

# 商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年3月25日~2019年3月31日 □ 2019年第9期 □ 总第613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



宇通连续15年服务重要盛会  
承载出行梦想, 见证大国崛起



## 甲醇汽车拿到市场化“通行证”

■ 本报记者 李晓菲 文/图

3月19日,工业和信息化部在其官方网站发布《关于在部分地区开展甲醇汽车应用的指导意见》(工信部联节[2019]61号)(以下简称“《推广意见》”),自2017年底,山西、陕西、上海、甘肃、贵州5省市通过试点验收之后,甲醇汽车推广应用再次迎来重大利好。

### 8部委联合发文推广 破除多方质疑

从甲醇汽车相关研究工作开展以来,来自汽车行业以及社会大众的质疑声就不绝于耳:是否有毒?是否安全?是否经济?是否可靠?各种揣测层出不穷。

实际上,早在2013年,国务院办公厅发布《关于加强内燃机工业节能减排的意见》(以下简称“12号文件”)时就已经从国家车用燃料多元化顶层设计的角度将甲醇汽车列入其中。12号文件在提及替代燃料内燃机产品的研发时指出,开展汽油/甲醇双燃料点燃式内燃机、柴油/甲醇双燃料压燃式内燃机的应用试点工作。

与此同时,工信部主导开展的5省市甲醇汽车试点工作经过5年时间,从适应性、可靠性、经济



在山西进行试点的甲醇公交车

性、安全性、环保性5个方面对甲醇汽车进行了全面试点验证和阶段考核检验,试点结果达到了预期目标。

如今,工业和信息化部、发展改革委、科学技术部、生态环境部、交通运输部、公安部、国家卫生健康委员会、市场监督管理总局8部委联合发布《推广意见》,全面回答了有关甲醇汽车产业下一步发展的关键问题,将对甲醇汽车产业的培育起到指导和规范作用。

这也为甲醇汽车产业发展吃下了一颗“定心丸”,

同时也是对各方质疑的有力破除。

### 试点达预期 开启市场化应用

全球甲醇行业协会CEO格里格多·多兰曾在中国汽车行业权威媒体撰文表示,发展甲醇汽车中国是老师,肯定了中国在甲醇汽车领域的探索在世界上的领先地位。

当然,在中国这样一个地域幅员辽阔、地形气候复杂多样的国家,验证一种新型燃料汽车的性能,必然是一件耗费时间和精力事情。而且,甲醇汽

车的推广,需要面对的还有人们对甲醇的偏见。

2009年起,工信部组织开展了甲醇汽车相关研究工作,开展了甲醇汽车排放对比等试验。

2012年,甲醇汽车试点工作启动。

2017年底,工信部会同发改委、科技部等部门完成了山西、上海、山西、甘肃、贵州5省市试点验收工作。

2018年3月,工信部向国务院呈报《关于甲醇汽车试点工作情况的报告》。

2019年3月19日,根

据国务院批示,要求因地制宜、积极稳妥、安全可控地推动推广应用的精神,8部委联合出台《推广意见》。

甲醇汽车产业化以及市场化应用的准备工作,前后持续10年时间。

《推广意见》的出台,作为甲醇汽车市场化应用的开端,以进一步培育甲醇汽车产业发展为核心任务的《推广意见》,分别从甲醇汽车制造体系建设、甲醇燃料生产及加注体系建设和甲醇汽车标准体系建设3个方面,为甲醇汽车的推广应用提出了(下转2版)

陕西法士特汽车传动集团公司  
SHANXI 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 | 高效 | 经济 | 舒适

法士特 为您的成功传输强劲动力

# 深化“一带一路”共建 金龙客车深耕马来西亚市场

■ 商车

2019年3月7日，金龙客车携手陈唱集团在马来西亚雪兰莪州举办主题为“观世界 揽未来”的产品发布会，来自马来西亚的280位终端客户和20多家车身厂应邀参加了发布会，金龙客车海外营销总监谢卫国及陈唱集团领导出席活动。

会上展出了两款精品底盘——XMQ6120ASS和XMQ6120ASP以及用这两款底盘在当地打造完成的整车，收获好评如潮，现场谈定意向订单20多辆。这是双方CKD合作的首次成果展示，也是受益于“一带一路”共建共享目标与原则的标志性事件。

陈唱集团是马来西亚一家拥有61年历史，以汽车、零部件生产和分销，工业设备租赁和分销，房地产及海外汽车工厂投资为主要业务的大型跨国集团。经过对中国客车品牌的认真调研及高层间的多次协商、考察，2018年6月，陈唱集团选择



与会嘉宾在发布会现场合影留念

与金龙客车正式签订马来西亚独家经销协议、CKD技术支持协议和售后服务协议。

双方联合调研了当地旅游、客运、团体等各细分市场，根据市场需求、当地认证及法规要求和当地的使用环境，成功推出XMQ6120ASS和

XMQ6120ASP两款精选底盘产品。

XMQ6120ASS标准版底盘，是一款高性能、低运营成本、低运营成本的底盘，XMQ6120ASP豪华版底盘，则是一款动力强劲、驾乘舒适性俱佳的豪华版底盘。

陈唱集团卡车与客车事业部负责人Tan Keng Meng在发布会上表示：“非常高兴与金龙客车合作，成为金龙大中客车在马来西亚的独家经销商。双方以CKD方式合作，共同开发产品和市场，是‘一带一路’政策的成果，

也是双方的一个里程碑事件。凭借我们遍布马来西亚的销售、售后服务网络和陈唱集团的融资服务，我们有信心能够在这里为金龙客车品牌和市场业务带来成功。”

谢卫国说：“金龙客车是世界最大的客车制造商之一，在过去的30多年里，我们在技术创新和客户定制化方面一直引领着中国的客车行业。我们的产品线十分丰富，在全球运营的金龙客车超过50万辆。金龙致力于发展绿色环保和智能交通，2018年，金龙阿波龙（L4级）自动驾驶客车批量投产，推进了公共交通进入智能化时代。2000年，金龙客车开始批量出口海外市场，目前已累计向136个国家和地区出口10万辆金龙客车。陈唱集团是金龙客车在马来西亚非常重要且受到尊敬的合作伙伴，我们期待在双方共同努力下，为当地客运公司和车身厂提供优质的产品和服务，实现多方互利共赢。”

■ (上接1版)

方向性指导意见，约定了科学和可持续发展必要的有关内容。

为确保甲醇汽车推广应用的市场发展，还从甲醇汽车推广应用领域、监管及保障措施完善方面做了明确说明，便于地方有关部门组织甲醇汽车推广工作的实施、制造企业的生产活动，各地政府部门在推广甲醇汽车工作管理和监督等环节有据可依。

例如，鼓励在有条件地区的公务、出租、短途客运等领域使用甲醇汽车；

鼓励在有条件地区的市政车辆、专线物流运输等领域使用甲醇商用车。这让甲醇汽车的推广工作更加有的放矢。

与此同时，《推广意见》指出，对纳入《道路机动车辆生产企业及产品公告》并符合《机动车运行安全技术条件》(GB7258)等国家机动车安全技术标准的甲醇车辆，依法办理机动车登记，燃料种类签注为甲醇，发放普通机动车号牌。此举，则为甲醇汽车实际运营扫清了障碍。

以此为开端，甲醇汽车产业发展将进入新的阶段。

## 燃料多元化 引领之路正在形成

在能源危机和环境污染的双重压力下，世界范围内各个国家对汽车动力多元化和燃料种类多元化的探索从未止步。中国同样如此。

除轰轰烈烈的电动汽车产业发展外，工信部牵头开展的甲醇汽车推广应用工作，也一直在有序地向前推进。

在中国推广甲醇汽车是符合中国国情、顺应汽车燃料多元化发展趋势的选择。首先，甲醇燃料有保障，生产技术成熟，特别是通过劣质煤、煤层气、焦炉气制取甲醇，实现了对煤炭资源的最大化合理利用。

其次，从长期看，甲醇汽车是我国应对石油对外依存度高的重大战略储备技术，对保障我国能源安全具有重要战略意义。

《推广意见》对下一阶段甲醇汽车产业发展和保

障各个环节的重点工作进行了部署。而且还提出，鼓励和支持企业研发甲醇混合动力汽车、甲醇增程式电动汽车、甲醇燃料电池汽车产品，加快甲醇汽车科研成果转化及产业化应用。

正如工信部甲醇汽车试点工作专家组秘书长魏安力所言，发展甲醇汽车，是从国家能源安全以及可持续发展的角度给出的一个车用能源多元化的选择，是一套包含混合动力汽车、增程式电动汽车以及燃料电池汽车产品的完整有效的解决方案。

中国在汽车燃料多元化道路上的探索仍在继续，而在甲醇汽车领域，中国已经走在引领的路上。

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  
□总编辑：董锐  
□编辑：周静  
□记者：王宣 刘一乐  
□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  
□订阅热线：010-88152946  
□国内统一刊号：CN11-5506/U

# 宇通在快速公交和环卫领域 拓展“智能+”

■ 商车

“互联网+”的波涛还未平息，“智能+”的浪潮又将汹涌来袭。3月5日，十三届全国人大二次会议开幕会上，政府工作报告中首次出现“智能+”，并明确指出，2019年要打造工业互联网平台，拓展“智能+”，为制造业转型升级赋能。

提到“智能+”，首先想到的必然是人工智能，除2016年阿尔法狗大战李世石，让世人惊叹于人工智能的强大之外，近几年被人工智能浪潮席卷最深入的就数汽车圈了。互联网汽车、智能网联汽车、AI汽车层出不穷，有的玩转概念，有的打造模型，也有的专注于技术研发，但他们的目的都是一个，那就是实现智能驾驶。

## 智能驾驶的3个环节

先来科普一下。所谓智能驾驶，指的是机器帮助人进行驾驶以及在特殊情况下完全取代人驾驶的技术，主要包括网络导航、自动驾驶和人工干预3个环节。网络导航是解决在哪里、去哪里和走哪条路的问题；自动驾驶，则是在智能系统控制下完成车道保持、超车并道以及红绿灯通行等驾驶行为；人工干预，则是表示驾驶员在智能系统的提示下对于现在的路况进行反应。

可以说，目前我们常见的自动刹车、自动泊车以及遥控驾驶、盲区预警、车联网这些汽车智能技术，都是属于智能驾驶大概念下的技术。但是要特别注意的是，智能驾驶并不等同于无人驾驶，完全的无人驾驶只是智能驾驶的一种终极形态。围绕这一终极形态，许多车企纷纷投入其中，其中不乏成功案例。

2015年8月29日，宇通无人驾驶大型客车在全开放环境的郑开大道上由西向



宇通智能客车

东安全行驶了32.6公里，完成了跟车行驶、自主换道、邻道超车、自动辨别红绿灯通行、定点停靠等试验科目，顺利到达测试终点。这是全球第一辆无人驾驶大客车在开放道路交通条件下全程无人干预成功运行。

尽管无人驾驶测试成功，但是在当前法律限制、路况复杂以及事故纠纷处理等方面的制约下，全面开放无人驾驶仍旧困难重重。可以说，完全的无人驾驶是一种美好的期待，但距离走进我们的生活仍旧需要一个漫长的过程。因此，从当前的技术发展程度而言，智能驾驶的落地应用显得更为靠谱。

今年全国两会上，全国人大代表、宇通客车董事长汤玉祥提出的《关于加快智能驾驶在城市快速公交和环卫领域建立示范工程的建议》，吸引了不少人工智能和汽车领域以及交通部门人士的关注。

汤玉祥提出，目前，我国的智能驾驶技术已经具备在城市快速公交和环卫领域布局的基础，一旦布局，将会积极改善我国在城市公交

和环卫等公共服务领域存在的与城镇化快速发展需求不相适应和传统生产力能耗高、效率较低及劳动强度大等方面的问题。

## 率先布局 快速公交和环卫

前面我们已经提到，智能驾驶的终极形态是无人驾驶，而无人驾驶的第一级形态，便是智能驾驶在低速和限定场景的应用。

首先是速度。智能驾驶开始投放应用时，必然无法很快就像跟正常机动车一样高速行驶，而是要从低速场景开始应用，逐步检测和完善的智能驾驶系统的可靠程度。

其次是应用场景。受法律、技术等层面的限制，当前智能驾驶车辆不适合马上在复杂路况中投放使用，我们更可能看到的是校园、景区、企业园区、机场这样的场景中使用智能驾驶车辆。这些场景路况简单，智能驾驶要处理的问题很少，满足智能驾驶低速度、强监控的特点。

基于上述两点，对应城

市快速公交和环卫清扫车，它们都有特定的运行路线，而且运行速度不高，因此满足智能驾驶应用的基本条件。而应用智能驾驶技术之后，城市快速公交以及环卫清扫车所带来的节省人力、智能、安全等特点，自然不必多说。

## 高级别智能驾驶 已能实现

在全国两会上，汤玉祥提到“我国的智能驾驶技术已经具备在城市快速公交和环卫领域布局的基础”，而这个“基础”，更多来源于宇通自身在这一领域的实践。

先来看城市快速公交。面向于此，宇通已经开发了L3级10m~12m纯电动客车，突破了环境感知、决策控制、线控执行机构、超算平台四大关键技术，依多目标跟踪与预测技术、路径规划技术、V2V的多车协同避撞技术等21项行业领先技术。同时实现巡线行驶、路口通行、精确进站、车路协同，自主避障、超车、会车、换道、跟车等功能。在实现车道内自动驾驶的同时，能够有效降

低驾驶员劳动强度，避免疲劳驾驶，大幅降低行车事故，提高运营效率。

再来看环卫方面。宇通环卫在去年就已经发布了“智能环卫机器人”，已实现L4级自动驾驶（全自动驾驶），具备主动避障、自动跟随、换道超车等功能，当部分作业路段被占据时能够主动绕行。在远程监控方面，具有360°视频监控、远程故障诊断等功能，随时保障车辆安全运行。此外，该车型还具有自适应作业功能，依据路面垃圾状况，可自动调节强、中、弱三种清扫模式，达到降低能耗、延长作业时长的目的。

更为重要的是，该车型清扫能力也极为可观。正常作业速度为每小时5公里，清扫宽度为1.8米，平均每小时能够清扫9000平方米的道路面积，相当于18个环卫工人的工作量。而如果能够将该车型大面积投入使用，必将进一步提升环卫清扫效率，节省环卫人员成本。

除了在车型上配备智能驾驶技术以外，未来的出行以及汽车运行，必将由更丰富精准的大数据来监测调配。基于此，宇通也在同时打造快速公交以及环卫清扫车的云控平台，运用智能网联技术，实现业务智慧化运营、产品售后智慧化服务、大数据智能分析的一体化、智能化产品升级。

无论是智能驾驶还是终将会实现的无人驾驶，都将服务于人类美好出行。未来，智能驾驶技术的演变，将打破车本身的物理边界，让车成为个人数字生活的重要组成部分。7×24小时按需应变，自动从服务中心向目的地分配车辆，确保将对的车型分配到对的地点，将对的人接送到对的场景。而这一天，已不再遥远。

# 金旅客车在以色列举行 清洁能源产品推介会

■ 田琼芳

3月10日，金旅客车和以色列合作伙伴 Blilious 集团共同在以色列特拉维夫展览中心举行金旅清洁能源产品推介会。本次推介会展示了金旅客车最新的清洁能源产品，包括2辆12米纯电动公交车型、2辆12米天然气公交车型和1辆6米无人驾驶微循环纯电动客车。福汽集团党组副书记、总经理、金龙汽车集团党委书记、董事长邱志向，厦门金龙旅行车有限公司（以下简称“金旅”）董事长吴文彬，金旅海外销售总监江永辉，Blilious 集团企业代表，以色列能源部、交通部、工业合作部等相关官员，多家新闻媒体记者，各大运营公司代表参加了本次活动。

金旅客车作为中国客车行业的领军企业，自2003年进入海外市场以来，全球销售网络已经遍布100多个国家和地区，累计出口客车数量已经突破6万辆。以色列是金旅海外开拓的标杆市场，从2011年初次接洽开始，金旅经历了市场调研、产品调研、样车试制、产品改进，一步一个脚印，终于在2015年收获批量出口订单。过去的2018年度，金旅在以色列市场实现了销售的快速增长，实现销售350辆，在以色列市场总保有量已超过1200辆。

邱志向在推介会上介绍，随着最新的科技不断进步，金旅始终在追求可靠的技术和解决方案，在以色列客运市场推动可持续发展的绿色能源。金旅在全球运行的新能源客车规模体量已经超过15000辆，凭借着新能源方面积累的大量优势与经验，本次推介会，金旅带来了5辆针对当地市场而开发设计的新能源客车产品，每个车型都是在深度调研以色列当地运营、



金旅12米纯电动公交车

道路和气候情况之后研发而来，充分彰显了金旅客车最新成果和卓越品质。

在5辆展车中，有2辆12米的天然气公交车。以色列天然气资源丰富，天然气在公共交通上的应用，可以避免污染性燃料产品对环境带来的不利影响。金旅根据以色列当地实地运营情况打造并根据客户反馈意见整改的天然气公交，获得好评并实现了 kavim 公交和 Metropliner 公交的批量订单销售。

而在纯电动公交样车上，金旅采用最新的高能量密度动力电池，可以有效提高车辆续航里程。自2002年开始投入新能源客车研发以来，金旅客车获得了电机、电控、电池防护技术等多项自主知识产权技术和专利，金旅电驱动系统集成技术水平更处于国内领先水平。而为以色列打造的纯电动产品，通过与以色列优秀本土汽车工业的合作，将为以色列人民提供清洁、安静的旅途，同时有效地改善环境并提高生活品质。

值得一提的是，此次展示的金旅“星辰”无人

驾驶纯电动客车，是第一辆进入以色列的全自动无人驾驶车辆。该车在推介会的前一天在以色列特拉维夫会展中心的场地内进行了一次封闭道路测试，受到了以色列当地客户、媒体的广泛关注，这是中国无人驾驶客车走出国门的首次道路测试。

金旅自2008年率先在国内展开智能网联应用的前瞻探索，在智能技术研究方面探得先机，并早早地从技术秀转战到实际应用层面。在2018世界人工智能无人驾驶挑战赛（WAIAC）上，金旅“星辰”在众多挑战车队中脱颖而出，获得了技术含量最高的应用奖。在以色列

列，金旅“星辰”无人驾驶客车，计划将在多家大学、机构投入使用。这些机构往往占地面积很大，学生以及职员们每天需要花费大量时间在园区内步行通勤。在未来，这些无人驾驶客车可以在 IDF 专业基地、机场以及国防工业生产区等封闭环境投入使用。

“我们不仅生产制造新能源客车，同时我们的团队会根据车辆使用当地的实际情况，设计和打造最适合的全方位解决方案，以满足这批新能源车辆的运营使用。”邱志向说，“我们衷心希望能以我们的经验帮助以色列发展绿色交通。”

在推介会后，以色列能源部、交通部、工业合作部等相关官员，各大运营公司代表相聚一堂，举行了主题为“SAVR THE DATE”的新能源公交发展论坛，共同探讨以色列清洁能源未来在公共交通领域的发展方向及如何加强政府部门在该领域的支持与协助，一同推动新能源汽车的发展。

## 企业直通车

### 中车电动获2018年度湖南省科技进步奖

本报讯 近日，中车电动与清华大学共同完成的“10米纯电动客车及驱动系统研制及产业化”项目，获2018年度湖南省科技进步奖。

自2002年起，中车电动就与清华大学等院校合作，开发了纯电动客车、燃料电池客车、并联混合动力、串联混合动力等系统及样车。

本次获奖的“10米纯电动客车及驱动系统研制及产业化”项目中，中车电动共申报整车公告12个，获得发明专利8项、发表论文3篇。

其中，动力电池系统健康管理技术、动力电池系统

健康度在线动态评价技术、基于整车交互的动力电池系统热管理技术、永磁电机驱动系统性能优化控制技术等6个创新点备受关注。

数据显示，截止到2018年底，累计销售10米纯电动客车10000余辆。同时，10米纯电动客车将在8年生命周期内，总计节约运营成本1196064万元，减排二氧化碳677.28万吨。

项目中，通过设计优化、新材料应用，中车电动科研人员成功为新能源客车核心系统升级；为整车“瘦身”，使其耗能更少，跑得更远。

中车电动依托丰富的高铁技术积累，结合在新材料

领域的最新进展，控制器、驱动电机、电池PACK均可以浸泡在1.5米深的水下稳定工作，防护能力达到IP68级别。

中车电动技术中心电驱动主任彭再武介绍：“项目落地后，不仅仅是核心系统的升级，整车也减重20%；在电耗方面，通过前端车辆轻量化加核心技术创新，可使整车电耗下降10%~15%。”

目前，基于这一项目研制的中车电动智能驾驶客车，正在湘江新区的全国首条开放道路智慧公交示范线上运行，待充分试验后，将载客试运营。 商 车

# 福田汽车发布 多重惠民下乡政策

## ■ 商车

3月15日，以“福田喜迎开门红 汽车下乡优惠多”为主题的福田汽车惠民下乡政策发布暨京津冀客户交车仪式在保定举行。

北汽集团总经理、福田汽车集团董事长张夕勇，福田汽车集团副总经理常瑞，福田汽车集团副总经理、商务汽车事业部总裁陈青山，福田汽车集团品牌副总裁李健，福田汽车集团业务副总裁、时代事业部总裁王术海等出席了本次活动。

张夕勇在活动上表示：“福田汽车已经发展成为中国品种最全、规模最大、家喻户晓的商用车企业。我们作为首批推出“汽车下乡”政策的商用车企业，也希望帮助农村用户从有车到有好车，换上能赚钱、开着舒服、开出去有面子的好车，让大家的日子过得越来越好，满足农村用户对高品质产品的需求，带动农村消费用车全面升级。”

### 精益运营 实现高质量发展

2019年，在“聚焦价值精益运营”的方针指导下，福田汽车实现全系产品1~2月总销量达到67172辆，同比增长17.54%；共生产汽车83177辆，累计同比增长17.02%，夺得产量、销量“双飘红”。

而这得益于福田汽车产品品质的不断升级、服务网络质量的持续提升、核心资源前置推动的营销能力增强以及对大客户及细分行业用户的持续深耕，实现高质量的“开门红”。

此次发布惠民下乡政策，将帮助福田汽车抢占“汽车下乡”先机，进一步促进福田汽车一季度及2019全年业绩的达成。

福田汽车的高质量发展，与其战略的聚焦、对市场的洞察以及产品力的持续



福田汽车与海尔集团现场进行战略合作签约仪式

提升分不开。为实现企业的高质量发展，福田汽车依托精准且快速的产品投放，通过产品、服务双升级满足市场需求。尤其是通过抢抓产品质量，推进精益管理，从产品创造到商品运营各个环节，对成本实施有效评估与控制，让质量上去，让成本下来，实现企业提速升档的高质量发展，走出了一条精益式价值增长型之路。

此外，根据国务院蓝天保卫战3年行动计划要求，京津冀地区作为重要战场，将严格推进污染防治，不断巩固扩大蓝天保卫战成果。福田汽车正在积极响应国家号召，加快发展新能源电动物流车，从源头控制污染物排放、减少大气污染，为改善我们的生态环境、提高“蓝天幸福感”作出更大贡献。尤其是通过福田智蓝等新能源业务的布局，进一步实现企业的高质量发展。

### 最高15000元 福田汽车下乡送实惠

活动当天，福田汽车与海尔集团举行战略合作签约仪式，双方就“汽车下乡”

将展开紧密合作。

福田汽车与海尔集团将充分发挥双方优势，携手推进在新能源汽车、物流车、乘用车以及线上线下营销等板块的深入合作，打造“家电下乡”定制改装车，满足用户迫切需求，提高用户满意度，为用户提供更多实惠。

例如，福田汽车为日日顺运输将车辆改装为适合大件家电配送的货箱侧面开启方式，既方便进市内配送，又提升了配送效率；为海尔净水产业打造“定制化车辆”，通过搭载外部舞台的

翼开启车辆，用于海尔净水器产品的流动展示、路演等功能，将时代驭菱飞翼车辆导入海尔净水项目等，双方通过实施“点面结合”的模式，取得了明显成效。

在国家惠农富农政策引导下，为助推2019“汽车下乡”新政进入千家万户，福田汽车集团副总经理常瑞发布了惠民下乡政策：“福田汽车以‘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，以品质为核心，带动农村用车需求升级，



用户为福田汽车点赞

推出了皮卡、微卡、风景G7(2~5座)厢货、瑞沃工程车下乡车型、时代轻卡和奥铃轻卡置换车型。”

购拓陆者E3、E5产品，享3000元补贴优惠；拓陆者E7、S自动挡产品，享定金1000元抵6000元补贴优惠；祥菱微卡，最高可享受厂家直补3000元；瑞沃工程车，最高可享受厂家直补15000元；风景G7厢货，享3000元补贴优惠，带给农民兄弟实实在在的优惠。”

### 产品服务双下乡 量身定制打造高效服务

“汽车下乡”，不仅意味着高品质汽车产品的下乡，而且要做到服务下乡。

福田汽车对于“汽车下乡”针对县级以下的购车用户，还推出了享受上门服务的便利政策。

例如，针对二手车置换，时代轻卡最高可享厂家直补1200元；奥铃轻卡给予1500元补贴优惠；同时针对部分车型，推出金融贴息及低利率政策支持。

福田汽车通过推出包括销售、服务、配件、金融政策等一体化解决方案，真正实现了为农村市场“量身定制”，打消了农民购车、用车的后顾之忧，防止买了用不起、坏了修不了。

在服务上，这些县乡消费者跟城市居民一样，都将享受到福田汽车“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。

福田汽车致力于通过为用户提供高品质产品和系列优惠活动，切实为改善我国城镇及乡村地区的出行方式、帮助我国乡镇地区创富、让广大农民过上幸福美满的好日子，贡献企业的一份力量。

# “汽车下乡”重启 消费刺激效果待显

■ 本报记者 王宣

1月29日,国家发改委等十部委联合印发了《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》”),其中,《方案》第三条某种程度上可以理解为“汽车下乡”政策时隔10年的重启。

《方案》提出,“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。”

## 刺激消费 重启“汽车下乡”

在谈新一轮的“汽车下乡”之前,先来回溯一下10年前的“汽车下乡”。

2009年“汽车下乡”政策出台的背景,是美国次贷危机形成席卷全球的金融风暴,汽车行业萎靡不振。为扩大内需,也为改善民生,提高农民的生活水平,“汽车下乡”政策启动。

从2009年3月1日~2010年12月31日,近两年时间,通过减征乘用车购置税及加大老旧汽车报废更新财政补贴等政策,强力拉动了当时的汽车消费,效果立竿见影,全年销量同比涨幅高达45.46%。

如今“汽车下乡”所面临的情况,与10年前实施背景有着相似之处。2018年,世界经济下行压力仍在继续加大,全球市场持续低迷,国际间贸易冲突频发。

不同的是,如今的国内形势比10年前更加复杂。中国汽车市场延续了28年的正向增长势头在2018年戛然而止,汽车市场寒意阵阵,各个车企都有切身体会。

虽然面临种种不利条件,但利好因素同样众多。在一二线城市汽车保有量日渐饱和的当下,乡村市场已经成为下一个亟待开发的“蓝海”。在“乡村振兴计划”



福田祥菱在福田汽车“汽车下乡”补贴覆盖范围内

指导下,近些年来,我国弥补乡村交通短板,乡村公路的大面积建设,对刺激乡村汽车销量上升意义重大。

此外,据国家统计局数据显示,2018年,我国农村居民人均可支配收入已经达到了14617元,比起10年前农村居民人均纯收入的5153元,增长近两倍之多。

可支配收入提高,且10年前“汽车下乡”的车辆置换期已经来临,2019年重启“汽车下乡”,正当时。

## 多企业出台优惠政策

虽目前国家尚没有具体的补贴政策出台,但旗帜已经举起,各企业积极行动起来,用实际行动表示支持。

3月15日,以“福田喜迎开门红 汽车下乡优惠多”为主题的福田汽车惠民下乡政策发布暨京津冀客户交车仪式在保定举行。活动涉及多个品牌中的多款产品,轻卡、皮卡、微卡、厢货以及工程车全部包含在内。

实际上,从2月份开始,福田汽车旗下的各品牌车辆就已经陆续对外公布了其优惠政策。福田时代更是先人一步,在2月就完成了200辆海尔专属定制的电器展示车的交付,将

“汽车下乡”和“家电下乡”完美结合。

江淮汽车方面,轻卡由康铃X5轿卡打头阵,在3月2日开启了“汽车下乡”之战,据称已有农民用户实实在在地享受到了补贴款;轻客方面,江淮瑞风M3创客尊享型以及宜家版全系车型也大力出击,多重优惠助力“汽车下乡”。

东风轻型车同样当仁不让,借着“汽车下乡”的东风,推出一系列优惠政策,购买东风小卡,最高享七重加码豪礼,优惠力度突破万元。

此外,在享受“汽车下乡”政策的多款车型当中,皮卡值得重点关注。在《方案》中,除了促进农村汽车的更新换代,继续稳步推进放宽皮卡进城限制范围,也

是一大重点。

福田汽车在“汽车下乡”补贴中覆盖了拓陆者的E3、E5、E7、S4个产品,正是未来迎合放宽皮卡进城政策这一目标。此外,江淮汽车针对旗下的不同皮卡车型也推出了不同的优惠政策,最高优惠可达1.2万元。

## 市场刺激效果待显

汽车生产厂家的各种优惠政策十分热闹,那一线市场层面反应又如何呢?

来自湖北襄阳的一位经销商告诉记者,2月份,他就注意到了国家发布的《方案》,并早早地在客户、员工当中进行了宣传,收到的反馈很不错。其所销售的品牌出了“汽车下乡”政策后,也有客户前来主动关注。但

是市场向来是最理性的,不少客户希望能够等国家“汽车下乡”具体补贴政策出台后再进行购买,目前还都是在观望。

无独有偶,内蒙古赤峰目标客户对企业补贴政策同样反馈平平。经销商表示,目前生产厂家的补贴方式是在客户购车时直接减免一定数额的购车款。这不同于10年前,先是客户原价买入,然后再由国家给予金额补贴。在客户看来,这样的补贴政策更像是一场促销活动,很难形成坚决的购车意愿。

但上述经销商分析,如今的农村目标客户与10年前有很大变化,对车辆配置有着更高的要求。目前,市场保有的一些安全标准低的产品已经很难满足客户需求,车辆升级势在必行。他乐观地表示,看好“汽车下乡”会成为一个很好的突破口,将打开很大一部分农村市场。

南北两家经销商共同的期望,就是国家层面的“汽车下乡”政策能够尽快明确,早日落地。

“汽车下乡”是扩大内需、改善农民生活、促进农村消费升级的重要一步,也是国家针对疲软的汽车市场所打出的一剂“强心针”。对于汽车生产厂家,无论积极关注、主动出击还是藏器于身、待机而动,2019年的农村汽车市场都值得期待。



本轮“汽车下乡”政策中皮卡车型值得关注

# 百辆华菱星马智能渣土车 助力“深圳蓝”

■ 商车

3月18日上午,华菱星马携手宝通达共建“深圳蓝”,首批百辆汉马动力智能环保渣土车交车仪式深圳举行。

参加本次活动的有宝通达公司董事长罗宝华、宝通达公司总经理周伟雄、深圳市建泰工程公司董事长李海特、深圳市自卸车协会秘书长许凤强、华菱星马汽车集团副总经理何晓生以及宝通达公司员工等近百人。在现场嘉宾的见证下,何晓生将金钥匙交给罗宝华,百辆智能环保渣土车正式交付使用。

一直以来,宝通达都是华菱星马的重要合作伙伴,此次交车前,该公司已累计购买华菱星马车辆300余辆。在活动现场,周伟雄表示:“宝通达与华菱星马合作超过10年,从单一的用车客户发展到现在成为全方面战略合作的合作伙伴关系,其中产品品质是双方信赖合作的基础。本次交接的车辆,是在‘深圳蓝’政策下华菱星马最新研发的新型智能渣土车。我相信这批车的品质,一定能助力宝通达发展更上一层楼,为深圳建设添砖加瓦。”

深圳自卸车协会秘书长许凤强也对华菱表示赞赏,他说:“从去年深圳执行新型环保渣土车开始,各个会员单位努力响应深圳市政府号召,新型渣土车越来越多。但是由于司机对新型车功能了解不全面,事故率最高的依旧是右转弯时发生的碰撞。从安全数据统计,70%是右转弯区所致。在众多品牌中,华菱车的安全性高,事故率低。相信,这也是宝通达这么多年来一直只选择华菱的原因。好产品值得信赖。”

何晓生也在现场表示:



交车仪式现场

“感谢宝通达对华菱星马的信赖,多年来双方本着互利互信、合作共赢的原则,精诚合作、共同发展,此次百辆车辆的成功交付,也意味着华菱星马与宝通达开启发展合作的新篇章。助力‘深圳蓝’,华菱星马已迈出坚实的步伐,今天交付的就是华菱星马最新研发的智能环保渣土车。这批车从绿色环保、智能管理、高效运输等方面实现了全方位升级,将用过硬的品质实力,助力宝通达事业蒸蒸日上,助力‘深圳蓝’行动。车辆交付后,华菱公司将对所有驾驶员进行新型车辆使用操作培训,让驾驶员尽快掌握高科技的应用,为企业顺利运营保驾护航。”

深圳是改革开放的排头兵、先行地,发展也先行一步,发展速度引领世界。2018年,据了解,为持续实施大气污染防治行动、打赢蓝天保卫战的重大战略部署,深圳市推出了一系列

“深圳蓝”实施计划。深圳将成为全国首个一次性完

成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。

为此,华菱星马快速响应,根据市场需求,成功开发出符合深圳渣土车技术规范的全新智能环保渣土车,具备DPF后处理系统、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。一经推出,便得到了市场用户的青睐。

华菱星马深圳经销商赛驰公司总经理徐建介绍说:“公司从去年开始推广这款车到现在,已实现销售上千辆。在日趋严格的环保政策下,华菱星马凭借超强的研发实力以及深厚的技术底蕴,为深圳用户带来了符合深圳政策要求的智能环保渣土车,助力‘深圳蓝’计划,建设天蓝、地绿、水清的美丽中国。”

行业资讯

## 山西太原限期淘汰国三及以下老旧柴油车

本报讯3月19日,山西太原公安、生态环境等部门联合召开发布会,对辖区部分载货车实施管控。其间,太原明确将和尾气检测中心密切合作,筛查出国三及以下车辆明细,按照时间节点全面淘汰高排放营运类老旧柴油车。

据太原市生态环境局副局长孔向明介绍,机动车污染物排放已经成为影响太原大气环境质量的重要因素之一。相关数据表明,载货车排放的氮氧化物和颗粒物明显高于载客车。其中,重型货车是主要贡献者。按燃料种类分,柴油车排放的氮氧化物接近汽车排放总量的70%,颗粒物超过90%。2014~2017年,太原共淘汰黄标车及老旧车124347

辆,全面推广使用国六车用汽柴油,实施了国家第五阶段机动车排放标准。

根据国家相关政策,2020年底前,京津冀及周边地区、汾渭平原淘汰国三及以下排放标准营运中型和重型柴油货车100万辆以上。在此背景下,太原也加快推进实施柴油载货车限行。

数据显示,太原共有营运类柴油车20640辆,营运类重型柴油货车17046辆。其中,国三及以下排放标准的营运类重型柴油货车9101辆、客车678辆。

太原市交通运输局调研员尚跃峰表示,为有效应对严峻的环保形势,太原严禁超载超限装载,严禁为未采取封闭措施的货运车辆装载,严禁未采取

有效封闭措施的货运车辆出场。在重污染天气下,原则上不允许重型运输车辆进出厂区(交警部门核发批准的特需车辆除外),对不执行重污染天气错峰运输的车辆及时抄报交警部门。

尚跃峰表示,对新进入道路运输市场的柴油货车,凡是未通过尾气排放、安全技术检验、燃料消耗量核查的车辆,一律不得进入道路运输市场。在用柴油货车,凡是未通过交管部门年检的车辆,一律清退出道路运输市场,注销车辆道路运输证。

此外,太原将和尾气检测中心密切合作,筛查出国三及以下车辆明细,按照时间节点全面淘汰高排放营运类老旧柴油车。 商车

# “水果哥”郝天云： 祥菱微卡“又舒适又能打”

■ 本报记者 刘一乐

“车只买福田的，第一辆车开了8年，从来都没大修过。”

常年在保定市里做水果生意的郝天云，每天最主要的工作就是：天不亮就去批发市场选货、进货，再准时准点将瓜果运到农贸市场，而且必须保证水果新鲜、没有磕碰。

日复一日，年复一年，生活和工作都离不开货车的郝天云认为，买一辆新车，既要看产品质量和服务，同时也是对品牌的信赖。

所以，郝天云最后选择了：福田祥菱微卡。

## 认可福田品牌 选择祥菱微卡

陪伴郝天云风雨无阻创造幸福生活的第一辆运输车，是福田时代驭菱双排小货车。8年的时间里，发动机等几大件从来没有出现过任何问题，郝天云需要做的事只是日常保养。“驭菱一直很省心，车本身没有掉过链子，只是现在进城要求变了，才决定换一辆新车。”

“第一次买驭菱的时候，



郝天云

是听朋友介绍。大家都推荐福田车，说适合我们这行，各方面都有保障。这么多年下来，我真是就认准了福田汽车。”对于车辆品牌的选择，自称是福田汽车“绝对忠粉”的郝天云没有丝毫犹豫。这次更换新车，郝天云从去4S店选车再到付款、提车，全流程一气呵成，买一辆生计用的微卡，就像买几斤水果一样简单。

至于为什么选择祥菱V1，郝天云有着自己的一套标准。“祥菱V1吨位是符合

标准的0.499T，这样以后就可以放心进城了，不用再担心扣分罚款了。并且祥菱的车斗也大，是2.85米的，可以多装不少货，就能多赚不少。”

做水果生意，必须保持新鲜才能盈利，应付多种路况保证准时到达，便成为了祥菱V1的使命。郝天云对于祥菱V1强动力表示满意，实际运营4个月来，确实已经证明福田祥菱可以满足水果生意对运输高效率的要求。

## 超高经济性能 成运输好帮手

作为一名实际驾龄超过10年的老司机，郝天云还是格外注重微卡的驾驶感受。

一般人眼里，微卡的驾乘空间有限，一定程度影响了车内的舒适性，但是郝天云摇摇头否认了这个说法。“祥菱开起来不累，和开轿车的感觉差不多。”

“运输拉货一跑就几个小时，胳膊、腿、肩膀、颈椎很容易出现疲劳的情况，

有时候还会僵硬。”郝天云表示，祥菱驾驶室设计双排座挺人性化，空间大了，开车就不局促了，助力转向系统也是省力神器，尤其在没有帮手卸货的时候，每省下一分力气，就能多搬一箱水果。除此以外，仿真皮座椅、多媒体触控屏、电动门窗等轿车配置，都让郝天云在驾车的时候倍感舒心。

媲美轿车的祥菱V1，其经济性能也让郝天云极为满意。他算了一笔账，同样拉水果，祥菱百公里油耗水平相比其他品牌同类车型，节省1~2L油，一年下来能节约相当可观的燃油成本。“祥菱到现在已经跑了4000多公里，发现它在各方面的表现非常实在，让我省事、省心、更省钱。”

## 放心售后服务 分享致富妙方

依托福田时代覆盖全国2000多个城市的6200家销、服网络，祥菱微卡的平均服务半径小于50公里。如此一来，就为郝天云的祥菱车解决各类用车问题提供了极大的便利。已与售后服务网点工作人员熟识得称兄道弟的郝天云，对于福田汽车的金牌售后服务自然是最放心的。“以前的驭菱基本没出过问题，但是福田的售后服务从来没有半点马虎，不论是配件的价格还是维修时间，只要有需要就一定有服务。”

这不，原本不知道换车还有“二次补贴”的郝天云，在福田工作人员的帮助下，又享受到了1000多元的优惠。2019年春节，还收到工作人员提前准备的米、面、豆油等年货。

刚过而立之年，郝天云是个开朗的“水果哥”，乐于分享。他希望将“又舒适又能打”的祥菱车推荐给有同样需求的同行，让其他人也体验到“多拉快跑，轻松赚钱”的幸福。

## 企业直通车



### 4家战略投资者为玉柴集团增资11亿元

本报讯 3月15日，玉柴集团增资扩股协议签订仪式在广西区国资委举行。包括广西北部湾产业投资基金合伙企业（有限合伙）在内的4家战略投资者，合计为玉柴集团增资11亿元。

此次增资扩股是玉柴集团近年来最重大的一次企业股权变革，将为玉柴集团二次创业注入强大动力。

本次增资的各投资方包括广西壮族自治区国资委、玉林市国资委、广西北部湾产业投资基金合伙企业（有限合伙）、广西工业投资发展有限责任公司。玉柴集团与本次增资的各

投资方签署了《增资扩股协议》。

本次增资扩股，是落实自治区党委、政府关于推动广西工业高质量发展和机械工业二次创业的决策部署。增资资金主要用于玉柴集团的经营发展，围绕公司未来五年战略发展规划，做精、做专、做强、做大玉柴集团核心战略产业链，推动变革创新和转型升级，提升公司长期盈利能力和核心竞争力。

自治区国资委副主任、党委副书记、巡视员聂江武，自治区国资委副主任王晓华，玉林市国资委副主任、党委副书记陈军，

玉柴集团公司董事长晏平，广西北部湾投资集团有限公司总经理高新，广西北部湾创新发展投资基金管理有限公司董事长、总经理刘展翔，广西金融投资集团有限公司副总经理马雷，广西工业投资发展有限责任公司董事长向继新等出席签约仪式。

聂江武在签约仪式讲话时指出，此次为玉柴集团增资11亿元，既是对玉柴集团长期以来艰苦奋斗、坚持创业创新的肯定，也是在当前国企改革大背景下，自治区党委、政府支持玉柴集团发展壮大的具体举措。希望玉柴集团加强生产经营管理，加快健全法

人治理结构和现代管理机制，根据市场需求心无旁骛聚焦主业，早日完成自治区赋予的“打造千亿产业集群”目标，为全区机械工业发展作出更大贡献。

晏平表示，玉柴集团将借此机会与各方母集团建立良好合作关系，为公司加快实现跨越式发展凝聚更丰富的资源。未来，玉柴集团将以广西机械工业二次创业为契机，以广西先进装备制造城（玉林）建设为载体，用心经营企业，用好此次增资扩股资金和融资平台，抓好项目建设，进一步提高企业经营效益，以优异的业绩维护投资者权益。 商车

# 一汽解放全国巡演走进广东

■ 商用车

3月14日、3月17日，由解放J7领航的解放大篷车先后走进佛山、东莞两地，开启了“懂车、懂路、更懂你”一汽解放全国巡演广东区域的帷幕。

## 让卡友彻底动起来

佛山地处珠三角，又是粤港澳大湾区重要节点城市，也是中国重要的制造业基地，交通、物流干线四通八达。

本次巡演选择了位于佛山顺德区乐从钢铁贸易加工园区，这里来往车辆密集，尤其是中重型卡车数量较多。许多驾驶卡车路过活动现场的卡友们，在活动尚未开始前，纷纷驻足观看，工作人员更是热情邀请卡友签到，为卡友赠送精美礼品。

佛山连续几天的小到中雨，在3月14日上午10点30分准时停歇。解放J6展车，在经过雨水冲刷后，愈加显得从容不迫，雄伟霸气。

随着主持人的出场，一汽解放全国巡演广东区域首站佛山站正式拉开序幕。

活动首先由佛山市南海一汽汽车销售服务有限公司总经理罗四新致辞，他针对佛山区域的销售情况向现场卡友进行了介绍。

接下来，该公司销售顾问党星，自信满满地讲起解放J6。从解放品牌历史到六方位绕车讲解再到带领卡友体验车辆，整个过程一气呵成。卡友们边听党星讲解边走进车辆驾驶室，动动方向盘、摸摸内饰，感受一下车内空间，对解放J6来个720°的亲密接触。

六方位绕车讲解结束后，由演艺人员为卡友们带来了精彩的魔术表演和互动问答等趣味活动。在气氛轻松的现场互动中，卡友更深地体会了解放品牌的魅力，同时也获得了精美的礼品。

## 选择解放 因为值得信赖

当佛山站巡演上午活动



一汽解放此次活动以“懂车、懂路、更懂你”为主题

进入压轴环节“卡友心声”，似乎春雨也想倾听那些关于卡友与卡车的故事，下起了绵绵细雨。

卡友姚师傅分享了他与解放卡车的渊源，从接触的第一辆卡车到应用解放最新的产品，姚师傅对于解放品牌的信赖度很高。现场，姚师傅也与服务站经理及销售经理进行了沟通，提出了针对服务、销售的一些见解和建议。

在下午活动开始不久，几位在上午就开始参观、询问车辆的卡友们，一起与销售顾问登上了解放篷车的二层VIP室。通过当天活动，他们加深了对解放产品的认识，更加坚定了购买解放产品的决心。最终，几位卡友与销售人员在VIP室签订了购买合同。一汽解放全国巡演佛山站，不仅很好地加强了卡友与解放之间的联系，更喜迎8辆订单。

## 共享“解放狂欢日”

3月17日，东莞天气晴朗，阳光明媚，在连日来阴雨不断的广东地区，是个难得的好天气。解放大篷车如期而至，继佛山站之后，拉开了广东区域的第二场巡演帷幕。

在东莞百茂物流园城，解放篷车、展车、签到区、服务咨询区、销售咨询区、游戏道具，各项设施准备齐全，迎接入场的卡友们。

活动在当天上午10点准时开始，卡友们伴随着暖场音乐，陆续进场签到。更有不少卡友带着卡嫂一同前往，拿到丰厚的签到礼，让卡友卡嫂喜笑颜开。应该说，这也是一汽解放举办此次活动乐于看到的。毕竟，看车、购车，卡友卡嫂都有发言权。

活动现场，首先由一汽解放销售有限公司粤海商代处大客户总监邵国秋、东莞永强一汽解放4S店总经理陈镜江进行致辞，与在场卡友分享了一汽解放在2019年伊始所取得的成绩，并对解放鹰雄汇和爱领航两个项目向现场卡友做了介绍。特别是卡友最为关心的东莞地区主销车型及服务网络，也一一做了详细的讲解。

卡友长期外出工作，为家人劳苦奔波，难得有一次同卡友在一块儿放松娱乐的机会。本次一汽解放全国巡演，在活动现场为广大卡友准备了大量的互动游戏环节，包括智力游戏、反应测

试、体力比拼。这是一场属于卡友的欢聚时光，让广大卡友在身心愉悦的同时，也能体会到和身旁卡友们的那份轻松快乐。

“解放特技员”是当天东莞站活动里最受欢迎的项目。两位资深卡友驾驶着遥控卡车，直行、转弯、冲刺，不仅比拼速度，更比拼技巧。

在卡友的呐喊助威声中，这一环节当选真正的解放特技员，卡友感到格外光荣。因为遥控卡车要比常见的普通遥控汽车操作起来复杂得多，经验丰富的卡友们的驾车技巧在这一刻发挥了作用，使遥控卡车行驶更加流畅。

## 倾听卡友心声 感动服务

东莞永强一汽解放4S店销售经理陈伟辉，为现场卡友带来了六方位绕车讲解。

因为有不少卡友本身就是解放J6的使用者，对于产品本身比较了解，现场就针对平时使用过程中遇到的疑难问题向讲师直接请教。在双方互动当中，增强了卡友的专业知识，并提升了卡友面对应急情况处理

的能力。

来自广东的钱师傅和蒋师傅，不仅是资深卡友，更是资深的解放产品使用者。他们不仅关注产品的质量、正确使用方式、残值等，因为频繁在外工作，对车辆出勤率要求很高，他们更关注的是产品的服务。来自东莞永强一汽解放4S店的服务主管万明星，针对两位卡哥提出的问题给予详细的解答。

“卡友心声”环节从巡演开始到现在，已经第10场了。每一场卡友的心声都是不同的，除了对解放品牌及产品的信赖，更多是对解放感动服务的认可。解放感动服务，不仅仅是针对车辆问题的解决，更是针对卡友在路上遇到难题、遇到困境时的最佳伙伴。

倾听卡友的心声是一种坚持，更是一种积累。一汽解放始终坚信：只有倾听更多卡友的心声、了解更多卡友的内心所想，才能为卡友们提供更优秀的产品、更全面的服務。

2019年3月1日，以“懂车、懂路、更懂你”为主题的一汽解放全国巡演启动仪式在成都传化公路港拉开帷幕。本次全国巡演，由解放第七代产品——解放J7全程领航，巡演路线遍布中国30多个省级行政区域，总里程超过10万公里，这不仅是对中国物流版图的丈量，更是对我国商用车行业的展望。

在中国商用车行业，以“大篷车”为载体的路演活动已经成为众多卡友喜闻乐见的传播形式。一汽解放全国巡演，基于对“人、车、路”的深刻理解，实现了对卡车功能的全面升级，实现与广大卡友更近距离的亲密接触。一方面要借此机会为大家提供更卓越的产品与更贴心的服务；另一方面要让卡友切实感受到一汽解放这个品牌的侠骨柔情、暖暖温情。

# 北奔重汽3项目 获内蒙古科技进步奖

## ■ 商用车

日前，经过内蒙古自治区科学技术厅网络评审、评审委员会评审、奖励委员会审定，中国兵器北奔重型汽车集团有限公司申报的3个项目，全部通过科技进步奖评审及公示。其中，“基于北斗导航的车辆智能安全管理服务平台开发项目”荣获二等奖，“北奔V3ET中高端物流牵引车开发项目”、“北奔新型城市渣土车开发项目”荣获三等奖。

内蒙古自治区科学技术奖励贯彻“尊重劳动、尊重知识、尊重人才、尊重创造”方针，鼓励原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新的体制机制，加快实现创新驱动发展，促进科技与经济、社会紧密结合，建设创新型内蒙古。科学技术进步奖，奖励在技术创新中取得了显著经济、社会效益的成果。

“基于北斗导航的车辆智能安全管理服务平台开发项目”，历时3年，通过综合运用北斗卫星系统、车辆CAN总线控制、GPRS无线通讯、云计算等技术，并以数据交互为核心，首创车辆网联工艺软件系统、全生命周期管理技术、离线72h以上自动锁车技术等全链条设计，开发了车辆位置管理、不良驾驶行为分析、远程控制、大数据分析等功能。通过构建远程管理服务平台，攻克了车辆异常离线等多项技术难题，实现了可靠的车辆联网云控，对车辆驾驶行为全程进行感知和分析，为车辆运营管理提供了科学管理工具，有效提高了车辆使用效率，降低了交通事故发生率。该项目取得软件著作权、专利、标准等14项知识产权。

“北奔V3ET中高端物流牵引车开发项目”，对标奔驰Actros车型，通过与奥地利ECS公司合作，自主开发高效、节能、舒适、安全的中高端物流牵引车。在高效传动系统研究与开发、轻量



北奔重汽V3ET至尊版

化设计、整车电子智能化系统集成开发、振动控制等方面，达到行业领先水平。2018年7月，北奔V3ET危险品运输车荣获“2018中国危险品物流智能安全运输车辆”金奖。同年12月，北奔V3ET当选“中国改革开放40周年创新车型”。作为军民融合典范产品，北奔V3ET车型不仅在国民经济建设领域广受青睐，同时在加快民参军、参与军品竞争性采购方面也表现抢眼，多次中标军队相关采购项目。

“北奔新型城市渣土车开发项目”，面向大中城市建设开发的具有环保、安全、智能、可靠等特点的新型城市渣土车，并针对汽车生产企业、政府执法和运输行业，为客户提供专业化运输解决方案和创新的增值服务。该项目开发了轻量化车架和智能监控系统，研制了顶盖启闭、后门开启机构、车辆启动受控、18吨强化前置拖车钩、货箱底板加热等装置。作为北奔重汽开拓城市建筑垃圾运输市场的拳头产品，北奔新型城市渣土车在促进城市车辆安全和智能化领域表现突出，成为自治区、上海等多地的渣土车技术标准制定者。

北奔重汽是自治区、包头市唯一的本土汽车企业，也是自治区、包头市军民融合发展、现代装备制造和新能源、智能化的龙头企业。新班子自上任以来，立足国家国防建设和国民经济建设使命担当，坚持践行军民融合发展战略和创新驱动发展战略，全力实施“聚焦优势

产品、细分市场、专业化”发展战略，“为客户创造全生命周期产品价值最大化”经营理念，塑造“欧洲血统、奔驰技术、军工品质”品牌文化。一方面借助兵器工业集团雄厚军工科研实力及自治区、包头市产业政策支持，构建产、学、研一体化创新机制，厚植科技创新土壤，

提升创新主体地位，激发创新创造活力，加速原创科技产出。同时紧盯世界能源技术革命、国家蓝天保卫战、汽车低碳行动计划、重卡行业五化等发展趋势，瞄准技术前沿市场需求，加速科技成果转化，持续引领产业升级。不仅在智能网联、低碳技术等领域获得重大突破，新能源、国六等重点车型开发均已成功，具备上市条件。同时，公司还荣获了国家级企业技术中心和国家级高新技术企业认定。

未来，北奔重汽将以此为起点，在兵器工业集团、自治区和包头市的全力支持下，聚焦汽车产业转型升级和自治区产业发展需求，持续强化科技创新驱动，深化企地融合协同发展，以企地融合发展新成效，增强北奔重汽产业布局新动力，建成“有抱负、负责任、受尊重、细分市场有地位的军民融合型重车企业”，为推进自治区科技事业和制造业高质量发展再建新功。

## 企业直通车

### “国家队”助力东风汽车股份打造智能网联车

本报讯3月15日，东风汽车股份召开智能网联事业计划启动会。会上，东风汽车股份、国家互联网信息安全应急中心、博云时代签订了战略合作框架协议，将携手打造最具安全性的智能网联汽车。

当汽车产业正在经历前所未有的变革，智能化成为汽车产业本轮变革中的关键突破口。东风汽车股份主动拥抱未来，提出以“智慧物流最佳方案合作伙伴”为发展定位。同时，在东风公司着力发展新兴业务、打造智能网联新生态的背景下，东风汽车股份将从“智慧车辆开发、车联网平台建设&运营”两个方面落实智能网

联事业计划。

根据东风汽车股份智能网联事业计划，未来，将为各个类型客户提供有针对性的智能服务，进一步为客户创造价值。一是针对有管理信息系统的大型物流公司、公交、客运公司，提供免费车辆信息（方便开展车货匹配）。二是针对没有管理信息系统的小物流公司、公交、客运公司，提供免费的管理信息系统，便于管理和车货匹配。三是针对个体司机提供远程诊断、维保、车货匹配等服务。

在签约仪式上，国家互联网信息安全应急中心副主任李政提到，东风汽车股份智能网联事业的启动，

标志着东风汽车股份用国际思维制造汽车，未来将走在行业前列。“我们非常愿意、也有能力用国家技术来支持、服务民族企业，共同努力，让车辆在更智能的情况下更具安全性。”

东风汽车股份总经理陈彬表示，央企跟国家队的合作，让我们对未来更有信心。今年是5G时代商业化的元年，带来了汽车产业革命性的变化。随着东风公司向“产品+服务”转型，智能网联将是东风集团实现转型发展的重要机会。同时，新兴业务的转型突破，也是东风汽车股份“163倍增计划”的突破方向之一，因此，智能网联将是我们的发展方向。

商用车



# “ECE R29”到底什么意思

■ 本报记者 王宣

堂堂老师这次要讲的主题是车辆安全标准。

提问：“好的驾驶室需要满足什么条件？”

答案很多：例如舒适的驾驶环境、合理的空间设计、符合人机工程学等等……其中有一条，我们会经常在厂家宣传里看到：“安全性能满足和超过欧洲法规 ECE R29”。这个“ECE R29”是个什么“鬼”？

首先，ECE 是指二战结束之后于欧洲成立的欧洲经济委员会（Economic Commission for Europe），是联合国经济及社会理事会下设的 5 个地区性经济委员会之一。

20 世纪 50 年代，欧洲一些国家开始对机动车排放、灯光、制动等方面制定了一系列技术法规。而随着欧洲一体化进程的加快、各国法规的不统一，严重阻碍



上汽红岩重卡

了欧洲的自由贸易。于是，1958 年，ECE 各缔约国之间开始制定一套统一的机动车法规，被称之为 ECE 法规。

ECE R29 就是 ECE 的第 29 项法规——《关于商用车驾驶室乘员安全保护认证规定》，主要涉及对车辆驾驶室的安全要求，已发布 ECER29-03 版。

自法规颁布后，ECE

R29 就成了一款安全可靠驾驶室所必备的条件，代表着顶尖驾驶室设计的戴姆勒、奔驰、沃尔沃、斯堪尼亚、曼恩、依维柯等国际重卡品牌，都需要满足相关规定。

说完欧洲，堂堂老师要把大家的目光拉回到国内。其实顶级的驾驶室设计不止国外有，国产品牌卡车同样有安全性能不输于欧洲卡车

的设计。

我国的相关国家标准是 2012 年正式实施的《GB 26512-2011 商用车驾驶室乘员保护》。而瞄准国际化市场开发，国内许多知名重卡厂家会把 ECE R29 法规标准作为参照系。例如一汽解放、东风商用车、陕汽重卡、福田欧曼、江淮格尔发等重卡产品，也都符合 ECE R29 法规标准。

老牌重卡企业红岩，是国内最早一批通过 ECE R29 的卡车生产厂家，历来以注重安全著称。成立合资公司之后，上汽红岩全新开发高品质重卡杰狮，同步欧洲技术标准和生产流程，安全水平再上一个台阶。在 2009 年正式上市之前，杰狮驾驶室本体就已通过了以严格而著称的欧洲正面碰撞测试，也成功拿到了 ECE R29 “安全

证书”。

资料显示，上汽红岩杰狮驾驶室骨架围、车门为高强度双面镀锌钢板，厚度 0.8mm ~ 1.5mm，超过一般重卡 20%，整体冲压结构，高精度焊接技术，结构牢固、不易变形，抗撞击力居国内重卡领先地位。

接下来，堂堂老师要举一个“栗子”，证明上汽红岩杰狮的安全：

2017 年 3 月，一列火车行至溧舞线舞钢段时，与一辆上汽红岩杰狮半挂车发生碰撞。事故发生后，共 3 名伤者送往医院，火车驾驶员眉骨骨折，上汽红岩杰狮 2 名驾乘人员经检查均无大碍。

虽然堂堂老师不可能正面鼓励这种事故行为，但从另一角度来看，不折不扣达到最高安全标准的上汽红岩杰狮，真的很“刚”啊！

**中国中车 CRRC**

**电驱动领航者** THE PILOT OF ELECTRIC DRIVE TECHNOLOGY **零排放推动者** THE DRIVER OF ZERO EMISSION

湖南中车时代电动汽车股份有限公司  
 HUNAN CRRC TIMES ELECTRIC VEHICLE CO., LTD.  
 地址：湖南省株洲市国家高新技术产业开发区栗雨工业园五十七区



电话：4001755678  
 邮编：412007  
 传真：+86-731-2849-3788  
 网址：www.evcrc.com



# 没有“五星”评价 不耽误重卡正面“刚”

■ 本报记者 王宣

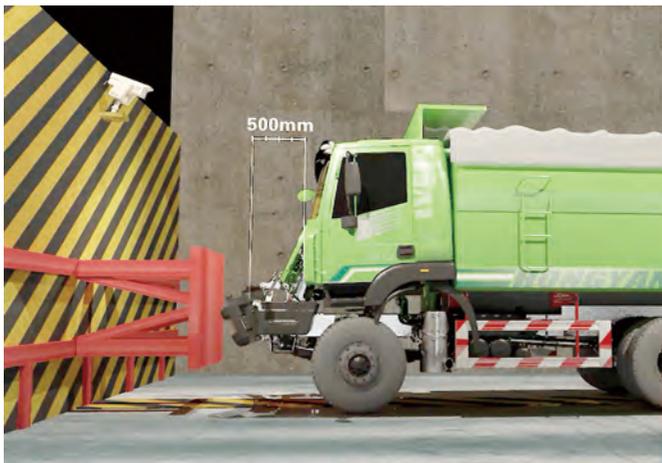
卡车安全讲堂第三节, 堂堂老师首先提问: 除法规确立之外, 怎样评价一款车辆的安全水平?

答案或者各不相同, 但最直接的方法无疑就是“正面刚”, 做碰撞试验来证明它的坚固性。

在乘用车领域, 美国、欧洲、日本、中国等早已推出新车方面的测试规程(NCAP), 来考验乘用车的碰撞安全性。

NCAP (New Car Assessment Program) 新车评价程序, 该程序最早起源于美国。1978年, USNCAP 第一个提出五星评价方法, 用于在正面碰撞中评价汽车保护车内乘员的性能。随后, 各个国家及地区积极响应, 形成全球 NCAP 评价程序。

NCAP 对于车型安全性的评价由四部分组成: 成人保护、儿童保护、行人保护



卡车碰撞测试

和安全辅助系统。每一部分的测试又分别由正面碰撞试验、侧面碰撞试验等多组试验共同构成, 整合评判后, 分别得分为一星到五星。整体得分, 则由四部分测试得分加权计算而得, 同时还要确保每一部分不能低于整体星级。

然而在商用车领域, 一般只有强制性标准作为

准入门槛, 对高于标准要求的

产品, 缺乏系统定量的评价方法。堂堂老师想要强调的就是, 标准的确立是一个方向, 既引导卡车厂商将卡车安全水平不断提高, 也让卡车用户选择车辆时, 能够获得一个权威的安全认证。卡车行业虽然还未有一套通行、权威的碰撞测试评价体系, 也

并不影响卡车厂商把保证驾驶安全放在首位。

毕竟, 各家厂商努力通过标准检测, 并不只是为了在宣传方面多一份“荣誉证书”, 更应是从社会责任感、为用户负责的角度来考虑。

事实上, 国内有少数重卡进行并公开了碰撞试验。

2003年, 上汽红岩完成了“中国重卡第一撞”, 这是国内首次对卡车做正面碰撞试验。为我国重型商用车的安全性研究积累了经验, 对我国商用车强制性安全法规的颁布实施更起到了积极推动作用。

此后数年, 上汽红岩多次进行安全试验, 全面验证产品的安全性能, 特别是在合资以后, 安全技术更是得到了长足发展。上汽红岩大胆开拓, 在国内无标准的情况之下进行了多项安全试验。

2016年, 上汽红岩圆满完成了国内首次商用车重载情况下爆胎应急安全装置试验。安装了爆胎应急安全装置的上汽红岩杰狮突发爆胎后, 仍然能按照既定路线从容行驶, 并且续行里程超过3公里, 车辆转向和刹车与平常无异。

2017年, 上汽红岩验证了在不同的路况与紧急情况下, TEBS 和 ESC 能够给中置轴列车提供稳定的行车安全保障, 提高了中置轴列车的制动安全性和行驶稳定性。

上汽红岩以其主、被动全面安全性能得到了用户的一致好评, 重卡事故驾乘人员存活率大幅度提高, 成为重卡行业安全重卡典范。

对于卡车用户而言, 有没有“五星”评价不重要, 安全才是最重要。

## 商用车新网

Http://www.cvnews.com.cn

深度原创 全媒体平台发布



# 这波给潍柴点赞的“老铁” 来自旅游和校车市场

■ 本报记者 刘一乐

2019年第一季度马上进入尾声，潍柴市场订单持续火爆，客车动力板块更是发展迅猛，连续取得佳绩，赢得了来自旅游客运和校车市场的“点赞”。

## 旅游客运： 安心 省心 舒心

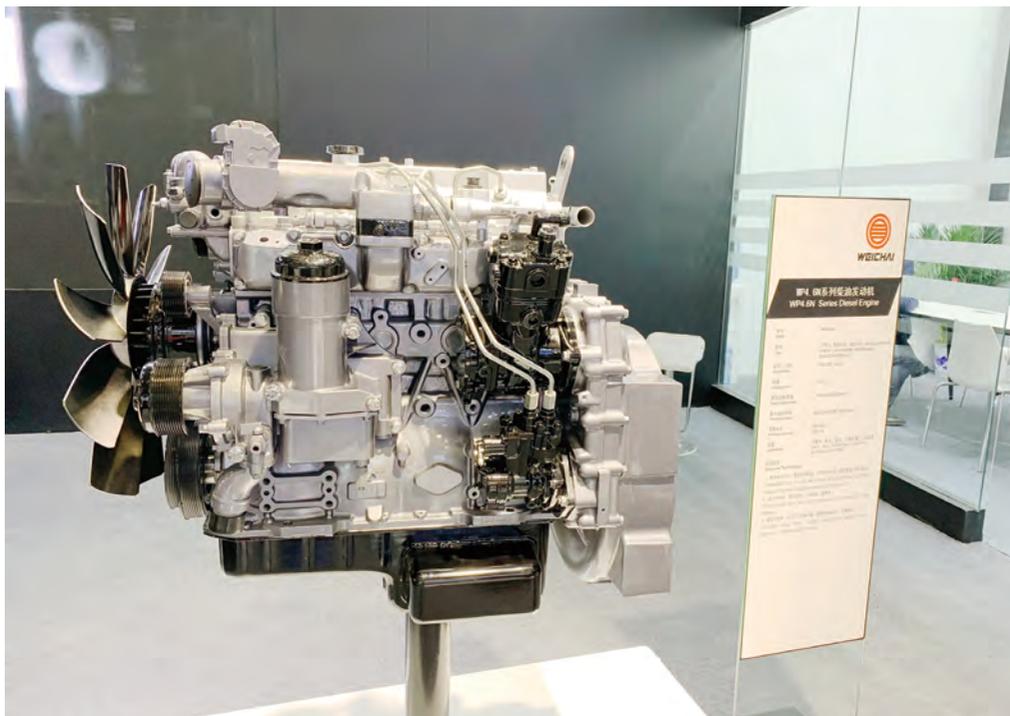
2002年进入客车市场，配装潍柴动力的客车，以强劲的马力穿梭在我国的大江南北。

在湖南旅游客车市场，潍柴客车动力近年来一路领先，尤其是在旅游城市张家界，潍柴客车动力连续3年市场占有率超过80%。2018年，张家界旅游市场销售7米以上客车137辆，配装潍柴客车动力的车辆122辆，市场占有率超过89%。

潍柴的老客户、湖南雷锋交通发展集团董事长彭红光认为，潍柴发动机在油耗表现和维修费用方面优势明显，新产品更是具备行业技术领先优势。所以，该集团近年所采购的10米旅游客车，全部配装具有油耗低、自重小、保养里程长特点的潍柴WP7发动机。

客运企业对发动机产品的要求，随着市场需求的不断提高而变得越发“苛刻”。坚持为用户提供最具品质、核心技术、成本竞争力的产品，是潍柴在客车动力领域赢得先机的“秘密”所在。

青岛用户交运集团有限公司副总工程师王文东算了一笔账：以12米客车为例，用其他企业生产的动力系统，综合油耗大约23~25升/百公里，而潍柴动力的油耗仅为20升/百公里。如此算下来，一辆日行程500公里的客车，每天油耗能省下140多元，8年运营期后则可节约40多万元。此外，配装潍柴动力系统的公交车，每辆平均保修费在300元左右，



潍柴 WP4.6N 国六发动机

低于大多数同行水平的价格，经济效益显而易见。

不算不知道，潍柴动力产品不仅质量卓越，能让客户安心，也是可以让客户实实在在“赚钱”的利器。

## 校车：做好良心工程

如今，潍柴动力可谓扛起我国校车市场的大旗，占据了“半壁江山”。2018年，平均每售出的10辆校车，就有5.2辆搭载潍柴发动机。

有数据显示，2018年，潍柴校车动力WP2.3发动机（含WP2.1）销量同比增长

132%，WP3.7发动机同比增长43%，WP4.1发动机同比增长65%。

“买最好的校车，用最好的发动机。”彭红光对潍柴客车动力产品的赞美一直溢于言表。

做校车是公益事业，也是良心工程，对于校车动力核心的发动机来说，也是如此。

售后和产品质量一样，容不得半点怠慢。以“可靠耐用”深得客户信赖的潍柴动力，一直坚持以“客户满意是我们的宗旨”为核心价

值观，一切以客户的需求为出发点，不断突破创新。

“潍柴的售后服务做得非常好，不仅有专业技术人员为员工做专业培训，长沙还建有专门的售后服务站，对校车、公交车等用户进行售后服务，解决运营过程中出现的问题。”彭红光表示，运行了八九个月，潍柴产品没有出现任何问题，质量值得称赞。潍柴售后人员还经常询问产品使用情况，感觉非常踏实。

针对校车市场，潍柴还推出了一系列“暖心”服务

政策，包括校车产品“三包期”5年不计里程，车辆出现故障，先处理问题、后分析责任，优先保障车辆运行等。此外，潍柴在全国拥有5000余家特约维修服务中心，自主开发智慧云平台，可为搭载潍柴的车辆提供精准、高效、智能的管理服务。

潍柴客车动力销售公司副总经理刘国栋曾表示，可靠耐用，是潍柴产品在行业内的口碑，产品都是经过可靠的试验才会推向市场。走一步稳一步，打开一个客户，就稳定一个客户，这也是潍柴产品受市场欢迎最重要的原因和武器。

## “节能减排”是技术目标 更是行业公益精神

“节能减排”不仅是国家的政策重点，更是客车企业的技术重点。车身轻量化、发动机热管理技术等已逐渐成为流行趋势，高效节油、安全省心的客车动力产品，无疑受到客车企业和用户的欢迎。

目前，已经有天津、河北、广东、山东等多地表示，将在今年7月1日正式实施国六标准，促进环境质量提升。作为国内最大的发动机制造企业，2018年10月，潍柴WP4.6N发动机获得了国家生态环境部的环保信息公开单，标志着潍柴的国六发动机正式通过相关部门的认证，成为我国第一台正式认证发函的国六b柴油发动机。

2018年底，潍柴已完成10个机型、全系列国六产品的公告，包括轻型机产品在内的所有产品都已做好准备，即将投放市场。

稳定的国六产品，是打赢蓝天保卫战的重要一步。在客车动力领域，潍柴动力一直多元化布局和发力，体现自身优势的同时，也助推了行业发展。



北京街头的校车

# 一汽解放发动机事业部 打响3·15品质检阅战

■ 商用车

每年的“3·15消费者权益保护日”（以下简称：3·15），就像一场消费者权益的保护战。这场消费者的权益保护战不仅仅考验着产品品质，同样考量着配套服务。

对于以用户体验为主的发动机行业来说，一汽解放发动机事业部（以下简称：事业部）不仅仅是从产品上做到了中国制造到中国创造的品质升级，同样在精“芯”服务上，全面落实以用户为中心的创享体验升级。

2018年，事业部共计服务用户6万余人次，维修近10万次，新增近100家服务站，全方位地保障用户权益。在今年3·15期间，事业部更是主动启动供应商质量监察行动，积极接受用户检阅，率先打响了发动机行业品质检阅战。

## 品质升级 满足用户需求

随着中国经济的不断发展，用户收入水平普遍提升，消费能力逐步提高，品牌意识越来越强，对于产品质量的要求也在逐步提高。与此同时，国六时代即将到来，发动机产品市场结构迎来了巨变，除了高端产品的占比会提升之外，产品品质将进一步聚焦。

正所谓“好马配好鞍，好船配好帆”，企业生产高质量产品的前提，是对各个配件的质量把控。今年3月6日，事业部从广州开始，首次借鉴中央纪委巡视方式，成立监察团队进驻供应商内部，进行严苛的质量监察审核工作。此次从产品设计、过程控制、检验试验等环节进行了全方位的监察审核，坚决贯彻“质量就是生命，生命只有一次”的质量理念，查清问题、紧盯整改问题、造出用户满意的发动机，完成中国制造到中国创造的产品品质升级。

此外，事业部根据国



奥威 13 升发动机

六产品现有情况，提出四项举措。一是结合国六产品升级，建立健全国六产品质量管理、质量控制、质量监察、质量改进、质量检测等相关标准，纳入质量标准信息化库，有效指导国六产品质量管控；二是强化对国六零部件的现场认可：重点对国六产品专用零部件、排放关键件、问题零部件和 A/B 类零部件严格实施现场 PPAP 审核；三是实施质量预警和报警机制：对国六产品的新产品开发、批量生产和售后服务环节，建立质量预警和问题报警机制，设定触发条件，实施高风险质量趋势或问题的强制报告制度，确保质量预控和有效处理；四是瞄准

国际一流，打造 J7 精品：以奥威 6DM3 为样板机型，从指标设定、供应商体系建设、质量标准等方面与世界先进水平接轨，并在 2019 年做好专项策划，年度指标要体现跨越式进步，力争 2020 年达到国际一流水准。

## 精“芯”服务 维护用户价值

苹果创始人史蒂夫·乔布斯曾经说：“品牌在于信任，服务在于耕耘，在诸多因素中，服务至关重要”。

服务品牌作为企业塑造口碑、展现信誉的最佳方式，全力提升服务满意度、打造服务品牌，已经成为企业的共同课题。

赋能产品价值抢占市场领导位置，提升服务体验，才能夯实领军地位。从这个意义上说，服务不再是产品的附庸，甚至服务不再局限于和产品平起平坐的地位。实际上，服务已经从产品中独立出来，并直接形成生产力。

事业部深谙此理，极力推崇和建立以用户为中心的、具有事业部特色的服务品牌，并于 2013 年发布了“精芯服务”品牌，从“精湛、精益、精诚”3 方面突出品牌价值，并将此服务理念推广至遍布全国的服务站点。

截至目前，全国精芯服务站已有 1918 个。事业部还要求，用户拨打 24 小时

在线的 400 客服电话或点击锡柴 APP 呼叫键、官方微信联系客服中心，工作人员将在 15 分钟内指派就近服务站人员，服务人员则将在 30 分钟内赶往现场或通过电话的方式与用户取得联系，并为用户解决问题。为便于用户能快速、便捷地寻求售后服务，在不影响行车安全的情况下，事业部服务人员贴心地将“精芯服务联系卡”粘贴在车前挡风玻璃的显眼处。

2019 年，随着国六排放标准实施的脚步临近，为强化事业部售后服务技术能力及时跟进国六服务的步伐，事业部将继续接受各地服务站站点的需求申请，按计划在各大城市增设新的服务站点，并计划 3 月底分批对全国服务站技术人员进行国六专题学习培训，以便更好地服务国六用户。从用户痛点出发，以及时、精准、透明的服务颠覆传统服务模式。

随着事业部在 3·15 期间主动接受用户检阅，扛起品质消费大旗，用真品质、好服务引领中国发动机行业向着品质消费的高地不断迈进。为做大做强民族高端动力注入芯动能，我国发动机行业有望早日比肩乃至超越国际水平。

## 企业直通车

### 康明斯与解放发动机事业部又有新合作

表出席会议。

双方负责人围绕质量攻关、国六投放及 16L 机开发和新技术开发等事项进行了深入交流和讨论。

王宁表示，合作 20 多年以来，康明斯始终快速导入最新产品技术，全方位支持解放发动机事业部新项目的开发，力争成为发动机事业部坚实的战略合作伙伴。

钱恒荣表示，希望康明斯公司能够继续做好相关产品配套工作，重视产品质量

提升、重视新品增压器开发进度、重视新技术的应用、重视后处理及滤清器业务的拓展合作，以先进的技术，助力发动机事业部打造最省油、最高效、最可靠“三最”发动机，决战决胜国六市场。

回顾双方合作之路：1997 年，无锡康明斯涡轮增压（霍尔塞特）合资公司成立初期，作为首家增压器供应商配套锡柴增压发动机；2000 年，康明斯作为独家供应商，支持全新奥威 6DL

发动机平台同步联合开发；2006 年，康明斯作为独家供应商，支持全新奥威 6DM 发动机平台同步联合开发；2011 年，锡柴奥威 6DL/6DM 专线在无锡康明斯涡轮增压正式挂牌；2012 年，无锡康明斯涡轮增压评为锡柴首批核心供应商之一；2018 年，康明斯全力支持奥威 6DL、6DM 国五质量改进和国六同步开发，获得发动机事业部 2018 年度零部件质量优秀供应商奖。 商用车

# 中国重汽“亲人”配件 改变后市场生态的隐形力量

■ 商用车

“你买的配件是正品吗？”在复杂的汽车后市场，这是一个敏感的话题。

它牵动着制造商的收益、经销商的利益，更关系着消费者的权益。在以运营效益为核心的商用车后市场，这个矛盾尤为突出。

近年来，中国重汽不断提升“亲人”服务水平，充分聚焦用户所需，努力打造“亲人”配件“真、实、快、准”的经营优势，并对行业升级发展产生了实实在在的影响，为终端用户提供了坚强有力的保障。

## 一“码”当先 让痛点“不痛”

如今，拿起手机，只需扫描零部件上的二维码，便可完成查询真伪、交易购买等一系列操作。这便是中国重汽开发的“智慧重汽”APP平台所具备的独特功能。

一个笑脸、一个哭脸，当这两个表情直观地显示在用户手机屏幕时，该零部件的真实状态便一目了然。

实行双码认证管理的“亲人”配件，每件产品都有专属的产品码和包装码，从制造单位到终端用户，全过程走向均实行出入库扫码，并纳入数据库管理，使其具有唯一的身份。这不仅将产品的质量信息面向终端客户“公开”，随时随地查询真伪，还将全国统一零售价格“透明”，让客户心中有数。

在中国重汽看来，依靠“二维码”保障配件真实性，这仅仅是“满足用户所需”。在互联网趋势下，还要打破技术藩篱，赋予“二维码”更多的“智能”和“职能”，做到“急用户所急”。

据了解，通过扫码“亲人”配件，可进行库存动态监管，完成全网络经销商配件库存品种和数量的即时查询、统计。对经销商来说，



智慧重汽 app 功能强大

将其与服务站在“服务配件一线通”系统后台绑定，利用该区域配件消耗数据分析，及时优化库存，有效确保了配件资源储备充足；对用户来说，系统可自行验算所在区域内经销单位的库存，自动发出调件需求，并与顺丰快递系统的信息对接，可实现半小时内响应，1.5小时内快速发货。

## 重塑生态 让用户“获益”

汽车后市场的“生态”问题，可谓“牵一发而动全身”。多年前，受“利益”驱使的后市场纷繁复杂，不仅迷惑了消费者，更对产业链的健康生态早成了破坏性的影响。而制造商推行“扫码”管理的初衷，无非是维护自身权益，减少错赔、误赔的损失。

近年来，中国重汽积极转变业务形态，借力大数据创新模式，聚焦、放大生态链上的每一个点，将“维护生产者权益”升级为“维护消费者权益”，通过开放平台、推行线上业务管控，核心目标是让用户收获价值。

为了面向用户实现数据共享，从根源解决“商家卖



不准、用户买不准”的问题。中国重汽不惜多花费半年时间，推迟系统平台上线，也要全面打通制造、销售系统衔接，从零部件生产制造到整车装配、售后维修，全过程完整零部件信息档案，并将管理重点向后市场延伸，助推“亲人”服务精准化、数据化。



利用条码追溯性管理，中国重汽一方面优化“退库”和“索赔”政策，调整审核机制，实现对符合条件的“亲人”配件扫码快速退库和有效索赔；另一方面，在“智慧重汽”APP中开通“配件商城”电商功能以及微信小程序，使社会修理厂、快修店、维修技师、车主用户均可以登

录系统，通过专用功能模块，精准查询配件的售价、周边经销商库存储备情况，极大地提高了维修服务时效。

营造服务市场的健康生态，这不仅是制造商面临的挑战，更是消费者关心的热点。中国重汽运用互联网思维创新服务配件保障工作，按照互联互通、精准拉动和贴近需求的原则，打通配件资源供给渠道，深化用户体验，在一定意义上对改善产业链生态发挥着积极作用。

一组2018年四季度的统计数据显示，中国重汽用户在配件登录系统查询总量超过350万次，日均查询量超过1万次，电商签约经销商单位平均出库时间0.77天，物流商上门取货平均时间仅为0.21天……与整车市场保有量相比，后市场尽管还有深厚的文章要去书写，但陡增的数据指标，依然预示着在互联网背景下，健康的市场生态正在释放活力，助推行业发展稳步前行。

## 企业直通车

### 深圳客户领袖到访陕汽 签500辆意向订单

本报讯3月18日，以“欢乐陕汽行”为主题的陕汽客户体验行活动，迎来深圳市物流行业协会VIP客户领袖40余人。陕重汽副总经理兼销售公司总经理周银朝、深圳市物流行业协会执行会长易丽华、陕重汽销售公司副总经理刘鑫、深圳市物流行业协会常务副会长黄胜辉，陕重汽销售公司市场部、销售部、销售服务部及牵引车项目组等部门领导参加此次活动，会议由陕重汽销售公司副总经理刘鑫主持。

深圳市物流行业协会于2014年经深圳市民政局批准成立，行政业务直属深圳市交通运输委员会。协会现有会员企业1300余家，拥有港口牵引车34000余辆和

普货车20000余辆。座谈会上，深圳市物流行业协会常务副会长黄胜辉表示，通过对陕汽展厅、西安康明斯、汽车总装配厂的参观，近距离体验重卡的生产制造过程，让我们对陕汽产品品质更加有信心。在客户重点关注产品的维修效率及车辆的出勤率方面，陕汽的售后服务一直领先行业，拥有领先行业的TCO托管服务模式，让广大客户用得放心，希望以后能与陕汽建立更紧密的合作，共同进步、共同发展。

随后，陕重汽副总经理兼销售公司总经理周银朝对深圳市物流行业协会客户表示欢迎，欢迎广大客户回厂参观交流，使客户进一步了

解陕汽工业基地、了解产品、了解企业文化。周银朝强调：“陕汽产品不断的改善优化，将持续为广大客户提供高品质的产品和最贴心的服务。在此，我代表企业承诺，陕汽一定会通过自己的实际行动与深圳市各界携手共进，共同秉承着‘绿水青山，就是金山银山’的发展理念，落实‘深圳蓝’可持续行动计划。”

最后，周银朝与深圳市物流行业协会执行会长易丽华进行了“深圳政府‘深圳蓝’”500辆合作意向签约仪式。这标志着陕汽与深圳市物流行业协会的合作迈上一个新台阶，这对于双方长远的发展有着十分重要的战略意义。

商用车

倡导全生命周期服务 呼应消费维权主题

# 乘龙汽车持续提升服务体验

■ 商用车

今年央视3·15晚会的主题是“共治共享、放心消费”，结合2019消费维权年“信用让消费者更放心”这一主题，不难看出：今年的消费关注点着重聚焦在产品质量、售后服务、商家信用等问题。“倡导经营者虚心接受消费者评价意见，尊重和保护消费者的监督权，用诚实守信打造品牌形象，赢得消费者的信赖和认可”成为重中之重。

想要打造一个好的品牌形象，赢得消费者的信赖和认可，商家需付出足够的努力。就拿商用车企业的发展来说，“金杯、银杯，不如用户口碑”，一个备受消费者推崇的车企，除了产品品质之外，服务和体验也同样重要。

## 率先倡导全生命周期服务

基于对用户需求的深刻洞悉，乘龙汽车在行业内率先倡导全生命周期服务。

通过大量调研和数据分析，乘龙汽车发现：在卡车的全生命周期成本结构中，采购成本仅是车辆全生命周期成本的“冰山一角”，后期持续产生的燃料成本、维保成本、管理成本等后期使用成本巨大。

为了帮客户实现利益最大化，在售前，乘龙汽车可根据客户运营工况定制化产品，并进行车挂一体化匹配，最大程度地降低油耗；用户车辆使用过程中，乘龙汽车通过乘龙V+车联网系统的车辆监控、油耗监控、驾驶行为监测等十大功能，完成智能运营管理，降低油耗的效果，提高运营收益。

## 售后服务“阳光在线”

在售前方面，乘龙汽车“阳光在线”服务品牌秉承以客户为中心的基本理念，



一辆乘龙H7在天津空港菜鸟网络园区等待装货

以A级专业、A级速度、A级贴心、A级保障、A级满意、A级理念等六项服务为标准，并从处理的方式、速度、态度等多方面入手，为客户提供一流的服务及高效的解决方案。

除了诚意满满的6A服务标准，乘龙汽车“阳光在线”服务品牌还有着十分人性化的服务政策，不仅免费提供上门走保服务，还会在

产品出现故障时承诺限时解决，超出承诺时间，便按照每超出一天给予500元补偿，极大地满足了消费者对维修时间上的要求。

## 客户至上赢得信赖

正是秉承专业服务标准和理念，乘龙汽车的售后服务赢得了广大用户的信赖。在行业服务满意度调研结果中，乘龙汽车外出服务满意

度高居全国第一，并获“五星服务100强”荣誉，连续多届荣获全国售后服务行业十佳单位。

值得一提的是，乘龙汽车不仅有着优质的全生命周期服务，还时刻设身处地为消费者考虑。

前不久，大广高速因大雪封路，再加上天气恶劣、雪地湿滑，许多卡车司机都被困在这里寸步难行。就在

这冰天雪地的恶劣条件下，出现了十分暖心的一幕：一群“神秘人”突然出现，为焦急等待的卡车司机带来了餐食热水和关切的问候，让被困的卡车司机们在这个寒冷的冬天感受到了无尽温暖。

据了解，在得知大广高速大雪封路、广大卡车司机被困后，乘龙汽车便在第一时间联系当地经销商，提出了协助被困司机们摆脱困难的建议，于是就有了“雪中送炭”这一幕。

这次冰天雪地送温暖事件并不是偶然。每隔一段时间，乘龙汽车就会举行季节性客户关怀活动，来回馈广大消费者。也正是因为这些“亲如一家”的种种举动，让广大消费者对乘龙汽车越发认可。

乘龙汽车之所以深受消费者的喜爱，究其根本，在于乘龙汽车全生命周期的管理与服务以及坚持“客户至上”这一原则，无时无刻在为用户着想，做行驶在路上的卡友们坚实的后盾。

相信，在2019年，乘龙汽车仍会坚持以用户为中心，继续用更加优质的全生命周期服务、积极的行动服务广大用户，真正做到让客户放心买车、舒心用车、安心出车。

## 企业直通车

### 助力京津冀 乘龙汽车与河北中运物流签单 100 辆

本报讯 近日，乘龙汽车与河北中运物流有限公司成功签订100辆乘龙H7大马力快运牵引车订单。此次100辆乘龙H7快运牵引车产品的切入，将加速京津冀区域商用车向物流等市场的转型。

河北中运物流有限公司领导一行，在工作人员的陪同下，参观了东风柳汽现代化的生产车间，深入了解乘龙汽车的生产工艺。随后，双方进行了深

人的交流。

基于对乘龙汽车品质的信赖，河北中运物流现场订下100辆乘龙H7大马力快运牵引车。

此次中运物流采购的乘龙H7快运牵引车，配备13L玉柴580马力发动机，最大扭矩可达2550N·m，匹配小速比后桥。车辆行驶时速在85km/h时，发动机转速为1200rpm，除了能拥有较好的燃油经济性外，在该车

速下发动机仍然具备相当高的动力储备。应用大总成成长换油技术（发动机10万公里长换油、变速器12万公里换油），大大减少车辆进站保养次数，缩短了卡车频繁进站维修保养的时间。

一直以来，乘龙汽车始终围绕快递快运市场的高效、省油等发展需求，力求为客户提供包括产品定制和专属服务在内的一整套运营解决方案。兼具省

油、高效优势的乘龙H7大马力快运牵引车，也因此得到了中运物流的认可。

在快递快运市场的不断耕耘，让乘龙快递车在行业内得到了一大批大客户的肯定。此次乘龙汽车与河北中运物流有限公司成功签订100辆乘龙H7大马力快运牵引车订单，将有力助推乘龙牵引车在京津冀区域的快速转型和突破，开拓更为广阔的牵引车市场。

商 车