

# 商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年11月25日~2019年12月1日 □ 2019年第43期 □ 总第647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



## “敢啃硬骨头”的东风商用车

■ 本报记者 余春瑜

这个秋冬季,京津冀的“蓝天保卫战”怎么打?

生态环境部日前公布的《京津冀及周边地区2019-2020年秋冬季大气污染综合治理攻坚行动方案》给出了明确的目标和举措。其中,加快老旧车船淘汰,严厉查处机动车超标排放行为,仍是题中应有之义。

还有最关键的一个举措:国六标准的实施,自2019年7月1日起,重型燃气车以及公交、环卫重型柴油车执行国六b排放标准;自2020年1月1日起,轻型汽油车和重型柴油车执行国六b排放标准。

对于商用车企业来说,直接跳到国六b的排放标准,加上北京历来的高标准、严要求,将之比喻为“难啃的硬骨头”并不为过。敢在北京率先进行全车系国六产品的上市,足以说明这个企业“敢啃硬骨头”。东风商用车就是这样一家企业。

### 国六展现技术自信

日前,东风商用车以“东风国六擎动蓝天”为主题,举行了全系国六商品北京上市发布暨团购品鉴会。此次活动上,东风商用车带来包括牵引、载货、工程在内的全系国六产品,涵盖柴油和天然气两种动力,这些车型全部满足国六b标准要求。



金谋志(右)向用户交付象征国六新品的车钥匙

早些时候,东风商用车在深圳举行了首场国六新品团购品鉴会,为响应“深圳蓝”可持续行动计划,东风商用车率先推出东风天锦KR国六产品,并斩获订单557辆。此次在北京举行全系国六产品上市,可见东风商用车对自身产品的自信。

东风商用车有限公司副总经理金谋志认为,这体现了一种技术自信,“政府提出打赢‘蓝天保卫战’,并且北京率先实施国六,东风商用车作为央企,必须率先响应,我们有这个自信满足排放标准的要求,这也是未来东风商用车走向海外市场的一个前提条件。”

北京,作为国内排放最先升级、要求最高的城市,其风向标的地位毋庸置疑,如能满足北京的排放标准,就意味着满足其他城市的排放标准不成问题。

每次排放升级,东风商用车都把北京作为新品的首发之地,这次也不例外。对于史上最严苛的排放标准,东风商用车早谋划、早准备,从2016年着手国六产品的筹备到2017年正式立项攻关再到2019年高达292个的公告数量,率先实现了东风天龙KX、KL、VL,东风天锦KR、VR五大平台的国六全覆盖。

被称之为史上最严排放

标准,自然有着最严苛的限值指标、型式检验项目、合规监管要求。在整个国六产品开发阶段,东风商用车为此投入了超过100辆样车、进行了17万台时和6600项的道路试验。充分、完备的准备,使得东风商用车成功导入国六产品,前三季度,东风商用车国六产品累计销售达4404辆。

### 打赢国六攻坚战

此次北京团购品鉴会上,东风商用车一举拿下638辆订单,再创新高。金谋志表示,东风商用车在北京市场的保有量已达3万

辆,公环邮市占率第一。

这源于东风商用车成功把产品和服务两块“硬骨头”给啃了下来。国六对于产品、服务都提出非常高的要求,不只是单纯的排放升级,而是从发动机到硬件配置,从整车匹配调试到用户日常使用培训再到售后维修技术的全面进阶。

产品层面,东风商用车在对车辆进行排放升级的同时,通过调整自身产品结构、迭代升级,进一步提升了整车的可靠性。东风天龙KX国六商品引进欧洲先进技术开发效率高

(下转2版)



不负重托交出完美答卷

# 金龙客车圆满完成进博会服务保障

■ 商用车

11月10日,为期6天的第二届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)圆满落幕。本届进博会交易采购成果喜人,63个外国参展国进口货值3.09万亿元,比去年同期增长8.8%;按一年计,累计意向成交711.3亿美元,较首届增长23%,这正应了习主席所说的“乘兴而来,满意而归”。从去年的首创成功起航到今年的全盛繁荣,进博会可以说是中国坚持扩大对外开放的正确选择和中国市场潜能无限的最好证明,更是中国成功推动世界经济融合发展的伟大创举。

另一方面,这场国际性大型盛会完美成绩单的背后,彰显了非凡的中国力量,展示了强大的国家运作管理和服务保障能力。而交通服务保障就是其中之一。

受托于上海市人民政府外事办和商委,久通商旅和锦江商旅承担本届进博会“官方”保障用车服务,包括承接部长级任务和国宾任务以及12个大酒店到国家会议中心大巴专线和各项大型会议活动团体接待的专项任务。需要特别指出的是,本次任务两家团队接待专用大巴,全部使用金龙客车上岗,即“官

■ (上接1版)

传动技术,关键部位采用高强度钢板高精度焊接定型;东风天龙KL国六商品匹配直接挡+小速比精准匹配,换挡次数少,长途更省油;东风天锦KR国六商品采用极限箱长,车架、油箱、后悬架、桥等零部件通用化进一步提升;东风天龙VL国六商品,搭载驾驶员疲劳



锦江商旅的金龙客车

方指定”的通勤大巴全部为金龙客车。久通商旅25辆XMQ6125AY和锦江商旅26辆XMQ6112QY,全面覆盖了本届通勤大巴保障任务体系,对于金龙客车而言,这不仅是信任,更是一份荣耀。

从11月5日开幕到10日展会结束,大巴用车保障尽管持续时间长、运行压力大,但金龙客车不负使命,再次以“零失误、零故障、

零停运”的完美表现圆满完成任

务,为本届进博会代表团和工作人员提供了最舒适便捷的交通服务,展现了中国制造的良好品质,赢得世界的赞誉。值得一提的是,11月5日,在最高级别的检阅——“16米平台”的接驳任务,金龙客车以“绝对的品质担当”,将国家领导人和参会外宾平稳、精准地接至主会

场,出色地完成史上最严格检阅,这也将成为金龙客车获得国际性最高级别检验的标志。

本届进博会服务保障的完美战绩,依托金龙客车保障服务团队的专业化服务。为确保进博会期间车辆良好运行,金龙客车保障服务团队协同两家公司制订了细致的车辆服务保障方案,在公司范围内选拔出

一支服务、技术技能过硬、经验丰富的专业“特攻队”,参照每辆车当天的运行实际,实施精确的维保行动。除此之外,保障服务团队通过全方位、24小时值守,利用金龙客车自主研发的车联网技术“智慧云服务平台”,即时监控每辆车的实时运行状态,并及时对接信息到两家公司的运营团队,为相关工作人员管理和调配车辆等提供便利,确保车辆最好状态,这也是此次成功保障的重要举措。

第二届进博会因开放、创新而多彩,又因共享而共赢。它见证海纳百川的中国胸襟,诠释中国兼济天下的责任担当。

“国车”金龙,作为中国客车自主品牌的代表,31年来,多次服务于两会及各类大型国际性盛会。从2017年以来,除了连续两届进博会外,还服务了杭州G20峰会、金砖厦门会晤、巴新APEC、2018俄罗斯世界杯、太平洋运动会、博鳌亚洲论坛等。这是使命,更是荣耀,金龙客车作为中国自主客车品牌代表,将不忘初心、牢记“国车”使命,坚守匠心品质,持续科技创新,助力中国创造迈向新的未来。

监控系统/LDWS车道偏离系统,提升了车辆主动安全性;东风天龙KC轻量化公路运输自卸车则采用铝合金传动轴,传动效率显著提升。

服务层面,东风商用车为确保国六产品平稳导入市场,全面提升服务品质。刚刚发布了东风阳光服务品牌的东风商用车,通过东风阳

光纯正配件、东风阳光服务产品、东风阳光金融平台、东风阳光服务商城、完好率中心五大业务模块以及其他拓展业务模块,不断拓宽服务边界、深化用户服务理念,精准开发全生命周期解决方案,持续优化车辆使用成本,打造全程化服务模式,为用户创造全生命周期最大

价值。

难度最大的后处理,东风商用车也已做好充分准备。金谋志告诉商用车新闻记者,备件前置、网络培训、除灰设备购置等工作都已开展。考虑到国六增加了远程OBD,为了保证车辆的正常使用,东风商用车采取了远程数据交换的模式,减轻用

户的负担,确保了出勤率。

正如金谋志所言,“国六未来的竞争主要体现在服务上,谁的服务做得更好,谁的竞争力就更强,东风商用车正朝着这一目标迈进。拿到了北京市的通行证,通过在北京的试水和练兵,东风商用车国六开疆拓土的进程将大大加快。”

# 淄博公交：55年在三线城市 打造一流公交

■ 本报记者 李晓菲 文/图

往来通达，意为交通。在标定一个城市发展水平的众多参照物中，交通是其中至关重要的一个。

在鲁中历史文化名城——淄博，这个在中国城市排名中被划归三线的城市，其交通系统中与民生最为息息相关的公共交通，却明显超出了一般三线城市的水准。10月29日~30日，深入走访淄博公交之后，商用汽车新闻记者留下了这样的印象。

成立于1964年的淄博公交，至今已有55年历史，这在三线城市公共交通系统中并不多见。半个多世纪的时间里，淄博公交从1条线扩展到188条线，从5辆车扩展到2896辆车，从十余名员工增加到3711人……伴随体量的不断扩大，淄博公交在企业管理和线路运营方面也渐入佳境，在提高公共交通出行综合服务能力的同时，也为公交行业发展提供了很多值得借鉴的经验。

## 服务升级“软硬兼施”

提高公交出行服务能力和水平，是公交公司的职责所在。在淄博，淄博公交每年承担着近2亿人次的公共交通出行服务任务。围绕这一任务，淄博公交在“硬件”和“软件”两个层面上开展了行之有效的工作。

首先，在“硬件”方面，淄博公交紧跟国家节能减排号召，在应用清洁能源与新能源车辆方面走在了山东省前列。据介绍，早在“十城千辆”工程开始前的2006年，淄博公交已经率先在山东上线运营天然气车辆；此后，节能与新能源公交车不断出现在淄博的大街小巷。2018年，淄博公交实现新能源公交车中心城区全覆盖；2019年，新能源公交



淄博公交自主开发的移动机务平台大大提高了机务管理效率

车保有量1753辆。

淄博工业发达，新能源公交车的应用不仅有利于城市环境改善，而且其更好的车辆配置及车内环境，也提高了驾驶员和乘客的驾乘舒适度，从硬件上实实在在地提高了服务能力。

其次，在“软件”上，淄博公交多措并举提高服务“软实力”。全面推行“星级服务”制度，对驾驶员和线路分别实行星级考核标准，对于驾驶员而言，这既是要求，也是激励。“星级服务”制度的推行，也在驾驶员中掀起一股“争创一流”的热潮，带有主观能动性的服务提升，在很大程度上带动了淄博公交的整体服务升级。此外，淄博公交还通过提高正班正点率、增加夜班公交线路、开设定制公交等方式，拓展服务的广度和深度。

服务的改进，也受到了乘客的普遍认可。据介

绍，近年来，淄博公交客诉率不断下降；与之相对应，好人好事不断涌现，受到各界关注。

“乘客满意，是我们不懈的追求”，这是淄博公交对乘客的承诺。据相关负责人介绍，未来，淄博公交在服务能力提升方面将继续提高各项规范性指标，为市民打造更安全、舒适、便利的出行环境。

## 人性化管理 “一举两得”

内部管理是对外服务的基础。在内部管理方面，淄博公交的许多措施都可圈可点。

在车辆管理方面，淄博公交联手宇通开展了LCC（全生命周期成本）项目。“今年9月，我们在宇通客车的配合帮助下，开始了LCC项目。首先，将2015年以来购入的所有新能源车辆数据进行统计

完善，然后进行后期分析，获得车辆的百公里能消耗、千公里维修材料费用、千公里保养材料费用和千公里轮胎费用。在此基础上，把车辆采购费和后期的使用、维护费结合起来，作为车辆的全生命周期费用进行综合评估，为后期机务管理决策提供科学有效的数据支撑。”淄博公交相关负责人介绍道。

全生命周期成本的分析 and 评估，使得公交公司的车辆管理真正做到了“靠数据说话”，这是公交公司统筹兼顾、科学管理车辆的必然选择。

在人员管理方面，淄博公交的做法让记者最为印象深刻。近年来，公交领域安全事故多发，公交车作为载人的营运车辆一旦发生事故，极易造成群死群伤。因此，如何防范此类事故的发生，已经成为摆在所有公交企业面前亟待解决

的一道难题。加装防护门、增加安全员等措施，都被陆续应用到公交车上。

实际上，堵不如疏，被动防护是一方面，对掌握方向盘的驾驶员进行合理的情绪疏导更为重要。

对此，淄博公交党委书记、经理朱均指出，公交带有很强的公益属性，服务大众是职责所在。驾驶员不仅工作辛苦，而且有时还会承担额外的委屈。“因此，我们专门设立了‘委屈奖’，在驾驶员受到委屈之后，以公司的名义对驾驶员进行心理和物质上的双重安慰，以此为驾驶员打开一扇情绪疏导的窗口。”

“委屈奖”的设立，在体现了淄博公交人性化管理的同时，也为安全运营增加了一重保险。这一做法值得行业借鉴。

这只是淄博公交人性化管理的一个侧面，据介绍，自2003年新一届领导班子形成以来，淄博公交倾力实施“职工关爱工程”，从方方面面为员工谋福利。连续13年为员工提高薪酬，为全体员工统一工装；逐步解决职工工作餐和驾驶员早餐问题；每逢职工生日，为职工送上生日蛋糕和祝福；每年开学季，为职工子女发放高考奖励等等。而这些，都为淄博公交做好公共交通出行服务奠定了坚实基础。

## 携手宇通与行业 “共享成果”

近年来，新能源汽车在国家政策强力支持下，得到迅速发展。其中，凭借契合的运营场景，新能源汽车在公交车领域率先开启了市场化进程。随着推广进程的推进，新能源公交车开始在全

(下转4版)

# 安凯新能源公交车 交付“中国茶都”安溪

## ■ 商车

说起福建,你想到的是什么?厦门沿海公路微风拂面的清新、“钢琴之岛”鼓浪屿的浪漫、漳州闽南土楼的神秘,还是泉州古城的市井烟火……你可知道,福建还有这样一个古朴宁静的小镇,它以茶闻名世界,享有“国家级园林县城”、“龙凤名区”的美誉,拥有清水岩、文庙、城隍庙等88处各级文物保护单位,它的名字叫安溪。

11月6日,安凯新能源公交车批量交付福建省安溪公共交通公司发车仪式在安凯厂区隆重举行。仪式上,安凯客车党委副书记缪传彬向安溪公交总经理柯亚平交付了新车钥匙。

这批新能源公交车将替代传统燃油公交车,为安溪县的百姓提供一个更加便捷、舒适的绿色出行环境,同时也为“中国茶都”再添一道“绿色动人”的风景。

福建省位于我国东南沿海,属于亚热带季风气候,夏季高温多雨,冬季低温干燥,这种复杂多变的气候特



安凯新能源公交车将成为安溪县一道亮丽的风景线

征,对客车产品的性能要求更高。这批交付的新能源客车,是安凯针对当地气候和道路情况量身定制的高品质客车,可轻松满足安溪县公共交通运营需求。

这批新能源公交车的外观以蓝绿色为主色调,造型饱满可爱,内部空间宽阔舒适,不仅使乘客的乘坐体验全面提升,还有助于提升当地的城市形象。

得益于小巧玲珑的车身,安凯新能源公交车具有高于普通公交车的机动灵活性,非常适用于当地小巷纵横交错的复杂路况。同时,车辆动力充足,续航持久,

完全能够满足城市道路运行需求。

相对于传统燃油公交车,安凯新能源公交车还具备噪声小、无污染、零排放等优势,更能轻松虏获乘客的“芳心”。对于驾驶员来说,新能源公交车驾驶轻松许多,不用频繁换挡、踩离合器,劳动强度更是大大减轻。

近年来,安溪县不断加强城市基础设施建设,其中,购置新能源公交车,是2019年安溪县委县政府为民办实事24个项目之一。如今,安溪公交公司正在逐步淘汰传统燃油车辆,更换环保绿色的新能源公交车,力争于2020年在主城区实现公交车辆全部新能源化,实现“碧水蓝天”目标。

公交是城市的名片,也是城市的风景线。随着这批安凯新能源公交车正式投入运营,它们不仅将大大改善市民的出行条件,还将助力安溪打造绿色交通体系,建设空气清新、蓝天碧水的大美安溪!

## ■ (上接3版)

国范围内替换传统能源公交车,越来越多的城市开始批量应用新能源公交车。

在为越来越多城市空气污染治理作出贡献的同时,新能源公交车完全不同于传统能源公交车的使用和维保,也面临着新一轮“知识更新”。

此次走访过程中,记者参观了位于淄博公交的国家电动客车电控与安全工程技术研究中心山东实训分中心(以下简称“山东实训分中心”)。

据介绍,山东实训分中心设有新能源电控系统实操平台和车辆整车实操平台,包含高低压电控系统、整车控制器、集成式控制器、电池管理系统、底盘系统、低压线束及其配

电模块等。新能源电控系统实操平台,可以模拟车辆静态时各工况下高压系统各项参数指标,车辆整车实操平台可对车辆基础系统进行基本性能测试。两架实操平台,可以实现新能源车辆90%的故障设置,为开展培训教学和电动汽车技术试验推广提供了有力保障。

成立于2018年的山东实训分中心,是国家电控中心在国内的首家实训分中心,主要承担着新能源客车的人才培养、信息收集、技术研究、成果推广等相关

工作。可以说,这个实训分中心的建成,将通过具体实操,解决新能源公交车使用和维保所面临的“知识更新”问题。

而为更好地发挥山东实训分中心的职能作用,帮助各公交企业培养维修技术人员,提升山东省全省维修行业技术水平。经过前期的培训项目意向调研、准备工作,山东实训分中心牵手宇通客车于今年6月、9月举办了二期新能源客车维修技术培训班,并取得了圆满成功。

在培训中,宇通客车的专业讲师针对新能源客车的高低压电控系统、电池管理系统、集成式控制器、驱动电机等进行了全方位讲解。共有来自公交维修行业的67名学员参加了培训学习,12名学员在理论和实操考试中脱颖而出,获得了“优秀学员”荣誉称号。在第二期的培训中,来自哈尔滨交通集团公共交通有限公司的8名学员不远千里来到淄博,在4天的培训中潜心学习并取得了优异成绩。山东实训分中心以扎根

淄博、辐射华北地区的发展思路,正在逐步成为电动客车电控与安全技术领域人才培养基地。

55年公交运营经验,淄博公交在挑选合作伙伴时总结出了这样的经验,“不选贵的,只选对的,选取适合自己的产品、理念相同的合作伙伴。”宇通作为中国客车行业当之无愧的引领者,与淄博公交有着相通的企业理念和价值追求,这也是二者能够携手并且愿意与公交行业“共享成果”的原因所在。

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  
□记者:王宣 张咏琴(实习记者) 郭继春(实习记者) 周晨(实习记者) □校对:付建生  
□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 □邮编:100142  
□广告热线:010-88152946 □订阅热线:010-88152946  
□广告经营许可证号:京海工商广字第8038号 □国内统一刊号:CN11-5506/U  
□定价:3元 □印刷:北京华耀印刷有限责任公司

# 奥铃大黄蜂： 挑战中卡江湖“冠军宝座”

■ 本报记者 王宣

10月21日，4768米海拔的昆仑山，迎来了一位特殊的“客人”——奥铃CTS大黄蜂，按照中国国际高原巅峰挑战赛（以下简称“高原巅峰挑战赛”）的比赛路线，它从格尔木出发，凭借福田康明斯发动机超级动力和强悍性能燃动赛道，一路怒攀高原，直奔美丽的可可西里。

这辆刚刚在一个月前火热上市的“升级版”中卡，已经成为近期中卡市场的绝对主角。上市前，仅凭一张“定妆照”就收获112辆预订订单，上市当天则成功接到1600辆订单，并在接下来的一个月中持续热销。这次高原巅峰挑战赛，它的具体表现又如何？快来一起看看吧。

## 强表现 卓越制动引“围观”

驶向昆仑山巅的前一天，作为高原巅峰挑战赛的热身和必考项目，在近3000米的高原之上，奥铃CTS大黄蜂接受了来自赛事组委会的测试。项目涵盖车辆的动力性以及制动性，对这两个用户最为关注的性能进行了专业测试，以期为用户选车提供参考。

动力性测试中，中国汽车技术研究中心（简称“中汽研”）的技术人员，为奥铃CTS大黄蜂安装了专业的VBOX设备，让车辆在400米内加速，以检测其动力性。综合几次测试结果来看，奥铃CTS大黄蜂提速快、加速平稳，即便在高原缺氧的环境下依旧表现出色。配装福田康明斯ISF4.5L发动机和法士特变速器的奥铃CTS大黄蜂不愧为动力高手，完美地克服了车辆进入高原之后，因空气中氧气含量减少而导致的燃料燃烧不充分，也避免了动力衰减。

动力性能在很大程度上



奥铃CTS大黄蜂

决定了车辆是否高效，是否能为用户赚得更大收益。而制动性能的优劣，则决定了车辆安全，关键时刻缩短微小的一段距离，有时就能避免意外的发生。

在制动性测试当中，奥铃CTS大黄蜂的减速性能获得在场人员的一致认可，从60km/h车速降至0的制动距离仅为19.4m，且车辆急停之下，车身依旧稳定。“制动性测试内容就是车辆急停，每一个感受过急刹车的人都了解，急急急停让人很不舒服。但这次测试中，奥铃CTS大黄蜂不仅停得快，而且停得稳。我坐在副驾，身上的安全带和座椅良好的包裹性，在这种急刹下很好地保护了我，并没有强烈的不舒适感。”中汽研技术人员在结束奥铃CTS大黄蜂测试之后，告诉商用汽车新闻记者。

此外，除了康明斯ISF4.5L发动机，奥铃CTS大黄蜂还可以根据不同用户的实际需求，搭配成熟的云内D45或玉柴发动机，跑短

途可匹配四缸，跑长途可匹配六缸，更好地满足用户实际使用场景。

当天的测试结束后，奥铃CTS大黄蜂制动性测试的相关视频，被发布在商用汽车新闻的快手号上，立即引发热议，当天播放量就突破10万。网友对奥铃CTS大黄蜂的制动性能表示认可。也有网友提出，测试是在空载情况下进行的，让赛事组装上货试试。

“其实我们真的试过。”福田奥铃事业部营销公司品牌副总经理张春来在得知网友评论后告诉记者，“2018年，在交通部相关人员的见证下，奥铃CTS大黄蜂在车货总重18吨的状态下，分别测试了速度60km/h、70km/h以及80km/h的制动距离，总体而言，要比同类产品短5米左右。”

## 战极限 好车不惧上昆仑

近50公里的昆仑山狂飙之旅，是这次比赛的重头戏，迎着透迤的昆仑山而上，

一路经过各种急转、陡坡，车轮碾过冻土，完成了一场最酷的比赛。

在这场狂飙之旅中，中汽研的技术人员在青藏线这条虽繁忙但是相对空旷的路线上，为奥铃CTS大黄蜂装上声噪检测仪器，用最专业也是最直观的仪器，来检测奥铃CTS大黄蜂的驾驶室内部舒适性。

测试结果显示，奥铃CTS大黄蜂在匀速行驶时，车内噪声仅为61.5分贝。这一数值，低于市面上大部分卡车车内噪声，与乘用车噪声接近，这能为用户提供一个相对舒适的驾乘环境。特别是在两名驾驶员一起跑货运的情况下，能够为休息的一人提供更加良好的睡眠环境。

除此之外，赛事组还在高原之上为参赛车辆设置了一个长约3公里的多转弯赛道，并在赛道内通过挖坑、垒土等方式设置障碍，形成了一条独属于高原的特殊测试路段。参赛车辆需快速通过赛道，以时间决胜负，并

通过车辆的表现来判断整车的操控性。

方向盘猛转、加减挡……一番操作之后，奥铃CTS大黄蜂完美通过这段特殊测试路段。赛后，驾驶奥铃CTS大黄蜂参赛的祁延新告诉记者，他并不是福田奥铃的工作人员，而是格尔木当地人，不会出现高原反应，才被福田奥铃聘来参赛。“这是我第一次驾驶奥铃CTS大黄蜂，总体来说，车辆的操控性非常好，驾乘体验也非常舒适。”

张春来则向记者介绍了形成这种舒适体验的原因，“奥铃CTS大黄蜂的操作系统，在开发过程中做过专门的试验调试，配装的法士特变速器与福田康明斯ISF4.5L发动机完成了深度适配，确保用户在驾驶过程中的换挡清晰，挡位的人位感、换挡品质也均有大幅度提升。”

## 恰逢时 奥铃大黄蜂大有可为

福田奥铃在诞生之初，便链合欧美日全球领先科技，致力于用科技驱动中国轻卡升级换代。经过多年发展，福田奥铃以“应用场景最全”、“产品线最宽”、“细分市场最专”为特色，成为当之无愧的中国轻卡领军品牌。

这背后是实力的体现，奥铃的快速发展，来自于对市场的清晰判断。以奥铃CTS大黄蜂为例，在国内卡车市场，奥铃CTS大黄蜂所属的中卡市场的生存空间远远小于福田奥铃所擅长的轻卡领域。以去年为例，中卡全年销售17.7万辆，同比下降22.7%；轻卡全年销售189.4万辆，同比上涨10.2%。从数据来看，中卡似乎并不是一个值得投资的领域。

但今年突发的一系列事件和政策变化，或将让中卡（下转6版）

# 帅铃T8：有颜又有料

■ 本报记者 王宣

10月20日，昆仑山脚，帅铃T8在驰骋中扬起漫天黄沙，又从黄沙中飞跃而出，成为当天比赛中最亮眼的Superhero。

## 独有魅力 征服资深皮卡爱好者

“这个场地玩儿车溜沙真是太爽了，早知道，我就把自己的帅铃T8也开过来了。”在昆仑雪山脚下沙质空地上驾驶着帅铃T8奔驰了一圈的王昆刚刚走下车，就笑着对商用汽车新闻记者说道。从他的表情来看，对于即将到来的中国国际高原巅峰挑战赛（以下简称“高原巅峰挑战赛”），他毫不紧张，对帅铃T8取得优异成绩信心十足。

王昆是本次高原巅峰挑战赛江淮皮卡的赛事保障人员，同时也是江淮皮卡兰州地区服务站的售后经理。另外，他还有一个身份，就是资深的皮卡爱好者。

“帅铃T8在西北地区还是很常见的，动力强劲、爬坡有力，非常适合西北这边的地形环境。我玩儿车的圈子大家会不时地聚一聚，找个地形开阔的地方玩儿车，每次都开着我的帅铃T8，它的很多性能压根不输国外大牌。”

“你刚刚看见车辆飞起来了么？”王昆问记者。在沙地飙车时，场地中正巧有个小土坡，王昆没有犹豫，一脚油门冲上去，车辆低空掠过，轻松落地，当下便赢得了众人的大声喝彩。“男人都爱车，尤其渴望速度和

■（上接5版）

市场迎来“春天”。5·21事件后，国家加大对轻卡“大吨小标”的治理，势必将会给中卡市场带来更大的机遇和发展机会。另外，高速收费新政策的实施，“计重劝返”的大力推进，对今年上市的奥铃CTS大黄蜂来说，都可谓生逢其时。

张春来告诉记者，“奥铃CTS大黄蜂项目早在3



帅铃T8

年前就已启动，当时推进项目主要源于奥铃业务的扩展，我们希望将自己的产品线扩展到10吨以上的中卡。另外，也源于客户对我们的诉求和期待，一些日常使用奥铃轻卡的用户，他们也有中卡的使用需求，希望我们能够尽快开发奥铃中卡产品。对于奥铃来说，幸运的是，我们始终坚持合规产品，

激情，这些，帅铃T8都能给予我。”  
带给王昆这份速度与激情的，是帅铃T8的双横臂+螺旋簧独立悬挂系统，它以更强大的弯道支撑力和强抗冲击能力，适应全天候、全地形路况。缸径45.4mm的双缸定钳配合超大直径319mm空心制动盘，让帅铃T8收放自如。而电控4WD、机械差速锁、ESC功能，更大大提升了帅铃T8的操控极限。

有了它们，王昆得以享受这份速度和激情。

和王昆一样，此次江淮皮卡的另一位赛事保障人员王东，也是资深皮卡爱好者，但不同的是，他更喜欢装饰帅铃T8，让它更具个性化。

在奥铃CTS大黄蜂的研发制造上，坚定地进行轻量化设计，在整车降重上做足了文章。”  
相对于之前的中卡产品，奥铃CTS大黄蜂的出现，可谓是对整个中卡市场的颠覆，它是奥铃基于福田汽车现有的超级卡车平台，联合奔驰的整车技术及康明斯、法士特等成熟的零

部件供应商，同时针对目前中卡用户的大数据系统分析总结，并结合法规等变化趋势，潜心打造的一款行业标杆式产品。奥铃CTS大黄蜂拥有32项降重技术，采用CAE仿真分析，实现整车轻量化设计，做到了行业内同级最轻，比市面上一般中卡要轻400~500kg，能够让用户在高速新政时代同样

货，挣钱养家不在话下。  
“像王昆、王东这样爱玩儿车的用户，买我们帅铃T8的有很多，但是大部分用户还是将皮卡作为挣钱工具。西北地区地广人稀，城际运输跨度大，远高于东部地区，并且地形复杂，坡面路段较多，能装货又能越野，这让皮卡在西北地区有很强的竞争力。”江淮轻型商用车皮卡营销公司西北大区经理经义告诉记者。

基于皮卡娱乐性与实用性兼具的特性，也为了满足皮卡的个性需求，帅铃T8在设计之初就准备了多种车型，满足不同用户的定制化需求。“对于有越野需求的用户，我们配备了货箱龙门架、越野胎等常见的越野车配置，为

## 有颜又有料 货运用户的首选

有颜又有料，帅铃T8在外展示实力，于高原驰骋毫不费力；在内则能运营拉

畅行无忧，比其他用户多拉接近1000斤，做到不超载也能赚钱。

飞上高原的“大黄蜂”，经高原一战，接受自然给予的磨砺后，品质光彩更加夺目。中卡市场正在复苏，奥铃CTS大黄蜂定会借着这股春风，让利刃出鞘，剑指中卡市场的“冠军宝座”。

有货运需求的用户，我们准备了更大的货箱、更轻的车身等，也能实现更低的油耗。”

据介绍，帅铃T8的货箱尺寸为1810mm×1520mm×470mm，为货运用户提供了足够的空间、更大的承载力，让他们的货运更加高效。更为贴心的是，由于常见的皮卡货箱并不是平坦的一块，后轮位置会有两个轮拱凸起，导致很多时候装货不方便，装载能力也受限。但帅铃T8的平底箱版本，解决了该痛点。

动力方面，帅铃T8搭载的2.0T+高性能汽油发动机，采用国际先进的废气涡轮增压、进气可变正时、楔形全浮式活塞等多项先进技术，具备动力强劲、低油耗、可靠性高等特点。百公里加速领先主流竞品5s，其额定功率140kW，最大扭矩290N·m，最高时速可达150km/h，高原爬坡毫不费力。另外，帅铃T8百公里油耗为9.5L，续航里程可达800多公里，对于一款四驱越野皮卡，这样的表现已经相当不错。

更值得一提的是，作为“SUV级智联超级大皮卡”，帅铃T8还拥有Car Life手机互联系统，能够实现智能导航、在线听音乐FM、拨打电话、接听来电、同步查阅手机记录等功能，让货运司机能够在运输路上享受到乘用车的驾驶乐趣，提升生活品质。

这款有颜又有料、又实用又能玩的帅铃T8，你还有什么理由不选它？

# 蓝青松：为智能驾驶树标杆

■ 本报实习记者 郭继春

11月9日，上汽集团、上港集团和中国移动三方联合打造的全球首次“5G+L4级智能驾驶重卡”示范运营在上海洋山深水港进行。此次示范运营的成功，对于我国港口智能化发展意义深远，也标志着智能重卡产业化的时代即将来临。

上汽集团在电动化、智能化、网联化领域一直大胆探索，并将大数据、云计算、人工智能、5G等领域的探索实践与汽车产业进行更广泛、更深入的结合，旨在引领未来汽车生活。

此次示范运营成功的背后，潜藏着哪些“黑科技”？攻克了哪些技术难关？对于智能重卡的未来布局又有什么影响？商用汽车新闻记者采访了上汽集团副总裁兼商用车事业部总经理蓝青松，让我们听听他是怎么说的。



蓝青松

## 攻坚克难 解决行业痛点

2017年尾，北京市率先发布指导意见，允许自动驾驶车辆道路测试。之前，同济大学汽车学院汽车安全技术研究所所长朱西产曾透露，中国有可能在2018年颁布首张自动驾驶上路测试牌照。在这些背景下，自动驾驶商业化落地的春天随即而来，新兴的高速网络通信、先进的环境感知、大数据计算、智能控制等技术，成为汽车行业普遍关注的重点。

俗话说“有备方能无患”，上汽在智能化自主创新技术的道路上，从探索到成熟并不断提升感知能力及对各行业的适应能力。据蓝青松介绍，此次智能重卡属全球首次在智能港口示范运营，并达到了世界领先地位，也解决了许多技术和行业痛点。上汽集团旗下的前瞻技术部、商用车技术中心、上汽红岩，在洋山深水港项目前期就人工智能、电控底盘、数据应用、高清地图等方面做了大量工作，拥有大量的前端技术，对于智能重卡研

发过程中出现的问题也能轻松解决。

通过大量试验，上汽红岩5G智能重卡在港区作业环境下已经可以实现15秒内在±3厘米的标准下一次性停车到位，完成与吊具的完美耦合，从而实现提升作业效率10%。另外，东海大桥的通行能力，是洋山港港口运行的瓶颈之一，通过智能重卡的驾驶开发以及基于V2X的队列行驶技术，可在确保安全的前提下缩小汽车行驶间距，提升东海大桥通行能力。根据测算，最终有望将东海大桥的通行能力提升100%。

另外，在很多场景下，不管是污水处理还是雨雪天气或者灰尘累计，车辆长时间运行后，对感知系统的精准度都会带来不利影响。据了解，上汽集团历经两个月的全面技术升级，为车身加入了自动清洗装置，确保了车辆测试安全性。而且，这款智能重卡是基于上汽红岩杰狮系列，在车辆改造方面，将LNG发动机和AMT自动变速器相结合，也属世界首创。

## 拐点将至 产业化初见曙光

要实现无人驾驶产业化，安全是最重要的基础，无人驾驶对车辆的安全性要求极高。

基于此，上汽集团从感知端传感器的角度出发，使汽车上的每一种传感器都能融合使用，汽车相应的探测精度也越高，而安全性也随之提高，这也是上汽洋山港智能重卡项目的关键技术点。此外，上汽红岩智能重卡在智能测试、功能安全和网络安全方面都有着严格要求，目的就是要全力保障港口运行作业安全高效。

有了安全这块基石，推动无人驾驶行业向产业化发展，还有另外一个层面的意义——人力成本控制。

在物流行业，人力成本占总成本的比例较高，但高成本不一定能够带来高效率。通过智能驾驶，用人工智能取代人工操作，本身就具有了商业价值。特别是在员工招聘有困难的情况下，更能凸显出上汽红岩智能重卡在工作强度、安全性、商

业驾驶方面的优势。

正如蓝青松所说，“无人驾驶是社会发展的必然趋势，司机可以解放双手、双脚去跑运输，甚至实现无人运输。”自动驾驶技术都是从特定应用场景率先落地，这也正是上汽集团将洋山深水港项目分成3个阶段的原因。（第一个阶段，示范运营阶段；第二个阶段是小批量运营；第三个阶段才是大批量运营。）

等到大批量运营时，拐点就到了。

“等智能重卡运营数量达到1000辆的时候，就具备了大规模运营的基础，每年重卡销量是100万辆，1000辆就是1/1000，因此，智能重卡占有率达到1/1000的时候，大规模产业化时代就要来了！”蓝青松还补充道，“在成本需求上，还需要整个产业的努力。例如，激光雷达、毫米波雷达，还有iECU等控制系统的研发成本。现在有些是上汽自己的努力，有些是产业发展规模提供给我们的资源成本。”

正如蓝青松所说，智能重卡要实现产业化，还需要

产业链各个环节共同努力。

## 勇树标杆 推动全球行业发展

尽管国内企业在无人驾驶多个领域发展迅速，可众所周知，无人驾驶所需要的核心AI芯片供应，基本还是被美国英伟达和Mobileye所垄断。从技术层面考虑，国内无人驾驶产业链还未完全建立起来。无人驾驶技术对国内企业还是有一定的限制，不仅如此，无人驾驶在发展的过程中还会遇到诸如政策和法律等多方面的挑战。

面对未来的智能化竞争，商用车企业也必然会面临这些考题，究其背后，是企业综合能力以及向智能化转型能力的竞争。蓝青松表示，“车企在未来的比拼，已不是原来的油耗等问题，而是要在新的维度上竞争，是产业链的竞争，最关键的还是核心技术的竞争。”

核心技术决定了企业在竞争中所处的位置，而上汽集团用软件赋能企业发展，已先拿到了这场竞赛的入场券。有了入场券，才能顺理成章地参与到智能化的竞争当中。而上汽目前布局的产品和下一代产品，都在为这场竞赛加注筹码。

而且，上汽集团和mobileye、中国移动、华为通过洋山深水港项目的合作，多方将进一步在智能无人驾驶领域深化合作，为提升核心技术能力共同努力。蓝青松也表示，“每家车企都在进行相关开发，但是缺乏统一标准。上汽集团希望凭借自身优势，把技术和应用做起来，帮助行业建立标准和规范。”

“从上汽集团的布局来讲，商用车业务领域恰恰是前瞻技术应用率先产业化的领域，这方面我们不仅走在全国前列，而且也会走在全球的前列。商乘并举，两条腿走路，在两个领域里同步发展智能驾驶的企业，全世界只有上汽一家。”蓝青松自信地说。

有目标有举措可落地

# 福田智蓝新能源剑指 2025年20万辆

■ 本报记者 余春瑜

周末时间，能让徐和谊亲临福田汽车的一场活动，可见活动的重要。11月16日，以“开启智蓝新能源打赢‘蓝天保卫战’”为主题的福田智蓝新能源2025战略发布会，在福田汽车工程研究总院举行。

北京市科学技术委员会副主任许心超，北京市经济和信息化局汽车处处长侯颖，昌平区经济和信息化局局长张劲柏，中国电动汽车百人会秘书长张永伟，北汽集团党委书记、董事长徐和谊，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、总经理巩月琼等相关领导出席。

这个会议，指明了福田汽车发展新能源商用车的发展路径，并提出了具体的目标和举措。而且从分步实施的步骤来看，可执行、可落地，对于福田汽车抢占新能源商用车未来发展制高点至关重要。

有人说福田汽车在新能源领域“起了个大早，赶了个晚集”。随着福田智蓝新能源2025战略的发布，迟到的福田汽车反而有可能后来者居上。且看商用汽车新闻的分析。

## 目标明确 2025年20万辆

截止到10月，今年新能源汽车已经连续第4个月销量同比下滑。据中国汽车工业协会统计数据显示，10月，新能源汽车产销分别完成9.5万辆和7.5万辆，比上年同期分别下降35.4%和45.6%。

随着2020年后新能源汽车补贴的全面退坡，积分制取代原先的补贴制度，新能源汽车增长引擎将面临重大转变，由补贴驱动转变为市场驱动，这对于车企而言无疑是个重大考验。



福田智蓝新能源2025战略正式发布

销量下滑时，比拼的就是企业的品牌力、产品力、营销力。就像张永伟所言，电动化趋势不可逆，但是现阶段企业确实压力巨大，就看谁能率先破局，起到引领的作用。商用车不同于乘用车，有其独特的产品定位，多品种、小批量、多场景运营，必须要通过技术驱动来降低成本，既包括降低产品成本，也包括降低运营成本，才能持续。

对此，福田汽车有清醒认识，张夕勇表示，伴随着补贴政策的全面退坡，新能源汽车市场将回归理性、回归市场、回归客户。

市场和客户需要什么，福田汽车就提供什么，而这正是福田汽车在市场上开疆拓土的利器——市场导向和客户导向。

基于此，福田智蓝新能源提出了一个极具挑战性，同时有可能达成的目标：以电动物流车为主线，以城市配送和末端物流为核心市场，到2025年实现销量20

万辆，市场占有率30%，销售收入150亿元，成为中国新能源商用车第一品牌。

## 三步走 实现2025目标

这源于福田汽车对于新能源商用车市场的深入分析。在政策环境、产业环境以及国家能源战略推动下，新能源商用车前景广阔。从各种应用场景来看，城市物流市场、城市公交市场、干线、支线物流以及专用车市场将是主战场。

张夕勇判断，2025年，城市物流用车的市场规模，预计将达到55万辆。其中，城市配送用车超过20万辆，车型主要有新能源轻卡、微卡和VAN类，末端快递配送可达35万辆，由新能源小型专用物流车替代部分电动三轮车；城市公交市场，福田已经积累了较高的品牌知名度，未来仍将是新能源的助力业务；中/重卡对载重、续航要求较高，主要以混动和燃料电池技术为主，

包括市政环卫、工程、封闭场站用车，新能源适用性好。

基于上述对市场的分析和判断，福田分为了三步走：2020~2021年是市场突破期，聚焦核心市场、聚焦轻卡、VAN、大中客优势产品，计划销售4万辆，总市场占有率18%；2022~2023年，随着新产品的导入进入快速扩张期，计划销售13万辆，总市场占有率达到28%；2024~2025年进入全面提升期，销量达到20万辆，总占有率达到30%。

为此，福田规划了从硬件投入到软性管理来全面提升业务能力，通过明确技术路线、市场定位、产品规划等方面，确保战略有效实施，夯实福田汽车新能源发展优势。

## 商业模式创新 助力战略落地

在福田看来，商业模式创新是新能源市场制胜的关键。为打破运营模式单一等阻碍新能源商用车

行业发展的的问题，除传统销售模式外，福田通过租赁、车电分离的模式为客户提供车辆，降低购置成本，也可通过运营平台提供整体运输服务；在车辆处置上，通过二手车保值回购、电池回收及梯次利用等模式，解决用户的后顾之忧。

同时，通过智能网联的应用，为客户提供多样化增值服务，深度挖掘客户价值，并不断优化自身产品定义及网络布局，在行业内率先打响新能源商用车行业破局第一枪。

巩月琼表示：“新能源成本的降低，需要依赖智能化、新能源技术和智能网联技术的融合，才能驱动新能源产业的发展。新能源用户场景需求对产品的要求更加精准，根据产品需求精准定义产品开发，才能满足用户需求。为此，我们将与生态链、技术链、产业链的三链合作，共同打造模块化、平台化产品，实现开放共赢。同时，打造‘三位一体’的服务模式，通过站内服务、移动服务、智能服务，提升客户服务能力，助推福田智蓝新能源2025战略的落地实施。”

此外，在工厂、人才、经销商及智程等方面，福田也已作出规划并进行投入。活动当天，福田就拿出200万元重奖获得“中国汽车工业科学技术进步奖——氢燃料客车关键技术及应用一等奖”的技术团队，可见其魄力。

有目标、有举措、可落地，福田智蓝新能源2025战略的发布，指明了为什么、干什么、怎么干，接下来就是“撸起袖子加油干”。福田智蓝新能源能否如福田在商用车领域的领先地位一样，成为新能源商用车第一品牌，让我们拭目以待。



# 进口依维柯： 有机遇有新品 2020会更好

■ 本报记者 余春瑜

要问进博会汽车展馆最火的展台是哪一个是？非依维柯莫属。

11月6日，中国国际进口博览会（以下简称“进博会”），进口依维柯第二年亮相。依维柯中国携5款车型，以“智慧全能的移动专属空间”为主题参展。5款车型包括两款进口依维柯旗舰车型 New Daily 2020 和 New Daily 4×4 原型车以及3款针对不同应用场景的改装车型。

其中，最引人瞩目的莫过于全新车型 New Daily 2020 以及 New Daily 4×4 越野车。前者在中国正式上市，后者是亚洲首秀，吸引了众多业内人士的关注。

为何把这两款车带到中国？2020年，北京等城市提前实施国六排放标准，对于依维柯意味着什么？带着这些疑问，商用汽车新闻记者对依维柯中国区总经理 Tommaso Croce（汤姆·克劳奇）进行了专访。

## 完成国六技术认证

今年进博会，依维柯的参展面积从去年的120平方米扩大到301平方米，而且带来了更加丰富的车型，展示了依维柯品牌在轻型商用车领域的最新成果以及在智能化、定制化方面的领先水平。

Tommaso Croce 认为，这是展示依维柯品牌形象最好的窗口。进博会不仅是重要的对外贸易窗口，更是中国扩大开放、促进交流合作的重要平台。依维柯愿意担负起促进国外先进技术与国内企业交流的责任，而且依维柯此时恰好完成了国六产品的认证，借此机会正式向中国市场推广国六产品。

因此，依维柯带来同步欧洲的最新款产品 New Daily 2020，这款不久前在欧洲上市的依维柯明星车型满足国六排放标准。Tommaso Croce 告诉记者，



Tommaso Croce（汤姆·克劳奇）

依维柯已经完成了所有的技术测试，包括发动机的认证已经完成，整车还在做3C认证。相信，11月下旬或12月上旬就可以完成相应的流程，第一批车辆预计在12月下旬抵港。

面对国六，依维柯已经做好了准备。在 Tommaso Croce 看来，这将是依维柯的机遇，当排放不断加码、法规日益严苛，依维柯能够向市场提供满足标准的、有竞争力的产品，这就是依维柯的实力所在。

## 三年磨一剑

New Daily 2020 就是这样一款产品，作为依维柯用3年时间精心打造的一款车型，它理念先进，重新定义了轻型商用车这个细分品类，尤其在智能化、定制化方面，达到了世界级的领先水平。

Tommaso Croce 总结了 New Daily 2020 的几大亮点：一是辅助驾驶，New Daily 2020 有着显著的进步，New Daily 2020 车型搭载了先进的驾驶辅助系统，如自动紧急制动系统、自适应巡航控制系统、自动车道保持辅助系统以及排队辅助系统等功能，保证车辆在行驶过程中的安全性。而陡坡缓降

控制及牵引力控制系统，更增加了车辆在不同工况下的适用性，如山地陡坡、雪地和沙地等路况。

二是发动机效率，中国市场的标准车型配装由菲亚特动力科技研发的3.0升 F1C 发动机，采用新型的可变涡轮增压技术，最高输出180马力，扭矩高达430牛·米。

三是驾乘体验，新车采用 Hi-Matic8 速全自动变速器，即便在城市拥堵的狭窄街道，也能保证绝佳的驾乘体验。新的电子助力转向系统（EPS）及城市模式，使方向盘易于操控，转向省力70%。全新的转向系统和全

新的仪表盘设计，也让驾乘的感受更好。

## 定制化表现出众

定制化一直是依维柯产品的强项，尤其像救援车辆、救护车和通讯指挥车这样高度专业化及对改装匹配要求严苛的应用，依维柯丰富的底盘类型，可以提供多种增强和扩展功能，具有极高的可定制性。

进博会上，依维柯也充分展示了这一特点，不论是生为越野的4×4原型车亦或是房车、高端商务车、消防车，鲜明体现了依维柯无限可能的改装特性，打造出涵盖旅行、移动办公、公共

服务、特殊改装的智慧全能移动专属空间。

以 New Daily 4×4 为例，强悍的越野性能与无限的上装通用性结合，成为高端轻型越野车改装平台。产品有3.5T、5.5T和7T3个吨位可选，有厢式、单双排二类底盘可选，上装使用范围扩大，工况适应能力强，堪称户外改装车的终极解决方案。

在采访中，Tommaso Croce 也强调了这一点：除了进博会展示的产品以外，Daily 和 Eurocargo 系列还具备其他非常多用途的应用，如警车、救护车、危险品检测车、通信指挥车等。它们有一个共性的要求，就是要用高稳定性、高可靠性的底盘来适配高价值的上装。未来，依维柯将加强与上装厂商的合作，为中国市场提供更丰富的产品。

强大的产品力、领先的技术力、引领潮流的改装能力……让依维柯中国在今年的进博会上大放异彩，让 Tommaso Croce 对依维柯在中国市场未来的表现充满信心，“伴随着新品的发布，国六排放的实施，2020年将会有个不错的局面。2018年是依维柯近几年来表现最好的年份，我相信，明年我们会比2018年做得更好。”

## 企业直通车

### 中通新能源客车设计中心获批国家工业设计中心

本报讯 近日，工业和信息化部印发《关于公布第四批和通过复核的第一批、第二批国家级工业设计中心名单的通告》，中通客车新能源客车工业设计中心等56个中心和机械工业第九设计研究院有限公司等6家企业，上榜第四批国家级工业设计中心名单。同时入围的还有东风汽车、北汽、长城等整车企业以及华为、潍柴动力、四方机车等特大型企业。

国家级工业设计中心，是对一个企业工业设计创新能力的最高认可。中通客车工业设计中心始建于2007年，并于2010年被评为山东省工业设计中心。多年来，中通客车持续开展技术创新，加大科技研发，并在2007~2008年陆续建成国家认可实验室、国家认定技术中心以及博士后科研工作站3个创新平台。在创新平台的支持下，中通不断强化节能与新能源客车

领域的技术储备及产业化，研发的多款新能源与节能型产品，经专家认定及市场检验，均达到国内领先水平和国际先进水平。

接下来，中通客车将依托国家级工业设计中心，综合运用科研成果和人机工程学、美学、经济学等知识，对客车的功能、性能、结构、造型等进行整合优化和设计创新，为社会奉献更加安全、环保的节能型客车产品。

商 车

CIMC



联合卡车  
C&C TRUCKS

# 高端重卡 重装出发



集瑞联合卡车营销服务有限公司  
C&C TRUCKS CO.,LTD.

地址/ADD: 中国 安徽 芜湖 三山 联合大厦 邮编: 241080  
C&C Building, Sanshan Economic Development Area, Wuhu, Anhui, P.R.C. 241080  
服务热线/SERVICE: 400-080-8888 <http://www.ctruck.com.cn>



关注联合卡车官方微信



关注畅快体验服务微信

惟一入围前100强的中国车企

# 中国重汽物联网发展获认可

■ 商用车

11月8日~9日,2019世界物联网大会在北京举办。大会公布的《2019世界物联网排行榜500强企业名单》显示,中国重汽集团位列世界物联网企业排名第81位,中国物联网企业第22位,成为惟一入围前100强的中国汽车企业。

世界物联网排行榜,由世界物联网大会与世界物联网基金会创立于2017年,目的是为了推动全球物联网产业发展和网络体系的建设,鼓励全球企业向物联网转型升级和创新,促进世界各国人民的智慧生活和智能工作的实现,打造可持续发展的物联网世界新经济,助力人类命运共同体的构建。

世界物联网排行榜得到了联合国机构、行业、组织、物联网大咖企业、专家



早在2018年,中国重汽无人驾驶电动卡车已在天津港试运营

学者和国际社会的关注认同和参与。每年一次申报、评选、发布榜单,是全球最具有代表性、最具前沿引领性的物联网经济的权威排行榜,已成为物联网行业组织、企业、技术、产品、

解决方案和创新应用的风向标,彰显着物联网“智慧革命”时代高科技领军者的实力榜。

本次500强上榜企业,是从全球数万家企业中遴选出的1200多家优秀企业再

次遴选而来。华为、英特尔、高通、诺基亚、中国移动、中国联通等5G物联网企业、产品商等荣登百强前列。中国重汽上榜可谓含金量十足。

近年来,中国重汽持

续加大车联网技术及产品的研发力度,融合智能化、电子化、信息化尖端科技,应用GPS全球定位系统、北斗定位系统、中国移动GPRS数据通讯与智能远程控制等手段,打造了智能通、智慧重汽等物联网生态圈,实现“人一车一路”智能协调管理。

作为中国重卡行业的技术典范,中国重汽始终引领中国商用汽车智能网联发展潮流。2019年1月,中国重汽智能网联无人驾驶电动卡车在天津港实现批量运营,并于当月进行了首次5G公开道路测试。

同年5月7日,中国重汽无人驾驶汕德卡牵引车在真实高速公路场景下开启高速编队实测,继续引领智能网联汽车新发展,开启了物流运输新时代。



## 新时代 新重汽 新跨越

合作共赢 · 迈向高端

中国重汽集团2020年商务大会  
 SINOTRUK BUSINESS CONFERENCE 2020



物流重镇摆下总决赛擂台

# 奥铃逐鹿中原野心几何？

■ 本报实习记者 郭继春

11月12日，中国智慧物流高端论坛大会暨福田奥铃 & 福康杯 2019 中国轻卡勒芒大师赛全国总决赛在物流重镇河南郑州落下帷幕，并在现场公布了各个小组赛的冠亚季军，现场既紧张又火爆。到底他们都用了哪些“利器”？现场又是怎样的状况？赶快跟着商用汽车新闻记者一睹为快。

## 全线产品 成就轻卡王者

此次比赛从年初筹备，于5月在苏州起航，横跨半个中国，覆盖200余万卡车司机，线上线下共有6万余人参与并受到影响。在不耽误用户正常工作的基础上，通过驾驶技巧培训和提升，冠军用户与末名用户每百公里可相差三四升油。接受了专业驾驶培训的用户，平均每百公里也可节省1升油，每年可节油6000万升，为物流企业节省4.2亿元。

经过近一年时间，各组冠军相继在郑州站诞生，场地操控赛获得全国总决赛个人冠军的是技术出众的玄洪伟；按照细分行业设置组别的道路实况赛中，大黄蜂组团队冠军，是以百公里油耗16.89L领先的郭理和杜义强；劳斯莱斯组团队冠军，是以百公里油耗13.56L领先的张圣洁和刘来彬；获得北极熊冷链组冠军的，是以百公里油耗13.47L领先的王李朋和蒋治坤。

俗话说“猛将也需利刃相助”，即使卡友的技术再好、节油经验再丰富，也需要有一辆节油的利器，才能助其争霸“轻卡王者”。本次总决赛官方指定用车奥铃轻卡，携旗下四大明星产品悉数亮相，助力甄选轻卡行业真正的不二王者。

奥铃大黄蜂——专为“高速公路计重劝返”而来，拥有32项降重技术，比同类产品轻1000公斤，意味着可多拉1000斤货。220大马力，轻拉快跑动力足。可匹配600L大油箱，超3600公



2019 中国轻卡勒芒大师赛全国总决赛

里续航，可谓高效绿通首选，其超高颜值，更是一问世便受到众多用户的喜爱。

在此次高端论坛大会现场，全新升级的奥铃大黄蜂中原地区创新上市。此款车可匹配全球领先的福康4.5升、国内成熟领先的云内D45及玉柴六缸3款经典发动机。其匹配的玉柴6缸发动机+法士特8挡带同步器变速器+美桥后桥打造的黄金动力链，让整车最大输出260大马力，1000N·m大扭矩，动力足，性能优于同类产品10%~40%。高速跑得快，爬坡更有劲，适合高温、高寒、高原等各种场景。

奥铃小钢炮，则采用28项降重技术，底盘自重2.35T，整备更轻，承载更多，同时更高效。速运小钢炮采用全球知名的康明斯ISF2.8动力，50万公里无大修，可靠耐久。更重要的是，奥铃小钢炮拥有2.3米内宽的大货箱，一层可多放两个托盘，拉得更多。

奥铃速运海鲜小鲸鱼高效冷藏车，采用福康ISF2.8发动机，148大马力，搭配采埃孚6挡高可靠变速器。2060mm全新加宽车身，2.35m原厂轻量化加宽货箱&冷王冷机，自重行业领先，

仅3.18吨。蓝牌无忧，高效更可靠。

奥铃北极熊是合规蓝牌最大马力车型，拥有经典福康3.8+采埃孚6挡变速器+新一代加强美桥等黄金动力链。同时通过28项降重技术，并配以2.35m宽轻量化大货箱，使其拉得更多、承载更多。更重要的是，奥铃北极熊可实现全时智慧温控，通过智能车联网+RFID技术+T-BOX，实现对冷冻、冷藏、冷鲜的精准温控，超快预冷，20分钟就可从30℃降至5℃。

拥有以上“利器”，卡友们在比赛中得以游刃有余。

## 服务升级 价值全面提升

在赛程中，记者发现，奥铃的“粉丝”众多，且是多年以上的“铁粉”，是什么吸引着他们？

奥铃的服务是一大原因。刚刚参加完场地操控赛的李师傅告诉记者，“我一直开奥铃，就是因为售后服务好，一个电话他们就会及时赶来。此次比赛虽然没有拿到名次，但是学到了很多技能，随着比赛的深入，人是越比越有劲儿。”

目前，奥铃在全国拥有

800多家品牌服务商，配件储备超3亿元，全国配备服务车1250辆，认证维修技师2600多名，且发动机、变速器规定范围内只换不修。你以为这就够了？针对中原地区，奥铃还打造了专属服务。在今年行业首创的1次进站+救援服务3小时达的基础上，又围绕中原区域进行了服务升级。路边趴窝找不到服务站、路边店配件质量不好令人忧、救援等待遥遥无期造成的经济损失等各种问题，也将全面得到解决。

奥铃人一直把解决客户痛点和需求作为使命。针对不同群体客户，奥铃提供“定制化”服务，为每一个奔波在路上的轻卡司机提供时刻保障。

首先，围绕个体用户渴望服务方便、快捷、价格实惠的需求，奥铃承诺，销服一体化，周边5公里内必有奥铃站，给用户方便服务；第二，针对中原奥铃卡友推行卡有福、卡友配，维修工时一律九折；第三，针对平台物流、大客户渴望服务增值和服务高效的诉求，奥铃免费赠送“至尊VIP”卡，既实现服务增值，又可享受维修服务“88”折优惠。同时在车辆交付前，指定服务

站将进行上门服务，免费PDI检查，一对一服务；第四，针对特殊客户，推出特殊专项服务，配备“私人医生”流动服务车，24小时待命，即时提供服务。急用户之所急，福田奥铃在服务创新上走在了行业前沿。

## 逐鹿中原 助力物流行业发展

以河南省为主要支点的中原地区，拥有地处中原、承东启西、连贯南北的强大区位优势，历来是卡车企业的兵家必争之地。因此，2019中国轻卡勒芒大师赛全国总决赛选择郑州，不仅承载了前所未有的期待与关注，更承载了奥铃逐鹿中原的雄心。

“5.21”蓝牌轻卡“大吨小标”的曝光，在业界掀起轩然大波，轻卡市场在6月更是受到了重击，同比下降22.7%，曾以重载为卖点的轻卡产品更是集体禁声。观察位列轻卡销量前五位的企业中，惟有福田奥铃没有受到蓝牌轻卡治理的影响，市场销售反而呈现逆势增长的态势，足以说明奥铃前瞻的战略眼光。

另外，在此次高端论坛活动现场，福田奥铃推出了针对中原地区的城配物流车，发布了奥铃十大场景定制解决方案，并在现场与山东安驰顺达物流集团战略合作签约500辆，与美克美家物流战略合作签约200辆，用品质和服务全力助力物流行业的发展。

值得一提的是，此次赛事聚集的不只是卡友，同时在现场还活跃着货主方、运力方、装备方、平台方的身影。除了以车会友、交流经验，更在现场畅谈轻卡文化、物流发展趋势以及未来需要什么样的轻卡来适应物流市场的发展。

从聚焦赛车到着眼场景，从聚焦赛事到发力行业，从聚焦车手到反哺社会，福田奥铃借助比赛，让更多人体会到了真正的奥铃品质。

# 王庆永：陕汽让我44岁步入“退休生活”

■ 本报记者 王宣

养养狗、种种花、喝茶、陪陪家人……这样的生活，是很多年长的人才能享受的生活。作为从事运输行业的人，而且还是物流公司的老板，王庆永现在的生活状态居然也是如此。

这样类似退休的生活状态，让商用汽车新闻记者感到十分惊讶。都说搞运输的每天忙得不行，能有自己的空闲时间都非常难得，可王庆永为什么能做到呢？他告诉记者，这得益于他的物流公司所运输的货物门槛高、运费乐观、利润高。更少不了他公司选择的车辆——陕汽重卡，正因为高品质和高性价比的车给他增添的助力，让他更省心，才能有更多的闲暇时光享受生活。

王庆永是安徽淮北人，十八九岁就进入了货运行业，跟着哥哥跑车，当时他跟着押车；哥哥教他开车，他也在运输路上偷偷学艺、学开车，也学习怎样和货主、买主打交道。虚心好学的他跟着哥哥在运输圈摸爬滚打，很快就解锁了这个行业的“玩法”。5年后，凭借着这些年和哥哥一起跑车积攒下来的积蓄，王庆永想单干的念头得到了哥哥的支持，他入手了



王庆永

一辆二手卡车，正式开始自己跑运输。

王庆永回忆起20年前的跑车经历，他告诉记者，当时的卡车司机无疑是个值得羡慕的职业，那时一般全款购车，卡车司机的人入门槛较高，且市场属于买方市场，运费十分可观。在这样的市场环境下，虽然每天的运输工作十分繁重，使用的卡车也经常“闹小脾气”需要修理，似乎总有解决不完的事情在等着他。但王庆永还是乐呵呵的，累并幸福着，为自己积攒下了诸多本钱。

步入而立之年，王庆永靠自己努力，有了人生第一辆全新卡车，此时的他也已经有了老婆和孩子，生活压力骤增。雪上加霜的是，国家取消养路费，货运运输不需要填写“路单”，卡车司机入门槛变得越来越高，虽然有老顾主一直在支持他的运输事业，可王庆永还是感受到了来自市场的压力。

为了抵抗运输市场的竞争压力，2012年，王庆永在深思熟虑之下成立了自己的车队，以团队的力量来巩固自己积累的人脉资

源，也借以摆脱单打独斗的困境。然而，想像美好的，现实却很残酷，危机随之而来。由于选择不慎重，公司购买的3辆卡车小毛病不断，影响了整个公司的运营，“当时驾驶员在外面跑活儿，我在家里总是提心吊胆。”王庆永告诉记者。

2014年，胆大心细的王庆永果断地添置陕汽重卡，成功地化解了焦虑。提及购买陕汽产品的经历，王庆永表示，这要感谢他朋友的推荐，陕汽重卡着实靠谱，车队驾驶员在使用之初就向王庆永反映车辆动力

强劲、车身特别皮实，使用一段时间后，陕汽表现优异，基本每月都做到了“全勤”。尝到甜头后，王庆永便将车队中所有车辆都置换成陕汽重卡。从此，车队运营效率得到明显提升，公司经营状况也越来越好。随着业务的扩大，王庆永再一次扩大了车队规模，添置的车辆全部来自陕汽。

目前，王庆永的车队有13辆陕汽重卡，其中6辆陕汽M3000和7辆陕汽X3000。最早购入的车辆已经行驶了近5年，从无大修，就连易损件也只是在正常保养时更换。

在陕汽车辆的加持下，王庆永车队的运输生意可谓是一帆风顺，并于今年初正式注册成立了濉溪县庆永运输有限公司，王庆永任法人和总经理。

此时，王庆永才44岁，生意越来越好的他，就有了文中开头所描述的生活状态：喝茶、养花、养狗、旅游……惬意地享受生活。

当问及他未来换车或添置新车的计划时，他斩钉截铁地告诉记者：“陕汽刚刚在安徽上市了德龙X5000，我也关注了很久，明年公司要置换4辆车，到时就选它了。”

## 企业直通车

### 沃尔沃卡车宣布任命董晨睿为中国区总裁

本报讯 11月18日，全球领先的卡车品牌沃尔沃卡车宣布，任命董晨睿(Michael Dong)担任沃尔沃卡车中国区总裁一职。董晨睿将全面领导沃尔沃卡车中国的管理层及团队，推动该品牌在这一全球最大商用车市场的战略与发展。

董晨睿在全球交通行业尤其是商用车领域拥有十分深厚的经验。在其迄今17余年的职业生涯中，他曾相继在多家知名跨国企业的国际总部和地区总部

担任高级管理职位，是一位具有战略家格局的卓有成效的领导者。

董晨睿毕业于美国南卡罗来纳大学达拉·摩尔商学院，主修商业经济和管理营销专业，并获得了工商管理硕士学位。董晨睿是意大利籍华人，精通中文、意大利语和英语，并熟练掌握法语等多种语言，既拥有丰富的跨文化管理经历，亦对中国市场有着深刻的理解和独到的洞察，曾成功带领多个全球性汽车品牌

实现在华的品牌塑造、市场开拓以及快速增长。他的加入，将为沃尔沃卡车在中国的现有发展注入新的活力，开拓新的机遇。

“作为一个拥有90余年悠久历史的高端卡车品牌，沃尔沃卡车始终恪守‘品质、安全、环保’的核心价值，在全球各地均享有极高的声誉。在中国，沃尔沃卡车近5年的销量增长高达32%，在欧系进口重卡品牌中处于领先地位，在牵引车市场更是稳居第一。”董晨睿说，“我

非常激动也很荣幸在这一重要时期加入沃尔沃卡车。我无比期待在未来与全体同事以及所有合作伙伴一道，进一步巩固沃尔沃卡车在华的良好发展势头，持续为客户提供更为创新、优质且全方位的解决方案和服务，助力他们在当前快速变化的市场环境中取得更大的成功。”

沃尔沃卡车隶属于沃尔沃集团，是世界上最大的商用车制造商之一。沃尔沃集团是世界领先的卡车、客车、建筑设备、船舶和工

业应用领域的驱动系统的制造商和服务供应商，并提供金融和售后服务的全套解决方案。沃尔沃卡车始终秉持着“品质、安全、环保”的企业核心理念，致力于为专业人士和寻求高品质产品的客户提供从中型到重型的全系列卡车解决方案。沃尔沃卡车在全球16个国家设立组装厂，产品销往全球140多个国家的2300家经销商及服务网点组成的业务网络，为客户的车队运营提供全方位服务。商 车

# 奥铃、玉柴双剑合璧问鼎中原

■ 商用车

11月12日,福田奥铃 & 福康杯2019中国轻卡勒芒大师赛全国总决赛在物流重镇郑州举办。活动当天,除了高燃的比赛、奥铃明星产品成为众人关注的焦点外,赛场还有一位明星,那就是玉柴发动机。会场上玉柴展机前人头攒动,参赛选手、媒体、卡友对于这款搭载在大黄蜂上的机型格外关注。因为众人皆知,赛车能在勒芒大师赛中尽显英雄本色,作为整车“心脏”的玉柴发动机自然功不可没。

## 渊源已久 共促发展

“玉柴股份与福田奥铃的战略合作起于2006年,我们每年在奥铃的配套量最高能达到5000台。当前,福田奥铃的新品均已规划配装玉柴S、K、Y发动机,功率覆盖120~270马力,且已陆续搭载在整车上。比如今天的



YC4S

新品大黄蜂,就搭载了玉柴的六缸机,高达7升的大排量。”玉柴股份销售公司卡车动力营销部副总经理席呈涛表示。

作为在行业口碑出众的两家企业,玉柴与奥铃的携

手可谓“强强联合,双剑合璧”,此次牵手中国轻卡勒芒大师赛,正是合作的又一次深化。

商用汽车新闻记者了解到,玉柴股份与福田的合作由来已久,玉柴与福田汽车

旗下的福田戴姆勒、福田时代、福田奥铃、福田欧马可,一直是重要的战略合作伙伴。此次福田奥铃全新产品又一次标配玉柴发动机,再次凸现了玉柴国五、国六产品在性价比方面独有的竞争优势。

席呈涛告诉记者,“今年7月份,福田汽车集团总经理巩月琼率队来访玉柴,就国六阶段的合作进行全面深入对接,目前玉柴与福田汽车旗下各个板块均实现了配套。”

玉柴与奥铃在国六新品上的合作,就是最典型的例子。此次比赛用车,奥铃均搭载了玉柴国六机型。

## 自我革命 推陈出新

席呈涛表示,随着国六的全面实施,玉柴发动机进行了一次“自我革命”,“摒弃以往陈旧的平台,从国六机型起步,全部重新设计,进行了全面升级;我们除了考虑降低排放风险和参与发达国家竞争的需要,还考虑迎合年轻一代司机普遍崇尚先进技术的特点。”

以比赛用车配装的3款玉柴发动机为例,第1款  
(下转15版)

玉柴机器 YC DIESEL

绿色发展 和谐共赢

# K580 我看行

同步世界高端产品的中国重型发动机  
超大排量·超大马力·超大扭矩

广西玉柴机器股份有限公司  
GUANGXI YUCHAI MACHINERY CO., LTD.

地址:广西玉林市天桥西路88号 网址:www.yuchai.com 全国服务热线:95098

□邮箱:lixiaofei789@foxmail.com

# 康明斯： 2050年实现净零碳排放

■ 商用车

近日，康明斯公司发布其最新的环境可持续发展战略，包含一系列基于科学规划基础上的可持续发展目标，以满足甚至超越联合国《巴黎协定》中设定的气候变化目标。康明斯计划：到2050年实现净零碳排放。

“改善地球健康环境，为全人类实现至美生活，这是我们对社区、对行业的共同责任。”康明斯董事长兼首席执行官兰博文（Tom Linebarger）表示，“政府、行业、非政府机构以及社区必须众志成城，果断且迅速地采取行动，以应对我们面临的环境威胁。”

康明斯的《PLANET 2050》战略有三大核心领域：应对气候变化和大气排放；以可持续的最佳方式使用自然资源；改善社区环境。该战略包含着眼2030的八大具体目标以及截至2050的预期目标。这是康明斯有史以来发布的最全面和最高标准的环境可持续发展战略。

以下为康明斯计划于2030年达成的关于其零部件、产品、生产基地和运营网点的具体目标。

采取积极措施应对气候



康明斯为自己定下“小目标”

变化和大气排放：

生产基地和运营网点减少50%的绝对值温室气体排放（科学基础目标）；新售产品的全生命周期温室气体排放绝对值减少25%（科学基础目标）；与客户合作，将在用产品的温室气体排放降低5500万吨；将喷漆和涂装操作过程中产生的挥发性有机物排放降低50%。

以可持续的最佳方式使用自然资源：

为每个零部件定制可循环生命周期方案，以达到更

小消耗及更高效的循环再利用；生产基地和运营中产生的废弃物，占运营收入的百分比降低25%；回收再利用100%的塑料包装，杜绝在用餐场所、办公设施、活动中使用一次性塑料制品；生产基地和运营网点减少30%的绝对耗水量。

康明斯将通过投资获取新的技术和能力，以实现这些目标。制订具有挑战性的目标并实现这些目标，是康明斯始终坚持的传统。康明斯在报告中如实体现各个目

标的完成情况，哪怕个别目标没有达到预期。如同以往的环保目标一样，康明斯将定期评估和沟通2030年目标的进展情况，并将根据全球能源和环境挑战，考虑相应提高目标标准。

“我们对2050年的愿景是：康明斯将通过碳中和的产品和运营方式，为全球提供动力。”康明斯全球环境战略与合规执行总监 Brian Mormino 说，“社区和企业需要一个健康的地球，我们将采取强有力的行动应对气

候变化。着眼未来，不浪费一粒资源，通过我们的努力，让社区变得更好。”

环境保护是康明斯社会责任的三大重点方向之一，康明斯将在2020年启动一项社区环保战略计划，来整合资源并重申其对环境的庄严承诺。此外，作为关注社区和自然资源举措的一部分，康明斯加入了“首席执行官水资源纲领”，该倡议的重点是与联合国、政府、社会民间组织以及其他利益相关方合作，通过公司的水资源管理来应对全球的水资源挑战。

康明斯将继续与其他伙伴合作，倡导在全球范围内制定严格、清晰且可执行的法规，以应对大气排放挑战和制定科学的环境政策。

“如要实现我们的战略，康明斯必须在发展的同时投资于新技术，配合政府制定明确的法规并加以实施和执行，从而降低整个经济领域的废气和温室气体排放，” Mormino 说，“我们将继续与贸易协会、客户、供应商、社区领袖和其他利益相关方合作，倡导符合2050年目标的政策。”

■（上接14版）

YC4S 搭载在奥铃捷运上，最大扭矩达600N.m，功率为170马力，该发动机累计销量超过12万台，目前已经配套的汽车品牌有福田汽车、东风汽车、乘龙汽车、江淮汽车、三环专汽、大运汽车、欧铃汽车等。第2款为YC6JA，该机型成熟可靠，是在成熟的7.3升YC6A平台上通过缩短活塞行程而开发的7升产品，上市两年来销量超过7万台，与福田汽车、东风汽车、乘龙汽车、陕汽商用车、江淮汽车、大运汽车、徐工汽车、三环专汽、南骏汽车等商用车均实现了配套。第3款是YC4EG，配套于奥铃专用车底盘，这是一款在5.2升YC4G平台上开发的大

排量、大功率、大扭矩四缸机，排量为4.73升，功率覆盖140~220马力，最大扭矩覆盖500~810N.m，自重只有480公斤，目前配套的卡车品牌有福田汽车、乘龙汽车、东风汽车、陕汽商用车、三一汽车、江淮汽车、徐工汽车等。席呈涛表示，该机型在两轴及小三轴卡车上完全可以替代同功率段的六缸机，在“5.21事件”之后，其自重轻的优势更明显。

席呈涛告诉记者，“这3款发动机为国六阶段玉柴与奥铃的合作奠定了非常好的基础，如果把玉柴与奥铃的关系总结成一句话，就是‘老朋友新平台’。”这种推陈出新、先破后立的理念，让玉柴在当下的国六风口下得以

步步为营，抢占先机，并据此打造了在行业内足以称雄的YCK顶置凸轮轴国六发动机平台。

玉柴已经是我国顶置凸轮轴发动机功率覆盖面最广的发动机制造商，其中，顶置凸轮轴柴油机功率覆盖120~660马力；顶置凸轮轴燃气发动机功率覆盖185~560马力。顶置凸轮轴技术的应用，不仅让玉柴发动机在可靠性、经济性、舒适性等性能方面发生了质的巨变，而且有效降低了发动机自重，符合当前治超常态化背景下的卡车动力需求。

## 服务走心 及时高效

玉柴在市场上好评如潮，除了过硬的实力，还源

于走心的服务，席呈涛表示，这与奥铃服务升级的理念相一致，也是促进双方深度合作的一个重要因素。玉柴服务一直秉持着“倾我所有、尽我所能，竭诚服务、诚信天下”的理念，在国内设立28个办事处、30家配件专卖子公司，约2700家服务站、5000多个配件及油品销售网点，线上线下全面保证用户良好的服务体验。

具体包括：站内服务保障一小时即安排处理，并将安排情况及时向客户反馈；外出服务，客户报修后1小时完成派工工作，并将安排情况及时向客户反馈；市内3小时、200公里内6小时、200公里以外12小时到位服务，超时按30元每小

时赔偿客户，配件到位时间24小时，完工时间走保不超3小时，一般故障不超8小时，严重故障不超过72小时。服务跟踪3天内回访跟踪，针对大客户还提供上门技术培训和技术咨询等。

同时，设置服务热线，服务响应时间确保12小时到位。此外，玉柴还建立了服务APP、微信号、主动服务平台等线上救助方式。

在排放不断升级、法规日益严厉的形势下，更讲究主机厂与发动机企业的战略携手、强强联合，以一流的产品奉献用户。玉柴与奥铃的携手，正是以成熟的产品、创新的技术、完善的服务引领轻卡行业升级，从而领航国六时代。

# 民族品牌 世界品质



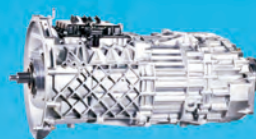
S变速器



AT



轮边减速机



AMT



客车变速器



轻卡变速器



液力缓速器



新能源变速器



离合器



减速机

