商用车行业观察者、记录者、引领者

商用汽车新闻

□ 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 □ 邮发代号 80-517 □ 定价：6元

KING LONG

2020 第33~34期
国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

建设美好
出行社区

金龙微信二维码
金龙官网二维码
咨询热线：400-886-6700

出版人兼总经理	余春瑜
总编辑	董铠
执行主编	李晓菲
记者	张咏琴 周晨 张雅静 王云飞
校对	付建生
美编	毛磊
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
新闻热线	010-88129709
广告热线	010-88152946
订阅热线	010-88152946
传真	010-88129709
国内统一连续出版物号	CN11-5506/U
邮发代号	80-517
广告经营许可证号	京海工商广字第 8038 号

商用车新网官方网站

商用车新网官方微信

总第 685、686 期

2020 年 9 月

国内统一连续出版物号：CN11-5506/U

邮发代号：80-517

定价：6 元

主管

人民日报社

出版

《中国汽车报》社有限公司

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

建设美好出行社区
金龙客车全新品牌战略“云端”发布

■ 商 车

2020 年开年，一场突如其来的疫情，给国民经济带来了巨大的挑战。面对后疫情时代，企业要如何准确把握产业变革的新趋势、新规律？如何尽快实现产业升级？如何更好地服务消费者？作为中国客车行业的龙头企业——金龙客车率先发起了升级转型攻势。

30 多年前，金龙客车秉承对造车的敬畏之心进入客车行业，为大众出行提供高质量的中国制造。30 多年后的 2020 年，面对新的挑战，是怎样的理念和思想一直引领着金龙客车？金龙客车未来将走向何方？产品和售后服务又将推出哪些重大举措？

8 月 26 日下午 3 点，在“建设美好出行社区”2020 年金龙客车品牌战略云上发布会上，金龙客车发布的新品牌蓝图一一进行了展现。

此次发布会，金龙客车发布了全新品牌战略、智慧交通整体解决方案及全新的客户服务品牌，三位高管分别阐述了希望让美好出行存在于全世界每个角落，让美好出行体现在出行者每一次出行体验中的美好使命与愿景及在产品与服务上的具体实施战略。

战略一：金龙客车全新品牌战略

作为一家有 30 多年历史的企业，金龙客车经历过辉煌，也面临着巨大挑战，但不服输的性格永远不变。2020 年，金龙客车带着过去 30 多年的积累，美好向上，重新出发。发布会上，金龙客车党委书记、总经理刘志军正式发布了 2020 年金龙全新品牌战略。

金龙客车的全新使命是建设美好出行社区。

美好出行社区长什么样？金龙客车认为，它应该从科技到人性。交通工具的安全、舒适和环保只是门槛，而出行的便捷、健康和智慧体验才是金龙客车追求的方向；其次，应该从线条到圆圈，以人的出行需求为原点，美好的出行社区就是美好的生活圈；最后是从区域到全球，金龙客车希望在全球有道路的地方就有金龙车辆，让全球的人都能体验到美好的出行。

金龙客车的全新愿景，是成为智慧交通系统的解决方案提供商。

随着万物互联和新城市的发展，智慧城市建设已是趋势，而其中，智能化交通就是最重要的基础。作为中国大众交通的参与者、创造者、引领者和负有社会责任的国企，金龙客车基于对行业的深入洞察与分析，将企业使命由“谋求大众交通生活的安全、舒适、环保与便捷”升级至“成为智慧交通系统的解决方案提供商”。

金龙客车的愿景和目标，是旨在应用新科技建设便捷、高效、节约、有温度的智慧交通系统，践行科技向善，打破技术之间的藩篱，产业之间的距离，打破业务边界，跨产业融合发展，实现人、车、路、网和云之间的高度协同，为人们的美好出行打造完善的出行生态系统。

同时，还发布了金龙客车全新价值观——RED。R 代表 Reliable 可信赖，只有做到组织可信赖、团队可信赖、伙伴关系可信赖、产品及服务可信赖，才能获得客户的青睐；E 代表

Efficient 高效，力求把事情一次做对；D 代表 Dedicated 专注，金龙客车专注在智慧出行系统解决方案领域，用智慧科技的实力和工匠精神的信仰，专注建设更美好的出行社区。

RED 价值观在新冠肺炎疫情爆发时期也得到了很好的印证。在与时间赛跑、与困难死磕的负压救护车生产历练中，凝练成了金龙人的“负压车精神”，代表着高效作战、超强纪律、不畏艰难。“负压车精神”将支撑着金龙客车去面对未来更严峻的挑战。

不仅如此，金龙客车的品牌识别，也从科技的蓝色到人性的红色。从 1988 年金龙客车创立之初的龙形商标到 1998 年的人字形标志，金龙蓝成为金龙客车的标志性色彩并广为人知；2020 年，金龙客车导入了全新的品牌核心色——赛道红，这是金龙不断突破向前的雄心和气魄。面向未来，金龙已做好准备，以全新的面貌、更可信赖的产品和服务，为美好出行而不懈努力。

战略二：金龙智慧公共交通整体解决方案

产品是品牌强有力的支撑。以“建设美好出行社区”为使命，以“成为智慧交通系统的解决方案提供商”为愿景和目标，未来，金龙客车如何规划出行产品战略蓝图呢？金龙客车工程研究院院长苏亮对此进行了解答。

发布会上，苏亮发布了“智慧城市•交通先行”金龙智慧公共交通整体解决方案，并展示了智慧交通解决方案全景图：围绕着智慧交通的中心大脑，从中心云到边缘云，整体协同约车服务、智能车辆，同步道路的基础设施进行先进的感知，把站台作为智慧化枢纽，同步场站管理，最后通过网络安全平台，以安全有效的运营服务大众交通。

苏亮详细介绍了金龙智慧交通解决方案的四大模块：智慧公交、智慧站台、智慧运营、智慧出行。金龙客车致力于把数字化、智能化的智慧交通带给每个人，以客户价值为核心，通过实施智慧公共交通全场景生态战略，实现产品与客户价值同步契合，建设美好出行社区。未来，金龙客车将在客车制造、自动驾驶和智慧出行等智慧交通领域为客户提供有竞争力、安全可信赖的产品、解决方案与服务，与生态伙伴开放合作，持续为客户创造价值，围绕客户需求持续创新、变革发展，从而推动行业进步。

战略三：金龙龙悦服务品牌战略

30 多年来，金龙客车一直为国内外重要会议与活动提供出行服务，可靠的产品品质和无忧的售后服务，正是金龙客车赢得众多国家政府、公司和个人信任与青睐的原因。新时期，在新的使命、愿景的指引之下，金龙客车国内营销公司副总经理吴炜琪发布了金龙客车全新的客户服务品牌。

吴炜琪表示：“市场的需求和企业自身发展，驱动着我们要进行一场服务变革，以客户的需求为核心，进行品牌化升级。2020 年，金龙全新服务品牌‘龙悦’由此诞生。‘龙悦’的主张也是：龙畅行、悦长伴；以专注 Efficient、透明 Transparent、高效 Concentrated 的服务原则打造更可信赖的客户服务，是我们要传递给每位金龙用户的 ETC 服务理念；一切以客户满意为中心开展工作，打造行业领先的服务品牌是我们的目标。”

为达成这一服务目标，金龙客车作出了两个承诺：152 必响应，724 不打烊。152 必响应，即当车辆发生故障后，服务人员在 15 分钟内必须作出响应，在服务半径辐射范围内 2 小时内必须到达现场，实现高效处理问题；724 不打烊，即 7 天 ×24 小时全天候值守，服务随时待命。

不仅如此，金龙还提供了全方位的服务升级：掌上服务、定制化服务、网上商城、智能诊断等服务，还将不定期提供金龙服务日、专项服务月和服务季等行动，让客户的车辆得到更加优质服务的同时，也为客户的事业带来增值。

30 多年来，金龙秉承对造车的敬畏之心，不断推动客车产业创新，在改革开放中铸就了享誉世界的中国客车和中国制造品牌。今天，金龙客车仍然初心不变，奋斗新时代，勇担新使命，拥抱科技与人文，与万物互联创建更美好的出行未来！

■ 责任编辑：李晓菲

让城市更智慧
金旅纯电动公交集中交付宁德

■ 林冬妮

9月1日，2020年宁德市新能源公交车集中交车活动在宁德市会展中心举行。

本次活动，由宁德市新能源汽车推广应用和产业发展联席会议办公室主任、工信局局长徐光忠主持，宁德市副市长杨方，宁德市政府副秘书长周正明，宁德市交通投资集团有限公司党委书记、董事长陈合招，福建省汽车工业集团党组成员、副总裁陈锋，厦门金龙汽车集团党委副书记、副总裁吴文彬，宁德公交公司董事长郑长鸿等出席活动并见证交车。

活动现场，金旅销售公司副总经理郑志坚将代表车辆的“金钥匙”交到宁德市公交公司总经理蔡尚安手中，28辆金旅“星辰”城市微循环客车和16辆金旅“川流”城市客车正式加入宁德公交大家庭。

清新福建作为全国首个生态文明试验区，多山、多水、多绿，是全国惟一水、大气、生态环境全优的省份。生态资源是最宝贵的资源，生态优势是最具竞争力的优势。近年来，宁德市在经济建设领域取得了令人瞩目的成就，同时宁德市作为国家园林城市，一手抓经济建设，一手抓深化“青山绿水”建设，以新能源汽车推广应用和产业发展联席会议的方式大力推进公共交通电动化，造福宁德百姓。

如今，宁德公交在智能调度系统、智能候车亭、纯电动公交车应用率及移动支付等方面都走在福建省前列，原有传统燃油公交车已经100%替换成新能源纯电动公交车，纯电动占比100%。

此次交车活动，是进一步加快“电动宁德”建设的又一举措。随着此批次公交车的投入，宁德市城区纯电动公交车将达到425辆，公交线路达30条，基本覆盖宁德城区公共出行线路。新能源公交车的陆续投入使用，将大幅度提高新能源汽车的普及，助力宁德市新型智慧城市建设，助推绿色可持续发展。

现场，除了常规10.5米和8.5米的公交车外，车长仅有6米的金旅“星辰”得到了最大关注。

“星辰”是金旅开发的一款6米级纯电动微循环公交车，适用于城市社区、短距离接驳等场合。“星辰”车身小巧、外观可爱，造型上运用“流体雕塑”的设计手法，拥有更低的风阻系数，并运用轻量化创新技术，全冲压车身，采用CATL磷酸铁锂电池，三电系统达到IP68防护等级，是一款集新能源科技和智能技术于一身的新型城市客车。

未来，宁德公交还将使用“星辰”车型推出“网约公交”模式，让公交车真正的“因你而来”。

值得一提的是，为了提高车辆的行驶安全，该批车还专门配装了多项安全辅助驾驶装备，包括前向防撞和车道偏离预警系统、防疲劳驾驶预警系统、360环视系统等多项智能化黑科技，让“星辰”能够更从容地为宁德市民提供服务。

■ 责任编辑：李晓菲

“四箭齐发”接档“三车战略”
上汽大通MAXUS的下一个小目标是?

■ 记者 余春瑜

距离上汽大通MAXUS“三车战略”发布不到一年的时间，上汽大通MAXUS在宽体轻客领域再次主动出击，祭出“大杀器”，一口气发布4款轻客新品，号称“四箭齐发”。

2019年发布“三车战略”时，上汽大通总经理王瑞曾当场表态，“明年上汽大通MAXUS要争做宽体轻客市场第一。”

2020年5月，上汽大通MAXUS就实现了这一个小目标。最新数据显示，8月上汽大通MAXUS宽体轻客家族销售4786辆，同比大增62.51%，持续稳坐宽体轻客行业近3个月以来单品牌销量冠军的宝座。

说到做到，上汽大通MAXUS证明了自己。随着4款轻客新品在杭州盛大发布，上汽大通MAXUS的下一个小目标又是啥?

发布4款新品诚意满满

8月28日，上汽大通MAXUS旗下高阶纯电轻客EV90、V90运杰版、V80PLUS城市版与V80城配王在杭州“四箭齐发”，同时覆盖了新能源车领域与传统燃油车领域。一口气发布4款新车，在轻客行业可以说是前所未有。

“宽体轻客的产品升级换代比较慢，下一个换代至少要10年之后，一般来说，宽体轻客10年换代就算是很快了。”王瑞告诉商用汽车新闻记者。

不仅新车多，而且价格极具竞争力。V80继续下探至10万元区间，V80城配王起售价102800元，引领入门级市场；V80PLUS城市版起售价139800元，占领中级市场；V90运杰版起售价149800元，抢占中高级市场；EV90货运版起售价219000元，在纯电轻客领域树立了新标杆，“四箭齐发”实现高、中、入门宽体轻客市场、各功能

车型的全领域覆盖。

此外，上汽大通 MAXUS 还倾情推出金融礼、保险礼以及置换礼等多重购车优惠礼遇，购 V90 运杰版、V80 PLUS 城市版，享至高 6000 元保险补贴、至高 5000 元金融贴息及至高 4000 元置换补贴；购 V80 城配王，畅享至高 18 期 0 利率金融贴息、至高 4000 元保险补贴和至高 4000 元置换补贴。值得一提的是，上汽大通 MAXUS 还特别推出“包牌价”，99900 元即可开走 V80 城配王。

在新车发布会现场，上汽大通 MAXUS 还为用户准备了“彩蛋”，即推出 388 辆 V80 PLUS 城市版来现场抢购，并在短短 80 秒内迅速售罄，实力印证了上汽大通 MAXUS 旗下产品的超高人气。

“四箭齐发”满足不同场景需求

从 V80 城配王、V80PLUS 城市版、V90 运杰版、EV90 货运版的名字就可以看出，上汽大通 MAXUS 在宽体轻客领域不断下沉，针对不同的细分市场进行布局。城配王主打城配物流市场，大空间、低地板、价格低；V80PLUS 城市版满足城市车辆进出地库需要，不受限高束缚；V90 运杰版拥有三种模式，可适应城市、高速、山路等多种复杂路况，客运、货运皆可胜任。

“去年发布‘三车战略’，现在看来是正确的决定。”上汽大通销售公司总经理郑轶民表示，轻客市场需求和使用场景越来越多元，上汽大通 MAXUS 想在这个市场做得更到位、更符合客户需求，所以必须面向不同客户提供不同价格的车型，满足他们不同的消费层级需求，“四箭齐发”顺理成章。

EV90 货运版就是最好的例子，作为上汽大通 MAXUS 在纯电宽体轻客领域打造的又一重磅新品，在安全、性能、网联和创享四大领域进行了重新定义。

在后补贴时代为何要做一款纯电宽体轻客？王瑞表示，还是用户需求决定。客户对续航里程更长、性能更好的纯电动宽体轻客是存在需求的，尤其在欧洲市场，20 多万元的价格不贵，使用成本又低，极具吸引力。“上汽大通 MAXUS 纯电宽体轻客在英国已经销售了几百辆，还有一些在路上。”王瑞说道。

记者了解到，仅上半年，上汽大通 MAXUS 就有 1800 多辆新能源汽车的海外订单，6 月 V80 车型跻身澳洲销量排行榜前四强。在上汽集团刚刚出口澳大利亚、新西兰等国的近 2500 辆自主品牌车中，V80、V90 轻客也在其中。

上汽大通技术中心副总经理谢嘉悦表示，“上汽大通 MAXUS 针对欧洲主要竞争对手做过详细的对标，在电池性能方面，EV90 绝对比欧洲的产品做得好，而且我们经验更丰富。我相信，EV90 到欧洲也会有非常好的表现。”

实现各个细分市场第一

不管产品怎么细分和下沉，内里的品质始终未变。

上汽大通 MAXUS 坚信，品质取胜是制胜的根本。从杀入宽体轻客领域那天起，上汽大通就坚持做品质，积累用户口碑。

上汽大通 MAXUS 做到连续 3 个月登顶宽体轻客单品销量冠军，7 月销量更是占据了国内宽体轻客市场 31%。王瑞认为，这得益于上汽大通宽体轻客过了 20% 市占率的拐点，产品力得到更多用户的认可，持续打造口碑，老客户带来了新客户。

如今“四箭齐发”，上汽大通 MAXUS 希望借由新产品，让更多的用户感受其产品力。

“我们想用更高性价比的产品承接更多消费升级。今年疫情之后趋势很明显，比较低端、便宜的车型销量萎缩比较厉害，但是性能好、性价比高的车增长比较快。我们希望通过个别车型价格下沉一点，快速承接这些消费升级。”王瑞表示。

上汽大通 MAXUS 要更快，通过快速地占据绝对的优势，把整个行业的技术水平大幅度地提升，同步推动市场容量提升。

尤其是 V90，上汽大通 MAXUS 今年将会采取多种举措，资源倾斜，让经销商会卖 V90、多卖 V90，让这款竞争力更强、品质更优、体验更好的产品明年销售占比实现提升，获得应有的市场份额。

最终目标，是实现上汽大通宽体轻客在各个细分市场的第一。“我们有实力提供好的产品，也有信心达成目标。”王瑞说道。

■ 责任编辑：李晓菲

宇通客车：智慧公交“解锁”未来出行变革

■ 记者 张雅静

公交是城市的血脉，牵动着城市发展的活力，更承载着人民群众的美好生活。近年来，伴随着互联网平台的发展，网约车、共享单车的诞生，公众的短途出行有了更加丰富多元的选择，公交行业发展面临的外部竞争愈加激烈，公交客流下降趋势明显。

特别是今年爆发的新冠肺炎疫情，给公交线路运营带来巨大冲击。根据交通运输部的统计，国内疫情防控进入常态化阶段后，公交客流虽有所回升，但整体客流并不理想，除少数大城市，大部分地区只恢复五六成左右。更为严峻的是，疫情引发了公众对公交安全性的怀疑心理，而这很可能会对公交长期客流稳定造成影响，给公交企业可持续发展带来打击。

面对种种挑战，公交行业应如何构建更加安全、可靠、便捷、高效的公交服务体系赢得乘客的信任，满足日益升级的出行要求？在近日举行的 2020 年公共交通美好中国行暨“我的公交我的城”公交发展经验交流会上，作为国内客车行业的领军者，宇通客车从装备制造方的角度率先给出了答案。

创新研发 推动安全技术革新

公交出行，安全为先。车辆安全是公交安全之本，在疫情防控常态化的当下，公交车辆本身的安全又有了新的考量维度。

针对现阶段防疫需要，宇通客车在公交车内增加了 I-face 身份识别与红外测温技术、双向车内新风与空气净化系统、抗菌座椅、紫外线灯消毒系统等抗疫设备，打造属于公交车的“健康堡垒”，为公众健康安心出行保驾护航。

针对乘坐安全的需要，宇通客车作为客车行业龙头企业，作为国内首家通过 ISO26262:2018 版道路车辆功能安全流程认证的商用车整车

企业，深知肩负的责任，在安全技术研发上始终不遗余力，推动着客车安全技术的革新和进步。

首先，在结构上，新一代宇通客车应用了整体式司机大包围和全景式司机大包围等多款配置，降低乘客对司机可能造成的干扰和伤害，保障车辆行驶安全。同时，为提升操作安全性，宇通开发了驾驶员身份识别和行为监测系统，通过对面部特征的提取和识别来对驾驶员驾驶疲劳程度、驾驶行为进行检测。

此外，宇通还开发睿盾防护系统，具备离座自动驻车、离座取消蠕行、踩刹车上电、起步油门防误踩、离座回空挡、离座不能挂挡、行进间换挡策略优化七大安全功能，防止驾驶员不规范操作，防患于未然。

整体可靠 助力公交运营效率提升

安全是基础，可靠是保障。

公交车是城市公共交通的“血脉”，车辆稳定可靠，不仅对提升公交运营效率和服务满意至关重要，还有助于降低车辆维护保养成本，提高二手车辆残余价值，为当前公交企业运营“减压”。

首先，宇通客车整车采用专业封闭环骨架结构设计，整车骨架强度较上一代提升 5%；通过模块化的设计，车辆的零部件种类减少 40%，配件通用性和易得性更好；在管线路布局上，精细度全面提升的同时，可靠性提升 50%，维修更方便。

此外，宇通客车还应用了免维护轮边、新能源专用主减等长维护零部件，进一步提升可靠性，降低维护成本。

最重要的是，针对核心零部件——动力电池，宇通采用的新一代电池系统，电池能量密度提升至 157~161Wh/kg，应用智能均衡免维护技术，电池维护周期由 3 个月提升至 1 年。此外，针对纯电动公交车在夏季频繁充电的情况，宇通专门开发了电池液冷系统，可以让电池在充放电过程中最高温度始终不超过 40℃，延长电池使用寿命 10% 以上。

在城市公交车辆逐渐全面新能源化的当下，具备更高可靠性的车辆，是保证城市公交线路血脉畅通的关键所在。

布局未来出行 构建智能交通体系

“车到哪儿了？还要等多久？能挤上吗？是不是要坐下一班？”现如今，公众对于出行品质的要求日益提高。并且，此次新冠肺炎疫情的突袭，也敦促着公交系统加快智能化、数字化建设进程。

为此，宇通开发了智能交通整体解决方案，提升乘客的出行体验，以智能车辆为载体，通过智慧的路、数字化站台、无人站场、自动充电系统、云控中心的建设，打造车、路、站、场、云为一体的智能交通系统。

具体来说，宇通通过建设路端 V2X 设施，实现信号协同、信号诱导、盲区预警等功能，保障通过交通路口时的行车安全和公交车辆优先通行；通过配套站内客流检测、站内视频监控、站内免费 WiFi 等设施打造数字化站台，为乘客提供精确到秒的车辆到站预测、车辆排班动态信息，提升乘客候车体验；而无人场站，是将智能调度、智能驾驶、自动泊车、自动充电等系统完美融合，打造人工智能、无人作业的智慧公交场站；云控平台，是智能交通运行的大脑，基于智能网联、车辆运营管理的场景，结合车辆远程控制技术，可实现车辆运营的 5G 视频监控、模拟线路监控、三维仿真监控、全链路安全监控以及车辆实时调度等功能。

从“单车智能”到“群体智能”，宇通在构建智能交通新业态、建立智慧交通新体系的过程中，已经完成从自动驾驶车辆提供商向 5G 智能交通系统解决方案提供商的转变。据记者了解，目前，宇通一体化智能交通系统方案已经在上海延安路中运量项目、郑州智慧岛、郑东新区等地投入实际运营，为便捷公众出行发挥作用。

未来，人们理想中的城市公交出行，将是人、车、路、城市的有机结合。宇通作为客车行业的标杆性企业，正在发挥着示范效应，为城市公交出行提供着至佳样本。未来，相信宇通还将继续发挥自身优势，以前瞻性的技术创新，为美好出行持续赋能。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

YUTONG

宇通5G智慧出行发布会

Launching Ceremony of the Yutong 5G-Enabled Intellient Mobility Solution

宇通 为美好出行

YUTONG：BETTER BUS，BETTER LIFE

400 659 6666 网址:www.yutong.com

加速推进氢燃料电池商业化落地
潍柴积极探索氢能发展“山东模式”

■ 商 车

面对低碳化、清洁化的未来能源发展主流，潍柴要怎么做？

8月27日，在新能源产业发展（潍坊）大会上，山东重工集团党委书记、董事长，潍柴集团董事长谭旭光表示，潍柴面向未来加速推动氢燃料电池商业化落地。

“潍柴已在氢燃料电池业务迈向全球一流商业化进程中走出了关键一步。”谭旭光说道。今年3月31日，潍柴2万台氢燃料电池发动机工厂正式投产运行，主要产品技术水平达到行业领先，广泛应用于客车、物流车和重型牵引车。

为潍坊新能源产业把脉

此次新能源产业发展（潍坊）大会的召开，旨在围绕新能源产业特别是氢能源的发展新方向、新趋势、新技术进行深入交流，为潍坊市新能源产业转型升级把脉会诊，共同推进潍坊市与央企、省属企业和国内外优秀民营企业战略合作，助力潍坊市加快新旧动能转换。

会议由潍坊市人民政府、山东省国资委主办，潍柴集团、潍坊市国资委承办，是新能源产业发展的全国盛会。包括国家部委、省市领导，特邀嘉宾，行业专家，媒体记者在内的280人参加了会议。

会上，国际氢能学会副主席、全国氢能标准技术委员会顾问毛宗强；联合国开发计划署驻华代表处能源与环境处主任张卫东；同济大学原校长助理、教授，国家智能与新能源汽车协同创新中心主任余卓平；国家电投集团公司科技研发总监，国家电投集团科学技术研究院有限公司党组书记、董事长范霁红等4位特邀嘉宾，围绕全球新能源发展形势、现状与展望、国家产业政策、企业转型变革、综合优化能源结构等方面发表了主旨演讲。

此外，大会还对潍坊市新能源产业合作项目、潍柴集团新能源项目、山东特检新能源项目进行了重点推介。

21 个项目签约 潍柴积极推介

近年来，潍坊市深入推进新旧动能转换重大工程，谋划了一批重点片区、重点园区和新能源产业重点建设项目。经过各方前期充分准备，本次大会进行了新能源项目推介和项目签约，共有 21 个项目签约，其中，现场签约项目 16 个，总投资额 123.9 亿元；场下签约项目 5 个，总投资额 236.9 亿元；大会签约项目总投资额 360.8 亿元。

这些签约项目，涵盖了氢能源、清洁能源装备制造、铁—铬液流储能电池、地面分布式光伏发电、分体式太阳能集热器等新能源产业。

在氢能与燃料电池产业布局走在全国前列的潍柴，向与会者推介了潍柴的新能源项目，包括氢燃料电池项目、氢能装备项目以及动力电池和电驱动项目。

据潍柴（潍坊）新能源科技有限公司常务副总经理、新能源技术总监王志新介绍，为了实现 2025 年氢燃料电池销售目标，企业在质子交换器、增压器、氢气循环泵和增湿器寻求合作。在氢能装备项目方面，氢气制取、储运、加氢设备、加氢站、氢瓶和车辆运营服务需要进一步建设和完善，通过与外界合作，助推潍坊成为全国典型的氢能装备制造基地和氢能综合应用示范城市。

潍柴还将同步推进锂电池和电机的建设，谋求在车用电机和锂电池电芯的合作。最终目标是“2030 年新能源业务要引领全球行业发展”。

探索氢能发展的“山东模式”

作为氢燃料电池商用车示范推广应用的领航者，潍柴发挥自身高端装备制造及氢能动力的全产业链条优势，积极推动氢能产业在山东落地。

谭旭光表示，潍柴以燃料电池作为商用车和工程机械在新能源领域的主要技术路线，加快新能源业务布局。面向全球整合行业领先资源，与全球领先的氢燃料电池技术领军企业——加拿大巴拉德公司、固态氧化物燃料电池供应商——英国锡里斯公司、电机提供商——德国欧德思公司先后开展战略合作，整合全球资源和国际技术为我所用。面向全省探索氢能发展的山东模式，充分发挥省内丰富的氢能资源和完整的产业链优势，依托国家重大专项，积极开展氢燃料电池研发和产业化工作，全力打造包含测试、生产制造、氢能供应、整车示范等环节的氢能发展山东模式，并积极推动加氢站等基础设施建设，示范运营氢燃料电池公交车累计运营里程 200 多万公里，助力山东“绿色动力 氢能城市”建设。

据介绍，依托得天独厚的优势，近年来，山东省将发展氢能产业作为加快新旧动能转换、抢占新能源技术制高点的重要战略举措，在多个城市陆续启动“绿色动力 氢能城市”的示范建设。

随着此次项目签约和后续落地，将有助于山东省尤其是潍坊市完善新能源产业链、资本链、技术链，打造更加完备的新能源产业体系，为新旧动能转换和高质量发展提供有力支撑。

■ 责任编辑：李晓菲

“四年磨一剑” 铂威同助阵
一汽解放J6L精英版引领高端中卡新风尚

■ 商 车

8 月 25 日，中国传统“七夕节”，六朝古都南京迎来了卡车业界两件大事：一汽解放 J6L 精英版上市暨解放动力铂威品牌发布。

以“新享适程 精彩新生”为主题的上市发布盛典，让商用汽车新闻记者再次感受到了一汽解放作为中国卡车行业引领者，为用户造好车的初心不改、矢志不渝。

正如中国一汽总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰所说，“J6L 精英版是解放人奋发励进、聚智拼争的精华之作，不管时代如何变迁，我们始终不忘初心，以用户为中心，为用户造车、为用户造好车，挣钱机器，实至名归。”

造就好车 J6L 精英版品质为先

在中国卡车市场上有这么一款经典车型，自 2012 年上市以来累计销量突破 20 万辆，它就是一汽解放 J6L。J6L 一经推出就风靡行业，成为 J6 家族中型卡车的代表，并凭借可靠、节油的特性在卡友群体中有口皆碑，期间历经国三、国四、国五排放升级，经久不衰。

可是时代在发展、科技在进步，卡友的要求也在不断提高，不仅要可靠、节油，而且颜值、舒适、智能、安全，样样都要行。尤其 90 后卡友逐渐成为运输主力军，他们对于车辆颜值、舒适、智能的重视程度更高。

J6L 精英版，就是在这样的大背景下立项。一汽解放商用车开发院 J6L 产品主设计师胡术春告诉记者，J6L 精英版从立项到正式上市历时 4 年，秉承了 J6 平台的传统优势，实现 81 项性能升级，在智能科技的加持下，帮助用户提升驾驶感受、降低运营成本。可以说，从里到外，J6L 精英版实现了飞跃式的提升。

面对卡友越来越年轻化的趋势，J6L 精英版迎合了当下卡友的喜好，一改原来圆润的外观，更偏向于威猛硬朗的风格，采用全新的造型前围外板、全新造型大灯、流线刀锋翼子板以及大比

例立体鹰标，给人耳目一新、格局大气的感觉。

5 种惊艳色彩，更是打破了人们对商用车的传统印象，无论是明智青、卡其金、火焰红、咖啡金还是孔雀蓝，都是如今年轻人喜欢的颜色，只要你选择，就会成为车流中最夺目的存在。

在内饰方面，J6L 精英版也下了大功夫，不仅仅好用，而且要做出质感，给人以精致的感觉。为此，解放进行了多个细节的优化，全面对标乘用车设计，整体式环绕仪表板、多媒体大屏、大倾角四辐方向盘、高亮度 LED 室内灯、新型舒适三人座椅以及高达 1100L 储物大空间，营造出像家一般舒适的感觉。

就以开关为例，J6L 良好触感阻尼的开关按键，一按就知道质感，这需要你亲自感受才能知其品质。

引领行业 定义高端中卡新风尚

如果说上面是外在的表现，短时间内就能让卡友感受到；那么，里子自带的 DNA 和升级，则会让卡友在长期的使用中体会到这是一辆好车。

之前，J6L 有口皆碑的可靠与省油，在 J6L 精英版得以传承和提升。整车可靠性提升 11 项，三大总成 B10 寿命达 80 万 ~100 万公里、传动轴轴承加大、集成式尿素喷嘴、气驱后处理系统以及全车 VOSS 接头和高品质管线束、优化布局的线路，全方位保障了整车的可靠性。

J6L 精英版搭载了更强大的动力——220 马力发动机、速比级差更合理的变速器、一体化设计的驱动桥以及低滚阻的轮胎、低风阻的驾驶室，实现整车节油，油耗更低。

而整车良好的人机设计、平顺性调校、NVH 优化，则需要在长期的使用中才能切身体会到。比如转向操纵性能提升、离合踏板行程及力优化、油门踏板曲线优化，都使得驾驶更轻松、更舒适，长时间踩踏不会疲劳、更加贴合。

J6L 精英版通过采用四点螺簧悬置、大摆臂，减振稳定性等指标表现突出，达到了行业领先水准，专项平顺性调校，实现了整车良好的平顺性。6 项 NVH 升级措施，实现国内领先，隔音性能更好。

在智能、安全方面，J6L 精英版表现也可圈可点，实现了同步大幅提升，致力于给卡友提供一款高安全性、高使用方便性、智能化的高端中卡。

从这些意义上来说，J6L 精英版引领了国内高端中卡的新风尚，它的性能指标多个第一，综合实力全面提升，理念上紧跟时代潮流，代表了自主品牌在中卡行业所能达到的高度和水准。

强劲动力 铂威筑梦创富未来

动力强则整车强，J6L 精英版的过硬品质，离不开铂威发动机的强有力加持。与 J6L 精英版上市同步，解放动力向行业发布了高端中型机全新产品品牌——铂威品牌。

解放动力坚守匠心精神，致力于打造“最节油、最环保、最可靠”的“三最”发动机。铂威品牌传承高品质、高性能、高价值的优秀基因，在耐久性、可靠性、舒适性等方面都是业内的佼佼者。

一汽解放总经理助理，发动机事业部总经理、党委书记钱恒荣对铂威品牌进行了战略解读：“我们以‘新能源技术引领行业’为方向，以‘解放蓝途战略’为指引，以实现‘最佳节油率、最佳 TCO’为目标，聚焦铂威产品混合动力研究，以应用场景、商业模式和核心技术为重点，完成 K、H 平台的 P0/P2 构型混动产品开发，掌握混动核心技术和资源，为中型商用车行业标定新的发展方向，为打赢中国‘蓝天保卫战’贡献力量。”

据介绍，铂威品牌涵盖 K、H、LD 三大系列产品，排量覆盖 4~7 升，功率覆盖 160~360 马力。铂威品牌以“质领高效，耐久适用”为核心价值点，在耐久性、可靠性、舒适性等方面领先行业。

在推动中国智能制造崛起、动力行业高质量发展的道路上，铂威品牌将与奥威、劲威一起，形成重、中、轻全系高端的格局，为解放中型商用车提供“原装机”，为解放持续领航注入“芯”动力，为解放创领未来增添“芯”实力，助力解放动力引领动力行业智能制造新态势。

■ 责任编辑：李晓菲

打造专属定制动力
欧航R系列携手康明斯让你“轻快省爽”

■ 商 车

好马配好鞍，好车也离不开好心脏，尤其对于西南地区而言，物流运输装备更需一颗可靠、高效的心脏来实现物流效率的提升。

8 月 21 日，“欧洲标准 公路航班”，全新一代欧航 R 系列超级卡车产品全国上市活动走进四川成都。这是继山东上市之后，欧航 R 系列产品又一重大上市活动，可见欧航对西南地区的重视。

作为西南交通枢纽和物流重镇，成都的重要性不言而喻。西南地区地形复杂，坡道多、山多，古语有云：“蜀道难，难于上青天”。对于物流装备的动力性、可靠性、安全性需求高，车辆能否满足运输需求，发动机很关键。

因此，欧航携手百年康明斯打造专属定制动力抢滩西南，具备轻、快、省、爽性能优势的全新一代欧航 R 系列产品来了。

携手百年动力 打造高端产品

四川贯通华中、连接西北，辐射整个西南区域，形成了以冷链、百货、快递为核心的运输市场。《四川省物流业发展中长期规划（2015~2020 年）》提出，2020 年基本建立货畅其流、经济便捷、服务高效、安全可靠、绿色环保的现代物流服务体系，将四川建设成为西部物流中心和连接丝绸之路经济带、长江经济带的物流枢纽。

当地的市场需求和重要的战略地位，决定了四川物流运输必须走质量效益发展之路。无论是冷链还是快递，核心就是高效，如何实现物资的高效流通，基于全新一代 ME4 平台打造的欧航 R 系列给出了答案。

作为“欧系超卡三兄弟”之一的欧航，自诞生之日起就定位为福田汽车一级品牌，是基于超级卡车平台打造的高端品牌。高端的品牌必选高端动力，为此，欧航深度链合康明斯，针对川渝地区的冷链、快递、绿通等高效运输场景进行专属定制，全面涵盖四缸机、六缸机，以丰富的动力配置满足不同工况、不同行业的需求。

记者注意到，欧航 R 系列针对果蔬运输、快递运输场景，均可提供康明斯四缸机、六缸机多种动力选择。四缸机以康明斯 F4.5 发动机为主，涵盖 185ps~220ps；六缸机以康明斯 B5.9 和 D6.7 发动机为主，涵盖 210ps~260ps，均满足国六排放标准。

这几款机型都是康明斯最具口碑和竞争力的产品，拥有四缸之王和六缸之星的称号。比如 ISF4.5 动力，最大功率达 220 马力，最大扭矩达 820N·m，拥有宽泛的峰值扭矩区间，应用范围非常广泛。再比如被誉为一代神机的 ISB5.9 和 ISD6.7 发动机，功率覆盖 210~260 马力，

最大扭矩达到 1050N·m，足以保障复合运输工况下强劲的动力储备。

专属定制动力 赋能高效物流

西南区域“地无三里平”的地形，使得运输工况十分复杂，亦对运输装备的动力性与安全性提出更高要求。有了康明斯卓越动力的加持，赋予欧航 R 系列产品更高的性能表现，更好地满足了西南区域用户高效运营的需求。而且福田与康明斯的合作关系，决定了欧航与康明斯的合作是全方位、深度定制化的。

“双方在生产制造、技术研发、优化匹配及服务支持等领域展开全方位合作，从而实现了动力与整车产品之间的专属定制。作为超级卡车全球创新联盟的一员，康明斯全程参与到欧航 R 系列产品的研发中。福康 F4.5L 国六动力，即是为欧航 R 系列产品专属打造，并针对细分行业的需求进行深度调校。”北京福田康明斯发动机有限公司轻型产品副总工程师张振国介绍道。

张振国告诉记者，为了使产品更好地满足整车需求，康明斯针对冷链、绿通等各种场景进行数据采集，以应用工况为切入点进行标定，从而实现专属定制。例如，针对绿通车的泥泞、爬坡路况对起步、加速性能进行优化，提升低速扭矩和爆发力，使得车辆具有起步快、加速快、爬坡能力强的特点。

针对山区重载等对动力性要求更高的运输工况，康明斯对发动机进行了专业调校，优化动力系统的传动效率，在保障动力性的同时进一步降低油耗。

此外，还有 EBP 智能节油开关、缸内制动技术等配置，来满足西南用户在复杂工况下对燃油经济性和安全性的要求。

深度融合协同 体验“轻快省爽”

正如欧航欧马可事业部营销公司常务副总经理徐向明所言，“欧航欧马可十分重视四川区域，并始终关注西南区域用户的需求。2019 年底，欧航品牌在成都发布，梦想启航。今天，全新一代欧航 R 系列产品上市活动再次来到成都，为其带来轻、快、省、爽的优质产品。”

轻、快、省、爽，4 个字高度概括了基于 ME4 平台打造的欧航 R 系列的优势，这里面也离不开康明斯发动机的助力。

康明斯相关负责人举例道，像 B5.9 发动机的重量仅为 580 公斤，D6.7 发动机则不高于 780 公斤。在严格治超的当下，发动机设计模块化、应用新材料，使得零部件数量减少、重量变轻。低速大扭矩，让整车起步快、加速快；宽泛经济转速以澎湃的动力输出为运输提速，效率更高，从而给用户创造更大的收益。

与此同时，1800bar 高压喷射系统，雾化好、更节油；运动系低摩擦技术、系统内阻降低设计、优化进气机构设计等，进一步降低油耗；严格遵循康明斯全球质量体系和制造标准，发动机经过 160 万公里的道路测试和耐久性试验，可靠性有保障，年维修费用可节省千元。

此外，康明斯还与欧航欧马可服务体系深度融合协同，共同面对客户产品和服务升级需求，帮助用户降低全生命周期用车成本。尤其到了国六阶段，这种协同效应会更加明显。

“我们对双方的深度合作和未来前景充满信心，康明斯将与欧航一道在中卡行业打造高端品牌，其能量注定非同小可。”康明斯相关负责人如是说。

可以预见，这股能量定会借由全新一代欧航 R 系列产品，化作西南地区物流行业蓬勃发展的强劲动力，从而以轻、快、省、爽的卓越优势，为卡友群体带来全新的价值体验。

■ 责任编辑：李晓菲

彰显企业责任 助力乡村发展
福田瑞沃用心造就幸福“瑞沃村”

■ 记者 周 晨

实施乡村振兴战略，推动建设“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的新农村，让农村成为安居乐业的美丽家园，这是党的十九大报告，为乡村发展作出的重要指示。如今，带动广大偏远农村地区脱贫致富，已然成为各地方政府的工作重点之一。

助力农村发展建设，构建新时代新农村。8 月 22 日，福田瑞沃“乡村振兴创富行——走进瑞沃村”全国启动暨首站授牌仪式在山东省临沂市磨山镇孙家屯村举行，福田瑞沃以实际行动为当地乡村振兴创富谋发展。

用户发家致富首选品牌

“瑞沃村”，指的是这样一批村庄，它们的共同特点是村民大多数以开工程车为生，且都十分信赖福田瑞沃这一品牌。孙家屯村便是其中之一。

据了解，目前，孙家屯村拥有近 80 辆瑞沃工程车，占全村工程车的 80% 以上。而在全国各地，像孙家屯村这样依靠福田瑞沃工程车发家致富的村庄不下百个。此次，孙家屯村站作为首站，开启了全国百家“瑞沃村”挂牌的第一步。

“今天，福田瑞沃将以‘瑞沃村’为新的起点，创造更适合城乡用户工程运输的产品，提供

更优质的暖心服务，与百万用户一起共奔小康生活。同时，福田瑞沃将继续与各级政府部门和社会各界合作伙伴开展高效务实合作，承担社会责任与使命，以‘瑞沃村’建设为纽带，助力美丽乡村建设。”活动现场，福田汽车时代事业部副总裁、瑞沃营销公司总经理江健表达了福田瑞沃助力乡村发展的决心。

“我从 2006 年就开始使用福田瑞沃的车，现在已经换过了 4 辆，见证了福田工程车的发展。现在使用的是福田瑞沃 E3，跟以往的车型相比，各个方面都有显著提升，质量相当可靠，开起来也十分踏实。”孙家屯村村民王师傅跟商用汽车新闻记者说道。

用产品说话 前瞻目光领跑国六

那么，福田瑞沃究竟有什么魔力能够成为一个村庄村民发家致富的不二之选?

首先，过硬的产品质量自然是重中之重。以此次活动现场的国六车型——瑞沃 ES3 为例，该车搭载潍柴 WP4.6N 发动机，最大 220 马力，匹配法士特 10 挡变速器，黄金动力系统的搭配，使得该车一经面世就广受市场好评，获得了无数用户的青睐。

其次，在排放标准上，福田瑞沃也紧跟国家环保政策的步伐。记者了解到，从 2017 年开始，福田瑞沃便以前瞻性的眼光领先行业，率先布局国六市场。同时，为了满足国六严苛的排放要求，福田瑞沃还为国六产品增加了 DPF 后处理装置，加强了废气污染物处理能力；国六发动机通过机体加强缸内爆压提升，优化增压器、喷油器性能、共轨压力提高等措施，进一步优化燃烧性能，使得发动机的功率、扭矩提升 12%~30%，燃油消耗率降低 3% 左右；此外，福田瑞沃还对车辆 27 项性能目标、3000 余项感知类和体验类指标进行升级开发，使产品可靠性得到了大幅提高。

好的产品自然会赢得用户青睐。活动现场，福田瑞沃还举行了“国六车型新用户交车仪式”，瑞沃营销公司常务副总经理王海军向国六新用户交接了交车钥匙，代表着福田瑞沃将伴随着更多卡友走上货运征程。

质量、排放均走在行业前列，显而易见，福田瑞沃能够成功“走红”广大乡村，依靠的是稳扎稳打的技术积淀和产品质量。

承担企业责任 助力建设美好乡村

当然，作为工程车领军品牌，福田瑞沃自然不能将目光囿于企业维度之中，通过产品质量不断提升，推动节能减排战略落地，带动地方脱贫致富，这才是福田瑞沃“乡村振兴创富行——走进瑞沃村”的意义和价值。

在活动现场，王海军与兰陵县磨山镇孙家屯村村委书记孙瑞利共同完成了对“瑞沃村”的授牌。随着红布揭下，“福田瑞沃村”牌匾展露的时刻，宣告着“乡村振兴创富行——走进瑞沃村”项目已经成功迈出第一步，这也将成为福田瑞沃不断前行、勇攀新高峰的重要里程碑。

为了进一步带动孙家屯村村民脱贫致富，福田瑞沃还为当地用户送出了“瑞沃村”专属购车福利政策：“瑞沃村”村民换购福田瑞沃任意车型，均可享受 2000 元的补贴政策；“瑞沃村”村民分期购买福田小金刚、福田瑞沃三轴车型，即可享受零首付、零利息的钜惠政策；凡是“瑞沃村”村民于本月购买福田瑞沃指定产品，均可获得家电赠送等。

“上世纪 90 年代后，孙家屯村由于基建、粮食、果蔬及矿石开采等运输需要，对工程车的需求量一直比较大，村民购买工程车的数量也日渐增长。福田瑞沃凭借良好的产品质量和服务，成为村民工程车的首选。”活动现场，兰陵县发改局副局长沈庆华也表达了对福田瑞沃工程车的信赖。在他看来，福田瑞沃积极响应国家乡村振兴发展战略，助力新农村建设，助力了孙家屯村经济的发展，也见证了孙家屯村的巨大变化。

据悉，2020 年起，福田瑞沃还将从全国瑞沃工程车保有量高的乡村中优选 100 家，授予“瑞沃村”荣誉称号，并设立专项扶持政策，促进创富发展建设，共同实现乡村振兴。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

集结号吹响

第十三届中国国际卡车节油（能）大赛

即将开赛

2020

报名电话：010-88152946 13810469117

品牌网址：http://energy.cvnews.com.cn/

联系人：杨孝坤

轻卡下半场竞争
江淮轻卡4.0会是破局之道吗?

■ 记者 余春瑜

在经历停工、复工后，被按下“暂停键”的轻卡行业自4月迎来了复苏，并以高速的增长超过去年同期。处于第一阵营的江淮轻卡跑赢了行业，1~7月，江淮轻卡销量10.8万辆，同比增长18.1%。

看销量，江淮轻卡并不是增长最快的，但如果看质量就会发现：江淮轻卡追求的是规模与效益并重。今年，江淮轻卡的增长，主要源于以安康动力为代表的中高端产品的迅猛增长。其中，安康动力的车型同比增长69%，占轻卡销量的33.3%，比去年同期提高12%。江淮轻卡中高端产品同比增长22.3%，占总销量的69.7%，占比进一步提高。

静水流深的背后，是江淮轻卡的行稳致远。8月23日，江淮轻卡在敦煌召开媒体沟通会，宣布江淮轻卡正式迈入4.0时代。以4.0时代的开启，江淮轻卡宣告，将从产品引领转向用户全价值驱动，致力打造高效智能物流解决方案第一供应商。

4.0时代的内在逻辑

何为轻卡4.0时代，概括来说就是江淮轻卡进入从提供运输工具向高效智能物流解决方案供应商转型升级的新阶段。

回溯江淮轻卡发展历程，先后走过了1.0借鉴阶段、2.0跟随阶段、3.0引领阶段和如今的4.0价值驱动阶段。如果说1.0时代以2004年前为时间轴，以基本载货为标志。到了2.0的跟随阶段，则以大承载为标志，诞生了帅铃和江淮铃。进入2010年以后，江淮轻卡成为了轻卡行业引领者，标志是产品平台化开发，包括帅铃全能卡车、骏铃V系、康铃J系和江淮轿卡，多款产品风靡一时。时至今日，江淮轻卡正式迈入4.0时代，通过价值驱动，致力成为高效智能物流解决方案第一供应商。

为何要做这样的转变？这既是疫情影响下内外部环境变化的要求，也是江淮轻卡自身发展到一定阶段的必然结果。

当前，社会处在一个高速更迭的时代，新科技、新理念、新模式层出不穷。北斗、5G及

人工智能等新科技在汽车产业的落地应用，新冠疫情对社会生活方式和人们消费观念的震荡和冲击，这些都深刻影响着轻卡行业，也同时带来物流行业的变革和发展。比如疫情导致冷链细分市场快速增长、客户购车更加谨慎、对全生命周期成本更关注等，这就要求江淮轻卡必须从向用户提供物流装备转为系统性的物流解决方案供应商。

对于江淮轻卡而言，在今年迈上 20 万辆的台阶后，下一步 30 万辆如何实现？惟有转型升级，通过 4.0 时代的开启赋能下一个“30 万辆时代”。

4.0 时代的精品工程

“迈入 4.0 时代，是江淮轻卡推进‘中国高效智能物流解决方案第一供应商’新战略目标的重要一步。为此，我们同时开启了产品、服务、研发、制造、营销在内的全体系升级行动，布局未来新业态，构建经营新模式。”江淮汽车集团股份有限公司副总经理佘才荣说。

“风起于青萍之末，浪成于微澜之间”。许多看似脱胎换骨的蜕变，实际源于持续快速的行动和改变，事实上，江淮轻卡在策略布局、创新探索上早已展开行动。

江淮轻卡在市场上历来有“高品质”和“好太多”的口碑，其与大众汽车、康明斯动力的深化合作，则使得江淮轻卡的高品质优势进一步提升。在产品开发和制造上，江淮轻卡从去年起全面推进精品轻卡工程。

在产品开发上，江淮轻卡精品轻卡工程依托江淮汽车一主四辅研发体系，吸收大众汽车、康明斯先进研发模式，基于用户全价值响应，打造采用全新一代高强钢车架及新一代驾驶室的全新国六开发平台。

“新一代产品开发平台，能够根据不同的使用场景、客户需求进行细分市场的版本拓展，打造更高效、强度更高、油耗更低、舒适性更好的轻卡产品，同时也能够更快、更好地响应市场和用户需求，提高产品开发效率。”江淮轻型商用车研究院院长芝原克事介绍道。

在制造上，江淮轻卡精品轻卡工程引入大众 VDA 质量管理体系，全面对标五十铃产品品质，依托按照世界最高标准设计打造的全球轻卡样板工厂——新港基地，全面提升江淮轻卡制造精度和品质。

而安徽康明斯的加持，则以国六阶段智慧运营、康明斯全球统一标准以及与江淮轻卡一体化的研发、匹配，助力江淮轻卡大步迈进 4.0 时代。

4.0 时代的全体系升级

江淮轻卡迈入 4.0 时代，不仅仅是一次产品的升级换代，更是经营理念、服务范畴、商品形态和体系化能力的全面升级。在 4.0 时代，江淮轻卡将升级以往产品拉动的经营模式，转为基于用户全价值驱动，通过数字化手段，打通研发、制造、供应链、营销、服务体系，实现全体系升级。

这意味着内部的全面打通和协同，通过全面推进数字化，实现全体系的联合和升级以及用户全价值驱动。

江淮轻型商用车营销公司总经理张先华表示，江淮轻卡依托数字化对用户全价值需求实现响应，从而为用户提供系统化的物流解决方案。“从 2018 年开始，江淮轻卡就提出营销要变革和创新，而营销创新，很重要的一点就是推动营销数字化转型。2019 年，江淮轻卡成立了专门的数字营销公司，今年的疫情加快了我们数字化运营的脚步。”

因此，我们看到了江淮轻卡在数字化营销上的种种动作，如江淮轻卡 e 惠购线上销车平台、卡友网上商城及覆盖全国经销商的直播带货体系等，并非是疫情期间短暂打造的“特别节目”，而是构建线上线下一体化的新营销生态，真正做到全价值链条对用户需求的响应。

在服务上，江淮轻卡也引入数字化手段，将服务范畴从围绕“车”向围绕“人、车、货、场”升级，基于维修服务、生活需求、生态联盟3个角度构建服务体系，满足用户运营全价值需求。

精品化的产品、全价值链服务、线上线下一体化的数字化营销新生态，共同驱动江淮轻卡迈入 4.0 时代。在中国轻卡行业下半场竞争中，江淮轻卡如何讲好自己的故事，它们已然找到了答案。

■ 责任编辑：李晓菲

“红色钢铁侠”征服“钢铁之城”
红岩杰狮为高效运输树标杆

■ 记者 周 晨

世界钢铁看中国，中国钢铁看河北。作为钢铁生产大省，河北拥有众多以钢铁行业为主导产业的城市。邯郸就是其中之一，而邯郸钢铁集团（以下简称“邯钢”）作为邯郸乃至河北省的地标式企业，从1958年建厂投产并逐步发展到现在，不仅生产着源源不断运往世界各地的钢材，也支撑着当地经济的运转。

在大量钢铁运输需求的刺激之下，专门从事钢材运输的货车车队应运而生。在邯郸络绎不绝的车流之中，满载钢材的货车随处可见，成为一道颇具特色的“邯郸风景”。就在这样一座“钢铁之城”，商用汽车新闻记者遇到了一支由红岩杰狮组成的车队穿梭在车水马龙之中，宛如一排“红色钢铁侠”。

更新换代 为车队高效运输注入新鲜“血液”

王建清来自邯郸市瑞达物流有限公司，是上述车队的负责人，他告诉记者，他一共管理着几百辆货车，全部用来为邯钢运输钢材。就在去年底，他一口气购入了50辆红岩杰狮C6 LNG牵引车，为车队高效运输注入了新鲜“血液”。

“邯郸货车淘汰率很高，经常新车才买两三年，环保政策一更新就得接着换。我管这个车队不到10年，已经换了三批车。现在邯钢的最新规定，是国五以下的车都不能进厂区，所以我这批购买的车辆全是上汽红岩国六天然气车型。”王建清表示，作为“钢铁之城”，邯郸不仅拥有超高的钢铁产量，更拥有超级严格的环保排放标准，因此在他眼中，哪家车企在排放方面占得了先机，就赢得了邯郸的卡车市场。

据介绍，在购置这批上汽红岩国六车型之前，王建清的车队已经拥有70辆上汽红岩国五牵引车，作为红岩“超级用户”，他表示，再次大量购置红岩牵引车也是经过深思熟虑的。“红岩的车开起来方向好把控、舒适度高、车速也跟得上，车桥速比适合拉钢材，视野好，开车的时候没有遮挡物……总之，红岩的车用得

住。”王建清对红岩车的优势如数家珍。

轻量化设计 实现用户收益最大化

车辆性能究竟如何，没人能比司机更清楚。在车队司机李师傅看来，上汽红岩的车辆不仅品质好，而且特别经济实用。“就拿车队这次新换的红岩杰狮来说，车身自重轻了不少，跟我之前开的车辆比起来，至少有一两吨的差距，在标载的情况下可以拉货更多，光运费就可以为我们带来不少利润。”李师傅乐呵呵地说。

近年来，随着我国物流运输行业不断向规范化、高效化发展，车辆轻量化成为用户追求的一项重要指标，打造合法、合规且重量轻、品质好的重卡产品，不仅可以实现用户高效率、低油耗的要求，而且还能实现不超载也能多赚钱的目标。而上汽红岩的车辆，在轻量化方面有着独到的造诣，并且在气耗方面也有着不俗的表现。

“我就在邯郸市里来回拉钢卷，车辆载重在 30 吨左右，每次跑 10~20 里地的路程，加满一次气够我来回跑十三四趟，还是比较省气的。”李师傅说，为了在满足环保标准的基础上进一步减少气耗，红岩杰狮配装的上汽 E 系列发动机，采用了 EGR 控制模块与当量燃烧技术，在精确控制 EGR 流量的同时，可以提供更高的燃气混合效果，能够有效减少动力损失，气耗更低。

动力足能耗低 迎来更多市场机遇

在不少卡友眼中，“大马力”与“低能耗”是无法同时成立的，他们认为，动力越大的车辆往往能耗就会越高。但在李师傅眼中，红岩杰狮 C6 不仅气耗低，动力表现也十分给力。

“经过这段时间的使用，我感觉这辆车在动力方面跟油车比起来没什么区别，提速快，动力也够，我拉的钢卷都很重，即便在爬坡路段中也没有出现动力不足的问题。”李师傅表示，红岩杰狮 C6 LNG 车型澎湃的动力，令其运输钢材的效率大幅提升，不仅核心动力总成经久耐用、性能稳定，而且在舒适性上也深得驾驶员欢心。

“我最喜欢这个车的气囊减震座椅，坐在上面特别舒服，不累人。后面的卧铺也挺宽敞，没事儿的时候就可以躺着休息一会儿，放点东西也挺方便。”李师傅介绍，红岩杰狮 C6 LNG 牵引车驾驶室宽敞舒适，配装豪华空气座椅、多功能方向盘、助力换挡装置，低地板驾驶舱、环保内饰，还有超大储物箱，设计和配置都非常人性化。

此外，红岩杰狮 C6 LNG 牵引车长达 4 年的质保服务，也令李师傅赞不绝口。“4 年质保能帮司机省很多事儿，不管到哪儿，车坏了打个电话就有人管，完全解决了司机的后顾之忧。”李师傅补充说。

以市场为导向，以用户为核心。红岩杰狮 C6 之所以能成功杀入邯郸货运市场，正是因为它准确抓住了市场需求，并以过硬的品质俘获了用户“芳心”。随着国家环保政策的升级以及车用能源多元化的发展，在天然气重卡领域已领先一步的上汽红岩，也注定会迎来更多市场机遇，为用户增收创富，为祖国的碧水蓝天保驾护航。

■ 责任编辑：李晓菲

7年55万公里无大修
奥铃轻卡开启何师傅的致富路

■ 记者 张雅静

“开奥铃之前，我根本不相信一辆轻卡能用上七八年，但奥铃用实力向我证明，它可以做到。”日前，在中国轻卡大师赛上，商用汽车新闻记者采访了车主何师傅，作为奥铃轻卡百万公里体验官，何师傅寥寥数语，道出了他对于奥铃轻卡品质的信服。

“阅”车无数 还是奥铃开着舒服

何师傅籍贯四川，2003 年独自来广东闯荡，开始从事货运相关工作，这一干就是 17 年。当年懵懂年少的“小鲜肉”，如今已过不惑之年，岁月留给他的，除了那略显沧桑的面庞，还有成熟稳重的性格以及日渐丰富的货运从业经验。

对于每一个物流人来说，想干好货运这行，就要学会和卡车“打交道”，从选车、开车再到用车，这里面有着大学问。

“刚入行的那几年，选车没经验，兜兜转转换了好几个品牌，每辆车实际使用的时间都不长，不是小毛病多，就是发动机、变速器这种大件出问题……”由于最初缺乏经验，何师傅在选车这条路上走了不少弯路。

直到 2013 年，何师傅在自家兄弟的推荐下，购买了奥铃经典车型——奥铃 TX，这心才终于踏实下来。“刚开始我主要看中这款车的高颜值，实际使用下来发现，车辆的驾控体验也很不错。”何师傅接着告诉记者，这辆奥铃 TX 陪伴他走南闯北已有 7 年之久，累计里程超过 55 万公里，尽管经历风吹雨打，车辆状态依然很理想，各项运行指标

依然稳定。

以前，何师傅换车换得勤，花起钱来也略显大手大脚。但如今随着年纪的增长，人也变得越发精打细算起来。何师傅告诉记者，奥铃 TX 皮实耐用的特质，不仅开起来非常舒适省心，还帮他节省了大笔维修保养费用，无形中增加了运营收益。

55 万公里无大修 王炸服务值得点赞

近些年来，货运市场竞争激烈，货源少、运费低，已成了行业普遍现象。然而，何师傅凭借踏实肯干的性格以及多年的辛苦打拼，在珠三角一带积累了比较稳定的货源。

“我现在从事医疗材料配送工作，每天驾驶着奥铃 TX 奔波于广州、佛山、珠海、潮州等多个城市之间，单程就要行驶 200 多公里。是奥铃轻卡的可靠性保障了我的高效出勤，为我带来了财富。”何师傅表示，“7 年来，这款奥铃 TX 没经历过大修，偶尔出现小问题，一般都是我自己解决，实在搞不定的，就打电话让奥铃服务站的维修人员帮忙，既省钱又省心。”

采访中，何师傅向记者介绍，定期点检、及时维修是他保养爱车的秘诀，也是他这辆奥铃 TX 行驶 55 万公里依然稳定可靠的原因之一。

另外，何师傅还强调，无论遇到何种紧急情况，他都会去奥铃指定的服务站进行维修保养，从来不会随便找路边店。在他看来，一方面是因为当前汽修市场比较混乱，配件质量参差不齐，修车没有保障；另一方面是因为奥铃轻卡的售后服务足够完善，特别是这两年推出的“救援 3 小时达”“一次进站”“免费健康点检”等六大王炸服务，方便了许多像自己一样早晚忙碌的物流人，值得点赞。

经济节油 每公里油费仅 5 毛钱

除了可靠的品质和贴心的服务外，这辆奥铃 TX 的油耗表现同样超出何师傅的预期。

“由于平时送货需要深入城区中心，车辆启停很频繁，在这样的情况下，奥铃 TX 每公里油耗竟还能控制在 5 毛钱左右，相比市场其他同类竞品，燃油成本更低。”何师傅表示，他的这款奥铃轻卡配装的是五十铃发动机，不仅动力充沛，起步加速时间短，而且其经济车速区间宽，每跑 100 公里都能帮他节省几升油。

在何师傅看来，要想节油，最简单的方法就是将车速控制在经济车速区间内，一般 70km/h 左右的速度最省油。此外，像避免猛踩油门、减少刹车使用频率等基本操作，也是常用的省油技巧。

此次中国轻卡大师赛在佛山开赛，何师傅虽行程匆忙，却收获满满。“俗话说，‘活到老学到老’，但由于平时工作比较忙，学习的时间并不多。这次来参加奥铃举办的活动，我不仅认识了一群开奥铃轻卡的同行，还学习到了更多先进的驾驶技术和经验，收获很大。”何师傅告诉记者，更为重要的是，他找到了另一款致富神器——奥铃速运飞扬版这款新车，打算下半年入手一辆。

“一辆选奥铃，终身选奥铃”，奥铃轻卡的优异表现，让何师傅和全家人如今都成了它的“铁杆粉丝”。“广东这边排放升级得很快，换一辆国六排放的新车早早解决后顾之忧，奥铃轻卡是我惟一的选择。”何师傅说道。

责任编辑：李晓菲

东风凯普特：齐师傅的致富好帮手

■ 记者 张雅静

齐进良，河北石家庄人，一名有着 20 多年驾龄的“老司机”。虽然年近 50 岁，但齐师傅至今仍然奋战在运输一线，和家人一起从事着生猪运输工作。最近，由于业务发展需要，开惯了重卡的他购入了一辆东风凯普特轻卡。从重卡到轻卡，经过一个多月的体验，他对东风凯普特可以说是刮目相看。

黄金动力链 “上得了高速 走得了烂路”

动力系统是车辆的心脏，也是司机选车时的重要参考标准之一，但究竟什么是好动力？在齐师傅看来，“上得了高速，走得了烂路”的动力才是好动力。

“我从事生猪运输已经有好多年了，家里有几辆 9.6 米的载货车用来跑长途，最近购置的这辆东风凯普特智悦版轻卡，主要用于养殖场到转运站的短途接驳。”齐师傅告诉商用汽车新闻记者，因为很多养殖场建在村子里，大车进不去，所以才有了买辆轻卡接驳的想法。但是由于短途接驳的路况很复杂，时常需要上山爬坡，加之是运输生猪这类禽畜，因此对车辆动力性能要求更高。所以在仔细比对之后，他最终选择了东风轻卡。

据记者了解，齐师傅购买的这辆东风凯普特智悦版，配装的是日产 ZD30 发动机，最大输出功率为 160ps，峰值扭矩可达 370N.m，再加上法士特 6 挡变速器和德纳车桥的辅助，让这辆车的起步和加速都很快，无论是平坦的高速公路还是崎岖的乡村山路，都能轻松应对。

双层设计大容积 全面提升用户收益

近一年来，猪肉价格迅速上涨，生猪养殖业大规模发展，同时也带动了生猪运输业务量的攀升。齐师傅告诉记者，普通载货车的装载量已不能满足现阶段的运输需求，为了尽可能提高单趟运输效率，他选择了东风凯普特智悦版的双层仓栅车。

据介绍，在货箱容积上，东风凯普特智悦版可扩展至 40m³，较同级别车辆更具优势。不过，为了更好地通过限高杆，齐师傅定制的这款车车高只有 2.8 米，货箱容积在 30m³ 左右，但得益于双层仓栅的设计，生猪运输数量并没有打折。

并且，除了装得更多以外，双层仓栅货箱的透气性也足够好，还不易造成生猪挤压。记者了解到，东风凯普特智悦版的仓栅车，货箱骨架密度适中，强度高、韧性好，不但承载能力强，还能防止生猪滑落，最大程度避免了用户的经济损失。

超长质保服务 省钱、省时又省心

活禽家畜运输，最注重的就是时效性，而这不仅需要高效可靠的车辆持续助力，更需要及时贴心的服务保驾护航。

“生猪运输存在一定风险，特别是现在猪肉价格持续走高，如果车辆突遇故障而没有得到及时救援，那后果将不堪设想。”齐师傅表示，靠谱的售后服务是他们行业最为看重的地方。而东风轻型车提供的“真美满”服务以及针对凯普特智悦版 ZD30 车型推出的“3 年 14 万公里全免维修政策”，完全解决了他的后顾之忧，让他特别安心。

据记者了解，按照相关服务政策，购买东风凯普特智悦版 ZD30 车型的用户，在政策期限内车辆出现任何质量问题，都可以享受到免费救援维修服务。同时，为了解决行业内广泛存在的救援维修不及时问题，东风轻型车承诺，向司机提供 24 小时全天候的服务，承诺无论何时何地，只要车辆出现故障，就可以联系东风轻型车服务站，进行一站式维修服务，省钱、省时又省心。

对于齐师傅而言，无论是从事生猪运输还是购买东风凯普特智悦版轻卡，都让他在创富增收的道路上事半功倍。谈及未来，齐师傅希望能够驾驶东风凯普特轻卡再多干几年，在这个好时代“以梦为马，不负韶华”。

■ 责任编辑：李晓菲

“早起步”实现国六领军
时代汽车向50万辆战略目标加速挺进

■ 记者 周 晨

2018 年，当时代汽车发布“2023 年力争实现 50 万辆年销量”的“新”时代业务发展战略时，不少人认为，时代汽车这次的“小目标”未免大了些，毕竟 2018 年全年，时代汽车销售量还未突破 20 万辆。

但是，时代汽车显然有着自己的发展节奏。2019 年，在经历国六排放升级、“5.21 大吨小标”等事件之后，国内商用车全年销量 432.4 万辆，同比下降 1.1%，时代汽车全年销量却达到了 22 万辆，同比增长 16.7%，实现了逆势增长，取得了新时代 50 万辆战略开门红。

2020 年上半年，受新冠肺炎疫情影响，全球汽车产业遭受重创，时代汽车依然不惧疫情、乘风破浪。据悉，1~7 月，时代汽车销量达到了 15.83 万辆，同比增长 25.4%，其中，二季度连续 3 个月增长超万辆，成绩亮眼，距离上述“小目标”又近了一步。

疫情之下，乘风破浪、连创佳绩，时代汽车是如何做到的呢？日前，商用汽车新闻记者采访到了福田汽车集团时代事业部营销副总裁郑夕亮，听他讲述了时代汽车上半年的得失与收获。

超额完成半年目标 力争年销 30 万辆

在郑夕亮看来，时代汽车上半年之所以能得到市场青睐，是多方面因素共同成就的。“一是疫情推动网络电商急速发展壮大，带动物流行业快速扩容，使得市场对轻卡需求量大幅增加；二是因为国家严格的环保政策以及治超治限措施，刺激了用户对

车辆的更新换代；并且随着‘货拉拉’‘快狗打车’等新兴货运平台的出现，市场上也出现了新一批的产品需求。这些都是轻卡行业发展的利好因素。”

虽然在郑夕亮眼中，上半年国内轻卡行业整体趋势向好，但是，福田时代的“优秀答卷”并不是大环境送来的，而是自身努力争来的。

“今年，我们市场上的产品资源大幅增加，新领航、M 系列还有祥菱 V2 相继投放市场，使我们的市场占有率得到有效提高；而且近几年我们产品质量也大幅提升，吸引了大量用户不断回购；并且在营销模式上，我们对经销商的培训也有所加强，提升经销商能力，下沉二级网络，也促进了我们产品的推广。”郑夕亮说。

时间过半，任务超过半，时代汽车不仅为全年销量目标的达成奠定了坚实基础，也为行业快速树立了“时代样板”。但时代汽车却并不满足于此，而是定下了更具挑战性的目标。

“今年，我们原定的目标是年销量 26 万辆，现在想要确保 28 万辆、争取 30 万辆。”郑夕亮补充说。

抢占先机才能赢得市场

成绩的取得，离不开时代汽车的前瞻性布局和精细化管理。据了解，在时代汽车上半年售出的产品中，国六车型占据了大量份额。

抢占先机，才能赢得市场。在国六产品竞争中，时代汽车早在 2016 年就开始研发国六产品，2018 年 9 月就获得了产品公告，取得行业内首个轻型车国六 b 认证资格；同年 11 月，时代汽车发布了国内首批上市销售的国六产品。在“两个第一”的加持下，今年上半年，时代汽车国六产品比重占据总销售量的 43%，并在 8 月 8 日迎来了第 12 万辆产品的交付，行业内国六产品销量遥遥领先。

近年来，时代汽车在市场共投放了近 400 款国六整车资源，包括小卡之星、时代领航 5、时代领航 6、时代领航 ES5、时代领航 ES7、时代领航 H2– 环卫车、时代领航 ES7– 洒水车等。并且在技术方面，时代汽车在国六排放要求的基础上，还为车辆增加了 DPF 后处理装置，增加车辆运营年限。

“目前，我们是在行业中推出国六产品最快的企业，在产品开发上已处于领先位置。此外，在产品质量上，国六产品品质也有大幅提升，能够给用户带来更高的性价比。”郑夕亮说道。

一站式解决方案 打造人性化卡车品牌

古语道：“兵马未动，粮草先行。”后勤补给往往是影响战争结果的重要因素，对车企制胜市场而言也同样如此。时代汽车深谙此道，在售后服务方面更是做到了从多角度出发，为用户提供车辆全生命周期内的一站式解决方案，用心打造人性化卡车品牌。

“因为国六产品的维修技术要求比以往的产品高很多，所以国六产品上市之后，部分厂家存在服务跟不上的情况。而我们却拥有足够强大的技术团队，在这方面及时满足了用户的需求。”郑夕亮表示，为了给用户提供优质的服务，时代汽车专门建立了故障结构化的技术指导文件体系及直达一线的智能诊修平台，能够精准推送结构化诊修方案，降低服务站维修技术门槛。同时，时代汽车还在内部大面积开展系统性维修技能培训，建立专业化的维修人才队伍，并且开展区域技能大赛，以赛促学，提升维修人员技能水平。

此外，针对国六排放标准带来的车辆智能化需求，时代汽车还推出了预见性服务，包括预见性诊断、云标定服务、云管家、智能点检等产品，能够远程为用户进行车辆故障诊断及调整。“以云标定为例，车辆升级国六之后，面对不同工况，所需标定也会有所不同，所以我们为每一辆国六车辆都匹配了远程操控系统，当用户需要更换工作场景时，我们可以通过系统远程刷新车辆数据，大大提升了服务的便捷性和精准性。”郑夕亮解释道。

国六时代已然来临，时代汽车抓住了时代脉搏，走在了行业前列。不论是年中超额完成任务还是率先交付第 12 万辆国六产品，对时代汽车而言都是全新的开始。这时，再回头看“2023 年力争实现 50 万辆年销量”目标，成功似乎就在眼前。

■ 责任编辑：李晓菲

硬核表现 不惧挑战
欧曼GTL渣土车实力演绎运输“全勤王”

■ 记者 周 晨

随着国民经济的快速恢复以及新基建的强力带动，市场对工程车的需求量逐渐增多，行业竞争的激烈程度也随之加剧。在城市建设中，渣土车担负着重要的运输功能，面对新的法规政策、高效低碳需求以及个性化用车需求，用户如何才能找到一款合规高效的渣土运输车呢?

针对上述问题，福田戴姆勒汽车选择用实力说话。8月25日，主题为“工程出勤谁最强，就选欧曼全勤王”的中国法规渣土车性能大比拼活动在山东临沂举行。欧曼GTL国六法规版渣土车凭借卓越的表现，以综合得分排名第一的成绩斩获冠军，用实力向用户证明他们的选择没有错。

产品为王 硬实力全面升级

如何吸引用户? 车辆性能是关键。

比赛开始前，福田戴姆勒营销公司山东分公司自卸车产品经理李锦松表示，2019年，伴随着“5.21大吨小标”以及无锡高架桥坍塌等事件的发生，有关部门对货车超载治理越发严格。基于此，福田戴姆勒汽车对产品全面进行了升级，推出欧曼GTL国六法规版渣土车，在保障车辆可靠性的基础上，大幅度提高车辆的动力性、可靠性、安全性并降低了车辆自重，使车辆在各个方面的性能都更加优异。

动力方面，欧曼GTL渣土车可以选装潍柴WP12及福田康明斯X12系列国六发动机。以福田康明斯X12为例，该款发动机排量达到了11.8L，最大马力410ps，最大扭矩能够达到2100N.m；采取最新研发技术路线，完全能够满足国六b阶段排放标准；变速器为法士特自卸车专用12挡手动变速器，双中间轴的设计，能够有效承载发动机大扭矩的输出。

安全方面，欧曼GTL渣土

车采用了欧洲主流重卡的车身结构，骨架与蒙皮的搭配，使整车结构强度更高，可靠性更好；车身蒙皮与车顶均使用高强度钢板，强度极高；同时，车辆还采用驾驶室后移技术，即使遇到事故，也能在碰撞中尽可能抵消撞击冲击力，保护驾驶员安全。据悉，经过专业机构的检测，欧曼GTL渣土车的驾驶室后围可承受的压力高达40t。

在可靠性方面，欧曼GTL渣土车也可圈可点。其中，保险杠离地间隙达到880mm、水箱离地间隙650mm，可以有效防止前桥堆土，提升了车辆通过性；并且前轴防水性、承载性、可靠性等方面也都得到了显著提升。

不惧检验 综合成绩排名第一

“真金不怕火炼”，好产品自然也要经受得住重重考验。

在比赛中，欧曼GTL渣土车通过静态的接近角测试，动态的直线加速、通过性测试、颠簸路段、爬坡测试、离地间隙测试等环节，对车辆的性能进行了全方位的检测。

首先，在静态接近角测试环节，欧曼GTL渣土车接近角达到了29.1°，离地间隙大于38cm，完全达到了行业领先的水平。较大的接近角与离去角，可以避免车辆上下陡坡时造成的底盘剐蹭；超高的离地间隙，更是有效保障了车辆的通过性。

而在动态测试环节，欧曼GTL渣土车同样表现不俗。在两次测试机会中，欧曼GTL渣土车直线加速环节仅用了6.91s、爬坡测试用了9.02s、涉水通过性测试用了6.19s，通过性强且动力十足。最终，欧曼GTL渣土车以第一名的比赛成绩证明了自己的实力。

驾乘舒适 高品质赢得用户信赖

优异的比赛成绩，成功吸引了众多卡友为之驻足。在现场试驾环节，卡友纷纷登上欧曼GTL渣土车，体验了一把车辆的真实驾驶感受。

“我刚才去试驾了一下欧曼GTL渣土车，不论是泥地、水坑还是上坡，动力都十分充足，开起来特别顺畅，一点也不费力。同时我还注意到，这辆车驾驶室的设计特别人性化，卧铺很宽，座椅也很舒服，对于工程车而言，这样的配置已经很棒了。”试驾完毕后，王师傅告诉商用汽车新闻记者。

“我是欧曼渣土车的老用户了，一入行开的就是欧曼的渣土车，现在管理一个20多人的车队，也都是欧曼的车。欧曼渣土车给我留下印象最深的就是动力强、可靠耐用。我们换车周期一般在两年左右，在使用过程中，除了日常维修保养，欧曼渣土车几乎不会出现任何问题，开着十分省心。”欧曼渣土车老用户江师傅也表示。

用心打造高品质产品，用实力赢得用户信赖。福田戴姆勒汽车始终奉行着“产品说话、用户至上”的运营逻辑，并一次次创造着新突破、新提升。未来，福田戴姆勒汽车也将继续深耕渣土车市场，打造高端渣土车产品，以合规高效的运输装备助推行业升级，开启中国渣土运输新时代。

■ 责任编辑：李晓菲

解锁生猪运输全场景需求
东风多利卡是他不后悔的选择

记者 张雅静

“别人总觉得拉猪是项脏活儿，不需要用好车，实际恰恰相反。家禽牲畜这类活物夏天怕热着，冬天怕冻着，运输途中又特别需要注重时效性，所以更需要一辆好车。”在接受商用汽车新闻记者采访时，河北石家庄的杜师傅表示，他从事生猪运输已有五六年的时间，这期间，为了寻找到更理想的座驾，他试驾和购买过的轻卡不在少数，却没有碰到真正满意的。

几个月前，在朋友的推荐下，杜师傅选购了一辆东风多利卡锐能版轻卡。这款车会是他心目中的“运猪王”吗?

充沛动力输出 为高时效保驾护航

近两年，猪肉价格的不断攀升，带火了生猪养殖行业，也带火了像杜师傅这样的运输用户。

杜师傅告诉记者，他目前主要在石家庄及其周边地区跑中短途运输，负责把猪从养殖场运到各大屠宰场，或者运到中转站再装大车运往其他城市，因此运输线路不是特别固定，平均算下来，每天大概能跑两百多公里。

“运猪这活儿赶早不赶晚，尤其是夏天，最好趁着上午气温还没那么高的时候尽快装车发车。生猪这类活物突然从猪圈出来，上车进笼后难免会感到不适，甚至有的会受到惊吓，如果遇到路况不好的情况，还会和人一样晕车。所以为了保障生猪质量，我们尽量要在短时间内尽快送达。”杜师傅告诉记者，正是由于生猪运输对时效性有着超高的要求，所以他在挑选车辆时，往往更青睐大马力的车型。

据介绍，他新购入的这款东风多利卡锐能版轻卡，配装的是玉柴发动机，最大输出功率为140ps,峰值扭矩可达400N·m，动力性能在同级别车型中十分出众。此外，该车还配装了万里扬的6挡手动变速器。杜师傅反映，该变速器的挡位清晰、换挡平顺，无论是泥泞的山路还是平坦的高速公路，都能轻松应对。

大货箱高承载 解锁生猪运输全场景需求

如果说东风多利卡锐能版轻卡充沛的动力表现，给注重时效性的杜师傅吃了颗“定心丸”，那么，其出色的装载能力，则是帮助杜师傅实现致富增收的“助推器”。

经过深思熟虑之后，杜师傅毅然决定购入了这款多利卡锐能版轻卡，“因为这款车无论是货箱设计还是底盘配置，都能充分满足生猪运输场景的各种需求。比如我购买的这款车，采用了双层仓栅设计，不仅能够保障装载量，还可以有效避免生猪上车进笼后踩踏挤压。同时配装3.5T宽后桥，也使得底盘更加坚实稳固，车辆的承重无压力。”杜师傅高兴地说。

另外，作为一名有着多年运输经验的“老司机”，杜师傅反复强调，生猪运输车最重要的就是皮实耐用，因为在运输过程中，生猪有时候会在车内随意乱拱，甚至还可能会大小便。夏天司机为了降温，还会给车里的生猪“冲凉水澡”，这些因素都很容易造成车体损伤，甚至生锈、掉漆。不过，东风多利卡锐能版采用的高强度钢比例较高，耐腐蚀性强，可靠性也更高，他因此很少担心这些问题。

此外，值得一提的是，东风多利卡锐能版配装ABS、排气制动等一系列安全配置，能够让行车、驻车更加平稳安全，有效降低货箱的晃动感，减轻生猪的应激反应，保障运输质量。

“对于从事生猪运输的司机来说，买辆新车不仅自己开起来要顺手，更多的还要考虑到猪的感受……”杜师傅笑称，运输生猪虽然收入尚可，但起早贪黑很辛苦，这就更加需要一辆给力的好车。而东风多利卡锐能版轻卡是他不后悔的选择。

责任编辑：李晓菲

领军国六
福田瑞沃全面布局专用车市场

■ 商 车

随着专用车进入国六时代，谁能成为领军者?

毫无疑问，提前行动、在技术和服务实现引领、积累更丰富经验和数据的企业会更受用户青睐。

福田瑞沃在专用车领域就是这样一位领军者。2019 年，国六在部分区域提前实施之时，福田瑞沃就对国六专用车提前布局，产品涵盖工程类专用车、环卫类专用车，并相继推出汽车吊、随车吊等全系国六工程类专用车以及洒水车、垃圾车等多款国六环卫类专用车产品。

记者了解到，国六专用车的开发，同步于福田瑞沃国六产品开发。

作为福田汽车工程车业务板块的主力担当，福田瑞沃早在 2017 年 10 月就开始全面启动国六开发工作，投入大量资源研发全系国六产品，实现了国六全车型覆盖，截至目前，瑞沃国六产品销量遥遥领先!

先行者方能领航

早准备、早动手，成为先行者。惟有如此，当市场机遇来临时，先行者才能最先抓住机遇，也能攫取尽可能大的蛋糕。

2020 年作为打赢“蓝天保卫战”的决胜之年，国六也进入了实施倒计时阶段，全国多地陆续出台政策，通过补贴 + 限行等手段，鼓励用户淘汰国三老旧车，更换为国六排放标准车辆。在以工程建设、城市绿化为主要应用场景的工程类专用车领域，许多城市纷纷提前实施国六，对工程类专用车提出了国六的需求。在环卫领域，多个城市更是早已执行国六排放标准，如北京、深圳，在 2019 年 7 月 1 日就已经对柴油环卫车实施国六。

这些城市之所以加码国六标准，一方面是“蓝天保卫战”收官之年方向不变、力度不减的要求；另一方面也是践行绿色低碳发展理念，实现国内经济大循环的必然指向。如此一来，谁能够做到产品最全、技术最先进、服务先行，在国六方面引领行业，谁就能获得用户的青睐，持续领航。

福田瑞沃就是那个先行者。面对技术含量高、可靠性要求高的专用车市场，福田瑞沃提出国六要通过技术领先、服务领先，从而实现国六时代专用车的持续领航，从而达到行业引领。

用户至上 瞄准国六痛点

国六被称为史上最严苛的排放标准，因其后处理系统复杂、娇贵、不易维护等特点，用户对产品的可靠性和维护成本有着较大的顾虑。在专用车领域，因其作业场景都是工况较为恶劣的工程建设、园林绿化、农村基建、公路养护等，对于国六产品的可靠性、承载力、性能等方面都提出了较高要求。

把“用户至上”作为企业发展首要法则的福田瑞沃，把对用户的承诺首先体现在产品上，致力于打造最专业的国六专用车底盘。

技术上，福田瑞沃选择国六标准技术路线——高压共轨+EGR+DOC+DPF+SCR+ASC，并对车辆进行全面性能升级，采用国内主流成熟国六发动机，功率、扭矩提升 25%~30%，燃油消耗降低 3%。针对 27 项性能目标、3000 余项感知类和体验类指标进行升级开发，优选行业内优质主流供应商，产品可靠性大大提升。

此外，福田瑞沃对最关键的电控系统进行了 100% 标定实验，覆盖全场景、工况，确保系统成熟稳定。还进行了行业内首个 300 余万公里三高及道路耐久性实验，国六专用车产品的可靠性得以充分验证。

在用户最关心的服务上，福田瑞沃很早就对服务站维修人员进行多轮国六故障处理能力的培训，通过配置专用诊断设备、硬件设施升级，目前，全国 1000 余家服务站已具备国六服务能力，保障用户用车无忧。

此外，福田瑞沃首创预见性服务，通过先进智能互联科技，为用户提供在线远程诊断、预防及维修支持、车辆免费检测等服务，可实现国六产品的故障预见性诊断与问题快速处理。

满足用户多元化、多场景需求

技术引领、服务引领，从而奠定了福田瑞沃国六专用车行业领跑的基础。

实现这一点并非易事。举一个例子，为了不把市场当成试验场，不让用户成为“小白鼠”，福田瑞沃提前半年把产品投放市场，进行大规模的车辆验证工作。截至目前，单车最高行驶里程已超过 8 万公里，累计总运行里程 4339 万公里。

福田瑞沃深知，惟有未雨绸缪，才能运筹帷幄之中，决胜于千里之外。无论是农村基建、公路养护还是园林绿化、城市建设，福田瑞沃深耕专用车多年，已形成一整套完备的产品解决方案。

汽车吊有瑞沃 ES3、ES5 两大品系，轴距从 3360~4800cm，吨位从 5~16 吨，还有不同长度的全伸臂长。随车吊则提供 ES3、ES5 两大品系，吨位从 3~10 吨，并可提供多种选装。

此外，瑞沃专用车还有搅拌车、低平板、洒水车、垃圾车等产品，均达到国六排放标准，可满足用户多场景、多元化的需求。

百万用户、百万选择，拥有百万用户的福田瑞沃，多年来以创新可靠的产品，助力用户在致富的道路上一路前行。随着专用车进入国六时代，福田瑞沃也将不负用户的信赖，以专业、领先的技术和产品解决方案，助力城乡建设，帮助人们创造更加美好的生活。

■ 责任编辑：李晓菲

专业、贴心、高效
上汽红岩“服务零距离”说到做到

■ 记者 王云飞

郑州，地处中原腹地，得益于独特的地理位置，从古至今均为中部地区重要的物资集散地。庞大的货运量，催生了居高不下的重卡保有量，郑州不仅是重卡企业的必争之地，同时也是厂家“服务大比拼”的角逐之地。

7月18日，商用汽车新闻“服务大比拼”调查组来到了郑州，亲身体验了上汽依维柯红岩商用车有限公司（以下简称“上汽红岩”）在当地的售后服务能力，并策划了一场外出救援的摸底调查。

细微之处见真章 在线客服值得点赞

在经历了邯郸车主艾师傅协助叫出救援后，郑州站的救援走访，记者从拨打400救援热线开启，为了验证上汽红岩随叫随到的零距离服务，记者特意将救援时间选在了当地一天中温度最高的时刻。

11:33，记者拨通了上汽红岩的救援热线。

“您好，欢迎致电上汽依维柯红岩呼叫中心，为了提高服务质量，本次通话将会录音。您好，请问有什么可以帮助您？”电话里面传来了客服的声音，“请问，您的车是什么型号？车辆仪表盘上还有其他故障码灯亮起吗？您方便提供一下车架号吗？”

仔细询问车辆状态之后，客服人员初步判断是车辆被锁，并开始远程指导记者排除车辆故障。为了进一步考验上汽红岩的服务态度，记者途中一再故意为难，但是400客服人员仍旧不厌其烦地耐心指导。

11:40，不到 10 分钟的时间，记者设置的虚假故障，在 400 热线远程指导下解决了。

400 热线作为接收用户救援信息的首要环节，在细微之处彰显了上汽红岩服务的务实与专业，客服耐心、周到、细致的解答，首先博得了记者的好感。

荒郊求救 上汽红岩跨城紧急救援

5 分钟之后，为了再次验证上汽红岩郑州地区服务站的救援响应速度，记者和车主刘师傅将车开到了郑州的郊区，并又一次“编排”了车辆故障。

这次客服人员在无法线上解决后，第一时间安排了距离车辆最近的河南齐隆汽车修理有限公司进行救援，并告知服务站将在半小时之内与记者取得联系。

11:55，上述服务站的电话打了过来，维修师傅赵飞再次精准地向记者询问了车辆状态以及所处位置，并表示尽量在 1 个小时内赶到救援现场。期间，赵飞担心记者着急，一再打电话劝慰。

13:06，赵师傅到达了现场。在确定车辆之后，赵师傅二话不说便顶着烈日对车辆展开了逐一排查。

事后，记者了解到，由于故障车辆所在位置与维修站位于郑州东、西两个城区，救援师傅前来必须要穿过郑州城区，又恰逢周六，市区车流量增大，救援速度受到了影响。尽管本次救援未能在 1 小时内赶到，但上汽红岩贴心、高效的服务以及赵师傅及时的电话沟通，仍然让一旁的车主刘师傅称赞不已。

救援就是救急 24 小时随叫随到

线上耐心解答，线下火速救援，河南齐隆汽车修理有限公司的服务水平和救援速度，让记者和车主刘师傅见证了上汽红岩“服务零距离”的专业和坚守。

虽然接到记者上报故障的 400 热线时已经临近中午休息时间，但是为了及时服务用户，解用户燃眉之急，赵飞还是第一时间展开了外出救援。在赵飞看来，“救援就是救急，用户的事情一刻也不能耽搁。”

当然，本次救援仅仅是上汽红岩“服务零距离”的一个缩影。赵飞告诉记者，近年来，伴随着上汽红岩在郑州当地快速上量，维修保养等业务量也随之增长，随时紧急外出救援是常有的事。

据介绍，前不久，赵飞所在的服务站在凌晨 11 点左右接到了用户的求助，在与用户详细沟通了车辆状态以及位置后，赵飞跟同事立马出发救援。救援结束后刚刚返家，另一辆车又因水温异常需要外出救援，赵飞跟同事又马不停蹄地赶到了现场，而等到故障解决后，时间已经是第二天的清晨。

“我们的服务是 24 小时救援，随叫随到，服务站常年设有 24 小时值班人员；并且为了保障救援的时效性，服务站还储备了大量的易损件，建立了配套的配件中心库，百万元的配件储备规模，可以切实满足用户的更换、维修需求。”赵飞进一步介绍说。

服务是企业的核心竞争力，耐心、细致、专业的救援服务水平，彰显了上汽红岩用行动践行“服务零距离”的贴心承诺。也正是上汽红岩高标准、严要求的服务态度，急用户之所急的服务理念，赢得了当地市场销量和口碑的双丰收。

■ 责任编辑：李晓菲

有温度更有速度
东风轻型车这家经销商服务有点“狠”

■ 记者 王云飞

真心为客户、美好为客户、满意为客户——这是东风轻型车“真美满”服务品牌的内涵。自去年 12 月底对服务品牌进行焕新升级后，东风轻型车新的服务品牌落地情况如何?

近日，商用汽车新闻记者变身“用户”，特意来到位于石家庄的东风汽车石家庄惠和店（以下简称“东风惠和”）一探究竟。作为东风轻型车在石家庄乃至河北省最大的一级经销商，东风惠和的服务表现无疑具有代表性。

打破固有观念 为东风惠和加分

一直以来，因为属性的不同，大家对乘用车经销商的服务模式和标准较为认可，而对商用车却普遍抱有偏见。但事实真的是这样吗? 直到记者走进了东风惠和，这种固有的观念才被打破。

进入东风惠和，首先映入眼帘的是摆放整齐有序的车辆以及干净、宽敞的停车场，这给记者留下了很好的第一印象。

看到记者后，销售员迅速上前，在详细了解记者的购车需求之后，销售员热情地向记者推荐了东风多利卡蓝牌轻卡，并专业地为记者分析了该产品的市场特性及金融政策。

然而，意图测试销售人员的耐心程度存心“找茬”的记者，并未善罢甘休，提出了索要贷款金融免息优惠，并让销售员当场计算不同购车方案的价格差异；期间，还不时询问车辆的轴距、货箱容积、轮胎尺寸、车架横梁厚度等车辆的详细参数。

面对记者的存心“刁难”，销售员始终保持着微笑，车辆冷门参数更是信手拈来。耐心解答的销售态度，过硬的销售技能，再次给记者对东风惠和的第一印象加了分。

同时，记者通过走访还了解到，东风惠和在当地拥有 2 座全资服务站，分别位于石家庄城市南北两个区域，并建设有配套的配件储备库以及一家零部件销售门店。其中，每座服务站日常最少可满足 9 辆车同时维修；配套的配件储备库，除了储备各种

配件总成外，还根据当地不同车型的保有量，大规模地储备了易损件，确保了用户车辆出现问题后配件的及时供应。

极致服务让用户宾至如归

一番暗访下来，记者感受到，焕新后的“真美满”服务并非虚言。

当记者亮明身份时，东风汽车石家庄惠和店销售总经理任维科告诉记者，东风轻型车无论在售前、售中还是售后，都注重用户的服务体验。在总部的要求下，东风惠和制订了标准化的服务流程，每位上岗员工都必须接受“一对一”的售前服务培训，以便为用户带来最佳的服务价值体验。

东风轻型车“真美满”服务，提供的服务不限于传统维修，还包括看车、购车、用车、换车这一全生命周期体验，致力于为客户创造延伸价值。

走进展厅，将近 1000 平方米的空间里，停放了东风轻型车旗下近乎全系中、轻卡车型。任维科表示，之所以这么做，就是为了保障用户在看车、购车时不再遭受风吹日晒的困扰。

并且，为了进一步提升服务质量，提高用户购车的满意度，东风惠和还专门针对不同用户群体，打造了总面积超 50 平方米的休息区。任维科笑称，“我们休息区空调常开，茶水常备。通过为用户设身处地的着想，彰显出东风轻型车的极致服务，也让用户有宾至如归的享受。”

此外，为了更加全面、优质的服务用户，东风惠和还特意指派销售骨干 4 人，成立两个小组，立足石家庄，在河北省南、北部各 8 个县区铺设微卡二级销售网络 11 家；多利卡二级销售网络 13 家；中卡二级经销商 5 家，为用户购车提供更多便捷，并协助用户处理上牌、维修保养等事务，切实提升用户对于服务的满意度。

收获用户口碑 全年冲刺 3000 辆

销售界有一条“至理名言”：第一辆车是靠销售卖出去的，第二辆车则是靠售后服务卖出去的。在致力于打造售前、售中精品服务的同时，东风惠和在东风轻型车的指引下，同样将“真美满”的售后服务做到了极致。

几天前，石家庄一位中通快递的用户，因车辆前轮刹车系统故障无法正常行驶，前往维修站寻求帮助，却遭遇了新品车型配件储备短缺的困境。按照常理，需要等待厂家快递配送配件。然而，在了解该用户日常运输任务紧、运输量大的实际情况后，东风惠和当即决定拆除新车上的配件，并免费为用户更换维修，及时地挽回了用户的损失。

任维科表示，车辆损坏对于用户而言，损失的不仅仅是时间，更是效益。为了保证用户车辆的出勤率，保证用户运输的时效性。东风惠和一方面加大了配件特别是易损件的储备；另一方面，当配件储备不足时，能真正做到拆车维修。小事件，大影响，看似一次极为普通的维修事例，却彰显了东风轻型车“真美满”的服务理念。

凡事做到极致就不再平凡，对于服务而言亦是如此。正是凭借这股对于服务极致追求的劲头，东风惠和在收获用户口碑的同时，也收获了纷至沓来的订单。

“我们以往每年的销量在 1700 辆左右，今年虽有新冠肺炎疫情的冲击，但得益于车辆品质以及服务的支撑，东风惠和上半年销售中、轻卡已达到 1100 辆，销量不降反增。”任维科补充说，“下半年，对于冲刺全年 3000 辆销售总目标，我们十分有信心。”

■ 责任编辑：李晓菲

74勇士百日征服昆仑
解密玉柴国六发动机高原标定团队

■ 黄黎黎

高原，作为一种极具特点的地形，素有“大地舞台”之称。这里海拔高、气压低、氧气含量少；这里人迹罕至、环境恶劣、气候多变；这里是探险者挑战自我、征服自然的“秀场”；这里也是众多整车及发动机制造企业测试产品适应性、可靠性的“试验场”。

8月12日，搭载不同型号国六玉柴发动机的多辆重卡，以堪称完美的表现到达海拔4768米的昆仑山山口，玉柴国六发动机高原标定团队技术负责人罗孟、组长梁世周和队员们在昆仑山口振臂高呼。至此，这场74人、历经100余天，途经敦煌、西宁而至昆仑的长途“探险”，完成了阶段性的目标。

攻克全地形 国六战必胜

进入国六排放阶段，国家对排放限值的要求愈加严格，车辆动力总成的设计和技术难度也随之加码。这对于任何发动机制造企业来说，都是一场生死战，要么选择出众，要么就此出局。

作为行业领军者，玉柴凭借着深厚的技术底蕴以及强大的产品研发实力，成为最早一批完成国六产品布局的企业之一，并率先完成了大排量发动机的台架试验和路试，取得了不错的成绩。

然而众所周知，我国幅员辽阔，地形环境复杂多变。为了让发动机更好地适应不同环境、工况以及驾驶习惯，玉柴长期以来都在通过极限环境条件下的试验标定来确保产品在各种环境下都能够运行自如，并力求将其潜力、性能发挥至极致。

“高原地区由于大气压力较低、空气稀薄，初次登上高原的人大部分会出现头疼、头晕、呼吸困难等症状，我们统称为‘高原反应’。同样，发动机在高原地区也会因为进气不足、氧含量低而出现动力衰减严重、发动机冷启动困难等问题。”罗孟表示，玉柴的这支高原标定团队此行来

到昆仑，正是为了验证并优化发动机的高原低温冷启动、发动机保护、车辆动力性标定、DPF 碳排量模型验证、DPF 再生热管理标定以及 OBD 相关验证。

挑战人类极限 践行玉柴精神

空气稀薄、温度下降、山路多、路况差……这是高原环境对整车系统控制及零部件可靠性提出的挑战，也是对高原标定团队身体、心理、意志力的挑战。

初到高原，很多标定工程师和驾驶员脸色发青、嘴唇发黑、呼吸费力、头昏脑胀，氧气袋、葡萄糖、红景天已是生活必备品。“由于高原标定团队的成员大多来自广西或者在广西生活多年，初次来西北高原，大家对于气候都极度不适应，而且高原反应频发，虽然大家按时服用相应的药物，但是收效甚微。”梁世周回忆起之前的情形，仍然满怀感动。他告诉记者，几乎所有工程师都是靠意志力撑过了最初的那段时间。

“艰苦不怕吃苦，缺氧不缺精神”，玉柴的高原标定团队一直被业内誉为“铁军”。多年来，他们常常需要在各种极端条件下进行艰苦的测试工作，早上 6 点裹着厚衣服出门，中午又全部换成短袖。无论是刮风还是下雨，他们每天早出晚归，日行几百公里，一边忍受着高原反应的折磨，一边记录和调整实验数据，只为最终能向所有用户交付出高可靠性、高经济性、高舒适性的产品。

实验数据就是最好的证明：玉柴 YCK13 发动机整车 pems 排放达标，排放裕度 50%（裕度越大，意味着尾气排放超标风险越低）；整车累碳里程长达 10000 公里，达到 10 万公里长换油周期；整车 DPF 行车再生效率高达 90%，驻车再生效率超过 85%；在最苛刻的高原低温环境下，发动机冷启动时间 0.9s；在海拔 4500 米高原上，功率损失低于同马力段其他产品，爬坡、超车无压力。

问鼎昆仑 不负众望

在漫长的 100 多天高原标定工作中，8 月 12 日这一天让罗孟格外难忘。这一天对于普通人来说是再平凡不过的一天；但对于玉柴动力高原标定团队来说，则是意义重大的一天。这一天，他们再次问鼎“万山之祖”昆仑山之巅，并完成了玉柴新一代 K13 国六重型发动机的高原标定任务。

当天凌晨 5:30，高原标定团队便早早起床，开始对车辆进行检查、程序调试、配重检验、数据采集等多项准备工作。7 点，团队成员集结完毕，开始向海拔 4768 米的昆仑山口发起冲锋。

从格尔木到昆仑山口，海拔相差 2000 米，一路上标定团队遭遇了凛冽的大风，伴随着小雨，顿时黄沙漫天，道路泥泞、湿滑，短短 160 公里的路程，整个团队却花费将近 6 个小时才最终到达。

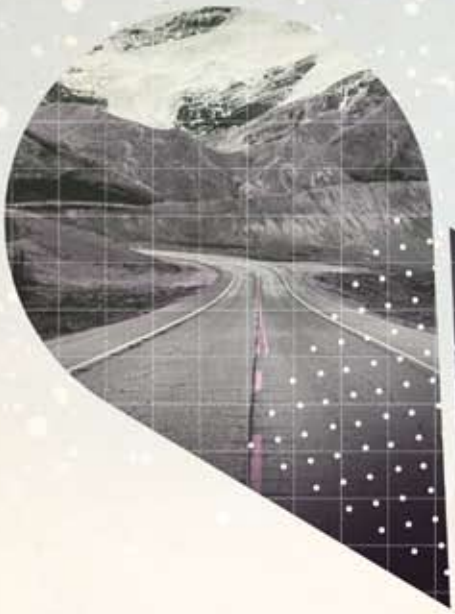
当抵达目的地，采集完所有的数据、完成标定工作后，看着莽莽昆仑，气势磅礴，群山连绵，银装素裹。此情此景，罗孟、梁世周及队员们却不敢欢呼雀跃，4768 米海拔带来的高原反应是严重的，但高原试验标定成功的喜悦早已弥漫在所有人的心头。

这份喜悦，来自于他们每个人百余天来的辛勤付出和坚守，来自于他们对于玉柴产品的笃定和自信。

这种笃定和自信，源于玉柴长久以来深厚的技术积累和持续发力，源于一次次的优化和实践。正是凭借着科学严谨的态度和一丝不苟的精神，玉柴创造了一个又一个行业第一，不断收获着市场的肯定和用户的认可。

■ 责任编辑：李晓菲

广告



挑战赛

昆仑山口

海拔4700米 狂飙之旅

+

+

中国国际商用车高原巅峰挑战赛

China International Commercial Vehicle Plateau Challenge

即将开赛