

# 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

2022 第2期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

**MAX** OF HOWO  
HOWO-MAX 系列重卡  
顶格超卡 豪酷来袭

中国重汽 >>>  
国六更赚钱



搭载中国重汽MC系列+潍柴WP系列顶级双动力引擎

**SINOTRUK**  
中国重汽

# 开门红不红？

■ 李晓菲

春节期间，有这么一件小事：一位从事冷链运输的“老司机”颇无奈地向笔者感慨：“我觉得，国六真不行！”

如何不行？

一转念间，笔者脑中已经闪过了多个常规答案，无非是车价贵、行情差、运价低……然而，令笔者没想到的是，让“老司机”发出“国六不行”感慨的，仅仅是一个“DPF 再生”。

在很多业内人士眼中，“DPF 再生”，无非是用车过程多了一个小环节，按要求“再生”即可；但是，在真正驾驶车辆的司机眼中，这增加的一个小环节，背后是无数次判断和决定：指示灯闪亮、常亮、快闪、慢闪是什么意思？什么时候主动再生、被动再生、去服务站清灰？加中石油会如何？加“小油”又如何？

……

不仅判断难做，一旦误操作导致的结果也很严重，轻则影响动力、耽误干活，重则导致 DPF 堵塞、损坏甚至报废。

就是这样一个用车习惯的改变，让上述“老司机”对国六卡车头疼至极，“如果不是拉货的厂区限制国五车进入，我绝对不主动更换国六车。”

在笔者眼中，这位 70 后“老司机”已经算是乐于接受新事物的人了，他尚且被 DPF 绊住了。窥一斑而知全豹，此类使用习惯上的变化，将会成为多少“老司机”更换国六卡车路上的“绊脚石”。

去年 7 月 1 日重型车国六全面实施之后，国六“难上量”的问题已经不断凸显，从多家已经发布 1 月产销公告的头部企业表现来看，商用车市场特别是卡车市场，1 月“开门红”已经不太可能。

春节导致有效工作日减少、新冠疫情多点散发、2021 年 1 月产销基数过大……抛开以上客观原因不表，国六车辆在用户端特别是散户群体中的吸引力不足，是 1 月商用车市场特别是卡车市场销量低迷的一个重要原因。

抓住这根线头向上追溯，不难发现横亘在用户和国六车辆之间的障碍。

本期杂志“服务大调查”专题，刊发了多篇“国六服务满意度大调研”活动稿件，对此进行了解读。

在持续几个月的调研走访中，本刊记者深入卡车用户群体，得到了第一手的国六车辆使用反馈，其中呈现出明显的两极分化：得益于规范的用车管理，成规模的物流用户对国六车辆的接受度已经普遍较高，并且使用反馈良好；受制于此前的用车习惯以及 TCO 意识的欠缺，散户使用国六车的磨合期较长，对国六车辆的接受度偏低，使用反馈也欠佳。

对于国六车辆的推广应用而言，如何挪开散户使用国六车辆过程中的“绊脚石”至关重要，毕竟，散户仍然是国内公路货运行业的支柱。而能够解决这一问题的关键，正是服务。

再看企业端，从本刊记者在 4S 店、服务站的暗访情况来看，卡车生产企业为解决国六车辆的使用问题也着实下了功夫：配备专业国六故障诊断及维修工具、大批量培训提高售后服务人员技能、提高工时费调动服务站积极性……然而，车企整个服务体系的能力提升并非一朝一夕可以实现，在本刊记者暗访过程中，各个卡车品牌、不同级别服务站的表现也是良莠不齐。

虽然投入大、见效慢，但是，提高售前、售中、售后服务水平，尽量把服务做实做细，仍是卡车生产企业推动国六车辆推广的重要着力点。

当下，国民经济发展面临诸多挑战，而商用车市场的繁荣高度依赖经济发展。2022 年，无论从经济大环境还是产业环境来看，商用车行业面临的都是一场硬仗。



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 726 期

2022 年 2 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



## 以冬奥之名 合金龙之力 超300辆金龙客车全力护航冬奥

■ 商车

2月4日，举国欢庆新春佳节之际，2022年北京冬奥会雪上项目在北京赛区、张家口赛区、延庆赛区正式开启。各国奥运健儿在赛场奋力拼搏之际，无数服务保障团队在背后默默付出，保障冬奥会顺利进行。金龙客车客户服务中心秉承“龙悦服务，温暖冬奥”的服务宗旨，为冬奥会金龙服务用车保驾护航。

**双奥之车 科技护航**  
从2008年的“同一个世

界，同一个梦想”到2022年的“一起向未来”，北京成为了全球首个双奥之城。继护航2008年奥运会之后，金龙客车再次在2022年冬奥会上实力护航，彰显国企责任担当。

本次冬奥会，金龙客车服务车辆超过300辆，其中包括客运服务车辆、DIDO自动驾驶物流车、阿波龙、移动核酸检测PCR实验室以及移动CT医疗车等，为运动员、嘉宾接驳，疫情防控等服务保障工作。

自动驾驶产品和移动医疗产品，是金龙客车在数字化转型和服务型制造业转型方面取得的成果。本次服务冬奥，金龙客车将向世界展示中国智造的硬实力，为科技奥运助力。

金龙客车持续深化5G技术在客车领域的应用，切实推动了5G应用产业生态构建，发展5G应用新生态，赋能数字经济，在5G智能的园区综合服务领域持续发力，结合5G通信网络智能视频云与大数据云控



平台服务，实现云平台与移动车辆的实时互联，进行远程监控和操作，集中管理运营。同时，金龙客车可以根据不同的服务需求，提供个性化、智能化的园区人员接驳、清洁、安防、物流等不同应用场景的综合服务，建设美好出行社区。

金龙客车的移动医疗产品——“新六脉神剑”，能够实现从“疫苗冷链—疫苗接种—核酸采样—核酸检测—患者负压运输—CT检测”的全流程覆盖。目前，“新六脉神剑”已经在福建省9地市陆续普及应用，同时在河北、浙江等多地的疾控医疗系统实现了落地运营。

## “龙悦”服务 贴心保障

2021年12月初，在冬奥会开幕前2个月，金龙客车成立2022年北京冬奥会服务车辆保障中心，下设北京保障组、张家口保障组和配件保障组。同时，金龙客车为确保“两地三赛区”所有车辆正常营运，协助各用车单位、车队对车辆进行检测，制订车辆日常例检计划并实施，排

查例检工作事项的落地实施，制订安全故障应急处理预案并负责实施。

在北京赛区，客运服务车辆负责运动员、教练员、志愿者及赛事相关服务保障人员接驳工作。在赛事前期，金龙冬奥服务团队已经对所有参与运输保障车辆进行全方位多轮检查，不漏过任何一个故障隐患。在开幕式当天，金龙冬奥服务团队全员出动，24小时现场驻守，零距离服务保障，直至当天凌晨收车完毕。连续作战，展现了金龙冬奥服务团队的使命和担当。

## 责任在身 温暖崇礼

在全球疫情影响下，快速便捷地完成核酸检测工作，是保障冬奥会安全举办的重要举措，金龙客车移动核酸检测PCR实验室承担了这项光荣的使命。此次，金龙客车移动核酸检测PCR实验室主要应用于多频次、小批量或疑似阳性病例紧急检测，需要24小时不间断运行，任务艰巨。而张家口崇礼的恶劣极寒环境，对服务保障人员和车辆均是一场严峻的考验。

除夕，张家口保障组接到车辆报修信息。金龙冬奥服务团队根据服务保障统筹安排，紧急协调张家口市政府部门办理应急服务保障报备，深入疫情等级最高的红色区域。尽管张家口崇礼环境温度低于 $-25^{\circ}\text{C}$ ，金龙冬奥服务团队仍然顶着严寒和大雪，为移动核酸检测PCR实验室空调结冰的冷凝器用柴暖进行人工强制除霜，保障核酸检测工作在温暖舒适的环境下进行。

温暖冬奥，金龙荣誉！在高感染概率的红色区域，金龙冬奥服务团队身着防护服，勇担重任，奋战一线。服务团队配合默契，拆卸、吹烤、清理、安装、试机、参数调整等工序有条不紊，细致周到。工作人员充分利用晚上10点以后实验结束间歇的时间进行作业，直至凌晨2点车辆测试完后方可放心离开。

从大年初一到初三，金龙冬奥服务团队对其余移动核酸检测PCR实验室空调完成调试，消除故障隐患。不仅如此，在冬奥会开幕前夜，服务人员主动驻留现场，观察监测并采集了现场数据发给后方技术人员进行分析。期间，他们仅仅在条件简陋的临时板房短暂休息。

在冬奥服务保障前线，金龙冬奥服务团队始终不畏艰难、勇敢克服，披星而去，戴月而归！在冬奥冰雪赛场上，运动员们抢金夺银为国争光；在后勤保障战线上，金龙客车的冬奥服务团队也值得一块服务金牌。

■ 责任编辑：李晓菲



## “氢”装上阵助冬奥 宇通氢燃料客车全力护航冰雪赛事

■ 商车

2月4日，万众期盼的2022北京冬奥会盛大开幕。赛事期间，人们不仅能见证全世界运动健儿同台竞技，更能领略来自东方大国的独特魅力。

冰雪盛事的台前，是世界级的赛场；幕后，可以说是中国制造业的舞台。

参与冬奥、服务冬奥，是每一个中国企业的荣耀。作为客车行业领军企业，宇通共有包括氢燃料、高端公商务车T7、纯电动机场摆渡车、高端客旅

等在内的950辆客车，为参会人员出行及赛事的圆满举办保驾护航！

本届冬奥会，“绿色”是一大亮点，组委会从能源、建筑、交通等方面入手，运用了很多“黑科技”，实现碳排放全部中和。而在这些“黑科技”中，最为引人瞩目的就是——氢燃料汽车。

氢燃料汽车具有零排放、长续航、高便利的特点，是新能源汽车的重要发展方向。据了解，

2022北京冬奥会将示范运行超1000辆氢燃料汽车，配备30多个加氢站，是全球最大的一次燃料电池汽车示范。氢燃料汽车服务冬奥，将有助于向世界展现中国能源结构转型和践行“双碳”承诺的决心与能力。同时，提高民众对氢燃料汽车应用可行性和可靠性的认知，也有助于氢能车型推广，向世界展示中国制造的魔力！

在本次赛事中承担服务保障的950辆宇通客车，覆盖多

种车型，其中又以氢燃料客车最为典型，共有 185 辆，包含公交、大巴两种类型，服务于北京、延庆、张家口全赛区。

宇通氢燃料客车具备低氢耗、高安全、低温环境适应性强等优势。加氢时间 8~10 分钟，续航里程超过 500 公里，可实现 -30℃ 低温启动，工况氢耗达 4.3kg/100km，经济性达到国际领先水平。整车采用先进的生产工艺和全面的生产质量监控，通过碰撞、涉水、高寒、可靠性路试、整车爬坡等多项试验验证，确保了安全性和可靠性，这也是其能够获得青睐的主要原因。

目前，185 辆宇通氢燃料客车均有条不紊地往返于比赛场馆、奥运村、观众接驳点等，承担着运动员、志愿者及赛事参与人员的出行保障工作，为护航冰雪赛事、践行绿色冬奥增光添彩。

事实上，在燃料电池客车产品、技术及产业布局方面，宇通始终走在行业前列。

宇通自 2009 年便开始研发燃料电池客车，取得了国内首个燃料电池客车资质认证和正式公告，建成了中原地区首座加氢站，并成立了行业首个燃料电池与氢能工程技术研究中心。经过十余年研发积累，组建了以国家万人计划领军人才牵头、300 余名专业研发人员组成的超强研发团队，并通过战略投资亿华通等燃料电池关键零部件企业，与清华大学等高校、科研院所长期合作等方式，有力促进了燃料电池行业产品、



技术及产业的长足进步。

在本次服务冰雪盛会前，宇通氢燃料客车早已承担了包括联合国全球环境基金示范运营项目在内的多个重点项目。在全国推广的车辆累计运营超过 3000 万公里，形成了以郑州为中心，辐射河北张家口、江苏张家港、山东潍坊、贵州六盘水等地的运营网络，可为客户提供涵盖制氢、运氢、加氢和运营在内的整体解决方案。

2021 年，宇通又牵头成立了河南省氢能与燃料电池汽车产业研究院，并全面布局燃料电池商用车产品。未来，将继续坚持以创新链驱动产业链，通过规模化整车示范应用，带动我国氢能与燃料电池汽车产业高质量发展。

与此同时，在北京冬奥会服务保障大军中，宇通高端公务车 T7、纯电动机场摆渡车的表现也十分亮眼。据悉，开幕式前，泰国公主诗琳通、巴布亚新几内亚总理马拉佩等国际政要抵

京，均由 T7 护送。而 30 多辆宇通纯电动机场摆渡车时刻在机场待命，承担接驳保障任务。

据了解，为了给冬奥贡献高水平的服务保障，早在 2021 年初，宇通就已开始针对赛事制订专属的服务保障方案，组建了 60 多人的保障团队。在为期 400 余天的筹备期中，宇通开展了“前置式售后服务”，从配件保障、全车通检、驻点服务、驾驶员安全培训、应急处理等全方面谋划，精心部署，确保万无一失。

目前，冬奥赛事已经全面拉开战幕，宇通保障团队也进入了战斗状态。在赛场及周边地区，随处可见宇通车辆及人员忙碌的身影，他们将用 100% 的努力、100% 的认真、100% 的专业，努力让各国参赛人员感受到中国客车的品质，为举办一场精彩、非凡、卓越的奥运盛会贡献力量。

■ 责任编辑：李晓菲

# 见证夺金时刻 中通新世嘉奋战冬奥服务保障一线

■ 商车



日前，在冬奥会短道速滑男子1000米A组决赛、自由式滑雪女子大跳台决赛、单板滑雪男子坡面障碍技巧赛决赛中，中国代表团揽获三金两银，彰显中国冰雪风采。

赛场上，奥运健儿激战正酣；赛场外，悉心的交通服务保障团队也早已做好准备，静候他们的凯旋。在此次冬奥会服务保障用车中，中通客车忙碌的身影随处可见，这其中既有“首战”奥运的中通新N系氢燃料客车，还有“身经百

战”的TA——中通新世嘉旅游客车。

经历过全运会、军运会等国家重要赛事活动考验的中通新世嘉，此次冬奥会也不负众望，再次成为出行担当。

据了解，在氢燃料新N系之外，此次冬奥会有近50辆中通新世嘉参与赛事服务保障工作，为运动员、志愿者等提供由张家口冬奥村至云顶滑雪公园、冬季两项中心等各大赛事中心的出行服务。

对于前往赛场的运动员来

说，随身携带的各类比赛装备自然是必不可少，中通新世嘉9.5立方大行李舱，给各类装备提供了最佳“栖息地”。而对于体型壮硕的运动员来说，中通新世嘉还可化身“第二休息空间”，其配备的豪华座椅、宽敞的车内空间，可以让运动员们暂时放下疲惫，进行短暂的休憩调整。

不仅如此，作为中通旅游客车的代表车型，新世嘉先后通过中国客车安全评价规程(S-CAP)“超五星”(★★★★☆)认证以及行业首个5A级旅团客车“CN95健康座舱”认证。在冬奥这个特殊时期，除却舒适的乘坐体验，中通新世嘉还为奥运健儿们的健康与安全再加一道防护屏障。

冬奥会，犹如一个大舞台，赛场上，奥运健儿们竞相角逐，为国争光；赛场外，服务保障团队及车辆24小时随时待命、安全舒适的乘坐体验、全方位无障碍的耐心沟通交流……则成为向世界展现中国力量的一个个缩影。作为赛场外的护航使者，中通客车没有缺席。

■ 责任编辑：李晓菲



# 比亚迪全球第70000辆纯电动客车下线

■ 商车

1月25日，随着一辆即将交付瑞典的13米纯电动大巴驶出杭州比亚迪客车基地，比亚迪全球第7万辆纯电动客车正式下线。此举，不仅是比亚迪耕耘客车领域十余年的征程硕果，更是产品规模从1~70000辆的历史性跨越，也是“中国制造”引领世界绿色交通变革的力量加持！

## 引领公交电动化浪潮

作为新能源汽车的先行者，比亚迪以创新技术、精准战略引领全球汽车产业变革：从2003年进入汽车行业到2008年全球首款量产插电式混合动力新能源汽车F3DM正式上市；从2009年进入客车领域到2010年巴菲特一行见证比亚迪首辆K9新车下线……以新能源客车为代表的比亚迪新能源汽车，见证着中国绿色交通的发展轨迹，延伸了全球公交电动化的低碳足迹。

自进入客车行业以来，比亚迪始终坚守品牌使命，于2010年提出“城市公交电动化”解决方案，并推动这一方案成为国家战略。2011年，比亚迪投放200辆K9服务深圳大运

会，成为全球首批新能源公交车实现商业化和规模化的品牌。并以此为起点，不断创新推广，在2017年底助力深圳成为全球“公交电动化第一城”，为全国乃至世界更多城市推进公交电动化，探索出一系列可复制的成功经验。

同时，比亚迪也将“公交电动化”战略从中国推向世界舞台，不仅吸引了美国、英国、澳大利亚、日本等发达国家的来访考察；也在2012年夺得欧洲首个电动客车公开招标后，相继打开意大利、美国、韩国、日本、德国等海外市场，引发国内外热烈反响。比亚迪以“深圳模式”“中国方案”掀起全球公交电动化浪潮。

## 乘风破浪 远销海外

本次在杭州比亚迪客车基地下线的13米纯电动巴士，已启程“奔赴”瑞典，将用于斯科纳省（Skåne）的城际公交运营。比亚迪于2015年首次进入瑞典市场，先后斩获纯电动大巴订单超200辆，目前已在埃斯基尔斯蒂纳、北泰列、斯德哥尔摩巴尔卡比、林雪平、皮特奥、马尔默及特雷勒堡等瑞典城市高效运营。

比亚迪纯电动客车以领先的新能源技术、无可挑剔的运营成果，成为“中国制造”海外发展的一张亮丽名片。从2013年进军欧洲第一站——荷兰西斯蒙尼克岛到2018年成功全面覆盖欧、美、日、韩等汽车强国市场，比亚迪一步一个脚印，不仅以技术实力打开了海外市场，更串联了一张优势互补、合作共赢的全球网络，推动全球新能源汽车产业变革发展，惠及更多人群。

截至目前，比亚迪已累计向全球合作伙伴交付超7万辆纯电动客车，总运营里程超55亿公里，足迹遍布全球六大洲、50多个国家及地区，300多个城市，有效减少二氧化碳排放超400万吨，相当于植树3.5亿棵。比亚迪以低碳环保的出行方式、绿色科技的未来梦想，促进着生态与社会的可持续发展。

如今，第70000辆纯电动客车正式下线，不仅是比亚迪对自身产品技术的不断创新突破，更是对新能源汽车产业向前发展的坚定决心。站在新的发展节点，比亚迪商用车将继续乘风破浪，为全球贡献更多绿色能量。

■ 责任编辑：李晓菲



## “空间大师”教你玩转城配物流 长安跨越星V7实力演绎多拉快跑

■ 记者 周晨

伴随电子商务的迅猛发展，我国物流配送产业规模不断扩大，围绕城镇末端物流领域展开的运输工具之间的竞争也愈演愈烈。显然，单一产品已无法应对日益多元化的运输需求。在此背景下，深入剖析不同区域市场特征，打造多类别、针对性、高品质的产品，已成为主攻城配物流领域商用车企的必修课。

自成立以来，祈愿“打造享誉世界的中国商用车”的长安跨越，始终紧跟国内城乡物流发展需求变化，向市场输送最符合

当下用户需求的多品类车型。在微客领域，跨越星V5、跨越星V3先后面世，并收获了良好的市场反馈。近日，长安跨越又推出新款窄体轻客——跨越星V7。至此，长安跨越已形成完善的城镇物流客车产品谱系，可满足各类细分市场用户需求。

### 乘用车设计 轻客也有高颜值

作为“跨越星”家族的全新成员，“小轻客、大空间”，是跨越星V7最明显的特征。强大

的货运属性，令其能轻松穿越街头巷尾完成倒短运输。而在具备极强实用性的同时，跨越星V7在“软实力”方面也不容小觑，无论是外观设计还是驾驶室配置，都无限向乘用车靠拢。

外观方面，跨越星V7的前脸采用了跨越星家族式的设计。六边形进气格栅上装有3条银色镀铬饰条做装饰，与中网熏黑打底相对应，增添了车辆的时尚感；雾灯周围的“C”字镀铬饰条与前脸搭配得恰到好处，令整车外观层次感更强，简洁

大气同时，不失沉稳庄重。

内饰方面，跨越星 V7 的设计也倍显精致。仪表板采用仿实木纹理饰条，贯穿式嵌入前面板，将主、副仪表盘连通，视觉冲击力强，更具潮流气息；驾驶室内整体采用深灰、深棕、米棕色的搭配，为车辆增添了高端气息；三辐式方向盘采用了加粗处理，灵活度高，握感也更加舒适。

配置方面，跨越星 V7 有舒适型、豪华型两种配置供用户选择。车辆标配方向助力、方向盘自动回正、遥控钥匙、中控锁、电动车窗等功能。高配车型还搭载 8 寸 MP5 中控大屏、倒车影像等功能，使车辆的驾驶难度进一步降低。

### 空间利用率高 容积可达 5.9m<sup>3</sup>

衡量一辆物流车是否足够优秀的核心指标，自然是车辆的载货空间以及承载力。在这一点上，跨越星 V7 具备足够的优势，令其轻松领跑同级别竞品。

据悉，跨越星 V7 的尺寸为 4800mm × 1680mm × 1990mm，宽大的车身，使其拥有装载更多货物的可能性；车辆内部空间达到 2925mm × 1505mm × 1340mm，容积达到 5.9m<sup>3</sup>。得益于车辆的合理化设计，跨越星 V7 的内部空间得到了最大化应用，在车身尺寸相同的前提下，跨越星 V7 的内部容积做到了大幅度领先，可以承载更多货物。

在注重“量”的同时，跨越星 V7 也兼顾了“质”的需求。车门方面，跨越星 V7 的尾门可提供上掀及对开两种类型供用户选择，



搬运货物更加灵便，侧门也采用了双侧滑门设计，车身两侧均可搬运货物，运输效率更高；此外，在空间布局方面，跨越星 V7 还拥有 2 座以及 5 座等多种座位组合方式，空间灵活多变，可适应不同工况下的载货需求，无愧于“空间大师”之称。

### 最优动力选择 经济承载双兼顾

在大空间、高承载的双重要求下，跨越星 V7 能够在城镇之间畅行无阻，离不开其澎湃的动力系统以及可靠的底盘配置。

据悉，跨越星 V7 搭载了东安 1.6L DVVT 发动机，最大功率 90kW，最大扭矩 158N.m，具有动力强、质量好、品牌认可度高、市场保有量大等优势。在同级别机型中，功率及扭矩都得到了领先水平。值得一提的是，该款发动机由跨越星 V7 设计团队精心挑选而来，应用在窄体轻客上，可有效避免马力过剩或动

力不足等尴尬现象发生，是窄体轻客中最优黄金动力，也是最高性价比的动力选择。

此外，在底盘方面，跨越星 V7 的直通大梁采用了宝钢材料，低合金高强钢一次冲压成型，抗弯强度更强；底盘重点部位采用双层大梁结构，增加加强衬板，进一步提升承载能力。

同时，通过下车体整体结构钢强度进一步优化，底盘整体抗弯能力也得到了加强；后桥载荷 1500kg，采用 190 高功率全新主减平台，承载更强……以上种种，均成为跨越星 V7 多拉快跑的可靠保障。

定位准确，品质优越。整体来看，跨越星 V7 在空间、承载、配置等多方面均有着不错的表现。自跨越星 V5 及跨越星 V3 上市以来，来自于终端用户的好评源源不断。作为进阶型产品，跨越星 V7 能否延续家族产品的优良口碑？我们拭目以待。

■ 责任编辑：李晓菲

# 武锡斌详解 推出“银河”技术品牌意欲何为

■ 商车



先有银河技术平台，后有欧曼银河。

早在5年前，福田汽车就开始筹划一个“高效干线物流技术平台”，5年的酝酿和打磨，5年后迎来了银河。请注意，这里的银河并非指欧曼推出的全新高端重卡，而是福田汽车全新的技术品牌——银河。

2021年12月22日，福田汽车正式发布中国商用车行业首个技术品牌——“银河技术”，正应日益蓬勃却也亟待升级的干线物流而生。

这是福田汽车历经5年磨砺打造的“1+3+N”的立体式技术平台。作为福田汽车技术掌门人，福田汽车集团常务副总经理武锡斌日前接受了商用汽车新闻的专访，详解为何推出银河技术品牌以及背后的深意。

## 中国首个干线物流技术品牌

它是一个为高效干线物流运输场景而打造的技术集合体，由1个高效干线物流技术平台、3大核心优势、N项关键技术建构而成。简而言之，该技术平台最适合高效干线物流，它在产品上的实践应用，将极大提升干线物流运营的效率与安全，延长司机的职业寿命，着力提供“最优TCO”的同时，也将逐步挖掘和释放干线物流的潜在运营价值。

而且它可延展，在银河技术品牌的底层架构中，干线物流技术平台是基石。它基于行业领先的超级动力链+L2级驾驶辅助打造而成，匹配高效干线物流快递、快运、冷链、绿通、危化品运输等高频场景，解决节能、低碳、智能、可靠、安全的行业

痛点；未来5年内，该平台还将全面升级为全新正向开发的、量产化的智蓝超级电驱链+L4级自动驾驶的技术平台，全面引领纯电动、氢燃料和自动驾驶技术的发展应用，推动行业的技术进步和升级。

大家都知道，重卡行业对TCO要求最苛刻的场景，就是干线物流运输场景，这里头包括快递、快运、冷链、绿通、危化品等，这个场景是中重卡产品的试金石，是高端产品的练兵场，也是最具价值的细分市场。

“第一个是价值高，第二是时效性强，比如快递、冷链，要是车坏了，停驶扔半道上，或者是送晚了，无论是快递还是海鲜，都可能造成货主巨大的损失。为什么中国快递时效如此高，那都是拼命跑出来的。我在上海调研市场时，上海—北京专线都是两天两个来回。”武锡斌总结道，除了前面提到的“价值高、时效强”，干线物流运输还具有“价格高、效率高、里程长、油耗低”的特点，“快递一年能跑30万公里，快运一年也在15万~18万公里。”

面对如此高价值、最优TCO并且未来空间越来越大的细分市场，福田汽车不是没有技术和产品，作为国内最早提出场景+工

况定制并率先进入场景化 2.0 时代的企业，福田汽车于 5 年前就提出，要为高效干线物流运输场景打造一套整体的技术解决方案，把零散的技术进行分类，把专为此场景研发的技术集结在一起，这就是银河技术品牌的由来。

## 实现技术引领、品牌赋能

那为何要上升到品牌的高度？银河技术品牌对福田汽车又意味着什么？

福田汽车在品牌塑造、传播和营销方面向来走在前列，推出一个科技品牌必然是深思熟虑，作为深耕商用车行业多年的“老兵”，武锡斌给出了答案：过去，商用车更多聚焦在车的品牌上面，未来随着竞争的变化和客户的变化，包括整个市场发生的变化，技术品牌会变得越来越重要。

变化包括将更加重视 TCO 成本而降低对产品购买价格的关注；对更多运营时间要求和可靠性要求，这就对车辆运营及售后配套服务提出更多需求；对车辆定制化需求变高，对新科技以及智能网联的需求将提升等等。

福田汽车敏锐地看到了上述趋势，并判断科技品牌将成为未来品牌竞争的主要价值载体，“银河技术”应运而生。

“一方面，对客户而言，福田汽车有哪些差异化、创新性、有别于别人的技术，并在整车产品上得以体现，他们是没有认知的。如何建立客户对技术的认知并支撑产品品牌，这是技术品牌推出的一个初衷。我们希望把福

田汽车先进的、拥有自主知识产权的新技术，通过技术品牌的形式实现分类和可识别化。”武锡斌解释道。

另一方面，有了技术品牌，就可以作为福田技术发展创新的目标。“以前没有技术品牌的时候，有什么技术就用什么技术。现在当成一个品牌去打造，就必然要提出品牌未来的目标，否则品牌未来就没有支撑和发展。”

武锡斌告诉记者，这实际上形成了一种内驱力，既确保了福田汽车技术的领先，也实现了对产品品牌的赋能，促进整车销售。

## 三大核心优势创造价值

这里有个前提，技术品牌之所以推出，是因为福田汽车强大的底蕴和研发投入的支撑。每年超过 30 亿元的技术投入、大量具备自主知识产权的技术……武锡斌告诉记者，在福田汽车工程研究总院，常年有 2 辆重卡、2 辆中卡及 2 辆轻卡进行新技术的测试和台架验证，打造新技术资源的储备库。像轻量化、低风阻等新技术，福田汽车在行业内是率先推广并应用在产品上面的。

这也是银河技术平台能推出的底气。这些新技术，它们不仅仅应用在欧曼银河重卡上，还可应用在欧航车型上。

记者注意到，在银河技术平台发布之际，欧航 R pro(2022 版)也同步发布，它正是基于银河技术平台超级 TCO、超级智能、超级安全等相关核心技术而推出的产品。

武锡斌表示，超级 TCO、超级智能、超级安全，是银河技术平台最突出的 3 个核心优势。超级 TCO，通过福田自主智能控制技术 + 超级动力链和超级电驱链以外，还通过对空气动力学、传动系统效率、低滚阻轮胎、轻量化等方面创新技术的持续研发和应用，追求更低的油耗，为客户提供最佳的 TCO，每年可减少最低 5% 的使用成本。

超级智能，在银河技术平台电子电器架构基础上，叠加智科网联技术、智享座舱技术、智博智驾技术，从车舱驾乘良好体验、全生命周期数字化服务、满足商用车驾驶辅助和自动驾驶需求三大方面。

超级安全，福田基于自身庞大的商用车场景测试数据库的积累，通过将主被动安全一体化设计，从危险预警、智能响应、碰撞保护、逃生系统等全过程进行安全设计和测试验证，追求极致的安全性能，可以达到主动事故率降低 90% 以上的水平。

上述三项，无一不是针对高效干线物流运输的痛点而打造的。可以说，银河技术品牌的推出，从小的层面来说，突出了产品的价值点，为特定场景客户创造更大的价值，将有助于产品销售；从更大的层面来说，这是中国自主商用车面向未来发展进行品牌战略前瞻的一次探索，构建全价值链品牌体系的一次尝试，更是挖掘全价值链市场潜力的一次创新，为中国自主商用车品牌打了一个样儿！

■ 责任编辑：李晓菲

# 山东省表彰优秀企业家 3位商用车行业“掌门人”上榜

■ 记者 张雅静

2月7日，山东省2022年工作动员大会召开，现场表彰了山东省杰出企业家、行业领军企业家和优秀企业家。值得注意的是，商用车产业链上下游的多家企业带头人榜上有名。

其中，山东重工集团有限公司党委书记、董事长谭旭光荣获“山东省杰出企业家”称号，记一等功；滨州渤海活塞有限公司董事长林风华和天润联合集团有限公司党委书记、董事长邢运波分别荣获“山东省优秀企业家”称号。

据悉，这些优秀企业家，是《山东省优秀企业家表彰奖励办法》实施后首次评出。根据相关办法规定，山东省优秀企业家每5年评选一次。奖项对企业家的入选要求高，除了满足基本条件外，还要求有现代化管理能力，在推动新旧动能转换、产业转型升级中作出积极贡献，有创新能力、品牌影响力较大以及经营指标和任职年限等要求。

在此次获得表彰的三位商用车行业企业家中，除为人所熟知的谭旭光外，另外两位汽

车零部件企业“掌舵人”也同样有着辉煌的履历。

2018年，在由人民日报旗下商用车行业权威媒体——商用汽车新闻发起的首届“铁肩奖”商用车及零部件年度人物评选活动中，林风华和邢运波，被来自政府部门、行业协会、高校、媒体等多位行业资深人士组成的专家评审团推选为首届“铁肩奖”零部件年度人物。

林风华，作为渤海活塞董事长，始终以振兴民族汽车零部件产业、打造“全球最佳汽车零部件供应商”为己任。在他的带领下，渤海活塞坚持牢牢把握产品研发的主动权、行业标准的制定权，持续加强基础技术研究和行业前瞻技术研究，做好产品研发技术储备，在活塞新技术、新材料、新工艺的研究、开发及推广应用方面始终处于领先地位。

邢运波，如今已73岁高龄，在天润联合集团已耕耘30余年。集团下属天润工业技术股份有限公司（以下简称“天润工业”），是中国规模最大的曲轴专业生产企业，具有60余年的发展历史，是曲轴、连杆

领域的龙头企业。

多年来，邢运波带领天润工业持续不断地推进技术创新、实施技术改造、调整产品结构、提升产品档次、开发高端市场，将主营业务做到极致。同时，为推动企业新旧动能转换和产业转型升级，天润工业不断开拓第二主业，将触角拓展至高端装备制造领域。如今，天润工业形成“多条腿走路”的良性发展模式，展现了强大的产品制造与技术研发实力。

回顾成功企业发展历程可以发现，企业领军人物的作用至关重要。此次，山东省在开年大会表彰优秀企业家，是山东省尊重企业家的一个缩影。

汽车产业是国民经济的支柱产业，也是实现新旧动能转换、产业转型升级的排头兵，而商用车是其中不可缺少的关键一环。相信，在全社会尊重企业家的良好氛围下，在企业精神的带动下，商用车产业还将涌现出更多优秀企业家，为国民经济持续健康发展增添助力。

■ 责任编辑：李晓菲

# 标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安





## 国六车真的难“伺候”吗？ 重汽紫光服务站有不同看法

■ 记者 陈津

自2021年7月1日重型柴油车国六排放标准全面实施以来，广大卡友对于国六重卡接受度明显不高。很多卡友都表示，国六车太娇贵！不仅后处理系统故障多，车辆采购、运营以及维保成本也要比国五重卡高出一大截。

除此之外，也有部分卡友对车企售后网点的服务态度、服务能力和服务效率心存疑虑。他们认为，目前能够给国六重卡做维修、保养服务的服务站相对较少，很多服务站技术人员的服务意识与能力并未跟上，进站修车经常多花冤枉钱。

为此，在“国六服务满意度大调查”活动中，商用汽车新闻记者走访了中国重汽济南紫光特约服务站（以下简称“重汽紫光”），通过第一视角了解当下国六车辆的使用详情，同时，也为用户检验车企国六服务的真实水平。

### 国六服务不能一蹴而就

对于部分国六用户提出的油耗高、动力弱、故障多、服务网点少等问题，重汽紫光站长王成旭并不完全认同。他表示，现阶段使用国六重卡，确实存在一

些痛点和问题，但是多数与车辆品质无关。

“若是卡友添加使用正规的油品和尿素，按规范操作车辆，像DPF堵塞、尿素结晶这样的后处理系统常见故障就能够有效规避，国六车的性能、品质以及使用体验也会明显优于国五车。”他还表示，好的国六服务并不能一蹴而就，需要车企与服务站共同努力打造。

因此，王成旭认为，走在国六服务前沿的，大多是深耕行业多年的老服务站，“只有沉下心来去做服务，扎实做好基础工作，才能在服务工作中获得先机。”





以重汽紫光为例，这家中国重汽的3A级维修单位，已经从事重卡车辆售后服务工作近20年，是济南当地名头响亮的老牌重卡服务站。

如今，重汽紫光拥有专业技术工人38名，还拥有济南最大的车辆维修车间以及各类重卡车型的核心维修技术，年平均维修卡车数量突破6000辆。

值得注意的是，重汽紫光多次在中国重汽全国技能大赛收获冠军，还是济南多家大型行政、企事业单位车辆的定点维修站，能够配合中国重汽的400服务热线，为重汽家族的全系产品提供24小时“不打烊”服务。可以说，在国四、国五车辆的售后服务水平上，重汽紫光已经达到行业“天花板”。

进入“国六时代”以后，重汽紫光更是凭借领先的综合服务实力，率先为卡友提供实时、高效的售后服务，并且收获了用户的一致好评。王成旭表示，“只要是我们的国六客户，不管他身处何地、出现什么故障，也不管客户以何种方式报修，我们都会第一时间出现，为客户及时解决

车辆问题。”

## 高效就是“把事先做了”

在具体的服务工作上，王成旭表示，“无论排放法规怎么变，重卡用户对服务站和服务人员的要求没变，那就是确保车辆的维修、保养效率。”因此，早在国六实施之前，重汽紫光便已在中国重汽的支持下完成了国六服务体系打造。他告诉记者，高效就是提前做好准备工作，“把该做的事情先做了。”

据王成旭介绍，2019年下半年，重汽紫光便已开始给4S店里的销售、服务人员做国六相关的知识培训；2020年至今，针对服务站维修人员的国六车辆维修技能培训工作，也一直在有条不紊地展开。

他还表示，除了派出技术专家参加重汽的系统技能培训外，在每天的早会以及每周的综合会议上，重汽紫光都会对维修人员进行基础知识培训和技能强化培训，还会开展疑难故障复盘，“一旦遇到我们解决不了的疑难问题，第一时间反馈给重汽派驻

的专家组，大家一起来开会讨论解决。”

如今，重汽紫光的销售、服务人员不仅自身掌握了扎实的国六产品知识与服务技能，还能够对进站服务的国六重卡驾驶员进行用户培训。通过文字、图片、三维动画以及上门讲解等形式，告知驾驶员正确的国六车辆使用、保养技巧，甚至是简易的故障处理方式。

“其实，很多车辆的故障都是一些小问题，技师在系统中输入车架号就能清楚显示，并且远程帮助用户解决。”王成旭坦言，给用户做培训无非是两个目的，一是帮助他们更好地使用车辆；二是确保客户在车辆出现一些小故障时，不至于手足无措，能够第一时间了解车辆状况，进而更好地与技师沟通解决。

此外，重汽紫光还拥有DPF清洗设备、四轮定位校正平台、油泵调试设备平台、电脑检测仪等多种维修设备以及价值500万元以上的配件储备。用王成旭的话说，已经提前把消耗件、易损件、维修零件、事故件以及国六差异件储备齐全。因此，即使是维修任务繁忙的时候，重汽紫光都能有序为进站车辆提供专业、高效的服务体验。

而对于部分国六卡友的用车疑虑，王成旭直言，用户首先要了解国六车辆，改变以往的用车习惯，“在使用正规的油品、尿素和配件的前提下，无论是使用还是维保，国六卡车并没有那么难‘伺候’。”

■ 责任编辑：李晓菲



## 暗访银汉华星： 国六服务欧曼如何“拿捏”？

■ 记者 张雅静

自2021年下半年，国六排放切换影响持续释放，加之基建工程停工、油价上涨，商用车市场下行明显，车企间的竞争压力增大。对于众品牌来说，在有限的市场中快速抓住用户，是当务之急。而服务能力的高低，是决定成败的关键。

谈及品牌服务，有着不同的评价维度，大到售后维修保养，小到给消费者答疑解惑。不可否认，消费者对于一个品牌的印象，从他走进4S店的那一刻就开始形成了。

近日，在由商用汽车新闻开展的“国六服务满意度大调查”中，记者来到欧曼重卡的4S

店——北京银汉华星商贸有限公司（以下简称“银汉华星”），以购车卡友的身份，实地探访欧曼重卡的服务水准。

### 高效精准沟通 直达用户需求

银汉华星，位于北京房山区窦店汽车城内。从汽车城正门进入，右手边就是银汉华星的店面，店面前方的空地是停车区，全部停满了欧曼自卸车，一眼看过去非常气派。记者一行刚来到店门口，银汉华星的销售顾问丁经理便迎了上来。在记者说明了来意之后，他并没有直接开始推

荐产品，而是先让我们坐了下来，细致地询问起了日常用车需求。

“干什么活？是跑物流还是拉渣土？跑什么线路？大概拉多少吨？能接受什么价位……”面对丁经理接连的提问，记者表示想买一辆牵引车跑物流，主要有两个需求：一个是马力要大一些，二是要省油。

听到记者要选购牵引车，丁经理表示，欧曼EST 6×4牵引车是店里的主销车型，但年底库存不足，没有现车，需要等。“这款车可选的配置很多，您可以先在表格上登记一下，稍后我会根据您的需求给您推荐。这边也有

配置表，您也可以自己浏览一下。

经过一番耐心的沟通和细致的比较后，丁经理向记者推荐了欧曼 EST 6×4 牵引车，装配福康 580 马力 A13 国六发动机和采埃孚自动挡变速器，并且基于记者的情况计算了多种金融方案。

“A13 发动机，是福康针对欧曼重卡量身打造的新款机型，动力强劲，和整车的匹配度高，也更加节油。”此外，丁经理强调，市面上大多数国六发动机对于油品要求较高，而这款发动机除了节油效果好，最大的优势就是“不挑油”，对油品的适应性强，而这将大大降低燃油成本，用户也可减轻一部分运营压力。

在交谈过程中，记者发现，丁经理对自家的产品优势谙熟于心，和目标客户的沟通效率很高，对于客户的需求和痛点，他也把握得很精准，可以给出恰当的解决方案和产品建议，能够在很大程度上增强客户的购买意愿，提升成交率。

## 丰富经验储备 国六服务无忧

“现在，市面上卖的卡车全部都是国六排放，技术方面肯定是先进了不少。但是，作为卡车司机，最担心的就是车辆技术升级了，后续配套服务却跟不上……”面对记者的疑虑和担忧，丁经理又会如何回答呢？

“北京对环保要求高，国六排放早在 2019 年就开始切换了，欧曼国六车型已经卖了两年，无论是产品本身还是配套服务，都比较成熟。”丁经理告诉记者，



银汉华星维修团队约 30 人，成员全部都经过了福田厂家培训认证，具备丰富的国六车型维修经验，对车辆性能以及常见故障都非常熟悉，大可放心购车。

记者了解到，银汉华星是欧曼重卡在全国设立的首家 4S 店，整体占地约 3000 m<sup>2</sup>，公司采用销服一体的经营模式，展厅后部就是维修车间和库房。库房按照福田汽车总部要求按需储备配件，日常储备价值 300 万元，基本能满足用户的日常服务保养需求。

为了进一步打消记者的疑虑，丁经理提出，要带我们参观展厅以及维修车间。记者发现，银汉华星的展厅不愧为旗舰店配置，偌大的落地窗，让展厅更显通透宽敞；厅内包括展车区、休息区、业务洽谈区，功能分区清晰，整洁干净；在醒目位置，摆放有国六新车海报和产品使用须知，一侧的玻璃展示柜内有多种原厂配件，客户进店便能一目了然，可以说对国六产品宣传十分到位。

接着，跟随丁经理的脚步记者来到维修车间，车间内有几辆卡车等待维修，一旁的工具车标注着维修师傅的姓名，几位师

傅正在有条不紊地忙碌着。“对于国六车，欧曼提出不限故障模式提供外出服务。目前，我们有 9 辆服务车，一大早就全部派出去了，每辆车跟随两个师傅，所以现在厂里的师傅不多。”丁经理解释道。

从维修车间出来，记者以要回家商量考虑为由，结束了此次暗访之行。临别前，丁经理并未强行挽留记者下单，而是邀请我们下次来参加试乘试驾活动，以便在亲身体验之后再做决定是否购买。

没有调查就没有发言权，通过这次实地暗访，记者发现，银汉华星的销售人员待客热情、周到，又不失分寸感，接触下来令人十分舒服。另外，在业务能力上，销售人员对于政策信息、车型配置及优势卖点了然于心，专业素质过硬。在沟通过程中，丁经理一直强调，国六时代欧曼重卡有信心。这份自信，不止来自于欧曼重卡对产品性能的精益求精，同样也来自于销售经理、服务人员对自身的严格要求，对于服务满意度的不懈追求。

■ 责任编辑：李晓菲

# 国六服务难在哪？ 欧曼重卡要迎“难”而上

■ 记者 张雅静

国六时代，都说服务“难做”，为什么？

如今，国六排放切换已有半年，记者在走访市场时发现，不少品牌服务站反映，国六服务的难点，一是在于服务人员要面对更加复杂的电子电器系统；二是需要帮助用户转变传统认知观念，形成科学的用车习惯。

日前，在由商用汽车新闻开展的“国六服务满意度大调查”（以下简称“服务大调查”）活动中，记者以新手司机的身份对欧曼重卡国六服务能力展开了一场摸底调研。听闻记者对于国六用车的困惑和抱怨，欧曼重卡的服务人员又会怎样处理、解决这些“难题”呢？

## 专业素质过硬 400 接线员完美“避坑”

腊月二十三，北方“小年”，不少企业单位已经提早进入“假期模式”，但是把守在服务一线的工作人员却是个例外。

晚上10点，记者拨打欧曼重卡的售后服务电话400-8900-977。短暂的几秒忙音后，电话里传来了人工客服的声音，“您好，请问有什么可以帮到您？”



“喂，是欧曼售后吗？我这边新买的欧曼 EST，出了一点儿问题。”为了尽可能真实模拟服务场景，记者使用了方言，称自己是一个新手司机，给老板开车没两天，发现车在行驶时DPF指示灯变红，询问客服怎么回事。

事实上，记者事先已经仔细阅读过国六DPF再生注意事项，了解到DPF指示灯变红、发动机转速升高，属于正常现象。但是，为了考验欧曼重卡客服人员对于国六知识的储备情况，记者还是故意“挖了个坑”。

“您应该是开的国六车吧？车辆行驶时，DPF指示灯变红，

发动机转速是不是有升高？”

“好像是这样，不是又出什么毛病了吧？开这国六车没多久，总是出现这样那样的问题，还真是不省心！”

“您别着急，这是正常的，是DPF在进行行车再生。”

“我之前听说，行车再生时，指示灯不是一直是黄色的吗？怎么是红色的？”

“这种情况比较特殊，但是确实是正常现象，有时发动机转速过高会导致这种情况，您不用过分担心。”

……

短短几分钟，欧曼重卡的客服人员便准确熟练地回答了记

者设置的几个问题，其虽不是专业的技术员，但对于国六技术知识却有基本的储备。而这，不仅大大提高了服务效率，而且及时解答反馈，还能更好地安抚用户激动的情绪，让人很快建立起对品牌的信任。

由于在电话沟通中客服人员顺利解决了问题，记者并未和服务站技术人员取得直接沟通。但为了进一步检验欧曼重卡的售后服务水平，记者称车辆之前出现过SCR效率不高、限扭等情况，客服人员建议到当地服务站进行故障排查，并给了记者一家服务站的地址和联系电话。

## 关注用户习惯 培养 做实做细国六服务

银汉华星商贸有限公司（以下简称“银汉华星”），位于北京房山区窦店汽车城内，是欧曼重卡在北京成立的首家4S店，也是记者此次进行国六服务大调查的目的地。

据了解，银汉华星采用销服一体的经营模式，公司主销欧曼品牌牵引车、自卸车、载货车等车型，同时展厅后部就是维修车间，便于记者以购车卡友的身份实地了解其国六服务水平。

记者刚来到店门口，银汉华星的销售顾问丁经理便迎了上来。在记者表明购车意愿后，他详细了解了记者的日常用车需求，并结合欧曼热门车型推荐了几款合适的产品。

“现在，在卖的卡车全部都是国六排放，技术方面肯定是先

进了不少。但是，作为司机，最担心的就是车辆技术升级了，后续配套服务却跟不上……”为了达到暗访调研的目的，记者很快将话题引向国六售后方面，并提出参观维修车间的要求。对此，丁经理不但没有拒绝，他还叫来了服务部的负责人宋经理，为记者介绍欧曼的服务政策。

“对于国六车，欧曼不限故障模式提供外出救援服务，并且承诺1分钟响应、2小时到达、3小时修好一般故障，超时，我们会提供相应的赔付。”宋经理告诉记者，目前，公司有维修人员25人，都通过了国六服务培训认证。其中，具备10年以上工作经验的有6人，5年左右工作经验的有十多人。同时，由于北京对环保要求高，国六排放早在2019年就开始切换了，欧曼国六车型已经卖了两年，所以维修师傅对国六车辆性能以及常见故障都非常熟悉，后续服务肯定能保障，大可放心购车。

记者一边听着宋经理的介绍，一边跟随他来到维修车间。车间里停着几辆等待维修的卡车，几位师傅在有条不紊地忙碌着，一旁停放着标有维修师傅姓名的工具车。

通过和维修师傅交流，记者了解到，国六车辆的维修故障涉及后处理系统的比较多，由于国六后处理技术及工艺更加复杂，这就需要维修人员对国六车的维护保养知识及流程有深入了解。为了进一步提升维修人员的业务能力，银汉华星每天都会在晨会上分享日常维

修所遇到的问题，特别是遇到疑难问题，技术骨干会组织大家一起研讨解决方案。

就在说话间，维修车间进来一位前来给车辆做保养的卡友，记者看到后就和他攀谈起来。原来，这位卡友刘师傅一年前买了欧曼国六渣土车。谈及欧曼的服务，他表示，刚买新车时总以为会出现这样那样的问题，所以特别想要搞清楚各种指示灯的含义，为此花费了很长时间。

不过，好在欧曼售后服务比较给力。服务人员耐心细心的指导，不仅帮助刘师傅度过了新车的磨合期，还让他养成定期到4S店保养的好习惯。“国六车型要使用正规的柴油、尿素和配件，不然很容易出问题。有的时候不是车本身的事儿，是我们以前的用车、养车习惯太差了。”刘师傅说。

从维修车间出来，记者以要回家商量考虑为由，结束了此次暗访之行。回顾这次服务调查全过程，记者深刻体会到，在国六阶段，各个品牌更要把服务做实做细，除了要提升400热线接线员、维修人员的专业能力，确保维修的及时性和成功率；更为重要的是，要帮助用户树立科学养车、用车观念。

随着国六排放的切换，一场围绕服务的竞赛已然拉开帷幕。接下来几年，将有更多卡车司机购买国六新车。对于各个卡车品牌来说，这里蕴藏机遇，更充满挑战。

■ 责任编辑：李晓菲



## 国六时代 江淮轻卡的“1号服务”什么样？

■ 记者 王云飞

2021年7月1日起，国六排放全面切换，服务成为车企抢占市场的重要抓手。

近日，商用汽车新闻“国六服务满意度大调查”正式启动，记者深入到市场一线，以购车人的身份暗访了潍坊东虹云内汽车销售有限公司（以下简称“东虹云内”），对江淮轻卡的服务水准进行了实地考察。

### 精准营销 只推销合适的车型

东虹云内位于山东省青州市，是江淮轻卡在鲁南区域的标杆经销商，营销网络覆盖青岛、

烟台、威海、潍坊、淄博、东营、滨州等多个地区，无论是营销规模还是服务水平，在山东地区均首屈一指。

在记者进入东虹云内园区后，销售人员刘经理快步迎了上来，并将记者请进了接待室。在得知记者是前来咨询车辆后，刘经理并未着急向记者推销店内的车型，反而是跟记者“唠起了家常”。

“您购车打算从事什么运输？日常运输半径、载重、购车预算是多少？”交谈中，刘经理详细询问了记者买车的用途和日常运营情况。当得知记者打算从事商超配送且预算不高后，刘经

理给出了最适合记者的配置及动力链搭配建议，并讲解了相关金融政策。

刘经理表示，适合的才是最好的。东虹云内采取精准营销策略，基于用户的使用场景，精确调研用户的需求，为其推荐合适的车型，绝不为了卖车而卖车，而是助力用户实现利益最大化，从而实现共赢。

在交谈过程中，刘经理娴熟的业务水平、热情周到的服务，给记者留下了深刻印象。刘经理告诉记者，江淮轻卡在售前打造轿化服务流程，以“五星”的暖心服务，为用户营造宾至如归



的购车体验。

## 拓展服务链 提供五星服务体验

当下，随着轻卡用户的年轻化、车辆快速更新换代，为用户提供全生命周期的服务保障，既是车企服务增值的发力点，也是经销商新的营销增长点。

“从2003年成立至今，东虹云内从售前、售中、售后3个维度给予用户全面支持，致力于为用户提供增值服务。”潍坊东虹云内汽车销售有限公司总经理王爱冬表示，江淮轻卡以“五星服务 全程呵护”的服务理念，为用户带来五星服务享受。

据介绍，在江淮轻卡的要求下，东虹云内从新车销售开始，围绕金融、保险、挂靠、上牌、维修、保养、救援、配件、备用车辆等一系列服务做文章，力求为用户创造更多的延伸价值。

另外，为了扎实做好服务，东虹云内相继成立了东虹供应链、二手车交易厅、废旧车辆拆卸处，进一步延长了服务链，深化了全生命周期服务的内涵。

王爱冬说：“轻卡市场已步

入存量竞争的时代，车企间市场的‘争夺战’已进入白热化状态。东虹云内深耕服务，根据用户需求，既可提供定制化改装服务，又可提供差异化保养套餐、延保服务，提升服务便捷度和服务满意度，增强了用户黏度。”

此外，为了应对新冠肺炎疫情对于线下实体店的冲击，东虹云内打破了传统的销售模式，营销及服务网络积极“触网”，开创了“线上预约+线下看车”的联动服务用户新模式。

记者在暗访中注意到，在展车区，有两位工作人员正在手机前不停地介绍着车辆的各项配置及金融服务。“线上开拓市场，是我们服务前置的积极尝试。”王爱冬补充道，依托快手、抖音等直播平台，东虹云内实现了数字化营销，延伸了服务端，是全方位满足用户需求的新举措。

## 多项服务举措 全面“备战”国六

尽管轻卡已经完成了国六排放的全面切换，但是用户对于售后服务的维修水准、配件价格及维修工时费等仍心存顾虑。在

国六时代，东虹云内又将如何打消用户的担忧？带着疑问，记者走进了售后服务区。

“售后服务是保障货运物流良好运转的基石。在售后上，东虹云内始终秉承‘1号服务造就1号品牌’的服务理念，以关注用户痛点为核心。”王爱冬表示，早在国六全面落地之前，服务站的所有维修人员便已完成了国六维修技能培训，完成了国六的全面准备。

据了解，一方面，在服务流程上，东虹云内采取全程可视化服务，无论是配件价格还是维修工时费，均向用户公开展示，解决了服务站收费不透明的痛点。王爱冬强调，“我们敢于将售后服务的各项费用公开化，让用户的每1分钱都花得明明白白。”

另一方面，为了切实保障用户的运输时效性，东虹云内积极响应江淮轻卡专属400热线电话，以0.5小时响应、2小时到达、7×24小时的守候服务，为用户提供省时、省力、省心、省钱的用车体验。

如今，东虹云内通过为用户提供“销售+售后+金融”的一体化服务，提供包括产品改装、汽车金融、二手车置换等全价值链服务内容，为用户创造了更多价值。

未来，江淮轻卡将继续以更快捷、更专业、更贴心、更全面、更超值的五大价值体验，推进江淮轻卡数字化、智能化的全新服务升级，为“五星服务 全程呵护”的服务品牌赋予更多新内涵。

■ 责任编辑：李晓菲



## 践行用户思维 江淮轻卡苦练国六服务内功

■ 记者 王云飞

2021年7月1日起，国六时代全面到来，服务升级势在必行。作为轻卡行业的头部品牌，江淮轻卡如何抢占国六排放升级的先机？

近日，商用汽车新闻“国六服务满意度大调查”小分队来到山东青州，对江淮轻卡售后人员维修国六车型的专业度、救援及时性、配件储备等情况进行实地摸底调研。

### 24小时全时守候 上演极速救援

为了更加真实地呈现江淮

轻卡的售后服务情况，记者联系上了在潍坊从事农作物运输的江淮轻卡车主李师傅。在告知来意后，来了兴致的李师傅以驾驶车辆“限扭”为由，拨通了400热线。

“您好，欢迎致电江淮汽车，咨询请按1，投诉请按2，报修请按3，救援请按4……”按照语音提示，李师傅接通了救援热线。“请问有什么可以帮您？”电话接通后，客服人员详细询问了车辆故障及所处位置。

“车辆的转速是否正常？您是否尝试过车辆DPF再生？”在确认远程指导无法令车辆恢复

正常后，客服人员表示，“已为您指派就近的服务站，请您保持电话畅通。”

挂断电话几分钟后，李师傅的电话再次响起。“这里是东虹云内江淮轻卡售后服务站（以下简称‘东虹云内’），接到了您的救援请求，您的车辆现在什么状况？”服务站人员在了解情况后表示，将在半小时内赶到救援，让李师傅耐心等待。

20分钟后，东虹云内的服务经理曾涛及同事赵师傅驾驶救援车到达“待救援”车旁。在得知记者及李师傅在对江淮轻卡的



救援服务开展调研时,曾涛表示,国六时代用户的痛点集中在维修和救援的及时性上,东虹云内积极响应江淮轻卡0.5小时响应、2小时到达、7×24小时的守候服务,以“用户思维”做好卡友运输路上的“守护者”。

耐心细致的解答,快速、高效的救援响应机制,让李师傅对江淮轻卡的服务竖起了大拇指。

“今天算是见识了江淮轻卡的服务水准,救援速度我给‘五星’好评。”李师傅补充道,运输路上,车辆损坏后维修救援跟不上最糟心。尤其是国六阶段,车辆智能化程度高,发生故障后,司机无从下手,只能等待救援,江淮轻卡用服务给运输路上了一道“保险”。

## 苦练“内功” 夯实服务根基

伴随排放升级、智能网联技术的不断应用,车辆的电控系统越来越复杂,报错的故障码成倍数增加。对于服务站而言,面临着维修人员技能提升、设备更迭、服务模式创新的多重考验。

“排放法规的日益趋严是大势所趋,国六阶段服务团队想要保持‘战斗力’,就必须苦练‘内功’,提升维修人员的一次修复率,消除用户的顾虑。”曾涛如是说。

事实上,面对国六排放法规的全面升级,早在两年前,东虹云内便完成了人员的全体培训。

据介绍,一方面,在江淮轻卡的组织下,东虹云内通过视频直播、集中授课、实车训练、

现场故障处理等方式,实现了对维修人员专业汽车电器维修技能的认证培训。

另一方面,东虹云内自设有技能培训室,在内部开展人员传、帮、带培养模式。在日常维修过程中,东虹云内定期组织人员一同分析经典维修案例,商讨解决方案,促进维修人员快速成长。

“维修人员技能培训,要以‘实战’为纲,只有一切从实际出发,才能夯实服务根基。”曾涛强调,在服务中,东虹云内践行工匠精神,不断完善工作细节,为用户创造坚固的服务保障。

另外,伴随着货运场景和车辆越来越细分,用户的个性化需求越来越强烈。在提供售前、售中、售后全过程用户交车培训的同时,东虹云内积极创新服务模式,延长国六车辆服务链。

“针对国六车主,我们推出了‘车保姆’服务,以全生命周期的服务理念,为用户创造更大的价值。”曾涛说,“轻卡技术的日趋先进,用户比以往更需要周到而专业的服务。江淮轻卡通过服务流程优化、定制服务等不断推动服务模式创新,为用户营造‘五星’的暖心服务。”

## 百万配件储备 一切以用户满意为纲

如果说服务模式创新、维修人员技能培训是提升服务满意度的“软实力”,那么,配件储备、国六维修设备更新迭代,则是提升服务能力的“硬实力”。

“为了全面深化服务内涵,提升用户满意度,东虹云内设立

有配件中心库,配件规模高达300万元,涉及所有国六易损件。”曾涛补充道,万一配件出现短缺,将迅速启动应急响应机制,不惜拆卸车辆配件,优先供给用户,切实保障用户的利益最大化。

据了解,东虹云内在潍坊、淄博、东营、滨州、烟台、威海、青岛等8个地区均设立有二级营销和维修网络,在鲁南地区服务半径能够缩短至30公里内,配件储备和外出救援形成了区域联动,切实保证了救援速度。

不仅如此,东虹云内及下属的所有服务站,工时费及配件费用均采用统一标准,并且配件全部具备正品质保。“配件价格及工时费,东虹云内均采用‘阳光价’,绝不让用户花费冤枉钱。”曾涛说。

同时,曾涛强调,用户对于服务站无非两个诉求:一方面,救援要及时,保障出勤率就是保障利润;另一方面,要站在用户角度为其节省开支。下一步,东虹云内将全面引入后处理清灰等设备,一切以用户满意为纲,引领服务升级。

如今,通过不断创新服务内涵,东虹云内为用户提供了省时、省力、省心、省钱的用车体验,提升了用户满意度。未来,江淮轻卡将持续深化“五星服务全程呵护”的服务理念,以“更专业、更全面、更快捷、更超值、更贴心”的五星服务,引领轻卡行业服务新标准,为江淮轻卡用户的财富保驾护航。

■ 责任编辑:李晓菲



## 国六车真是“赔钱货”？ 北都恒远：做值得信赖的挣钱好帮手

■ 记者 陈津

作为最早一批执行国六标准的城市，北京为提前实施国六做了很多准备，当地卡友对于国六车型的接受度也相对更高一些。然而，在日常走访用户的过程中，商用汽车新闻记者依然能听到用户抱怨的声音。

例如，动力弱、油耗大、毛病多、使用成本高等。带着种种疑问，记者选择了北京北都恒远汽车修理有限公司（以下简称“北都恒远”）作为本次“国六服务满意度大调查”的调查对象。希望通过此次调查，了解为何使用国六车型会出现以上这些共性问题，从而进一步了解轻卡车企

目前真实的国六服务水平。

### 规范驾驶很重要

北都恒远位于北京市密云区，是一家成立于2009年的老牌汽修服务站，也是东风轻型车在北京市的一级代理商。目前，该服务站共有20余名专业技师，每天进站做维保的轻卡也在30辆以上。

对于记者提出的“国六车动力弱、油耗高”这一观点，王成吉表示，“国六车型在急加速和起步时比国五车更平缓，这其实是为了更好地保护车辆的发动机和后处理系统，并非牺牲车辆的性能。”

用户之所以会有动力弱的

感觉，可能是由于车辆控制尾气与烟度、保护后处理系统的设置引起的。国六轻卡配置更高，一旦跑起来，性能和油耗肯定优于同马力段的国五车型。

在驾驶国六车型的时候，驾驶习惯也很重要，如果驾驶员在起步和加速时喜欢猛踩油门，其结果就是油加多了，燃烧不充分，最终在发动机机体、后处理系统中形成大量积碳，进而导致发动机功率下降、油耗提升、后处理系统故障。

### 规范使用是关键

关于“国六车毛病多”这

一观点，北都恒远站长王成吉并不认可。他认为，国六时代的东风轻型车，无论是性能还是品质都要优于国五车型，不存在品质原因造成的车辆故障。

他表示，国六轻卡的后处理系统非常“娇贵”，使用劣质柴油及机油都会产生更多积碳，严重损害发动机和后处理系统，造成DPF装置清灰周期极大缩短；添加不正规的尿素，也会导致后处理系统出现尿素结晶，造成SCR堵塞。卡友在使用国六车型时，一定要先对其有充分的认识和了解。

关于国六车的使用成本问题，他认为，从维修保养来看，一辆正常使用的国六轻卡，清灰周期大概是8~10个月，费用也就100~200元，“单从保养来看，跟国五产品相比并没有提高多少。”

“真正多出来的费用，其实是在柴油、机油和尿素上。”他说，国六轻卡必须去中石化、中石油等正规加油站添加柴油，还要使用正品尿素和档次较高的机油，“这会让卡友增加一部分用车成本。”不过，增加成本的不仅仅是卡友，还有服务站。

### 积极投入 做好“真美满”服务保障

“国五的时候，车辆维修对维修工具、设备要求不高，配件也比较好找。但是国六车型的后处理系统及配件大多是进口产品，一旦损坏，用户需要花费一大笔钱重新更换，路边维修店也不具备维修能力。”

为了确保用户能够放心用



车，减少不必要的损失，东风轻型车针对国六产品服务投入非常大。以北都恒远为例，目前服务站采购的都是最高档的国六配套服务设备，“光买一台清灰机器就要花费十几万元。”另外，国六轻卡清灰流程，包括拆卸、检测、清洗、吹扫和烘干，“整个过程至少需要两小时，需要投入大量的人力、物力和财力。”

为了应对一些突发状况，北都恒远还要储备大量备件，尤其是国六差异件，必须要储备齐全。所以王成吉表示，“国六轻卡使用成本增加，并非是因为国六车品质烂，也绝非是车企和服务站想多赚钱。”

除了硬件储备，东风轻型车还主动出击。在2019年便开始召集各地服务站的专家及技术人员开展国六专项服务培训，确保全国服务网络的工作人员扎实掌握专业的国六产品知识及维修技能。

现在，就连北都恒远的前台接待都会定期培训国六产品知识，“就是为了方便我们更好地与卡友沟通交流，帮助他们第一时间了解正确的车辆使用与故障解决方法。”

除此之外，用户培训也是

必不可少的一环。北都恒远热衷于对购车、首保以及进站维保车辆用户进行国六知识培训，“告知他们什么是后处理系统，什么是行车再生、驻车再生，什么灯亮了对应什么故障等，不要车一停就慌了神。”

对于部分工作很忙、文化程度不高以及对车辆使用持无所谓态度的用户，北都恒远还采用上门服务、制作小视频及简单的图文资料等，帮助用户快速了解国六轻卡正确的使用方法和注意事项，避免再次出现类似问题。

这些努力的成效非常显著！王成吉表示，2021年，用户因为不规范使用车辆造成的后处理系统故障现象明显减少，“很多用户也开始明白，国六轻卡要使用厂家指定的正品机油和尿素，不要图方便去某些加油站随便买一桶凑合用。”

因此，他呼吁广大卡友正确认识、了解国六产品，更要相信东风轻型车一如既往的好品质。“国六车不是洪水猛兽，它们是合规合法的产品，也是卡友们值得信赖的挣钱好帮手。”王成吉笃定道。

■ 责任编辑：李晓菲



## 国六时代服务如何“破局”？ 庆铃轻卡：以精细化服务赢得信赖

■ 记者 王云飞

作为“新兴”的零售业市场，沈阳货运市场繁荣，轻卡市场需求活跃，在此调研轻卡的服务表现，无疑非常具有代表性。

近日，商用汽车新闻“国六服务满意度大调查”栏目组记者来到位于沈阳市的辽宁庆铃汽车贸易有限公司（以下简称“辽宁庆铃”），以购车人的身份实地考察庆铃轻卡的服务水准。

### 扎根东三省 以服务“俘获”人心

时值寒冬，东三省不少地区早已大雪封门，沈阳当天气温

一度达到-10℃，辽宁庆铃所在的物流园区人员寥寥无几。当记者正想着本次“暗访”可能要“泡汤”时，事情却发生了转机。

“有啥事情屋子里说，外面太冷，先进来避避寒。”辽宁庆铃销售人员王经理看到记者后快速迎了上来。在邀请记者进屋后，他主动说道，“大冷天看您往这边走，有啥可以帮您的？”

在得知记者“来意”后，王经理并未急着推荐车型，而是第一时间详细询问了记者的购车需求和使用场景。“日常主要从事什么运输？运输半径大概有多少？”

当了解到记者欲从事商超配送时，王经理向记者推荐了庆铃五十铃KV100国六厢式运输车。他表示，庆铃KV100以可靠性高、出勤率高著称，搭载五十铃4KH1发动机，能够轻松应对城配运输频繁启停的需求，具有起步快、加速快等优势。

同时，王经理补充道，庆铃KV100采用大容积、高强度、多规格、轻量化货箱，自重轻、装载量大，可充分满足商超配送中货物体积较大、货物量较多的需求。

在交谈过程中，王经理还向记者详细介绍了时下轻卡的政

策法规及当地的货运行情。他表示,轻卡合规化是大势所趋,购买国六蓝牌合规轻卡,是一笔受益长远的经济账。

此外,王经理犹如“老朋友”般向记者传授了国六车辆使用的注意事项和日常保养须知,并为记者提供了不同的金融方案。经过一番实地体验,辽宁庆铃工作人员热情周到的服务,让记者在寒冷的冬季感受到了温暖。

王经理表示,辽宁庆铃扎根东三省,在日常销售过程中坚持“卖好车,做精服务”的发展理念,把销售和服务形成合力,以高品质的车辆和服务,为用户创造美好生活,“俘获”用户的心。

## 细分用户群体 创新服务模式

“我是车辆采购出身,与轻卡已经打了30余年的交道,深知用户在车辆使用过程中的难点和痛点。”辽宁庆铃总经理石磊表示,从2000年成立至今,辽宁庆铃始终坚持销售和服务“两条腿”走路,以乘用车级的服务水准带动销量。

据介绍,辽宁庆铃从购车、用车、车辆维修等各个环节细化服务,构建了规范化流程,服务的内容越来越丰富。“辽宁庆铃强调在服务中与用户交心沟通,力求每一次服务精益求精,形成了真诚服务的显著标签。”石磊如是说。

2021年下半年,商用车行业整体销量增势疲软,轻卡市场步入存量竞争时代,品牌间的市场争夺进一步加剧。同时,直播带货,

正悄然改变着国人的消费方式。

在此背景下,辽宁庆铃积极创新服务模式。石磊告诉记者,一方面,在日常营销过程中,辽宁庆铃要求每位销售人员转变“坐商”的销售思维,以“行商”的新理念深入市场一线,解决用户的需求和痛点,增强与用户间的黏性。

另一方面,辽宁庆铃以互联网思维,探索深层次的服务延伸价值。依托现有庞大的用户资源,细分用户群体,进行精准管理,并通过精细化的服务,博得用户的信赖,形成“回头客”“口碑客”的良性销售模式。

“东三省地广人稀,服务更要有针对性,才能为用户创造更多的价值。”石磊补充道,下一步,辽宁庆铃还将积极尝试直播卖车,形成线上“广撒网”+线下精准投放的联动服务新模式,更好地为用户做精服务。

## 量化维修技能 构建人才“金字塔”

轻卡作为卡友的赚钱工具,创造效益是绕不开的话题。售后服务作为车辆全生命周期的重要一环,直接与用户的效益挂钩。尤其是,国六排放的全面实施,售后服务的重要性进一步凸显。

“随时解决用户的难题,为用户解忧,是辽宁庆铃售后服务的准则。”辽宁庆铃服务经理李丁夫表示,国六阶段,辽宁庆铃将重点通过完善的服务配套体系建设,规范用户正确使用车辆,培养用户到正规服务网点保养车辆的习惯。

据了解,为了切实为用户创造价值,全面适应国六排放升级带来的挑战,一方面,辽宁庆铃借助庆铃汽车Q-1全国技能大赛,培养了大批专业服务人才,强化了维修人员服务专业性,提升了售后技能水平和效率。

另一方面,在日常维修过程中,辽宁庆铃通过组织集中授课、实车培训、现场故障处理观摩、“周考”等方式,加强对维修人员业务能力的培训,满足用户对品质服务的诉求,构建了服务竞争优势。

“通过考试,辽宁庆铃将人员培训的成果进行‘量化’,切实将维修人员技能培训落到实处。”李丁夫强调,当下,针对国六车型的维修保养,辽宁庆铃已构建起稳固的人才“金字塔”,服务团队面貌焕然一新,车辆一次修复率、用户满意度稳步提升。

不仅如此,近两年,辽宁庆铃将服务再度升级,不仅推进维修及配件费用透明化,而且对用户进行地毯式拜访、关怀。相继开展了“大篷车”服务走访、免费定期上门检测车辆活动,争取了服务的主动权,带来了显著的品牌效应。

如今,通过服务体系建设和售后服务技能培训、细分用户群体等方式,辽宁庆铃开创了精准、细致化服务理念,提升了用户满意度。未来,庆铃轻卡将从用户需求出发,践行用户思维,以暖心无忧的服务助力用户开创幸福生活,为重振东三省经济添砖加瓦。

■ 责任编辑:李晓菲

# 福田欧航欧马可： 修好更要教用户开好国六车

■ 记者 周晨



全面切换国六，卡友最担心的问题是什么？

“从成本来说，国六车比国五车贵了不少，不光是买车贵，用车也贵，油和尿素都得用好的，不然就爱闹毛病。相对国五来说，国六在车辆保养方面得多费心思。”来自临沂的李师傅表示。

“国六车是真的容易闹毛病，尤其是后处理，隔三差五就容易堵塞，而且国六车有的服务站也未必能修明白，这让我比较担心。”唐山的赵师傅说。

成本高、故障多、维修困难，卡车司机对国六车的顾虑几乎都源于以上三点。那么，究竟国六卡车售后维修水平有没有跟上产品推广速度？当用户的车辆出现问题时，服务站能否提供及时、

有效的服务？

带着这些问题，商用汽车新闻开启了针对国内主流卡车企业的“国六服务满意度大调查”。这次，接受考验的是福田欧航欧马可。

## “暖心”客服安抚用户情绪

记者找到了一些国六轻卡用户进行咨询，在对车辆的常见故障及典型问题进行了解后，选取了一个较为棘手的案例为模板，并拨通了欧航欧马可售后服务电话4008199199。十几秒后，便有客服接起了电话。

“您好，很高兴为您服务，请问有什么可以帮您？”

记者模拟客户的身份告诉

客服，自己家里购置不久的欧马可，近期后处理频繁出现问题，发动机故障灯与驾驶员系统警报灯同时闪烁报警，时好时坏，在进站调整后恢复正常，但不久后问题又再度出现，反反复复，不知何时才能彻底解决。

“因为国六车对油品以及尿素的要求比较高，您看看有没有可能这方面出现了问题。这边建议咱们还是把车开进站进行具体检查，我们也针对车辆的具体问题进行相应解决。”客服表示。

于是记者以不耐烦的情绪告诉客服：车已经换过尿素滤芯、喷头，并且用电脑进行过多次调试，当时车辆的确恢复了正常，但再开不久又故态复萌。“能不能找个真正专业的服务站过来把问题一次性解决，不要再让人烦心。”

“我们的服务站外出救援需要收取相应的出车及人工费用。鉴于您这边的问题应该还没有到车辆无法行驶的程度，建议您还是进站来比较合适。当然，如果您不方便，我们也可以上门服务。一般后处理出现故障，经过重新再生将堵塞物清除，就能得到解决，您也可以留一下方便的联系方式，我们后续会安排工作人员

与您联系。”面对记者“来势汹汹”的发问，客服语气温和地回答道。

即便记者的语气已经十分不友好，但客服依旧保持了耐心的态度，在寻找问题解决方案的同时，极力稳定用户情绪。可以说，在服务的第一道窗口，福田欧航欧马可表现极佳，极大程度避免了用户与售后服务人员产生矛盾的可能。

### 诊断迅速 维修人员专业可靠

在与客服进行充分沟通后，记者表示，想与服务站的维修师傅联系，具体了解车辆问题的解决方法。客服表示，马上就会有维修人员与记者电联，请保持通话畅通。

两分钟后，记者便接到了来自服务站维修人员的电话。

维修人员的沟通方式则更为简单、高效。哪些故障灯亮？故障码是什么？车架号多少？问题出现多久了？是否影响正常驾驶……短短数句问答后，维修人员就给出了初步的判断。

“你这个故障码是加热故障，这种情况的确容易反复，初步判断，应该是尿管出了问题，你看看什么时候有时间来站里彻底检查一下。修好了以后，不会再反复出现。方便的话，来之前可以联系我们打个招呼。”维修人员表示。

经过十余分钟的电话沟通，车辆的故障原因已被初步排查确定。事实上，被记者作为案例的故障车，最终问题也的确出在了尿管管道方面。

### 国六车在“养”不在“修”

正如用户及客服所言，如今市面上国六车辆常发生的故障集中在后处理方面，而围绕这一系统产生的问题，短时间内并不会对车辆正常行驶产生过大影响。因此，用户通常会选择自行进站维修。所以，若想充分了解国六车辆的故障维修情况，仍需去服务站实地调研。

于是，记者来到了位于大兴区的福田欧航欧马可服务站——北京中车昊建汽车修理有限公司，向维修人员具体了解有关国六车辆的维修事宜。

而在记者步行前往服务站的路上，刚好碰到一辆欧马可向服务站的方向驶去。跟着车辆一路飞奔后，记者成功在站内“抓”到了这辆故障车。

司机师傅告诉记者，他的车刚购入半年，这次拉货不幸与园区内的叉车相撞，这次进站是来给车“整容”的。

“我这辆车买的时间不长，后处理暂时没出现过问题，可能跟我用车仔细有关系。我加油都在正规加油站，尿素用的是厂家指定品牌，我是觉得钱花在这上面比花在修车上强。”司机师傅表示。

“现在不少国六车进站维修的确是因为后处理故障，但在我们这里，大部分都是由于用户使用了不符合国六标准的油品以及尿素导致的。在后处理方面，国六车比国五车更加精细。使用不正规油品、尿素，就极有可能堵塞管道。”在记者与司机师傅攀

谈的过程中，在一旁检查故障车的维修师傅告诉记者，因为用车不当导致后处理故障的例子，他最近实在见得太多了。

维修人员表示，后处理出现的问题可大可小，轻则车辆亮故障灯，显示故障码，心细的用户如果能及时维修，就不会对车辆造成太大影响，而严重了就只能彻底换零件。前一阵子他刚处理了一辆车，因为加不符合国六标准的“小油”导致油泵堵塞，最后只能更换。因此，用户如果想降低车辆故障率，就必须按照要求合规使用车辆，不合理用车才是导致车辆故障频发的直接原因。

“还有挺多用户开车总关再生开关，或者根本不开，这就是自己坑自己。开国六车有三点必须记住，合规油、合规尿素、注意再生。做到这几点，估计以后我们也没有那么多国六车需要修了。”维修人员强调道。

关于用户对售后维修水平与技术方面的担忧，维修人员更是表示“大可不必”。“针对我们的培训，从国六车还没上市就开始了，大家都是积攒了十几年经验的老师傅，并且我们维修体系是互通的，互相可以讨论，看似您是在一家服务站维修，其实背后有厂家全国750多家服务保障后援团智慧经验的支持。”维修人员表示。

高效解决故障、耐心回答问题、嘱咐后续注意事项，用户的要求其实并不复杂。踏实修车、认真负责，显而易见，福田欧航欧马可做到了。

■ 责任编辑：李晓菲



## 用惯了进口车不能换国产？ 马师傅：开我的德龙X6000试试？

■ 记者 周晨

国产卡车与进口卡车究竟差距几何？

过去，在不少资历深厚的“老司机”心中，从技术到品质再到人体工程学等细节设计，国产卡车若想与进口卡车并肩，还有较长的路要走。如今，我国头部卡车企业在产品生产制造方面迎头赶上，发动机、变速器、车桥三大件品质跃升，动力链越来越先进，驾驶室设计也趋于人性化，更有不少高端重卡喊出了“进

口替代”的口号，车企对自家产品的信心可见一斑。

来自广东的马师傅，是一位驾龄已超 20 年的“老司机”，两个月前，他从就职多年的物流公司辞职，购入一辆全新重卡，实现了从进口车向国产车的过渡。

经过一段时间的磨合，与进口车打了多年交道的他并没有想像中的不适应。当商用汽车新闻记者问及有关新车的具体事宜

时，他表示，“我的新车一点儿不比进口车差！”

### 精挑细选 认定德龙 X6000

让马师傅引以为豪的新车，正是陕汽重卡旗下的高端旗舰车型——德龙 X6000。事实上，马师傅是广州地区第一位购买德龙 X6000 的用户，是实实在在第一个吃德龙 X6000 这只“螃蟹”的广州人。





“我之前都是给物流公司开车，一直开得好好的，后来有一天我突然算了笔账，我在公司开别人的车，一个月挣1万多块钱，给完家用也不剩多少。哪天不干了回家，钱也没攒下来，车也不是我的。我狠狠心自己买辆车的话，平常就是辛苦点儿，就算我还是攒不下来钱，起码车是我自己的。这跟租房和买房是一个道理，我努把劲儿贷款买得起，干嘛还给别人的房送钱去。”马师傅告诉记者。

算明白了自己的经济账，马师傅下定决心要购入新车单干。由于拥有多年进口车驾驶经验，马师傅对车辆的要求十分严格，质量、舒适度、价格，方方面面都要尽善尽美。在与同行老友进行多次沟通探讨并经过比较试驾后，马师傅最终决定选择德龙 X6000。

“买德龙 X6000 主要有几个原因，首先是可靠的朋友推荐，

我开卡车那么多年，之前买车选车也都是他帮我参谋，就没出过错，对他我十分信任。其次，我很久之前也开过一辆陕汽的老车，当时那辆车质量、油耗等都给我留下了比较好的印象，是一辆能用得住的车。最后，我们也是经过了多方面对比，包括车的三大件、驾驶室等等，都能够保质保量、定价合适，最后才选定德龙 X6000。”马师傅表示。

### 高配置、低油耗 无压力接替进口车

从提车到现在，马师傅驾驶德龙 X6000 刚满两个月。记者联系他时，他正驾车行驶在新疆的路上，准备去下个目的地拉货赶回广州。他告诉记者，经过两个月的朝夕相处，他已经彻底了解了这位货运路上的“新战友”，各个方面的表现都令他十分满意。

“首先就是拉风啊，开这车

进服务区休息可给我招了不少人。造型就好看，还是新车，许多司机来问我这车的情况，开起来怎么样。总之，车可比我这人有吸引力多了。”马师傅如是道。

除了极具吸引力的外观，德龙 X6000 的硬件配置也令马师傅赞不绝口。他告诉记者，德龙 X6000 搭载了潍柴 13L 560 马力发动机，动力充沛，满载超车也十分轻松，开起来十分痛快。变速器采用法士特自动挡变速器，换挡流畅、无顿挫感，开惯了进口自动挡卡车也能迅速适应。而且驾驶室内部十分宽敞舒适，尤其是卧铺，与他开过的进口车相比，有过之而无不及。

“开上这辆车之后，我也跟周边开其他品牌车的朋友互相对比过，比较难得的是，德龙 X6000 的油耗并不高。有一次我跟朋友结伴拉货，他开的是另一个品牌的大马力牵引车，我的车相对来说比他百公里省了 3~4L 油，这一点我特别满意，毕竟开车就是为了挣钱，油耗当然越低越好。”马师傅补充道。

从在物流公司就职到自己单干，从进口车到国产车，有朋友调侃马师傅，他这是“消费降级”了。然而，德龙 X6000 却丝毫没有带给马师傅这种感觉。开着新车的马师傅如今也更加忙碌，给自己挣钱，干劲十足。

“我经常跟朋友吹牛说，我开的车不是进口，胜似进口。总之，德龙 X6000，我觉得十分 OK！”马师傅笑道。

■ 责任编辑：李晓菲



## 蓝牌合规+驾乘舒心+服务省心 解放虎VN轻卡这样俘获山东大汉的心

■ 记者 王云飞

“要干就要做到最好，就要比别人拔尖。”这是卡友王元兴的座右铭，也是他运输路上的真实写照。

从30岁投身运输行业到如今在当地运输行业小有名气，王元兴凭着山东人不服输的这股干劲，逐渐在货运行业站稳了脚跟。

在十余年的运输生涯中，王元兴与一汽解放结下了不解之缘。在解放轻卡虎VN的帮助下，他不仅积累了货源、人脉，而且

组建起了自己的运输车队。

### 蓝牌合规 运输无忧

而立之年步入货运行业，不惑之时仍坚守在运输一线，王元兴因此练就了甄选好车的“火眼金睛”。

2019年，轻卡被爆出“大吨小标”事件后，整个蓝牌轻卡行业遭遇了前所未有的“大洗牌”。新车上牌难、车辆上路就超载……困扰着整个运输行业。

身处货运行业一线，在轻卡合规化治理“大潮”下，王元兴自然无法置身事外。

同时，山东是工农业都很发达的省份，一方面，农产品、工业配件等运输体量大，道路法规治理严格；另一方面，货运市场需求复杂多样，考验着车辆的综合性能，尤其是复杂工况的适应性。

在此背景下，王元兴将目光锁定在了解放轻卡虎VN车型上。他告诉商用汽车新闻记者，



解放虎VN轻卡不仅自重轻，能够做到合规化运营，而且品质可靠、动力链经济性突出。“车队组建以来，凡是有购置新车的，我都极力向他们推荐解放轻卡。”

据王元兴介绍，车队主要从事济南一天津的工业零部件运输。目前，车队有运输车5辆，全部为解放轻卡。事实上，解放轻卡虎VN的表现也让王元兴颇为满意，凭借轻量化及动力链优势，在合规装载前提下，虎VN就能实现多拉快跑，持续为车队创造效益。

### 省的即赚的 年省燃油费近7000元

近期，柴油价格持续攀升，车辆运营成本随之提高。同时，在新冠肺炎疫情的阴霾下，货运市场深陷运费低、货源少、竞争激烈、盈利微薄的“寒冬”。

“卡车司机挣的都是辛苦钱。当下，整个货运市场面临着

运力过剩、无序竞争、运价‘内卷’的困扰。想要在激烈的市场竞争中占据一席之地，必须向车辆要效益。”王元兴如是说。

“解放轻卡虎VN搭载解放动力4DB1轻型发动机，最大输出功率达130ps，峰值扭矩达340N·m，在日常运输中属于‘大马拉小车’，经济省油，省的就是赚的。”王元兴补充道。

王元兴还给记者算了一笔账：他所驾驶的解放轻卡虎VN，与竞品相比，同等工况下可节省油耗1L/100km，按照月平均行驶里程1万公里、柴油价格6.5元/升计算，平均每年可节省燃油费近7000元。

同时，解放轻卡虎VN可靠性突出，其发动机B10寿命达50万公里，换油周期高达4万公里，减少了用户进站保养次数，提升了车辆的出勤率。

王元兴强调，油价飙升、人工费上涨，大幅度增加了养车

成本。解放轻卡虎VN依托高经济性、高可靠性优势，拓展了车主的盈利空间，契合了货运行业降本增效的需求。

### 驾乘舒心 服务省心

除了合规、省油、可靠外，王元兴同样看重车辆的舒适性和服务便捷度。在日常运输中，他始终坚信，身体是奋斗的本钱，而拥有一辆高舒适性的运输工具，是致富的保障。

王元兴告诉记者，解放轻卡虎VN不仅座椅包裹性突出，久坐不累，而且驾驶室宽至1900mm，座椅放平后，便于驾驶员在装卸货期间休息，具备优良的舒适性。

在内饰设计上，解放轻卡虎VN也尽显乘用车化。整车方向盘、中控台等材料全新升级，标配空调、车载广播、中控锁、电动车窗等配置，车辆更具操控感，驾乘体验也更舒心。

此外，在售后服务上，解放轻卡同样获得了王元兴的肯定。他表示，解放轻卡在服务上对用户“一管到底”，车辆的日常维修保养只需一个电话，服务站便可上门服务，解决了司机运输路上的后顾之忧，让用车更省心。

凭借合规、高效、可靠、经济、舒适等方面的突出优势，解放轻卡虎VN助力王元兴及车队在残酷的市场竞争中打下了一片天地。未来，伴随4.2米蓝牌轻卡合规化进程的加快，解放轻卡虎VN还将和王元兴并肩奔赴在致富路上，续写“赚钱机器”的故事。

■ 责任编辑：李晓菲



## 5款2.5L动力任君挑选 江铃合规蓝牌有备而来

■ 记者 陈津

随着蓝牌新规靴子落地，困扰行业已久的“大吨小标”即将走向末路。与此同时，行业主流车企积极拥抱变化，纷纷推出符合蓝牌新规要求的新车型，轻卡行业迎来新的发展契机。

1月18日，江铃轻卡于南昌梅岭举办了2.5L动力车型全国媒体试驾会。在蓝牌轻卡新规颁布之际，江铃轻卡携全系合规车型首次向媒体亮相，为轻卡市场提供了高效合规、节油可靠的新选择。

值得注意的是，在蓝牌新规落地之前，江铃轻卡未雨绸

缪，足足布局了5款2.5L国六动力。如今，依托对动力科技的多元应用，江铃轻卡能够为不同场景下的用户提供更加个性化的产品及服务。

在合规蓝牌领域，江铃轻卡已然走在行业发展趋势的最前沿。

### 3款自产动力 覆盖城配货运市场

作为卡车的力量源泉，发动机无疑是影响车辆动力性、经济性和可靠性的核心部件。本次试驾活动，江铃轻卡随车亮相3款自产动力以及2款其与外部优

质供应商合作开发的合规动力。其中，3款自产动力分别是江铃493、495发动机以及为蓝牌轻卡量身定制的腾豹4D25发动机，全面满足城配物流市场的动力需求。

江铃493发动机虽然排量缩小为2.5L，但通过高效小涡壳增压器技术的应用，其最大功率及扭矩依然维持在2.8L水平(90kW/330N.m)，最大扭矩转速范围，也由原来的1600~2400r/min拓宽至1400~2500r/min，确保车辆起步有劲、爬坡有力。

而在无缸套技术、1800pa

博世高压共轨燃油系统以及高牌号机油的加持下，江铃 493 发动机可靠性更高，燃油经济性更好，还具备 2 万公里长换油周期，能够有效降低发动机的维修保养成本，被卡友誉为用不坏的高效“神机”。

江铃 495 发动机，则是江铃 493 发动机的升级版。据悉，该 2.5L 动力在 493 发动机的基础上，两气门升级为四气门，缸径也从 93mm 升级到 95mm，使得发动机的最大功率高达 105kW，最大扭矩达到 350N.m，动力更加强劲。

另外，江铃 495 发动机改进活塞环，提升了缸体材料，并将皮带驱动改为链条驱动，还把齿轮优化为无侧隙齿轮(俗称“剪刀齿”)，令发动机的换油里程提升到 4 万公里，进而拥有了 70 万公里的 B10 寿命。

全新一代腾豹 4D25 发动机，虽然是江铃全新研发的蓝牌轻卡动力，但其与久负盛名的腾豹 4D30 发动机属于同平台产品，产品稳定性毋庸置疑。此外，腾豹 4D25 发动机动力强劲，最大功率为 112kW，最大扭矩高达 400N.m，其燃油经济性、NVH 水平以及可靠性也达到行业领先水平。

值得一提的是，腾豹 4D25 发动机采用盖瑞第四代增压器，增压效果得到大幅提升，发动机的动力性也得到有效增强，并且同样选用齿轮驱动 + 链条驱动的技术，可实现 70 万公里无大修，使用成本更低，有效帮助蓝牌轻卡用户实现降本增效。



## 2 款高性价比动力满足用户差异化需求

除了 3 款自产动力之外，江铃轻卡还与云内动力合作，通过联合标定的方式，共同研发出 2 款适用于价格敏感型用户的动力产品——江铃德威 D20、D25 发动机。

商用汽车新闻记者了解到，江铃德威 D20、D25 发动机是同平台产品，均采用四气门设计，并且在关键技术指标上皆达到了江铃标准。其中，江铃德威 D20 发动机定位高性价比、高品质动力，最大功率为 93kW，最大扭矩 300N.m。

江铃德威 D25 发动机定位高性能、大马力动力，最大功率 118kW，最大扭矩 450N.m，还拥有低速高扭矩的产品特点，发动机 1000 转时扭矩便可达到 300N.m。值得一提的是，江铃德威 D20、D25 发动机皆匹配江

铃新一代底盘系统，还采用了天力 2 代增压器，并且将 7 叶单速风扇升级为 7 叶双速风扇，大幅改善了发动机噪声，提高了发动机的燃油经济性与可靠性，进而提升了车辆的整体性能与品质。

当然，面对蓝牌新规，江铃轻卡在优化动力之余，同步提升了车厢品质，进一步降低了江铃轻卡的产品自重。尤其是在车厢宽度与材料的选择上，新一代江铃蓝牌轻卡可选多个货箱宽度以及高强铁铝、铝制货柜和复合板货柜，能够有效解决用户在不同工况下遇到的各种痛点问题。

可以预见，蓝牌新规正式实施以后，为合规蓝牌而生、率先把握市场机会的江铃轻卡，必将领先一步迎来新的发展空间。同时，作为中国轻卡领域的领军品牌，江铃轻卡也将贯彻以客户为中心、品质造车的理念，为广大卡友创造更多价值。

■ 责任编辑：李晓菲

# 鱼和熊掌都要 看潍柴打破不可能三角

■ 商车

在能源领域有个不可能三角的难题，即安全可靠、经济可行又绿色低碳 3 个目标很难兼顾。中国工程院院士、中国工程院原副院长杜祥琬认为，安全可靠，是对能源系统最基本的要求，经济可行的能源才能被社会所接受，绿色低碳则是能源转型的大方向。

“碳达峰”“碳中和”呼唤新型能源系统，必须逐步满足上述 3 个目标，成为可能三角。

内燃机行业同样如此，可靠、经济、低碳这个原来不可能三角，在潍柴 1 月 8 日发布的全球首款本体热效率 51.09% 柴油机身上，使之成为可能三角。

当大家把目光都落在 51.09% 这个堪比人类从 10 秒跑到 9 秒难度的数值时，可能很少有人注意到这款柴油机在可靠性、绿色低碳上的成果。

在这里不赘述从 50.23% 提升到 51.09%，这 1% 的提升，对于全社会节能低碳的意义，用数据说话更直接。山东重工集团董事长、潍柴动力董事长、国家燃料电池技术创新中心学术委员会主任谭旭光列举了一组数据：与市场现有主流产品（平均 46% 热效率柴油机）相比，51% 热效率柴油机可实现油耗、二氧化

碳排放分别降低 10%，我国每年可节油 1600 万吨，经济效益约 1400 亿元；二氧化碳排放量每年可减少 5000 万吨。

在能源转换效率实现全球引领、从并跑到领跑，潍柴还做到了可靠性和低碳的同步提升。热效率与排放是一对矛盾体，呈现出跷跷板的关系，而这款热效率达到 51.09% 的 WP13H 柴油机，排放满足国六 b 阶段要求，要知道，这可是目前世界上最严格的排放标准。

所以谭旭光说：潍柴动力柴油机本体热效率全球首次突破 51%，是传统动力的又一次重大革命，同时也为“国七”排放标准的实施提供了技术准备。

在可靠方面，得益于潍柴对于内燃机可靠性矢志不渝的追求，为热效率的提升打下了基础。内燃机专家告诉记者，随着热效率的提升，发动机的机械热负荷同步大幅提升，可靠性是制约热效率提升的关键因素。

因此，柴油机热效率历史性突破，潍柴做到了，这对于 2030 碳达峰目标而言极具现实意义。

如今，高效、低碳、近零排放已成行业共识，这也是未来内燃机发展的方向。现阶段对于

柴油机而言，实现高效和低碳是更为迫切的目标，如何让柴油机更加绿色节能，通过降低燃油消耗量来达到减碳目的。同时提升效率、实现高可靠性，这是内燃机相当长一个时期内要做的事情。而热效率，正是衡量内燃机产品绿色节能最高水平的指标。

潍柴科学家、潍柴集团副总经理佟德辉告诉记者，随着去年高热效率的柴油机在市场上批量应用，经济性得到了充分验证，油耗指标表现优异。51.09% 热效率柴油机发布之后，很快也将面市，得到应用。

氢燃料也是如此，面对更长期的 2060 碳中和目标，作为终极解决方案的氢燃料电池技术，潍柴同样实现了产业化的引领，这是潍柴在同一天举行的国家燃料电池技术创新中心和“氢进万家”科技示范工程运行情况座谈会上交出的答卷。

据介绍，下一步潍柴还将在全产业链上布局、发力，进一步降低制造成本，为大规模推广应用做好准备，让不可能三角逐步向可能三角靠拢。

这就是潍柴，以创新驱动、技术引领推动产业化落地，从而把不可能变成了可能和现实。

■ 责任编辑：李晓菲

# 玉柴动力再添得力悍将 迈威V48能否成为中轻卡动力首选?

■ 记者 陈津

近日,玉柴动力国六产品线再添一名新成员。源自玉柴经典产品YC4EG平台的迈威V48系列国六柴油发动机,目前已经跟湖北三环、成都大运、海西、王牌等汽车厂合作配套,产品应用于2轴四驱车、水泥搅拌车、2轴及3轴工程自卸车等。

据悉,迈威V48系列发动机由玉柴与英国里卡多公司合作设计开发,是一款满足国六b排放且适用于25吨以下载货物流车、工程自卸车、水泥搅拌车市场的轻量化柴油机。

同时,在玉柴动力强大的产品研发、制造能力以及专利燃烧技术的加持下,迈威V48系列发动机在动力、油耗及品质等方面进一步提升,并具备高效节油、智能可靠、出勤率高等鲜明的产品优势,可谓是中轻型国六卡车动力配套市场的有力竞争者。

## 非 EGR 排放路线 高效更可靠

作为国六动力供应商,玉柴动力致力于绿色、高效发动机的研发与制造,其产品也拥有大功率、大扭矩、高可靠、低油耗、节能环保等卓越特性。

资料显示,迈威V48系列发

动机的功率覆盖140kW~173kW(190ps~235ps),最大扭矩可达860N·m,并且在转速1000r/min时即可爆发出820N·m超高扭矩。辅以高传动效率变速器以及小速比后桥,能够让卡车加速更快、爬坡能力更强、运行更高效。

排放控制方面,该发动机采用DOC+DPF+Hi-SCR+ASC技术路线,使用高效SCR技术取代EGR结构,发动机本体结构更加简单紧凑,本体烟碳进一步降低,减少DPF再生次数,有效提升了发动机性能和可靠性,能够降低用户维护成本,保障车辆高效出勤。

迈威V48系列发动机还具备长换油技术,配合长效机油、机滤等配件,可以显著减少车辆维保次数,帮助车主降本增效。此外,该发动机B10寿命高达80万公里,能够确保其在各种复杂工况下可靠运行。

## 省油又舒适 符合未来卡车发展趋势

节油,一直是卡车行业高度关注的热点话题。节油高效,也是玉柴动力最鲜明的“标签”之一。

作为面向中轻型国六卡车

市场的动力产品,迈威V48系列发动机在燃油经济性方面实现全新突破,通过博世供油系统、高效SCR技术路线以及开式呼吸器结构的应用,显著提升了发动机的品质和燃烧效率。

而该发动机的ECU(电子控制单元)也能够精确控制喷油时刻和喷油量,进而降低其在综合工况下的燃油消耗,确保迈威V48系列发动机的全负荷最低燃油消耗仅为194g/kW.h。为了方便用户使用,该发动机还通过远程数据采集及刷写管理、远程故障诊断与快速服务等方式,实现智能电控功能。

另外,迈威V48系列发动机全系标配缸内制动,制动效果更好,并且通过降噪设计齿轮室、缸盖罩和油底壳等零部件的使用,降低发动机运转时的噪声。搭配自动挡卡车上的AMT变速器和液力缓速器之后,能够显著提升发动机的舒适性、安全性与平顺性,给予用户更好的操控体验。

未来,迈威V48能否从当下众多国六动力产品中脱颖而出,帮助用户降本增效、创造更多价值?商用汽车新闻将继续关注。

■ 责任编辑:李晓菲

# 人民日报

## 推动媒体融合 向纵深发展

人民日报

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

人民网  
people.cn

权威 实力 源自人民

人民日报  
客户端

有品质的新闻

PEOPLE'S  
DAILY

Road China

人民日报

汇聚人民的力量

@人民日报  
微博

参与 沟通 记录时代

@人民日报  
微信

参与 沟通 记录时代

@人民日报

抖音 快手 Bilibili

参与 沟通 记录时代

人民  
教育

打造中小学德育教育  
新媒体平台

人民日报  
健康客户端

权威医生在身边

人民网+

服务美好生活

人民日报  
传媒广告有限公司

讲好中国故事  
传播中国形象

人民日报  
数字传播

创新 聚合 赋能

PdMI

引领智慧科技  
赋能媒体未来

人民日报出版社

做治国理政图书  
做文化传承图书  
做读者喜爱的图书

环球时报

报道多元世界  
解读复杂中国

中国汽车报

汽车主流价值传播服务商

证券  
时报

守望资本市场  
推动社会进步

健康时报

中国人的健康顾问

新闻  
战线

新闻人家园  
学术界窗口  
专业期刊“领头羊”

人民论坛

政治智库传媒集团

环球人物

以人物记录时代

新安全

新生活 新安全

中国经济周刊

看懂中国经济

民生  
周刊

为民生服务

人文历史

人文家园 历史新新

GLOBAL  
TIMES

DISCOVER CHINA  
DISCOVER THE WORLD

生命时报

心怀良知 科学为上  
传播健康 为善举

人民和家

开心读报 快乐生活

中国财经报

忠诚国家利益  
推动能源革命

CCN  
中国城市报

专精特新 赋能城市

国际金融报

世界眼光 专业财经

人民周刊

思想力量 权威影响

学术前沿

全国中文核心期刊  
CSSCI来源期刊

国家治理周刊

治理经验汇聚、交流、分享  
权威平台

汽车族

汽车消费指南

汽车运动网

享受极致驾驶乐趣

商用车新闻

商用车行业  
观察家、记录者、引领者

房车时代

房车时代 旅居生活

平安校园

守护校园安全  
创造和谐校园

能源高质量发展

把握高质量发展脉动  
解读全行业政策趋势

海外网

全球华人网上家园  
中国形象传播平台

环球网

联接中外 沟通世界

中国汽车报网

有深度的汽车人在此汇聚

STCN  
证券时报网

实时报道 聚焦证券市场

人民论坛网

中国思想理论门户

环球网人物

有温度的人物网站

经济网

国家一类新闻网站

中国能源网

网罗能源资讯

健康时报网

精品健康新闻  
健康服务专家

民生网

专注民生 服务民众

人文历史网

历史爱好者的精神家园