

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：7元

 陕汽重卡

2021 第 17 期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

陕汽国六
比国五更省油



 陕西重型汽车有限公司
SHAANXI HEAVY DUTY AUTOMOBILE CO., LTD

地址：西安市经济技术开发区分渭新城陕汽大道
邮编：710200 传真：029-86955000
销售电话：029-86956888
招商电话：029-86956889

配件销售电话：029-86955817/18
贴心服务热线：400-8809818
陕汽官网：<http://www.sxqc.com>





出版人兼总经理	余春瑜
总编辑	董铠
执行主编	李晓菲
记者	周晨 张雅静 王云飞 陈津
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 717 期

2021 年 9 月

国内统一连续出版物号: CN11-5506/U

邮发代号: 80-517

定价: 7 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

电池安全究竟如何保障？

深度解析宇通动力电池安全防护标准

■ 商车



安全，对于新能源汽车而言，始终是不可碰触的红线。曾有业内人士这样形容：每一起安全事故的发生，都是对新能源汽车产业的一次重创。对于从事公共交通运输的新能源客车而言，安全的重要级别只会更高。

作为新能源汽车“三电”中最重要的部分，电池安全与电池厂密切相关，但是并不仅仅与电池厂相关。作为整车的一部分，整车企业同样肩负为电池安全“把好关”的责任。作为新能源客车行业的领军企业，宇通客车深耕新能源客车安全领域多年，并且拥有累销 15 万辆新能源客车的深厚用户基础，其对电池安全的理解不仅具有整体性、系统性，而且更具真实场景应用价值。

近日，宇通动力电池安全防护标准正式发布，其中，蕴含了其

对电池安全怎样的理解？请看商用车汽车新闻记者带来的详细解析。

内部防护让电池安全尽在掌握

电池始终是保证新能源客车安全的“第一抓手”，做好电池系统的内部防护至关重要。宇通动力电池安全防护标准从 4 个层面入手，对电池系统进行层层保护，最大限度保证电池系统的安全运营。

首先，在系统防护层面，宇通首创了长效隔氧、高度可靠的氮气保护系统，在整车的压缩空气分离出高纯氮气，并充入电池箱内，实现电池箱内实时绝氧，彻底扼杀电池箱内的燃烧条件，做到了“釜底抽薪”。宇通采用航空级制氮分离与高精度检测技术，氮气浓度 98% 以上，

检测精度达 1%，技术指标行业领先。不仅如此，这项技术还存在诸多实用性极高的功能，例如，电池实时气密性检测功能、电池凝露抑制功能等。

第二，箱体防护层面，宇通开发了多层级热-电耦合防护技术，为电池包匹配高适配性短路保护装置，满足全电流范围过载保护，让“保险”更保险。开发电池箱“三明治”隔离防护结构，可耐受 1300℃、2h 以上的灼烧，实现了内外部安全隐患的有效隔离。

第三，部件防护层面，宇通通过开发适合商用车的多包级高效电池液热技术，可实现最多 6 支路、24 包级高效液热，可将电池温差降低 50%。同时，电池箱内取消了高压加热部分，彻底杜绝了高压加热部件失效带来的安全风险。

第四，监控防护层面，宇通全面升级电池 24 小时监控系统，即便在车辆停放状态，也能对电池信息进行不间断监控，实现了电池状态的全时段、无盲区监测。同时，还可利用宇通开发的手机 App 进行电池均衡、预约加热等智能管理。电池安全，随时随地尽在掌握。

在以上 4 个层面，宇通动力

电池安全防护标准，以技术创新或者超过行业标准的方式，实现了电池系统随时随地安全可控。

外部防护筑起“铜墙铁壁”

解决了核心部件——电池系统的内部防护问题，相当于抓住了新能源客车安全的“牛鼻子”。但是，这还不够。

正如宇通客车相关负责人所说，如何在系统层面更精准地管理电池、更合理地使用电池、更有效地保护电池，对于电池在实际工况下的安全使用具有重大的意义。

这个时候，就需要从更系统的层面整体考量，将电池系统安全与整车安全有机结合。在这方面，宇通动力电池安全防护标准，同样给出了解决办法。

首先，在整车防护层面，宇通创新性地开发了具有吸能缓冲功能的电池高强防撞围栏，全面提升电池舱碰撞标准，为电池筑起“铜墙铁壁”。

具体来看，侧面碰撞能量是原标准的2.83倍（宇通侧面碰撞能量260千焦，行业标准92千焦），实现2.7t皮卡车以50km/h相对撞击电池侧舱，舱体侵入量降低至25mm以内，电池包不受到挤压，可覆盖市场上绝大多数侧面碰撞场景；尾部碰撞能量相当于18辆轿车同时碰撞公交车尾部，在49t卡车以30km/h相对速度、30%偏置碰撞时，电池不被入侵。

其次，宇通还在电池舱与乘客区之间设置了防电弧和

热量传导的多层隔离结构，隔离层的耐受温度，从原有的500℃~600℃提升到1300℃，耐火烧时间，从原来5min提升至2h以上，有效将电池安全风险控制在最小范围。

由电池到整车，由局部到系统，宇通动力电池安全防护标准，实现了“整车防护、系统防护、箱体防护、部件防护、监控防护”五重防护，层层保护、环环相扣，实现了动力电池的安全级别、全气候能力和路况适应性的三大升级，为新能源客车安全运行保驾护航。

多年持续深耕 宇通安全积淀深厚

电池系统安全，是新能源客车发展的关键问题，电池系统安全解决方案，已成为行业技术研发的重点课题，宇通动力电池安全防护标准的全球发布，标志着宇通再次成为客车安全技术和标准引领者。

追溯原因，也并不难理解，作为新能源客车行业的龙头企业，宇通拥有一支稳定、专业的研发团队，专业背景涵盖动力电池、电机电控、控制策略等新能源客车相关的多个领域。针对动力电池安全防护提升，宇通动力电池专业团队在技术研发、可靠性验证方面做了大量的工作，为新技术的研发与转化提供了坚实的基础。

据介绍，宇通动力电池安全防护标准已申请专利32项，覆盖车辆碰撞防护结构、电池氮气保护装置及方法、电池系统

路保护电路及控制策略、全时段监控的电池管理系统及车辆管理系统等多个方面。

另一方面，宇通深厚的用户基础，为其深耕安全领域奠定了坚实基础。正如宇通相关负责人所说，“我们从2012年开始销售新能源车辆，目前，已累计销售15万辆新能源客车，总运营里程达248亿公里，单车最长运营里程74万公里，且目前还在稳定运营。”

而这，使得宇通积累了大量工况运营数据，为其对整车实际应用场景深入研究创造了条件。宇通动力电池安全防护标准，正是基于车辆应用工况及行业内事故案例，从实际事故发生可能存在的失效模式着手进行分类层层保护，为新能源客车安全运行保驾护航。

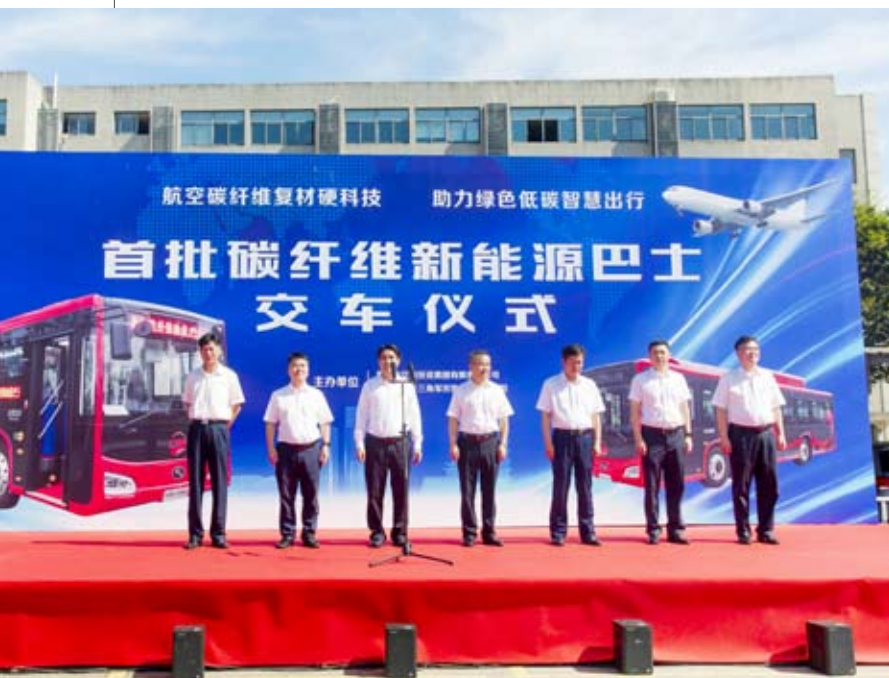
实际上，宇通在新能源客车安全领域的积淀很深，早在2016年4月，就发布了《新能源客车3S安全技术要求》；同年11月，以宇通3S为蓝本的《电动客车安全技术条件》由工信部发布实施；2020年，宇通牵头起草的《电动汽车安全要求》由国家正式发布实施，宇通的安全技术要求上升为国家强制标准。

如今，随着宇通动力电池安全防护标准的发布，宇通在新能源客车安全领域的探索迈上了新台阶。未来，随着宇通动力电池安全防护标准二代、三代的技术升级，消费者将更加安心地乘坐宇通新能源客车，享受每一次安全、节能、愉悦的公共出行。

■ 责任编辑：李晓菲

航天“黑科技”来了 金龙客车首批碳纤维地铁巴士交付嘉兴

■ 商车



8月31日，由嘉通集团、浙江清华长三角军民协同创新研究院主办的首批碳纤维新能源巴士交车仪式，在嘉兴市公交公司东场枢纽站举行。

金龙客车首批18辆金龙碳纤维新能源巴士正式落户嘉兴，助力嘉兴市打造绿色低碳循环城市金名片。同时，这也标志着嘉兴成为中国第一个采用碳纤维新能源巴士车型的城市。

金龙客车积极响应国家节能减排号召，携手嘉通集团、浙

江清华长三角创新研究院、中航复合材料等单位共同研制碳纤维复材，将国家“863”成果“CCF-3级碳纤维复合材料在交通及能源领域的规模化应用技术”应用于公共交通领域，突破了碳纤维复合材料模块化承载车身设计和低成本高效制造装配的关键技术，成功实现航空复合材料技术产业化，帮助实现“碳达峰、碳中和”。

碳纤维材料在汽车领域的应用并不少见，但在客车行业尚属首次。碳纤维复合材料比铝镁

合金轻、比钢强，且广泛应用于航空航天、高端乘用车等领域，在减轻产品重量、提高结构强度和降低能耗方面发挥着重要作用。碳纤维复合材料在客车制造领域的应用和批量商业化运营的实现，是中国客车工业的一个里程碑。

金龙碳纤维新能源巴士具备六大优势——更节能、更经济、更安全、更舒适、长寿命、不腐蚀。这批巴士通体为“中国红”涂装，车侧喷绘南湖红船剪影，命名为“红船号”，寓意红船精神永放光芒。

车体强度比金属材料高10%，重量减轻30%，乘坐效率提高了至少50%，同数量座椅站立面积增加了60%以上，碳纤维复合材料的冲击吸收能量是钢的5倍、铝的3倍，且轻量化后制动距离更短，行车更安全，耐化学介质性好，驾乘体验更好。

据悉，18辆金龙碳纤维新能源巴士将投入嘉兴公交新开设的东西向和南北向两条快线，嘉兴市民很快就可以体验到航空“硬科技”带来的绿色出行。

■ 责任编辑：李晓菲



耀然城市新典范 金龙城市公交新中巴



微信公众号



公司官网

厦门金龙联合汽车工业有限公司 400-886-6700 www.king-long.com.cn



单车运营里程突破10万公里 安凯氢燃料电池客车再创新高

■ 商车

近日，五部委向首批获准的燃料电池汽车示范城市群——北京市、上海市、广东省主管部门下发《关于启动燃料电池汽车示范应用工作的通知》，要求牵头城市加快形成燃料电池汽车发展可复制、可推广的先进经验，加强燃料电池汽车运行管理，包括对示范车辆平均单车累计用氢运行里程进行了要求。

当下，燃料电池汽车已经

成为我国重点发展的战略性新兴产业。伴随着政策利好的传出，已经投入六安市运营的安凯氢燃料电池客车运营里程再创新高，单车运营里程已超过10万公里，且整车性能稳定可靠，综合表现优异。

安凯氢燃料电池客车长里程的运营和出色的表现，不仅增强了行业发展信心，而且还为氢燃料电池客车技术进步、产业化发展提供了支撑和

参考。

“双碳”助推 氢燃料电池汽车发展驶入快车道

2020年9月22日，我国正式宣布了“碳达峰”和“碳中和”的目标愿景。“双碳”目标的提出，展示了中国主动承担应对全球气候变化责任的大国担当，同时也为低碳、零碳相关产业的发展带来了机遇。

作为引领能源产业变革的



新一代颠覆性技术，氢能和燃料电池技术得到了国家层面的大力支持。与此同时，各地也积极推动氢能产业发展。2019年12月，首批安凯8.5米氢燃料电池客车在六安市301公交线路上线运营，成为安徽省首条氢能源公交示范线路。鉴于其出色的运营表现，2020年8月，六安市再次投放了一批安凯10.5米氢燃料电池客车在公交线路运营。

据悉，该线路上的氢燃料电池客车，单车每天运营里程约280公里，车辆投运后，赢得了当地市民和驾驶员的一致好评。

有乘客表示，“相对普通公交车，氢燃料公交车起步、行驶和停车过程都十分平稳，车内更安静，乘坐体验更舒适。”驾驶员也表示，“安凯氢燃料公交车比普通公交车提速更快，刹车也更平稳。”

目前，安凯氢燃料电池客车整体运行良好，且运营里程不

断实现新突破。丰富的示范运营经验，将助力六安市向安徽省氢能和燃料电池产业核心发展区进一步迈进，并为安徽省乃至全国氢燃料电池客车进一步推广应用提供参考。

实力引领 安凯“氢”心打造绿色交通

事实上，早在十多年前，安凯客车就已开始了氢燃料电池客车的相关技术研发及产品布局。从氢燃料技术的跟踪及储备到携手行业唯一的国家电动客车整车系统集成工程技术研究中心、国家级博士后科研工作站等“硬核智囊团”，安凯倾心打造每一款燃料电池客车，使其在轻量化、集成化整车设计（包括宽温域、平台化设计等）方面均实现了质的飞跃。

通过系列化的氢燃料电池客车产品研发和持续的技术提升，安凯已经开发出8~12米全系列氢燃料客车产品，并形

成了良好的示范效应。以投入六安市运营的8.5米和10.5米氢燃料电池客车为例，两款产品均基于全承载结构平台打造，并通过对燃料电池系统进行高度集成的定制式设计。同时优化系统匹配，使整车具备低能耗、低成本、续航里程长、加注时间短、环境适应性强等诸多优势。公交工况下，8.5米氢燃料电池客车加氢一次，续航里程超过300公里，而10.5米氢燃料电池客车续航里程则达400公里以上。

不仅如此，安凯还在持续推进新产品开发，提升产品各方面性能。其中，安凯面向商品化应用开发的全新一代12米氢燃料电池客车，在公交工况下，车辆加满氢不超过15分钟，续航里程达500公里以上。同时，还可实现在-30℃低温环境下的自动启动，可以充分满足城市公交的高强度运输要求。

发展氢燃料电池汽车，不仅有助于我国实现“双碳”目标，同时也是汽车能源转型的重大战略方向。安凯作为我国优秀的客车制造企业，充分践行企业担当，加速布局氢燃料电池客车的研发以及推广应用，有助于国家打赢能源转型战，并以创新科技成果，助力打造绿色公共交通。

未来，随着氢能产业进一步发展，安凯客车将继续以科技创新不断提升绿色出行水平，同时革新用户体验和商业模式，为我国“双碳”目标实现贡献力量。

■ 责任编辑：李晓菲

当“双减”遇到中通校车 新学期的学童有多快乐？

■ 商车



9月1日，全国各地中小学迎来开学季，这也是国家“双减”政策出台后迎来的第一个新学期。考试压力降低、作业负担减轻、师资配置更均衡……恰到好处的学习氛围、劳逸结合的学业内容，一切都在有序推进。

“双减”为广大孩童带来的不仅是身与心的舒适，更是一个更健康的成长环境。当然，除了学校里的“舒适”，上下学路程的守护同样不可或缺。当“双减”遇到中通校车，让舒适与安全同行，让健康的旅程更加延长。

舒享的快乐

青少年时期是学童生长发育的关键时期，车程再短，也要让学童坐得舒适。因此，在座椅选择和布置上，中通客车根据不同年龄段学童的特征，经过大量数据采集调研，进行了适应性改

进。坐间距、座椅软硬度等各项指标要求，均要符合青少年、儿童生理特点。

防颠簸，是考验舒适性的又一标准，尤其是对于有晕车症状的学生而言更为重要。而彻底解决这一问题，必须对校车结构升级，中通客车在2021年初推出的国内首款空气悬架结构校车，正是从根本上解决了这一问题，深受客户、学校、家长好评。

呼吸的快乐

无论是产品结构的升级还是车内全软化的护栏防护，医药箱的配备、紫外线杀菌灯的使用，亦或安全带的自动卷收，这些都是中通客车保障青少年、儿童健康成长的“硬性”指标。

当然，除了这些看得见的“硬指标”，看不见的“软标准”也一应俱全。其中，最直观的当

属车内甲醛含量、气味等级的要求。中通客车选用的内饰材料，在阻燃性、烟密度、氧指数等方面的要求均高于国家标准，实现车内甲醛含量 $0.077\text{mg}/\text{m}^3$ 、气味等级优于3.5级，行业领先。

智慧的快乐

随着疫情防控的常态化，体温成为一项重要监测指标。对此，中通校车的人脸识别系统，实现了智能测温快、准、稳。

乘坐车程长，一不小心在车上睡着了，未被发现怎么办？不必慌，中通校车的毫米雷达波可对车内存在的心跳、呼吸、带生命特征的信息进行智能检测，任何一个生命信息都可捕捉。

同时，中通校车还有强大的远程监控平台，车辆信息、学生动态，实时监控。家长一部手机，学校一个平台，所有信息一屏在握，安心上学路，平安归家来。

在国家“双减”政策的大背景下，相信，每位学童都将拥有一个健康快乐的学期。而作为守护在孩子身边的中通校车，将对安全的追求、对细节的把控和对科技的应用，扩大每位孩子快乐成长的空间，让学童成长的每一刻，都有健康、安全与舒适相伴。

■ 责任编辑：李晓菲



原装的才是最好的 大通原厂房车带你领略生活的浪漫

■ 记者 陈津

中国的古人是非常看重“游”的，甚至将其放在“学”之前。明朝地理学家徐霞客曾经说过，“大丈夫当朝碧海而暮苍梧”。

回到当今社会，年轻一代也将旅行视为美好生活的一种向往。就像广告中说的那样，“人生就像一场旅行，不必在乎目的地，在乎的是沿途的风景以及看风景的心情”。

旅行，已经成为追求仪式感的年轻人应对枯燥生活的动力，越来越多的人开始在假期里外出旅游。旅游的方式也变得多种多样，怎么玩儿已经不是问题，如何玩儿得更好，已经成为新的焦点。

除了“玩”儿 玩儿得好更重要

为了自由安排旅游行程，规避跟团游中的种种消费“陷阱”，越来越多的人开始选择自驾游。因为这种旅游方式不赶时间，没有必达的目标，甚至不用提前规划好路线。只要开上一辆足够大的车，你就能载着一家人随走随停，欣赏沿途未曾见过的风景。

当然，随着人们生活水平的提高以及对旅游品质需求的提升，自由度更高、更贴近大自然、不用担心衣食住行等问题的房车旅游，成为了大众出行的新“宠

儿”。因为房车就像一个移动的基地，所有影响旅游质量的难题，都在它面前迎刃而解。

尤其是，很多人旅行不是为了去看大城市，而是去山河湖海、草原戈壁领略大自然的鬼斧神工以及令人动容的壮丽风景。而一款性能齐全、品质过硬的房车，就是他们的不二之选。

总之，开着房车，就是玩儿。

原厂房车 讲究品质

国内房车市场，房车种类可谓琳琅满目，大致可以分为三大类9种车型，分别是自行式A、B、C型房车，拖挂式A、B、C、D房车，移动别墅式A、B型房车。

同类型房车也各具特色，有外观亮丽的、内饰舒适的、空间突出的、性能强劲的以及续航超长的。

其中，自行式 B 型和 C 型房车由于可挂蓝牌，C 照便可驾驶，实用性更高且更受普通家庭用户的欢迎。如果你是既钟情于车辆操控又渴望宽敞空间体验的房车爱好者，那么，上汽大通 MAXUS 的原厂房车是个“鱼与熊掌兼得”的不错选择。

不同于市面上的改装房车，上汽大通 MAXUS 原厂房车遵循严苛的整车开发流程与规范，根据客户需求全新正向开发，在满足客户需求的同时，更能保证车辆性能和品质。尤其在整车架构设计、电子电器、零部件开发等方面，原厂房车最大限度地保证了各项性能的安全性与一致性，相比改装房车，更加经久耐用。

上汽大通 MAXUS 原厂房车用户在购车后，还可享受原厂品质的全面服务体系，上汽大通 MAXUS 集结拥有汽车工程专业储备的技术大当家，组成工程师在线服务平台，全员专家、全程干货、有问必答；并在内部甄选用户大当家，依托品牌在线直联平台，零距离沟通客户，提供全方位体贴服务，回应更及时、回答更专业、服务更贴心。

专业、完善的售后服务，让房车市场车辆售后难的问题得到了有效解决，让消费者能够安全买车、放心开车。

产品可靠 出行放心

房车也是车，想要保证车辆的高品质，对其外观、内饰、

性能等方面的调校缺一不可。

例如，上汽大通 MAXUS 生活家 V90，在外型设计上有效降低了风阻，还利用真空导入、RTM、SMC、PUR-SRIM 等前沿工艺提升车身刚性，通过不饱和树脂、铝合金地板等轻量化材质的应用，减少房车自重和有害气体，提升车内空气质量，提高车辆的舒适性。车辆还具备 HLC 限高防撞预警系统，进一步提升了房车的通过性与安全性，驾驶车辆更轻松。

客厅布局方面，上汽大通 MAXUS 生活家 V90 纵床采用 L 形沙发座椅 + 电动升降式餐桌（四向滑移）设计，自由度、舒适性更高；上汽大通 MAXUS 生活家 V90、生活家 V90 双拓采用卡座沙发 / 座椅 + 电动升降式餐桌，车外储物舱容积大、储物能力强；上汽大通 MAXUS 旅行家 V90 可 180° 旋转主副驾驶座椅 + 卡座座椅（2~3）+ 电动升降式餐桌设计，方便亲朋好友聚会出游。

上汽大通 MAXUS 旅行家 G20，则是一款既上得了高架又下得了地库的原厂房车产品，车辆具备 90mm 升顶帐篷，车内二三排座椅完全放平，更是组成 2100mm × 1100mm 双人大床。此外，上汽大通原厂房车座椅皆满足 M1 类法规，并带有国际标准的 ISOFIX 儿童安全座椅接口，能够更好地为用户出行保驾护航。

上汽大通 MAXUS 全地形拖挂房车探索家 X30、X50，则应用了壁挂式 48V 直流变频空

调、鲁特玛燃气热水器、高原型驻车燃油暖风系统、外置抽拉厨房、152L 车载冰箱、户外淋浴冷热水等体贴设计，让房车尽显家的温馨。同时，车辆还采用 48V 电能管理系统，具备外接市电、太阳能板、智能市电口、行车充电口四种充电方式，用电无忧，减少用户对房车营地的依赖。

动力方面，为提升房车的性能，上汽大通 MAXUS 生活家 V90 和旅行家 V90 配备了 2.0T “上汽 π” 柴油发动机和 6AT 自动变速器；上汽大通 MAXUS 旅行家 G20 则配备 2.0TGI 汽油发动机和 8AT 自动变速器，性能强劲、油耗更低。此外，上汽大通原厂房车还带有远程控制功能，可以通过手机 App 远程操控车辆，实现车辆车内空调开关、车辆解锁与定位、驾驶习惯监测、保养提醒、在线救援等功能。

值得一提的是，由于上汽大通 MAXUS 生活家 V90、旅行家 V90、旅行家 G20 等原厂房车全系标装自动挡变速器，车主只需持有 C2 驾照便能驾驶，对于广大自驾游爱好者来说绝对是莫大的福音。V90 系列原厂房车更是配备米其林轮胎、电子助力转向和 48V 智能双发电能管理系统，可以在行车、怠速、制动多种模式下零噪声无感发电，行车两小时便可用电一整天。

未来，你也可以带着家人和朋友吃着火锅、唱着歌去旅游，再也不必当个孤独“背包客”。上汽大通 MAXUS 原厂房车，就是你自驾旅游的必备“神器”。

■ 责任编辑：李晓菲



不惧蓝牌新规 江铃福特轻客以品质领跑国六时代

■ 商车

要问今年的成都车展商用车有哪些看点？必然少不了江铃汽车。

正在火热进行中的成都车展，以十足“潮范”亮相的江铃汽车带来了多款新品，既有全新的皮卡“王炸组合”——2022款域虎7、域虎钓鱼版及域虎亲子版，更有刚上市的江铃特顺空间王及数字轻客新世代全顺Pro。这些产品展示出了江铃汽车在皮卡及轻客领域强大的竞争力，也为江铃汽车今年

1~7月优异的市场表现提供了注脚。

众所周知，在欧系轻客市场，江铃汽车一直独领风骚，是该领域的龙头及霸主，今年更是持续引领，雄踞行业第一的位置。江铃汽车为何能取得这样的好成绩？面对新规实施、市场变化，江铃福特轻客为何始终保持竞争力？

8月29日，成都车展媒体日上，江铃汽车销售有限公司轻客品牌经理李爽接受了商用汽车

新闻记者的专访。

提前布局 不惧国六及蓝牌新政

先来看一组数据。

今年1~7月，江铃汽车累计销量为200814辆，同比增长24.57%。其中，轻客销量达61140辆，同比增长34.64%，保持行业第一；皮卡销量达68628辆，同比增长37.76%；轻卡销量为73208辆，同比增长7.7%。

李爽告诉记者，尽管今年面临疫情反复和芯片供应短缺等困难，但是江铃汽车依然取得不错的成绩，整体销量在行业内处于领先地位。具体到轻客板块，销量稳居行业第一，尤其是7月1日实施国六排放标准以来，江铃福特轻客基本没有受到影响，实现了国五、国六产品的平稳切换，在售车型均满足国六排放标准。

这得益于江铃汽车提前的布局和准备。李爽向记者提供了一个数据：去年，在销的江铃福特轻客有近30%的车型已经符合国六排放标准。实际上，江铃汽车从去年上半年就已经开始销售国六车型，由此可见江铃汽车的前瞻布局。

“机会向来只留给有准备的人”，提前谋划布局，让江铃福特轻客面对新政实施从容不迫、稳操胜券。

前瞻性还体现在蓝牌新规上。最近，国家工信部和公安部联合发布《关于进一步加强轻型货车、小微型载客汽车生产和登记管理工作的通知（征求意见稿）》，在座椅布局和车身长度两方面对轻客产品提出了最新的技术规范。李爽表示，新规的出台，是为了整治轻型货车“大吨小标”以及部分小微型载客汽车私自安装座椅进行营运的现象。按照新政策的要求，轻客9座及9座以下的车型车长不能超过5500mm，这就意味着5.5米轻客将成为未来蓝牌轻客车型的第一道门槛。

对江铃福特轻客而言，在

售车型中，95%以上的车型都满足这个长度标准，新法规的实施，对于江铃而言影响并不大。只有一小部分从欧洲市场引进的原型车，由于本身车身过长，导致没有达标，但江铃内部已经在做适应性调整。

坚守品质 未来还将推出更多新品

提到江铃福特轻客，其品质有口皆碑，此次成都车展带来的两款新品，更是其品质的代表。

首次参展的江铃特顺空间王，最大的看点就是空间，载货空间达到9.2m³，空间容量提升16%；车厢内高1.74m，可实现直立车内装卸，不需弯腰工作；车体高2.48m，可畅行城市2.5m限高路段，精准解决客户用车痛点。

据李爽介绍，特顺空间王最大车长为5.496米，作为特顺系列下的一款中高顶新车型，处于新法规规定下的蓝牌最大限值，其装载空间的最大化，可让客户轻松创富、快人一步。

而对于年轻一代的客户，新世代全顺Pro主打的智能出行潮流体验，更是竞争力十足，它是目前江铃福特轻客家族中最高端的一款产品，在动力、操控、油耗方面都极具竞争力。拥有全新硬核的顶级产品力、创新理念的数字化服务以及双项终身质保承诺，打造“Uptime100%全时营运解决方案”，成为一款懂用户所想、予用户所需的聪

明车，无愧于高端旗舰数字化轻客的称号。

无论哪一款车型，都可以窥见江铃福特轻客对品质的坚持，这也是其多年来畅销市场、领跑行业的原因所在。

“江铃福特轻客的卓越品质，在市场上拥有很好的口碑。车辆耐用性强、二手车残值高，比如3年车龄的车，残值率还能达到65%。”李爽表示，商用车用户最注重的就是耐用性和品质，而这正是江铃福特轻客一直以来保有的优势。不仅如此，江铃福特轻客的油耗，在同级车型中也优势明显，能够为客户创造更多的价值。

未来，随着新车型的逐渐导入，数字化、智能网联在轻客产品上的应用和结合，江铃福特轻客将更具竞争力。在采访中记者了解到，新全顺的柴油版以及特顺都有可能陆续推出自动挡产品，并且将会有更多的产品投入，到时候很有可能实现全系自动挡。与此同时，房车领域后续几年也会逐步推出新车型。

结语：

不管未来市场怎么变化，江铃福特轻客都已做好了准备，“不管风吹浪打，胜似闲庭信步”。正如李爽所言：“虽然江铃新产品推出的速度不是特别快，但是我们希望每一款产品都做到经久不衰，实现对客户的承诺，助力欧系轻客市场实现良性可持续发展。”

■ 责任编辑：李晓菲

“十四五”淘汰赛如何应战？

顾德华给出欧航欧马可的应对之策

■ 记者 余春瑜 王云飞



在企业经营过程中，面对的选择有很多，向左还是向右，决定了企业的目标、愿景和价值观。

在不同阶段，欧航欧马可作出了正确的选择，从而走到今天，尤其是国六实施和蓝牌新政之下，欧航欧马可展示了企业强大的内驱力。从“冷链一哥”到“国六一哥”，从超级轻量化轻卡到全系合规、TCO 最优，在高端轻卡领域，欧马可已成为当之无愧的 NO.1，在中卡领域，欧航也以超高的复合增长率“一枝独秀”，行业瞩目。

但在福田汽车集团副总裁、欧航欧马可事业部总裁顾德华看来，欧航欧马可只是过了为生存而战的阶段，未来的竞争会更残酷，要为发展而战。“如果说‘十三五’是选拔赛，那么‘十四五’就是淘汰赛，法规加严、技术升级、产能过剩、客户变化等等，将带来价值链的改变，带来新一轮行业的洗牌，这对于任何一个企业而言压力都是巨大的。”

从国六及蓝牌新政可见一斑。这两个对轻卡行业影响巨大的政策，欧马可非但不受影响，

反而从中进一步巩固自身的优势，成为企业发展的利好，欧航欧马可是如何做到的？日前，顾德华在北京接受了商用汽车新闻的专访，谈及新政后企业的发展情况和应对之道。

不是之一 而是惟一

从国六政策出台、国六产品面世到国六车型全面铺开，面对国六这道车企必答题，谁能更快做好，谁就能赢得先机。

欧航欧马可把交卷的时间提前到 3 年前。

2018 年，当别人还在思考如何解题时，欧航欧马可已经提前交卷；当别人还在忙于国六升级时，欧航欧马可已经完成产品的全面迭代和批量推广，排放标准更是直接达到国六 b。所以，才会有今年 6 月欧航欧马可可在山东临沂“低调”地交付了自己的第 60000 辆国六产品，并且推出了升级版的国六一体化解决方案，从动力技术到服务保障全面升级。

当时，欧航欧马可还刷新了油品适应性标准：只要是国内正规加油站销售的国六标准燃油都能放心使用，不局限于中石油和中石化，解决卡友们的油品焦虑。

不要小看这一点改变，这完全得益于欧航欧马可国六产品大量的实地、实况、实车测验，没有大规模、针对不同应用工况特点的验证，不可能给出对卡友负责任的承诺。所以，顾德华才自信满满地说道，“欧航欧马可是国内最早落实国六切换的品牌，没有之一，是惟一！”

国五库存同样可窥见这一点。顾德华告诉记者，欧航欧马可采取国六切换一步到位，尤其是一二三线城市国六一刀切，销售的全部是国六产品。在去年，国六库存就已占到50%，今年7月1日后，已全部切换到位。

从中可见，欧航欧马可选择了主动迎战，背后的逻辑是“以客户为中心”，因为“这不是简单的环保升级，而是社会发展的需求”。这就是正确的事。

打造物超所值的体验感

就像一个硬币的两面，一面是准备产品最早、大量进行验证，另一面却是不鼓励把国六车卖给所有的客户。这内在的逻辑依然是“以客户的需求来驱动业务增长”。

如何理解？一方面，对于欧航欧马可大部分客户来说，买国六比国五值，“欧航欧马可的客户群体主要集中在高效物流领域，具有运营时间长、频次高、使用年限久的特点，更加看重全生命周期内创造的效益。”顾德华解释道。

“国六货车相比国五，最大的收益首先是路权。”顾德华认

为，随着城市对环境的愈加重视，国五及以下货车的生存空间将被进一步压缩。其次，国六货车的优势体现在整车TCO残值的提升。第三，适合更广泛的使用场景、效率更高。

这些，都是国六车比国五车更具优势的地方。

另一方面，对于使用频次低、效率不高的四五线城市用户，在排放法规允许的情况下，过分的强调“唯国六论”，就明显不合时宜。其中的关窍仍是“客户的需求”，要把选择权交给客户，只有适合客户需求的产品才物有所值。顾德华强调，欧航欧马可终端销售从不是单纯的买卖关系，而是追求以产品为载体，为客户创造物超所值的体验感。

基于此，不管是排放升级还是蓝牌新政，欧航欧马可总是能准确作出前瞻预判，产品提前准备，体系保障到位，从而抢占市场先机。在同行口中，欧航欧马可的反应速度、整合能力有口皆碑。

不爱看销量的背后

在多次采访顾德华的过程中，哪怕记者主动问，他都很少提及销量，销量和增幅不是他最关心的。

“销量不是欧航欧马可追求的目标，只是日常工作的一项指标。”顾德华表示，顶层营销的核心离不开“为客户创造价值”的底层逻辑。“指标不是绝对的，与其过度看重销量，不如构建高效的组织架构，树立正确的企业价值观，打造强大的体系能力，

强本固基，从内部防范风险。”

因为风险从来不是来自外部，而是来自于内部。

在顾德华看来，只要以客户为中心，通过客户需求来驱动业务增长，不断满足新的市场和客户的变化，结果自然水到渠成。

回到一开始的问题，面对“十四五”的淘汰赛，欧航欧马可怎么办？顾德华笑称，“如果我们的团队面对市场变化，可以把客户的需求点挖掘出来，成本降得更低一点，效率更高一点，服务更到位一点，那么，在激烈的市场‘拼杀’中就肯定不会掉队，不会被淘汰。”

至于能达到什么样的位置？或许从一组数据可以想象一下未来：欧航欧马可冷藏车已连续5年市场占比第一，目标市场份额超50%，是行业实至名归的“冷链一哥”；在快递快运等高效物流细分市场和搬家、清障等专用细分市场，欧航欧马可成为了市场的主力车型；主流大客户国六产品的比重已经达到60%以上，环卫车达到100%；在北京、上海、深圳等部分区域，国六产品实现了全面覆盖。

结语：

做正确的事，正确地做事，企业才能走得远、走得长久。看似简单的底层逻辑，却让欧航欧马可在过去取得了耀眼的成绩。未来，秉承以客户为中心、打造更优的客户体验的欧航欧马可，正踌躇满志引领中国高端中轻卡行稳致远地向前奔跑。

■ 责任编辑：李晓菲

7.8亿“接盘” 国产沃尔沃能否搅动重卡市场？

■ 记者 张雅静



8月23日，沃尔沃卡车与江铃汽车股份有限公司（以下简称“江铃汽车”）通过线上仪式正式签署协议。最终，沃尔沃卡车以7.8亿元收购江铃重型汽车有限公司（以下简称“江铃重汽”）及其在太原的生产基地。

据悉，通过此次收购，沃尔沃卡车将在中国建立独资的沃尔沃卡车生产基地，采用沃尔沃卡车全球生产体系，依照沃尔沃卡车的高标准运营，并从2022年底开始在太原生产沃尔沃FM、FH和FMX系列重型卡车。

在中国对外资股比限制放

开后，斯堪尼亚、奔驰等国际商用车巨头已经率先宣布在中国实现本土化，沃尔沃卡车作为世界商用车行业佼佼者，势必也会有所行动。毕竟，中国重卡市场的繁荣，放到整个世界范围内都是有目共睹的。

2020年，中国重卡市场销量突破160万辆，创造历史销量新高；2021年，虽然市场回归理性，但按照现在的形势，全年超过130万辆并不是问题。何况，伴随着国六排放标准等政策落地、宏观经济趋稳向好，重卡高端化趋势明显，市场从粗放逐渐进入精细化运营的新阶段。沃尔沃卡车选择在此时借江铃重汽

股权转让的机会进入中国，实现本土化生产，完全可以在中国重卡市场中“分一杯羹”。

另外，在我国“碳达峰、碳中和”战略目标确立后，新能源重卡市场化进程不断加速，沃尔沃卡车在全球多个市场已经推出了全系列纯电动卡车，累积了较为丰富的市场经验，这为其后续在新能源舞台上施展拳脚，同样提供了更多机会和可能。

综上，从整个行业角度来看，随着沃尔沃卡车与江铃重汽的收购尘埃落定，中国重卡市场特别是高端重卡市场又迎来了一个强有力的竞争者。

此时，国内重卡企业的神经，势必会再一次紧绷起来。国外知名重卡品牌实现中国本土化生产，沃尔沃卡车不是第一个，相信也不会是最后一个。

“百花齐放，百家争鸣”。市场是开放的，竞争驱动行业革新前行。当下，面对激烈的市场形势，国内重卡企业惟有从自身做起，加强自主技术创新，夯实产品制造工艺，将核心技术和产品掌握在自己手中，才能在日益激烈的竞争中赢得主动。

■ 责任编辑：李晓菲

“缺芯”风愈烈 柴油机企业苦不堪言 车企先保VIP客户

■ 商车

没想到全球芯片荒稍缓解后,8月迎来了更严重的一次“缺芯”潮,而且这股风不仅极大影响了乘用车企业的生产供应,商用车也受波及巨大。商用车企业告诉记者日前了解到,“缺芯”让部分柴油机企业苦不堪言,商用车生产也受到不同程度的影响。

柴油机企业“欲哭无泪”

前几天,某头部柴油机企业高管接连在其朋友圈转了“东南亚疫情重创供应链”的新闻,并感慨“雪上加霜,究竟何时才能缓解”。

在媒体报道“博世高管相约‘跳楼’背后,马来西亚如何影响中国汽车业”,许多柴油机企业和商用车企业纷纷转发,严峻的形势和悲观的情绪可见一斑。甚至有柴油机企业高管感慨“欲哭无泪”!

他们所指的是,“德尔塔”毒株在东南亚多个国家引发新一轮疫情。随着疫情的持续恶化和防疫措施升级,东南亚各国许多工厂不得不减产或停产,使得本已十分脆弱的全球汽车供应链



再次被击垮。

其中,就有博世等企业。8月17日,博世(中国)投资有限公司执行副总裁徐大全通过社交平台发文称,由于马来西亚疫情严重,某半导体芯片供应商的马来西亚 Muar 工厂继之前数周关厂,再度被当地政府要求关闭部分生产线至8月21日。这将导致博世 ESP/IPB、VCU、TCU 等芯片受到直接影响,预计8月后续基本处于断供状态。

马来西亚是全球最重要的半导体封测基地之一,占了全球13%的封测份额,同时,也是全

球七大半导体出口中心之一,当地有超过50家半导体公司,其中,大多是跨国公司,包括恩智浦、英飞凌、意法、瑞萨等行业巨头。

这些行业巨头的停产和减产,加剧了发动机ECU紧缺的局面,从而出现部分柴油机断供的情况。业内人士告诉记者,恩智浦、英飞凌、意法、瑞萨、德州仪器这几家企业,不是所有的芯片种类都生产,有些副芯片只有其中一家生产,比如意法,只有它生产柴油机ECU所需的副芯片,疫情导致意法生产不出来芯片,进一步加剧了ECU



短缺的状况。

ECU 紧缺更加凸显

该业内人士表示，发动机 ECU 紧缺从去年底就开始了，一直处于紧张的状态。没想到七八月形势会更加严峻，此次马来西亚芯片停产影响巨大，希望后期能尽快缓解。

记者为此调查采访多家柴油机生产企业了解到，芯片大幅减产，导致发动机用的 ECU 板缺少芯片，从而造成 ECU 紧缺，影响了柴油机的生产，尤其是国六柴油机，芯片是必须的电子元器件。“缺芯”，让博世无法供应 ECU，而博世在柴油机燃烧系统的市场份额和地位又极为重要，使得采用博世 ECU 的柴油机厂家生产难以为继。

相信，这是所有柴油机企业的心声。今年以来，芯片等发动机进口核心零部件供应不足，成为行业共性问题，而“德尔塔”

毒株引发的新一轮疫情，让芯片荒更加雪上加霜。不少柴油机的一把手把精力放在了稳定供应链上，密集走访战略合作伙伴，如博世、德尔福等。

记者在采访中了解到，有的企业准备早、应对方案多，比如加快自主控制器的开发及公告进度，或者把供应链拓展，提前做好库存储备，从而受影响不大；有的企业则过于依赖博世、德尔福等，则更被动一些。

“或多或少都有影响。”两家主流发动机企业告诉记者，但目前终端市场疲软，抵消了部分影响。“总体还是非常紧张的，全行业都受到影响。”

整车先保 VIP 客户

“倾巢之下，焉有完卵”。柴油机 ECU 紧缺，也导致整车受到影响。

8月19日，奥铃事业部总裁李杰在朋友圈发了如下消息：

奥铃轻卡品牌官宣，针对旗下所有国六轻卡车型进行有限限制性订单排产，优先满足VIP客户的订车需求！减少库存订单的生产计划！

记者为此求证李杰，他表示，确实生产量比较低。

某轻卡企业一把手表示，“缺芯”对其有影响，但不是特别严重，没有出现断货的情况，只是订单或者产品结构受到影响，“比如客户订10辆车，我先保证你5辆，后面5辆需要点时间。”他了解到，因为芯片从采购到供货周期比较长，大概需要180~270天，必须要提前准备，顶层就要考虑这个问题。

这位企业老总表示，之所以其所在的企业受影响不大，就在于提前准备。这得益于企业去年有过芯片荒的教训，今年就较早动手准备预案。“别的企业今年遇到的问题，恰恰是我们去年遇到的问题。我们去年遇到了，今年早做准备，从而避免太大的影响。”

记者还了解到，由于缺 ECU，有些企业就先把发动机发货到汽车厂，汽车厂缺 ECU 先入库，后续等货到再装车、再发给经销商销售，这也是无奈之下的举措。

所幸七八月本就是商用车销售淡季，“缺芯”造成的一车难求还未曾显露出来。随着金九的到来，芯片能否恢复供应，对柴油机及商用车市场又将造成什么样的影响？商用汽车新闻将持续关注。

■ 责任编辑：李晓菲

奥铃轻卡

— 轻卡 更多人买奥铃 —

奥铃轻卡 >>>>
2年销量翻一番
3年增长100亿





净利润超64亿元 潍柴动力年中业绩凭何逆风飞扬？

■ 记者 王云飞

8月31日，潍柴动力发布2021年半年度报告。报告内容显示，上半年，潍柴动力实现营收1263.9亿元，同比增长33.8%；净利润64.3亿元，同比增长37.4%，交出了一份亮眼的成绩单。

在国内外疫情反弹、芯片短缺、原材料价格上涨等不利因素的影响下，潍柴动力业绩如何做到稳步提升？

科技赋能 发挥规模效应

一直以来，潍柴始终把利润增速大于收入增速作为高质量发展的标志之一。而利润增长，

又与产品竞争力、销量息息相关。在此背景下，潍柴持续加大科技创新力度，以关键核心技术创新升级为抓手，抢占市场份额。

据悉，2021年上半年，潍柴研发投入超46亿元，位居行业榜首。在潍柴看来，企业盈利与自主掌控的科研成果成正相关；销量的增长，取决于产品的关键核心技术能否为客户创造高收益。

潍柴相关业务负责人表示，潍柴聚焦新旧动能转换，是技术创新驱动的“排头兵”。以潍柴国六发动机为例，得益于雄厚的技术积累，与竞品相比，油耗降低了1~2L/100km，切实为用户

提高了收益。

另外，依托科研创新的赋能，为潍柴提前掌握技术储备、准确把握客户需求、解决用户痛点、精准预判市场提供了强有力的技术支撑，并为其与整车厂开展产品定制化开发奠定了基础。

同时，潍柴苦练“内功”，通过降本增效，提升利润率及产品竞争力。该负责人强调，2020年，潍柴发动机销量已突破了100万台销量大关，拥有无可比拟的“规模效应”优势，可根据不同细分市场开展针对性研发，从供、产、销全方位降成本，赋能利润提升。

协同发展 打造产业集群

受到国六排放标准切换和外部投资环境愈加复杂的叠加影响，行业发展的不确定因素与日俱增。尤其是三季度重卡行业销量持续走低，行业面临着需求透支、后劲不足的风险。

面对行业的周期性回落，在潍柴看来，发动机、动力总成等传统业务板块，要聚焦市场份额的提升，巩固“龙头”地位；大缸径、智能网联、自动驾驶等新兴业务要发挥战略优势，在收入和利润方面接续发力，起到补充作用。

“虽然重卡行业需求面临下滑，但潍柴积极优化产业结构、周期结构和区域结构，新能源、新科技、新业态不断突破，抗风险能力和综合竞争力持续增强。”该负责人如是说。

据了解，在大缸径发动机市场，潍柴抓住国内数据中心、油气田等市场机遇，逐步释放市场红利，营收显著增长；在液压方面，潍柴依托在工程机械、农业装备领域的市场优势，在挖掘机、搅拌车、装载机板块实现销量突破。

另外，在智能网联方面，潍柴以凯傲、德马泰克、清智科技为“先头阵地”，布局数字化转型，发力智慧物流、智能驾驶等后市场业务；并依托规模效应的大数据优势，以“新零售”的思维，实现车货匹配、进军后市场板块，培育了新的业务增长点。

“潍柴不仅仅是重卡动力生



产企业，而是全领域动力方案解决者。”该负责人表示，潍柴在巩固强势业务的同时，新能源板块逐步实现量的发力；液压及大缸径发动机板块逐步实现利润的发力；海外业务整体营收结构更加均衡、更加趋于多元化，保证了潍柴经营业绩稳健增长。

布局未来 “两条腿”走路

近年来，大气环境治理愈加趋于严格。尤其是，“碳达峰、碳中和”目标的提出，进一步推动了大气污染的深度治理。其中，汽车尾气排放治理首当其冲。

中国作为全球最大的内燃机市场，企业“一刀切”终止燃油动力的研发并不切合实际。潍柴以“绿色动力，国际潍柴”为企业发展使命，在发动机燃料类型的研发上，实施“两条腿”走路战略布局，主动引领技术升级。

一方面，在传统能源领域，潍柴不仅前瞻布局，而且不断提高排放标准。前不久，潍柴国六发动机产销突破40万台，位居行业首位；同时，在全球率先研发出了热效率超过50%的柴油发动

机，并实现了商业化落地，为传统燃油动力绿色发展打造了范本。

另一方面，潍柴持续发力纯电动、混动以及燃料电池等新能源领域。特别是在氢燃料电池领域，走在了行业前列。从2016年开始，潍柴便开始氢燃料电池技术路线研发，并在技术层面自主掌握了燃料电池电堆、空压机等核心技术。

据介绍，在氢燃料电池领域，潍柴不仅实现功率50~160千瓦全覆盖；而且，牵头承建了国家燃料电池技术创新中心，形成了“产、学、研”一体化研发格局；并且，其整合行业优势的氢燃料电池车，在全国示范运营里程将近1000万公里，切实推动了氢燃料电池汽车产业的商业化进程。

如今，潍柴持续发挥产业集群优势，不断巩固现有优势领域；在新兴战略板块苦练内功，蓄力突破，已经形成了集发动机、动力总成、智慧物流为一体的动力供应“航母”。站在新起点上，下半年潍柴动力又将跑出怎样的“潍柴速度”？商用汽车新闻将持续关注。

■ 责任编辑：李晓菲



揭秘潍柴稳居 国六产销“一哥”的硬核实力

■ 记者 王云飞

近日，潍柴第40万台国六发动机正式下线交付，再次刷新国六动力快速上量的新纪录，晋升“国六时代”当之无愧的“最强王者”。

从2020年11月下线第20万台国六发动机到9个月后缔造销量翻番的“战绩”，潍柴是如何坐上国六发动机产销头把“交椅”的？

日前，商用汽车新闻记者通过采访，揭秘了潍柴抢占国六市场先机、领跑行业的内在“秘诀”。

紧跟大势 起步即领跑

“潍柴不仅是国内最早达成欧六、国六认证的企业，而且也是国六发动机最早完成整车道路试验的企业。”潍柴重卡业务相关负责人表示，潍柴紧跟排放升级的大势，国六发动机在业内最早完成市场投放，累计运行已超500亿公里，是排放升级的“排头兵”。

据介绍，早在2009年，潍

柴便已着手国六发动机的开发；并在2014年、2018年，分别率先在业内达成欧六、国内国六官方认证等多个行业第一；2020年，潍柴再次发布全球首款50%热效率国六商业化发动机，可谓起步即领跑。

此外，潍柴国六发动机采用高效SCR及EGR两大技术路线并行；并在技术上对高效低传热先进燃烧、自主智能控制、高效、高可靠性后处理等技术进行全面升级，具有更省油、更强劲

力、更舒适、更智慧等六大优势，以科技创新为用户提供最佳的解决方案，打造全新的产品体验。

“从已装车的国六发动机表现来看，产品可靠性、后处理系统的稳定性等均表现出色。相比国五发动机，故障率更低，为潍柴抢占国六市场带来了最大的自信和底气。”该负责人如是说。

协同开发 系统解决国六难题

国六标准素有“史上最严”排放法规之称，涉及的各项参数不仅多，而且指标要求近乎苛刻。作为一项复杂的系统工程，国六升级既是对企业研发实力的考验，更是对发动机与车辆匹配验证的考验。

“国六升级并不是单纯的发动机升级，而是由整车制造衍生出的整体系统工程。”该负责人表示，从整车底盘设计到新车下线的各项参数标定，潍柴始终置身其中，致力于与主机厂一道，为终端市场提供合规、可靠的产品，推动核心动力链和整车匹配发挥出最优性能。

据悉，潍柴不仅拥有五轴试验台、整车转毂试验台等先进配套开发设施，而且与陕重汽、中国重汽、一汽、东风、福田、江淮等主流车企均已完成整车的精准开发。国六发动机在重卡、轻卡、客车、起重机等全领域实现配套应用，市场竞争力显著提升。

衔接供需 精准发力细分市场

数据显示，潍柴国六发动



机不仅总销量稳居行业第一，而且在重型柴油牵引车、自卸车、大马力燃气车等细分市场牢牢占据“一哥”位置。成绩的取得，既是潍柴在研发领域厚积薄发的体现，更是其对细分市场科学预判和布局的成果。

“潍柴最关注的，是产品与各个细分市场的衔接。”该负责人强调，潍柴从4.1L~15L，几乎一个排量甚至半个排量就对应一款产品；并针对牵引、自卸、搅拌、载货和专用五大细分市场精准定位。

据介绍，依托差异化配套策略，潍柴不仅守住了牵引车优势板块的“滩头阵地”，而且面对工程车由重载向合规转型的机遇期，潍柴积极调整产品布局，使产销快速上量。其中，在搅拌车领域，潍柴国六发动机的配套份额高达60%以上，并拥有WP8、WP9H等多款热销机型。

在发挥优势的同时，潍柴

积极补足销售短板。针对相对弱势的载货车和专用车板块，潍柴一方面以四缸机和六缸机为抓手，在6L~7L排量段集中发力，抢占载货车市场份额；另一方面联手林德液压，在专用车市场打造独具优势的环卫动力链，强势进军专用车市场。

在潍柴看来，市场进入淡季，更要静下心来思考如何提升短板。他们认为，未来的发力空间依然巨大。“接下来，我们将重点去补齐短板，陆续补充和推出新产品，不断完善潍柴国六产品的族系，更精准地发力各细分市场。”该负责人如是说。

如今，得益于雄厚的科研实力、与主机厂的紧密合作及精准的市场定位，潍柴国六产品实现了全面引领，销量迅速突破40万台。未来，随着国五上牌过渡期的结束，国六市场将进入“上量期”，站在40万台的新起点上，潍柴必将持续领跑。

■ 责任编辑：李晓菲



都说国六服务“难做” 潍柴的这些做法让“痛点”不再疼

■ 记者 王云飞

全面国六时代的市场争夺战已经打响，在国六推进过程中，如何更好地服务终端用户？显然，已经实现产销40万台国六发动机的潍柴，已经有了应对之策。

8月17日，潍柴第40万台国六发动机正式下线交付，并在服务上重磅开启千城万店十万精英“国六服务潍柴行”活动，正式吹响提升国六服务品质的“集结号”。

线上+线下 全力提升国六服务能力

国六标准被视为“史上最严”排放法规，售后服务保障更是一场持久战、攻坚战。

从2018年以来，潍柴通过“国六知识大讲堂”“动力学院”以及网络直播的“线上+线下”模式，在全国6300余家服务网点完成多轮大范围国六服务培训，培训人员近10万人

次，服务站均具备国六车辆维修能力。

2021年，潍柴在全国范围内建立兼具理论教学与实操实训功能的“7+1”培训基地，打造了6小时车程培训圈，并设置了岗位技能、服务标准、鉴定判断等课程，进一步提升了售后服务水平。

潍柴服务相关业务负责人表示，潍柴所有的服务站，距离培训基地的路程均不超过6

小时，极大缩短了服务人员脱岗培训的时间，提高了培训效率，快速完成了服务人员技能的提升。

此外，潍柴与整车厂服务站完成了“一对一”定制化服务培训，打通了服务“壁垒”，创建了“一站式”服务模式；并实现呼叫中心、整车厂和用户三方的互联互通，让服务更便捷、更从容。

“国六阶段，潍柴的培训对象不仅包括维修站服务人员、整车厂人员，甚至代理商、整车厂送车公司都包括在内，全方位做优质服务。”该负责人如是说。

全时护航 打造 50 公里服务圈

如果说加强对售后服务人员培训，是提升国六服务的“软实力”，那么，完善服务网络布局，就是提升国六服务的“硬实力”。

“潍柴国六发动机不仅产品实力过硬，而且拥有最庞大的服务网络。”该负责人强调，依托全国 6300 余家服务站，潍柴平均服务半径小于 50 公里；可实现 5 分钟派工，30 分钟出发，2 小时到位，4 小时保养，6 小时小修，24 小时闭环率，切实保障了服务的时效性。

另外，潍柴构建了“全球分销中心 + 全国中心库”的配件储备和响应体系，在全国筹建了 82 家配件中心库，国六配件投放 1.54 亿元，备件库存近 20 亿元，可全面满足用户的维保需求。

国六阶段，后处理系统的



服务保障是重点，也是难点。尤其是发动机 DPF 在主动或者被动再生过程中，很容易产生灰分物质，从而影响发动机的整体性能。

“在全国范围内，潍柴已建立 200 家后处理清洁保障中心，实现重点区域的全面覆盖。”该负责人表示，潍柴已出台后处理清洁保障中心建设 5 年规划，年底将建成 300 家，全方位适应市场清灰的需求。

重视客户满意 倒逼服务升级

用户作为国六产品的最终使用者，在排放升级真正落地过程中扮演着重要角色。

在用户使用层面，一方面，潍柴率先在业内推出针对国六产品使用和保养的用户免费培训，并针对用户开发出了“行车伴侣”App。在引导终端培养国六产品正确使用习惯的同时，又为用户解决国六使用过程中的问题提供

了便捷的咨询渠道。

另一方面，潍柴推出公路用车排放质保保修期 7 年 70 万公里、工时单价标准最高达 120 元的“行业最优”国六服务政策；并引入服务质量“用户评分”体系，将救援速度、维修返修率、接待满意度等纳入服务满意度考核中，倒逼服务升级。

“潍柴着重突出客户满意的服务导向，将服务站收入与客户满意度直接挂钩，促进用户与潍柴的良性互动，引导渠道提高服务品质，在行业树立国六服务的新标准，引领行业正向发展。”该负责人如是说。

如今，面对全面国六时代的重重挑战，潍柴通过完善服务网络布局、健全配件储备和响应体系，为用户构筑多重服务保障，也构筑起其全面领航国六时代的基石。站在新的起点，潍柴还将持续引领行业服务变革，领跑国六新时代。

■ 责任编辑：李晓菲

智行天下

Beyond Drive

传动未来

Turning to Smart Future



法士特集成式AMT系列变速器
FAST Integrated AMT Series Transmission





未来十年 汉马科技打算怎么干？

■ 记者 张雅静

从发起股权转让到吉利商用车正式入股，一年多来，汉马科技以及其背后的吉利商用车集团，一直高调活跃在业内人士的视线中，外界对于二者的讨论同样不绝于耳。这是什么原因？

站在行业的角度，汉马科技和吉利商用车的结合，代表了国内新能源重卡两大力量的强强联合，这很有可能对未来商用车市场格局产生深刻影响。

同时，随着国内重卡市场进入成熟期，竞争者需要依靠技术创新、模式创新和精细运营挖掘市场。吉利商用车入主

汉马科技后，将以怎样的姿态统领全局？汉马科技历经转型发展，又将如何发挥自身优势迎来华丽蜕变？

集团统领 产品互补 协同发展

近来，在汉马科技 & 远程汽车 2021 全国合伙人大会上，上述种种疑问终于有了答案。

吉利商用车集团总裁、汉马科技集团董事长范现军从“谋、聚、赢”的视角，为重卡业务的未来勾画了清晰的发展蓝图。

作为吉利商用车、汉马科

技的掌舵人，范现军的表态至关重要，他既要做到把手中的“两碗水”端平，又要衡量各自品牌调性、产品定位，取长补短，打造差异化竞争优势。

特别是考虑到汉马科技扎实的产品制造基础和深厚的品牌市场积淀，范现军将汉马科技定位为主流强势品牌，对传统优势紧抓不放，既要发展多元产品，也要发展多元动力。

在产品方面，汉马科技将依托集团强大的研发能力，与远程汽车进行资源整合、平台共享。基于在售一代、在研一代、规划



一代的迭代开发理念，陆续推出三代产品，覆盖牵引车、自卸车、载货车、专用车、新能源车型等多个领域，打造能够服务于全场景的产品体系。

在技术方面，汉马科技将顺应主流技术发展趋势，聚焦节能、轻量化、智能化等痛点问题，不断满足新一代重卡用户对车辆性能的更高要求。特别是在智能驾驶技术上，吉利商用车规划2022年实现L2部分自动驾驶，2023年实现L2.5高速公路自动驾驶、L4限定场景自动驾驶。这些技术，将会同步应用到汉马科技的重卡产品上，让汉马科技的产品在技术上保持领先。

另外，作为行业内动力型谱最全面的重卡品牌之一，汉马科技在双品牌融合后，动力类型上将继续进行多元发展。除了传统柴油发动机外，汉马科技还将全面布局LNG发动机、甲醇发

动机、换电动力系统等等。

加强生态模式创新 实现升级蜕变

道不同，不相为谋。志同道合者，惺惺相惜。

作为国内最早一批探索新能源路线的商用车品牌，汉马科技博得吉利商用车青睐，源于有着共同的目标和追求。

未来，在吉利商用车“统筹协调，融合发展”的战略思路指引下，汉马科技在拓展丰富产品系列的同时，也将在生态圈构建、商业模式创新上形成互补，以便更大程度发挥自身产品优势，加快向智慧绿色运力科技综合服务商转型。

目前，吉利商用车作为母公司，基于现有品类齐全的新能源商用车产品，已经成立了绿色慧联、万物友好、阳光铭岛等市场生态与服务运行的平台公司。希望通过最大化的资源整合，不

断发挥协同效应，形成全产业链、全价值链的全面连接，构建全资源链的产业生态。汉马科技依托吉利商用车资源，将在针对重卡的生态中扮演重要角色，满足不同类型用户差异化需求。

在商业模式上，吉利商用车针对汉马科技和远程汽车旗下的换电重卡、甲醇重卡产品，提出“车+站”生态模式：用户可选择直接购买整车，也可通过吉利商用车旗下万物友好进行租赁；可自行建站，也可与阳光铭岛合作建站，甚至与第三方合作建站。

同时，氢燃料重卡的业务，汉马科技也将依托吉利商用车的资源进行区域性的定向开发，针对不同区域、不同客户进行系统性规划，做到“一户一策”的综合性设计。

商业模式的创新，是新能源市场制胜的关键。双品牌融合后，依托吉利商用车旗下资源，汉马科技推出多样化定制解决方案，实现新能源商用车可持续、有价值的发展，有助于取得经济效益和社会效益的双赢。

下一个十年，国内重卡行业竞争将不止于产品实力层面的竞争，对于前沿技术和商业模式的探索，将为品牌升级发展提供有力支撑。同时，随着“碳达峰、碳中和”战略目标的细化，新能源重卡市场化进程不断加速，汉马科技携手远程汽车将拥有更大的发展前景和空间。通过协同发展，实现从整合期、突破期到引领期的蜕变，汉马科技大有可为。

■ 责任编辑：李晓菲

多年相伴终成“铁粉” 李师傅缘何认定青汽？

■ 记者 周晨

提起运输过程中的艰辛困苦，随便找一位卡车司机都能倒出一肚子苦水。运费低、货源少、琐事多、太辛苦……但即便如此，不少常年奔波在运输路上的“老司机”也从未想过放弃。对他们而言，拉货养家已经成为生活中不可或缺的一部分，吃苦耐劳与坚持，也早已成为他们身上的宝贵品质。

来自山东的李师傅，就是这样一位“老司机”。虽然嘴上说着“现在的活儿越来越不好干，快要坚持不下去了”，但当商用汽车新闻记者问及细节时，他却乐呵呵地表示，“我6月刚提了一辆新款青汽JH6，开起来感觉还真不错。”

8年相伴 “老战友” 品质可靠

李师傅之所以对新车如此满意，有一部分原因来自于跟老车的对比。他告诉记者，他的上一辆车开了足足8年，是国三排放标准，现在几乎哪儿都去不了了。

“不过，你别看我上一辆车开了那么长时间，其实它现在还好好的，就是排放不达标。那



车我自从买回来就一直开，从来没出过大毛病，发动机之类的硬件都特别抗用，要不是上不了路了，我还能继续开。”李师傅说。

记者了解到，李师傅的上一辆车也是一款青汽牵引车，车辆不仅以可靠的品质陪伴了李师傅多年，而且低油耗、少故障等特点，也帮李师傅节省了不少运

营成本。

“其实不只是上一辆，我上上一辆、再上一辆车也是青汽的，我们本地开青汽车的人不少，我周围不少朋友都开青汽。当年我换新单位，看见有人开青汽的车拉货，我先是看上了那辆车的驾驶室，宽敞、舒服。自己买回来之后发现，车的其他硬件也很不错，从此

就再也沒換過其他品牌了。”李師傅表示。

喜提新車 JH6 亮點多多

前前後後換了那麼多輛車，李師傅的從業時間自然短不了。記者了解到，李師傅從事運輸行業已有 20 餘年，是一位不折不扣的“老司機”，也是青汽不折不扣的“鐵粉”。

他告訴記者，日常從事百貨運輸、跑專線，主要將貨物運往陝西。這麼多年下來，長途貨運的路都是一個人跑，所以這次換車，他下定決心要買一輛讓自己開著舒服的車。

“青汽的駕駛室我一直很喜歡，我這輛 JH6，買的時候最讓

我滿意的也是駕駛室，座椅、臥鋪都很舒服。買回來上路之後，長時間坐著、躺著也不累。”李師傅說。

此外，為了進一步降低駕駛過程中的疲勞感，李師傅還為自己的車選擇了自動擋的配置。車輛搭載了法士特自動擋變速器，極大程度地降低了車輛的駕駛難度，開起來也更加輕鬆。

“我買這輛 JH6 的時候，還比較捨得花錢的。車輛配置不低，濰柴 13L 480 馬力發動機、法士特自動擋變速器，畢竟青汽的車用得住，我一步到位又能开好多年。”李師傅如是說。

值得一提的是，雖然新

車提回來僅有兩個月時間，但李師傅對這輛車已經有了不低的评价，“發動機動力足、提速快，自動擋開著也省勁兒，我估計，這車我開習慣了之後就不要再想開手動擋了，怪别扭的。”

“其實，開車時間長了也就想開了，那麼多年都在路上跑，不能為了省錢一直湊合，對自己好點兒，也算是沒白跑那麼多年。”李師傅補充道。

雖然貨運之路艱辛、坎坷不斷，但李師傅並未因此產生放棄的念頭。相信，這輛剛剛來到李師傅身邊的 JH6，將和他一起走過更多、更遠的路途。

■ 責任編輯：李曉菲

一汽解放半年報出爐：淨利潤大漲五成

本刊訊 8 月 27 日，一汽解放發布一汽解放集團股份有限公司 2021 年半年度報告。

報告顯示，2021 年上半年，一汽解放實現中重卡銷售 29.4 萬輛，同比增長 22.8%；輕卡銷售 4.5 萬輛，同比增長 16.4%，持續保持高速增長。

在營收方面，2021 年上半年，一汽解放營業收入 786.00 億元，較上年同期增長 14.20%；營業利潤 37.05 億元，較上年同期增長 26.15%；利潤總額 37.21 億元，較上年同期增長 26.32%；歸屬於上市公司股東淨利潤 32.69 億元，較上年同期增長 52.06%。

值得注意的是，2021 年上半年，一汽解放研發投入 12.39 億元，較上一年同期增長 25.17%。在技術研發方面，一汽解放始終堅持創新驅動，強化技術動產，現已突破 27 項核心技术，形成 576 項專利，其中，發明專利 277 項。

作為商用車行業龍頭，一汽解放多年來構建了從前瞻技術、發動機、變速器、車橋到整車的完整商用車自主研發體系，形成了一支超過 3000 人的高效協同研發團隊，並且打造了低碳化、電動化、智能化、信息化、高品質，即“四化一高”五大技術平台，成為掌握世界級整車及三大動力總成核心技術的商用車企業之一。

2021 年上半年，我國統籌疫情防控和經濟社會發展成效持續顯現，減稅降費、鼓勵創新、促進消費、金融扶持等相關政策舉措繼續落地實施，帶動經濟穩中向好，有力拉動商用車市場需求。一汽解放作為行業領頭羊，不僅以出色的業績表現一路領航，而且在產品製造、技術研發、新业态開拓上均實現大踏步突破，展現出強者恒強的態勢。

張雅靜



日夜兼程 人停车不停 30辆汕德卡为广西卡友打下“半壁江山”

■ 记者 陈津

“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往”。尤其在如今的货运行业，追求最大利润是物流企业的首要目标。用卡友王怀宇的话说，就是“赚不到钱，其他一切都是空谈”。

然而，在运价低迷、运营成本上涨、行业竞争愈加激烈等因素的影响下，行业内很多物流企业及车队的经营利润都出现了不同程度地下滑。这也让越来越多物流车队的“一把手”开始重

视起成本控制问题。

作为一家物流公司的老总，王怀宇深知车队利润下滑的症结所在。他表示，“跑物流不外乎车、货、人。”但是，如今的运输市场，“货”的成本不受控，“人”的成本一直涨，企业想要获取更多利润，只能在“车”上做文章。

因此，他将高效可靠的汕德卡视为钦州市云天物流有限公司（以下简称“云天物流”）破

局攻坚的利器，凭借其较低的车辆全生命周期成本，为车队带来新的利润增长点，从而突破原有的市场困境。

节油降本 是赚钱王道

对于广大车主而言，卡车是生产资料，它的定位非常清晰，那就是赚钱。而物流车队若想财源广进，必须要懂得“开源节流”，也就是卡友们常说的“降本增

效”。如何帮助车队“降本增效”？王怀宇表示，首先得降油耗，“因为燃料费用是物流公司运营成本中的最大组成部分，约占总成本的1/3。”

他认为，降低燃油消耗，是车队降成本最直接也是最见效的方法。同时，作为中国重汽的忠实用户，他还为车队内新购置的汕德卡牵引车点了赞，直言它的加入降低了车队燃油消耗，为云天物流运营成本的削减立下了汗马功劳。

王怀宇还表示，云天物流的卡车常年往来于两广地区，主要从事木材等原料运输，“但由于广西地区多丘陵，导致卡车在实际运营中的油耗常年偏高。”不过，汕德卡却凭借整车动力链在动力、燃油经济性等方面的强大性能，有效弥补了这一劣势。

“在满载49吨的前提下，汕德卡的百公里油耗依然能够维持在30升左右，比其他卡车省1~3升油。”他还告诉记者，AMT版汕德卡油耗更低，“相比手动挡车型，自动挡汕德卡在同一运行路线、相同运营里程的情况下，百公里油耗平均下降2升左右，一年下来能给我省下上万元油费。”

如此惊人的节油能力，让汕德卡迅速成为云天物流的主力车型。“从2019年到现在，每隔几个月我都会采购一批汕德卡置换公司要淘汰的车辆。”短短两年时间，王怀宇已经坐拥30辆汕德卡牵引车，成为了重汽在钦州地区的领袖客户。



高效舒适 方可稳定长久

除了节油降本以外，如何提高车辆运行效率，也是物流企业保持长期、稳定发展的重要前提。王怀宇表示，车队内的汕德卡囊括了440~540各个马力段，“可以根据不同地区、不同路况以及不同货物匹配不同马力的车型，最大限度发挥车辆动力性能，提升车队运输效率。”

此外，技术成熟、可靠耐用的MC系列发动机，在实际运营过程中充分发挥了大马力、大扭矩的产品特点，极大改善了车辆在复杂山地工况下的动力性和通过性，车速更快、行车更稳，更适合丘陵地区用户标载物流运输所需。

“600公里的路程，汕德卡两天就能跑一个来回。”王怀宇表示，如今，车队内的汕德卡都是两个司机一起开，“每个司机开4小时后轮换休息，一个月轻轻松松就能跑够15趟，做到人停车不停。”

值得一提的是，车队内的AMT版汕德卡不仅在动力、燃油

经济性上更胜一筹，操作性以及舒适性方面也实现了显著提升。

“车队里的司机开上自动挡汕德卡以后，起步更加平顺了，送货途中也感觉不到颠簸，尤其是不用频繁挂挡、踩离合，开一天车都不会觉得累。”王怀宇表示，司机工作不累，就不会疲劳驾驶，运输风险自然就降低了，司机以及货物的安全就有保障，“这是车队长久、稳定发展最需要的。”

他还坦言，他是钦州地区首位AMT版汕德卡用户。因此，王怀宇将自己比作第一个“吃螃蟹”的人，并且笑称，吃到了一只美味又上档次的“帝王蟹”，“不但好吃，而且有面子，吃完了一辈子都不后悔。”

确实，作为中国重汽打造的高端重卡产品，汕德卡无论是外观、性能还是内饰质感，都令人眼前一亮。正因为如此，2020年以后，汕德卡逐渐成为了云天物流的购车首选，车队内的30辆汕德卡更是日夜兼程，为王怀宇在货运行业打下一片“大好江山”。

■ 责任编辑：李晓菲

坠入5米深沟仅受轻伤？ 李师傅：是星马搅拌车救了我的命

■ 记者 周晨

众所周知，卡车司机工作强度高、工作压力大，加之其驾驶的运输工具体量庞大，因此，常年以来货车事故率一直居高不下，并且死亡率极高。幸运的司机工作多年之后功成身退，偶尔遇到小磕小碰；不幸的司机遭遇一场事故，就可能危及生命。

来自重庆的李师傅是极其幸运的那一类，车从几米高的地方翻滚到沟里，驾驶室严重变形，最后却轻伤获救，可以说是不幸中的万幸。

驾驶室争取了黄金救援时间

“我不是很想回忆当时的心情，现在依旧十分后怕，还好，只是左腿骨头受了点伤，人没什么大碍。”当商用汽车新闻记者联系到李师傅时，他正在医院休息，精神状态还不错。

他告诉记者，他在一家物流公司开搅拌车，近期忙着从搅拌站拉水泥送往工地。事故当天，他照常开车前往一处自己曾经去过的施工隧道，但没想到，一场意外正在等待他。

“之前的路线被工地改了，我当时不知道，还按照原来的记忆走，因为那种临时的路都是土堆的，本身也不太稳固，我又不熟悉路况，就在一个下坡的地方，

从路边直接翻到沟里了。”李师傅说。

从路面到沟底，高度足足有四五米。李师傅告诉记者，当时车辆翻转了一圈半，最后停了下来，他的左腿和头卡在了车里，动弹不得。

“而且车不是掉下去了就完事儿了，当时车头朝下，罐体朝上，罐是很沉的，所以一直在向驾驶室的方向挤压。从我掉下去直到消防员破拆把我救出来，中间隔了40多分钟，在这段时间里，驾驶室一直在不断地被挤压变形。”李师傅补充道。

值得庆幸的是，由于他的车驾驶室十分牢固，即便经历翻滚坠落，依旧保持着较高的强度。在他被困的40多分钟内，车辆的驾驶室变形十分缓慢，这也为他争取了时间等待营救。

“现在想想，星马搅拌车质量是真好，这要是换一个稍微不靠谱点儿的车，我可能就交代在那儿了。”话说至此，李师傅仍心有余悸。

高可靠性赢得深度信赖

提起这次事故，李师傅所在的物流公司负责人王凯（化名）也是后怕连连，他向记者表示，幸好车辆质量过硬，人没事

就是最大的幸运。

记者了解到，王凯经营的物流公司一直从事搅拌车业务，从2017年成立以来，公司逐渐发展壮大，陆续购入了80余辆车，90%以上都是星马品牌。

“最开始也是朋友介绍的，然后一辆辆的慢慢地给公司采购车辆。这么多年用下来，星马搅拌车可以用两个字形容：靠谱。”王凯说。

他告诉记者，由于公司的业务需要频繁出入工地，所以在采购车辆时，他最注重的就是车辆的安全性，其次就是性价比。从这两点出发，星马搅拌车成为了他这些年购车的首选品牌。

而这次事故，更是让他深刻体会到了星马搅拌车驾驶室的可靠性，他表示，有机会一定要向企业表示感谢，是星马搅拌车救了驾驶员一命。

生命面前，其他一切都微不足道。在关键时刻保护驾驶员的生命安全，可以说是一辆车能够为用户提供的最大保障。在这方面，星马搅拌车没有辜负用户的信任。而此次经历，也为李师傅敲响了一次警钟，相信，在未来的职业生涯中，他也会更加谨慎、平安稳妥地干好每一趟活儿。

■ 责任编辑：李晓菲



皮卡界再添“生力军” 长安跨越王F3“商乘”两不误

■ 记者 王云飞

2021年，皮卡进城解禁利好不断，皮卡市场热度不减；而且伴随着城镇化进程的推进，以传统农用车为主体的城镇运输工具亟待升级，兼顾“商乘”两用属性的皮卡，愈加被市场重视。

在此背景下，长安跨越顺势而为，瞄准中国城镇物流细分市场推出了长安跨越王F3系列皮卡。在竞争越来越激烈的皮卡市场，这款车型究竟有

没有竞争力？让我们一起来看一看吧。

内外兼修 颜值与舒适并存

长安跨越王F3皮卡，外观采用全新造型，层叠式矩形镀铬大中网进气格栅，匹配外抛强化轮眉，赋予前脸车身层次感与力量感，更加符合年轻用户的审美趋向。

从侧面看，车身与货箱线

条完美衔接，简单的流线型腰身设计，给予车辆低趴的俯冲感，彰显了车辆的运动气息，整体外观更像SUV，颜值更契合中国人的审美。

同时，长安跨越王F3皮标配装全新一体化仪表台、轿车驾驶室，操作更具科技感、驾驶更舒适、视野更广阔；前后轮距宽体设计和座椅及相关零部件基于现代人机工程学布置，前排乘坐空间更宽敞，驾乘体

验感更佳。

整车采用“前置后驱”的动力输出模式，配合发动机舱各种隔音材料的使用，既增强了驾驶操控性、操纵平稳性、横向稳定性，又提升了驾驶室内部的静谧性，舒适性堪比乘用车。

超强动力链 “碾压”复杂工况

在多数人的印象里，动力性、通过性是皮卡最重要的性能，也是评价一款皮卡好坏的关键。

动力方面，长安跨越王 F3 搭载东安 DAM16KL 汽油国六发动机，最大输出功率可达 123ps，最大扭矩达 158N·m，具备大动力、大扭矩、低转速的优势，可完美适应皮卡特殊运输工况的需求。

此外，东安 DAM16KL 发动机采用 Atkinson 循环、11.5 的高压缩比，可有效提升发动机的热效率，降低油耗；DVVT、EGR 等技术的加持，使发动机整体性能进一步提升。在相同的油耗下，动力输出更强劲。

长安跨越王 F3 皮卡，还匹配东安 T18R 5 挡手自一体变速器，采用三段式铝合金壳体及轻量化加强筋设计，提升了整体的刚度；并且采用乘用车塔式集成换挡系统及低速三锥同步器设计，挡位清晰、吸入感强，可同时兼顾经济性和操控性。

不仅如此，长安跨越王 F3 皮卡拥有 27° 的接近角、24° 离去角，最小离地间隙达 312mm，整车具备优异的通过



性和越野能力，能应对工地、山区、农田等复杂的运输工况，通过能力一流。

最大载重 1.5 吨 竞争力十足

定位“商乘”两用的工具皮卡，长安跨越王 F3 在动力性、舒适性上不仅兼顾了轿车及传统皮卡的优势；而且货箱容积、载货量还可替代微小卡、微客等车型。

据悉，长安跨越王 F3 皮卡采用海拉克斯平台车架与 Dmax 平台车身，货箱内部有 1480×1465×465mm（双排短轴）、2020×1510×400mm（双排长轴）两种尺寸可选。其中，双排长轴车型运用纯平货箱设计，提供三面可开栏板，与微卡车型类似，具备超高实用性。

另外，长安跨越王 F3 皮卡

采用前悬双横臂式扭杆弹簧独立悬架，并匹配钢板弹簧非独立后悬架，承载能力达 1.5 吨，既保障了整车驾驶稳定性及舒适性，又兼顾了良好的载重性能，打破了很多微小卡用户对于载货量的焦虑。

值得一提的是，长安跨越王 F3 皮卡还具备高安全优势，采用超高强度车身结构，配合前后防撞钢梁以及四门配置的高强度防撞梁，有效地保障了驾乘人员的安全。

凭借高可靠性优势，长安跨越王 F3 皮卡切中了细分市场用户的核心需求。面对皮卡市场不断走向细分化和差异化的形势，作为皮卡界的后起之秀，长安跨越秉承打造高性价比实用皮卡的初心，持续引领着城镇运输装备的转型升级。

■ 责任编辑：李晓菲



“升舱”而至 解放J6L尊享版搭载了哪些顶级配置？

■ 记者 周晨

2012年，解放J6L正式问世，凭借其超高的品质与承载力，迅速在国内中卡市场占得一席之地，成为畅销市场的热门车型。时至今日，经典款J6L依旧备受卡友青睐，在路上往来不绝的卡车中有着超高“出镜率”。

2020年8月，解放J6L精英版车型正式投放市场，外观、性能、人性化设施等方面全面升级，成为了用户更加高效耐用的好搭档。

2021年8月20日，解放J6L再度“升舱”，尊享版车型正式上市，在精英版的基础上进一步提升车辆配置，力求为用户带来“至尊”级的驾乘享受。

那么，解放J6L尊享版究竟搭载了哪些配置，能否担得起中卡行业“天花板”的称号？商用汽车新闻记者第一时间前往经销商处找到了一辆现车，为卡友们一探究竟。

外观方面，相较经典的

J6L，尊享版在前脸设计上进行了升级改造。三条蜂窝状的进气格栅层次感更强，更具立体感。保险杠采用了一体式的设计，令外观整体度更高，增添了车辆的时尚感。此外，大灯的风格也更加凌厉简洁，高度集成，更加实用。

在尊享版上，解放的铭牌与Logo都设计成了金色，以凸显车辆的高配属性。并且，解放还为J6L尊享版提供了“解

放红、明智青、荣耀金、糖果蓝、咖啡金”几种颜色供用户选择，更加符合年轻人的审美。

此次，解放 J6L 尊享版全新升级而来，目的就是要为用户带来行业领先的驾驶体验，拥有“升舱”级别的享受。车辆在驾驶室各个方面的设计上都下了不少功夫，可以说是中卡中妥妥的行业“天花板”。

首先是座椅，J6L 尊享版标配了气囊减震座椅，具备电加热、电通风功能，并且座椅上还设有扶手和腰托，可有效放松用户的手臂和腰部，降低驾驶疲劳感。

同时，副驾驶座椅还可以进行旋转，旋转 90°，可以与主驾面对面吃饭，旋转 180°，可辅助展开折叠卧铺。

四辐式方向盘也采用了全新设计，集成接打电话、多媒体调节等功能，材质也十分舒适。

中控台是驾驶室的亮点之一。上方配有 10 寸多媒体悬浮大屏，具备蓝牙电话、导航、百度 carlife 等功能，还可选装行车记录仪和倒车影像。

驾驶室空间方面，J6L 尊享版是行业首款中型平地板载货车。地板仅凸起 120mm，与驾驶室顶部的距离达到了 1950mm，身高再高的卡友，都可在驾驶室内通行无阻。此外，中地板与卧铺之间的高度设计为 350mm，高度适宜，用户坐、卧也更加舒适。

同时，得益于高顶的设计，令这辆车拥有了更加充足的储物空间，3 个储物盒的纵深及容



积，让卡友可以放置更多的生活物品。

折叠式卧铺，是驾驶室内另一大亮点。把副驾驶座椅旋转向后，掀开卧铺的床板，即可展开下方隐藏的折叠床板，将下卧铺延展为一个 1.2m 的雙人床，更宽敞，用户休息也更加放松。

硬件方面，J6L 尊享版搭载了解放动力铂威 CA6DH1 国六发动机，最大马力 260ps，最大扭矩 1000N.m，动力升级，在中卡中处于行业领先地位。发动机采用的高效低 NOx 燃烧技术，提升了油气雾化品质，还提高了车辆的经济性，B10 寿命达到 80 万公里。并且，这款发动机还具备缸内制动功能，令车辆在动力性、可靠性、安全性等方面均有较强保障。

传动系统搭配的是解放 8 挡手动变速器，带有同步器，换挡

更加流畅、省力。用户还可根据自己的需求选装 AMT 变速器和液力缓速器，再搭配速比 4.333 的后桥，应对绿通运输，绰绰有余。

值得一提的是，J6L 尊享版的三大件及轮端，均达到了 10 万公里的长保养周期，可有效减少车辆进出服务站的次数，提高出勤率，能够更好地助力用户降本增效。

结语：

行业首款平地板中型载货车、宽至 1.2m 的雙人床、10 寸多媒体悬浮大屏、AMT 变速器、动力澎湃的发动机……可以说，J6L 尊享版作为解放推出的战略级新品，在各个方面都做到了行业领先，无论是在硬件还是人性化配置方面，都为如今的中卡市场树立了新“标杆”。

■ 责任编辑：李晓菲



《柠檬茶座》嘉宾：

薄经理：山西博信天源汽车贸易有限公司

翟经理：河北徽行远汽车贸易有限公司

李经理：张家口宏宇汽车贸易有限公司

稳不住的气价 起不来的销量 燃气重卡市场暴跌五成再迎“至暗时刻”

■ 记者 张雅静

近年来，天然气重卡凭借清洁环保、经济性好、运营成本低等优势，在国内重卡市场占有率逐步提升。但是，由于其对气价变化异常敏感，因此市场销量波动性很强。

今年上半年，国内气价持续在高位徘徊，天然气重卡市场冷风阵阵……

数据显示，从3~7月，天然气重卡经历“5连降”，单月销量从1.4万辆缩减到不足4000辆，1~7月，累计销售4.9万辆，同比暴跌46%。这样大幅度地下滑，不仅给整体重卡市场销售拖了后腿，也给广大销售天然气重卡的经销商心里蒙上了一层阴影。

本期《柠檬茶座》，我们邀请到不同区域的三位天然气重卡经销商，请他们谈谈这段时间终端市场具体表现以及对于下半年市场行情的预判。

主持人：各位嘉宾你们好，

欢迎来到《柠檬茶座》做客。通过观察数据我们发现，受气价影响，今年天然气重卡的销量变化幅度很大，市场形势比较严峻。各位作为天然气重卡主销区域的一线经销商，有没有感受到这种变化？当地市场的具体表现如何？

薄经理：今年2月，天然气重卡的销量有复苏的迹象，到了三四月，恰好是销售旺季，我们这边的销量还可以，当时月均有40~50辆，但相比去年同期的130余辆，还是下降了很多。从5月开始，伴随着气价的快速上涨，我们店里天然气重卡的销量出现大幅下滑，这几个月来市场表现都比较冷清。

翟经理：在河北，天然气重卡的市场销量也非常不理想。年初，一个月还能卖出十几、二十辆车；5~8月，由于气价一直维持在五六块1公斤，用户大多不敢在这时候选购新车，我们店里

几乎没有什么销量。

李经理：河北作为天然气重卡销售大省，往年同期天然气重卡销量占比能达到三成。但今年情况截然不同，从二季度开始，销量就下降得厉害，粗略估计，仅七八月，销量就下跌了七成。由于市场需求严重不足，车辆大量滞销，主机厂基本不排产新车，经销商手里的库存量也普遍较大。

主持人：除了气价问题，各位嘉宾认为，还有什么其他因素造成了天然气重卡销量的下滑？同时，面对如此冷清的市场行情，大家有没有一些举措来刺激销量的提升？

薄经理：近两年，GB1589法规出台、国六排放切换、老旧柴油车集中淘汰，这一系列政策提前透支了市场销量。同时，受到环保限产影响，天然气重卡所在的煤炭、钢铁等资源型物流运

输市场一片低迷。两种因素叠加影响，造成大量新车入市，导致供需不平衡，自然运费也下降了很多，车主运营起来利润很低。并且，现如今，气价上涨使得情况雪上加霜，有的车主运营仅能勉强还贷，几乎没有什么收益。以上种种情况，不同程度地影响了天然气卡车销售。

当前，不乏经销商对天然气重卡作出降价促销调整，但是仍然鲜有用户购买，很多主机厂布局的大量新品推广起来都非常困难，销量仍然不见起色。

李经理：天然气重卡切换国六时间较早，早先购买国六产品的用户，有部分反映气耗偏高、维护保养成本提升等问题。碍于这种情况，市场对国六产品的观望情绪较明显。同时，天然气重卡购车成本要比柴油车高一些，气价上涨造成用户的单车盈利水平严重缩水，这一系列问题都影响了天然气重卡销售。

主持人：通过大家的介绍，我们了解到，现阶段天然气重卡终端销量受到气价、运价等多种因素影响，市场表现非常低迷。但“金九银十”马上就要到了，气价是否会小幅回落？天然气重卡市场是否会迎来购车小高峰？另外，各位如何看待全年市场走势？

薄经理：这两年，临汾当地环保治理非常严格。8月28日，相关部门下发文件，柴油货车限行范围再度扩大，包括国五、国六的柴油货车进城也

是受到了限制。据此判断，从9月下旬到10月，临汾当地可能会出现结构性的机会，比如在某些大型煤炭企业，车辆要进厂拉货，要求必须是国六排放的燃气车，类似这种情况会带动一部分需求。

李经理：从8月下旬开始，运价已经有所起色，到九十月可能会有小幅上涨，用户收益应该会有所提升。尽管如此，从大范围来看，受制于高昂的气价，天然气重卡运营的利润已经逐渐趋同于柴油车，此轮运费上涨，对销量提振作用不会非常明显。

翟经理：当前，全球新冠肺炎疫情风险尚存，加之高温、极寒等极端气候频发，对全球天然气供需格局产生较大影响。由于国内天然气很大程度依赖进口，因此价格波动相应也更加频繁。未来几个月，随着冬季取暖季的到来，气价可能还会进一步攀升，甚至到达2017年同期水平也不是没有可能。天然气重卡销量随气价波动频繁，从这个角度来看，2021全年销量不是很乐观。

主持人：随着“双碳”目标提出，天然气在我国能源绿色低碳转型中的“桥梁”作用日益突出。天然气重卡作为清洁能源产品的代表，各位如何看待其在国内的发展前景？未来，是否会受到来自电动重卡的冲击？

薄经理：天然气重卡自2013年进入临汾市场，经过

多年发展，市场占比已经达到85%~90%，用户对产品的认可度较高。如果没有硬性政策变化，长远来看，天然气重卡在临汾乃至山西全省，应该会保持一个较好的发展状态。

谈到电动重卡，临汾当地已经有推广电动重卡的动作，但是由于这种车价格贵（牵引车80万元，自卸车90万元）、续航里程较短（150公里以下），充电桩建设成本高，现在主要是大型企业采购，短期内难以形成大规模的销量。

翟经理：正如我们刚才提到的，天然气价格波动频繁，气价低的时候每公斤只要两三元，高的时候可能会达到六七元，但综合考量，天然气重卡全年的运营成本还是比较有优势，用户对此非常看重。相反，电动重卡刚刚进入市场化运营，各项成本都比较高，只有大型企业才可能运营得起，我们这边有企业前来咨询，但还没有实际销售。

主持人：资源型物流运输市场持续低迷，天然气价格不断走高，导致天然气重卡终端购车需求乏力，2021年下半年，市场的前景令人担忧。尽管如此，我们也看到，在山西、河北这样的煤炭运输大省，天然气重卡的市场保有量依然保持一个较高的水平，用户对车辆的认可度相对较高。因此，气价一旦降下来，属于天然气重卡的“春天”终将来临。

■ 责任编辑：李晓菲



高兴出行
平安回家



疲劳不驾驶 行车更安全