发展

状态。对于“工程之王”上汽红岩来说,作为基建开工密集时期的三四

月,是上汽红岩传统销售旺季。为此,上汽红岩已做好准备。



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
□社长:何伟
□编辑:周静
□社址:北京市海淀区阜成路115号(北京印象1号楼2门4层)
□广告热线:010-88152946
□广告经营许可证号:京海工商广字第8038号
□定价:3元
□印刷:北京华耀印刷有限责任公司

□出版日期:每周一
□总编辑:董铠
□校对:付建生
□邮编:100142
□订阅热线:010-88152946
□国内统一刊号:CN11-5506/U

备战冬奥 挑战极寒

福田欧辉突破新能源低温禁区

■ 本报记者 刘一乐

2022年北京冬奥会，是世界高水平体育运动的竞技场，也是“中国制造”新成果的展示台。

冬奥会举办过程中，其所在区域将实现新能源汽车的全覆盖，但所面临的严峻考验也可想而知。面对低温的自然环境，车辆动力电池的充电和放电特性减弱，容量和寿命的衰减，都将使车辆续航里程和整车动力性能明显下降，充电时间延长。

如何使新能源车低温环境下的正常使用，成为当务之急。

2019年1月16日，这一长期困扰业界的问题，终于取得了突破性进展。福田欧辉极寒环境试验，在中汽中心呼伦贝尔冬季汽车试验场进行，顺利通过车辆低温启动试验、车辆低温行驶试验、车辆爬坡试验等多项极寒环境测试项目，完成全球首例全气候纯电动客车测试。

福田汽车彻底解决了纯电动客车在冬季续航里程急剧下降、无法启动、衰减、安全隐患等诸多难题，这对纯电动客车的发展具有里程碑的意义。

北京市科学技术委员会党组成员、副主任张光连，中国工程院院士、电动车辆国家工程实验室主任孙逢春，美国宾州州立大学王朝阳教授和福田汽车欧辉客车事业部研发副总裁秦志东及科研专家、技术研发团队等，共同见证了这历史性的时刻。

测试后，专家及研发团队对本次测试内容进行了分享。

“为了支持新能源汽车在2022年北京冬奥会中的应用，我们开展了多项研究课题。这次测试所



福田欧辉高寒测试现场工作人员大合影

在的课题组，一共有3个项目，主要是围绕电池的单体开发、电池对整车的匹配研究、电池的工业化、产业化技术。”让张光连欣喜的是，试验成功，使电池条件在低温环境下得到了改善。他表示，接下来，关于电池的研究工作还有很多，北京市科委将会持续推动科研团队和企业在新新能源汽车领域围绕电池、整车技术开展科研，助力新能源汽车的健康成长。

“这次测试是冬奥会车辆交付之前基本定型的实验，测试的数据好于预期，结果非常好。”孙逢春介绍，目前自己所带的团队正在备战冬奥会，希望通过冬奥会研发出的全气候的新能源汽车，解决东北、西北或高寒地带的新能源汽车推广应用问题，让中国的新能源汽车不再有禁区。

从理论层面到快速取得落地试验成功，王朝阳为我国电池技术的迅猛发

展点赞。他认为，中国作为最大的电动汽车市场，占有超过60%的市场份额。试验数据已经实现突破，这一举动，已经在全气候纯电动客车方面超前于世界任何一个国家。希

望通过各方面的努力，在不久的将来为中国的新能源汽车创造更多可能。

“原来电动汽车比较怕冷。从整车角度来讲，福田欧辉在测试时充分考虑了行业的需要，比如整

车的保暖、能量采集以及在冰雪和坡度转弯较大的路面所产生的各种情况也都进行了重点测试，效果喜人。”秦志东表示，希望2019年将实现全气候纯电动客车的小批量商业化示范运营，为客户提供一体化解决方案，推动新能源汽车产业发展。

分享会后，到场嘉宾登上福田欧辉全气候纯电动客车，近距离感受福田汽车在新能源领域的品质实力，无不称赞其电池技术的稳定性和可靠性。

福田欧辉从成立之初就具备国际化视野，依托福田汽车集团的国际化发展战略和资源优势，推进新能源客车的研发与制造。

2022年北京冬奥会，是我国科技成果及技术应用和展示、引领的绝好契机。借助冬奥会，福田欧辉客车将向世界展示中国客车的匠心品质，演绎高品质新能源客车的风采。

企业直通车

中通客车4款车型获评2018年度“山东名牌”



证书

本报讯 日前，山东省质量评价协会、山东省品牌建设促进会公布了2018年度山东名牌产品名单，并颁发荣誉证书。其中，中通客车4款车型被获评2018年度山东省名牌产品。

该4款产品分别为：中通LCK6809EVG系列纯电动客车、中通LCK6108EVG系列纯电动客车、中通LCK6107PHEV系列插电式混动客车、中通LCK6127PHEV系列插电式混动客车。

这4款系列车型是中通新能源客车的明星产品，也是近年来行业新能源市场发展的主力。 商 车

共绘高端客车版图

斯堪尼亚·海格的幸福加速度

■ 本报记者 周静

虽然这是一个开放、共享、合作的时代，但是在实践中各具特点、位于较高起点的品牌想要达到平等合作、优势互补、协同发展，却也并非易事。

2006年，有着“公路之王”美誉的瑞典斯堪尼亚与客车界屡次创造奇迹的中国海格客车，以“非合资仅合作”的模式开启了双品牌战略。

时光来到2019年，斯堪尼亚·海格又将如何进入“后合体时代”？

第三种 无间隙的合作

从瑞典到中国，跨越千山万水形成合作的“斯堪尼亚·海格”双品牌，产品从最初的1款A80发展到系列化8款产品；车型类别从旅游大巴拓展到公交巴士；年销量从2007年的16辆，发展到2018年销量超过600辆，成为业界唯一成功的“第三种合作模式”。

究竟有何秘诀？

海格客车豪华车事业部总经理郑春辉表示，“斯堪尼亚·海格”当时首创的双品牌合作模式能够顺利延续至今，恰恰是因为非合资、非转让。“海格与斯堪尼亚的合作，是建立在互信基础上的平等合作伙伴关系，资本、管理分离，但双方理念达成了一致，实现了相互交融、无间隙工作。”

在苏州工业园区，2016年竣工投产的斯堪尼亚·海格豪华客车工厂，同一楼层，郑春辉办公室旁边不远就是瑞典斯堪尼亚常驻人员的办公室。无论是产品配套、市场研判、服务跟进，斯堪尼亚与海格客车都可以随时进行沟通，既相互独立，又密切配合。

这间工厂本身，就是双方更深度合作的见证。



服务港珠澳大桥的斯堪尼亚·海格巴士

2016年，“斯堪尼亚·海格”双品牌客车从生产线升级到一间工厂，年生产能力由过去的400辆提高到1000辆，品质管控得以加强。新工厂的投产，掀开斯堪尼亚与海格客车携手共进的崭新篇章。

带你飞 跟上中国速度

进入合作新阶段，做客车更专业的海格客车，让原本迭代升级周期较长的斯堪尼亚，逐渐赶上了“中国速度”。“斯堪尼亚·海格”近两年相继推出T50、A50、窄体统领以及CL120、CR120公交车。

“客车客户的需求非常多样化，肯定会影响产品开发、成本和制作周期。而高效应对用户需求并控制成本、柔性生产，这是海格客车多年深耕客车行业的优势所在。应该说，经过这么多年的合作，双方相互影响，海格客车也潜移默化地改变了斯堪尼亚。”郑春辉说。

最具特色的案例，来自港珠澳大桥穿梭巴士。

2018年10月24日，举世瞩目的港珠澳大桥正式通车，120辆“斯堪尼亚·

海格”客车，为两岸三地人民提供通行服务。海格客车也成为唯一为港珠澳大桥提供巴士接驳服务的国内客车品牌。

三地政府共同出资兴建的大桥，三地共同组建的巴士运营公司，对车辆的需求集合了三地的不同法规、运营习惯和特点。沟通环节长、考虑因素多、过程反复修改，即便对于“斯堪尼亚·海格”客车这样的客车行业最顶级团队来说，这同样是一次“非常规”的“极限挑战”。

在高端客车领域，能够在不到4个月的时间达成从项目确定到车辆交付，这让郑春辉深感自豪。“这么难、这么高的定制化要求，对于研发、生产和供应商体系都是一次难忘的挑战。再次证明了我们真的是非常有战斗力的团队。”

只要有客户需求，就能做到顶级。这就是中国客车、海格客车所体现的中国制造实力。

走更远，全球化布局

无论是技术的创新性、产品的高端化还是生产的复杂性、交付周期的紧迫

的深刻理解、对客户定制化的高效响应，斯堪尼亚也重拾了对全球客车市场的信心。

与斯堪尼亚联姻，不仅让海格客车在整车制造上向欧洲标准靠齐，也收获了来自全球各地高端客户的认可。双品牌的互动推广解决方案，助力海格客车品牌的不断向上突破。

如今，斯堪尼亚·海格客车已远销英国、比利时、德国、澳大利亚等40多个国家和地区，累计销量近4000辆，占据了国内高端客车出口海外的绝大部分份额。

郑春辉表示，从统领客车90%面向欧洲到更多车型面向全球，特别是高端公交市场发力，2018年，斯堪尼亚·海格客车已经初步完成了全球布局。“2019年，我认为很有希望实现‘小丰收’。”

考虑到全球城镇化带来的公共交通发展，高端市场虽然增幅变窄，但还是保持稳定增长。结合双方品牌及性价比优势的斯堪尼亚·海格客车，确实应该更有信心。

2019年，也会是斯堪尼亚·海格的一个“开发年”，会有更多面向全球市场的细分车型问世。一切，都在计划当中。



斯堪尼亚·海格豪华客车工厂生产线

2019年第1批新能源汽车推荐车型公布

■ 本报记者 王宣

近日，工业和信息化部发布了《新能源汽车推广应用推荐车型目录》(2019年第1批)。作为人民日报社下属商用车权威媒体，《商用汽车新闻》第一时间关注了公告内容，整理如下：

在2019年第1批新能源汽车推广应用车型中，共涉及新发布车型106款，涉及49家企业。其中，纯电动产品依旧是主流，共计98款；插电式混合动力产品仅有8款。

商用车方面，本批公示推荐车型共涉及51款。其中，货运车辆共计12款；客运车辆共计32款；专用车共计7款。

此外，华菱汽车生产的华菱之星牌HN3310B36C7BEV纯电动自卸汽车值得关注，整车自重31吨，可装载15.5吨，最高车速85km/h。车辆采用了磷酸铁锂电池，总储电量达到374.65kWh，续航里程可达305km。

推荐车型当中，安凯客车生产的安凯牌HFF6100G03EV-62纯电动城市客车和安凯牌HFF6129G03EV11纯电动城市客车，则更让人眼前一亮。自纯电动车辆诞生起，里程焦虑这个问题一直伴随左右，安凯客车这两款新车大幅提高了续航里程，分别达到了695km和715km。

与此同时，工业和信息化部在《新能源汽车推广应用推荐车型目录》中还对其之前发布推荐车型的变更车型一并进行了公示。包括第8批推荐车型福田牌BJ6123EVCA-47纯电动城市客车、第10批推荐车型申沃牌SWB6129BEV38纯电动低地板城市客车、第7批推荐车型比亚迪牌BYD3310EH9BEV2纯电动自卸车等70款在内。

工信部新能源汽车推广应用推荐车型——专用车				
序号	企业名称	商标	产品型号	产品名称
1	山东凯马汽车制造有限公司	凯马牌	KMC5030XTYBEVA240WK	纯电动密闭式桶装垃圾车
2	陕西汽车集团有限责任公司	陕汽牌	SX5187ZYSLF451BEV	纯电动压缩式垃圾车
3	徐州工程机械集团有限公司	徐工牌	XZJ5180TXSDBEV	纯电动洗扫车
5	烟台海德专用汽车有限公司	海德牌	CHD51212XXJFBEV	纯电动厢可卸式垃圾车
6	长沙中联重科环境产业有限公司	中联牌	ZBH5180ZXEQBEV	纯电动厢可卸式垃圾车
7	长沙中联重科环境产业有限公司	中联牌	ZBH5180ZYSEQABEV	纯电动压缩式垃圾车

工信部新能源汽车推广应用推荐车型——客运车辆				
序号	企业名称	商标	产品型号	产品名称
1	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA6100CBEV	纯电动城市客车
2	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA6800EBEV3	纯电动城市客车
3	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA6811CBEV	纯电动客车
4	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA6811CBEV1	纯电动城市客车
5	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA6850EBEV1	纯电动城市客车
6	山西新能源汽车工业有限公司	远程牌	JHC6810BEVG3	纯电动低入口城市客车
7	山西新能源汽车工业有限公司	远程牌	JHC6810BEVG4	纯电动低入口城市客车
8	一汽客车(大连)有限公司	解放牌	CA6109URBEV35	纯电动城市客车
9	上海申沃客车有限公司	申沃牌	SWB6808BEV62	纯电动城市客车
10	上海申沃客车有限公司	申沃牌	SWB6868BEV61	纯电动城市客车
11	安徽安凯汽车股份有限公司	安凯牌	HFF6100G03EV-62	纯电动城市客车
12	安徽安凯汽车股份有限公司	安凯牌	HFF6129G03EV11	纯电动城市客车
13	郑州宇通客车股份有限公司	宇通牌	ZK6809BEVQZ12B1	纯电动客车
14	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪牌	BYD6101LGEV10	纯电动城市客车
15	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪牌	BYD6101LGEV8	纯电动城市客车
16	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪牌	BYD6122LGEV7	纯电动低入口城市客车
17	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪牌	BYD6810HZEV9	纯电动城市客车
18	厦门金龙联合汽车工业有限公司	金龙牌	XMQ6112AYBEVL	纯电动客车
19	厦门金龙联合汽车工业有限公司	金龙牌	XMQ6905AYBEVL	纯电动客车
20	吉利四川商用车有限公司	远程牌	DNC6100BEVG6	纯电动低入口城市客车
21	吉利四川商用车有限公司	远程牌	DNC6120BEVG6	纯电动低入口城市客车
22	万向集团公司	万向牌	WXB6100GEV7	纯电动低入口城市客车
23	万向集团公司	万向牌	WXB6121GEV10	纯电动低入口城市客车
24	万向集团公司	万向牌	WXB6121GEV9	纯电动低地板城市客车
25	上海万象汽车制造有限公司	象牌	SXC6105GBEV2	纯电动城市客车
26	上海万象汽车制造有限公司	象牌	SXC6106GBEV1	纯电动低地板城市客车
27	上海万象汽车制造有限公司	象牌	SXC6810GBEV1	纯电动城市客车
28	上海万象汽车制造有限公司	象牌	SXC6810GBEV2	纯电动城市客车
29	珠海广通汽车有限公司	广通牌	GTQ6129BEVB25	纯电动城市客车
30	唐山上汽客车有限公司	德纳迪牌	SK6105BEV	纯电动城市客车
31	唐山上汽客车有限公司	德纳迪牌	SK6820BEV	纯电动城市客车
32	襄阳九州汽车有限公司	九州牌	SYC6100CBEVA1	纯电动城市客车

工信部新能源汽车推广应用推荐车型——运输车辆				
序号	企业名称	商标	产品型号	产品名称
1	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA1180DBEV	纯电动载货汽车
2	东风汽车股份有限公司	东风牌	DFA1180DBEV1	纯电动载货汽车
3	上汽大通汽车有限公司	大通牌	SH5042XXYA7BEV-5	纯电动厢式运输车
4	安徽江淮汽车集团股份有限公司	江淮牌	HFC5041XXYEV10	纯电动厢式运输车
5	安徽江淮汽车集团股份有限公司	江淮牌	HFC5045XXYEV1	纯电动厢式运输车
6	比亚迪汽车工业有限公司	比亚迪牌	BYD112117HBEV	纯电动货车
8	厦门金龙旅行车有限公司	金旅牌	XML5032XXYEV10	纯电动厢式运输车
9	吉利四川商用车有限公司	远程牌	DNC5030XXYBEV04	纯电动厢式运输车
10	南通皋开汽车制造有限公司	大禹牌	DYC5042XXY-BEV	纯电动厢式运输车
11	南通皋开汽车制造有限公司	大禹牌	DYC5045XXY-BEV	纯电动厢式运输车
12	上海万象汽车制造有限公司	象牌	SXC5042XXYBEV2	纯电动厢式运输车

教育部校车办两次预警： 坚决抵制“黑校车”

■ 商车

新学期伊始，中小学生上下学路上的安全问题再度成为人们关注的焦点。对此，相关政府主管部门也发文督促各方协调开展工作，切实保障中小学生和幼儿上下学交通安全。

日前，据教育部消息，全国校车安全管理部际联席会议办公室特发布2019年第2号预警，提醒各地教育主管部门加强校车安全管理，学校校长主动开展校车安全自查工作，校车司机和随车照管人员安全驾驶，贴心照管。

今年1月份，针对各地仍存在“黑校车”非法运营等情况，全国校车安全管理部际联席会议办公室发布了2019年第1号预警，提醒各地进一步加大对“黑校车”和校车违法行为的查处、打击力度，提醒学生及家长坚决抵制乘坐“黑校车”，切实保障中小学生和幼儿上下学交通安全。

结合校车安全管理进入高风险期这一时间节点，再次发布预警，反映了有关部门对校车安全以及学生安全的高度重视和防微杜渐的治理思维。

2019年第2号预警

1. 各地教育主管部门要会同校车安全管理协调机制办公室各成员单位加强校车安全管理，确保《校车安全管理条例》落实到位。

2. 学校校长要按照“安全第一、预防为主”的原则，主动开展校车安全自查工作，发现问题，及时处理，保证校车不“带病”上路。

3. 校车司机和随车照管人员要加强校车安全知识、应急处置等相关知识的学习，做到安全驾驶，贴心照管。



校车运营关系到中小学生交通安全

4. 中小学生和幼儿每学期至少参加一次学校统一组织的安全教育和疏散演练，不断提高安全防范意识、自救自护技能和应急逃生能力。

5. 学生家长要提醒学生和幼儿，在乘坐校车时要保持安静、不打闹，帮助学生树立安全第一的思想意识，养成良好的乘车习惯。

6. 各有关部门、学生家长和社会各界要提高警惕，坚决抵制乘坐“黑校车”上下学，在发现有“黑校车”上路运营或校车存在违法行为时，要积极向公安部门举报，共同营造良好的校车运营环境。

2019年第1号预警

一要加强隐患排查。要坚持问题导向，制定专门方案，组织力量对公办幼儿园和中小学实行网格化管理，逐校详细调查学生上下学交通方式，指派专人记录学生集中乘坐上下学车辆的车型及车号，并长期坚持。对民办幼儿园和无办学资质幼儿园，要定时、定点重点监控，

在校门口显著位置张贴给学生家长的一封信，公布接受举报单位、电话和邮箱，广泛收集“黑校车”线索信息。有关排查情况要及时汇总、分析，并通报公安交管部门核查处理。

二要加强路面执法。要建立学校、教育行政管理部门和公安交管、交通运输部门共同参与、联合管控的工作机制。学生上下学高峰时段要在学校周边道路加派人员，加大巡逻执法力度，抓好路面管控。要加大对学生上下学车辆未取得校车标牌、超员超速、不按审核线路行驶等违法行为查处力度，对发现的“黑校车”实行“零容忍”，坚决予以查扣，切实织牢织密校车安全保护网，保障学生上下学交通安全。

三要加强宣传教育。要通过当地主流宣传媒体，加大校车交通违法行为的曝光力度，深刻剖析乘坐“黑校车”、“非专用校车”的危害性，警示广大学生及家长自觉抵制乘坐超员、无资质等违法接送学生车辆。要组织中小学校和幼

园利用微信、板报、广播、法制课、家长会等形式，对学生及家长全面开展乘车安全教育，并定期组织校车安全事故应急演练，强化师生的安全意识，提高师生安全防范能力。

四要加大保障力度。尚未出台《校车安全管理条例》实施办法的省份，要尽快出台制定实施办法或相关管理规定，完善校车安全管理制度，明确过渡期满后校车发展政策。要积极向当地党委、政府报告，加大财政保障力度，按照“保障学生就近入学、建设寄宿制学校、发展公共交通、提供校车服务依次优先”的原则，统筹解决好学生上下学交通问题，切实保障学生安全。

五要加强问责力度。要严格落实校车安全责任制，按照“谁主管、谁负责，谁开办、谁负责，谁接送、谁负责”的原则，严格落实中小学校长、幼儿园园长、学生家长作为校园安全管理和学生保护第一责任人责任。对排查工作结束后发现仍有学生乘坐“黑校车”上下学的校长、园

长和所在地区教育主管部门相关负责人要严肃问责。对校车安全事故频发的地区，要采取约谈、通报、挂牌督办等方式，督促其限期整改。对校车安全管理工作不重视、组织不得力、履职不到位，造成重大安全事故或造成恶劣社会影响的，要依法追究有关责任人责任。

记者手记：

2011年，甘肃庆阳校车事故发生后，校车安全问题引发社会巨大关注。在此之后，政府层面先后出台了《校车安全管理条例》、《专用校车安全技术条件》、《专用校车座椅系统及其车辆固定件的强度》、《专用校车生产企业及产品准入管理规则》等与校车相关的法规、标准，校车产品受到重视。各汽车生产企业特别是客车生产企业，纷纷推出了符合国家规定的专用校车产品，校车市场开始逐渐形成规模。

但是，受制于成熟运营模式难复制、地方配套补贴政策难落地、安全责任问题难认定等方面的问题，校车市场并未保持持续繁荣，除部分经济发达区域外，更多地区特别是偏远地区，仍然未能实现专用校车的普及。

统计数据显示，2018年，校车销量仅为15000辆左右，与2017年相比，降幅达到10%左右，发展前景不容乐观。

“黑校车”安全隐患众多，应当引起各地相关单位的高度重视。与此同时，专用校车能够在最大程度上保证学生安全，希望各地校车配套政策尽快出台落地，让更多专用校车取代“黑校车”，从根本上解决中小学生和幼儿上学路上的安全问题。

徐州、渭南两基地两日内全面开工

开沃集团加速开疆拓土

■ 商车

2月19日，陕西渭南市2019年第一次项目集中开工动员会暨南京金龙纯电动商用车项目开工仪式举行。渭南市领导以及开沃集团领导出席仪式。

渭南市市长李毅在致辞中表示：全市上下要以此次项目开工为契机，进一步强化项目为王理念，突出产业引领，聚合优势资源，聚力项目空间，迅速掀起新一轮项目建设的热潮。开沃新能源商用车智造基地项目，是支撑渭南工业转型发展的战略性新兴产业之一。项目前期推进的节奏快、效率高，创造了招商引资的新速度，精诚合作的新开始，希望双方立足当前好的环境、好的政策、好的氛围，全力以赴，共同努力，快速达成项目投产。

他还表示，将坚持诚信互利的合作理念、高效务实的工作作风，全方位提供“店小二”服务，以最大的诚意、最高的效率、最优的环境，全力推进项目建设，协助做好市场扩展，推动多领域深层次合作，努力实现互利共赢发展。

开沃集团董事长黄宏生对所有关心、支持项目建设的各级政府和有关部门表示欢迎和感谢！他

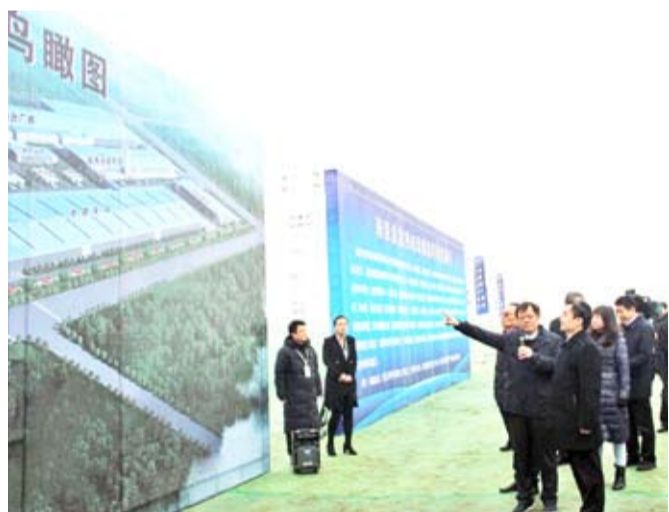


开工仪式现场

说：渭南市地理区位优势明显，市场潜力巨大，该项目的成功落地，得益于渭南新能源汽车产业良好的发展基础，也反映出渭南优化提升营商环境取得的积极成效。开沃集团将充分发挥自身优势，全力推动项目建设，努力将其

打造成为渭南工业发展新名片。

据了解，南京金龙纯电动商用车项目于2018年12月24日正式签约落户渭南经开区。该项目占地2000亩，总投资约80亿元，主要建设纯电动商用车生产基地。计划分两期建设，



在场嘉宾沟通项目规划

一期建设1万辆电动专用车、9万辆电动卡车生产基地；二期建设按照一期生产规模进行建设，全部建成投产后，将形成年产2万辆电动专用车、18万辆电动卡车生产规模，成为国内一流的新能源商用车生产基地，实现年产值约60亿元人民币、税收约60亿元人民币。项目投产后，将进一步提升陕西汽车制造产业水平，拓展渭南汽车产业链，优化产业结构。

此前一天，2月18日，开沃新能源乘用车徐州生产基地开工，徐州市领导及开沃集团领导出席仪式。

开沃新能源乘用车徐州生产基地项目于2018年9月12日正式签约入驻徐州。该项目总投资70亿元，设计为总产能30万辆/年及满足生产所需的核心零部件的电池PACK工厂。分二期实施，其中：一期项目总投资约30亿元，设计产能为12万辆/年，最大负荷可实现15万辆/年，力争2020年6月投产；乘用车销售达到15万辆/年后启动二期建设，总投资约40亿元，新增设计产能15万辆/年。项目达产后，将实现年产值过百亿元，并有效拉动徐州汽车配套产

业的发展。

2019年，江苏开沃将完成工厂建设、生产设备安装和首台PPV样车下线三件大事，确保7月底前四大工艺厂房主体落成，12月底前生产线安装完毕，工厂首台车下线。

开沃汽车集团是一家集新能源整车与核心零部件的研发、制造、销售、服务于一体的高新技术企业。公司自2011年收购南京金龙客车以来实现了跨越式发展，现已稳居国内新能源客车第一阵营，集团产值连续4年位居江苏省第一。2017年，开沃集团正式进军乘用车市场，商乘并举。2018年，在经济下行、制造业低迷的情况下，中国汽车市场整体表现欠佳，而开沃汽车却逆势上扬，销售额实现30%的增长。

2019年初媒体见面会时，黄宏生表示，希望在未来的5年，开沃商用车（包括大客车、物流车、轻客、专用车）每年有30%的稳定增长。另外，乘用车要脱颖而出，打出市场。未来5年，开沃集团的目标是实现乘用车进入市场前10名，实现商用车和乘用车齐头并进，并力争实现百亿元销售额的突破。



皮卡的前世今生

■ 本报记者 王宣

按照交通运输部下发通知,从2019年1月1日开始,正式取消总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路运输证和从业资格证。

这一政策的实施落地,不仅给目前正在使用皮卡的车主带来了切实的实惠,也为当前持资待购车辆的车主提供了一个新的选择。

毕竟,双证取消的最直接结果,就是持有C1驾照的驾驶员可以像驾驶普通乘用车一样正常驾驶皮卡,不再强制其他附加要求。

可是为什么要选择皮卡,皮卡相比普通的家用轿车、城市微卡又有什么不同?《商用汽车新闻》梳理时间线,带你了解皮卡的前世今生。

实力皮卡 诞生即是大势明星

1925年,美国福特汽车发明了T型车,把后面的车箱改成货舱,诞生了世界上的第一辆皮卡。这辆车被命名为Ford Model T Runabout with Pick up Body,售价为281美元。

PICK-UP,皮卡,百度百科上面解释为“美国名词的音译”,该翻译也被现在绝大多数中国人所认可、熟知。同时,皮卡又名轿卡。顾名思义,亦轿亦卡,前半部分是独立的密封空间,后部分是隔离的车箱,将货车与客车完美结合。

在国外市场上,尤其以其诞生地为代表的美国,皮卡的销路市场尤其火热。

上世纪20年代皮卡诞生时,恰逢美国经济大萧条前夕,后来的经济危机加上第二次世界大战的影响,民用皮卡的发展受到一定影响。

二战结束之后,皮卡进入成熟时期。进入经济发展黄金期的美国,很自然地迸发了对于皮卡的热爱。对于享受在周末与家人来场野炊的美国人来说,没有什么车辆对皮卡更加适合他们。



从迪尔到风骏六,国内皮卡霸主长城车辆变迁

从这阶段开始,在美国人眼中,皮卡就不只是生产的工具,更代表着一种休闲生活情趣,一种洒脱不羁的精神,将自由、激情与理想融合。

此外,不得不提到,皮卡与上世纪30年代到60年代大热的美国西部片的激情碰撞,也为皮卡加持了美国自由拼搏文化的光环。西部片中开着大皮卡,相貌粗犷又不失英俊潇洒的“牛仔”,与代表邪恶的歹徒在广袤的原野上进行一幕幕惊天动地般决斗,让美国一代年轻人都将皮卡视为自由、勇敢的代表。同时,美国的汽车市场也在这一阶段正式进入了属于皮卡的疯狂时代。

水土不服 国内沦为土味实干派

相较而言,我国生产第一辆皮卡比世界上第一辆皮卡要晚了半个多世纪。1986年,在河北保定市汽车制造厂(现河北中兴汽车制作有限公司的前身)诞生了我国第一辆自主知识产权的皮卡车——中兴皮卡,被称为中国皮卡元年,引起了不小的轰动。

上世纪80年代的中国,物质生活远远没有现在丰富,“飞鸽”自行车虽然已经随处可见,但是轿车却依

然是个稀罕物件。那时拥有一辆皮卡穿梭在来来往往的自行车流中,无疑是一件比现在开着豪车出门还要有自豪感的事情。

但是作为舶来品,在海外备受好评的皮卡,很快就在国内遇到了“水土不服”。

1994年,为解决汽车供给不足,国家发布《汽车工业产业政策》,皮卡并未列入其中。在国家大力扶持乘用车发展的情况下,皮卡市场便急转直下,由夏入秋了。

糟糕的局面不止于此,被列入货车行列的皮卡,还被强制要求15年内报废,必须在车身喷漆、车尾张贴反光条,大大影响了车辆的实用性和美观性。另外,随着我国城市化进程的加快,被贴上了“不上档次”标签的皮卡,在许多大中型城市都接到了全面禁行的通知。

在国外代表着自由勇敢的皮卡,就这样在中国的市场上被迫变成了土味实干派。

在政策解禁之前,皮卡逐渐被国内主流汽车市场边缘化,转变为一种小众车型。

本来是亦轿亦卡的双项功能,却只能在经济欠发达地区担任着货物运输的单一工作。相较于国外对于皮卡的舒适性、越野性能等各方面

的要求,国内对于皮卡的购车标准转变为对于装载能力的考量。

迎来解禁 或将掀起销售新高潮

近年来,随着美式大片对国人的影响逐渐加深,《变形金刚》、《极品飞车》、《终结者》中出现的皮卡硬汉形象,促进着中国皮卡文化的发酵。加之皮卡本身的实用性,使皮卡解禁的呼声越来越高。

2016年,皮卡终于引来了政策松动。“皮卡解禁试点”首次被提上了议事日程,6个试点:河北省、河南省、湖北省、辽宁省、云南省、新疆维吾尔自治区内城市开放,允许皮卡通行。

2018年1月1日开始,皮卡再次松绑,不再被强制要求在车身喷涂总质量、栏板高度等信息,也不再被强制要求粘贴反光条标志。

如今,随着取消总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路运输证和从业资格证,皮卡正慢慢地走向如乘用车一样的位置。

那么,皮卡会成为下一个SUV吗?能否为如今平静的汽车市场带动新的一波销售高潮?叫好者有,唱衰的也有。

以唱衰者的眼光来看,首先,短期内国人很难改变对于皮卡廉价、货运的刻板印象。其次,当前国内皮卡的舒适性很难达到乘用车的舒适水准。另外,皮卡的油耗偏高,相对比购买乘用车经济成本更高。最后,以国内的城市拥堵状况来看,皮卡的驾驶以及停车都要更加困难。

从一些方面来看,皮卡确实表现出“尺有所短”的一面,但是作为汽车市场中独树一帜的细分领域,对于世界上任何的汽车市场,皮卡都不可或缺。皮卡在兼具卡车的高承载力以及轿车高舒适性的同时,还具有提速快、安全性好、越野功能强

等优点,更不必提年轻人对于卡车文化背后所包含的自由而奔放、随意而洒脱的向往之情。

大有可为 未来的家庭多功能车

尽管国内皮卡受到种种桎梏,但是依旧有国内企业在不断坚持并保持较高水准。

在中国,提到皮卡,人们首先会想到的是长城皮卡。1996年,长城汽车第一辆“迪尔”皮卡下线,一炮走红。可以说,长城汽车是靠皮卡赚的第一桶金,也是靠皮卡走向国门、走向世界。

据专业的汽车数据整合网站Focus2move数据,2018年,全球皮卡品牌销量榜上,国产品牌长城上榜并列排行榜第9位,在世界范围售出14.8万辆,同比增长达到16.9%,增长幅度在前十位皮卡品牌中位列第一。

近年来,各车企纷纷布局发力皮卡,江铃全新域虎、庆铃五十铃TAGA达咖、江淮帅铃T8、长安凯程F70,华晨金杯还推出了纯电动皮卡大力神EV……仅在2017年,16家企业推出全新皮卡车型21款,车辆的质量和数量皆创历史新高。

值得一提的是,2016年,上汽大通定位“国际基准划时代皮卡”首款皮卡产品T60推出,即以“黑马”姿态一路狂奔,跻身国内皮卡销量排行榜前四。而且,在海外市场累计销量突破1万辆的T60,已成为我国目前对发达国家出口量最大的皮卡。

2019,中国的皮卡市场将大有可为。

从销售数据来看,2018年1~11月,国内主流皮卡车企累计销售398820辆,仅占国内汽车销量份额的1.3%。再对比2018年的美国汽车销售数据,排名第一的福特F系列皮卡全年909330辆,美国仅用一个品牌的皮卡销量就远远超过

(下转9版)

这么多品牌轻卡 为什么“偏偏喜欢你”

■ 本报记者 周静文/图

1月26日，一汽解放大连柴油机有限公司（以下简称“一汽解放大柴”）举行的新4DD/4DH高端轻卡动力上市推广会上，来了不少解放轻卡重点经销商和用户代表。

说到解放轻卡，说到大柴发动机，经销商和用户都有很多话要说。

昆明豪情汽车有限公司总经理李飞介绍，该公司在云南省内主销车型为配装一汽解放大柴CA4DH-16E5及CA4DD1-15E5两款发动机的解放J6F整车，可覆盖重载和标载市场。现已实现高端车型、高端配置、高端形象的“三高”，得到了云南地区用户的认可。

李飞表示，综合用户实际运营情况来看，这两款产品能满足不同客户群体需求，而且百公里油耗比同类竞品每公里节省0.2元，很有竞争力。此外，在服务方面，一汽解放大柴态度好、速度快，5万公里长换油、3年不限里程保用，在省钱的基础上让客户用车无忧。

“2017年，我公司轻卡销量突破350辆，2018年销量达到500辆。2019年，我们销售任务是保底700辆，挑战800辆，力争突破900辆。”对此，李飞信心十足。

来自河北省石家庄路路顺物流的用户代表赵广利，从事物流行业30年，近10年来都在专业从事医药配送业务。

他表示，自2016年7月份首次购买了2辆配装CA4DD 150马力的J6F冷



一汽解放J6F高效版

藏车开始，两年多来，共购入21辆整车，感觉一直非常好。该车外型美观、操作方便舒适、噪声小，而且从购买至今，从未发生一起故障。“2019年，公司将扩大规模再上一个台阶，我们计划再购入100~150辆新车。我就信任大柴、信任J6F。”

因为行业特性，必须确保出勤可靠和高时效，并不是很在乎购车成本。然而综合计算大柴发动机使用成本的结果，让他收获了意外惊喜。“车辆年运行8万~10万公里，较同类竞品每百公里节省1升柴油，每辆车每年可节省油费5000~6000元。现在推出了5万公里长换油技术，3年不限里程保用，又节约了维修成本，等于这

些车辆每年可节省出一辆车的钱。”

2018年，匹配一汽解

放大柴4DD/4DH发动机的J6F高端轻卡，已经成为市场上的明星产品，形

成了省油、动力强劲、超长换油、超长保养的显著特点，赢得了用户喜爱。

当天发布会上，有20位忠实用户得到了“大柴功勋用户”称号。他们在日常辛苦的运营中还不忘时时传播解放品牌，成为大柴动力的“代言人”。

如今，一汽解放大柴推出的两款新产品，在功率、扭矩等方面均实现大幅提升，各项指标均处于行业领先，其所匹配的J6F产品，有望在轻卡市场上取得更优异的成绩。

就像发布会主持人、一汽解放大柴总经理助理李千所说：“用户是大柴的财富，只有得到你们的持久认可，大柴才能得以长久地发展。我们相信，大柴新4DD/4DH产品一定会成为广大经销商和用户朋友们的财富新引擎。”

企业直通车

福田汽车与法士特签署战略合作协议

本报讯 2月21日，福田汽车与法士特战略合作签约仪式在西安举行。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、总经理巩月琼与法士特集团党委书记、董事长严鉴铂出席并见签。

签约仪式前，严鉴铂陪同张夕勇一行进行友好会谈，参观数字化展厅、实验中心和生产车间，并试乘试驾了配装新产品的车辆。

张夕勇对法士特创新发展、科研实力、现场管理、创新驱动的企业文化

给予充分肯定和高度称赞，并希望双方进一步加强沟通与交流，拓展合作空间，在战略协同、海外市场拓展等方面寻求更深层次的合作机会，助推双方实现互利共赢发展。

巩月琼表示，法士特近年来在产品研发、精益制造、工匠精神、管理创新等方面提升巨大。法士特过去曾给予福田汽车大力支持，今后，福田汽车将在业务发展中对法士特开放，并进一步扩大双方合作深度和广度。

严鉴铂说，战略合作

的开启，标志着双方战略更加趋同、关系更加牢固、友谊更加紧密。法士特将努力构建双方合作发展的新平台、新机制，进一步深化合作与交流，提升战略协同层级，激发合作创新能力，实现共享共赢发展。

福田汽车党委书记、总经理巩月琼，法士特集团董事长严鉴铂分别致辞。福田汽车副总经理宋术山与法士特总经理马旭耀作为双方代表签署战略合作协议。双方相关领导出席签约仪式。 **商 车**

■（上接8版）

国内所有皮卡销量之和。中美同为幅员辽阔的汽车大国，给市场的想像空间不可谓不大。

另外，在试点省份的皮

卡销量都呈现高速增长的趋势，似乎也呼应了人们解除皮卡政策束缚的诉求。其中，云南省皮卡销量表现突出，增幅逼近30%。

随着政策利好的新风向和用户购车需求的变化，国产皮卡在外观、配置上渐渐向中高端乘用车靠拢，在朝向高端化、智能化、新能源

化方向发展，呈现出明显的升级趋势。

越来越多的人在期盼，只持有C1驾照就可以自由地驾驶皮卡穿梭在大街小

巷。也许在未来，皮卡终将会不仅仅只同“工具车”联系在一起，而是更多地服务于普通百姓的家庭生活，成为最实用的家庭多功能车。

牵引车批量交付尼日利亚 上汽红岩“走出去”步伐提速

■ 商用车

“马力足、空间大,开起来特舒服,当了十几年的司机,我觉得这辆车将会是我最合拍的工作拍档……”尼日利亚拉各斯,在上汽依维柯红岩商用车有限公司(以下简称“上汽红岩”)尼日利亚首批红岩杰狮牵引车交付仪式上,一位十几年驾龄的当地卡车司机对红岩重卡赞不绝口。

2月21日,上汽红岩尼日利亚经销商与当地运输公司签订了长期供货协议,首批红岩杰狮牵引车交付成功。这是自红岩杰狮牵引车上市后出口海外的又一成功案例,也将助推国家“一带一路”建设的实施,进一步加快上汽红岩“走出去”步伐。

据了解,红岩杰狮牵引车是在IVECO原型车技术基础上进行创新升级,严格采用WCM全球制造体系匠心制造,并在动力性、经济性、安全性等方面都经



红岩杰狮牵引车交付尼日利亚用户

过全方位的性能测试,从而确保了其品质水准严格同步欧洲。

在动力方面,红岩杰狮牵引车搭载曾斩获达喀尔拉力赛桂冠的依维柯赛车所匹配的经典Cursor 13L发动机,与菲亚特驱动桥、法士特变速器完美匹配,拥有560马力的澎湃动力,响

应灵敏、时效性高,使用寿命也大大延长。更为关键的是,在保证高强动力输出的同时,该车还有效兼顾了燃油经济性,真正为客户做到了极致省油。

同时,在安全性和舒适性方面,该车也延续了红岩杰狮车型特有的高安全和舒适——高强度轻量

化车架配以独特的驾驶室整体后移技术、车轮防爆装置等被动安全装备,加之双回路制动系统、ABS防抱死系统等一系列主动安全配置,使得整车的稳定性和安全性全面提升。四点悬浮设计、气囊座椅、多功能显示仪表盘、超大空间卧铺、超大液晶屏等设计,全方位

提高驾乘人员的舒适体验,彰显上汽红岩以人为本的服务理念。

作为非洲地区新的经济支柱,尼日利亚拥有丰富的物产和辽阔的土地资源,是“一带一路”不可或缺的一环。上汽红岩借力“一带一路”战略东风,扎根当地政府和企业,提供接地气的产品和服务,充分展现了上汽红岩的强大实力。

事实上,这只是上汽红岩“走出去”海外战略中的一个缩影。作为中国第一个重卡合资企业,上汽红岩凭借同步欧洲的先进制造技术,出口贸易已拓展至东南亚、中亚、南亚、中东、非洲及南美洲等地区。上汽红岩重卡在各国的交通运输、基础设施建设等各个领域被广泛应用,为国家“一带一路”建设作出贡献的同时,实力体现了中国制造的强大底蕴和上汽红岩积极布局海外战略的决心。

商用车新闻网

Http://www.cvnews.com.cn

深度原创 全媒体平台发布



率先响应“汽车下乡” 福田汽车瞄准农村市场

■ 商用车

1月29日，国家发展改革委、工信部、财政部等十部委联合印发《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》(以下简称“《方案》”)，该消费增长促进方案引起广泛关注。多措并举促进汽车消费被放在这一方案的首位，其中第三条更是特别提出要“促进农村汽车更新换代，带动农村汽车消费”，这也意味着时隔10年“汽车下乡”政策将重启。

在此背景下，如何有力助推2019“汽车下乡”新政进入千家万户？福田汽车快速响应国家政策，以“多产品、高品质”的服务保障方针，第一时间制定贴心务实的优惠购车方案和服务方案，为农村用户带来了优质选择。

以品质带动农村 用车需求全面升级

无疑，2019汽车再下乡政策的推出，缘于国家强农惠农及拉动经济增长战略的部署。随着改革开放40年不断深入发展，近年来，我国农村消费进一步升级，用户购车除了要求满足载货功能外，更希望能够兼顾舒适性与时尚外观。这就迫切需要市场引导汽车产业转型升级和满足居民消费升级更好地结合起来，提高农村汽车消费市场的供需匹配水平。

因此，为促进农村汽车更新换代，《方案》明确，有条件的地方可对农村居民报废三轮汽车、购买3.5吨及以下货车或者1.6升及以下排量乘用车给予适当补贴，带动农村汽车消费。

面对农村用户市场的新需求，福田汽车凭借在皮卡、微卡领域丰富的产品链和高性价比的产品品质优势，针对微卡、皮卡等农村需求旺盛市场，连续推出拓陆者皮



福田祥菱 (本报资料图)

卡汽车下乡优惠政策、福田祥菱下乡带动创富等政策，以向广大用户推出更实惠的产品、更方便的金融服务和更贴心的产品服务，带动农村用车需求全面升级，并因此获得了巨大反响。

丰富产品助推农村 汽车市场大发展

在农村微卡市场，福田汽车一直以来都是市场的主要担当。针对近年乡镇城市兴起的“创富潮流”，年初新上市的福田祥菱微卡积极响应“农村汽车消费”新政策，通过下乡墙体广告、信息点建设等充分宣传，以不到5万元的起售价和轿车化的内饰，更是成为创业者的首选车型。

同时，福田祥菱还为用户购车带来了2年“0”利率以及国五2000元、国六3000元换购补贴政策。如此强有力的补贴举措，必将驱动福田祥菱在汽车下乡大道上跑出新的加速度。

在皮卡市场，随着对皮卡进城限制范围的放开，取消总质量4.5吨及以下普通货运车辆道路运输证和驾驶员从业资格证政策的实施以

及未来将部分皮卡划归乘用车范畴，皮卡将会成为当前微客、部分客货两用的SUV、MPV等车辆的最佳替代车型。《方案》更是明确提出，要“稳步推进放宽皮卡车进城限制范围”。

对此，福田汽车中高端皮卡品牌拓陆者早已率先行动，赢得了市场青睐。此次更是借力“汽车下乡”契机，率先推出下乡优惠政策，在全国范围内开启“助力‘汽车消费’新政、拓陆者新春钜惠抢先到”活动，在支持

国家政策的同时，也让更多用户享受到实惠。车型涵盖福田拓陆者E3、E5、E7、S四大明星产品。钜惠活动更是持续两个月之久，在2019年2月1日~3月31日期间，用户可直接到店或登陆福田车e购、天猫福田拓陆者电商商城参与置换购车活动，最高可享受6000元优惠补贴。

面对新时代农村发展，福田汽车以领先技术、可靠品质，早已赢得了用户的信赖，出现了“时代村”、“瑞

沃村”，帮助村民走上致富的小康生活。

从河北承德闫营子村到天津蓟县玉润庄村，针对中国2万多个城镇、200多万个村庄、5亿多城乡居民的发展需求，福田汽车一直深入其中，助推发展。如今闫营子村80%以上的运输车辆都来自福田时代，成为他们创富的来源。而玉润庄村也采购了大量的时代瑞沃车，是蓟州有名的“瑞沃村”，村民们是父一辈、子一辈都信任瑞沃、忠实瑞沃，并走上了致富的小康生活。

除了高品质产品和系列优惠活动助力外，福田汽车还通过多次深入贫困地区进行扶贫车辆捐赠，助力全国打赢扶贫攻坚战。在服务上，这些县乡消费者还将享受到福田汽车“全程关爱、一路无忧”的服务体验，享受涵盖整车超长质保、服务零等待、无条件外出救援等项目服务。

通过福田汽车各子品牌的“汽车下乡”活动，积极响应国家政策的福田汽车正在帮助我国乡镇地区积极创富，改善我国城镇及乡村地区居民的出行交通方式，助推农村经济发展。

企业直通车

欧曼危化品一体化方案东北喜迎“开门红”

本报讯 2019年2月26日，以“一路有你，感恩相伴，携手共赢，同心筑梦”为主题的福田戴姆勒 & 盘锦金碧危化品客户答谢会在盘锦瀚新国际酒店举行。此次答谢会以危化品价值链一体化解决方案为支点，联合盘锦金碧专用汽车制造有限公司，在区域重点危化运输行业TOP客户代表、区域媒体代表等百余人的共同见证下，现场交车200辆，实现东三省危化品业务“开门红”，

欧曼与金碧整车一体化销售模式全面展开！

福田戴姆勒汽车在“全程无忧”的服务品牌下，携手盘锦金碧等国内知名合作伙伴推出“量身定制畅行无忧”服务升级工程，将传统的车辆买卖转型升级为车辆的前市场与后市场保障。从选车、购车阶段提供涵盖车辆定制、金融定制等前市场保障到用车、修车、换车、企业经营、业务拓展等后市场保障方面，全面无死角为客户提供全生

命周期专属方案。

活动最后举行了重点客户签约仪式。盘锦重信运输有限公司与盘锦连江物流有限公司分别与福田戴姆勒汽车举行了100辆车的签约仪式，这不仅宣告了2019年福田戴姆勒汽车在东三省危化品业务实现“开门红”，更说明了客户对福田戴姆勒行业解决方案的认可，同时宣告了福田戴姆勒由产品买卖到整体方案保障服务转型的成功。

商用车

王绍赞：义务为格尔发代言 只因值得信赖

■ 商用车

1996年入行的23年老司机、1年十余万公里的格尔发K7车主、12年江淮汽车忠实用户、安徽宿州跨越车队队长，有问必答、有求必应的热心肠卡车人……这些是王绍赞身上的标签。在这些标签中，他最喜欢的是“1年十余万公里的格尔发K7车主”、“12年江淮汽车忠实用户”。

他和格尔发12年的故事，是一部不离不弃的伙伴情、兄弟情，因为对格尔发有着深厚的感情，所以他在几年来推荐了很多朋友购买格尔发，仅他的车队就有7辆K7。当地的格尔发用户组建了一支“跨越车队”，王绍赞是车队队长。“格尔发品牌比较有实力、质量好，如果没有好质量，再好的人缘也不行。”对于热衷于向别人引荐格尔发，在王绍赞看来，是一件值得骄傲的事情，“把好的、适合中国国情的产品推出去，让更多人用上合适的产品，是好事儿。”

聊起王队长，很多人竖起大拇指，车队里的兄弟对他的评价是“跟着王队长有钱挣，货源、运费都不用自己操心”。而王队长在买车、养车、用车、经营、交友方面都有着自己的一条“道”。

买车之道： 12年只信赖格尔发

说起王绍赞与格尔发的缘分，已经有12年的时间了，从12年前替别人打工，开的是4米的货车到后来6米、9米的货车直到后来自己买车，依然不断选择格尔发的产品，“可以说，我是看着格尔发长大的，而格尔发的每一代产品，也陪我在物流运输行业摸爬滚打。”



格尔发K7（本报资料图）

2017年12月，王绍赞正式挂牌了现在正在运营的格尔发K7，这辆顶配版的格尔发K7接住了“前辈们”的接力棒，继续陪王绍赞走南闯北。这辆K7采用了MC13升540马力发动机，最大输出扭矩则为2500N·m；采埃孚16速手动变速器，跨越专用车桥速比3.42，标准的大马力小速比黄金组合，这样的搭配能为王绍赞带来强劲的动力输出和高效率的运营。当这款发动机转速仅为1050rpm时，便能够获得2500N·m的扭矩输出，并且配合小速比车桥，当发动机转速在1300转左右时，就能达到95公里/小时的车速。

近几年，公路运输发生深刻变化，由以钢材、铁粉等能源建设类为主物流运输，向准时、高效、高附加值等生活消费类物流运输转变；以快递快运、冷链物流、危化品以及高附加值的日用工业品等行业对货物安全、送货及时性提出更高需求。格尔发

K7匹配MC13升540马力发动机，可选择采埃孚自动挡变速器、空气悬架、液力缓速器、定速巡航、车道偏离系统以及卡嘉车联网系统等配置，实现了在出勤率、耐久性、稳定性方面的性能突破，抢滩准时、高效及长途高附加值的高端物流市场。

标配ASR，只有进口车才有的驱动轮防滑系统，这是一项主动安全设施，可以使车辆在冰雪湿滑路面急加速不用尾，刹车不侧滑，是卡车界的ESC，关键时刻能救命。这些，都帮助运力方更快、更高效、更及时送货，从而确保了在货源方中的稳定地位，有利于形成良性的双方合作共赢关系。

而正是因为有了格尔发K7高效、可靠的保障，才让王绍赞在业内有着“王准时”的称呼，作为物流人，“准时”是最高的评价。

用车之道：降低 运营成本首选格尔发

王绍赞经常在朋友圈

“晒”格尔发K7的油耗，因为是老驾驶员了，王绍赞培养了自己良好的驾驶习惯，K7平均百公里油耗在30升，王绍赞甚至还在高原地区挑战过29.3升。当然，这样的数据与K7体系化的节油是分不开的。

格尔发K7搭载的MC13升540马力发动机，配备了智能节油技术，油量控制更精准，雾化效果更好，提升燃油效率；还有智能扭矩控制和空挡滑行，节油效果更好。

另外，发动机拥有低速大扭矩的特点，1050转就能达到2500N·m的扭矩，相比其他车的1400转，少了400转，自然更省油。

格尔发K7高效省油的另一项黑科技——采埃孚Tra Xon自动变速器。众所周知，由于手动变速器有着传动效率高、结构简单的特点，因此搭载手动变速器的车型往往也比较省油。而Tra Xon自动变速器省油的方法，就是其本质上仍然是一套手动变速器，这也是其传动效率能够做到99.7%

的主要原因。

为了能够进一步降低车辆在高速情况下的油耗水平，格尔发K7的外观经过了大量风洞试验，力求将风阻降至最低。比如通过对导流罩、进气格栅、侧裙板等外观部件的优化，进一步降低了车辆在高速运行时的阻力，最终经过优化后的江淮格尔发K7空气阻力降低了15%，而且这是在不减轻重量的情况下节省7%的燃油消耗。

王绍赞的路线不是非常固定，以山东—西藏路线为例，全程4000多公里，百公里油耗30升，比同类产品低五六个油，按照油价6块钱计算，百公里节省30多块钱，一年按照10万公里计算的话，一年至少节省30000元。按照王绍赞车队7辆格尔发K7计算，一年至少节省了油费210000元，相当于一个经济发达的县级城市一套大户型房子的首付了。

跑车之道： 赚钱、舒服两不误

物流运输从业人员越来越年轻化和专业化，年轻一代卡车司机对于运输安全、效率和驾驶舒适、车辆时尚感的追求越来越强烈。虽然王绍赞已经过了“小鲜肉”的年纪，但是对于舒适的要求很高。

格尔发K7空间非常大，平地板驾驶室，内高1970mm，下铺宽度900mm，上铺宽度920mm，这样的数据，在国内同类产品中首屈一指，也确保了驾驶员的高质量休息。

因为格尔发K7面向的多是长途运输，所以储备空间也非常充足，车顶3（下转13版）

曼恩的2019：只争朝夕

■ 本报记者 余春瑜

Tomorrow starts now! 曼恩2018年终媒体答谢会把这句英文作为了答谢会的主题，翻译成中文就是“一万年太久，只争朝夕”。

对于2018年在中国市场保持快速发展的曼恩商用车而言，2019年，它们将从产品、市场、服务及后市场等多维度以争分夺秒的精神，抓住中国市场的发展机遇，从而继续实现稳定的增长。

在媒体答谢会上，曼恩商用车中国总裁 Thilo Halter 携管理团队分享了曼恩的2018，并展望了2019，系统介绍了2019年曼恩围绕产品、市场、服务将采取的举措。



曼恩商用车中国媒体年终答谢会

同时在社交媒体上，曼恩在推送数量、阅读量和互动量上，都呈现几何倍数的增长。

2019年，曼恩将持续举行多项市场活动和公关传播活动。《商用汽车新闻》记者了解到，这其中包括TGE香港上市、国六产品上市、赞助足球赛事、中学生机器人对战赛等。面向用户的高效驾驶活动也将持续推进，通过与驾驶培训机构合作，进行高效驾驶员培养计划和走进校园、普及安全知识来助力曼恩达成2019年的目标。

曼恩的车联网在其中起到了重要的作用，通过全程监控、提供智能化、精细化管理，从而帮助客户降低车辆使用和管理成本，实现利润增加。据介绍，曼恩也是进口卡车品牌中最早提供车联网业务的企业，2018年12月，其车联网的活跃用户在95%以上。

在产品方面，Thilo Halter表示，国六和新产品正按照计划如期推进和举行上市活动。除此之外，曼恩TGX和TGS重卡也将在2019年进行改进和提升，包括驾驶室、休息区、变速器、主被动安全方面，以期给客户带来更多的增值体验。这也体现了曼恩最核心的理念：客户至上，通过产品、服务给客户创造更大的价值。

牵引车增67% 底盘业务高速增长

2018年，曼恩斩获了众多荣誉：进口重卡品牌中牵引车销量增长率最高的品牌，增幅达67%，取得了进口卡车品牌中最佳的业绩表现；大客户销售实现突破，包括三通及百世，都成为了曼恩商用车的客户；底盘业务高速增长，曼恩依然是消防领域的市场领导者；油田业务实现了新的增长，同时还拓展了其他新的底盘领域。

在牵引车以及底盘业务上的出色表现，使得2018年曼恩销售业绩同比增长26%，成为了2018年

曼恩商用车中国最为可圈可点的亮点。

取得上述业绩，离不开产品、网络、服务的通力配合，一切以客户至上、助力客户成长。正如Thilo Halter所说，产品是根本，首先要从产品开始。

2018年，无论是长途运输还是底盘、特殊改装车辆，曼恩提供给客户的是具有最佳总体运营成本表现的产品，它们为中国市场量身打造，并且提供一系列的业务解决方案来解除用户的后顾之忧，实现最佳的运营效益。

在网络方面，经销商

数量提高以及服务质量的提升，同样助力曼恩在中国市场的表现。2018年，网络实现200%的增长，覆盖了二级城市，配件满足率达到94%，保障了整车的安全运转。来自第三方客户满意度调查统计显示，销售环节的满意度，从2017年的50分提升至71分；售后服务的满意度，从34分提升到79分。

提到进口品牌，用户最担心的就是服务和配件，曼恩通过这几年的网络布局和服务能力提升，改变了这一局面，从而带动了销量的快速增长。

2019 市场营销亮点 纷呈 推出新产品

在市场营销和品牌传播层面，2018年，曼恩也可圈可点。曼恩商用车中国市场和传播总监余桢介绍，2018年，曼恩共举行了17场市场活动，其中创造了多个第一：第一届底盘日、第一届全国节油赛、第一届教育赞助活动、第一次同时组织3场IAA活动。

这些活动取得了丰硕的成果：2018年，曼恩在进口商用车品牌中媒体稿件发布数量第一，同比2017年，实现增长339%；

（上接12版）

个储物箱，车内还分布着许多储物格。配装全行业容量最大的车载冰箱，容量达到35升，最低温度达到-6℃，饮料可以结冰，肉类果蔬轻松保鲜一周。再加上副驾驶的小餐桌以及220V电源，做饭非常方便，真正的移动之家，行驶在无人区也可以享受生活。另外，车辆还配装了驻车供暖，即便在极寒地区，停车休息也能保证驾

驶室内足够的温度，还能节省油耗。

管车有道： 卡嘉助力高效运营

格尔发K7依托卡嘉智能车联网管理系统，在日常运营中进行油耗分析、路线优化、远程诊断与维修等服务，可以实现对车辆远程进行监控，用手机查看车辆里程、位置、油量、尿素余量、冷

却液余量、油耗、车辆故障等信息非常方便，尤其对车队管理非常有用。

例如，驾驶员行为评价系统：车辆行车电脑会自动监测车辆载荷以及对应的驾驶员驾驶行为。例如对加速和挡位选择的合理性进行评价，当评分较低时会进行警示，最大限度地助力用户降低运营成本。

格尔发的服务人员就多次跟随王绍赞的格

尔发K7实际监控油耗数据，清晰地记录不同路况、不同工况、不同行驶操作动作下的油耗数据，从而形成可行性的驾驶行为习惯报告，对驾驶员进行有针对性的培训。

王绍赞受益于此，所以在格尔发用户群、格尔发K7用户群，自主地承担了义务解答员的任务，凡是有咨询产品使用、

小故障等问题，他总是“知无不言，言无不尽”。

有人说：开卡车的人生，注定是一场与孤独较量的人生。王绍赞却不这么认为，他说这是一个抱团取暖的社会，只有互相帮助、互相扶持，才能砥砺前行。诚如格尔发帮助他在物流运输行业中打拼一样，他也在用自己的行动帮助更多的卡车人。

春风十里 不如与MAXUS G50在一起

■ 本报记者 董锐文/图

“你好，斑马，我想听《丽江的春天》……”

简单的指令，一首歌、一辆 MAXUS G50……丽江一切的美好都像清晨的阳光，将温暖与幸福瞬间注满我的心。初春时节，有幸在丽江邂逅 MAXUS G50，踏遍雪山洱海，家用 MPV 的春天已悄然而至。

2018年，SUV 车型销量整体下滑，车企纷纷开始将目光转到家用 MPV 细分市场，试图寻找汽车市场的另一片沃土。

值得注意的是，80 后已走向中年，而 90 后现已步入成家立业阶段，青春、富有活力的他们已成为购车主力军。对于追求个性并且自主意识极强的一代人，要如何挑选家庭用车呢？上汽大通敏锐觉察到了市场年轻化的趋势。基于上汽集团坚实的造车技艺，C2B 个性化定制理念，打造出硬实力、软价格、个性化的 MAXUS G50，抢跑中国家旅 MPV 市场。

上汽大通 MAXUS G50，丰富了上汽大通家族 MPV 车型矩阵，使得主攻商务的 G10 不再孤军奋战，为家用增添新选项。G50 进一步发展了上汽大通“智聚八方”的八边形前格栅家族形象，采用上下双格栅造型，上面使用多条镀铬格栅进行装饰。与之相连的是矩阵式全 LED 头灯，3 条倾斜日行灯，让 G50 的“眼神”更显凌厉，下方雾灯处两侧俏皮的“小胡子”，让整张脸俊俏、精致。

车身侧面简约线条的勾勒，宛如一名游泳健将在赛道里波澜不惊的外表下暗藏无限力量。车身侧面立柱采用隐藏式设计，因而车窗呈现环绕式。当《商用汽车新闻》记者把



MAXUS G50 试驾车

车临时停在大理双廊古镇景区门口时，G50 俊美的外观立即吸引了一位中年“潜在用户”，打量了许久之后，见记者启动车要出发，急忙上前来询问品牌及价格。

MAXUS G50 不仅配备了高档隐私玻璃、手机无线充电配置，更是给司机带来“无线”便利。车辆还搭载了定速巡航、前后驻车雷达，提升驾驶和泊车的体验。此外，上汽大通 MAXUS G50 提供高清 12.3 寸娱乐触摸大屏、7 寸液晶仪表盘、C-HUD 抬头显示屏和手机互联屏，充分满足用户需求。

MAXUS G50 搭载了上汽与阿里联合开发的斑马智能车载系统，其中包含高德地图、虾米音乐、OTA 在线更新功能、智能场景语音识别等功能。只需发出指令，G50 就会自动完成这些动作，智能互联系统增强了行车便利性。如果一定要挑剔，那么斑马同学在反应速度上其实还有进步空间。

G50 安装了同级最大尺寸的全景天窗，1.11 平米的采光面积，通透感让

旅行的路上心情更加舒畅。试驾的路上，正巧是午后最惬意的时光，当记者把主驾位置交给同行的小伙伴之后，放倒第二排座椅准备午休，那一刻，阳光透过天窗暖暖地撒在脸上，让这段旅行路上的短暂休息更增添了一分惬意与舒畅。

备胎悬挂在底盘，给车厢贡献了更大储物空间，车内拥有 47 处储物空间。车内预留包括行车记录仪插口在内的 7 处用电器接口，全员“能量在线”，出行更方便。一排座椅背面增加了折叠小桌板服务于第二排乘客，美中不足的是，桌台实际使用高度略高。

穿过隧道时，整车氛围灯亮起，柔和的蓝色光线，为家用旅行车带来了高级感。氛围灯也是在“蜘蛛智选”智能选配器上可选择的一项，C2B 智能定制模式，让这一代自主意识极强的不再年轻的年轻用户群根据自己喜好，自主选择定制，满足个人全部需求的、一辆贴了自己标签的车。

MAXUS G50 搭载了

1.5T 发动机，除此之外还可选 1.3T 发动机。1.3T 发动机最大功率 120kW，最大扭矩 230N·m，百公里综合油耗仅为 6.9 升（公告数据）；1.5T 发动机功率可达 124kW，扭矩达到 250N·m。

值得点赞的是，一同试驾的小伙伴跑出了百公里油耗 5.9 升的好成绩，在动力表现和平顺性上都优于该级别水准。转向轻盈，并没有想像中驾驶 7 座车的笨重之感。将巡航速度提升至 120km/h，底盘稳健不飘忽，方向盘明显变重，给你足够的安全感。而整个车内的噪声水平，也处在非常合理的范围内。

整体偏舒适的调校风格，在加速并线超车时依旧保持优雅姿态。超车时随着油门的深入，换挡灵敏及时，动力衔接连续顺畅，可以看出，这款家旅 MPV 并没有预备让男主人妥协掉太多驾驶乐趣。EPS 电子随速助力转向系统助力，电机随着车速的变化实时调整转向助力的大小，把路面反馈清晰地传递给驾驶者，在车辆转弯时保持良好的驾驶感受。

G50 车辆 NVH 表现居于同类车型前列，在怠速和起步阶段，几乎感受不到发动机传来的声音。在制动表现上，制动噪声低，遇到紧急情况，紧急刹车表现也很不错。此外，诚意满满的 G50 提供了高阶 ADAS 智能驾驶辅助系统、LDW+LKA 车道偏离报警及保持系统，可在车辆偏离车道时发出预警，ACC 自适应式巡航系统可在 30km/h~150km/h 范围内自动跟车。记者在试驾出发前还亲自见证了 AEB 自动刹车辅助系统的功效，在前方出现障碍物时，能够及时减速刹车。

MAXUS G50 拥有多种座椅布局，车身尺寸为长、宽、高 4825×1825×1778mm，轴距 2800mm，7 人坐满也不显拥挤。座椅布局组合多达 5 种，分别为 2+3、2+2+2、2+2+3、2+3+2、2+3+3，二排独立座椅腿部空间比较宽大，椅背后仰至半躺坐姿，更适合长途乘坐需求。第三排的腿部空间符合该级别的表现，还拥有独立出风口和 USB 接口。ISOFIX 儿童座椅接口不仅配置在第二排，第三排也同样被“安排”上了。行李箱空间充足，在坐满三排的情况下依然可以容纳 1 个 28 寸、2 个 20 寸拉杆箱。此外，全车 6 气囊为家旅增添了安全感。

“窗外依偎杜鹃花，雪山龙潭东巴国……”歌词诉不尽丽江之美，洱海也映不出 G50 的诚意。旅行不是为了寻找目的地，无论是美轮美奂的风景还是 G50 诠释的美好驾乘体验，都注定是旅行路上你所能感知的。愿每一个选择都能悦己，下一公里靠近幸福。

江铃威龙HV5：安全来自充满“人情味”的细节

■ 本报记者 王宣

现如今汽车数量的增加，使交通环境变得愈加复杂，道路交通安全事故居高不下。

人们关心的是什么样的车能够在最大程度上保证驾驶人员的生存率？什么样的车能成为集力量、胆识、正气、担当于一身的超级英雄来保护人员安全？

而自打江铃威龙 HV5 诞生之日起，就将“超级英雄”这张标签牢牢地贴在自己身上。这张象征着“安全”的标签是如何打造的？下面，《商用汽车新闻》将用“庖丁解牛”的方法，打开赏析江铃威龙 HV5 的正确方式。

外部 360° 钢筋铁骨钢铁侠

提起江铃威龙 HV5，很自然地会联想到漫威英雄电影里面的钢铁侠形象。配备一身钢铁战甲、刀枪不入的钢铁侠，给人一种“有它在就十分安全”的踏实之感。江铃威龙 HV5 也是如此，一身“笼式钢结构骨架”战衣，将安全性能提升到最高。

驾驶室的保护，是发生事故之后驾驶员的最后一道、也是最为关键的保护屏障。江铃威龙 HV5 驾驶室的“笼式钢结构骨架”战衣，整体高强度钢占比达到 19%，远超同级别产品，更好地保护了身处驾驶室内部的驾驶人员。工艺上采用了德国 KUKA 机器人自动拼焊技术，不仅增加结构强度，还拥有更好的抗腐蚀能力和静音性，可以充分满足当前欧洲最严格的碰撞 ECE R29-03 法规。

欧洲 ECE R29-03 法规比起目前国内所采用的基于欧洲 ECE R29-02 法规的《商用车驾驶室成员保护》要更加严格，从这点也可看出江铃威龙 HV5 从设计之初就将安全摆到了极其重要的位置，看齐于国际先进水平。

除了车辆的防撞能力，



江铃威龙 HV5

车辆最重要的外部安全装置，要数制动装置以及后视镜了。

可能很多人还不知道，江铃威龙 HV5 的制动系统到底有多牛——制动器尺寸为 410mm×200mm，可以说是目前国内卡车车型中尺寸最大的。大尺寸更有效地缩短刹车距离，保证驾驶安全，同时也减少蹄片磨损，保证整车稳定安全。

注重细节的江铃威龙 HV5，为全系列车辆的后视镜皆配备了加热除雾功能，保证了即使在寒冷的冬季，也丝毫不影响驾驶员的全方位视野。

内部 360° 运输路上幸福家

我国有 3000 万卡车司机，卡车司机一年待在驾驶室的时间近 300 天，尤其对于跑长途的卡车司机，驾驶室就是“移动的家”。驾驶室的安全舒适，就成了对卡车生产商是否良心的重要考验。

江铃威龙 HV5 全系配备自动空调，在智慧型以及欧洲旗舰型驾驶室中还配备了独立冷风。

配装空调怎么会与安全有关？首先声明：在这篇关

于“安全”的文章中出现空调并不是跑题。对于普通人来说，空调是一个舒适设备，但是对于长期居住、生活在卡车驾驶室内部的驾驶员，空调对于他们可能本身就是一个安全设备。

熟悉重卡货运的人都知道，驾驶室内没有空调设备的驾驶员，多用汽车柴暖来进行取暖，而汽车柴暖在使用当中一旦排烟不当，很容易造成一氧化碳中毒。而每年，因此而逝去的驾驶员数量触目惊心。

其实，不仅仅是空调，对于长期坚持在运输路上的驾驶员，为他们在卡车驾驶室这个“移动的家”中提供的每一分舒适，无疑就多增加了一份安全。

作为驾驶员每天接触时间最长的地方，驾驶座椅直接关系到驾驶员的舒适性和安全性。在长时间的驾驶过程中，驾驶员会受到来自路面和车体的振动，频繁的振动，会对驾驶员的生理和心理产生不良影响，从而降低工作效率，甚至导致交通事故。江铃威龙 HV5 采用了减振气囊座椅，支持 6 向调节，使腰部、头部等都能得到更好的支撑。座椅悬浮行程为 80mm，前后减振，效

果极佳，能够轻松应对各种复杂路况，降低驾驶疲劳。

此外，充足的休息，对于驾驶员的行车安全也至关重要，我国的长途卡车司机大多吃苦耐劳，人休车不休，两三人轮流开车。在这样的情况之下，能否让休息的人得到充足休息，就是每个卡车生产商要积极思考的问题。

江铃威龙 HV5 全系标配四点气囊悬浮驾驶室，有效阻隔了由底盘传递到驾驶室的振动，相对减轻休息的人在驾驶室当中的疲劳感。此外，最宽达到 90 厘米的超宽卡车卧铺，已经达到了和集体宿舍中上下铺床板同宽的规模，努力确保驾驶人员在车里享受到最好的休息。

内外 720° 安全智能小管家

近些年，卡车高端化发展的重要一方面就是车辆的智能化。如果说车辆的硬件系统多是在事故发生之后来减少损害的，那么车辆的软件系统，就是在事故发生之前来避免损害发生的。江铃虽是重卡行业的新兵，但是其集成了中外基因中的优势部分，实力不容小觑。

江铃威龙 HV5 通过车辆外部的检测设备以及车辆

内部的智能终端设备联动来共同完成车辆的安全保障。

首先要说的就是江铃威龙 HV5 全系标配“江铃智行车联网”系统，T-Box 采集车辆的相关数据，通过网络上传到平台，进行相应的数据处理，确保车况时刻处于良好状态。如在车辆信息采集过程中发现异常，车辆内部多种车辆故障提醒显示系统就派上了用场，可以通过仪表或后台或手机 APP 获取故障信息，以数据提前故障预诊断，以便驾驶员合理规划时间，提前进站保养。

此外，作为一款高端智能卡车，江铃威龙 HV5 所配装的五大主动安全配置，也成为该车对标国际车辆安全标准的制胜法宝。车道偏离预警系统 (LDWS)、前碰撞预警系统 (FCW)、智能远近光切换系统 (IHC)、车速标识识别系统 (TSR) 和防疲劳系统 (DDWS)，堪称业内领先，充分为驾驶者保驾护航，让行车更安全。

值得一提的是，在一些极端工况下，轮胎气压不正常会导致爆胎，这对于常在高速行驶的卡车来说非常危险。江铃威龙 HV5 也注意到了这种情况，配装了中国市场上的大部分卡车都没有标配的胎压监测系统 (TPMS)，该系统可以将准确的胎压信息显示在液晶仪表盘或者中控显示屏上，一旦检测到异常，就会马上报警提醒驾驶者。

卡车安全，从来都不应该是一个存在于纸面上的简单标准，应该是一个由外而内的、软硬件相配合的重要系统。打造一个名为“安全”的标签，需要一个又一个细节来共同构筑而成。这些细节是充满了人情味的，它不能满足国家标准为目标，而是从人出发，切实来保障生命安全。而江铃重汽，在优化细节方面永不止步。

百年品牌克诺尔 以全球视野深耕中国市场

■ 商用车

2019年1月17日，克诺尔在上海举行了媒体沟通会，系统介绍了克诺尔过去这一年做了哪些工作，面对未来又将有哪些规划，让《商用汽车新闻》记者感受到了百年品牌潜心耕耘中国市场的决心以及提供具有强大竞争力和适应性产品来满足中国商用车客户需求的信心。

提起克诺尔，业内人士都不陌生，在1905年，乔治·克诺尔在柏林创办克诺尔制动系统有限公司。上世纪20年代，获得第一项商用车压缩空气制动装置专利，从此，克诺尔开启了商用车领域的业务发展。

114年以来，克诺尔始终致力于以行业革新者的姿态通过在系统解决方案方面的优势，推进商用汽车和运输技术的创新。作为德国最成功的工业公司之一，克诺尔集团业务涉及全球主要大趋势产业：城市化、生态效益、数字化和自动驾驶。

在沟通会上，克诺尔向商用车媒体以及多位资深卡友展示了其在自动驾驶、空气供给、车辆制动、转向系统等方面丰富的产品。

这些产品致力于让车辆更安全、更节能、更环保、更智能，其中，安全是所有一切的根本。自1973年第一款克诺尔盘式制动器诞生至今，现已拥有超过4000万卡车盘式制动器装车量和1000万的挂车盘式制动器的装车量，克诺尔成为了全球制动系统市场的领导者和商用车其他关键性安全系统的领先供应商。伴随安全出行，紧密结合互联、减排、电动化和自动驾驶等四大趋势，为中国提供优质的产品、先进的技术和完善的服务，提高车辆安全、效益和可靠性，推动中国商用车智能化发展，携手用户共创·智享



克诺尔丰富的车辆控制系统产品

美好出行。

合纵融横 智控未来移动出行

1972年，克诺尔在商用车上引入ABS系统。1993年，EBS实现了在商用车上的应用，现在数以百万计的ABS、EBS、ESP、AEBS和LDWS的应用，是克诺尔在车辆动态控制领域专长的持久见证，也构成克诺尔在ADAS和自动驾驶的潜力基础。

克诺尔始终以先进的专业技术引领全球商用车动态控制领域的发展，其一大技术特色，是独有的雷达和摄像头的数据融合技术，这可以让环境识别更精准，大大减少工作过程中的错误报警；智能冗余理念的全球平台化的提出，使得自动化系统拥有“失效运行”模式（注：当系统发生故障时，所造成的损失会很小或者没有损失），并拥有低成本效益；新一代全球平台化的制动控制系统（GSBC）打破现有ABS和EBS系统架构，并对两者进行整合，提供可满足全球车辆基于同一平台实现制动系统的定制化，让车辆拥有更简易的系统布置。

2016年，克诺尔对

tedrive转向系统公司的收购完成后，便实现了车辆横向控制领域业务拓展，并拥有了智能液压转向辅助iHSA®产品。iHSA®拥有叠加扭矩更舒适和更安全的优异特性。2018年的IAA，克诺尔对外演示了一辆L4级卡车的自动货场操控，完成了高度自动驾驶功能的所有3个环节的指令：环境识别、决策和执行，这是克诺尔在车辆动态控制领域专业技术能力的集中表现。

同期，克诺尔和大陆集团宣布，在商用车高度自动驾驶领域达成全面合作，为卡车系列提供所有规格的

HAD（高度自动驾驶）系统方案。克诺尔在车辆纵向和横向控制的持续研发投入和投资，为未来商用车移动出行提供先进的技术支持和优异的产品组合。

提供零排放的 节能减排方案

上世纪60年代至80年代，克诺尔向市场提供新研发的空压机项目，并在大巴上得以广泛应用。对于零排放的电动化车辆需要的相关系统，也能够满足对于制动系统的需求，并在车辆系统中实现无缝结合，发挥最大的效能。

2018年，克诺尔最新电动螺杆空压机具有紧凑的设计：窜油减少50%，重量减轻25%，安装空间节省30%，并拥有可定制的控制和优化的电池能量回收使用等特性。同时，克诺尔也在不断地升级空气处理单元，其电控和半电控空气处理单元不仅具备智能再生、停车自动排气功能，更能帮助用户节省能源的消耗，为车辆提供整洁、干净和充足的压缩空气。

扎根中国 坚持本地化承诺

克诺尔与国内主要整车、发动机、变速器以及车桥制造商已建立业务联系和策略性伙伴关系，业务领域已覆盖空气供给、传动部件、车辆控制系统、轮端、转向系统、挂车六大系统及完善的售后系统，旨在帮助提高车辆效用、主动安全和生命周期。

克诺尔在中国已拥有位于上海、大连的两家独资公司以及分别位于大连、重庆和十堰的3家合资公司。在上海、大连、重庆和十堰拥有研发中心和实验室，同时遍布全球的研发中心与产品供应体系，为中国的商用车用户提供车辆系统化的解决方案和应用技术支持。

直到现在，克诺尔对中国市场仍在进行持续不断地投入：2018年11月，克诺尔宣布，收购日立汽车系统在日本和泰国的商用车转向业务IPS，扩大转向系统业务，更好地支持中国商用车车辆升级；专业的高度本地化团队，可协助客户快速地落地商用车技术升级的匹配应用；同时，克诺尔商用车在中国拥有志愿者联盟蔚蓝之家，定期开展本土公益项目，积极推动克诺尔全球公益活动在中国的发展，不断践行企业的社会责任。



卡友对克诺尔的产品非常感兴趣