

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年10月14日~2019年10月27日 □ 2019年第37、38期 □ 总第641、642期 □ 国内统一刊号 CN11-5506/U □ 邮发代号 80-517 □ 订阅热线: 010-88138144 □ 定价: 6元

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



向世界展示中国制造 超2000辆宇通客车服务国之庆典

■ 商车

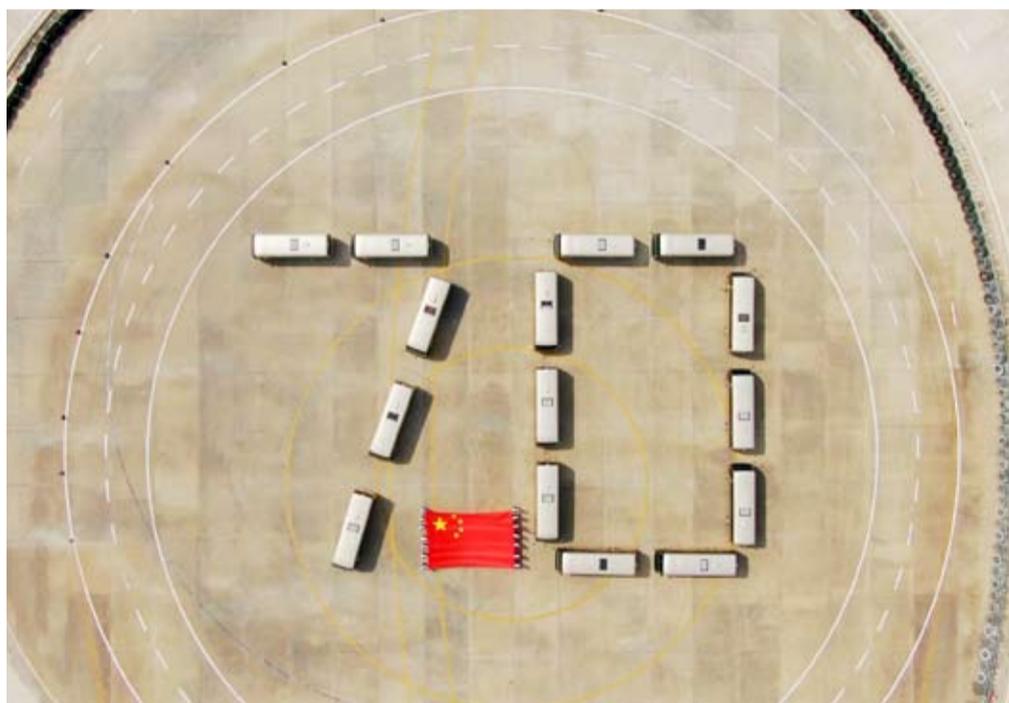
国有大事，必有宇通。10月1日，新中国成立70周年大阅兵在北京天安门广场盛大举行，全国各族人民无不心潮澎湃、充满自豪。而同样令人自豪的是，作为中国自主品牌，超过2000辆宇通客车承担光荣使命，为大阅兵保驾护航，为新中国70华诞送上祝福，向世界展示“中国制造”实力。

荣担使命 超2000辆宇通客车护航阅兵

此次阅兵编59个方(梯)队和联合军乐团，总规模约1.5万人，各型飞机160余架、装备580台套，是我国近几年阅兵中规模最大的一次，时长约80分钟。

在正式阅兵前夕，受阅部队在天安门地区组织了3次合练预演。可以说，服务保障任务及相关工作非常艰巨，责任非常重大，要求非常严苛。

服务国之盛事，必备非常实力。宇通客车以超过2000辆的强大阵容为大阅兵保驾护航，充分彰显了民族企业的责任和担当。据了解，这2000多辆服务用车由170辆宇通T7领衔，涵盖宇通十几款精品车型，主要为阅兵方阵、观礼人



国有大事，必有宇通

员、游行群众、演出团体和工作人员提供用车服务。值得一提的是，由宇通倾心打造的一辆彩车，也在群众游行环节隆重亮相。

宇通客车凭借超2000辆的数量和全方位、多角度的服务，以中国智造、民族品牌的昂首之姿助阵大阅兵，堪称中国制造客车品牌有史以来服务我国阅兵的“最强阵容”。

自主创新 宇通 T7 展现民族品牌担当

据介绍，此次国庆70

周年阅兵的武器装备有两大特点：一是全部国产，比较充分地体现了我国国防科研的自主创新能力；二是受阅装备有一个共性亮点，就是信息化程度普遍较高。

与受阅武器装备一脉相承的是，此次参与阅兵保驾护航的宇通客车，也充分展现出中国制造强大的自主创新能力和高超的信息化水平。

以宇通T7为例，作为中国民族工业的“提气”之作，历经3轮、持续11

年的研发验证，最终以创新科技和世界品质，为民族品牌赢得骄傲。问世后，一举打破了国外品牌对高端公商务用车市场的垄断，并出色完成了抗战胜利70周年大阅兵、十九大、全国两会、博鳌论坛、“一带一路”国际合作高峰论坛、中非合作论坛等多项大型盛会的服务工作。

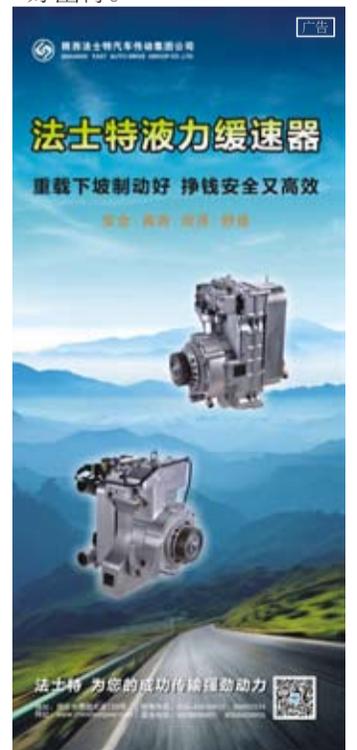
而在9月29日举行的国家勋章和国家荣誉称号颁授仪式活动期间，宇通T7更是全程护送国家勋章和国家荣誉称号获得者驶

向人民大会堂，向英雄致敬，为中国喝彩！

习近平总书记说，“一切伟大成就都是接续奋斗的结果，一切伟大事业都需要在继往开来中推进。”

风雨兼程70载，以宇通为代表的中国企业也将以此次服务大阅兵为契机，继续不忘初心，牢记使命，积极投身科技创新浪潮，为打造更多享誉全球的中国品牌戮力前行。

以实力，助盛事；以美好，敬时代。宇通，为美好出行。





比亚迪T8纯电动洗扫车 服务新中国70华诞盛典

■ 商用车

10月1日，庆祝中华人民共和国成立70周年盛典在北京天安门广场隆重举行。早上8点50分，一支由纯电动洗扫车组成的方阵整齐行驶到长安街，对方阵检阅路面进行清洗，为盛典提供环境清洁服务。这批车辆中，有11辆是来自比亚迪与北京环卫集团联合打造的全新T8纯电动洗扫车，在70周年盛典上首次全球亮相，为盛典路面清扫工作提供坚实保障，并向世界展示中国顶尖的纯电动重卡技术，以优异表现献礼新中国成立70周年！

强强联合 新能源核心技术助力首都绿色发展

作为全球新能源整体解决方案倡导者，比亚迪通过掌握全产业链核心技术，在全球率先实现纯电动重卡的商业化和规模化运营。在环卫车领域，比亚迪与北京环卫集团强强联合，整合双方优势资源，打造高品质、高工艺、高环保的新能源环卫车。早在2015年8月，比亚迪与北京环卫集团联合发布了全球首款16吨T8SA纯电动洗扫车；同年9月，22辆T8SA纯电动洗扫车在“九三”方阵检阅仪式上亮相，向世界展示中国高端制造和绿色科技水平，拉开了全球环卫车电动化序幕；2016年，比亚迪又联合北京环卫集团发布26款全系列环卫车，覆盖环卫作业前端道路清扫、中端垃圾运输及末端简易处理等各个环节，首次实现全系列环卫车新能源化。如今，11辆全新T8纯电动洗扫车再次服务国家方阵检阅盛典，代表着全球环卫车电动化变革进入快车道。



比亚迪 T8 驶过天安门

截至目前，比亚迪已携手北京环卫集团在首都交付约2000辆纯电动环卫车，助力北京环卫集团基本实现环卫车全面电动化。自2015年批量投放以来，比亚迪纯电动环卫车主要服务于长安街、二三环主辅路、四环辅路、天安门区域、奥林匹克园区等核心道路和区域。凭借自身的先进技术和可靠品质，该批车辆已经稳定运营4年时间，获得了客户和驾驶员一致好评，其中最早投

入使用的纯电动环卫车的单车作业时间已超过8000小时。在全系列纯电动环卫车投入使用后，北京环卫集团各环节作业已全面实现零污染、零排放，助推首都向环卫作业车辆全面电动化迈进，为首都空气质量提升持续贡献力量。

集大成者 比亚迪铸就纯电动环卫车领军品牌

此批纯电动环卫车，是比亚迪为献礼新中国70华

诞而设计的全新造型，在2015年“九三”方阵检阅仪式盛典车辆的基础上进行了全面升级，代表中国环卫装备制造的顶尖水平。全新T8纯电动洗扫车的外观彰显时尚与科技的交融，干净极具力量感的前脸搭配双色车身，凸显动力美学；全新设计的LED矩阵大灯配合X形前脸，极具科技感；高强度笼式合金车身，可抵御较强挤压及冲击力，为驾乘人员提供可靠保障；率先加入卡车一键启动功能，轻轻一按即可实现车辆启停，一改公众对环卫作业车的传统印象，进一步提升驾驶员的用车体验。

除了时尚亮丽的外观，全新T8纯电动洗扫车内在品质同样卓越。其动力电池采用高能量密度铁电池，可连续作业7小时以上，利用空闲或休息时间快速充电，满足超长时间的环卫作业需求。车辆搭载动力电池热管理系统，即使天寒地冻的环

境，也依旧能保持优秀的续航里程和作业性能。由于具有零污染、零排放、低噪声等特点，纯电动环卫车有效减少了传统车尾气排放，同时带来巨大油电差价，经济效益显著。

值得一提的是，此批纯电动洗扫车在盛典之后，将继续服务首都环境卫生，每辆车每年可减少近80吨二氧化碳排放。此外，在环卫作业过程中，其噪声比燃油作业车降低10分贝，有利于创造更好的人居生活环境。

70年来，中国汽车工业从无到有、从小到大、从弱到强，从传统车大国成长为电动车强国，作为公共服务领域的纯电动环卫车，已是汽车电动化的重要领域。未来，比亚迪将以领先的新能源技术和覆盖全面的城市环卫车电动化解决方案，为中国先进制造业高质量发展及首都环卫事业绿色发展作出新的更大的贡献！

企业直通车

金龙纯电动双层观光巴士南通上线 炫丽红装为国庆添彩

本报讯 9月29日上午，为庆祝中华人民共和国成立70周年和迎接第五届中国森林旅游节的到来，南通市文化广电和旅游局联合相关部门单位，精心策划了庆祝新中国成立70周年“乘双层巴士，游森林城市”——10万市民游客畅游南通活动。这是南通首次开通纯电动双层观光巴士，活动从29日首发开始，持续到明年2月底左右，将组织十多万游客市民乘坐双层巴士畅游南通，感受南通日新月异的变化，展示南通旅游城市的新面貌和生态优先发展战略的

新成果。金龙客车专属打造的这款纯电动双层观光巴士，将成为南通的一道风景线，也将成为“网红”南通旅游打卡新热点。

金龙南通双层观光巴士车身展现了狼山、濠河、电视塔、苏通大桥等南通元素，穿梭于城市中，形成一道亮丽的风景线。同时，车内配有森林旅游节宣传图片及宣传标语，助力南通森林旅游宣传，打造南通城市品牌。

本批南通观光巴士是由南通汽运集团飞鹤公交运营，投运的4辆双层观光巴士，均为金龙新能源

纯电动双层公交车，节能环保，安全舒适，与南通建设森林城市的精神高度契合。此款金龙纯电动双层巴士以欧陆风情元素设计，搭载先进的智能驱动的ECO-Chip易驱3.0新能源系统；整体设计打造出兼时代美感与运营效率的城市公交典范，其总核载达81客，具备远超同级车型运载的空间布局，上层开阔的观景视野，能够大大提升游客乘坐体验，是城市的移动观景台。

启动仪式后，满载游客的4辆红色金龙双层巴士从狼山游客中心缓缓驶出，

以狼山游客中心和濠河游客中心为起终点，采用单向环线方式运行，全程35公里，约120分钟。该观光线路涵盖狼山国家森林公园、军山、南通植物园、钟楼广场、城隍庙、盆景园、濠河等景区，中央商务区、文峰城市广场、圆融广场等商业区。双层观光巴士运营兼顾旅游观光与城市公交功能，站点选择主要考虑重点景区、交通枢纽、商业中心；线路安排着重展示市容市貌、建设成就，观景优先；票务政策注重体现公共服务，惠民利民，人气优先。

商 车



福田汽车圆满完成70周年大庆保障任务

■ 商用车

2019年10月1日，庆祝中华人民共和国成立70周年大会于北京天安门广场盛大举行。在群众游行环节，共有56辆彩车采用的是福田欧曼产品，“致敬”礼宾车21辆，更是全部采用了欧辉客车。福田汽车以国典品质不负所托地圆满完成庆祝中华人民共和国成立70周年大会保障任务，向世界展现了新时代的“中国制造”。

福田欧辉： 功勋人物的专属座驾

庆典现场，致敬方阵由21辆欧辉“致敬”礼宾车组成，“致敬”礼宾车缓缓驶过长安街，车辆上承载的不仅是老一辈党和国家、军队领导人亲属代表，老一辈建设者和家属代表，新中国成立前参加革命工作的老战士、老一辈军队退役英模、民兵英模和支前模范代表等坚强不息的民族脊梁，更是一个民族和时代的记忆。他们平凡且伟大，忠诚、执着、朴实，在平凡的工作中创造不平凡的成就。功勋人物们乘坐专属欧辉“致敬”礼宾车，在天安门广场前接受党和国家、人民的致敬。

欧辉“致敬”礼宾车是由福田欧辉按照国典品质，基于豪华礼宾车定制标准打造，进行定制化改装，配装航天级整车升降系统，并设有超大卫生间与一级急救救护车医疗配



福田汽车服务保障团队

置，全方位照顾功勋人物的坐与行，在保障功勋人物乘坐舒适的同时，更加确保行驶过程中的稳定性，保障功勋人物接受检阅万无一失。

福田欧曼： 同心共筑中国梦

主题彩车沿长安街通过天安门核心区，36个方阵和群众游行队伍中70组彩车，共同讲述新中国70年辉煌历程。彩车中有56辆源自福田欧曼，其中主题彩车40辆，全部使用福田欧曼产品。“艰苦奋斗”、“当家作主”、“体育强国”3辆主题彩车和“海南省”、“香港特别行政区”2辆地方彩车，均由福田汽车设计制造并全程进行服务保障。5辆彩车展现了不同历史阶段不同领域的精神风貌，以实际行动彰显国典品质。此外，福田欧曼还承担16辆外省彩车底盘制作保障。

作为主题彩车惟一使

用底盘，车辆稳定、可靠、全工况适应能力，是庆祝新中国成立70周年大会对彩车提出的要求。经过长时间的验证，使用欧曼底盘改装的主题彩车，对稳定性的要求远高于常规用车标准，车身采用欧洲抗压与防碰撞测试标准，采用厚度达到0.9毫米钢板以及刺穿可自我修复型防爆轮胎等。同时基于彩车安全标准定制打造，经过复杂路况连续48小时、长达2000公里的质量验证测试，确保高承载、超低速、稳定行驶，全方位保障了彩车运营的可靠性和稳定性。

福田欧马可：放飞 新梦想 绽放新辉煌

10辆福田欧马可承载着光荣与梦想，在天安门广场前放飞7万羽和平鸽，共同在金水桥畔开启共庆祖国华诞、共享伟大荣光、共筑复兴伟业的欢乐时刻。10月1日晚，举国欢庆，盛世

华章，璀璨的烟火绽放着别样的辉煌。

在这样绚烂的场景中，70辆福田欧马可作为国庆70周年联欢活动特效烟花燃放装置运输车辆异常耀眼。在行驶中的车辆上放烟花，对于车辆的承载力、防火性、安全性都有着十分高的要求。福田汽车基于危险品运输车定制标准进行改装，定制防爆胎保证巨大的承载力、5层防火涂层、定制感烟火灾探测器防患未然，将欧马可“全副武装”，载着璀璨的烟花在天安门广场上唱响别样的盛世欢歌。

外围保障用车：保障庆 典后勤有序运转

据悉，本次参与国庆70周年联欢的人员超过10万人，2310辆欧辉外围车辆和近2000名福田人默默服务在庆祝保障大会第一线。而2310辆福田欧辉客车凭借“稳定、安全、可靠”的特质，高品质圆满完成庆典幕后保障任务。

国典品质 打造国典用车

“精益求精 万无一失”，是本次指挥部对福田彩车服务保障的要求。接到任务后，福田汽车深感使命光荣、责任重大，严格按照国典品质开展工作，从上到下确保“精益求精，万无一失”。

福田汽车成立了项目临时党组织，从临时党委

协调总抓到“一车一小组”临时党组织全面覆盖，把“堡垒”驻在了工作最前沿，充分发挥了临时党组织在重大项目中的战斗堡垒作用。同时，制订了专人专班的工作方案，定期召开专题会专项调度，研究落实工作推进情况，并组建1330人的国典专项服务保障、153人国典专家团队。同时成立了采购专项小组、质量保证专项小组等数个小组，从不同维度开展服务保障工作。

福田汽车团队以“保效果、保质量、保进度、保安全、保保密”为工作方向，进行了一系列缜密的部署和安排：从设计阶段开始，组织专家进行多次评估、反复讨论，确定每一个技术改造方案都可行可用；在生产阶段，邀请技术专家参观生产过程，编制了详细的改装指南指导改装工作；在改装阶段，组织服务和保障团队到改装厂驻点，主动提供技术支持和服务。

为确保每一辆车都是精品，福田汽车全力保障零部件质量和整车质量。福田汽车在零部件入厂检测上，在原有的142项检查标准基础上增加203项零部件质量控制标准，同时对所有零部件进行特殊标注，做到专采专用；在整车测试上，增加了30项关键标准，包括五大工况实测、慢速超长路测从200公里直接增加到2000公里、排气模块最高温55℃控制、48小时八大模块连续测试、105℃红外热成像线束扫描等，确保全部车辆的稳定性、安全性达到国典品质。

此外，在彩车生产过
 (下转5版)

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
 □记者：王宣 张咏琴(实习记者) 郭继春(实习记者)
 □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：6元

□出版日期：每周一
 □总编辑：董铠
 □校对：付建生
 □邮编：100142
 □订热线：010-88152946
 □国内统一刊号：CN11-5506/U
 □印刷：北京华耀印刷有限责任公司

以“领航”助护航 金旅客车圆满完成国庆服务保障

■ 本报记者 王宣

10月1日,庆祝中华人民共和国成立70周年大会在天安门广场隆重举行,20余万军民以盛大的阅兵仪式和群众游行欢庆共和国70华诞,上亿中华儿女也通过网络和电视见证了这一历史时刻。

激动人心的庆祝大会结束后,“大阅兵三军仪仗队”、“全场唯一站着不动接受检阅的队伍”、“央视国庆晚会玩转黑科技”很快登上了热搜,成为国人讨论的热点话题。

然而,你知道他们是怎样到达庆祝场地的吗?

树标杆 金旅圆满完成国之大事服务保障任务

10月10日上午,北京首汽(集团)股份有限公司旅游车分公司正在对该公司庆祝中华人民共和国成立70周年大会的服务保障活动进行复盘,总结相关经验,以期更好地为国之大事提供交通服务。

会后,商用汽车新闻记者采访到了北京首汽(集团)股份有限公司旅游车分公司副总经理史建卫,他表示,在此次的国庆护航活动中,首汽集团约使用70辆金旅客车,它们出色地完成了此次服务保障工作。特别是30辆金旅领航者,作为“高定”的国宾接待车,主要负责运送军乐团以及仪仗队官兵,



参与国庆服务保障的金旅领航者

获得了军人们的一致好评。

史建卫向记者介绍,首汽集团的接待车辆共有两种涂装:一种是金色,一种是银色。30辆金旅领航者皆是金色涂装,承担首汽集团的高端接待任务。自今年3月份金旅领航者正式加入首汽集团,已经承担了第二届“一带一路”国际合作高峰论坛、亚洲文明对话大会等党和国家重大活动的交通服务保障,出色地完成了护航任务,并获得了来自世界各地与会者的高度认可。

“首汽集团和金旅客车已经携手走过21年旅程,从最初的6700星王到如今的领航者,金旅客车的品质

从没有让我们失望,在重大活动的交通服务保障中从来不掉链子。在我们看来,金旅客车一直认真真造车,既传承经典,也敢于创新。我们期待能和金旅客车一直合作下去,再树国内高端接待车的新标杆。”史建卫告诉记者。

高评价 高端人性化配置“俘获人心”

要做标杆,先来问问这次国庆活动中与金旅领航者一同战斗的“老司机”的认可。

刘晓杰是在首汽集团工作十多年的老司机,多次承担国家重大活动的国宾接待

任务,在首汽集团开金色车辆多年,在今年3月份,他成为第一个首汽集团金旅领航者司机。

“今年两会服务保障任务结束后,公司就给我换了金旅领航者。”刘晓杰告诉记者,虽然他一直驾驶着首汽集团的“金色”高端客车,但这次的金旅领航者还是给了他耳目一新的感受。

首先从外观上,金旅领航者给人一种高大威猛的霸气之感,配合鹰眼造型的LED组合大灯,整体造型极具视觉冲击力。

另外,作为高端接待车,金旅领航者也为乘坐者

的舒适性有了更多考虑。内饰引入了最新的CMF(颜色、材质、光感氛围)设计理念,不直射眼睛的间接照明、多达十余种的灯光模式、3D木纹的内饰纹理、哑光镀铬装饰件、缝线软包工艺、未来感十足的座椅设计,都为乘坐者营造出了高雅尊崇的驾乘体验。这样人性化的内饰,让刘晓杰收到了众多乘坐者给予的好评,其中不乏此次在国庆活动中服务的中央广播电视总台的新闻媒体从业者。

刘晓杰告诉记者,国庆活动当天,因为要提前架设直播设备,这批新闻媒体从业者几乎是最早到达天安门广场的,他很高兴金旅领航者能够在这些辛苦的新闻媒体从业者正式开始他们的“战斗”前,为他们提供了良好的休息环境。

而身为车辆驾驶者,刘晓杰告诉记者,金旅领航者最让他满意的是独立空气悬架系统。这个系统的优点在驶入高架桥时最为明显,因为大客车车身较长,在高架桥转弯时总会感受到车辆侧偏,但金旅领航者不会出现这种状况。“即使是大转弯,金旅领航者的车身也是正的,这毫无疑问能够提高乘客们的驾乘感受。我之前也驾驶过别的携带空气悬架的

(下转6版)





三方携手共建 客车行业首个5G智慧园

■ 商车

继安凯无人驾驶客车实现公开道路上的自动驾驶载人测试和商业化运营后，安凯客车再次向5G和自动驾驶领域猛发力。

2019年9月29日，安凯客车与中国信科、中国联通就共建5G智慧园签订三方战略合作协议，合作三方通过强强联合和技术优势互补融合，致力于推动5G技术在客车领域的实际应用，实现自动驾驶与5G技术的快速融合，共同打造5G智能交通的应用场景。

此次合作三方将共建客车行业首个5G智慧园区，该智慧园区将设立特定路线，为嫁接5G技术的自动驾驶车辆常态化运行提供基础设施，将推动安凯自动驾驶人技术应用的前沿，加速5G在自动驾驶商用车领域的实际应用和商业落地。

5G加持 安凯自动驾驶技术再上新台阶

当前，科技的快速发展，推动着整个社会加速进入5G时代，5G通信低时延、高可靠、超高速、高容量的特性，使其在各个领域的应用都备受期待。对于自动驾驶

■ (上接3版)

程中实施全过程监控，确保生产安全、产品安全、驾驶安全；成立专项服务保障队伍，对驾驶员和车辆管理人员进行系统化的培训，从车辆使用、日常维护、组合演练以及任务执行，进行全方位保障。

尤其是在3次彩排演练期间，为保证演练正常进行，实现“所有巡检精确到螺丝钉，所有运输时间精确到秒”，巡检小组最长连续工作超过36小时。



签约仪式现场

而言，5G的应用，更是为其技术创新升级创造了更多可能。

目前，得益于激光雷达、毫米波雷达、摄像头、GPS天线等众多高科技设备，安凯自动驾驶客车在无人干预的情况下不仅能够平稳运行，而且还能够结合人工智能、自动控制、视觉计算等“超能力”，自动识别十字路口、红绿灯等交通环境，顺利完成加减速和转向等操作。

这些“能力”的实现，主要是因为安凯自动驾驶客

保障团队甚至针对可能出现的风险，对跟车司机进行专项培训演练，所有人随身随车携带应急工具和零部件，常规问题限时10分钟内解决。

为了确保零故障、零失误、零风险，福田汽车制定出了一整套服务标准，这套服务标准包含日常检查、事后检查、极速服务，确保运输保障任务顺利完成。

不是所有车都能参加国家盛典任务，不是所有的

车具备了碰撞预警、路口交叉防碰撞、绿波通行等诸多自动化功能。

而5G技术的加持，则可以让安凯自动驾驶客车“如虎添翼”，在实现上述自动化驾驶行为的基础上，还能实现精准停靠、车辆编队、盲区预警、异常车辆提醒、定制化需求等更加精准、更智能的自动化驾驶效果。搭载5G技术的安凯自动驾驶客车，就如同一个智慧的精灵，不仅可以远距离研判红绿灯状态，以最优化

车都是国典用车。福田汽车全面参与保障国庆70周年庆祝活动，以高度的责任心、使命感，尽职尽责工作，做好项目服务与保障工作，确保车辆圆满完成庆祝新中国成立70周年重大活动任务，为祖国70周年华诞献礼！

匠心追求铸就高品质产品 赢得国家信赖

国有盛事，必有福田。作为中国商用车行业的领军

速通行，在通过路口和转弯盲区时，还可提前判断行人及障碍物，并做到盲区的可视化，在预警的同时自动控制车速。

5G技术与自动驾驶相结合，将大大加快安凯在客车领域以及自动驾驶领域的研发和创新应用，为智能化的未来创造出更多意想不到的可能。

强强联合 构建高效、智能交通新体系

此次战略合作三方，将

者，福田汽车一直延续着为国内外重大国事活动提供服务保障的优良传统。在建国60周年庆典服务、纪念法西斯胜利70周年活动服务、“一带一路”国际合作高峰论坛保障服务、APEC服务保障、G20峰会服务等十余次国事中接受了全世界的检验。

新时代必将是大有可为的时代，70年弹指一挥间，新时代的中国早已是山河无恙、国富兵强，而新时

共建5G智慧园。中国联通作为5G运营商，将在安凯客车厂区架设5G基站，接入专线光纤，组建5G通讯专用网络；中国信科主要提供V2X设备，利用5G技术实现对自动驾驶车辆通讯及控制；安凯自动驾驶客车及更多客车产品的研发，将结合5G智能交通应用场景，推动智能网联汽车的发展。

基于5G技术的自动驾驶技术再升级、创新以及5G技术在公交运营、安全监控、服务管理上的创新应用，将在安凯5G智慧园区得到全面实现，而这也正是5G智慧园作为客车行业首创，推动5G技术在客车领域全面实现应用的重要意义。

未来，随着我国基础设施和通信网络建设的不断加强，我国自动驾驶技术以及智能网联汽车的发展也将持续升级。而安凯客车与中国联通、中国信科，将通过共同努力，为人们打造一个安全、舒适、高效、节能的智能交通环境，通过5G网络融合，实现人、车、路的协同与融合，让未来出行更加智能、高效、便捷。

代的“中国制造”，也以更强势的姿态站到了世界舞台上。顺利地圆满完成庆祝新中国成立70周年大会国家级保障服务任务，既体现了国家对福田汽车的高度信任，同时也在激励着中国汽车自主品牌不断突破向前。福田汽车作为本次盛典的幕后英雄，未来，会继续以国典品质护航盛事，持续提供高品质的产品与服务，用实际行动不断接受最高标准的检阅。

田树成：东风天龙 让“移动的家”更舒适

■ 本报实习记者 郭继春

“又舒适又省油，大伙都认可！”有着20多年驾驶经验的老司机田树成如此评价东风天龙旗舰560。

多重人性化设计 打造舒适移动之家

田树成，来自辽宁丹东鸭绿江，地地道道的东北人，大家都亲切地叫他老田。商用汽车新闻记者见到老田的时候，他正在东风天龙旗舰560车下乘凉，当记者告诉他来新发地农贸市场的目的是做卡车驾驶室“金屋顶”奖用户评选调研时，老田非常热情地接过调查表认真填写起来。

老田从事运输行业已经20多年了，现在服务于东港市鑫达物流有限公司，用他自己的话说，“给老板开车，自己省心”。此次，他从云南一路开到北京，在新发地已滞留3天，需要等运输的橘子卸完才能返程。

据老田介绍，自己开的这辆东风天龙旗舰560是公司刚提的新车，到现在才上路两个多月时间，每车两个司机一路轮流开。由于蔬果运输及时、高效、零损失的特殊需求，行业内也形成了“人停车不停”的运输方式，除了必要情况，其余时间两人都在车上度过，驾驶室也就成了他们两个“移动的家”。

■（上接4版）

车辆，但是从来没有哪辆车能够做到像金旅领航者那样车身保持得如此正。”

此外，坚持创新发展的金旅领航者，还搭载了AEBS预先紧急制动系统、FCW前碰撞预警系统、LDW车道偏移系统等智能化配置，在保障车辆舒适的同时，也守护着车辆的安全。

严要求 细致检查 确保服务保障无误

在北京，和首汽集团一样，被金旅客车优质产



田树成和他的东风天龙

老田也带着记者体验了一番东风天龙驾驶室，正如老田说的，东风天龙旗舰560驾驶室造型强悍又不失流线动感，既显现出欧美卡车粗犷气势，也合乎东方审美观点；一对炯炯有神的水晶大灯，呈虎牙状，犹如点睛之笔，再添王者霸气；内部驾驶室空间较大，在车内站直完全没有问题，视野也较为宽敞，不会有压抑感。

特别让老田满意的是顶部储物空间容积不错，放置日常生活用品等绰绰有余，开启储物格后还有灯光照明，细节上非常贴心。

品质征服的还有多家客运公司，如北京新月联合汽车有限公司、北京天马旅游汽车公司、中国国际旅行社总社有限公司等。这些公司也为此次国庆活动提供了交通服务保障，在它们的服务保障车队中，都能看见金旅客车的身影。据金旅客车北京地区服务经理黄随红粗略估计，服务此次国庆活动的金旅客车超过800辆。

谈及对重大活动的交通服务保障，黄随红告诉记者，金旅客车在这方面十分有经

更值得称赞的就是卧铺的设计了，宽度超宽，“特别适合我们这两个大男人的体型。”老田解释说。另外，侧面还带有防护栏，能够避免睡觉时从卧铺摔下来，给驾乘人员舒适的休息环境。

另外，东风天龙旗舰560驾驶室的方向盘，前后、上下都可调节。座椅为机械减振式，同时设有电动天窗、司机歇脚板，以减缓长途驾驶疲劳。老田说，“虽然每天长时间开车，但是累了可以将脚放在歇脚板上，这样就可以避免长时间一个动作，省劲儿多了。”另外，驾驶室采用二级踏步方式，

并配有踏步灯，车门开度接近90°，上下车更方便。同时，前面罩为可翻转式，前围集中布置中央配电盒、离合器油壶、机油加油口和机油标尺等，方便日常维护与保养。老田说，“驾驶室就是我们‘移动的家’，家不就是最舒服的地方嘛！”

动力+节油 蔬果运输口碑之选

“这车真的特别好，我们那边的人都非常认可。”提起东风天龙，老田不禁竖起了大拇指。由于是对时效性要求极高的果蔬类运输，加之云南地区山路崎岖，卡

并24小时待命，确保服务随叫随到。“我们在前期的车辆检查当中只要发现了任何一辆车的一个问题，我们都会再次在其余所有车辆重点检查该问题，做到在‘鸡蛋里面挑骨头’，反复确认检查，直到排除所有隐患。”付出就有回报，在3次国庆活动演练和国庆当日的交通服务保障中，金旅客车皆圆满完成了任务。

“金旅客车的服务保障工作始终做到先行一步，这样能让我们在正式活动当日

车司机对车辆的动力性、出勤率和稳定性都提出了极高要求，东风天龙旗舰560却能轻松应对。其搭载的康明斯ISZ 13L发动机，强大的动力输出保证了时效性，面对山区路况，经过适应性调校的康明斯ISZ 13L发动机，也能轻松应对山区复杂路况。

厚道的老田还告诉记者，“老板花钱雇你，还让你开这么舒适的车，咱们也得表现好，能省的地方就省，让老板舒心也放心。”老田的做法，就是用20多年的驾驶经验给老板省下油费。“这一次，从云南到北京2900公里的距离，油费大概花了6000元左右，和以前那辆车相比，已经省了1000多元。”老田一边算账，一边告诉记者。

他还提到，目前东港市鑫达物流有限公司已有5辆东风天龙，能开上东风天龙车辆的同事还很少。好在公司又预订了12辆，“其他司机都特别期待能早点开上东风天龙。”

还有一两天才能卸完货的老田告诉记者，“我儿子在部队当兵，今年是新中国成立70周年，我打算明天早上去天安门看看，好好逛逛。”

老田这般轻松的状态，记者看在眼里，那就祝老田乘着他的“东风”越走越好。

做到心中有数。从8月底开始，为了这次的国庆活动，我每天电话不断，而到了正式用车的9月30日、10月1日、10月2日，我的电话反而分外安静，因为每一辆金旅客车都有条不紊地完成着它的使命。”黄随红说。

不忘初心、牢记使命，高效服务、价值领航。在新中国成立70周年之际，金旅客车用金旅领航者为祖国重大庆祝活动护航，为祖国庆生，与全国人民一起，见证中国制造“领航者”。

张建旺： 解放龙VH的舒适驾驶

■ 本报实习记者 张咏琴

在运输行业里摸爬滚打25年的“老司机”张建旺，对于车辆舒适性有自己的见解，“我对驾驶室的要求不多，让人睡得舒服、能放东西就足够了。”张建旺热情地为记者介绍他的座驾——解放龙VH。

25年老司机 买车只选解放

1994年，24岁的张建旺第一次接触卡车，“我当时在公司打工，那时公司氛围不太好，同事们相互拉帮结派、勾心斗角。正好，公司需要一批卡车司机，我想着做卡车司机，干多干少都是自己的，没有那么多利益牵扯。”这次选择，让他再也放不下手中的方向盘。“做司机身体累点儿，但心里轻松了。”回想当年，张建旺颇多感慨。

2008年，张建旺想自己单干，多年的跑车经历，让他积累了丰富的卡车知识，跑车途中张建旺观察同行的车辆，并与卡友相互交流用车感受，渐渐地张建旺对解放品牌产生了好感。“烧油少、动力强、开着舒服，我们老百姓不就关注这些嘛。”买车时，张建旺直奔向了当地解放汽贸店。

有了第一次舒适的驾乘体验和优异性能做铺垫，之



张建旺

后换车，张建旺再也离不开解放卡车了，“我现在开的解放龙VH是我买的第3辆卡车，也是第3辆解放车。”

25年运输生涯，张建旺始终保持对解放卡车的信赖。当被问及如果现在换新车，是否坚持选解放卡车，他毫不犹豫地回答：当然。

解放龙VH 打造舒适之家

对于卡车司机而言，生活中吃、喝、睡都要在车上解决，车辆驾驶室的重要性不言而喻。

商用汽车新闻记者在北京新发地农产品批发市场见到张建旺时，他已经在这里

待了5天了，“我从陕西开了20多个小时到北京。本来和商贩提前说好了，车在这里停3天，可时间到了，他们不卸货，车也没法走。”为了节省住宿费，张建旺这5天都在车内休息，“原本运费就不高，再住旅馆的话，钱全花在住宿上了，跑一次车别说挣钱，还要赔钱。”记者在新发地调查时发现，像张师傅这样情况的卡友很多，他们也都在车内过夜。

即便如此，张师傅也睡得很舒服，这就得益于解放龙VH舒适的驾驶室卧铺了。据了解，解放龙VH卧铺宽60cm，驾驶员休息空间较为充足。张建旺表示，现在

的卧铺一个人完全够用，未来希望卧铺能加宽至80cm，这样能更好舒展身体。

对于司机来说，卧铺可一物两用，晚上用来睡觉，白天可以用来放置常用物品，提高驾驶室空间利用率。

卡车是卡友养家糊口的工具，驾驶室就是他们另一个“家”。而打造舒适驾驶室、为司机创造良好驾乘体验，是解放不变的追求。

细节升级见真章

开过3辆解放卡车的张建旺，也见证着解放卡车的迭代升级，尤其是很多人性化细节的设计升级。

解放龙VH的驻车空调，

在熄火状态下也可以开启，能节省油耗，减少环境污染。并且解放龙VH新增玻璃升降器，按动按钮，玻璃自动升降。“和我前两辆车手动摇玻璃相比，解放龙VH的玻璃升降器方便多了。过收费站的时候，一键玻璃自动升降，把钱交给收费员就行了。”张建旺对此表示满意。车辆还配装气囊座椅，遇到坑洼路段可减少行车颠簸。

不仅如此，车辆中控台配装自动空调、雾灯、收音机。中控台还配装专门的储物盒，为司机留出放置杂物的空间。

“我开了这么多年解放车，总的来说，解放产品一代比一代强。”张建旺为解放卡车竖起大拇指。

采访中，张建旺表示，多年开车，让他的腰、颈椎、肩膀留下了不同的病痛，“身体比不了年轻时候了，我再开几年就不打算干了。”张建旺对记者说道。

多年的奔波，让张建旺比同龄人多了一份沧桑，身体也被疾病困扰。关注驾驶室舒适、关注司机身体健康，这正是中国国际卡车驾驶室“金屋顶”奖评选活动所倡导的，希望通过比赛形式推进汽车行业对驾驶室的重视，让卡车司机能够享受更舒适的驾乘环境。

行业动态

9月：重卡增速7.5% 商用车市场回暖

本报讯 10月14日，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）发布9月汽车工业产销数据。总体来看，9月汽车产销呈现明显回升，行业销量同比降幅也比上月有所收窄，尤其商用车，9月产销均呈现正增长。

中汽协数据表明，1~9月，汽车产销1814.9万辆和1837.1万辆，同比下降11.4%和10.3%，产销降幅比1~8月继续小幅收窄。其中，商用车产销分别完成307.4万辆和312.2万辆，

比上年同期分别下降2.1%和3.4%。货车和客车产销均呈小幅下降。

9月重型货车 增势明显

9月，商用车产销分别完成34.5万辆和34万辆，比上月分别增长15.8%和11.6%；产销量比上年同期分别增长4%和1.9%。

可喜的是，货车市场表现良好。9月，重型货车产销分别完成8.1万辆和8.4万辆，比上年同期分别增长12.7%和7.5%。

与上月相比，9月货车产品，除中型货车销量下降14.7%，其他三大品类产销均呈现增长态势，其中重型货车增长最快，达7.5%。

9月客车销量比上年同期下降7.5%，其中轻型客车增长8.3%，大型和中型客车分别下降40.3%和39.0%。9月，大型和中型客车与去年同期相比出现大幅下滑，客车市场不容乐观。

皮卡产销同比下降

1~9月，皮卡产销分别

完成32万辆和32.1万辆，产销量比上年同期分别下降6.4%和4.9%，降幅大于货车整体。

分燃料类型情况看，汽油车同比呈现高速增长态势。1~9月，汽油车产销分别完成9.3万辆和9.2万辆，比上年同期分别增长23%和20.1%；柴油车产销分别完成22.6万辆和22.8万辆，比上年同期分别下降15%和12.5%。

新能源汽车同比下降

9月，新能源汽车产量

环比小幅增长，销量有所下降；与上年同期相比，新能源汽车产销均呈较快下降态势。9月，新能源汽车产销分别完成8.9万辆和8.0万辆，产量环比增长2.0%，销量下降6.5%，同比下降29.9%和34.2%。

1~9月，新能源汽车产销88.8万辆和87.2万辆，同比增长20.9%和20.8%，增速比1~8月明显回落。在新能源汽车主要品种中，纯电动汽车产销同比保持增长，插电式混合动力汽车小幅下降。张咏琴

“反差萌” 老司机与他的驾驶室

■ 本报记者 王宣

棕色皮鞋、黑色衬衫、左手表右手串，脖子上还挂着大金链，在北京新发地，商用汽车新闻记者一眼就看到了他。在一众卡车司机当中，杨树臣显得格外不一样。

带着这份好奇，确认杨树臣是一名货真价实的卡车司机后，记者打定主意要对他来一次采访。

幸运的是，杨树臣接受了记者的采访。得知记者在针对卡车驾驶室“金屋顶”奖评选开展用户大调查时，他邀请记者进入他的驾驶室，亲自感受他对驾驶室的需求。

一待 40 小时 舒适是第一要务

进入驾驶室，整齐、干净是记者的第一感受，车内还隐隐带有香气，十分温馨。这与杨树臣留给记者的第一印象形成极大反差。“反差萌”这个词立刻进入记者脑中。随着采访的深入，记者了解到，杨树臣和妻子并没有把驾驶室当作暂时落脚的地方，而是当作一个“家”在打理。

“我家住通州，平时和妻子两个人一起开车跑运输，主要是北京—昆明一线，车程超过 3000 公里，要在车上待 40 多个小时。”杨树臣告诉记者。

杨树臣早经商，家境较为殷实，后来因所在行业市场衰落而转向运输市场，这使得他比其他卡车司机更注重舒适。加上杨树臣的妻子也是一位勤快人，将整个驾驶室布置得十分干净整洁。

杨树臣告诉记者，他很喜欢现在这辆欧曼 EST，最满意的是其搭载的福田康明斯 X12 发动机，它动力强劲，在地形复杂、海拔高、坡度大的西南地区驾驶，一点儿也不担心。其次就是驾驶室内部主驾座椅和卧铺，主驾座椅良好的减振效果，让他长时间驾驶也能保持良好状态。而卧铺的大空间，能够让他妻子



杨树臣

拥有更好的休息环境。

杨树臣坦言，车辆操作的简便性、驾驶室的舒适性，对他购车有很大影响。在长途运输中，若是没有一个相对舒适的环境，会十分影响心情，并且也会拉低工作效率。

为了让驾驶室更加舒适，杨树臣和他的妻子做了很多努力。驾驶室座椅套更换为更舒适的皮质椅套，卧铺上铺着从家中带来的柔软毛毯，主副驾驶位之间常年摆放着新鲜水果、零食，当然，热水壶、电饭煲以及小炒锅也是必不可少的。

在驾驶室内部，记者还惊喜地发现了车载空调香水以及小香盒，这种在乘用车内部常见的装饰品，记者第

一次在卡车当中见到。“不是很喜欢车内有异味儿，所以就用了车载香水，我本人是吸烟的，但是也从来不在车里抽烟。”杨树臣告诉记者。

驾驶室 还可以这样改装

杨树臣是个懂得享受的人，40 个小时长途运输让人疲惫，好在他可以时时听听音乐提提神儿，放松放松心情。

在采访中，杨树臣指着记者所在副驾驶位头顶上方的音响告诉记者，这是他新装的，共花费了 600 元。这个音响音质更好，声音也更大一些，给他们夫妻俩在运输途中带来很多欢乐，精神头更足了，也就更安全了。

接着，杨树臣又向记者介绍起他另一项自加装置——驾驶室四周的四路监控。在主驾右侧的监控显示屏上，卡车前后左右四面影像清晰显示在屏中。杨树臣说，“都说大视野更安全，依我看，像我这样做的四路监控才更加安全。”杨树臣告诉记者，他非常关注最新的、智能化的卡车信息，曾看到过有人说监控迟早有一天将代替后视镜，他对此深以为然，并期待着这一天能早日来临。

音响和监控都换上了，杨树臣还有什么新想法吗？

当然有！

杨树臣说，最近他看到福田在大力推广自动挡重卡，很是心动。“3000 公里运输路

程，如果有自动挡，一定会让我们夫妻驾驶更省劲，可欧曼 EST 才购入不到一年，过段时间再更换吧。”

另一个让杨树臣念念不忘的就是液力缓速器了。“一直想装液力缓速器，跑云南时有一段 27 公里的下坡，太需要液力缓速器了，但是价格总是让我犹豫。好在福田康明斯发动机的缸内制动也挺好的，以现在的路况来说，也够用了。”

对于驾驶室的 几条建议

“驻车空调，这个真的太重要，不只关系到舒适，还关系到安全问题。”问及车友认为卡车驾驶室最需要什么时，杨树臣这样回答记者。

他告诉记者，现在他们的车上是没有驻车空调的，停车时，夏季还能使用小风扇进行消暑，但是冬天只能用柴暖来取暖，一旦通风出现问题，后果便不堪设想。“别的车辆配置大多属于锦上添花，驻车空调真的是刚需，我们太需要了。”

采访最后，杨树臣告诉记者，“我觉得你们做‘金屋顶’这个活动挺好的，我看别的评选都是动力、节油，第一次看到这种驾驶室评选，一个劲儿跑来问舒不舒服的。特别是你们还来这种卡车司机集中地问我们情况，是在办实事。”

企业直通车

国内首台国六重型柴油发动机无故障通过排放耐久性试验

本报讯 日前，玉柴 YCK08 国六发动机在天津（中国）汽车技术研究中心顺利完成 1460 小时排放耐久性试验及排放认证，成为国内首台完成所有型式检验项目的国六重型柴油发动机，标志着 YCK08 排放公告认证工作圆满完成。

一年前，YCK08 顺利通过最严格的国六 b 认证，成为了首台取得环保信息公

开的国六重型柴油发动机。按要求，发动机仍需进行排放耐久性试验，该检验项目要求发动机在取得环保信息公开一年内完成。

作为排放公告认证型式检验项目之一，排放耐久性主要目的是通过试验验证确定发动机后处理系统的劣化系数，确保排放耐久性符合国六排放法规要求。因此，玉柴在经过从发动机技术状态下发、样机生产、

发动机性能排放确认等一系列准备工作以及耐久性试验前的排放测试认证后，于今年 6 月初开始台架耐久性考核试验。

在整个耐久性试验过程中，发动机未出现任何故障，共完成了包括开始和结束在内的 5 次排放测试认证，均满足排放限值要求。

本次认证试验表明，YCK08 发动机在排放指标达成以及耐久性保障方面都

已完全满足排放法规要求，这是对玉柴发动机品质的最好检验，更是玉柴对“绿色发展 和谐共赢”经营思想的最佳行动实践。

截至目前，YCK08 已与东风柳汽、东风商用、陕汽商用车、郑州宇通、厦门金龙、苏州金龙等主机厂实现了配套，产品覆盖牵引车、载货车、工程车、公交车、公路客车等众多车型。

商 车

FOTONDAIMLER
AUTOMOTIVE
福田戴姆勒汽车

国典品质 超级重卡



国典品牌实力

- 全球顶级制造供应链
- 国家认证的智能化工厂
- 全工况极限验证



国典技术标准

- 基于场景工况的产品定制
- 国典安全技术
- 超级动力链



国典质量标准

- 全生产流程全方位质量控制
- 可靠的MES生产管理保障



国典服务标准

- 6次以上国家级盛典服务活动
- 321闪修服务
- 专享定制服务
- 免预约&不停车服务
- 线路联盟专业维修保障

无锡高架桥侧翻再敲警钟 别让治超流于运动式检查

■ 本报实习记者 郭继春

千里之堤，溃于蚁穴。“海因法则”告诉我们，出现死亡事故，必然是一次次小隐患积累所出现的集中爆发。

10月10日，江苏无锡312国道发生高架桥侧翻事故，引发高度关注。经搜救确认，事故共造成3人死亡、2人受伤。在官方通报中，经初步分析，直接原因可能是运输车辆超载致上跨桥侧翻。事故发生后，车辆超载问题再次回到人们视野，引发激烈讨论。

与此同时，无锡高架侧翻事故后，苏州连夜严查超限超载，加强“百吨王”车辆查处力度，加大对普通公路收费站超限超载车辆查处

力度，进一步加强货运企业源头管控工作。

此次事件也再次给全国各地敲响了警钟。实际上，类似的高架桥侧翻事件不是第一次。这不禁让记者想到2012年哈尔滨阳明滩大桥引桥坍塌事故，当时是4辆大型货车坠桥，造成2人遇难、6人受伤。事故原因，也是车辆超载造成匝道坍塌。随后，带动了一轮对超载大货车的全国性治理。

可悲剧的再一次重演，不禁让人心生疑问，桥塌了就治超，车辆超载就能杜绝吗？

其实，在国内很多城市，高架桥等城市快速路本身，是禁止行人、非机动车、

货车通行的，更何况是超载的货车。根据道路安全相关规定，违反禁令标志上高架道路行驶的违法车辆，给予驾驶人罚款100元、扣3分的处罚。而今年3月，无锡交警部门启动以无锡内环快速路为重点的全市高架道路交通秩序“双月整治”行动，其中，货车、摩托车违规上高架现象被重点治理。可见，当地交警部门的执法早已明确，货车违规上高架是被严厉禁止的。

前有法规，后有监查，可悲剧还是再次发生，难在哪里？商用汽车新闻记者认为，超载一定要治，可如何治值得商榷。

首先，货车严重超限超

载现象需要以法治“超”；更需要经济解决方案，用市场化手段化解超限超载难题，两条腿走路，走起来才稳当。

其次，发挥技术优势，改进监管手段，比如运用全新的智能化超限超载检测和执法模式，有效避免以往只能在固定超限超载检测站内通过静态检测车辆的弊病；通过违法监控称重检测设备等技术手段的应用，实现对超限超载运输车辆的全天候监控，有效延伸管理时间范围，缓解执法力量不足的矛盾。

最后，只把板子打在司机和运输公司身上，不从产业链上下游解决问题，

超载就不可能根治。货运市场竞争激烈，运价低、运输成本高，油费、过路费、车辆维修保养费、各种罚款等诸多的费用压在司机身上，压力倍增。除此之外，一些卡友分期买车，还款压力大，更有回程车只要不赔本就能拉。“不是我们想超载，而是不超载就挣不到钱”，部分超载司机的心声道出了真相。

当雪崩来临之际，没有一片雪花是无辜的。只有建立合理的运价传导机制，而不是把所有压力都让一线司机承担，减少运输市场各种恶性竞争，避免劣币驱逐良币现象，才是解决超载的正道。

商用车新网
改版上线

商用车新网
WWW.CVNEWS.COM.CN



欧马可：为快递“定制”

■ 本报记者 李晓菲

中短途快递市场是高端轻卡的战场。

持续而稳定的增长，让快递行业成为运输市场炙手可热的“香饽饽”，竞争激烈。作为场上的一员，欧马可敏锐意识到这一细分市场日益多元化的用车诉求，并为用户带来深度定制化的解决方案。

9月24日，在快递之乡——桐庐，以“超级卡车价值风暴”为主题的欧马可超级卡车快递行业深度定制之旅活动隆重举行。欧马可立足快递运输行业最新需求变化，从产品组合、产品性能、服务创新多个层面展示了其深度定制化的快递行业解决方案。

定制产品：提供高效运输装备

活动当天，在外场展区，欧马可展示了为快递行业定制的“快递之星”产品组合。

针对城市道路快递配送，欧马可有S1超级轻卡。多种尺寸选择、更强的工况适用性、舒适的驾乘体验以及蓝牌无忧，满足城市快递用户的个性化需求。

城郊道路快递配送，则有欧马可S3超级轻卡，超大货箱、卓越动力、高承载性以及可靠耐久，能够满足此类工况用户对车辆载货空间、承载力、动力以及可靠性的要求。

面向仓到仓的城际道路快递配送，欧马可S5超级中卡的两轴车极限货箱尺寸、福康4.5动力以及出色油耗表现、安全可靠的主被动防护系统，能够为城际快递用户提供最佳配置。

据欧马可事业部研发副总裁韩云肖介绍，欧马可“快递之星”是依托“超级卡车平台+用户需求”模式，根据快递行业需求对产品进行定制化研发打造而来的更加贴合用户使用工况的细分行业运输车型。

“包括S1/S3超级轻卡、S5超级中卡的‘快递之星’系列产品，不仅全面覆盖城市城郊仓到站、城际仓到仓快递运输作业场景，更可提供轴距从3360mm到7300mm、吨级平台(GVW)从4.5T到18T、



欧马可快递行业深度定制一体化解决方案发布

货箱从4200mm到9800mm的几十种产品组合，全面满足不同客户的产品需求。”韩云肖介绍道。

近年来，快递行业持续增长，带动了快递运输行业的迅速发展，“高时效性、货物体积大密度小、高附加值”的特点，也对车辆提出了更高要求。

欧马可秉承以用户为中心的理念，从研发到生产制造的全流程以快递用户需求为导向，在超级卡车全新平台基础上打造了“快递之星”系列产品，实现产品性能的深度定制，为快递用户带来了高可靠、高效率、轻量化、大货箱的物流运输装备，满足快递行业对时效性、安全性、可靠性的要求。

欧马可深度定制化的快递行业一体化解决方案，也得到了行业大客户的认可，活动现场，全路程汽车租赁、中通快运分别与欧马可达成300辆、500辆“快递之星”战略合作。除此之外，欧马可还在现场斩获127辆“快递之星”订单。

定制动力链：优享卓越使用体验

产业链优势，一直以来都是福田汽车的核心竞争力。

此次活动上，更为值得关注的是，欧马可携手福田康明斯、福田采埃孚共同发布了为欧马可专属定制的“超级动力链”。

未来，欧马可超级轻卡将标配“专属打造的超级动力链”，在此基础上打造而来的超级卡车产品，将具备动力更充沛、传动效率更高、轻量化水平更高、换油周期更长、保养成本更低的优势，全面提高车辆出勤率和运输效率，为用户带来更加卓越的价值体验。

据介绍，福田康明斯生产的轻型发动机，全部以欧马可整车平台定制开发，测试验证都采用了欧马可车型，并对细分行业进行了深度调校。

对此，福田康明斯轻型发动机总工程师张明广表示，“国六产品研发测试中，福田康明斯国六动力搭载75辆欧马可进行道路试验，总里程将达到1000万公里，这种验证强度和试验范围，是其他车型无法相比的。”

而“超级动力链”的另

一环——采埃孚变速器的国产化过程，也有欧马可的身影。

据福田采埃孚研发部产品总工程师李惠军介绍，针对中国用户的使用特点进行的优化，包括从最初的双锥同步器变为全锥同步器，具有更好的换挡平顺性、更低的噪声；同时还对换挡操纵机构进行调整，降低换挡力矩；应用独有的材料技术和更宽的传动速比，传动效率高达98%。

“在产品的验证与测试上，采埃孚搭载欧马可整机产品进行综合道路的验证，全面保障产品的可靠性。”李惠军表示。

据悉，与欧马可整车的匹配性更佳的“超级动力链”，将成为欧马可超级轻卡的标配，不仅能够为快递行业，还能为冷链、绿通等高效物流市场用户带来更卓越的车辆使用

体验。

与此同时，在本次活动现场，10名用户加入欧马可快递行业客户品质体验官行列，感受搭载专属“超级动力链”的“快递之星”产品带来的全新价值体验。

定制服务：保障全程运输无忧

为快递“定制”，欧马可的个性化定制也拓展到了服务领域。

据介绍，欧马可从快递运输的切实需求出发推出定制化服务，以更好地服务快递运输行业用户。

针对快递运输对高效的诉求，欧马可700余家遍布高速的服务网点24小时全天候服务，全面保障用户运输效率；同时，24小时限时服务承诺、配件限时供应到位进一步压缩服务用时，最大程度保证用户运输效率。

不仅如此，欧马可的整体服务也在不断持续创新升级。

据欧马可事业部营销公司服务管理部高级经理孟凡旺介绍，今年欧马可可在原有服务政策的基础之上再次升级，提出整车“不限里程”质保以及大总成件“只换不修”的服务政策，实现从整车到核心零部件的全面保障。此外，欧马可更提出“暖心服务”的理念，并衍生出暖心救援服务、超级会员、移动服务车间等多项增值服务，为用户带来“智享专属一路无忧”的服务体验。

从产品到性能再到服务的深度定制，深入连接用户，欧马可做到了先人一步。



场外展车

东风柳汽第270万辆下线

■ 本报实习记者 张咏琴

9月27日,“荣耀五十载,价值赢未来”,东风柳州汽车有限公司(以下简称“东风柳汽”)造车50周年暨270万辆下线仪式在广西柳州举行。东风柳汽副总经理刘小平、东风柳汽纪委书记张戈和来自全国各地的客户、媒体代表,共同见证了这一辉煌时刻。

50年匠心传承

纵观东风柳汽50年发展史,东风柳汽创造众多中国第一:1978年,中国第一辆中型柴油卡车在柳汽诞生;1991年,中国第一辆平头卡车在柳汽下线;2005年,中国第一辆“美洲风格”的长头卡车龙卡在柳汽诞生……柳汽制造填补了中国自主品牌多项空白。

众多的荣誉背后,是柳汽人对造车技术永无止境的追求。

柳汽人秉持“自立自强、创优创新、同心同德、为国为民”的企业精神,坚持“以客户为中心”的宗旨,以为客户提供最优的产品和服务为己任,立志振兴民族企业工业。从1969年东风柳汽制造出广西第一辆“柳江牌”汽车到如今东风柳汽拥有本部、商用车基地、乘用车基地,具备年产商用车10万辆、乘用车40万辆产能,柳汽的初心一直未改。

张戈在致辞中表示,



下线仪式现场

“1969年9月30日,柳汽首批10辆汽车开赴省会南宁,向建国20周年献礼,填补了广西汽车工业的空白,正式拉开广西造车的序幕!50年后的今天,我们以第270万辆车下线向建国70周年献礼!”

270万辆 坚守匠心品质

正值东风柳汽50周年之际,东风柳汽用270万辆送出最美的周年祝福。感人的一幕是,东风柳汽商用车基地工厂车间所有员工共同见证了这一激动人心的时刻。

活动现场,乘龙H7缓

驶出总装下线口,标志着东风柳汽第270万辆车正式下线。东风柳汽总经理助理李克平将代表第270万辆车的金钥匙交付它的主人——盛辉物流集团副总裁李成光。

270万辆不只是数字,它背后是客户对柳汽造车品质的信赖与肯定。

东风柳汽车辆的卓越品质,商用汽车新闻记者在车间寻找到了根源。走进基地数字化智慧工厂,多道组装工序依次进行,车间内井然有序。柳汽工作人员告诉记者,从总装线组装完成后,每一辆车都要经过严格的检测、调

试。同时,装配员驾驶车辆测试车辆挂挡、灯光、尾气排放、前后灯等是否符合标准,总检合格后,车辆才会交到客户手中。

对产品的严要求就是对客户的负责,东风柳汽精益求精的精神带来了销量的攀升。2018年,东风柳汽商用车销售55033辆,销量创历史新高。未来,东风柳汽2023年商用车要达成8%的市场占有率,排名进入国内商用车第二阵营前列。

东风柳汽依托50载深厚的技术沉淀,整合行业优势资源,以最尖端的技术、最细致的工艺、最周到的服务,打造最完美的汽车。

与时俱进 打造匠心产品

随着人工智能、智能驾驶、车路协同、5G网联、大数据等汽车行业前沿潮流的涌进,东风柳汽也早已投身其中。活动现场,东风柳汽邀请现场媒体、客户试乘乘龙L4级自动驾驶,带领大家打开未来智能卡车大门。

乘龙T7 L4级自动驾驶车辆,可实现自适应跟车、自动停车、自动避障、多车道换道、自动调头等多项自动驾驶技术。

试乘现场,长沙智能驾驶研究院CEO马淮表示,“智能驾驶,让驾驶更安全、更舒适。智能驾驶,能让我们远离事故,安全行驶;有了5G网联无人驾驶,我们不必在高危环境下工作,驾驶行为将变成生活的乐趣。我们和柳汽同事共同打造的这款乘龙T7 L4级自动驾驶重卡,使用四重三级感知气垫、三层安全处理及架构,相对地图导航,让安全驾驶成为现实。”

演示现场,东风柳汽商用车规划部部长冯高山和马淮签订战略合作框架协议,以促进智能卡车的发展。

50年深厚底蕴造就东风柳汽今日辉煌,下一个50年,东风柳汽将继续坚持匠心、不忘初心,持续为广大客户提供更好的产品和服务。

企业直通车

欧曼超级重卡国典版上市

本报讯 10月10日,以“国典品质 不负所托”为主题的新中国成立70周年大会年号用车欧曼底盘拍卖暨欧曼超级重卡国典版上市仪式,在浙江嘉兴采埃孚福田自动变速箱工厂举行。来自相关企业方领导、客户代表、媒体代表100余人莅临参加。

会上,福田戴姆勒汽车正式发布4款欧曼超级重卡国典版产品,并对全程参与国庆盛典年号用车欧曼底盘进行拍卖,溢价超过

17%。同时,为展现欧曼超级重卡致力于以更加进化的产品力打赢用户价值战的决心,福田戴姆勒汽车、采埃孚福田、福田康明斯、卡车之家、卡车兄弟俱乐部共同发起百名节油验证官征集活动,设置百万节油基金,通过“实车、实货、实路”条件下验证,用数据说话,展现欧曼AMT自动挡重卡的节油实力。

福田汽车集团副总经理、福田戴姆勒汽车执行副总裁宋术山表示:“不是所

有重卡都具有国典标准!在新中国成立70周年大会庆典上,有63辆欧曼超级重卡直接参与了庆典任务,包括‘祖国万岁’在内的40辆国家主题彩车底盘以及7辆年号车底盘,100%由欧曼承担,并以0故障、0失误、0风险出色完成护航任务。这背后,是福田戴姆勒汽车精益求精的研发、制造、质量与服务能力。此次我们推出包括配装康明斯X13 560大马力在内的欧曼国典版重卡,希望在革

新中引领新方向,创领新格局,持续提供卓越的重卡产品与服务体验,为客户创造更大价值。”

针对百名节油验证官征集活动,用户可通过线上线下等多渠道报名,实现跑冠军、比赛两不误。在奖项上,设立节油进化奖,根据活动期间用户百公里平均油耗,与之前实际用车百公里平均油耗值进行对比,前后数据降低最多的前10名用户,可获得1000~10000元不等的配件代金券;设立

节油明星奖,100名节油验证官中百公里平均油耗最低的前10名用户,可获得1000~10000元不等的配件代金券;针对快递快运、危化、冷链、普货等行业节油冠军,奖励10000元配件代金券;设立节油幸运奖,凡参与活动的用户即可参与抽奖,有机会获得最高10000元配件券。此外,凡在年内完成节油验证及线上挑战的卡友,有机会进入欧曼名人堂荣誉席,享多重特权。

商 车

东风商用车： 以可靠之名行走50载荣耀路

■ 本报记者 王宣

1969年9月28日，第一个由我国自主设计、自主建造的汽车制造厂——第二汽车制造厂（东风公司前身）在汉江上游、偏僻的鄂西北山城十堰开工建设。

50年后的9月28日，原第二汽车制造厂厂长、国务院发展研究中心原党组书记、副主任陈清泰，原东风公司总经理、中国国际贸易促进委员会原副会长马跃为代表的众多东风公司老领导，东风公司董事长、党委书记竺延风，东风公司总经理、党委副书记李绍焯等东风建设者们齐聚东风梦开始的地方——十堰，共庆建厂50周年。

走过50年，东风自主品牌车辆已下线1800万辆，其中，东风商用车向社会提供600万辆商用车，为国家现代化建设与发展贡献力量；让无数用户在新时代开启了更美好的生活。源于传承，得以信赖。东风商用车凭借着可靠塑造了它在用户心中的印象，也树立了行业的标杆形象。

以可靠之名 50年600万辆

在东风庆祝其建设50周年的前一天，9月27日，东风自主品牌第1800万辆暨东风商用车第600万辆在东风商用车车辆工厂正式下线，商用汽车新闻记者也在现场目睹了这一刻，见证了50年畅销600万辆的奇迹。

有道是“有车就有辙”，600万辆的背后，东风商用车如何走过这段路，又留下了怎样的车辙呢？

记者听东风商用车党委书记王强讲述了一个故事。“在川藏线有这样一个卡车用户，他想跑运输，就买了一辆东风商用车，而后又用几年打拼积攒的积蓄购入了多辆东风商用车，并成立了一个小车队。又过了几



竺延风在庆祝东风公司建设50周年上讲话

年，发展得越来越好，他萌生了开东风商用车4S店的想法。当时我和他见面时他告诉我，为了建造、扩大这家4S店，他不仅把自己辛苦多年的积蓄全部拿出，连家中长辈的钱也投了进去。他坚信，他的投入一定会有回报，因为他相信东风商用车。”王强在讲述这段故事时，他不仅感谢用户对东风商用车的信任，更激励东风商用车不断前行。东风商用车就是这样凭借着车辆的可靠，为用户带来实实在在的收益，让用户从一辆到多辆，从一个人到更多的人，不断积累，才有了今天的第600万辆。

东风商用车副总经理蒋学锋表示，“可靠”一直都是东风商用车在践行的价值，“我们希望‘可靠’能够和东风商用车长久地关联在一起。希望在不久之后，每提到东风商用车，联想到的关键词就是‘可靠’。”

以可靠之名 天龙哥凝聚在一起

可靠路上离不开卡友的一路陪伴，更离不开卡友的口碑相传，东风商用车也

积极回馈卡友。东风天龙中国卡车驾驶员大赛，就是东风商用车积极回馈用户的尝试，通过比赛把卡友汇聚，与卡友共享盛举。

已连续举办5季的东风天龙中国卡车驾驶员大赛，也在9月27日迎来了总决赛，49名“天龙哥”经过层层选拔会师十堰挑战决赛。这场比赛历时140天，共计6700余名卡车司机经过193场初赛、10场半决赛的厮杀，牵引组的张军、载货组的王昊洪、工程组的杨高强3人，凭借超强的技术和绝妙的人车配合成功摘冠，分别拿下东风天龙KL、东风天锦KR、东风天龙KC超级大奖。

在比赛现场，有不少相熟的老面孔，也有一些新面孔。但相同的是，作为天龙哥，他们热爱东风商用车，东风商用车的可靠之名把他们汇聚在此。

东风商用车品牌与传播部副部长李霞告诉记者，“通过东风天龙中国卡车驾驶员大赛的举办，我们打造了一批卡车界的‘超级明星’，周开胜、彭剑、仇尊强等，更有一批批天龙哥的

故事被社会所熟悉、所关注。一些天龙哥的命运也因此而改变，社会也开始更加关注3000万卡车司机的生活现状，为他们营造了更好的社会环境。这些变化，让这个比赛变得更加有意义。”

而天龙哥们也在比赛中看见了东风商用车作为一个对社会负责的国营企业，为整个运输市场提供的“可靠”。

因可靠，无数的天龙哥凝聚在一起；也因可靠，东风商用车践行着它的社会责任。

以可靠之名 开启创新科技新征程

50年前，东风的前辈们以“马灯精神”为指引，用最简陋的设备创造出独立自主的中国汽车工业，也创造了以“可靠”为标签的东风商用车。50年后，面对轻量化、电动化、智能化、网联化、共享化的“新五化”浪潮，东风商用车以创新、以科技持续保持可靠之名。

东风公司发布的“928新长征”规划，就是最好的佐证。

9月28日庆祝大会上，

东风公司党委书记、副总经理尤峥正式发布“928新长征”东风公司未来10年科技发展规划纲要。“928新长征”具体内涵是：东风公司将协调发展九大重点技术领域，重点围绕两大核心战略，实施促进科技发展的8项措施。其中，九大重点技术领域是：整车（包含乘用车、商用车、军用越野车）、动力总成、轻量化、电动化、智能化、网联化、共享化、制造技术及装备；两大核心战略是：围绕节能、减排、新能源的“绿能战略”和围绕智能、网联、共享的“智能战略”；8项措施是：加强及加大研发体系、人才队伍、研发投入、重大项目课题、能力建设、众创中心、知识产权、激励机制等8个方面建设。

未来10年，东风商用车将跟随东风公司的脚步，始终坚持“自主创新、协同发展、强化体系、引领未来”的科技发展指导思想，构建可持续发展的科技创新能力。

与此同时，东风商用车坚持“改进一代、开发一代、预研一代”的方针已初见成果，在东风公司建设50周年发展成果展上，东风商用车展出了新一代东风天龙、东风天锦概念车。

这两款车搭载了东风商用车最新的自动驾驶技术成果，电动化、智能网联技术将充分得到应用，既节能环保又极大地提高了驾驶员驾驶的舒适性和安全性。东风商用车将用创新手段、科技手段等，在可靠之路上一路高歌前行。

“一切源自可靠”，这是东风商用车对过去发展成果的总结，更是未来持续坚持的产品内核。50年间，东风商用车以可靠链接用户，更以可靠为行业发展贡献力量。未来，愿东风商用车始终与“可靠”相伴，砥砺前行。

单峰：豪沃T7H 让“玻璃梦”成为现实

■ 本报实习记者 郭继春

梦想是什么？

对于山东枣庄的单峰来说，梦想就是把自己的“玻璃梦”实现，经营好自己的小物流公司，按时高效地完成玻璃瓶运输工作。

好产品用过就知道

单峰，从17岁就开始进入运输行业，是有着20多年驾驶经验的老司机。从帮别人开车到拥有10辆车的小物流公司，一路走来，全凭自己的努力。

当商用汽车新闻记者联系到单峰时，他正坐在电脑前寻找返程的货源。经单峰介绍，他目前拥有一辆重汽豪沃T7H 540马力和两辆重汽豪沃T7H 440马力重卡。豪沃T7H 540是一辆二手车，当时这辆车已经跑了两年，购入后经过一段时间的运行，依然状态很好，这才使他产生新购重汽车辆的想法。

在采访过程中记者发现，他是一个非常细心的人，对于购买新车，单峰更是有着自己的想法。今年4月，在对重汽经销商和新车进行多次实地考察后，也综合司机对之前车辆的反馈，单峰对豪沃T7H的经济性和舒适性给出了很高评价，并结合目前运输物品的特殊情况，这才在6月购买了第二辆豪沃T7H 440马力的车。



单峰

“车好不好，用过才知道。”单峰谈到购买这两辆车后的感受，不禁竖起了大拇指。

经济节油保障高收益

作为一名物流公司的老板，“降本增效”的意愿更为强烈，性能优异的车辆越发重要，单峰告诉记者，车辆每跑一趟，他都会跟踪关注油耗，并通过优化油耗，力争为公司带来更大收益。

而且作为20多年驾龄的老司机，只要有新司机，他都会亲自向他们传授经验。在确保运输过程安全外，也把自己多年的节油经验进行分享。他说，“要让车子省油，

就要选择油门小、马力大的车，在高速上保持时速在75~80公里之间，发动机的转速保持在1100转每分钟左右。不能开快车，一定要稳。”

据了解，豪沃T7H 440整车采用“黄金动力链”，搭载德国曼技术发动机，产品从设计、装配工艺、生产一致性管理、试验验证到产品释放，完全采用德国标准，为整车可靠性提供了有力保证。众所周知，曼动力作为世界先进发动机，高燃油经济性是它的核心优势。

单峰还告诉记者，4月份买的这辆车已经跑了9万多公里，6月份买的这辆跑

了快5万公里了，平均油耗只有28个油，说着便从重汽智能监测后台把每天的油耗数据拿给记者看，单峰看着这些数据，脸上满是欢喜。

多拉多收益，皮轻更省油。豪沃T7H 440在保证产品质量、可靠性和安全性的情况下，还对车辆进行了创新性降重，比如通过采用轻量化平衡悬架、轻量化驱动桥、轻量化车身附件等合理降重。

从山东枣庄到北京牛栏山酒厂运输空玻璃瓶，是单峰的物流公司长期签订的一条专线，由于车辆自重轻，每次都可装载30吨玻璃瓶。

由于每辆车都是两名司机轮流开，一趟往返只需2天2夜，这不仅给单峰带来高收益，也实现着他的“玻璃梦”。

安全舒适两不误

由于玻璃瓶易碎的特殊性，单峰在选择车辆前着实下了一番功夫。“玻璃瓶只要在运输过程中碎掉了，对我就是巨大的损失，不但不赚钱，还会赔钱。”单峰告诉记者。

好在豪沃T7H 440解除了他的担忧。据了解，豪沃T7H 440不仅有着高强度的被动安全性，还有着高安全的制动系统。“比起老式的豪沃车型，这辆车在智能巡航系统、紧急制动系统、车身稳定系统、车道偏离预警系统等智能主动安全系统的研发设计上更先进，运输玻璃瓶非常适合。”这也是单峰更为关注的。

另外，值得一提的是，豪沃T7H 440驾驶室的舒适性非常高，要想保障高出勤率，就要保障司机的充足休息。据介绍，豪沃T7H 440下方卧铺比较宽，司机轮换开车时可以好好地歇一歇，“司机们都跟我反映，开豪沃T7H 440跑长途特轻松。”

未来，在豪沃T7H 440的助力下，单峰的“玻璃梦”会变得越来越好。

企业直通车

中国重汽：4所新建职工食堂“上线” 一线职工再也不用吃凉饭

本报讯 国庆前夕，中国重汽集团党委书记、董事长谭旭光实地察看济南地区4所新建职工食堂的使用情况，一线职工纷纷表示，“我们终于不用在生产线上吃饭了，再也不用吃凉饭了！”

自8月中旬以来，中国重汽集团济南商用车公司、桥箱公司、部件制造部、豪沃客车公司等新建职工食堂相继投入运行，从而解决了职工“吃饭难”问题，提高了职工的幸福感和归属感。

长期以来，中国重汽章丘工业园区没有职工食堂，职

工每天只能自己带饭或买盒饭后在生产线上用餐，人身安全和食品卫生得不到有效保障。

职工食堂建设，是谭旭光特别关心、大力推动的“民生工程”，并特别强调，群众利益无小事，要做好基层一线职工队伍的关心与帮扶工作，努力改善职工生产生活环境，把职工食堂建设当作一件关系职工切身需要的头等大事来抓，让职工吃得放心、吃得安全，让全体职工享受到家的温暖。

章丘园区联合食堂项目自4月10日开始施工，济南

商用车公司、济南动力部、变速器部、部件制造部成立联合管理小组。历经110天的昼夜施工，一次性通过了五方（勘察、设计、施工、监理、甲方）联合验收，并于8月中旬投入运营。联合职工食堂建筑面积达7480平方米，上下两层，可容纳2000多人同时就餐。5家餐饮单位分别为职工提供标准餐、自选餐和特色餐服务，10元标准餐不但可以吃饱，还能让一线职工吃出“幸福感”。同时，联合管理小组还对食堂员工就餐、卫生及日常管理进行

了详细规定，确保食堂实行科学配餐，使饭菜符合健康营养、可口卫生的要求。

8月28日，经过4个多月的建设和紧急筹备，桥箱公司新建职工食堂开始营业。食堂建筑面积3700平方米，可容纳1300人同时就餐，餐厅内方形餐桌整齐有序，环境宽敞明亮，菜品丰富、菜色新鲜，用餐环境优雅，服务人员态度热情，厨具干净卫生。

9月2日，豪沃客车公司新建职工食堂投入运行，食堂建筑面积1400平方米，

可容纳600人同时就餐，采用单层框架结构，库房、面食区及热加工设计卫生、规范，热加工区采用透明玻璃样式，同时供应早中晚三餐。

9月20日，部件制造部北三厂职工食堂正式开业。食堂建筑面积2690平方米，可同时容纳1200人就餐，设有清真窗口和特色窗口。

另悉，正在建设的济南轻卡部职工食堂为扩建项目，拟新增建筑面积1700平方米，可满足2500人的就餐，预计2019年12月投入使用。 商 车

5月，商用车步入了传统的销售淡季，5月21日，“大吨小标”乱象曝光，事件迅速发酵，引发了轻卡市场的一场大地震。

再看权威数据，从中国汽车工业协会发布的具体数据来看，4月，轻卡销量同比增长5.4%，同比增加1.0万辆，轻卡市场处在增长阶段；5月，受市场环境及“大吨小标”事件影响，轻卡销量同比下降8.0%，同比减少1.3万辆；6月，随着事件持续发酵，工业和信息化部同公安部等相关部门开启了对轻卡“大吨小标”专项监督检查工作，对不合规轻卡坚决说“不”，轻卡销量急速下降，同比下滑22.7%，同比减少3.8万辆。7月是轻卡生产厂家和经销商的调整月，经过6月的市场动荡，企业纷纷调整政策，向市场大力推广合规产品，销量下跌趋势有所收窄。8月，轻卡市场已基本回归正常，轻卡销量同比增长0.1%，增加0.1万辆。

轻卡市场经历了5月的动荡再到8月的回升，“金九”是否到来了？本期《柠檬茶座》邀请到不同区域、不同品牌的3位轻卡经销商，请他们聊一聊当下的轻卡市场，听听他们如何看待轻卡市场在2019年的动荡？近期的轻卡市场情况又如何？

“大吨小标”动荡之下 轻卡市场还有“金九”吗？

■ 本报记者 王宣

主持人：各位嘉宾你们好，欢迎来到《柠檬茶座》。近几个月来，“大吨小标”行业乱象，引发了整个轻卡市场的动荡。作为轻卡经销商，你们身处一线，对此现象有何感受？请各位介绍当地的情况。

李海霞：“大吨小标”对轻卡市场造成冲击是一定的，但是我们这边受到的影响较小。首先，我所代理的品牌在此次“大吨小标”事件当中反应最为迅速，5·21事件刚刚过去两天，企业就快速组织经销商上报所需车辆数量，从合规车库存上调用车辆给予了全力支持，有效地化解了压力。

任维科：我所代理的车辆主打标载，在本次“大吨小标”事件中受影响并不是很严重。从整个石家庄轻卡市场来看，整个混乱时期大概持续了20天左右，从5月底到6月初，这段时间所有轻卡上户基本处于停滞状态，后期才开始慢慢理清政策要求，回归正常。轻卡不能上户虽然对我们公司的销售带来一定影响，但是因为市场需求还在，销量影响不大。

徐成海：我跟其他两位的情况很不一样。深圳向来是一个对政策十分敏感的城市，“大吨小标”出来后，排量在3.0及以上的轻卡（基本为重载轻卡）基本就没有任何销量了。我所经营的品牌品类较全，重载、标载的轻卡都有，能很直接看出变化，对比十分明显。如今重载轻卡根本没有市场，反观标载轻卡每月还在走量，这和去年没法比，市场降温很明显。它也直接导致我损失掉一部分用户，直到现在，也没有很好的方案和产品来满足这些重载用户。在深圳，重载蓝牌轻卡不能上牌，而重载黄牌车却不能进入深圳市区，影响挺大的。

主持人：从中汽协销量数据来看，轻卡市场销量有了



柠檬茶座嘉宾：

李海霞：赤峰市通阔汽车销售有限责任公司总经理
任维科：石家庄惠和汽车销售有限公司销售经理
徐成海：深圳市盈达通汽车贸易有限公司总经理



5·21事件后轻量化轻卡大受欢迎

回暖的趋势，各位在当地的实际情况如何？能否透露具体的销量？

李海霞：我这边和中汽协销量趋势还是基本吻合的，5~8月是传统的销售淡季，整体销量并不多。5月销售8辆轻卡；6月受5·21事件影响，用户的购车积极性受到打击，仅销售6辆轻卡；7月基本走出了5·21事件影响，但仍处于淡季，共销售10辆轻卡；8月市场回升，共销售12辆轻卡。8月开始有所回升，可整体销量并不理想。

任维科：我感受有些不一样，本来我这边受“大吨小标”事件影响就不大，我公司5~8月的销量基本持平，平均每月销售轻卡100辆左右，所以市场回暖与否没有很深的感触。另外，所谓的“金九银十”在今年会不会出现，我表示严重的怀疑。目前，9月已过半了，我也没有感受到旺季出现的苗头。

徐成海：在深圳，5月还没有进入淡季，6月、7月、8月才是传统市场淡季。以我公司的销售数据来看，5月销售34辆轻卡、6月销售28辆轻卡、7月销售24辆轻卡、8月销售18辆轻卡，总体上销量是下降的。9月份开始，市场有了一点点回暖苗头，由于国六车上来了，目前销量已达27辆，其中有一半的车辆都是国六车。但是总体而言，相对于2018年我公司平均每月七八十辆轻卡销售业绩，2019年的销售情况实在不容乐观。

主持人：从长远来看，此次“大吨小标”事件，又会给轻卡行业带来怎样的影响？

李海霞：在此次“大吨小标”事件曝光之前，我公司代理的品牌也因市场驱动，卖过部分重载版车型，但起步晚，市场保有量远远小于同品牌的标载产品，我们的

热销车型还是标载轻卡。此次国家严格治理不合规车辆，对于一直坚持合法合规生产标载车辆的汽车生产厂家绝对是好事。从长期来看，将所有企业都放到同一起跑线竞争，这对大家都是公平有利的。

任维科：我对国家此次的治理表示赞同。我公司的品牌也一直主营标载车辆，这对我们来说是利好消息。从事这么多年的轻卡销售，我也深刻了解到，原有载货汽车进城吨位限值、载质量利用系数的规定已不符合当前城市发展和物流实际需求，我也很期待国家能够给出更符合当前物流发展的合理吨位限制。

徐成海：毫无疑问，这次事件一定会让轻卡市场重新洗牌。原本主打重载轻卡的企业市场份额一定会下降，主打标载轻卡的企业，将积极抢占这部分释放出来的市场份额。我们公司近期也在抓紧营销标载轻卡，努力抢占市场。

主持人：当下正处于轻卡9月传统销售旺季，在经过了前几个月的风波后，各位是否有信心在9月迎来新的销量增长高峰，为此，各位又做了哪些准备？

李海霞：9月已过大半，我们公司已售12辆轻卡，并且从当前潜在客户分析，10月份销量预计能到15~20辆，销售前景还是非常不错的。为了抓住这次机会，从7月开始，我们公司加强了二级网络的建设，目前已经扩展到8家二级经销商，希望通过带动二级网络的发展，共同推动销量的提升。

任维科：我虽然对9月市场不太看好，不过作为经销商也不能放过任何一个机会，我们也在努力积极地通过各种方法卖车。在销售政策上，我们公司通过补贴购置税以及为买主提供货源的方式吸引市场中的散户，以期找到新的市场增长点。

徐成海：深圳市场已提前实施国六排放标准，并且用户政策敏感度高，较愿意购买符合国六排放标准的车辆。我们目前在全力卖国六车，品牌方也在做“国六车执行国五价格售卖”政策，以价格优势吸引用户。另外，还在售后服务方面发力，购车免费送5次保养，这意味着用户第一年基本不需要在车辆保养上增添费用，我们成功吸引了一部分潜在用户的关注。

主持人：经历了5月的“大吨小标”事件，又逢传统销售淡季，轻卡市场能否在“金九”迎来曙光？从经销商的反馈来看，尚不明朗。但可以肯定的是，“大吨小标”事件撬动了长久以来混乱的轻卡市场。至此，轻卡行业开始重新洗牌，规范的轻卡市场也必不远矣。这就是一件好事。

解放动力： 760万台标记全球用户信赖

■ 商车

9月26日，一汽解放发动机事业部迎来重要时刻，第760万台发动机成功下线，并同步举办2019全球用户盛典。第760万台发动机的下线，标志着解放动力又一次在重型柴油机领域站上了行业之巅。

下线仪式现场，无锡市人民政府副市长陆志坚，无锡市惠山区区委书记李秋峰，一汽解放公司总经理朱启昕，一汽集团公司海外事业部部长、一汽进出口公司党委书记、董事长闫锋，一汽解放公司副总经理、青岛整车事业部党委书记尚兴武，一汽解放销售公司总经理、党委书记王志才，一汽解放公司总经理助理、发动机事业部党委书记、总经理钱恒荣以及解放动力的海内外经销商、大客户、服务站、供应商代表，媒体代表等300多人，共同见证了这一历史时刻。

持续不断的“吸粉”秘诀

760万台解放动力下线，离不开一汽解放发动机事业部的沉淀发展，在磨砺中历练，在奋斗中发展，紧跟时代步伐，不断满足市场需求，才有了解放动力的辉煌时刻。

据了解，此次下线的第760万台柴油机，是解放动力奥威CA6SM3国六天然气发动机，该款发动机有着高效节能、超长换油、可靠耐用等诸多突出优势。不仅如此，目前解放动力功率已覆盖40~650马力，排量覆盖2~16升，形成重、中、轻全面发展的新格局，以奥威、铂威、劲威等行业顶尖的产品品牌全面满足卡车、客车、非道路等市场需求。

解放动力围绕“中国动力专家”品牌定位，用比肩国际一流发动机的技术、性能和质量，获得了用户口碑



下线启动仪式

和市场销售的双丰收，也成就了第760万台发动机的下线，这是解放动力的高光时刻，也是自主品牌不断创新、深耕发展的必然结果。

为何解放动力能热销760万台，持续不断的“吸粉”能力来自哪里？下线仪式现场，商用汽车新闻记者找到了答案。

坚持自主研发。这是一汽解放发动机事业部长久以来最重要的内核，只有掌握自主研发的关键核心技术，产品才能不断升级和迭代，永葆“动力”。据了解，一汽解放发动机事业部已掌握了近千项具有自主知识产权的关键核心技术。特别是自2001年正向开发出了奥威8升机后，又先后自主开发了奥威9升机、11升机、13升机、16升机。在国六时代，解放动力在行业率先推出全系国六产品，为用户提供更具市场竞争力的高质量发动机产品。

产品质量可靠。解放动力在行业内率先创下200万

公里无大修纪录，率先实现10万公里长换油，率先实施36个月不限里程的三包政策。解放动力更是荣获全国质量奖等多项殊荣，产品质量水平比肩国际。

产品性价比高。这是产品得以受到用户信赖最为关键的因素，来自郑州坤乾道通物流公司董事长耿开学，就以自身经历为解放动力产品高性价比背书，他们一家四代都是解放车忠实用户。目前，他公司拥有300辆解放车，全部搭载解放动力发动机。他说，以他多年的开车、用车、养车以及使用解放动力发动机的经验来看，解放动力发动机就是省油、可靠、耐用。

值得关注的是，第760万台发动机来自于解放动力智能工厂。据介绍，智能工厂生产线自动化率行业领先、数字化管理水平行业领先，在有效降低能源消耗、降低制造成本的同时，极大提高了产品生产效率和绿色生产、高效生产。

全球用户用信赖撑起760万支点

下线仪式结束之后，解放动力也举办了“致敬新时代 智领芯未来”2019年解放动力全球用户盛典，这也是继2017年首次全球用户盛典之后，解放动力再一次举办。

全球用户盛典立足于解放动力服务品牌，是经销商、合作伙伴与全球用户连接起来的平台。自2013年正式发布“精芯服务”品牌后，解放动力一直以“精湛、精益、精诚”为服务理念，将用户满意作为最高标准，树立了“精芯服务”的行业标杆地位。这离不开供应商、服务中心和服务站工作人员的积极响应、支持与维护，更离不开用户的信赖和认可。

来自吉林大陈汽车服务有限公司总经理陈国刚就表示，与解放动力合作近20年，这层深厚的感情承载着他对于民族品牌的敬

仰，对服务事业的热爱。解放动力不仅在技术和服务上提供强力支持，还在企业文化上深深地影响着他和他的团队。未来，他将继续与全国的服务中心一起成长，共同做大做强解放动力事业。

用户代表——深圳赤湾东方物流有限公司总经理秦朋祥也提到，他们公司货运量大，路程较远。解放动力发动机可以轻松应对各种复杂地形，确保了每次货运任务的顺利圆满，而且做到了百万公里无大修。与此同时，百公里油耗在35L左右，为公司大幅度降低了油费成本。省油、可靠、高效，是他钟情解放动力发动机的关键所在。

值得注意的是，此次盛典还得到了海外合作伙伴的高度认可。南非Copper Eagle公司总裁Tinus来到现场并发言。Copper Eagle公司是解放动力在南非的发动机单机代理商，从2011年至今，已经累计销售超过5000台。他表示，解放动力被越来越多的客户认同，成为中国发动机品牌在南非发电机组市场的主力。主要源于产品过硬、品牌影响逐渐扩大、性价比高和服务完善4个方面。他还表示，以后会和解放动力一起更好地开拓南非市场。

而这也是解放动力积极布局海外市场的有力佐证，是解放动力积极响应国家“一带一路”倡议的实际行动。据了解，解放动力已在欧洲、美洲、非洲、亚洲等主要市场设立海外分支机构，在全球拥有超400万用户。

760万，既是一个简单的数字，是解放动力生产线上的数字符号；760万，也是一个划时代的数字，它是解放动力全球用户串联起来的信任符号。