

商用汽车新闻

□ 周刊 □ 2019年12月2日~2019年12月8日 □ 2019年第44期 □ 总第648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



动力全开正面刚 第九届动力评选火热来袭

■ 本报实习记者 郭继春

发动机对于一辆汽车来说就像一颗“心脏”，为汽车行走提供动力。对于用户来说，这颗“心脏”的好坏，也决定着这辆车的地位，直接影响着车辆的动力性、经济性和环保性。

那么，什么样的发动机是用户最需要的发动机？企业提供什么样的发动机，才能被称为“可信赖的发动机”而受到用户认可呢？

由商用汽车新闻主办的第九届“我信赖的商用车动力评选”即将全面启动。此次活动旨在为用户找寻他们信赖的动力，也为企业提供用户对发动机的真实反馈。经过8届评选的经验总结与沉淀，本次评选活动增添了很多不同以往的新亮点，赶快了解一下吧。

国六产品成主力

2018年6月28日，生态环境部发布了重型车国六标准，明确了各类车型实施国六排放的具体时间。部分重点地区更是将国六标准的实施日期提前到了2019年7月。同时，国六实施后造成的一系列影响，也在一些地区不断发酵：国三车辆不再年检、国四车辆全天禁行、国五车辆禁售！相应国三车的淘汰、补贴政策也陆续跟



第八届动力评选颁奖典礼上，原机械工业部部长何光远为获奖企业颁奖

进，重点区域的“布防”也都全面展开。

面临如此紧迫的政策压力，国内各发动机厂早已开始布局。虽然时间紧、难度大，但是大部分企业已完成国六产品的研发和标定，紧贴政策、市场和技术等多个方面，完成产品的设计与研发，做好国六的布局备战工作，并逐渐进入批量供货阶段。

在这种形势下，国六机型也自然成为今年参加评选的主力。盘点历届动力评选，在节能减排指标上对发动机的要求一直非常严格，正如商用汽车新闻出版人、总经

理余春瑜所说，“对商用车市场来说，国六的实施也带来了许多机遇和挑战。从目前参评的情况来看，国六产品势必成为参评的主力机型，我们也将评选出在节能减排上更加符合大环境和用户需求的发动机。”

引入媒体 KOL 大咖

本届评选，由“用户调查、媒体点评、专家评审”3个环节组成，最终评出“我信赖的动力奖”。为了确保比赛公平、公正、公开，为用户评选出最可靠的“金牌动力”，此次评选在延续以往专业评委从技术指标、舒

适性、可靠性、经济性等方面进行专业评测外，于占波、牛汉华两位商用车圈媒体 KOL 也将加入评审席，用专业的媒体角度对机型进行点评，让评选具备更广泛的传播度。

作为新媒体 KOL，他们将站在媒体视角向企业提出更专业、更合理化、更具代表性的意见和建议。他们从不同层面给予参评机型更加丰富且立体的评判，更加符合此次活动深耕发动机领域、评选出用户最信赖发动机的真正目的，也因此推动厂家更加重视用户和市场。

实测亲采 用户证言

在人人都能发声的年代，发动机好不好，厂家说了不算，用户才最有发言权。产品牛了，消费者自然愿意主动为其打 Call，不然，宣传得再好也没有用。

此次活动从筹备之初就广泛走进用户群体，倾听用户心声、了解用户使用感受，便成为商用汽车新闻记者深入走访市场的任务。

发动机用户虽然散布在大江南北，但是他们对发动机的要求和期待是一样的。
(下转 2 版)



批量安凯校车交付黑山县 高品质护航学童上学路

■ 商用车

“百年大计，教育为本”，孩子的安全是每个家庭最大的牵挂。校车作为学童上学路上的交通工具，不仅守护着他们的生命安全，还承载着千万家庭的幸福。作为中国高品质客车的典范，安凯客车一直致力于打造集安全、舒适、智能于一体的精品客车，让孩子安全出行、让家长放心、让学校安心。

11月18日，在安凯客车厂区，批量 HFF6861KZ5 安凯校车顺利交付辽宁省锦州市黑山县龙翔客运公司。不久之后，这批安全可靠的安凯校车将抵达黑山县各大中小学，为当地学童提供上下学交通保障服务。

全面升级 为学童安全出行护航

此次交付的 HFF6861KZ5 校车，是安凯倾心打造的第三代校车产品，从外观设计、细节表现、安全可靠、智能科技等方面全新升级，以实力护航当地学童上学路。

根据学童的审美偏好以及实际运行需求，安凯对 HFF6861KZ5 车型的外观及内部空间细节等进行全面升级改造。车辆打造过程中充分结合了城乡复杂路况，车身长度 8.6 米，宽 2.5 米，兼具高灵活性与高通过性，可从容面对复杂的城市路况。醒目的黄色外观、“大鼻子”前脸搭配造型饱满、圆润的车身，

■ (上接1版)

在记者走访过程中，他们把这些建议和想法以文字和视频形式展现出来，在商用车新网、抖音、快手等 APP 上，



安凯校车批量交付黑山县

整体萌动可爱，配备了反光条、前后车顶闪烁警示灯、停车指示臂和无盲区后视镜等设施，全面提高行车安全性。

HFF6861KZ5 车型从车身结构设计到标准内饰设计，充分给予了安全性和人性化的考量。

8.6 米车身长度不仅保证了高灵活性，还带来了更大的容量空间与承载能力，有效降低运营成本的同时，也为学童带来了更为舒适的乘车体验。同时，车内配装了学童专用座椅，黄色的面料配上卡通的图

为自己心中的发动机发声。当然，用户的这些真实反馈在经过总结分析之后，也将作为此次比赛更客观、更权

案，醒目又温馨。座椅靠背采用软包护栏优化设计，有效防止了车辆紧急制动时学童身体前倾可能会受到的意外伤害，为学童全面打造安全、温馨的乘车环境。

在最核心的安全性能方面，HFF6861KZ5 车型从基础的结构安全升级到多层安全保护，360° 安全无懈可击，全方位守护学童安全。整车骨架采用高强度钢材和 9 道全封闭金刚环结构设计，车身骨架糅合安凯专利全承载技术，最大限度地降低因侧翻、碰撞等对学童的

威的评选资料。

9 年来，商用汽车新闻始终秉承专业精神，深耕发动机领域，把“我信赖的商

伤害；车身骨架进行阴极电泳防腐工艺处理，可有效防锈、耐腐蚀，提升车辆生命周期；采用江淮专用校车底盘，配合发动机靠前设计，有效降低车身重心，提高车辆稳定性。

此外，还有 360° 全景环视系统、ABS 防抱制动系统、应急控制系统、校车通管理系统、胎压及温度监测系统、下车巡视系统和遥控门锁等科技智慧配置加持，以智慧安全科技，全方位预防事故发生，切切实实地保障孩子们的安全上学路。

用车动力评选”，打造成为了商用车行业最为专业的发动机评选活动。今年，第九届动力评选已经进入报名阶段，

坚定初心 为学童打造品质校车

校车运营安全关系到祖国的未来，一直以来受到社会各界广泛关注。近年来，安凯客车为了让孩子们开心出发、安全到达，全心倾听市场及用户需求，不断加大对专用校车的研发投入。

作为国内第一批通过专业校车生产资质审核，并在行业内率先获得长头校车产品公告的企业，安凯客车自 2011 年开始引进美国专业校车的底盘技术和校车车身结构技术，并结合中国实际，率先研发符合中国国情的品质校车。

此外，安凯客车还积极参与校园公益，践行社会责任，并于 2015 年率先发布行业首份《客车安全发展倡议书》，呼吁以最严格、最苛刻的标准，打造守护学童成长的“安全卫士”。

目前，安凯校车系列产品涵盖了 5.5~11 米各个长度，包括中小学生和幼儿园学童系列，充分诠释了“品质校车”内涵，成为了“安心校车”的代名词，为孩子们安全上下学保驾护航、温暖守护。

“品质守护，静待花开”。安凯客车扛起守护学童成长重任，以一辆辆品质校车护送他们在成长道路上一路飞驰。明黄色的安凯校车，不仅是学童们上学路上的“安全卫士”，更是他们成长路上的一道亮丽风景线。

12 月份评选流程将陆续开展。

今年，“我信赖的动力奖”将为谁加冕？

让我们拭目以待。

宇通&壹基金 儿童交通安全公益行走进上海

■ 商车

11月20日，国际儿童日，宇通客车再次用行动展示了其呵护儿童成长的担当，向孩子们献上一份特别的节日礼物。

当天下午，“宇通&壹基金儿童交通安全公益行”活动在走过河南郑州，河北石家庄、邯郸后，来到我国国际化大都市上海，走进进城务工人员随迁子女民办学校——上海闵行区民办育苗小学，撒下了儿童交通安全的“种子”，为儿童交通安全树立了新标准。

打造专业完整 儿童交通安全知识系统

近年来，儿童交通安全事故时有发生，儿童安全出行被社会各界所关注。而宇通始终肩负着一份责任与担当，用心守护着祖国的“未来”。

上海闵行区民办育苗小学校长阮小娟在致辞时表示：“这个活动对我们来讲，是一个具有生命保护意义的教育活动。我由衷地感谢今天活动的所有参与者，是他们用实际行动带来了孩子们的真情关怀，让孩子们感受到了一份蓝天下的挚爱。对于我们育苗小学的孩子们来说，他们的爸爸妈妈来自全国各地，工作非常辛苦，经常没时间照顾他们，孩子们独自出行的频次很高，因此可以说，交通安全对我们的孩子们来说意义更为重大。”

事实上，宇通一直传承着责任担当，用“心”构建着儿童交通安全体系，不仅用创新引领着校车发展的潮流，而且不断构筑儿童交通安全的“思想防火墙”，积极开展“开往春天的校车”、“袋鼠行动”、



国际儿童日当天，宇通客车向孩子们献上一份特别的节日礼物

“神奇校车穿越实现孩子梦想”、“快乐学童”评选等众多兼具趣味性和教育意义的线上线下活动，并打造了行业首家交通安全体验馆、连续多年举办中国校车行业高峰论坛等，用实际行动为儿童安全出行保驾护航。

如今，宇通携手壹基金，再将公益上升至更高水准，通过开发系统、专业的儿童安全教育课程，以丰富、有趣儿的互动式课程内容，全面宣贯儿童交通安全出行新标准，并在全国进行持续推广，系统地普及儿童交通安全出行知识。

据了解，这套儿童安全教育课程内容丰富，涵盖了包括交通安全训练营、动画视频、绘本、交通安全操等在内的“看、听、读、写”及各类体验，可让孩

子在快乐学习中提升安全意识，减少交通事故的发生。

在现场，孩子们对这场活动也给予了积极的评价。“今天特别开心，我通过了所有闯关，获得了交通安全小卫士称号”、“今天这节课特别难忘，让我记住了很多交通安全知识”……从孩子们的言语中可以看出，他们受益匪浅。

作为一家车企，宇通除了是交通工具的制造者以外，还是优化整个交通环境的引导者。在坚持可持续发展的道路上，宇通不断帮助儿童提升安全知识和安全技能，以期实现长期效应。

持续推动儿童 交通安全出行标准普及

接下来，宇通将不断

以有用、有趣儿、有温度的“教育”，将交通安全知识传递给更多的学校与儿童，树立关注儿童交通安全的样本，引领更多企业和个人积极参与其中，让祖国的未来安全无忧。

宇通客车校车大区总经理黑俊涛表示：“儿童是祖国的未来，呵护儿童成长，是我们每个人都义不容辞的责任。宇通作为中国专用校车事业的先行者，始终以实际行动呵护儿童成长。宇通集团董事长汤玉祥连续多年在全国两会上呼吁关注校车和儿童交通安全，宇通也连续多年开展校车安全教育进校园活动，并持续在央视投放儿童安全公益广告，希望通过自身的努力，推动社会各界共同为儿童交通安全营造良好环境。”

接下来，“宇通&壹基金儿童交通安全公益行”活动还将在杭州、武汉、长沙、西安、成都、广州、深圳等城市持续举办，覆盖100所学校，争取为全国5万名孩子提供系统的交通安全教育，真正在全国范围内形成“关注交通安全，呵护儿童成长”的氛围，为孩子们拥有安全的成长环境作出应有的贡献。

不忘初心，勇敢前行。已在守护儿童安全出行道路上默默奉献了十余年的宇通，此次携手壹基金举办的公益行活动，也是宇通开展儿童交通安全出行标准普及计划的开始。该活动除了有趣儿的线下互动体验学习之外，还会为学校留下交通安全绘本、交通安全操以及交通安全视频，供全校师生长久学习，让有趣儿、丰富的交通安全知识学习，成为孩子们日常学习的一部分。

一个卓越的品牌不仅能够提供高品质的产品，更会为社会创造价值。从构建校车安全标准到普及和推广儿童交通安全出行标准，宇通客车一直在以行动主动践行企业责任，并以引领者的风范推动行业健康可持续发展。

未来属于儿童，在儿童国际日这样特别的日子，宇通携手壹基金留下了一份特别的温暖。未来，宇通将继续关注儿童交通安全，以感恩情怀履行社会责任，与多方携手构建和谐交通，共创美好未来。

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）
 □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

□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
 □印刷：北京华耀印刷有限责任公司

110辆金龙高端纯电动公交车 助力盐城绿色出行

■ 商用车

11月16日，创新盐城，绿色出行——盐城市110辆金龙高端纯电动公交车交车仪式在金龙客车厂区举行。仪式上，110辆金龙城市之光纯电动公交首批交付盐城市公共交通总公司（以下简称“盐城公交”），助力盐城全面构建高质量绿色出行交通体系。

盐城公交与金龙客车已默契携手多年，新能源产品合作尤为紧密。2013年，金龙102辆混合动力公交进驻盐城，这也是盐城首次迎来新能源公交。此后，批量金龙混合动力、纯电动公交陆续开往盐城，成为盐城绿色出行的中坚力量。本批110辆金龙纯电动公交的交付，既是双方合作的不断深化，也是盐城公交对金龙客车优质产品、真诚服务的高度认可。

多年携手 共建盐城绿色交通

江苏盐城素有“东方湿地之都”的美誉，坚持把良好生态作为城市的最大优势和品牌来打造，深入推进“绿色转型、绿色跨越”，不断提升发展含绿量。在绿色交通建设方面，作为盐城市最大的公共交通运输企业，盐城公交坚守低碳环保路线，不断提高新能源客车所占比例，构建绿色出行体系。



金龙城市之光纯电动公交车

“绿色之路，金龙同行”。“2013年，在盐城市作为首批国家级新能源示范城市的政策下，盐城公交采购了102辆金龙混合动力公交，盐城也从此进入绿色公交出行新时代。”盐城公交总经理王文法回忆道，“经过实地运营检验，金龙客车新能源产品性能可靠，节能效果尤为突出，因此，在后续分批采购新能源车辆时，我们又陆续采购了批量金龙新能源公交车。”

2014年，盐城公交再添160辆金龙插电式混合动力

力。2018年，在各地推进公交电动化的背景下，46辆金龙纯电动车成为盐城公交新的绿色先锋。如今，110辆金龙城市之光纯电动公交的加入，不仅极大扩充了盐城纯电动公交队伍，而且也让金龙客车在盐城公交的保有量超过500辆，占运营车辆的60%，其中纯电动占比达40%。

“无论在数量上还是‘含金量’上，金龙客车在盐城公交系统中都具有不可替代的地位，可以说是盐城绿色出行不折不扣的主力军和节

能减排排头兵。”王文法对金龙客车给予高度认可。

创新盐城 绿色出行 迈向高质量发展

当前，盐城正在积极推进绿色出行高质量发展，本批交付的110辆高端纯电动公交车（包括50辆XMQ6850AGBEVL21和60辆XMQ6127AGBEVL10）便是有力佐证。“这批高端纯电动公交车对于盐城来说意义非凡。”王文法告诉记者，“其中的60辆双侧开门12米公交车，将投入今年

新建成的盐城高架BRT环线运营，这是全国首创整合高架线路资源的BRT环线，环线的建成及本批公交的投入，将极大加强片区间交通联系，提高交通出行效率，推进盐城公交优先示范城市建设。”

尤为值得一提的是，60辆12米金龙纯电动公交车全部为全铝车身，铝制车身骨架与钢结构相比，重量减轻20%~30%，将极大提高经济性，带来更优越的环保性能。全铝车身纯电动公交在盐城的投运，也将在江苏省起到积极的示范作用。“这批金龙纯电动公交车的节能减排效果令人期待。”相关负责人表示。

此外，本批订单还是在金龙新时期品质行动中导入的重要订单，以“匠心”新标准精心设计、精诚打造，其品质得到了王文法的肯定，他表示：“这批车辆不仅外观亮丽，而且做工精良。我相信，本批卓越品质车辆投入运营之后，将引领生态盐城绿色出行再上新台阶。”

东方湿地、鹤鹿故乡，在盐城这幅人与自然和谐共生的美好画卷中，一辆辆美观、环保的金龙电动公交车穿梭其中，在为盐城市民带来不一样出行体验的同时，也让盐城的绿色风景更加动人。

企业直通车

福田图雅诺自动驾驶担当首届世界5G大会领导摆渡专车

本报讯 11月20日~23日，由北京市政府、国家发改委、科技部、工信部主办的世界5G大会在北京亦创国际会展中心举办。值得一提的是，11月21日上午，中央政治局委员、北京市委书记蔡奇，国务委员王勇，科学技术部部长王志刚，工业和信息化部部长苗圩等乘坐福田图雅诺队列自动驾驶摆渡车来

到首届世界5G大会会场，出席首届世界5G大会开幕式。

首届世界5G大会以“5G改变世界，5G创造未来”为主题，以“国际化、高端化、专业化”为特色，举行了以5G发展应用为重点的展会，展现5G发展最新成就和最新场景应用案例。福田图雅诺队列自动驾驶车队的应用，无疑成为了

此次大会汽车自动驾驶实力的综合展示。

承担大会摆渡任务的福田图雅诺队列自动驾驶车队，由1辆人工驾驶的领航车和3辆自动驾驶的跟随车组成，采用智能传感技术、网联通信技术、云平台技术，实现组队协同行驶，实现了真正意义上的智能网联技术相结合。

据悉，队列自动驾驶

技术主要应用于商用车队列自动驾驶运营，可降低风阻、节省能耗、减少人力成本，车队运行时最高车速可达90km/h。目前，福田图雅诺自动驾驶已实现车队加减速、紧急制动、转弯掉头、跟驰等功能场景及车队管理功能。

作为国内首家获得商用车自动驾驶路测牌照的商用车企业，福田汽车商

用车自动驾驶技术应用领先行业。而得益于5G技术应用，福田图雅诺自动驾驶将智能科技、互联科技、新能源技术融合于一身，成为移动的智能终端，从而构成新的出行生态。未来，福田图雅诺将协同行业持续探索5G技术与车联网实施运用相关联，构建智慧交通体系，加速自动驾驶汽车落地。

商用车

比亚迪拿下美洲最大纯电动大巴订单

■ 商车

当金砖峰会正在巴西如火如荼召开之际，比亚迪在拉美又传来了好消息！

当地时间11月14日，比亚迪在哥伦比亚成功中标379辆纯电动大巴订单，中标运营期限为15年。此批次大巴，计划将于2020年下半年交付当地公交运营商。这是迄今为止哥伦比亚最大的纯电动大巴订单，也是比亚迪目前在美洲斩获的最大纯电动大巴订单，刷新了此前在智利创造的183辆订单纪录。

从2012年开始为哥伦比亚开发交通体系产品至今，比亚迪在当地已有将近7年的经验沉淀，兼顾本地化设计的大巴，完全满足当地交通体系的运营要求、国家法规及必备证照。明年该批次大巴投入使用后，加上此前交付的70辆纯电动大巴，比亚迪在哥伦比亚的纯电动大巴规模将达到近450辆，在拉美市场也随之提升至近千辆规模。

把握契机 斩获拉美最大纯电动大巴订单

据比亚迪哥伦比亚国家经理张春相介绍，此批次大巴有两种车型，长度分别为12米和9米。

这两款大巴对于哥伦比亚民众来说并不陌生。4年前，比亚迪设计的12米纯电动大巴就已在哥伦比亚埃尔多拉国际机场投入试运行。9米纯电动大巴也已在麦德林电力公司EPM运营也超过2年，反响良好。

作为凝聚比亚迪新能源核心技术的客车产品，此批次大巴采用了比亚迪自主研发的电池、电机、电控技术，具有优越的产品性能与坚实品质。同时，内部设计也无不体现人文关怀，车内布置USB接口，方便乘客给手机等电子设备充电。此外，还



比亚迪纯电动大巴

为特殊乘客设置了轮椅区、上下车导板及供盲人使用的导盲犬区等等。

值得一提的是，车辆搭载的智能钥匙系统，可一键启动遥控开关车门。当车辆车速大于3km/h时，操作乘客门开关则无法打开车门，充分保障乘客的乘车便捷性与安全性。

据了解，本批次大巴明年下半年交付后，将在哥伦比亚首都波哥大投入运营。中标仪式上，波哥大市长 Enrique Peñalosa 亲自出席，见证了哥伦比亚交通系统迈向绿色交通的重要时刻。

作为拉美最为现代化的城市之一，波哥大可持续交通系统闻名世界。高品质和大运量的BRT系统、几百公里的专用车道、数千平方米的公共空间，使其成为可持续交通城市典范。哥伦比亚对发展绿色交通的需求与比亚迪不懈追逐的绿色梦想高度契合。

张春相表示，波哥大是

多元化公共交通的先行者，此次中标的379辆电动大巴具有里程碑意义，是推动拉美地区公交电动化的优秀示范。比亚迪在哥伦比亚耕耘7年，一直以市场和客户需求为先，结合当地实际运营，不断测试和改进，追求技术可靠性、稳定性和高效性，提供超长质保和本地化售后服务，保证满足当地法规和认证要求。“客户选择了比亚迪，这是对比亚迪品牌的信任和认可，我们也将一如既往地支持客户，保证产品的良好运营。”

“随着零排放新能源技术引入公共交通综合系统SITP，我们实现了政府提出的绿色梦想。我们一直致力于为城市提供更好的公共交通服务，同时提供最新的环保技术。除了友好的技术外，我们将在SITP联运系统中完善更协同配合的城市公共交通体系。”波哥大BRT系统 Trans Milenio SA 总经理 Mar í a Consuelo Ara ú jo

如是评价纯电动大巴的积极作用。

抢占先机 提供定制化服务获认可

实际上，纯电动大巴在哥伦比亚的推广之路并非一帆风顺。

由于当地的法规与政策要求，在大巴进行交付前必须将符合当地的硬性指标纳入设计当中。一开始，比亚迪在哥伦比亚推广的电动大巴是和国内及欧洲一样的低地板大巴，但实际测试后，哥伦比亚有关方面指出，低地板客车不符合当地的法律法规。

在当时起步艰难，没有接到任何订单的情况下比亚迪先人一步，义无反顾地投入到了新车型的开发中，按照哥伦比亚的法规，定制化开发了一系列满足市场和法规要求的大巴，包括9米、12米、18米、27米等不同运量的车型。这些起初为哥伦比亚设计的大巴，后来也

成为了比亚迪在拉美市场的重点车型。

机会总是留给有准备的人，两年之后，比亚迪在开始收获当地认可的同时，也助力哥伦比亚公交系统完成了一次又一次的绿色升级。

2015年，比亚迪18米铰链式高地板纯电动大巴首次亮相拉美哥伦比亚，为该国纯电动大巴的推广揭开了序幕。同年12月，比亚迪12米纯电动大巴进入波哥大SITP系统，由此正式开启了哥伦比亚公交电动化时代。

2016年，比亚迪18米铰链式纯电动大巴由该国首都波哥大出发，中途无充电情况下完成407公里城际穿梭到达麦德林市。这也为18米铰链式纯电动大巴正式在波哥大和麦德林开启绿色运营奠定了基础。

今年初，比亚迪在哥伦比亚成功中标64辆纯电动大巴订单，用于该国第二大城市麦德林的快速公交线，这也成为了拉美地区第二大城市纯电动大巴车队。加上此次中标的379辆纯电动大巴，哥伦比亚将有望超越智利，成为拉美地区纯电动大巴最多的国家。

作为在全球率先提出“城市公交电动化”战略的新能源企业，比亚迪可以说是拉美地区公交电动化进程的亲历者也是见证者。从2018年12月交付拉美最大纯电动大巴车队——100辆到上个月刚刚助力智利开通拉美首条纯电动大巴公交专线再到如今中标美洲最大的纯电动大巴订单，拉美地区的“电动风”越刮越猛。比亚迪纯电动车正在以显著的环保效益及可靠品质赢得市场赞誉，持续推动拉美公交电动化进程。

下一站，绿色大巴会驶入哪个拉美国家？让我们拭目以待！

40辆中通氢燃料电池客车 济南投运

■ 商用车

11月24日,济南市氢能燃料电池公交车交付及示范运行开通仪式在济南唐冶公交枢纽举行,40辆中通氢燃料电池客车正式交付使用。山东省省委常委、济南市委书记王忠林,山东省副省长凌文,山东重工集团党委书记、董事长谭旭光以及中通客车党委书记、董事长孙庆民等出席了开通仪式。

据了解,此次批量投放济南,是继潍坊、聊城、济宁三地之后,中通客车氢燃料电池客车在山东省的又一次重大布局。该批40辆中通氢燃料电池客车为10.5米车型,搭载了潍柴氢燃料电池发动机动力系统,氢堆功率46千瓦。据悉,该批车搭载的潍柴氢燃料电池发动机动力系统,已顺利通过



中通氢燃料电池公交车

高低温、可靠性和耐久性验证,最大续航里程350km以上,达到行业领先水平,是潍柴承担的国家重点研发计划项目阶段性成果,也是山东新旧动能转换的又一重

大成果。

“为建设‘绿色动力氢能城市’,山东重工承接了国家重大研发项目。随着本次济南线路的开通,山东省已经初步形成了氢能源公

交生态。”谭旭光在仪式上表示。

山东省已将发展氢能作为加快新旧动能转换、抢占新能源技术制高点的重要举措,在全国率先布局氢

能产业集群,并陆续在省内启动氢能示范城市建设,努力将山东打造成全国首个“绿色动力氢能城市”示范省份。

在中通客车、潍柴等助力下,山东省已建有3座撬装式加氢站、1座固定式加氢站,公交运营专线7条,投放氢燃料电池公交车100多辆,成为全球氢燃料公交线路最密集区域之一。

而济南市作为山东省建设“中国氢谷”的核心城市,率先发布了《济南新旧动能转换区先行区氢能产业规划》,汇聚各类资源,在新一轮能源技术革命中走在了前列。记者在开通仪式上了解到,随着氢燃料电池汽车产业的发展和加氢站等基础设施的完善,济南还将持续推广应用氢能车。



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



上汽大通：提前布局抢滩氢燃料电池汽车市场

■ 本报实习记者 郭继春

“充电5分钟，通话两小时”这句魔性洗脑广告语，相信大家都听到过，但充氢5分钟、续航500km的氢能源汽车，你了解过吗？

随着全球应对气候变化压力的持续增大，氢能应用技术发展逐渐成熟，加快氢能产业发展，也成为了国内一批城市抢占新能源产业制高点的重要举措。

11月15日~17日，以“协同创新、合作共赢”为主题的青岛国际院士港协同创新成果展示与对接合作研讨会召开。研讨会坚持以市场为导向，以企业为主体，政、产、学、研、金、服、用协同创新为主旨，充分发挥青岛国际院士港技术领先、成果领跑优势，围绕产业链、布局创新链、聚焦人才链、打造资金链，加快推进氢能产业发展布局及一批新能源、新材料、新技术的成果落地与转化，促进新旧动能转换和产业转型升级。

作为当前国内唯一全面实施“纯电动、插电强混、燃料电池”三条技术路线的车企，上汽集团在研讨会现场将全资子公司——上汽大通旗下氢能源领域的成果首次集中展示，全面助力氢能产业链布局。

雄厚实力 + 技术优势 形成强大助力

在车用能源领域，氢燃料电池被认为是实现车辆使用阶段“零排放”、全生命周期“低排放”的重要技术方案，是未来汽车产业技术竞争的制高点。商用汽车新闻记者了解到，背靠上汽集团在资金、研发、资源、人才等各方面的强有力支持，上汽大通在新能源产品规划上做了充分布局，将新能源当作重要发展方向。

据了解，上汽大通延续了上汽集团“纯电动、插电强混、燃料电池”三条技术路线，全面布局、齐头并进，从而更好地满足用户的多样



与会嘉宾体验上汽 MAXUS FCV80

景、多样化用车需求，在布局偏商业使用场景的新能源车型的同时，也在个人使用、多人出行的EUNIQ系列车型上全速发力。

据介绍，2025年底，上汽大通将持续推出超过20款新能源车型，届时，新能源年销量占比将超过40%。智能驾驶技术方面，从L2.5的高速公路自动驾驶、拥堵路况随行、自主泊车到L4的无人驾驶，都将广泛应用到商业和个人两种使用场景的车型上。

上汽大通在国内取得新能源领域跨越式发展的同时，面对全球市场也有了针对性的战略规划。目前，上汽MAXUS产品已经覆盖48个国家和地区。在此基础上，明年上汽大通还将把EUNIQ车型引入至欧洲市场，旨在形成年销量“万辆级”的区域市场。

值得一提的是，上汽大通积极参与、支持燃料电池国标制定及修订工作，促进氢燃料电池汽车行业法规和标准体系完善，引领中国氢能行业的健康发展，是首家

且一次性通过工信部39号文准入检查的燃料电池车生产企业，这展现了其在前瞻技术方面的领先性。

另外，上汽大通是首家进入燃料电池轻客车型公告目录的车企，同时实现了纯电动车型39号文生产准入复检的豁免。技术优势和卓越成果，不断推进着上汽MAXUS燃料电池汽车的商业化运营和产业链的生态建设。

氢燃料电池汽车产品 首次集中亮相

“用业绩证明你存在，结果是最好的语言！”上汽集团全资子公司上汽大通，在研讨会现场第一次集中展示了旗下品牌上汽MAXUS氢燃料电池宽体轻客FCV80、氢燃料电池MPV G20FC工程样车，上汽跃进燃料电池卡车FC500 D12物流车和自卸车，吸引了与会嘉宾的关注。

作为中国首款商业化运营的燃料电池宽体轻客，也是国内第一款运用全新准入标准的燃料电池轻客车

型、国际首款燃料电池轻客车型，上汽MAXUS FCV80采用燃料电池系统为主、动力电池为辅的双动力源，续航里程达500km。

在落地运营方面，除了上海、抚顺、佛山、无锡，上汽MAXUS FCV80商业化运营版图又扩充至辽宁大连和山西长治。联合国开发计划署署长阿奇姆施泰纳访华期间，在北京特别体验乘坐了FCV80，零距离感受了源自中国的绿色智能科技，并给予了极大肯定。截至目前，FCV80在全国6个城市共示范运营400多辆，运营总里程高达300万公里，相当于绕地球75圈。

根据近期交强险数据对国内氢燃料电池客车市场的统计，今年1~7月，上汽MAXUS FCV80累计销售达305辆，位居行业第一，市场份额达到53.42%。

上汽MAXUS在全新旗舰MPV G20的基础上，推出了国内首款搭载氢燃料电池的MPV G20FC。此次研讨会，是上汽MAXUS G20FC工程样车的首次亮

相，该产品预计2020年底上市。相比市面上电动车续航短、充电慢、低温状态无法启动的特点，G20FC可实现-30℃冷启动，NEDC综合工况续航里程高达550公里。在上海车展、中国品牌日期间，上汽MAXUS G20FC还受到了国家和上海市委领导的“亲切接见”。上汽MAXUS G20FC不仅代表着目前上汽集团燃料电池技术的最高水平，是上汽燃料电池技术集成者，而且也代表着世界燃料电池技术领域的“中国力量”。

上汽跃进带来了燃料电池卡车FC500 D12物流车和自卸车两款车型。跃进燃料电池卡车应用全新自主开发的多项领先技术，整车能量利用率较纯电动提高9%。同时，该车可实现-25℃~55℃环境下的正常行驶。

活动现场，与会嘉宾还切身体验了上汽MAXUS FCV80的绿色环保、无污染和零排放的优势性能，彰显了上汽大通在氢能领域的前瞻技术和领先实力。

推动氢能产业落地

技术驱动产业发展，通过政府引领、市场驱动以及企业、协会、研究机构等相关方面的共同参与，并积极扩大国际间合作，我国的燃料电池汽车产业才能够真正开花结果。在法规和标准方面，结合燃料电池技术发展现状，尽快完善法规和标准体系以及相关管理制度；在市场应用方面，加快加氢站基础设施建设，降低用氢成本，推进商业化应用；在技术研发方面，要加大燃料电池汽车产业核心技术开发的支持力度。

在刚刚结束的第十一届电动汽车标准法规国际研讨会上，上汽大通在新能源汽车领域的研发实力和产品实力，得到了行业内的高度认

(下转8版)

谭旭光“三问三答”里的 复盘与展望

■ 本报记者 李晓菲

11月24日，以“新时代 新重汽 新跨越”为主题的中国重汽集团2020年商务大会在济南举行，率先拉开了商用车行业2020年“年会季”的序幕。

2019年，是中国重汽战略重组、改革发展的一年，用中国重型汽车集团有限公司党委书记、董事长谭旭光的话说，这一年是“不平凡、非常热闹的一年”。

在主旨发言中，谭旭光首先抛出了3个问题：

1. 过去一年我们干了什么？

2. 我们的营销系统正在发生哪些变化？

3. 中国重汽如何为大家创造更多价值？

随后，他在回答中向与会嘉宾复盘了中国重汽的2019，并公布了战略目标。接地气儿的举例、单刀直入的剖析、提纲挈领的总结……中国重汽的这份年终总结“很谭旭光”。

从谭旭光为中国重汽切过的“脉案”来看，中国重汽可以达到的高度不止于此，之所以没有达到，是因为“一手好牌没有打好”。因此，前两个问题实际上概述了他为中国重汽“理牌”的过程，落脚的第3个问题则回答了“如何打好”。

如何打好呢？

这其实也是整个行业都在自问的一个问题，谭旭光在发言中提到了“题眼”——价值。

为什么说“题眼”在这儿？

还得到市场上找原因，早在几年前，已经有嗅觉敏锐的业内人士提出，重卡市场进入了存量竞争时代。这意味着，红海无边无际，竞



谭旭光

争对手无处不在。正如谭旭光所言，“坐商”观念已经行不通了。

要在竞争如此激烈的市场环境中出奇制胜，必须主动出击市场，洞察用户需求，进而为用户创造最大价值，这才是存量市场竞争的应对之策。

一言以蔽之，必须坚持市场导向、客户导向。

对此，谭旭光重申了贯彻核心价值观的重要性。他说，“核心价值观是什么？不是我自己说好，不是你们在座的代理商说好，而是我们共同的客户说好，这叫作‘客户满意才是我们一切工作的出发点’。”

明确了这一点，再看他为中国重汽确定的目标：全系列商用车2025年前实现60万辆的战略愿景（重卡20万辆、中轻卡20万辆、轻型商用车20万辆）。

实际上，实现3个“20万”目标的过程，也就是最大限度为用户创造价值的过

程。为此，谭旭光提出了四条措施：

一、发挥资源优势，提供更具竞争力的高端产品

1. 山东重工与中国重汽完成重组后，将向中国重汽配置更优质的资源，为市场服务。

“不管是潍柴动力发动机还是法士特变速器或是汉德车桥，都将会为中国重汽提供支持。”谭旭光说。

2. 中国重汽将持续加大研发投入和正向开发能力建设，加快从营销驱动向产品和技术驱动转型。

谭旭光表示，“我们建立了正向研发的能力。从今年开始将连续5年引进全国优秀人才1000人，今年的1000人已经到位了。”

3. 全力推动市场点单制，只要有利于整车销售，集团内的发动机、变速器、车桥，有计划、有序推进点单制。

对此，谭旭光强调：“客户要什么就给什么，内部不

保护，干得好就发展。”

二、强化客户导向，持续优化商务政策和响应机制

1. 推动营销、技术、应用工程深入一线，掌握客户真实诉求和营销突出问题。

2. 强化全价值链的客户导向思维和客户考核评价机制，快速响应，问题封闭。

3. 聚焦客户全生命周期价值，不断优化、调整、创新商务政策。

4. 市场部和品牌部，每年两次对使用客户抽样调查客户满意度。

“商务政策要因地制宜；要建立快速响应机制，问题24小时不过夜；我们会建立一整套的监督机制。”谭旭光说。

三、优化营销网络，打造深度融合的命运共同体

1. 对营销网络建设系统规划，加大培育支持力度，增强渠道渗透。

2. 强化考核，每年淘汰10%僵尸渠道，引进15%的优秀渠道。

3. 加大资源投入，实现双方高效协同、深度融合、互利共赢。

卡车生产企业与经销商、代理商是共生共荣的关系，一荣俱荣，一损俱损；但是，渠道也同样需要增强竞争力。对此，谭旭光有着深刻的认识，因此，他在强调中国重汽与代理商是命运共同体的同时，也提出要使渠道形成竞争机制。

四、做强亲人服务，建立敏捷、高效、完善的服务体系

1. 增加西部地区、薄弱市场的服务站数量，缩短服务半径，提升服务及时性。

2. 优化调整服务模式和政策，对标竞品，调整工时单价及外出单价，提升服务积极性和竞争力。

3. 加快备件体系建设，保障配件及时高效满足，对整车销售、品牌提升发挥更大的支持和推动作用。

4. 引导代理商向基础投资量大、欠发达地区、增长空间持续提升的地区投放资源。

除以上四项措施之外，他还专门指出，要紧贴市场，市场能否做好，决定着中国重汽未来能否发展，要把中国重汽做成一流企业，必须紧贴市场。“中国重汽的所有人都要面向市场，任何人不得和市场较劲。”

“发展有所呼，改革有所应”。经过14个月的磨合，谭旭光表示，中国重汽团队的理念已经和他初步在同一频道上。

如今，在新的理念引导下，中国重汽改革渐入佳境。未来，中国重汽理顺“一手好牌”能打出怎样的精彩？行业都在拭目以待。

■（上接7版）

可。正如中国汽车技术研究中心有限公司汽车标准化研究所总工程师刘桂彬所说，“在氢能源电池领域，上汽大通批量燃料电池商用车的研发和生产，走出了一条

国际上并不多见的中国化路线。上汽大通的研发和制造模式，是业内值得探讨的，是值得继续坚持的。”

实力见证品质。在此次研讨会上，“青岛国际院

士港燃料电池汽车产业集群应用示范项目”也正式启动，上汽集团成为该项目实施的主要协作单位之一。作为上汽集团全资子公司，上汽大通将积极发挥氢能

源技术路线开发和商业化运营的领先优势，推动氢能技术在青岛国际院士港产业化落地，为全国氢能产业发展的规模化示范效应贡献力量。

在我国，氢能产业布局的大幕正在逐渐拉开，上汽大通凭借自身优势，将为推动产、学、研一体化交流搭建平台，以实际行动助力国家能源转型和技术创新。

谁是重汽年会场外“人气担当”？

■ 本报记者 李晓菲

11月24日，在中国重汽集团2020年商务大会场外展车区，中国重汽展出了覆盖轻卡、中卡、重卡及专用车的全系列产品，供与会的经销商、供应商、服务商及新闻媒体品鉴。

骤降的温度和淅沥的冬雨，丝毫没有影响大家的品鉴热情。那么，在多达几十款的展车中，究竟谁是本次商务大会场外展区的“人气王”呢？以下这3款车型必须在“人气榜”上拥有姓名。

中卡的“春天”： 豪沃轻卡绿通王

今年，受“大吨小标”及高速公路按轴收费新政策影响，轻卡市场需求和结构开始调整，中卡市场原先被蓝牌轻卡挤占的市场份额开始释放，能够承接这部分需求的中卡产品炙手可热起来。

这也是豪沃轻卡4×2载货车被“围观”的原因所在，众多经销商都对它表现出了极大兴趣。

据介绍，中国重汽这款高端中卡集合了众多科技成果，是专为国内城际绿通、快运市场打造的一款豪华舒适、高速节油、安全可靠、收益最大化的物流装备。

瞄准高端中卡市场的豪沃轻卡绿通王，有着一系列高端配置支撑其定位。

首先，驾驶室高端豪华，外观大气美观；标配四点悬浮，舒适性超高；彩屏仪表、多功能方向盘、巡航、高端后视镜、中控锁、电动门窗、遥控钥匙等人性化配置，能有效缓解旅途疲劳。

其次，动力强劲、高效节油。匹配潍柴WP4.6N国六高端发动机，功率达到220ps，扭矩达到800N·m；标配WEVB制动系统，行车更安全；发动机模块化设计，彰显可靠耐久品质。匹配豪沃8挡全同步器铝壳变速器，换挡轻便自如，经济



场外展车区人头攒动

车速可达95km/h，油耗低、效率高。

第三，车辆集合众多黑科技，整车降重，帮助用户多拉多赚。

现场工作人员告诉商用汽车新闻记者，这款绿通王最受关注的是驾驶室，“这款驾驶室是原先应用在重卡产品上的，应用到这款中卡上之后，更能够满足中卡用户对驾驶室舒适性的要求，经销商对这一点非常感兴趣。”

从现场经销商的反馈来看，普遍看好这款豪沃轻卡绿通王的市场表现，认为它将为国内重汽巩固绿通客户群体增添助力。

“豪华”Plus： 奢华版汕德卡 C7H

作为中国重汽最高端的产品系列，志在挑战世界一流的汕德卡，一直都是中国重汽的“门面担当”。在重卡市场不断向高端化发展的当下，汕德卡进口替代的作用不断显现，市场捷报频传。

在此次中国重汽商务大会场外展车区，汕德卡C7H 6×4牵引车——奢华版是当之无愧的“顶流”，展车旁等待合影的与会嘉宾甚至排起了长队，这辆红色汕德卡

一定是当天重汽“朋友圈”霸屏般的存在。

商用汽车新闻记者也排队上车，感受了一把奢华版汕德卡的“豪气”，TG平地地板超高顶豪华驾驶室的匹配，不仅让这款汕德卡视觉上更富冲击力，而且内部空间也如同被挑高了“层高”，舒适度再度升级。

此外，科技感十足的彩屏仪表、多功能方向盘（真皮）、电加热通风气囊主座椅、气囊副座椅、电动遮阳帘、电动天窗（遥控）、车载冰箱、四方位影像、LDWS+FCWS（带雷达）等驾驶辅助系统的配装，也让用户能够尽享驾乘乐趣。

在动力链配置上，这款奢华版汕德卡搭载采埃孚新一代Traxon自动挡变速器及Intarder液力缓速器，重量轻、负载强，与MC系列发动机完美匹配，换挡平顺，舒适性更好，经济性更高。而且，该车还采用轻量化悬架、前轮标配铝合金轮圈，搭配860L+460L组合油箱，超大容量、超长续航，帮助用户高效运营。

品质与口碑共生共荣，在高效不断、成为物流行业焦点的当下，创造过11个月50万公里、26个月100万公里、42个月150万公里

里持续高效运营纪录的汕德卡，以品质铺就的口碑之路越走越宽。

标载是“王道”： 豪沃 TX7

近年来，针对公路货运市场“三超”乱象，国家密集出台治理措施，无论是宏观层面的运输结构调整还是具体落地的高速公路收费标准变更，国家改善公路货运市场生态的决心已经非常坚决。未来，合规、标载将是货运市场毋庸置疑的“主旋律”。

市场需求是企业产品布局的指引，正如中国重汽集团党委书记、董事长谭旭光在商务年会上所言，“全力推动市场点单制，客户要什么就给什么”。

豪沃TX7 6×4牵引车——标运版就是中国重汽顺应市场和用户需求，即将在2020年推出的中短途标载运输轻量化牵引车。

这款车的驾驶室进行了全新升级，全系公路车除原有标配外，驾驶员气囊座椅（带扶手）、电动驾驶室举升、四点气囊悬浮、220V-1000W逆变器也成为标配；同时，还新增标配了多功能方向盘、卧铺控制开关、USB接口等舒

适化配置；另外，TX驾驶室还推出了豪华版，豪华版将增配副驾驶气囊座椅、车载冰箱、四方位摄像头、LDWS+FCWS（带雷达），后视镜升级为电动电加热，天窗升级为电动天窗。

志在塑造国内中短途标载运输新标杆的豪沃TX7 6×4牵引车——标运版，整车匹配2020年优化版MC11.46-50发动机，通过优化发动机程序、优化整车匹配，油耗降低2~3升/百公里，大扭矩斜齿同步器变速器、免维护7吨前轴、免维护12吨驱动桥、长效燃油粗滤系统等带来超长保养维护周期，定义行业新标杆。

同时，为助力用户收益最大化，整车采用轻量化设计，轻至7.9吨。全新轻量化车架、平衡轴、悬架设计；铝壳变速器、铝合金油箱、铝合金储气罐、铝合金钢圈等轻质材料的应用；前下防护、车架尾梁及众多支架采用铝合金材质、轻量化设计，打造出完美的轻量化标载牵引车。

此外，现场工作人员还向记者强调了这款新产品值得关注的3个细节：一是上下打通的动力链，使该车可向上匹配11升、13升发动机，1000公里以下的中短途运输都可适用，车辆用途更加广泛；二是在驾驶室多项产品升级中，除内部空间更大、卧铺更宽外，主副驾之间平整的过道，更便于驾乘人员活动，这一人性化设计，有别于市场同类产品；三是整车延续了豪沃T系的轻量化设计，在保证车辆稳定可靠的基础上进行了再升级，这也是出于对用户多工况运营考虑。

现场，有参观这款车型的经销商表示，此次年会最期待的就是这款车型，系列产品升级，完全能够承接目标客户的新需求，看好这款车的市场表现。

2019首届“庆铃杯” 场地越野赛火热开赛

■ 本报实习记者 张咏琴

提及《速度与激情》，大多数人都不陌生，影片中炫酷的赛车、激烈的追逐，是多少人的回忆。在山西朔州神头古镇，一场皮卡版“速度与激情”正在火热上演。

11月23日~24日，朔州市庆铃汽车销售有限公司举办的2019中国·神头首届“庆铃杯”场地越野赛（以下简称“庆铃杯”越野赛），在山西省朔州市神头古镇打响，来自全国各地的100余名越野爱好者相聚在此，掀起一场越野车场地赛的激烈对决。

盛世开跑 “庆铃杯”来袭

庆铃汽车驻华北销售服务代表邓格非在致辞中表示，作为一家皮卡、轻卡、中卡、重卡全系列商用车的制造企业以及五十铃在中国全系列商用车唯一的战略合作伙伴，庆铃汽车以高品质、可靠耐久、低耗环保，获得了全国卡友的认可。本次“庆铃杯”越野赛在此举行，既展现了神头古镇的自然之美，也希望全国越野爱好者继续发扬拼搏精神，体验越野乐趣。

本次“庆铃杯”越野赛，前身为2018年在此举办的皮卡越野赛，来自朔州市及其周边的越野发烧友在赛场上一展越野王者风范。有了



比赛现场

2018年的好开头，今年赛事由朔州市庆铃汽车销售有限公司主办，得到庆铃汽车厂家的大力支持，在全国开展越野王者招募赛，吸引了来自北京、山西、河南、山东、黑龙江、内蒙古等全国各地的越野车手参赛。

比赛难度大 赛场激情四射

本次比赛分为专业组、量产组、公开组、女子组4个组别，每个组别选手通过抽签，2人一组同场比拼，最终比赛成绩由初赛和决赛共同决定。

此次独具特色的赛道设计，为参赛选手津津乐道。据了解，目前我国许多大型皮卡越野比赛，赛道以直线为主，障碍少、速度快。“庆

铃杯”越野赛的赛道延续2016年的设计理念，包含驼峰、跷跷板、大飞坡、台阶路等多个障碍物，障碍多、难度大，更能展现赛车性能和车手驾驶技能。

多障碍赛道，对量产组提出了极大考验。来自科曼（中国）山东马帮车队量产组的参赛选手张无忌告诉商用汽车新闻记者，本次赛道设计更适合专业组、公开组赛车，而量产组车辆作为公路上正常行驶的车辆，改装少，许多障碍通过时非常吃力。记者在现场观察到，经过跷跷板障碍时，专业组车辆可以直接“飞”过去，而量产组车辆在通过跷跷板时，需要等跷跷板落下后通过。初赛后，量产组1/4车辆因损坏而无法参加决赛。

24日决赛，当地气温骤降至-10℃，赛场地面出现结冰现象，这对车手驾驶技能提出了极大考验。恶劣的比赛环境并未打消车手的激情，相比初赛，车手们更加谨慎，而比拼也更加激烈。

最终，顾志坚、管洪洋、郑立增、姚媛，分别获得专业组、公开组、量产组、女子组的第一名。

庆铃赛事保障车 做你的坚强后盾

比赛现场，一辆贴着“赛事保障”、“CCTV5”等多个车贴的白色庆铃轻卡引起了记者注意。据了解，这辆庆铃轻卡是来自公开组参赛选手桂绿阳的赛事保障车。

来自河南确山汽摩协会捷赛减振器车队的桂绿阳，

是一名职业赛车手，曾多次参与我国大型越野比赛，他的比赛也曾在央视CCTV5播出。这辆庆铃轻卡赛事保障车一直伴随他左右，成为他的坚强后盾。

对于桂绿阳而言，跑到1000多公里以外参加比赛已经屡见不鲜，因此选一辆皮实、耐用的赛事保障车非常必要。“庆铃轻卡在国内处于领先地位，其他赛车手都用庆铃车，当时我就梦想有一辆属于自己的庆铃轻卡，现在我也有了自己的庆铃车。与其他品牌的轻卡相比，庆铃轻卡整体的舒适性和稳定性都不错。”

一般越野比赛都在道路崎岖的山地进行，托运着赛车的庆铃轻卡经过上坡、山路等路段时均能通过。“庆铃杯”越野赛现场，朔州市庆铃销售有限公司也为参赛选手提供庆铃赛事保障车，以备不时之需。

“很感谢庆铃汽车举办这次比赛，并专门设置量产组，给我们这些入门级的越野爱好者入门的阶梯。以后希望可以多举办这样的比赛，我们能多参与。”张无忌告诉记者。

本次“庆铃杯”越野赛已经圆满结束，相信下一次的“速度与激情”一定更加精彩！




汉马 H9 旗舰版

超大驾乘空间+钻石动力链






广告

□ 邮箱: lixiaofei789@foxmail.com

为高效而来 江淮轻卡全系国六产品上市

■ 商用车

11月24日，以“全芯江淮 如约而至”为主题的江淮轻卡全系国六新品上市会在深圳举行，江淮轻型商用车在深圳进行了一系列的大动作：江淮轻卡国六新品上市、安徽康明斯国六动力品鉴、中国高效物流生态圈联盟成立。江淮汽车集团董事长安进、江淮汽车集团股份有限公司总经理项兴初、江淮汽车集团股份有限公司副总经理余才荣、江淮汽车轻型商用车营销公司总经理张先华、行业领导、物流用户及新闻媒体，共同见证了江淮的连番大动作。

余才荣在活动现场表示，“之所以选择深圳，是由于深圳一直是华南地区的重要城市，同时也是全国轻卡的风向标。江淮轻卡在深圳拥有30%以上的份额，也希望深圳用户能率先使用国六新产品。”

打好“蓝天保卫战”3年行动计划、蓝牌车“双证”取消、汽车下乡政策、国三车更新淘汰等多重利好政策，让江淮轻卡抓住了市场机遇，迅速、高效地推出了国六产品。与此同时，在国六开始大范围切换的阶段，国家重拳治理轻卡市场“大吨小标”乱象，此时，达标国六同时满足用户合规高效运营需求的江淮轻卡全系产品上市，必将再次迎来新的发展机遇期。

动力升级 节能更高效

余才荣也提及，“江淮轻卡改变产品结构和营销思维，在六大细分市场都实现了持续的增长，其中，10月份环比增长超过了18%，同比增长超过了24%，江淮国六不只是技术的储备，也实现了产品的储备。今天上市的国六产品，覆盖了帅铃、骏铃、康铃全系产品，包括窄体、宽体、中卡等。车辆从2.6~5米都有，所拥有的安徽康明斯、自产动力、云



江淮轻卡全系国六产品发布

内动力等供应链，共同助力江淮轻卡屹立于国六时代，做强做大轻卡市场。”

记者了解到，江淮轻卡国六产品除了环保升级上，更在节能、安全、可靠、智能、舒适等方面全面升级。

在节能上，安徽康明斯、自产动力、云内动力等优秀动力链，都在江淮轻卡国六产品上全线匹配，精准的匹配，将有利于整车产品更好地适应不同细分市场。并且，结合动力总成的升级，匹配了多种不同速比的后桥，确保了产品在使用过程中发动机始终处于最佳转速区间，提升了整车动力性和经济性。

在轻量化方面，江淮轻卡采用了新结构和新材料，如少片簧悬架、无内胎轮胎、高功率密度主减后桥等，还有专项技术的高强度车架、铝合金变速器等，共计完成15个大项和40个小项的轻量化子技术，使整车重量降低10%，燃油效率可提升6%~8%。

在低阻高效上，通过采用无内胎轮胎、高效变速器

选用摩擦系数轴承等方式，也实现了节能高效，使整车在不同的发动机和马力段上，动力性和经济性都得到了极大的提升。

安全可靠 舒适更智能

江淮轻卡国六产品可靠性也有提升，并且维护成本更低。拥有免维护呼吸系统和齿轮链正时系统，与发动机同寿命；提升启动系统耐久和可靠性上，采用高可靠性的废气涡轮增压技术，提升发动机性能；而且4万公里换油保养问题间隔，使维护成本更低。

江淮轻卡国六产品在安全性方面也有很大的突破，延续了国五阶段成熟可靠的安全技术，如路肩、行车灯、倒车影像、倒车雷达、360°盲区可视、电热后视镜等技术，并进行升级换代。

国六产品少不了智能化的应用，江淮国六轻卡采取了支持北斗高精度定位、4G移动通讯、车辆数据采集和远程诊断功能等智能车载终端设备，更为汽车厂商、经销商、服务商、车队和司机

等提供APP和web页面等应用，能给用户提供更全面、更高效的功能，打造了高效便捷的生意圈。

在舒适性上，江淮轻卡国六产品的座椅得到了升级，打造了家庭般的休息环境，如宽体车型可选用单排卧铺、排半双卧等配置，能为司机提供全方位的休息体验，并且在人性化设计上还选配了220伏车载电源，适用各类家用电器，使工作和生活更有动力。

为高效智能而来

除了国六产品上市，江淮轻卡也在活动现场有了新的创举——中国高效智能物流生态联盟正式成立。

张先华介绍道，“在智能、合作、价值三方共赢的背景下，物流行业需要建立一种全新的互联共享、合作生态、多方合作模式，创造和分享更大的价值，实现物流行业更高效的发展。江淮轻卡经过50多年的行业深耕，积累了300万以上的客户资源，拥有了领先的科技产品，在全领域、跨行业的

合作布局下，全面夯实和构建中国智能高效物流。”

不仅如此，江淮轻卡还拥有高品质定制化的产品，拥有领先的智能科技、300万最美卡哥信赖和众多行业战略兼合作伙伴，构建了巩固和坚实的物流生态，这才有了此次联盟成立的基础。

中国高效智能物流生态联盟为高效智能而来，江淮轻卡也将引领中国物流行业的新发展。

记者在现场了解到，联盟成立的宗旨，是创建一个智能共享的物流生态圈，给客户提供更多价值，让物流更加高效。实现客户价值的最大化、伙伴资源的共享化、智慧物流的高效化、社会发展的绿色化，通过构建中国首个高效智能物流生态圈，深度联合300万以上的客户群体，链合上下游产业链和全行业资源体系，让江淮轻卡成为中国高效物流解决方案的提供者，在客户、合作伙伴、行业、社会4个层级，以智慧联通、共享合作的方式，打造中国智能高效物流新生态，实现客户价值最大化。

更可喜的是，江淮轻卡打造的智能高效物流生态联盟在成立之初，就进行了诸多落地化的举措，如江淮轻卡率先在行业内开发和普及车联网技术，为用户带来全智能、高效的物流体验；江淮轻卡的国六产品全系也标配车联网，在行业首创10.4中控大屏、车联网3.0全智能体验等智慧产品。

江淮轻卡借助全系国六产品，联合全球供应链联盟、金融增值服务联盟、货运资源联盟、客户战略联盟、政府协会联盟共同合作，打通每一个链条，深入链合上下游资源，打破行业边界，打造全新的商业模式，以技术生态、物流生态构建价值，共生共赢，打造高效智能的物流生态。

何恒文：路人到粉丝 只隔了一辆乘龙M7的距离

■ 本报实习记者 张咏琴

在这个看脸的时代，一部电视剧、一次综艺秀甚至一张自拍照，都有可能吸引上万甚至上百万的粉丝。与娱乐圈频频出现的流量造假情况不同，东风柳汽的每一个“粉丝”都是靠真材实料积累而来的。最近，一个来自山东的汉子，成功从“路人”变成东风柳汽的“粉丝”。

提起山东，人们不禁想起一句广告词：“挖掘机技术哪家强？中国山东找蓝翔”。来自山东淄博的何恒文，用8个月的时间证明：“重卡技术哪家强？请看我乘龙M7”。

10年老司机的 钟情之选

从刚刚入行，对所有事情充满好奇的卡车新手到如今“两耳不闻闲杂事，一心只为送货”的老司机，何恒文已经在运输行业度过了10个年头。与其他卡车司机一样，何恒文的日常生活不是在路上，就是在准备送货的路上。一个人的路途中，除了与家人联络报平安之外，枯燥的行车途中只有卡车相伴。因此，选择一辆安全、高效、经济的车辆，成为何恒文购车的重中之重。

“我的上一辆车是国三车，开了8年，性能大不如以前，并且随着排放法规的升级，车辆面临无法上路的问题。”何恒文考虑换一辆国五车，而他的这次换车之旅也充满波折。

起初购车时，东风柳汽并非何恒文首选。通过线上线下咨询，何恒文看中某品牌车辆，但当他抱着满满的期待到车行实地看车后，却失望而归。自此，何恒文开启了海淘模式，各个品牌的汽贸店内都曾留下他的身影。

直到何恒文走进东风柳汽的汽贸店，他当即就被店



乘龙M7（本报资料图）

内的红色车辆吸引了。工作人员介绍称，这辆红色的乘龙M7驾驶室采用龙骨框架结构，为司机提供安全的驾驶环境。安全这个字眼打动了他的心。

何恒文告诉商用汽车新闻记者，发动机是车辆“心脏”，是决定车辆性能的关键，这也是他最为关注的车辆信息。乘龙M7采用潍柴发动机，黄金动力匹配满足煤炭运输需求。而铝合金油箱也减轻了整车重量，能够多拉、多赚。龙骨框架结构驾驶室，也能够让驾驶员安心开车。现场试车后，何恒

文对车辆的动力性、舒适性表示满意。

今年3月份，何恒文将乘龙M7开回了家，自此开启了他与乘龙M7“搭档”的运输之旅。

动力强、高出勤 助力高价值

对于卡车司机而言，时间就是金钱，因此每一分、每一秒都弥足珍贵。乘龙M7也用实际数据诠释了什么叫“高效无须解释”。

何恒文的运输线路，主要集中在山东和内蒙古两地，一般从山东往内蒙古

运输磷等矿产，返程则运输煤炭，“全程1100公里，不堵车的话，一趟大概需要20多个小时，一个来回需要4天左右。”何恒文表示，常年在山东、内蒙古两地辗转，每一个路口、每一个收费站都曾留下他的轮胎印记，他已经对这条线路了如指掌。

乘龙M7的高效率，也得到何恒文的肯定。他告诉记者，山东至内蒙古的路上，90%都是高速公路，这也让乘龙M7得以大显身手，“乘龙M7动力强、起步快，满载的情况

下，在高速路上我能开到85km/h，与上一辆车相比，我单程就能省下4个小时左右。”这也得益于乘龙M7 配装潍柴发动机和法士特变速器的黄金组合，大大提高了行车速度。

乘龙M7的高出勤率，也备受何恒文认可。自3月份购入乘龙M7后，何恒文就马不停蹄地在山东、内蒙古两地奔波，截至目前，乘龙M7还未出现任何故障。“除了去服务站进行日常维修保养，车辆没有出现过小毛病，现在车辆各方面表现不错。东风柳汽大品牌，我信得过。”何恒文对乘龙M7表示了极大的信心。

乘龙M7高效运营的背后，是东风柳汽对车辆品质的高标准、严要求。自1969年广西第一辆自主制造的汽车在柳汽下线至今，乘龙品牌在用户中已经有口皆碑。50年来，柳汽人坚持精益求精，品质制胜。正是这种匠心造车的态度，赢得了像何恒文这样的卡车司机的青睐。安全、高效的乘龙M7，也成功将何恒文从“路人”变成了东风柳汽的“粉丝”。

采访中，何恒文多次表达出对乘龙M7的喜爱。“路人”和“粉丝”的距离有多远？何恒文的经历告诉你，只有一辆乘龙M7的距离。

企业直通车

爱心“使者”再出征 雪后深山暖心行

本报讯 11月23日，东风康明斯发动机有限公司保康助学行动再次踏上征程，常务副总经理汪开军、副总经理李艾蓉，社区公益委员会主席罗玉波，爱心员工、家属等30多人走进保康深山，看望受助学生代表并送去助学金。

“东风康明斯作为一家有责任有担当的合资公司，

做好自身业务的同时非常关注和重视社区的发展。公司早在2004年就开始对保康县教育事业进行支持，15年来从未间断，一直在努力提供力所能及的援助。当我们走进山区、来到学校，深切感受到还有可为空间。公司今后将会为保康教育事业继续提供支持，力争为学生的成长、成才贡献更多力

量。”在歇马镇梅花小学，汪开军代表公司向师生们传达了东风康明斯全体员工的关怀与问候，勉励同学们勤奋学习、勇于攀登、自强自立，成长为社会主义建设事业的栋梁之才。

保康县教育局领导和学校师生先后发言，感谢东风康明斯发动机有限公司和员工多年来的无私帮助，使得

保康山区学校办学条件和教学水平不断得到提升，为培养出更多有利于国家的可用之才创造了条件。

同时，他们还表示，学校和学生决不辜负东风康明斯的深切关怀，将继续努力提升自我，用优异的成绩回报关爱，成长成才后积极投身社会主义建设事业。

商 车

又实用又好玩 瞿小阳对帅铃T8赞不绝口

■ 本报记者 王宣

看看“别人家的孩子”是什么样的:美满的家庭、漂亮贤惠的老婆、两个可爱的孩子、收入稳定的服装批发事业、自己的五金店面……年仅28岁的瞿小阳就是那个“别人家的孩子”,在而立之年之前就拥有了自己的家庭和事业,妥妥的“人生赢家”。

祖籍湖南怀化的瞿小阳,从23岁离开家乡外出闯荡,短短5年时间就已在浙江湖州“落地生根”,打拼出属于自己的一片天地。他自己的五金店在2017年开业,在理顺市场后,于2018年迎来了销量高峰,此时生意越来越好,进货送货也变得多了起来。于是在今年年中,瞿小阳通过多方比较后购入了帅铃T8。

选车只选省心的车

购车时,瞿小阳希望找一辆省心的车,车辆质量稳定可靠。

他告诉商用汽车新闻记者,“我现在大部分精力还是放在服装批发生意上,五金店的生意操心得比较少。好在生意比较稳定,除了卖货,基本上每天就是进货送货,每趟路程也不长,就10~20公里吧,我就想图省心,选车就想选一辆可靠性高的。”

选车过程中,还有一个瞿小阳不得不考虑的因素,就是浙江湖州的地形问题。该地俗称“五山一水四分田”,西倚势若奔马的天目山脉,境内重岗复岭,群山逶迤,异峰凸起,地形起伏大,坡道较多。在这样的地形环境下,想要高效运输,必须选择马力较大的车辆。



帅铃T8(本报资料图)

现在已经很少花精力在五金店生意的瞿小阳,此次选车却格外的上心,也付出了很多精力。在网上查询了大量信息,也咨询了同样做五金生意朋友的建议,瞿小阳最终敲定了帅铃T8。

精心选定的帅铃T8果然没有让瞿小阳失望,购入小半年来,车辆的行驶里程已经超过1万公里,从来没有出现过任何故障,保持了“全勤”的记录,这也让瞿小阳更加放心。

更值得一提的是,帅铃T8的动力性让他赞不绝口,“这辆车不愧是江淮推出的新一代高端皮卡的标杆,动力性特别好,最陡爬上过接近60°的坡,连很多越野车都上不去,可帅铃T8轰一脚油门就直接冲上去了。”

稳定多拉 增收好助手

除了省心和动力强,帅铃T8还给了瞿小阳许多惊喜。之前五金店一直使用一辆二手的SUV运输五金产品,空间小,并且当货物都装在车辆尾部时,车身的的不稳定感很明显。但自从有了帅铃T8,这些问题通通得以解决。

据了解,帅铃T8的货箱尺寸为1810mm×1520mm×470mm,轴距为3380mm,整备质量为1995kg,总质量为2815kg,完美匹配了平日拉货不超过500kg的五金店车辆使用工况。

同时,有着50年底盘生产经验的江淮汽车,帅铃T8的底盘经过精心调校,在操控性、通过性、舒适性方面有着上乘的表现,220mm超高离地间隙,还有来自博格华纳的ESOF电控

分时四驱系统,让驾驶员可在80km/h以下车速实现两驱与高速四驱的切换。此外,帅铃T8双叉臂式前悬挂的设计和后悬架的5片钢板弹簧,能够更好地抑制侧倾,抵御坑洼路面的冲击,也使得车身承载力强、抗扭性高,即使长期行驶在烂路、坑洼路段也能轻松应对,非常适合湖州地形。

“之前用二手SUV的时候,雇的司机时不时向我反映货物太多,车辆装不下。但是更换帅铃T8之后,就再也没有接到这类电话了。而且从店面的实际销售数据来看,近半年的销量也有了明显上升。排除从夏季过后进入传统销售旺季的因素,帅铃T8的功劳也是不小。”瞿小阳笑着告诉记者,“帅铃T8投入使用后,提升了店内产品的上货效率,货物的丰富对销量有着隐形的推

进作用;同时帅铃T8也能更快速地将货物送到顾客身边,提升了顾客的好评率,增加了二次销售的可能性。”

舒适智能 游玩好享受

除了拉货,瞿小阳也曾开着帅铃T8外出游玩,陪着妻子和两个孩子在周边爬爬山、钓钓鱼。

虽然瞿小阳平时并不驾驶帅铃T8,但帅铃T8良好的操控性,给他留下了很深的印象。车辆驾驶操作轻便又省力,还配备了多功能方向盘、8寸高清数字液晶屏、智能钥匙、一键启动系统、定速巡航以及胎压监测等智能系统,给他带来了全方位智能化驾驶体验。

“除此之外,舒适度也让人满意。一家人外出游玩时,妻子和两个孩子坐在车辆后排,也不会显得拥挤,十分舒适。”瞿小阳告诉记者,“可不要以为小朋友就占地少,他们正是爱动的年纪,坐在车上时,可比大人更加占地方。”

外出游玩,听听音乐,享受旅途很有必要。瞿小阳表示,可以通过帅铃T8搭载的Car Life手机互联系统,用手机就能播放音乐,当照顾小孩不能及时控制手机时,还可以通过语音来控制车联网系统,相当方便和人性化。

采访结束时,记者问瞿小阳对帅铃T8哪点最满意?他想了想,并没有给出具体答案,只说了两个单词——“very good”。“总之,选择帅铃T8,对于我来说,是件非常正确的事。”

企业直通车

帅铃T8 国六皮卡亮相广州车展

本报讯 11月22日,广州车展正式拉开帷幕,帅铃T8作为江淮皮卡的旗舰车型,自从上市起就凭借澎湃动力以及高端配置,受到各方关注。本次车展,江淮汽车带来了全新帅铃T8国六皮卡,不仅配置上进一步提升,在排放上也更加环保,

全新帅铃T8国六皮卡,也将以实力继续引领自主高端皮卡阵营。

本次展出的帅铃T8国六皮卡,车身尺寸分别为长5615mm、宽1880mm、高1830mm。其中,货箱尺寸为长1810mm、宽1520mm、高470mm,轴

距达到3380mm,总质量为2815kg,整备质量1995kg。从车身尺寸和质量上看,帅铃T8国六皮卡无论在尺寸还是承载质量上,都在同级别车型中保持领先。

作为一款高端皮卡,帅铃T8国六皮卡的动力更是可圈可点。新车搭载了

HFC4DB2-2E高压共轨电控柴油发动机,最大功率110kW,最大扭矩360N·m。经过优异的调校,排放已经达到国六b标准。值得一提的是帅铃T8国六皮卡还采用了博格华纳的电控四驱系统,提供的两驱、高速四驱和低速四驱3种模

式,可以轻松应对各种复杂路况。

随着帅铃T8国六皮卡在本次广州车展亮相,标志着江淮皮卡正式进入国六时代。在丰富产品种类的同时,帅铃T8国六皮卡也进一步满足了广大消费者对于国六产品的需求。 商用车

主打自主动力总成 东风商用车龙擎底气何在？

■ 商用车

龙擎，东风商用车动力总成的新品牌，以可靠的内涵，在存量市场时代帮助东风商用车提升品牌影响力、市场竞争力，尤其最重要的利润能力。

不久前，东风商用车在武汉车展举行了以“龙行天下 擎动梦想”为主题的龙擎动力总成品牌发布会，正式发布以龙擎命名的自主动力总成。

东风商用车为何在此时推出龙擎，龙擎对于东风商用车意味着什么？且看商用汽车新闻记者的报道与分析。

打造可靠的自主动力总成

借助50年来五代发动机开发技术积累，东风商用车与300多家合作伙伴不断探索，始终以客户为核心，聚焦客户价值的创造和输出，龙擎动力总成品牌应运而生。东风商用车赋予它全新的品牌使命——技术驱动梦想，可靠创造价值。

可靠作为东风商用车的品牌理念，同样也是龙擎的品牌内涵，一切源于可靠。“动力总成和整车品牌是相关联的，如果我们要给客户提供一个可靠的产品，那不仅是整车，也包括动力总成在内。”东风商用车有限公司副总经理司徒解释道。

龙擎动力总成品牌旗下共4款发动机、2款变速器，分别是DDi13发动机、DDi11发动机、DDi50发



龙擎系列发动机

动机、DDi75发动机以及DA14自动变速器、DT14手动变速器。值得一提的是，DDi13发动机为全面自主、正向开发。DA14自动变速器为自主研发的第一款重型14挡AMT变速器，东风商用车对其拥有完全自主知识产权以及核心技术，成功打破技术垄断，为提升总成自制化率打下了坚实基础。

东风商用车有限公司副总经理蒋学锋介绍说：“龙擎动力总成有着的一套严谨的开发体系和一支专业化、国际化、创新化的队伍，采用了高效燃烧、机械效率提升、低排放控制技术、高可靠性设计、高功率辅助制动、一体化开发等国际先进技术，同时还具备国际先进的制造工艺，全方位保障商品可靠。”

构建未来三大盈利支柱

龙擎的发布，宣告着东风商用车自此拥有了全系列、全平台、国六排放起步的自主发动机。

它的意义不仅在于国六阶段自主动力总成对于车辆性能提升的帮助，更关键是帮助企业实现从制造型企业向服务型转变，开拓后市场的需要。

在国六阶段，随着排放限值的不断加码，使得动力总成越来越复杂，对于可靠性的要求也越来越高。而且商用车市场正在从增量市场往存量市场转变，自主动力总成的意义更加凸显，后市场未来将会取代新车销售，成为车企重要的收入来源，而没有自主的动力总成，就谈不上后市场的开发。

“后市场开发、产品性能的不断升级（包括智能网联的通讯），都需要自主动力总成来支撑。所以自主动力总成的可靠以及动力总成性能的表现，对于整车的竞争力和品牌的打造都至关重要。”蒋学锋说道。

推出龙擎平台，恰逢其时。蒋学锋告诉记者，在增量市场，大家主要瞄准新车的销售与购买，以支撑公司的运营，但到了存量市场，就必须关注广大的保有量客户，通过后市场、动力总成来盈利。根据东风商用车的战略部署，第一步要构建三大盈利支柱，即整车销售、动力总成销售和后市场销售，这3个市场领域，未来可能会形成各占33%的比例。

性能指标实现多项突破

中国内燃机学会常务理事

事帅石金对龙擎动力总成品牌表示了肯定，他告诉记者，东风拥有50年造发动机的经验，曾成功开发多款自主动力，龙擎作为面向国六甚至更高排放标准开发的平台，在一些性能指标上可圈可点，尤其在热效率和氮氧化物排放等方面已实现多项突破。

像蠕墨铸铁的缸体缸盖、双顶置凸轮轴的设计，这一般是国际大品牌发动机才会用得上，这对材料和工艺要求极高。在高效燃烧、机械效率方面，采用智能热管理技术、低摩擦PVD活塞环、轴瓦、变速器齿轮设计、电动化附件技术以及高效可变截面增压器等优化燃烧系统和进气系统；大量采用低摩擦技术、低排放控制技术，油耗表现出色。据蒋学锋介绍，龙擎发动机的燃油消耗率可低至180g/kW.h。

以DDi13发动机为例，这款完全自主开发的13升重型发动机，最低比油耗可达184g/kW.h，长达15万公里的换油周期以及达到160万公里的B10寿命，最大马力和最大扭矩达580ps、2650N·m，动力性、经济性、可靠耐久性等指标达到了国际先进水平。

事实上，在柴油机领域权威评选“我信赖的商用车动力评选”活动中，东风商用车的发动机曾屡获大奖，来自国内的权威内燃机专家对于东风商用车的动力总成给予了高度评价。

这就是龙擎的底气。

行业动态

2020年1月1日起 货车通行四川高速不再计重收费

本报讯 货车计费方式，将由“计重收费”调整为“按车型收费”。近日，四川省交通运输厅、省发展改革委、财政厅，按照“总体平移”的思路，研究提出了《四川省已收费高速公路货车通行费计费方式调整工作方案（征求意见稿）》，目前正向社会征求意见。

根据新的《收费公路车辆通行费车型分类》行业标准，货车按总轴数、车长和总重量分类，其中，两轴载货汽车车长小于6米且总质量小于4.5吨的为1类货车；车长大于等于6米或总质量大于等于4.5吨的为2类货车；三至六轴货车分别为3类、4类、5

类和6类。按照“确保在相同交通流量条件下不增加货车通行费总体负担，确保每一类收费车型在标准装载状态下的应交通行费额，均不大于原计重收费的应交通行费额”的原则，重新核定货运车辆通行费收费标准。并自2020年1

月1日起，统一执行新的货车分类标准和通行费收费标准。

此次调整，涉及四川省2018年底已联网收费运营的高速公路路段。以2018年全省高速公路联网收费全路网货车通行流水数据、基础费率数据为依据，并剔除不合规数据。

基于现行“收费基价+桥隧加价”模式，按照费额平移和一路一价的原则，各高速公路路段分车型：基本费率=路段分车型计重应收总额/路段分车型行驶总里程；桥隧加收费率=桥隧加收路段分车型计重应收总额/桥隧加收路段分车型行驶总里程。 商用车

15万公里超长换油周期 美孚黑霸王傲超产品上市

■ 本报记者 杨孝坤

超长换油周期，一直都是润滑油生产厂家着重宣传的卖点。商用车润滑油产品，也从4万公里换油周期发展到今天的8万公里、10万公里。

超长换油周期给用户带来的效益不言而喻，随着我国公路运输业的不断发展以及排放标准的不断升级，商用车市场对发动机和润滑油的要求也随之提升。高标准之下，如何实现商用车低成本、低排放、高出勤运营，成为商用车和润滑油生产企业亟需解决的行业痛点。

作为行业领先的商用车润滑油品牌，美孚黑霸王对应更高的排放标准和更广的应用场景，致力于不断为整车及发动机制造商、车队和卡车司机们研发高品质润滑油产品来适应当下及未来的需求，从而助力整个物流产业链的发展和升级。

11月22日，埃克森美孚新款产品在昆明正式上市。在上市活动现场，埃克森美孚发布了两大系列、5种不同黏度的商用车润滑油新产品。

新产品亮点引人关注

本次发布的新品中，有4款产品均满足国五、国六排放标准，包括具备先进全合成配方的旗舰产品——美孚黑霸王傲超™ 5W-30和5W-40先进全合成、美孚黑霸王长效™ 10W-40全合成、合成科技配方的美孚黑霸王长效™ 15W-40 CK-4。系列新产品能有效保护发动机的后处理系统，持续助力绿色、低碳和可持续发展的行业发展。产品以出色的低温流动性、抗磨损、氧化稳定性等性能，帮助延长发动机寿命。其中，美孚黑霸王傲超™ 5W-30先进全合成，可在长达15万公里的换油周期内提供卓越保护。

经实验测试，在市区驾驶路况下，使用美孚黑霸王傲超 5W-30先进全合成产品，能使车辆燃油节省2.6%，并减少碳排放量。此外，9月底，中国节能协会台架测试



埃克森美孚（中国）投资有限公司高管庆祝产品全新上市

报告中显示，使用美孚黑霸王傲超 5W-30先进全合成润滑油，比使用美孚黑霸王超 20W-50 润滑油的燃油经济性还提升2%，这将真正帮助车辆获得燃油经济效益。

中国节能协会副理事长房庆表示：“燃油经济性的提升，不仅将为车队与司机带来更高的运营效率，更重要的是将推进整个行业绿色、低碳可持续发展，而节能减排，也正是近几年国家大力推动的发展方向。在这方面，埃克森美孚无论针对制造业还是物流业，都作出了卓越的贡献。”

今天同时上市的，还有美孚黑霸王长效 10W-40 CI-4。这代表着美孚黑霸王家族全面且完善的润滑油解决方案正式升级，广大消费者可以在美孚黑霸王全线产品中找到满足不同国标排放标准、不同 API 级别的产品、适应各种商用车运营场景的高品质润滑油，助力物流企业有效地降本增效。

产品紧跟 中国市场脚步

应国家生态环境部与国家市场监督管理总局发布的《重型柴油车污染物排放限值及测量方法(中国第六阶段)》要求，2021年7月1日起，重型燃气车辆将开始执行国六排放标准。面对日趋严格

的排放标准，商用车的引擎技术也在飞速更新迭代中，更高的标准，意味着需要更高品质润滑油的保障。

埃克森美孚（中国）投资有限公司总经理兼董事曾红卫表示：“美孚黑霸王一直紧密关注中国物流行业的快速变化，紧跟市场需求。我们致力于用持续优化的产品和服务，更好地支持包括整车、发动机制造商、车队和卡车司机在内的整个物流产业链的发展和升级。今天上市的美孚黑霸王傲超及长效系列，就是我们践行这一目标的有力佐证。我们很骄傲可以凭借领先的科技研发实力，进一步扩充了美孚黑霸王的产品，助力中国物流行

业的降本增效，并更大范围地助力打赢‘蓝天保卫战’。”

美孚黑霸王傲超及长效系列，为整车及发动机制造商、车队和卡车司机们提供高品质的产品性能来符合当下及未来的需求，为车辆提供长效持久的引擎动力，同时，更将助力运输行业绿色且高效的飞速发展。

使用黑霸王长效™ 15W-40的毕师傅表示：“我长期拉工地的活儿，短途重载发动机负荷大，因此我非常看重车辆的扭矩和动力，对机油的期待很高。第一次使用美孚产品，就看到油品颜色清亮，没有刺鼻的化工味儿，黏稠度也没得说。自从使用了这款机油，车子油

路变干净了，动力也比之前强了不少。美孚产品很符合中国的路况和车辆状况，我认准这款产品了。”

此外，商用车领域资深技术专家牛汉华作为率先试用新品的车队专家代表也亲临现场，在谈到试用美孚黑霸王傲超系列产品的体验时，他说：“美孚黑霸王傲超系列，在低温启动、降低燃油消耗量方面效果显著。在具备卓越润滑性能的同时，燃油经济性的增强，可以切实地帮助车队节省运营成本、减低排放，进而优化车队的润滑方案。”

当前，整个商用车市场和物流行业正处于转型的关键期。为了助力行业的不断发展，美孚黑霸王致力于创新和研发，不断完善产品线，并以美孚优释达服务中先进的油品分析技术与专业的团队，为用油客户提供检测、油品分析等服务。凭借90多年的润滑管理经验，美孚黑霸王持续与国内整车和发动机制造商、车队、物流园和物流协会等各方保持紧密合作。除了提供高质量的发动机润滑油，埃克森美孚还在刹车液、防冻液、润滑脂和齿轮油等领域为商用车用户和整车厂商提供包括技术支持在内的全方位润滑解决方案，进而为终端消费者提供持久引擎动力，助力物流行业蓬勃发展。



曾红卫



人民日报

全媒矩阵 融合传播



真情贴近海外读者
真诚服务华人华侨
真实展示中国形象
真切表达中国情怀



权威 实力 源自人民



有品质的新闻



Read China



汇聚人民的力量



打造中小学德育教育
新媒体平台



参与 沟通 记录时代



参与 沟通 记录时代



参与 沟通 记录时代



数字传播
创新 聚合 赋能



讲好中国故事
传播中国形象



引领融媒科技
赋能媒体未来



做治国理政图书
做文化传承图书
做读者枕边图书



报道多元世界
解读复杂中国



中国汽车社会舆论领袖



守望资本市场
推动社会进步



做中国人的健康顾问



新闻人家园
学术界窗口
专业期刊“领头羊”



政论智库传媒集团



以人物记录时代



新生活 新安全



看懂中国经济



为民生服务



人文家国 历久弥新



DISCOVER CHINA
DISCOVER THE WORLD



心怀良知 科学为上
传播健康 为善最乐



开心读报 快乐生活



忠诚国家利益
推动能源革命



宣传城市 经营城市 塑造城市



报道变革中国
守望金融世界



报道基金关注的一切



准确 全面 客观 权威



思想力量 权威影响



权威学术期刊
CSSCI来源期刊



治理经验汇聚、交流、分享
权威平台



汽车消费者的意见领袖



享受极致驾驶乐趣



商用车行业
观察者、记录者、引领者



服务行业发展
见证城轨力量



房车时代 旅居生活



守护校园安全
创造和谐校园



海外华人网上家园
中国形象传播平台



世界很精彩



有深度的汽车人在此汇聚



实时报道证券中国



中国思想理论门户



有温度的人物网站



国家一类新闻网站



网尽能源资讯



精品健康新闻
健康服务专家



专注民生 服务民众