

商用车行业观察者、记录者、引领者

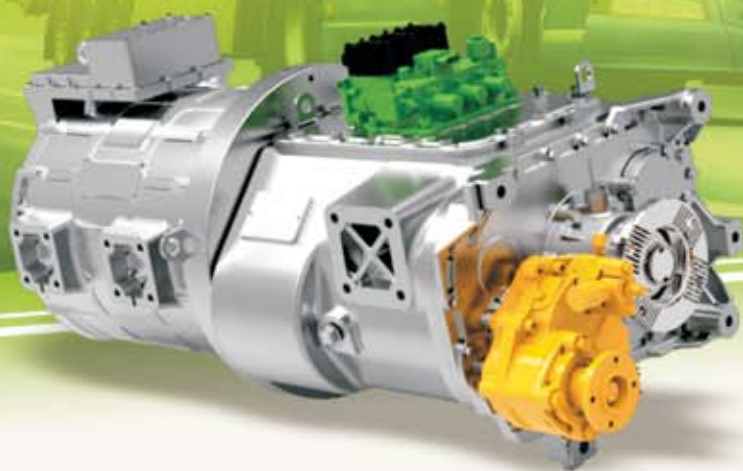
商用汽车新闻

□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：7元

2022 第6期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

法士特 新能源电驱动产品 FAST NEW ENERGY ELECTRIC DRIVE PRODUCT



 陕西法士特汽车传动集团有限责任公司
SHAANXI FAST AUTO DRIVE GROUP CO.,LTD.

民族品牌 世界品质

连扎“强心针”，车市有底了吗？

■ 李晓菲

过去一个月，夏天的燥热叠加疫情的胶着，让人们的生活多少有点儿难捱。然而，与实体经济的艰难相比，生活上的些微不便，不值一提。

从最新的产销数据来看，商用车产业的“难”，更加严峻且现实：“10年来最难4月”熬过去了，进入5月，期待中的反弹并没有到来。

5月，商用车产销分别完成22.5万辆和23.9万辆，环比虽然实现了小幅增长，但增幅不及车市整体的1/5，与乘用车市场相比，商用车显然需要更长时间恢复；同比降幅虽有所收窄，但累计同比降幅却仍在继续拉大。从细分市场来看，与去年同期相比，四大类货车、三大类客车均处在快速下行通道。

都说商用车是国民经济发展的“晴雨表”，商用车行业市场主体的困难，在一定程度上折射了当下经济运行的难点所在。

因此，在本轮疫情整体可控之后，稳经济成为了各方关注的焦点。近期，在国务院总理李克强主持召开的国务院常务会议上，部署了稳经济一揽子措施，努力推动经济回归正常轨道、确保运行在合理区间。

其中，商用车行业受到了重点关注。不仅在金融政策中提到，汽车央企发放的900亿元商用货车贷款要银企联动延期半年还本付息；而且在稳产业链供应链中重申，保障货运通畅，取消来自疫情低风险地区通行限制，一律取消不合理限高等规定和收费，客货运司机等在异地核酸检测同等享受免费政策。

随后，一汽解放、东风商用车、东风柳汽等商用车企纷纷响应，推出延期还贷等帮助卡友纾困的具体政策。本期杂志“卡车市场”栏目对此进行了专门报道，详细介绍了部分商用车企业为与广大用户共克时艰作出的努力。

不仅如此，减征购置税（涉及部分轻客、MPV车型）、发放消费券等促进商用车消费的政策相继出台，为商用车市场接连注入“强心针”。

对于当下正面临着需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力的商用车市场来说，政策“强心针”能否发挥预期的作用？

对此，本期杂志“调查”栏目进行了重点报道。从记者调查的情况来看，疫情对货运市场的冲击仍然存在，过度防疫、层层加码的现象依然在部分地区存在，货车司机的正常货运工作仍遭受着不同程度的影响。面临巨大生存压力的卡车司机，必须通过绕路、接驳、开发新业务等方式谋求自救。

另外，延期还贷政策的具体落地执行也存在一定难度，实施细则仍需要加强宣贯，才能让好政策尽快落地，惠及真正需要帮助的卡车用户。

随着正常经济秩序的恢复以及各项稳经济政策效应的逐步释放，期待商用车市场尽快走出低迷。



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 730 期

2022 年 6 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



宇通“超基因价值链” 如何实现价值跃升？

■ 记者 张雅静

伴随着经济发展以及用户需求、出行结构的快速更迭，公共交通行业正经受着前所未有的巨大挑战。客车行业也从单一技术、单一产品的竞争，进入体系化、平台化的竞争。而这种竞争，归根到底是价值的竞争。

5月10日，宇通客车以价值为出发点，对客车从研发制造到运营服务的各环节进行重新解构，提出“超基因价值链”概念，为客车制造企业、运营企业以及客车行业提供了向上发展的新思路。

聚合价值 将价值最大化

基因，蕴藏着生命的奥秘。

如果将“客车”看作生命体，它的价值密码就藏在研发、设计、选材、制造、品控、服务等影响车辆全生命周期运营的各个环节中。

宇通认为，要创造最大价值，就要对每一个环节进行改善和提升，而后再将其聚合起来，形成价值链，即“超基因价值链”。

超前研发，是“超基因价值链”的首要核心模块之一，也

是宇通得以一路引领、先人一步的关键。依靠对路谱数据的广泛采集、分析，宇通能深度洞察客户需求；同时，得益于强大的研发能力和超高标准，宇通能更好地满足客户需求。

严选品材，小到一个零件的锱铢必较，为整车价值实现带来保障。宇通不仅在选材上100%选择国内外一流供应商，而且制定了严苛的准入系统，从源头保证产品质量。

超级制造，以智能制造为引领，让宇通走在行业前列。据

了解，宇通是行业内率先采用激光切割工艺、德国六轴自动化焊接机器人，中涂、面漆、清漆三大环节全部应用机器人喷涂的企业，获得了行业唯一客车智能制造试点示范荣誉，首批通过智能制造专项验收。

全产品控，依靠先进的品控体系和严苛的质量标准，宇通不仅保证了产品的稳定品质，更要求产品在运行时有卓越表现。

一站直服，是宇通独创的服务模式，基于完善的服务网络和远程诊断等智能化的服务方式，全方位消除客户后顾之忧，带来高收益的运营保障。

在公共交通出行多元化发展、道路客运需求紧缩的背景下，从客车产品研发、制造、服务等各个环节深入挖掘价值、聚合价值，是当下客车行业可持续发展的必然选择。

引领产业升级 公共交通大有可为

由点到链、由链到面、由面到体，围绕客车全生命周期的价值聚合，是否会爆发巨大的能量，给公交客运企业、客车行业乃至整个社会公共出行带来变化？宇通对此早有构想。

近年来，公共出行服务格局发生了深刻变革，特别是在疫情的影响下，公共交通行业遭遇了一系列新挑战。比如，疫情防控下客流急降，企业运营成本增加、营收不足等。面对种种难题，无论是客车生产企业还是运营企业，只有从根本上提升价值，才能真正走出当下的困境。



宇通“超基因价值链”正是为此而来。从对客户需求的洞察开始，聚焦研发、选材、制造、品控、服务等各个环节，宇通不止生产制造和交付更好的产品，更以体系化的价值聚合，为公交客运企业高效运营赋能。

为客户创造更大价值，为公众带来美好出行，是宇通发展的初心。宇通“超基因价值链”，从客户需求出发，将公交客运企业链接到价值体系的创造中来。这其中，不仅包含了宇通数十年发展经验的沉淀，更代表着其对行业标准、生态体系的构建与突破，势必将对客车行业转型升级起到积极的带动作用。

从社会的角度，“超基因价值链”的提出，是宇通立足于公共出行，助力实现绿色可持续发展的又一次探索和实践。

当下，网约车、共享单车等多元化出行方式的涌现，在为公众出行增加便利的同时，也给社会带来了交通拥堵、空气污染、能源消

耗等现实问题。因此，要实现绿色交通、解决拥堵等城市病，提高公共交通出行分担势在必行。

作为行业领军企业，宇通不断精进、深耕，将更多的新技术、新理念和新模式融入公共交通领域，不仅为公交客运企业提高运营价值提供了可能，同时也让大众享受到了高品质的出行服务，以实际行动提升公共交通的吸引力，为公共交通的健康发展贡献力量。

宇通“超基因价值链”，打破以往单点式的技术创新，以基于客户、行业、社会的全盘构思，为整个产业链探索可持续发展路径迈出关键一步。

技术进步，驱动产业升级。“新四化”浪潮，将给交通运输行业带来广泛、深远的影响。未来，公共交通仍然大有可为。“超基因价值链”的诞生，是宇通谋求长远发展的全新突破，也将为客车行业未来发展提供新思路。

■ 责任编辑：李晓菲

引领5G时代工业互联网 金旅成唯一入选客车企业

■ 张荣森

近日，福建省工业和信息化厅公布“新一代信息技术与制造业融合发展项目”（第一批）名单，金旅客车申报的“5G+工业互联网安全体系建设”项目赫然在列。这是继2020年成为工信部工业互联网企业网络安全分类分级试点企业之后，金旅在“5G+工业互联网”建设进程中所获得的又一肯定。

抢抓数字化转型新机遇 创新应用加速落地

以信息化带动工业化，以工业化促进信息化，工业互联网体系建设的持续推进，已成为金旅客车高质量发展的一把“金钥匙”。在金旅内部，平均每10个月就能完成一项新产品的研发，研发周期比过去缩短了20%左右。而这样的变化，正是得益于工业互联网的创新应用。

为了满足客车行业大规模客户化定制对新产品快速研发的要求，金旅公司打造了新能源客车数字化协同研发平台。借助数字化工具，推动三维数模在客车订单体系中的运用，实现了从设计、分析、实验、工艺到制造的一体化应用，是面向企业内部客车设计全过程、客车制造各环节

以及外部上下游企业的全面协同开发平台。2019年，厦门金旅客车的新能源客车数字化协同研发平台，入选国家工信部2019年制造业与互联网融合发展试点示范项目。

作为制造业极具代表性的支柱产业，金旅客车顺应时代发展潮流，不断推进企业模型化研发、智能化制造、数字化管理，实现智能控制、运营优化和生产组织的变革。其中，金旅龙海新能源生产基地的投产，代表了中国客车行业最先进的制造技术，是真正意义上的“工业4.0”工厂。基地配备了包括激光焊接、自动喷涂机器人、大型客车阴极电泳线、EMC空中自动物流输送系统、模具冲压和机电一体化总拼装台等先进的自动化生产设备，实现高度自动化生产和工艺的升级换代。作为福建省重点项目，基地项目可谓是5G+工业互联网智能制造落地实施的深度实践。

5G+自动驾驶 金旅领跑智慧出行

对于中国客车而言，智慧交通产业正在从蓝图走向现实。凭借高速率、低时延、大容量等

优势，5G通讯网络不仅能够铺设“信息高速公路”，还能为传统车路协同自动驾驶方案降本增效，助力聪明的车辆在智慧的道路安全上安全驰骋。

作为国家高新技术企业，拥有国家级技术中心、国家级工业设计中心，“福建省新能源汽车企业重点实验室”，也参与多个国家“863”科技项目和工信部示范的制造业“双创”项目。金旅已深耕智能网联汽车领域多年，成为国内自动驾驶领域为数不多的、具有自动驾驶量产方案的整车企业。

截至目前，金旅的自动驾驶车辆已实际交付132辆，应用于地铁接驳专线、微循环公交、快速路公交、园区通勤摆渡、景区观光游览等一系列场景，实际运行里程超过100万公里。在环境感知技术、多传感信息融合技术和智能决策技术等方面实现了重大突破，基本达到了常态化运营能力，成为自动驾驶商业化运营的“领航者”。

加快5G工业互联网产业发展，“中国制造”正在加速转型为“中国智造”，在这创新洪流中，金旅客车自当勇往直前，当仁不让。

■ 责任编辑：李晓菲

客运2.0时代越小越香？ 安凯Q5：优点不止“小”

■ 商车

近年来，我国客运市场环境发生深刻变化，竞争日趋激烈，特别是突如其来的疫情，让道路客运行业面临前所未有的压力和挑战。为提高车辆利用率，降低运营成本，安凯客车推出9~11座高端商务客车安凯Q5，通过车辆大改小，满足当下多元化出行需求。

道路客运创新和发展的初心，是为了更好地服务群众出行，而小型客运车不仅方便了大众舒适出行，更能节省燃油，为“双碳”目标作出贡献。作为定制客运、商务出行新星，安凯Q5致力于为广大群众提供更加安全、便捷、高效、绿色、经济的小型客用车服务。

简约大气 尽显商务气质

安凯Q5座位覆盖9~11座，车身尺寸5300mm×2080mm×2395mm，轴距3360mm，空间表现超越同级，能够满足不同人群的定制客运需求。

整车外观造型优雅大气，商务气息浓厚。前进气格栅采用镀铬装饰条，连通左右两侧的大灯，时尚感尽显，霸气同时极具品牌辨识度。

上扬式大灯，造型美观，连接着车身侧面的腰线，将整车首尾自然相连，勾勒出舒展

修长的车身轮廓，层次感分明，气势十足。

豪华内饰 尽享极致舒适

安凯Q5匹配符合人体工程学的软包座椅，宽大厚实，舒适性和人体包裹度更佳。全车座椅采用独立式设计，多人乘坐也不拥挤，而且可以调整最为舒适的坐姿。

9座布局为2+2+2+3，空间合理，且刚好可以享受高速收费减半的政策福利。

主驾驶位，四辐式多功能方向盘，操作更加简便，指针式仪表盘，信息显示更清晰，中控台多功能液晶大屏，纵享影音娱乐功能，还可以显示导航、车内监控影像等，有效提升行车安全性。

此外，整车NVH性能优化，降噪效果更佳，能够为驾乘人员提供静谧的商务接待空间。

安全可靠 续航里程长

道路千万条，安全第一条。安凯Q5搭载多项主被动安全配置，极大提升了行车安全。

前独立悬架+后少片簧，可有效保证行车稳定，提高乘坐舒适性。制动系统采用液压盘式制动器，制动反应迅速，散热性更好，安全性更高。

整车标配ABS制动防抱死系统、ESC车身稳定控制系统等主动安全配置，进行转弯等操作时，整车稳定性可以获得持续提升，保障行车安全性。

续航表现上，安凯Q5搭载宁德时代高能量密度磷酸铁锂电池，一次性续航里程达300km（开空调），超长续航充分满足客运营需求。

配置体贴 细节尽善尽美

除此之外，安凯Q5还采用了许多体贴入微的细节设计，后视镜双镜设计电动可调，可视范围更广；人性化设计的上下车脚踏台和扶手，让上下车更方便；后高位刹车灯，雨雾天气更醒目，行车更安全；双后开门平开角度180°，空间利用更高，拿取行李更方便。

凭借高端大气、内饰豪华、配置丰富、节能环保等特质，安凯Q5将进一步深入商务出行、定制客运、多人休闲等市场，满足乘客多元化出行需求。

面对丰富多元的运输环境、高效灵活的出行需要、能源消费结构的深刻变革，安凯客车将持续自主创新、积极转型，以高质量的客运装备，助推我国运输行业转型升级。

■ 责任编辑：李晓菲



安凯客车

创领不凡 未来可7



金斯通·N7

安凯新一代公商务车

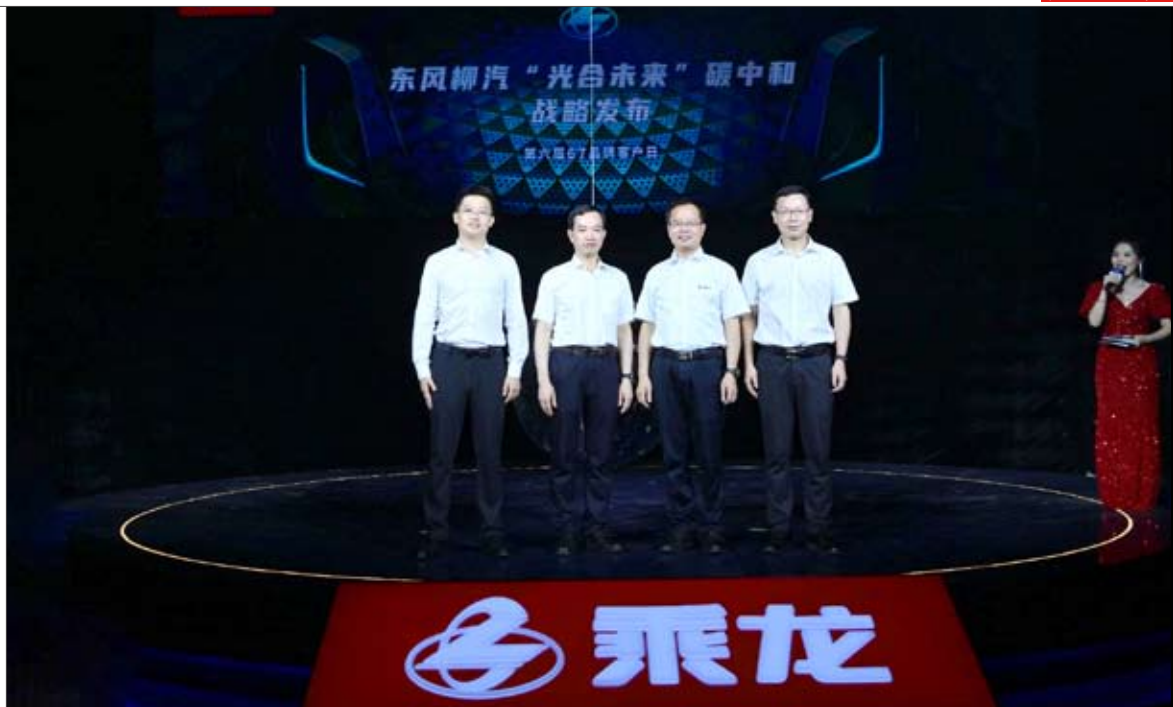
JAC 安徽安凯汽车股份有限公司

地址：安徽省合肥市包河区花园大道99号 销售热线：0551-63732127

网址：www.ankai.com



400 客服服务24H热线
-8874-868



卡车竞争开启下半场 看乘龙如何借“双碳”东风抢跑

■ 商用车

新能源战略发布、新一代准重型平台 H5V 亮相，这是 6 月 7 日东风柳汽乘龙第六届 67 品牌客户日上透露的重要信息。它向外界释放了一个信号：在卡车竞争进入下半场，面对新能源、智能网联的赛道，东风柳汽乘龙必须要抢跑，成为新能源战略“引领者”及科技创新“推动者”。

发布全新新能源战略

抢跑体现为东风柳汽制订了目前商用车行业为数不多、也是最为领先的脱碳时间表：2030 年，100% 研发投入新能源产品，逐渐实现全线产品电气化、所有

工厂均实现碳中和；2040 年，实现运营碳中和；2050 年，实现全价值链碳中和。

其背后，既是东风柳汽作为央企的责任担当，也是拥抱商用车绿色未来的顺势而为。在今年亚洲博鳌论坛 2022 年会上，实现亚洲绿色转型，交通电气化是其中九大行动之一，面对“3060”双碳目标，发力低碳科技、加速碳中和路径，需制定坚定计划和采取行动，从而落实脱碳承诺。

2021 年作为新能源重卡发展的元年，销量首次突破万辆关口。据业内人士判断，未来 5 年，新能源商用车市场将实现两倍以上规模的规模增长，2025 年，销

量有望达到 50 万辆以上，市场渗透率将突破 10%。

东风柳汽率先行动起来，携手伙伴在第六届 67 品牌客户日发布了全新新能源战略——“光合未来”，携手柳工、宁德时代、国电投等行业一流企业构筑低碳综合能力，以商乘协同的企业新形态，打造面向未来的全新汽车生态链，实现“贴近用户的低碳智慧运输引领者”的愿景目标。

这一全新战略可以用“167”来概括，1 个愿景目标、6 项能力支撑和 7 大生态协同，从制造、产品、科技、品牌、服务以及供应链体系，综合打造企业低碳核心能力。



东风柳汽从行业领先的新能源、节能和轻量高效等技术应用入手,全面降低碳排放。目前,东风柳汽已进行了全品类的布局,从2系到3系、5/7系,未来三到四年间,还将陆续推出全新的新能源产品,打造全品类绿色产品矩阵。同时,依托“绿色工厂”和“智能制造”,打造光合智能制造基地,成为行业首个100%绿电商用车工厂。

生态打造同样重要,今后东风柳汽将围绕碳交易、新能源技术、智能网联技术、高效物流、绿色补能、金融服务和出行服务构筑低碳综合能力。

打造新一代智享卡车

刚刚发布的全新一代准重型平台H5V,正是绿色产品的代表,涵盖了传统燃油、混动、电动、燃料电池等多元动力,实现了传统能源及新能源产品竞争力的提升。

传统燃油乘龙推出了H5V绿通载货车、轻量化牵引车,新能源则有H5V混动载货车、充

换电一体牵引车。

仍以新能源产品为例,基于H5V全新一代平台在外观、轻量化、空间、TCO的全面革新,H5V混动载货车、充换电一体牵引车,实现了给用户创造更大的价值。如H5V充换电一体牵引车,它采用高效扁线电机驱动总成、基于智能AI进化电池算法和ASIL-C级整车控制策略,同工况下按年运营里程10万公里计算,全年运营成本可降低3万元,产品更安全、可信赖。

行业首发的超级混动ECVT载货车,可实现整车节油15%,车辆动力性和驾驶体验好,操控简单且无动力中断,在油价高涨的当下,运营成本的节约相当可观。

低碳到零碳并非一蹴而就,在循序渐进的过程中,乘龙从TCO的维度搭配超低风阻设计、动态热管理、Smart CC智能节油、全工况能耗标定管理科技,不断进行科技升级,使得H5V平台产品的运营效率进一步提升,从而打造行业最佳TCO。据介绍,无论是传统能源还是新能源,H5V的油耗、电耗表现

相较行业水平均有较大幅度的下降,比例从11%~13%不等,实现节能减排、绿色发展。

围绕商用车“新五化”,乘龙同样持续发力,以智能科技、安全科技来进行产品升级迭代,在H5V身上也有体现。比如搭载33个高性能感知元件,11项安全科技来实现为用户全方位保驾护航,同时,还有轿车级电子驻车、自动雨刮、智能称重、一键启动等10项智能技术加持。

在第六届67品牌客户日上,东风柳汽还透露,未来乘龙系列产品将全面焕新升级,代号为M3X、H7X和T7X三大全新平台已在规划中。

结语:

从中可见,乘龙一直致力于科技创新来满足用户需求、引领行业发展,践行“以用户为中心”的核心理念。正如新能源战略愿景所提到的“贴近用户”,H5V的“科技大V跃级舒适”,都与公益活动“望子乘龙”关爱卡车司机子女爱心计划和用户运营“乘龙老友会”俱乐部的出发点一脉相承。而这,也正是2022年乘龙首倡“幸福卡车人”理念的初衷——让用户买车幸福、用车幸福、家庭幸福。

面对存量市场的竞争,“双碳”目标的要求,商用车市场正处于大变革之中,但是回归初心和本源,关键词仍然是用户。借助第六届67客户品牌日,乘龙用行动践行了这一点,书写了央企的责任与担当。

■ 责任编辑:李晓菲

一汽解放氢气直喷发动机 行业首发点火成功

■ 商用车

6月8日，由一汽解放自主研发设计的国内首款重型商用车，缸内直喷氢气发动机，成功点火并稳定运行。

据悉，本款氢气发动机属13L重型发动机，运转功率超500马力，同级排量动力最强，指示热效率突破55%，具有技术首创、行业首发、国际领先三大特点，标志着我国氢气直喷发动机自主研发取得重大突破。中国工程院院士、中国汽车工程学会理事长李骏，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋，中国一汽总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰，一汽解放总经理、党委副书记吴碧磊，一汽解放党委副书记、工会主席张国华出席点火仪式。

多地连线 擎画蓝途 新程

本次点火仪式创新性采用多地连线形式，实现长春、苏州、北京三地同步直播互动。

随着吴碧磊一声令下，一汽解放商用车开发院院长助理兼发动机开发部部长刘江唯在实验室按下启动开关，伴随着引擎轰鸣、皮带飞转，一汽解放氢气直

喷发动机成功点火！

氢新未来 引领零碳 发展

付炳锋对一汽解放氢气直喷发动机点火成功表示祝贺，他指出，一汽解放氢基内燃动力的发布，为商用车产业可持续发展提供了新的解决方案，是应对新一轮产业变革的强有力措施，是积极践行“双碳”目标的最好证明，是适应汽车产业发展格局的正确选择。

李骏对一汽解放近年来新能源的发展给予高度肯定并寄予厚望，他表示，一汽解放氢气直喷发动机成功点火，开启了零碳发动机的科技创新，标志着一汽解放已经成为行业落实“双碳”目标的领头羊，彰显了一汽解放作为商用车领军企业的责任担当，引领中国商用车进入了零碳燃料时代。

解放创领 开创时代 先锋

胡汉杰在活动致辞中指出，一汽解放作为“国车长子”，积极贯彻落实国家“双碳”目标，于去年发布“15333”新能源战

略，吹响了向新能源转型的“冲锋号”。氢气直喷发动机的成功点火，是一汽解放为商用车传统动力可持续发展、零碳动力变革转型提供的又一划时代解决方案，标志着“15333”新能源战略迈出又一坚实步伐。

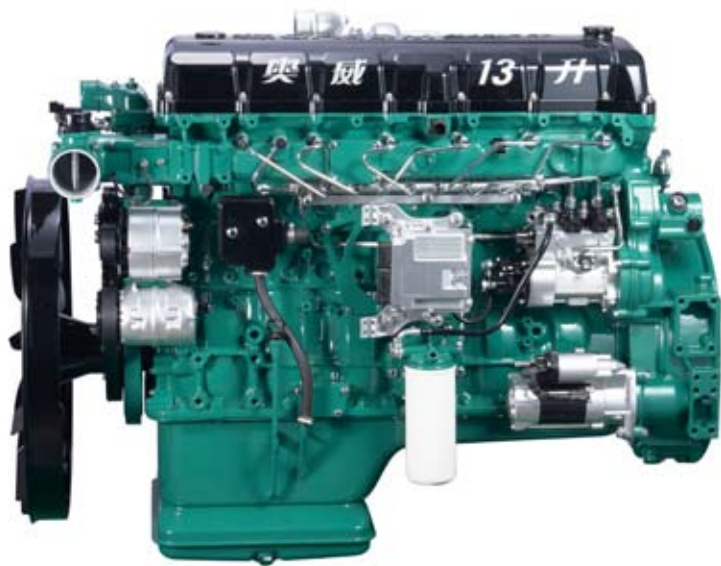
本次发布的氢气直喷发动机所基于的零碳氢基内燃动力孵化平台，具备氢气单燃料缸内直喷、氢气单燃料缸内和气道混合喷射、氨气和氢气双燃料喷射能力，可灵活转化成氢气、氨气等净零碳燃料产品，是一汽解放零碳动力研发领域的重要里程碑，必将持续引领中国商用车零碳动力转型发展。

面对百年未有之大变局及全球能源格局的深刻调整，一汽解放将继续坚定技术领先和产品领先战略，围绕“双碳”目标，勇当世界和中国商用车新能源智能转型发展的引领者、产业链供应链的构建者、产业生态系统的主导者、人一车一社会和谐发展的创造者，努力为强大中国汽车产业，推动中国商用车低碳发展、绿色发展、转型发展作出新的更大贡献！

■ 责任编辑：李晓菲

大马力、节油、省钱 内燃机专家独家解析奥威CA6DM3 520

■ 记者 张雅静



2022年，疫情反复、油价上涨、运价低迷，货运市场进入“寒冬”，降本增效成为物流用户的核心诉求。发动机作为关键零部件，是影响整车动力性、经济性、可靠性的关键，特别是进入国六时代，大马力、低油耗、高可靠的产品，逐渐赢得用户青睐。

解放动力奥威CA6DM3系列，是解放动力针对中长途运输在2016年推出的13升排量大大马力发动机。自诞生之日起，5年来，这款机型受到一线用户广泛认可，在市场上拥有极高的装机量。

日前，为顺应国六动力升

级趋势，满足现阶段用户的痛点需求，解放动力正式发布奥威CA6DM3 520国六产品。除了具备更优的排放指标，全新一代CA6DM3 520发动机还有哪些亮点？为此，商用汽车新闻记者采访了天津大学内燃机燃烧学国家重点实验室原副主任、教授姚春德，围绕用户普遍关注的几大属性，对这款机型进行了全面解读。

黄金马力段 动力性、经济性双平衡

近年来，国内物流运输市场高速发展，行业集中度不断提高，中小物流公司和个体司机承受更大运营压力。特别是在治超

政策趋严后，物流从业者需要转变运营思路，向效率要效益。而这，进一步推动了货车进入大马力时代。

“以前，货车普遍超载运输，小排量发动机需要超负荷工作，力不从心；如今，在标载条件下，大排量发动机的应用可有效避免在高负荷上运转，保持在经济区间里运行，一方面利于车辆提速，另一方面对整车寿命也有好处。”姚春德解释道。

但，这带来了一个问题，发动机马力是越大越好吗？如何做到动力性和经济性的平衡？这需要经过大数据分析论证。

此次，解放动力通过研判市场需求，从460~560马力区间优中取优，选定520黄金分割点。推出CA6DM3 520产品，既适应了大马力发展趋势，也充分考虑了用户对成本控制的要求。

值得注意的是，这款发动机在1100~1400转的转速区间时，就能够拥有最大2520N·m扭矩的动力输出，在同马力段机型中表现最优。与此同时，在转速800时，其扭矩便可达到2050N·m，低速大扭矩的加持，使得整车起步更有劲，加速更迅捷，驾驶体验更优越，用户运营

更高效。

“从功率段的选择上，520 马力大小适中，可满足普货、快递快运、煤炭、砂石料等大部分运输需求。并且，这款产品拥有高达 2520N·m 峰值扭矩的同时，还具备低速大扭矩的特性，更能适合高速、国道、山路等多种复杂路况。”姚春德评价，相比更高的 560 马力，其在成本上有更大优势，并且从终端市场来看，520 马力作为经典马力段，也颇受用户关注和喜爱。

核心技术加持 节油表现更突出

节油，一直是解放动力引以为豪的标签，也是当下用户最为迫切的需求。

据悉，这款 CA6DM3 520 马力发动机，在节油方面也是下了很深的功夫，不仅应用了十大节油技术，而且在整车匹配上，主配解放 12 挡 AMT 变速器和轻量化 435 桥后，还将具备体系化的节油能力。

谈及节油技术，姚春德告诉记者，油、气、室这 3 个要素匹配程度，是影响柴油机节油效果的关键。

记者了解到，CA6DM3 520 发动机的燃油喷射压力高达 2000bar，加上分布式的燃烧室和高效的进排气系统加持，发动机的燃油雾化和分布更均匀，整体的燃油消耗率也较低，只有 183g/kWh，百公里油耗能够比竞品低 3%~5%。

“解放动力分布式燃烧室设计，散热量少，在结构上可以和

2000bar 喷射压力下的油束更好匹配；同时，顶置凸轮轴的设计，能够带来更高的传动效率和进气效率，使燃烧更充分，提升发动机热效率，从而达到节油的目的。”姚春德补充道。

另外，值得一提的是，解放动力在发动机性能调校上，坚持独立自主，在行业内处于领先水平。成熟的智能标定技术，使整机具备“低转速”不费、“高转速”特省的特点，百公里可再省 1L 油。

研发制造精益求精 后期维保省钱又省心

除了在动力性、经济性上具备明显优势外，全新一代 CA6DM3 520 发动机在技术研发环节持续创新，在生产制造环节严把质量关，有效延长了发动机、整车使用寿命，降低了维保费用，让用户省钱又省心。

具体来说，在制造环节，这款发动机诞生于解放无锡发动机工厂，该工厂为国家首批智能制造试点工厂，其中，现代化装备自动生产和检测，保证了生产一致性，为产品可靠性打下坚实基础。

同时，在技术层面，为达到国六高标准排放要求，解放动力奥威 520 发动机采用 DOC+DPF+HISCR+ASC 路线，发动机结构较为简单，可靠性更好，故障率更低。此外，高效 SCR 系统，可有效降低后处理再生频次，后期服务保养压力小。并且，它的尿素供给系统，有解放自主气驱尿素系统和传统的电驱式尿素系统两种，

可供不同喜好的用户进行选择，市场适应性更高。

另外，这款 CA6DM3 520 发动机，应用了新一代独立制动摇臂，单独驱动的制动力可提升 30%，下坡制动更有效，特别是在长下坡路段，有效保障了行车安全。

对此，姚春德给出积极评价。他表示，独立制动摇臂可灵活自如地控制其制动力，这一技术很新颖，反映了解放动力在智能控制、发动机性能调校上做了非常多工作；同时，该技术的应用，能有效降低对整车刹车片、轮胎的损耗，延长其使用寿命，降低用户维保成本。

当下，受到宏观经济和疫情影响，在物流运输行业遭遇空前困境，用户比任何时候都更加看重发动机动力性、经济性和可靠性，因为这直接关系到运营效率和成本。

解放动力深耕动力行业 70 余载，产品可靠性有口皆碑。进入国六时代，CA6DM3 520 产品在保障质量的基础上，在动力性能、油耗表现等方面展现出较强的综合实力，有力支撑了解放“挣钱机器”口碑的打造。

记者了解到，目前，CA6DM3 520 产品已经配装在解放 JH6 全系和解放 J6V 等车型上，并在前期试投放中获得了用户高度认可。接下来，随着这款机型的正式上市，相信，其将成为更多物流从业者的创富利器，也将为物流行业提质增效贡献更大力量。

■ 责任编辑：李晓菲



中国动力专家

给你向前的力量



5月：形势向好 环比小幅回升

■ 商车

6月10日，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）发布了2022年5月汽车市场产销数据。整体来看，乘用车表现好于商用车，商用车市场仍需更多恢复时间。

商用车：环比小幅回升 落后车市整体

从数据来看，本月，商用车产销分别完成22.5万辆和23.9万辆，环比增长7.2%和10.4%，同比下降47.0%和50.5%。与上月相比，环比实现正增长，同比降幅则明显收窄。

1~5月，商用车产销分别实现142.2万辆和142.1万辆，同比下降39.4%和41.9%，降幅较1~4月有所扩大。在商用车主要品种中，与去年同期相比，货车和客车产销均呈较快下降。

货车：环比小幅增长 同比降幅收窄

5月，在疫情整体可控的带动下，货车市场有所恢复。

从产销数据上看，5月，货车产销分别完成19.6万辆和21万辆，环比分别增长5.8%和9.7%，同比分别下降47.9%和51.9%。同比降幅较上月有所收窄。

其中，重型货车销量完成

4.9万辆，同比下降69.6%；中型货车销量完成0.8万辆，同比下降58.3%；轻型货车销量完成12.4万辆，同比下降37.7%；微型货车销量完成2.9万辆，同比下降49.8%。本月，四大类货车同比均呈现负增长，但降幅较上月有所收窄。

1~5月，货车市场累计产销分别完成127.8万辆和127.6万辆，同比累计分别下降40.3%和43%。

与去年同期相比，今年货车市场表现格外惨淡。这一方面与今年3月以来疫情多点爆发，从需求和供给两个方面对货车市场造成严重冲击有关，生产不继、需求低迷，自然产销表现不佳；另一方面，也与今年上半年货车行业抢抓国五“最后机会”大量透支市场需求导致产销基数大有关。两方面原因叠加，将今年货车市场的表现衬托得格外惨淡。

客车：跑赢货车 轻客或将迎来利好

5月，客车市场产销表现好于商用车市场整体和货车市场。

从数据上看，5月，客车市场产销均完成2.9万辆，环比分别增长16.9%和15.7%，同比分别下降39.4%和37.4%，同比降幅较上月明显收窄。

其中，大型客车销量完成

0.3万辆，同比下降24.7%；中型客车销量完成0.2万辆，同比下降54.4%；轻型客车销量完成2.4万辆，同比下降36.8%。三类客车表现均未超过去年同期。

1~5月，客车市场累计产销分别完成14.4万辆和14.5万辆，累计同比分别下降30.4%和29.3%

新能源商用车：销售2万辆 同比增长51%

本月，新能源汽车仍是整个汽车市场最大的亮点。其中，新能源商用车产销分别完成2.3万辆和2.0万辆，环比增长24.5%和7.5%，同比增长78.2%和51.2%。

1~5月，新能源商用车产销分别完成9.6万辆和8.8万辆，同比累计增长83.3%和71.4%。

综合当前形势，中汽协分析认为，随着国家和地方一系列保经济增长政策的出台，政策效应逐步释放，正常的经济秩序将快速恢复，经济运行会很快回归正常轨道。行业内企业正在全力抢抓二季度最后一个月的重要窗口期，在稳定二季度产销形势的同时，力保全年预期。在疫情防控持续向好以及各项政策开始发力之后，预计6月产销形势将会明显向好。

■ 责任编辑：李晓菲



闯过这一关还有下一关 货车司机生存有多难？

■ 记者 周晨

3月，上海疫情爆发，各省市为防外来输入，纷纷绷紧防疫神经，多地出现层层设卡、过度防疫的情况；4月，由此造成的物流不畅问题受到各方重视，国务院、交通运输部屡次强调并出台政策，保证货运畅通。至此，此轮疫情持续时间已长达俩月。在此期间，卡车司机群体以极为“狼狈”的姿态出现在公众眼前，成为舆论关注的焦点。

5月23日，国务院常务会议再次提出，“保障货运通畅，

取消来自疫情低风险地区通行限制”、“客货运司机异地核酸检测免费”、“商用车贷款延期半年还本付息”等一系列针对性措施，帮助运输行业回归正轨。

伴随各项政策的出台，货车司机的现状是否得到了改善？一轮轮反复的疫情，对他们的生计造成了怎样的影响？

想尽办法绕路 舍成本、保绿码

有卡友开玩笑表示，疫情以来，卡车司机在路上遇到的困

难就像“韭菜”，割了这茬还有下茬。

最严重的情况，莫过于疫情初期被困在上海，或是被封锁在路上。有一些司机滞留在上海，依靠政府物资或热心人士帮助生存；还有部分到访过上海的司机被困在高速服务站中，挖野菜、摸鱼、生火做饭……不同的司机被困在不同的路段，以不同的方式“荒野求生”，有些持续几天，有些长达月余。

与此同时，身处疫区之外的卡友，同样面临着接踵而来的

问题。首先，路不通。

“我之前固定路线一直跑新疆，疫情之后，新疆根本进不去，没办法，只能换路线找新货源。”来自广州的卡车司机马波告诉商用汽车新闻记者，疫情以来，他已经把运货重点转移到了四川，从广州—四川的线路暂时不经过高风险区，还能够维持正常运输。

“最开始，很多地方直接封路了，高速设卡拦截沪牌，普路直接用路障堵死，不止货车出不去，私家车也没办法上路。”徐莹莹来自河北石家庄，家里同时养着一辆牵引车与一辆载货车，每月要还的车贷高达3万元。她告诉记者，疫情期间，她一直在保持正常运输。与马波相同，她也只敢前往低风险地区。

事实上，疫情带来的封路风险是“无规律”且“随机”的，即便在低风险区，仍有不少地级市、县为“自保”擅自堵路。“有一次我老公和家里的司机拉货去广东，在国道上也遇到了封路，最后只能找乡道绕过去。”徐莹莹补充道。

正如以上两位卡车司机所讲，选择合适的道路，想尽办法避开途中的中高风险地区，面对疫情，“绕路”已经成为每个卡车司机出车的“必备技能”。

然而，绕路是个“技术活儿”，有时，卡车司机绕得过检查站，却绕不过“大数据”。

“有一阵湖南有疫情，我在服务区上了个厕所，出来健康码就变黄了，当时湖南的疫情可没有严重到蔓延全省，我整个人都



是懵的。”刘师傅来自广州，他告诉记者，自那之后，他考虑过无数次如何能在4小时内穿过湖南，发现可能性几乎为零。最后他放弃了，直接选择绕大圈改道江西，与骤增的时间与燃油成本相比，正常的行程码在货运路上更加重要。

通行证 ≠ “一路畅通”

当然，道路不通的情况并没有持续太久。4月10日，国务院在《关于切实做好货运物流保通保畅工作的通知》中明确指出，要求全力畅通交通运输通道。4月14日，交通管控与运输保障专班印发通知，公布《重点物资运输车辆通行证》样式，推动建立统一规范的通行证制度，保障涉疫地区重点物资运输。

运输道路逐步打通，卡车司机却再遇新难题。

“通行证并不是所有人都能申请，要求有营业执照，有相关

资质的企业、个人才能申请，普通散户很难申请下来。而且我们这边能申请下来通行证的，一般都是有‘关系’的人，普通司机只能等。”来自河南的薛文龙告诉记者。

当通行证与“关系”有了联系，更多东西开始在不知不觉中变质。5月23日，上海警方通报了一起非法买卖保供车辆电子通行证案件。37张货车通行证被倒卖，涉案金额10万元，被倒卖的通行证，单价在2000~2500元不等。这样的案例远不止这一起。

并且，通行证也并非适用于所有地区及货物。交通运输部有关负责人曾解释，通行证作为应急状态下重点地区在特殊时段为保障重点物资跨区域运输所发放的调运凭证和保供证明，核心目的在于保障涉疫地区重点物资车辆快速便捷通行，并不取代疫情防控的基本要求。

正因如此，部分有向疫区

运输非保供物资需求的卡友，依旧面对着劝返、运输不畅等风险。因此，寻找新路线、新货源，才是可行之策。

此外，通行证的有效期限也是令卡友头疼的问题。“有的地方线上通行证申请，一次有效期只有两天，我一个月要申请十几次，实在太麻烦了，给我一周有效期也行啊。”来自安徽的卡友王斌补充道。

显然，通行证数量有限且申请标准很高，其首要任务是保供疫区供应，其他运输需求显然是当下无法顾及的。对于大量从事非保供运输的卡友而言，通行证既得不到，也并非解决生计问题的关键。

地方阳奉阴违 “神操作” 花样百出

当然，对卡友而言，相比无法正常运货的心焦，过度防疫带来的“封车”等奇葩操作，更令他们身心俱疲。

“就在没多长时间之前，我去山东金乡卸货，那边还是不让下车。虽然我24小时内和48小时内的核酸检测报告都有，但还是把我的车门封了。”梁之领来自山东济南，他告诉记者，前一阵子他在省内拉绿通，依旧遇到了封车的情况。

“有些地方当地有病例，管控严格我也能理解，让封车就封，但卸货得卸快点啊，两三个小时我能忍，四五个小时也凑合，有的时候卸货一下卸六七个小时，让我上厕所也在车上解决，我没办法解决。”梁之领表示。

除了身体备受煎熬，核酸检测也令卡友分外“闹心”。

“还有一些地方不认外地核酸检测报告。前一阵子我在贵州做的核酸，在四川不让下高速，让我必须再在当地做一次，等检测结果出来了才能下高速。”梁之领补充道。

“之前我们拉绿通，如果走到一个地方该测核酸了，我们都把车停到服务区，然后打个车下高速，再找地方测。因为绿通车上高速检查比较麻烦，我们就不开车下去。但这么一来，往返车费再加上检测费用，要200多元。”徐莹莹告诉记者。

令卡友感到欣慰的是，核酸检测的难题如今已得到了有效解决。“现在，高速上大点的服务区基本都有核酸检测点，而且检测也都免费了，为我们免去了不少麻烦，也省了不少钱。”徐莹莹补充道。

虽然国家层面三令五申禁止防疫层层加码，但从卡友的反馈来看，各地的落实情况并不一样，阳奉阴违的情况仍然存在。毕竟，需要频繁穿梭各地的卡友需要赶时效，不可能将时间耗费在“较真儿”防疫政策上，再结合各地承受的防疫重压，类似“封车门”这种极不人性的事件才会屡屡发生。

小结：

经过与多位卡车司机沟通，记者发现，绝大多数司机对正常防疫措施均表示理解并愿意配合。并且，在疫情袭来之际，卡车司机群体展现出了极强的韧性

及灵活性，在保供的同时，通过各种方式积极自救，主观能动性极高。

2018年《中国卡车司机调查报告NO.1》显示，我国共拥有3000万卡车司机。这一数字，在2021年交通运输部公布的我国货车司机总量中下降为1728万名，并仍在持续下降。不少卡车司机告诉记者，近年来，运费越来越低，货源也在减少。今年油价的疯涨，更令他们身上的压力与日俱增。“马达一响，黄金万两”的时代不复存在，愿意入行的年轻人越来越少。而众多在车上奋斗了半辈子的“老司机”，即便考虑转行，也不知能做些什么，只能依旧坚守着自己的老职业，等待行情转好的一天。

本轮疫情，防疫与货运之间的尖锐矛盾，将卡友所处的窘境展现在公众眼前。有卡友表示，此次疫情，让更多人了解了卡车司机的艰难现状，希望这种关注不要停留在一时。卡车司机路上的艰难，实际远远不止于此。

如今，疫情对各行各业的影响都在显露，对于首当其冲的旅游、餐饮等行业而言，至少货真价实的吃到过国民经济高速发展的红利；但是，对于从事货运的广大散户而言，货运平台的兴起、油价的上涨、排放的持续升级以及行业结构的深入调整，都令他们的利润空间一再被挤压。

在这样的背景下，疫情是否会成为压垮他们的“最后一根稻草”？

■ 责任编辑：李晓菲



关于延期还贷 这些问题需要关注

■ 记者 张雅静

在货车司机群体中，贷款购车已是常态。少则几千，多则上万，每月背负的贷款，让他们中的不少人倍感压力。尤其是2022年，疫情反复、油价上涨、运价低迷、还贷难，成为普遍问题。

在此背景下，国务院召开常务会议，要求汽车央企发放的900亿元商用货车贷款，要银企联动延期半年还本付息。而这，对于身处货运“寒冬”的货运用户来说，无疑是雪中送炭。

相关调控举措发布后，一汽解放、东风商用车、东风柳汽立即出台了实施细则，以灵活的金融产品和服务措施，为还贷困难的用户提供切实帮助；陕汽重卡、福田汽车也先后积极跟进，

合力为货车司机纾难解困。

政府、车企已经纷纷行动起来，那么，这些利好政策的落地情况如何？对于货车用户而言，延期还贷的实操层面有无难点？存在还款困难的货车司机，该如何申请才能切实享受到政策福利？带着一系列问题，商用汽车新闻进行了一场摸底调研。

多家车企积极响应 金融方案灵活多样

通过梳理汇总，可以发现，国家政策出台一周后，已经有5家企业迅速响应，并推出了多样化的解决方案。针对还款延期问题，多家企业充分考虑到用户实际情况，提供了灵活多样的金融

组合方式，有的甚至在6个月基础上将延期还贷期限延长至12个月，帮助用户渡过难关。

在申请条件上，需要注意的是，只有通过厂家金融申请的贷款，才能享受延期政策，用户通过第三方社会金融办理的贷款，不在政策支持范围内。此外，企业还将考察贷款人的资质，结合现阶段运营情况、过往还款情况、担保人意见等做综合考量。

落地尚需时间 申请 流程存在难点

从政策层面来看，各大车企提供的金融支持，能够很大程度上减轻货车司机的还款压力，解决他们当下的燃眉之急。

但，好政策更需要得到良好贯彻、好执行。这次政策能否落地到终端，直达到经销商、4S店，是关系用户能否真正受益的关键一环。

为此，在调研过程中，记者分别采访了多个品牌的用户和经销商，从双方角度出发，了解到延期还贷政策落实过程中可能存在的难点、堵点。

在记者采访的用户当中，除了少部分人有固定货源、手里有一定积蓄，大部分用户还款存在困难。有的用户听说了延期还贷政策，咨询当地经销商之后却并没有办理成功。

“申请是有条件的，要根据疫情管控情况，我这边不行，疫情断断续续没那么严重，想要申请延期也申请不下来……”来自广州的司机马波告诉记者。

“没有申请，我们这边不是疫区，疫情基本上算是没有，只是零零散散的偶尔有那么一个病例。”来自石家庄的司机徐莹莹提到，前两年石家庄疫情严重的时候，也没有接到相关通知。

从用户的反馈可以感受到，政策由车企到终端用户，实行起来并不容易。这其中，经销商作为链接车企和用户之间的纽带，上传下达，起着至关重要的作用。而对于延期还贷，此次接受记者采访的经销商，有实际审批经验的并不多。

其中，主营东风柳汽的经销商陈经理，作为少数有实操经验的经销商，向记者介绍了相关审批流程。“柳汽从今年初就推出了延期还贷政策，这两个月我

们接到了一些用户的申请。柳汽这边政策比较明确，首先，用户所在地区疫情比较严重，确实拉不了货，对运营造成了困难。其次，我们也要看他平时运营情况、往期还款情况，是否存在逾期以及他的家庭情况。”

从他的介绍中可以看出，经销商在经办延期还贷的过程中，需要对用户的申请条件作出判断，进行把控。不仅如此，审批成功后，经销商还需要作为用户的担保人承担风险，一旦用户后期“断供”，他们也会遭受经济损失。

“现在，经济大环境不好，客户日子不好过，经销商卖车也很难，也面临着很大经营压力。延期还贷政策是好的，但如果对申请的标准设置不具体，我们落实起来很困难。一旦放开这个标准，大批用户申请缓供，后续断供风险也会相应增加，那时我们会承受巨大损失。”另一位经销商在接受记者采访时，透露出隐隐担忧。

流程标准亟待细化 产业链需要同舟共济

距离国务院召开常务会提出延期还贷政策已经过去了一周时间。从目前的情况来看，国内主流商用车企都已行动起来，发布相关金融支持方案，但落地至终端，4S店还需要时间。这在一定程度上导致了用户咨询经销商申请办理相关手续时，一开始吃了“闭门羹”。

与此同时，部分车企制定的延期政策和申请条件比较模

糊，无论是经销商还是用户，对具体政策标准把握不清，也为申请办理增加了难度。

总体来看，现阶段，延期还贷政策在国内尚未全面铺开，在政策落地过程中，车企和经销商都处于摸索阶段，或将面临各种复杂问题。

因此，接下来，一是要抓紧时间，制定详尽的实施细则，尽早落实到经销商层面；二是组织全面多层次的政策解读宣传，帮助经销商、用户更加快速、全面地理解政策。

另外，受宏观经济和疫情影响，物流运输行业遭遇空前困境，车企、经销商以及广大物流从业者都承受着重压。国家倡导延期还贷政策，无论是车企、经销商还是用户，此时应该风雨同舟、共渡难关。

特别是针对可能面临的风险问题，车企一方面要做好规划，避免因“口子”开得过大，为“断供”埋下隐患；另一方面要提供相关支持政策，给经销商适当“减压”，减少他们的后顾之忧，让政策在不“打折”的前提下落地终端，让真正还贷困难的用户尽快卸下包袱，享受到实惠。

“本轮疫情持续时间比较长，有一些司机确实是还不动贷款了，如果能缓一缓，最起码没有那么大的压力。”来自河北邢台的货车司机张立钦和众多身处困境中的物流从业者一样，期盼着暖心政策的到来。对此，商用汽车新闻也将持续关注，为大家带来更多相关报道。

■ 责任编辑：李晓菲

新能源轻客赛道火热

风景G7EV领跑高标准都市物流

■ 商车

近日，国家相关部委及地方政府，针对都市物流陆续出台相关政策，引导“新能源化”发展。其中，在《北京市“十四五”时期交通发展建设规划》中提到，争取“十四五”末，将4.5吨以下物流营运车辆100%新能源化。许多城市陆续出台，支持新能源物流车应用的利好政策，再加上油价高企的原因，都市物流新能源轻客成为四五月车市的亮点。众多企业(包括造车新势力)看好这个市场，纷纷进入。

入市容易，要站稳脚跟却不易，如何赢得城配客户的信赖，得有过硬的本事。

空间成就更高运输效率

研究机构数据显示，城市货运，运输效率是车主最关注的。其中，车长在5米左右(4.7~5.4米)、容积在8方的纯电中VAN最受追捧，适合从中心到站点再到终端的三四级配送。无论是轴距、续航里程、车速还是运输量，都更满足货运平台及个体车主和专业城配车队的需求。

在众多的5米段中VAN车型中，风景G7EV以最大的超8方空间傲视群雄。装货空间达到8.2m³，货箱内长也做到了行业

极限3.33米，尤其都市物流中常见的大体积、超长的快递、3米长的管材、家具，都可以轻松放进去，相比行业大多六七方的产品，能更加从容应对各种货物运载需求。50.23度电量，续航235km零焦虑，290N·m的超大扭矩，在满载情况下轻松爬坡、起步。设计载重达到1.3吨，同级产品大多是1吨左右，合规运营，多拉多赚。

23年老牌轻客 更耐久的工业品

物流用车与家用轿车不同，车主需要的是拉货能力强、可靠耐用的产品。作为深耕都市物流23年的领跑者，在产品平台成熟度和可靠性上，老牌轻客无疑更有话语权。

用料做工体现品质，当前市面上某些新势力产品过度追求轻量化，反倒忽视了这点，铝制车身+PVC易磕损，不少车主反馈车脆、皮薄、易变形，并且不易修复。

回过头来看，老牌轻客风景G7EV采用高刚性+高强度钢车身，用料扎实，可以说是业内良心。此外，风景G7EV产品平台成熟，三电系统采用的是宁德时代电池、精进电机，久经市

场验证。目前，风景产品市场占有率超过40%，新能源产品渗透率高达45%，在京津冀区域占有率更是达到70%以上。

售后无忧 给足安全感

对于平台企业和车队而言，更注重品质和服务，同时要考虑公司形象，首选品质高、口碑好、服务优的大品牌；对于个体车主，多拉、多赚、省心是刚需。

因此，除专业的产品外，服务网点是否方便、有无三电服务授权、能否快速解决车辆问题，也是车主要考量的关键点。作为国内率先完成新能源服务网络布局的轻客品牌，图雅诺轻客在全国范围内拥有470家服务网点，打造行业新标准，维保便捷、价格公道，给足了车主安全感。

风景G7EV凭借上述优势，得到了美团、美菜等生鲜配送平台以及中国邮政、货拉拉等物流平台的青睐；厂家推出的“1成首付购车”活动，让城市年轻创业者轻松购车一步到位。

助力“双碳”战略达成，每个车企都应积极践行。相信，图雅诺轻客将以完备的体系能力，带动都市物流产业高质量转型，引领都市物流绿色发展。

■ 责任编辑：李晓菲



“门外汉” 跨界新能源汽车销售 董兴源：远程汽车是我最大的底气

■ 记者 王云飞

当下，货运行业运输装备全面向绿色低碳转型，已是大势所趋。在政策与市场的双重驱动下，商用车新能源化进程加快，或将催生出万亿级的市场“新蓝海”。

面对即将到来的“新风口”，大批企业跃跃欲试。北京鑫远程新能源汽车科技有限公司（以下简称“鑫远程”）便是其中之一。

“门外汉” 跨行入局 “新赛道”

近年来，伴随着国内汽车

市场的持续快速发展，原先的增量市场已转为存量市场，激烈的市场竞争，让从事乘用车配件销售的鑫远程总经理董兴源遭遇了事业“瓶颈期”。如何转型，成为了摆在他面前的难题。

此时，相对于竞争白热化的传统能源汽车市场，新能源已成为商用车企业争相布局的“新赛道”。常年在汽车行业“摸爬滚打”的经历，让董兴源敏锐地捕捉到了这一商机。在他看来，商业之道在于瞄准重点领域，以四两之力拨

千斤。

打定主意后，2020年，董兴源将目光锁定在了远程汽车品牌上，并在同年取得了销售代理权，成为了远程汽车在北京的首家经销商。

“新能源货车销售我是‘门外汉’，远程汽车是我经营中最大的底气。”董兴源告诉商用车新闻记者，远程汽车不仅品牌影响力强、市场认可度高，而且车辆市场定位精准，细分市场针对性突出，能够满足用户的差异化用车需求。

不仅如此，远程汽车的产

品链也不断丰富。日前，定位“大空间中面引领者”的远程星享 V6E 上市，凭借大空间、大承载、长续航等优势，迅速打入城配“最后一公里”运输市场，进一步提升了远程汽车的市场竞争力。

“目前，在北京城配运输市场，远程汽车形成了以远程星智主打中长途配送、远程星享主打末端配送的产品布局。下一步，鑫远程将在现有销售车型基础上引入远程重卡业务，拓宽产品矩阵，形成品牌集约化竞争优势，更好地开拓市场。”董兴源如是说。

“沉浸式”营销 订单转化率超五成

一直以来，里程焦虑、充电难、购车成本高等问题，始终是制约新能源车型快速上量的难题。对此，董兴源深知，市场推广要抓住关键细节，落一子则满盘活。

“想要打消用户对于新能源车辆的顾虑，与其天花乱坠的推销，不如让用户亲自‘上阵’，在真实工况下体验车辆的品质。”董兴源表示，车辆运营上的经济账，用户永远比销售人员会算，车辆好不好用、省不省钱，用后自有定论。

据介绍，在日常市场开拓上，鑫远程积极探索新的销售模式。一方面，鑫远程推出了“零首付”购车优惠。同时，针对用户“充电难”的用车痛点，为用户赠送充电桩，以减轻用

户的购车及用车负担。

另一方面，鑫远程积极尝试车辆“以租代售”“先试后买”的营销新模式。用户只需缴纳租金，便可将车辆投入到日常运营。用车辆真实的表现，打消用户的顾虑。

“这部分用户的订单转化率已超五成。鑫远程之所以敢采用用户‘沉浸式’购车营销，源自对车辆性能的高度自信。”董兴源表示，远程新能源车辆的“三电”质保期享受5年20万公里超长质保，整车历经苛刻的“三高”测试，品质没得说。

同时，他还强调，销售从不是“一锤子”买卖。远程汽车具备完善的售后服务体系，一旦车辆出现故障，鑫远程将第一时间为用户提供“代用车”服务，切实为用户高效运营保驾护航。

频频“爆单” 冲刺千辆目标

近日，北京市明确提出，“十四五”期间，将加大新能源货车的推广力度，办理货车通行证的4.5吨以下物流配送车辆（不含危险品运输车辆、冷链运输车辆）100%为新能源车。

同时，为了率先实现“双碳”战略目标的要求，北京市出台的《北京市新增产业的禁止和限制目录（2022年版）》中要求，自3月起，北京市针对传统燃油货车企业，不再审批道路运输经营许可证，这无疑再

度加快了北京货运车辆“油换电”的进程。

“政策利好的引导，使新能源市场持续升温。2020年成立至今，仅一年多的时间，鑫远程销量实现了翻番式增长。”董兴源说，“尤其是今年以来，整个传统货车市场遇冷，新能源物流车销量频频‘爆单’，甚至出现了一车难求。”

新能源货车除了具备更显著的路权优势外，持续上涨的油价，也为新能源车辆的推广注入了“强心针”。

“商用车作为生产资料，能赚钱才是‘王道’，在油价飙升、运价低迷的双重压力下，省的就是赚的。”董兴源告诉记者，以远程星享 V6E 为例，从事市内配送时，单车运营成本低至0.3元/公里，相比燃油车盈利空间更大、收入更可观。

据悉，2021年，远程汽车在新能源轻卡市场喜获细分市场全国第一名，销量同比增长461%。2022年1~4月，远程汽车新能源轻卡销量稳居第一，累计市占率达到27.7%，4月销量同比增长108%。

如今，随着远程汽车轻商产品链的不断完善及旗下远程星享、远程星智、远程锋锐系列车型逐步推向市场，鑫远程取得了市场销量和用户口碑的“双丰收”。对于未来，董兴源充满信心，他表示，2023年，鑫远程将向1000辆年度销量目标发起冲刺。

■ 责任编辑：李晓菲

“流浪高速”也能有栖身之处 千里之行 中国重汽与卡友同在

■ 记者 周晨

从3月疫情多点爆发、道路运输受阻到如今基本恢复畅通。在多方合力破解物流卡点、寻求货运畅通可行之策的过程中，“流浪高速”的卡车司机们，几度成为人们关注的焦点。

根据“中国卡车司机调研课题组”的研究，今年3月，约一半的卡车司机在路上滞留了1~3次，8%的人滞留了10次以上；9.4%的人声称，最长一次滞留达到7天以上。

在滞留时间上，4%的受访者表示，滞留了7天以上。更有部分卡友，由于没有通行证等种种原因，在车里受困20余天。

当驾驶室成为一座“孤岛”，谁为他们支撑起生存的“一叶扁舟”？

“高风险”中高效工作

合肥宏驰汽车贸易有限责任公司（以下简称“合肥宏驰”）的维修技师们怎么也没想到，有一天，修车也会变成“高风险职业”。

“3月疫情最严重的时候，合肥这边的高速公路也采取了相应的管控措施，外地牌照车辆不



允许下高速。如果必须进城，需提供48小时内核酸阴性报告，并在高速口继续检查，确认阴性后，再由接收单位提供接收证明，这样才能顺利驶下高速。”合肥宏驰的裴经理告诉商用汽车新闻记者。

合肥宏驰是中国重汽3A级售后维修服务中心，是合肥市内规模较大的重卡售后服务中心之一。裴经理表示，当时，中国重汽对旗下服务站提出了两项要求：一是出工要快，二是尽可能为用户生活提供保障。

“安徽这边疫情爆发较早和严重的地方是芜湖，当时，那边

的下属区、县已经全部处于戒严状态，没有正常运营的服务站。有一次深夜，道路救援的工单就派到了我们这边，我们赶到后，为车辆更换了钢圈，及时解决了问题。但尴尬的是，维修师傅过去之后健康码就变成了黄码。还好，当时那辆车送的是保障物资，有通行证，我们跟着司机一起顺利下了高速，不然，维修师傅后期如何回城也成了问题。”裴经理介绍道。

与出行不便带来的问题相比，维修工人最担心的是碰到来自上海的车辆。裴经理告诉记者，疫情期间，滞留在高速

上的货车，有一部分来自上海，其中如有车辆出现故障，他们自然要正常派工。

“心理上的恐惧肯定有，但也必须去。我们当时的处理方式是，我们在外面修车，司机在驾驶室内与我们电话沟通，尽量减少接触，对我们所有人来说都是降低风险。”裴经理补充道。

道路救援占用了较多的时间和精力，正常车辆的维修保养工作，则转移到了夜晚进行。

“最开始，合肥很多快递公司的车都停了，只有邮政是必须保持正常运输的。当时他们的车每天夜里12点左右卸完货，凌晨4点就要发车，我们就趁着这段时间给他们的车进行保养维修。”裴经理介绍道。

“人文关怀”无微不至

然而，在停滞不前的高速公路上，比车辆更需要维护的，是人心。

驾驶室被贴上十几张封条、日常生活没有保障、一次又一次的核酸检测、人们避之不及的态度……不少司机表示，疫情期间的卡车司机就像“过街老鼠”，明明做着最重要的事，却没有得到应有的尊重。

为帮助卡车司机解决出行路上遇到的难题，5月1日，中国重汽正式推出“亲人结伴，共克时艰”服务活动。凡是被困高速、滞留服务区或停车场的用户，中国重汽将为其送去防疫及生活物资关怀礼包，以解卡友燃眉之急。

事实上，在疫情刚刚爆发

之际，中国重汽对卡友的救助工作就已经展开。

“我们服务站在之前就送出去过几次物资，都是一些滞留高速的卡友，实在没办法了，打400求助。我们收到消息后，就去给他们送一些水、方便面等食品以及口罩之类的防疫物品。购买物资的花销，后期重汽厂家都会安排报销，特殊时期，能多帮一些是一些。”裴经理表示。

与此同时，还有一大批司机虽然没有滞留高速，但送完货如何返乡也成了难题。在疫情形势错综复杂的情况下，绝大部分司机只能选择等待。

“我们服务站就接待了两个外省用户，在疫情变得严重之前，车辆发生了一点小事故，到我们这儿来维修，维修好却发现回不去了。并且他们也没有提前联系好货源，等于空车无处可去，于是就一直呆在我们服务站，我们为他们提供了吃住。住了20天左右，直到情况好转才离开。”裴经理介绍道。

打造长期货运保障

疫情尚未消散，但生活仍要继续。

《2020年中国公路货运行业运行分析报告》指出，截至2020年底，公路货运在我国综合运输体系中仍占主体地位，全年完成货运量342.64亿吨，占货运总量的74%。我国共拥有货运车辆1100多万辆及货车司机1800多万人，正是这1800多万卡车司机，承担起了全国七成以上的货运量。

让卡车司机“有路可走”、一路畅行，是疫情之下城市物资保障工作的重中之重。4月，依照国务院联防联控机制有关工作部署，交通管控与运输保障专班下发通知，公布《重点物资运输车辆通行证》式样，推动建立全国统一规范的通行证制度，保障涉疫地区重点物资运输。

通行证问题得到了解决，卡车司机又该如何及时知道所要前往地区的疫情情况以及相应管控措施？

为此，中国重汽联合中国物流与采购联合会、货车宝，推出了全国货车疫情防控政策查询系统，全国各地的最新疫情政策及道路管控情况都可在系统中进行查询。在中国重汽、中国重汽销售部、中国重汽汕德卡三大官方微信平台均可找到查询窗口。

据统计，自全国货车疫情防控政策查询系统正式上线以来，已有超过20万名卡友通过该系统提前查询防疫信息，为卡友解决了燃眉之急。

疫情之下，卡车司机重任在肩。多年以来，中国重汽始终以“亲人服务”不断刷新商用车行业服务标准，用高超的维修技术与无微不至的人文关怀，助力用户行车无忧。此次疫情期间，中国重汽更是设法调动各方资源，解卡友燃眉之急，助用户货运畅行。中国重汽相信，在一切以卡友为先的服务准则下，没有驾驶室会成为一座“孤岛”，压在卡友身上的重任与使命，中国重汽将与其同担。

■ 责任编辑：李晓菲



疫情之下服务何解？ 解放轻卡：“千方百计”做用户底气

■ 记者 周晨

今年3月以来，全国各地疫情频发，卡车作为极其重要的物资运输保障工具，出勤压力骤增。对于部分疫情形势严峻的地区而言，如何在全面落实防疫政策的前提下为有需要的车辆提供及时、有效的服务，成为了考验车企服务能力的一道难题。

3月11日，长春疫情大面积爆发，城市全域静态管理，置身其中的一汽解放，遭遇了前所未有的生产经营考验。在积极配合政府疫情防控要求的同时，解

放人的主观能动性，也在各条战线上充分激发。

在服务战线上，解放轻卡长春鑫博服务站的服务故事值得借鉴。

“千方百计”解用户燃眉之急

“我们厂是在封城前一天听到风声，开始紧急处理还在维修的车，能当天修理好的加速维修，让用户把车开走；来不及维修的就跟用户协调，等到疫情过后再说。”解放轻卡长春

鑫博服务站站长李泽平告诉商用汽车新闻记者。

据李泽平介绍，疫情期间，服务站最重要的工作就是为物资运输车辆提供维修保障。但在全市静态管理的状态下，常见的车辆故障随时都能化身棘手难题。

“问题主要出在缺部件上，疫情严重的时候，全长春静态管理，好多小区人根本出不去。有用户车坏了联系我们要修，首先，我们要想办法找人过去，确认车辆哪里出了问题。问题确认之后，

就需要准备相应的零部件，有的零件我们没有，还要联系其他维修站调配，但大多数修理厂都没人。所以，平常很小的一个毛病，那个时候都要花很长时间解决。”李泽平表示。

作为城配运输领域的重要工具，在封控期间，轻卡承担着运输城市保障物资的重任。李泽平告诉记者，正因如此，即便在居家期间，他的手机也保持着24小时开机，随时准备应对车辆的突发情况。

“那段时间，叫救援的车拉的都是米、面、粮、油、蔬菜等生活必需品，这种物资运输耽误不得，几乎一接就是一个急活儿。之前有一辆运输冷冻牛羊肉的车坏在高速上，那个路段前不着村、后不着店，司机走也走不了，自己也找不到人解决，在高速上饿了快一天。最后还是打400，叫我们过去解决了问题。总而言之，我们的目的只有一个，想尽办法解决用户的困难。”李泽平补充道。

据介绍，封城期间，解放轻卡长春鑫博服务站共维修5辆物资运输车辆，成为长春市内罕见能够提供正常救援的轻卡售后服务站。

值得一提的是，对于运输物资的车辆，解放轻卡还提供了免费维修政策，降低用车成本，免除用户后顾之忧。

常态化、高标准保障 关键时刻服务“在线”

记者了解到，长春鑫博服务站成立于2004年，2017年



正式加入解放轻卡服务体系。站内共有维修工人十余人，在轻卡维修方面均拥有丰富且全面的经验及知识积累。

“疫情最严重的时候，我们开展工作秉持远程指导优先的原则，在与报修用户及时取得联系后，先进行视频联系，遇到小的问题引导用户自行排除，为我们节约了不少人力物力。这种工作方式十分依赖维修师傅的个人经验，好在我们站内的工作人员技术过硬，令我十分放心。”李泽平表示。

李泽平告诉记者，在服务站的日常工作中，解放轻卡几乎每隔一周就会对站内维修工人进行一次视频技术指导，确保工人专业维修水平能够跟上产品高频的更新换代周期。此外，在道路救援方面，解放轻卡对旗下服务站的要求也十分严苛，因此，站内维修人员均有着极高的工作效率。

“比如用户需要救援，50公里之内我们两小时内必须到达，小毛病两小时内需要完全解决。

从派单、出工、到达现场和维修完成，都有明确的时间节点需要上传后台记录，厂家客服后期也会对用户进行回访，要求极高。”李泽平介绍道。

也正是这样常态化的高标准、严要求，令长春鑫博服务站的工作人员拥有极高的专业素养，使其在疫情期间能够排除万难，在人员调度不畅、部分零部件短缺的情况下，及时提出相应解决方案，在关键时刻成为卡车司机保供保畅路上的“救命稻草”。

“有了这次经验，服务站在突发事件应急处理方面的能力又得到了一定程度的提升。我们也将此次疫情中暴露出的缺陷及不足之处进行了总结，以备未来不时之需。”李泽平告诉记者，4月28日起，长春市已经陆续解封，长春鑫博服务站也已恢复往日的工作状态，无论疫情如何发展，工作、生活仍要继续，服务站将继续尽其所能，为用户的货运之路保驾护航。

■ 责任编辑：李晓菲



十项纾困措施直指卡友难关 一汽解放闪电落实彰显“国车长子”担当

■ 商车

在这一轮疫情冲击下，卡友群体的“难”一览无余地展现在大众面前：油价贵、运费低，利润空间越来越小；上路跑活儿，面临被感染、滞留、劝返、隔离的风险；不跑活儿，还不上贷款、养不了家……各有各的艰难的卡友，可谓进退维谷。

好在，卡友以及运输行业的困境已经引起了政府部门的关注，5月召开的国务院常务会议，为步履艰难的货运行业带来了重磅利好！为推动经济回归正常轨道，会议决定实施6方面33项措施。其中，在金融政策中提到，

汽车央企发放的900亿元商用车贷款，要银企联动延期半年还本付息。多方合力，为货车司机纾困。

作为卡车行业领军企业，一汽解放快速响应政府号召，制定一揽子卡友纾困举措，推出6个月延期还本付息政策。同时，围绕客户运营及生活场景难点，同步推出“卡友纾困十项举措”，全方位为广大卡友赋能。

举措1：延期还款 舒缓压力

政策时间：即日起至2022

年12月31日。

政策内容：为进一步缓解客户在低迷货运环境下的还款压力，一汽解放针对2022年6月30日前放款的商用车消费贷款的存量客户，给予6个月延期还本付息政策（免息延期）。

政策办理：可通过“一汽财务通微信”公众号、客户电话400-9008-008提出申请受理。

举措2：一卡在手 惠加好油

为帮助广大卡友降低运营燃油成本，提升运营收益，一

汽解放与中国石油达成战略合作，推出解放 & 中石油联名加油卡，最高可享直降 1 元 / 升加油优惠。

举措 3：高效通行 免费申办

为帮助广大卡友降低高速公路费用，提高运营收益，一汽解放推出全国 95 折通行 ETC（部分地区 85 折），并且设备免费安装，免去客户硬件成本。

举措 4：赋能车队 惠享运营

为进一步优化卡友车队运营管理管控，一汽解放通过车队管理系统，助力卡友提升车队管理效率。

举措 5：在线医生 关爱常伴

为保障广大卡友及家人能够及时咨询就医，一汽解放通过“解放行”App 在线医生，为卡友及家人提供 7×24 小时线上免费健康咨询指导。

举措 6：首保延期 维保无忧

为保证广大卡友能够充分享受维保权益，一汽解放针对受疫情影响无法及时首保的卡友车辆，给予最长 3 个月的延期支持（此政策适用于长春中重型产品，有效期截止至 2022 年 7 月 31 日）。

举措 7：联动外协 用车无忧

为确保第一时间向广大卡

友提供维修服务，一汽解放针对疫情出入受阻地区，提供外出服务或就近协调社会维修力量，确保第一时间修复车辆，保障卡友运营需求。

举措 8：全天候命 专家指导

为及时向广大卡友提供技术支持，一汽解放服务热线 24 小时在线，车辆发生故障，技术专家远程指导客户排除故障。

举措 9：义赠物资 并肩战“疫”

针对因疫情影响被封、被困或车辆发生故障而造成滞留卡友，一汽解放将上门赠送防疫物资及生活用品，保障广大卡友防疫及生活物资需求。

举措 10：用爱护航 精准帮扶

一汽解放“解放爱领航”公益基金，持续为广大卡友保驾护航，随时启动为陷入困境卡友及家庭实施帮扶。

在商用汽车新闻看来，一汽解放此次推出的一揽子帮扶举措，有以下几个特点值得关注：

一是真金白银。前三项举措从还款、油价、通行费这三座压在卡友身上的“大山”入手，直指痛点，为卡友减轻负担。值得注意的是，解放不仅响应政府号召，推出 6 个月延期还本付息政策，而且是免息延期。也就是说，卡友不仅可以延本金，还可以延利息。在延期的 6 个月期间，

卡友无须支付任何本金和利息，这 6 个月的财务成本完全由厂家承担。可以说，实实在在给予了卡友真金白银的帮扶。

二是直指痛点场景。除了经济上的帮扶，解放此次推出的举措，还涵盖了用户运营、生活、维保等方方面面可能遇到的困难。

例如，举措 5 提到的在线医生，在卡友遇到医疗资源因抗疫遭到挤兑的特殊情况时，解放行 App 的在线医生可以提供一医疗咨询的备选项。举措 7 和 9，可以为疫情期间在外奔波的卡友提供一重遇到滞留、车辆故障等特殊情况时的保障，避免卡友再次陷入“流浪高速”的窘境。

三是全方位帮扶。卡车司机群体尤其是贷款买车的卡友，通常是以车养家，手停则口停，一旦因为疫情无法让车跑起来，那么，整个家庭都有可能陷入难以维生的困境。对此，解放此次帮扶政策中也将帮扶卡友家庭列入其中，为疫情期间不能正常运营的卡友解决生活困难。

在本轮疫情中，解放大本营所在的吉林受到的影响巨大，对解放的正常生产经营状态造成了重大影响。在此背景下，一汽解放仍延续并且升级了疫情以来的卡友帮扶政策，以真金白银、全面周到的帮扶政策，帮助卡友共渡难关。

“艰难时刻，方显勇毅”。一汽解放，不负“国车长子”之称！

■ 责任编辑：李晓菲

旺季运营“一个顶俩” 跨越王X5帮冯老板多拉多赚

■ 记者 张雅静

炎炎夏日，啤酒是必备的消暑神器。三五好友相聚，喝上几杯，好不惬意……

冯月，在北京通州柴厂屯村经营着一家名叫“诚飞勇业”的便民超市。每逢夏季，啤酒销售进入高峰期，是冯月最忙碌的时候。因为，此时的他不仅要确保自家超市啤酒库存充足，还要负责周边40多家超市、饭店的啤酒供应运输。

“一般情况下，每天要跑三五家，旺季的时候，运输频率更高，一天跑七到八家也是常有的事。”冯月告诉商用汽车新闻记者，为了进一步提升运输效率，他在今年初购买了一辆长安跨越王X5，为旺季运营做好了准备。

底盘扎实 承载力强

“大车装不满，小车装不下”，从事城配运输的物流人总会有这样的困扰。冯月也不例外。

记者了解到，过去几年，冯月运输啤酒，主要使用的是电动三轮车和4.2米厢式轻卡，但两款车用起来都不太“趁手”。

“电动三轮车，车斗大小有限，承载力也不强，货多的话一次装不下。而4.2米轻卡，整车尺寸又大了些，不但在农村小巷子里通行不方便，而且运

输一趟往往装不满，成本还高。”冯月说。

因此，冯月从去年就开始盘算，新的一年添置一辆新车。综合考虑到日常以及旺季运输需求，他将购车目标锁定在跨越王X5这款小轻卡上。“这款车大小合适，性价比高，不仅开起来轻松灵活，货装得也多。”

据冯月介绍，跨越王X5的货箱长3.6米、宽1.75米，装满一车，一次性可以配送好几家，运输效率一下子就提上来了。即便是赶上啤酒销售旺季，也不用担心运力不足，影响运输效率。

另外，由于酒水配送运量大、重量高，冯月在选车时也充分考虑到车辆承载力问题。

“酒水，相较于其他日用品要更重一些。我们运输的瓶装酒，装满一车的话，非常考验货车的承载能力。”冯月表示，跨越王X5底盘采用非承载式车身结构，采用轻卡式整体铆接大梁，承载力可以媲美市面众多蓝牌轻卡，这一点让他十分放心。

皮实抗造 为高效运营加分

自开始经营便民超市，冯月就承包了啤酒运输的业务，至今已有8年时间。每天上午，他都会将当天的送货名单、地址发

给司机岳强。

最近一个多月，岳强每天都驾驶着跨越王X5往来于周边超市、饭店。谈到这款车的动力性能、驾驶感受，没有人比他更清楚。“这款车虽然是手动挡，但操作起来很流畅，即便是拉的酒比较重，起步加速也非常快，动力性没得说。”

据了解，这款跨越王X5搭载1.6L国六发动机，最大输出功率122马力，峰值扭矩可达158N·m；匹配5挡手动变速器，头挡速比大，起步能力强，适合运输酒水饮料这类重货。

另外，在舒适性方面，岳强对跨越王X5也是赞赏有加，“这款车的驾驶室宽敞，储物空间也多，内饰做工、质量都不错，座椅坐起来也很舒服。”

“跨越王X5表现稳定，载货量大，开起来也省油，相较轻卡，运营成本大大降低。”冯月说，当初选择这款车，正是看中了长安跨越是老牌子，口碑好。买回来运营一个多月，发现这款车确实皮实、抗造，用起来特别省心。

运输旺季，多跑多赚。相信，跨越王X5定能不负众望，成为更多用户高效运营的“好帮手”。

■ 责任编辑：李晓菲



卡车主动安全装置你了解多少？

■ 记者 陈津

道路千万条，安全第一条。道路运输工作，最重要的就是确保行车安全。这需要卡友们具备良好的驾驶习惯，并在行车过程中时刻保持清醒的安全意识。

当然，安全行车也离不开各项安全装置的参与。其中，被动安全装置，能够在事故发生时将损失降到最低。主动安全装置则能够通过技术手段预判“不安全因素”，确保驾驶员在紧急状态下依然能够有效控制车辆，避免发生事故。这是技术进步、科技创新对于驾驶安全的升级保障。本文就来了解一下那些被应用到卡车上的

主动安全装置。

主动安全装置中的“三大门派”

随着科技的进步以及人们对安全运输的重视，应用于卡车的主动安全装置越来越多。根据主动安全装置的作用类型，卡车上的主动安全装置主要分为三类：保证车辆制动稳定性、保证车身稳定性、保证安全车距和速度控制。

其中，保证车辆制动稳定性的，主要有ABS防抱死系统、EBD电子制动力分配系统、EBS电子控制制动系统等；保证车身

稳定性的，主要有ESC电子稳定控制系统、RSC/RSS防侧翻稳定系统、ASR驱动轮防滑系统、TCS牵引力控制系统、HAC上坡辅助系统、TPMS胎压检测系统等；保证安全车距和速度控制的，有AEBS紧急刹车辅助系统、ACC自适应巡航系统、商用车双预警系统（FCW前碰撞预警系统和LDWS偏离预警系统）、CMS碰撞缓解系统、BSD盲区警示系统等。

与此同时，正是这些主动安全技术的持续进阶，叠加5G、智能化技术的快速发展，才使得智能驾驶卡车得以加快



走进现实。

主流卡车主动安全装置（技术）解析

ABS防抱死系统，这是卡车上最基础的主动安全装置，其发展可追溯到20世纪初期。ABS装置一般由车轮速度传感器、发动机速度传感器、电磁阀、计算机和液压控制单元（液压调节器）组成，作用是当卡车需要紧急刹车时，确保车轮不被锁死，从而防止车辆出现侧滑或跑偏。

ABS装置具有自行诊断能力，能够显著缩短卡车的制动距离，增加车辆制动稳定性，还能防止轮胎过度磨损，是汽车上采用安全带以来，在安全性方面所取得的最为重要的技术成就。

在国内，ABS已经是各类卡车的标配。根据相关法规要求，2014年9月1日起，新出厂中重型货车强制安装ABS装置；2016年7月1日起，新出厂轻卡强制安装ABS装置；2019年1月1日起，3.5吨以下微卡也

强制加装ABS装置。

ESC电子稳定控制系统，卡车上重要的主动安全装置，是ABS汽车防抱死制动系统和TCS牵引力控制系统功能的进一步扩展，旨在用电子控制取代传统的机械传动来控制制动系统，增加汽车制动安全性。

ESC系统由传感器、电子控制单元（ECU）和执行器三大部分组成，主要对车辆纵向和横向稳定性进行控制，可以有效对抗过度转向和转向不足等情况，提升卡车变换车道或是过弯时的操控性和安全性。

另外，根据交通运输部发布的《营运货车安全技术条件》，从2021年5月1日起，所有牵引车辆都必须安装电子稳定控制系统。也就是说，目前，ESC系统是内所有牵引车的必要配置。

AEBS紧急刹车辅助系统，ABS防抱死系统和AEB自动紧急制动系统的合成体，是一个自主自动的道路车辆安全系统。

AEBS系统依靠传感器来检测车辆和目标车辆之间的相对速度和距离，能在危险情况下发出警报，并在驾驶员没有进行主动刹车的情况下，主动将刹车信号传递给ABS系统自动刹车。

2013年，联合国欧洲经济委员会宣布，将AEBS系统加入新设计车辆的标准，并强制实施欧盟认证。而在国内，根据法规要求（JT/T 1285-2020），自2021年5月1日起，三类车型要求安装AEBS系统。

分别是：总质量大于或等于12000kg，且最高车速大于90km/h的载货汽车；最高车速大于或等于90km/h的牵引车辆；总质量大于或等于12000kg的危险货物运输货车（半挂牵引车、液体危险货物运输罐式货车及爆炸品运输车除外）。

产品方面，解放J7、重汽汕德卡、陕汽德龙X6000等国产高端重卡车型，基本上都会标配AEBS系统。

商用车双预警系统，由车道偏离预警（LDW）和前向碰撞预警（FCW）组成的前视预警系统，主要通过运用汽车级别图像传感器和雷达传感器感知行驶状态信息，可对无意识车道偏离行为和潜在碰撞风险进行报警提示。

商用车双预警系统，在客车及乘用车市场普及率较高，卡车领域，根据法规要求（JT/T 1178.2-2019），2020年5月1日起，新生产的牵引车，应具备车辆前碰撞预警和车道偏离报警功能。

同时，商用车双预警系统

也是 ADAS 汽车防撞预警系统（驾驶辅助系统）不可或缺的组成部分。因此，随着智能辅助驾驶系统的普及，商用车双预警系统在卡车领域的普及率也会越来越高。

ACC 自适应巡航系统，在定速巡航装置的基础上发展而来的主动安全装置，主要通过雷达技术测量判断前车距离与车速，帮助驾驶员协调方向盘和刹车，并结合 LKA 车道保持、FCW 前向碰撞预警、AEB 自动紧急制动、变道辅助等系统，获得半自动驾驶体验。

简单来说，拥有 ACC 系统的卡车，司机只要设定好车速、管好方向盘，剩下操作完全可以交给车辆自主管理控制，能够有效提升车辆舒适度，缓解司机疲劳。另外，随着国产卡车逐步走向高端化、自动化、智能化，不少国产高端重卡车型都配备了 ACC 系统，可谓是长途卡车司机的福音。

BSD 盲区警示系统，是一套专门针对渣土车、搅拌车、货运车等重型卡车设计的主动安全装置，主要通过车载 BSD 摄像头、车内显示器、扬声装置，对靠近车辆的行人、非机动车进行图像数据采集、智能识别、预警提示。不仅能够让卡车司机快速发现靠近的行人，同时也能通过车外预警，提醒行人远离车辆，提升货车行驶的安全性。

TPMS 胎压检测系统，一种无线智能感应、监视系统，是通过记录轮胎转速或安装在轮胎中的电子传感器，对轮胎

的各种状况进行实时自动监测，进而为驾驶员提供有效安全保障的装置。

胎压监测，根据原理不同，可分为直接监测和间接监测。直接监测可以实时、全程监测轮胎气压和温度的状况，精确定位故障轮胎；间接监测，则是通过别的方式计算出轮胎气压，例如，利用车辆的 ABS 轮速传感器检测各轮速度，通过比对各轮速度差异，发现胎压异常。

目前，根据法规要求（JT/T1285-2020），自 2020 年 5 月 1 日起，危险品牵引车及总质量大于或等于 12 吨的危险品运输车要安装胎压监测。另外，主流重卡品牌的高端车型，也都会配备这一功能。

DMS 驾驶员监测系统，一项利用面向驾驶员的红外摄像头，实时监测驾驶员头部、眼部、面部等细节，然后将获取到的信息数据进行模式识别，进而作出疲劳或分神状态判断，并进行报警提示或采取相应措施的主动安全装置。

在国内，DMS 系统还能配合北斗系统对卡车司机的疲劳状态、驾驶行为进行全天候监测，可以有效规范司机的不良驾驶行为，改善道路运输环境。值得注意的是，欧盟和中国均已出台法律法规，国内更是率先对“两客一危”等商用车车型安装 DMS 系统作出强制要求。

同时，DMS 系统也是半自动或全自动驾驶车辆的标配，其重要性也会随着自动驾驶技术的提升而不断提高。

自动驾驶技术，事实上，随着自动驾驶产业逐渐发展壮大以及产业链上各个细分领域不断完善，自动驾驶卡车近年来进展迅速。一汽解放、东风公司、中国重汽、福田汽车、陕汽重卡、上汽红岩等主流卡车制造企业，都已拥有各自的 L4 级自动驾驶卡车产品，并已在矿山、港口、物流园区等封闭场景实现批量运营。

同时，为了实现车辆安全、稳定运行，自动驾驶卡车集成了大量先进的主动安全装置及技术。围绕卡车自动驾驶多种感知难题，汽车智能网联产品供应商们也在不断升级自身的解决方案。例如，元橡科技就在 2021 无人驾驶未来发展大会上展示了双目立体视觉方案，该设备具有更稠密、精准、及时的感知能力，能为搭载该系统的车辆提供更加精准的主动安全预警，保障自动驾驶车辆安全运行。

因此，虽然自动驾驶技术还无法完全替代卡车司机，但在卡车自动驾驶产业链蓬勃发展的当下，主动安全技术也实现了快速进步。可以这么说，自动驾驶是主动安全技术的自然延伸。

总结：

如果说被动安全装置保证了车辆安全性的下限，主动安全装置则提高了车辆安全性的上限。随着技术的不断提升以及这些主动安全技术在更多车型、更大范围内应用，道路货运安全系数将不断得到提高。

■ 责任编辑：李晓菲

67品牌日

看玉柴如何助力“零碳”变革

■ 记者 张雅静



6月7日，东风柳汽第六届67品牌客户日在柳州举办。作为东风柳汽最紧密的合作伙伴，玉柴同样是本届品牌日的重头戏之一。

玉柴为东风柳汽重磅推出的新品乘龙H5V提供了YCS06、ECVT混合动力总成等多款明星动力，为东风柳汽实现绿色可持续发展提供了强劲的助推器。据悉，乘龙H5V涵盖牵引车、载货车、工程车品系，动力覆盖传统能源、纯电动、混合动力、燃料电池多种能源形式，是东风柳汽探路“零碳”发展的全新力作。

前来参会的玉柴股份高级副总裁钟玉伟有了“新身份”——玉柴芯蓝新能源动力科技有限公司董事长。

为东风柳汽的重磅车型提供

多元动力，预示着双方怎样的未来合作规划？钟玉伟的“新身份”，透露出玉柴怎样的未来布局？带着这些问题，商用汽车新闻记者在现场对钟玉伟进行了专访。

明星动力加持 深受市场信赖

作为内燃机行业的引领者，玉柴拥有70余年的发动机制造历史，具备丰富的产品制造经验以及深厚的技术研发积累，是国内动力行业当之无愧的领跑者，深受主机厂和用户的信赖。

以东风柳汽为例，2022年1~5月，玉柴在东风柳汽的装车份额达到65%，显现出东风柳汽对玉柴的持续信任，也进一步彰显了玉柴的实力。

此次67品牌客户日上，东

风柳汽发布全新一代准重型平台H5V，在动力链配置上，则选择了玉柴S、K国六动力平台以及ECVT混合动力等多款明星动力，为新车动力性、经济性及舒适性表现助力加分。

据钟玉伟介绍，此次配装的玉柴YCS06作为一款经典国六动力，传承了玉柴中型发动机优势，不仅具备重量更轻、扭矩大的优势，而且其油耗和噪声也更低，在中卡车系中占据了举足轻重的地位；即将搭载在乘龙H5V牵引车上的玉柴YCK11，以省油著称，百公里油耗比竞品低1.5升，同时又因大量应用铝合金材料，被称为行业最轻11升发动机。

另外，值得关注的还有ECVT混合动力总成，作为玉柴重磅打造的首款功率分流型插电式混合动力产品，不仅符合绿色、低碳的技术发展路线，而且其在复合路况下实现25%以上的节油率，可以说是目前运营性价比最高的商用车混合动力系统方案。

“这款混合动力产品的发动机，用的是YCK05 240马力的四缸机，并且匹配两个115kW电机，动力性非常强。其可以根据工况适时开启发动机，低速情况下以纯电驱动，爬坡、加速时，

发动机可介入共同驱动，在高速行驶时，则可完全用发动机驱动。这样工作带来的优势，就是发动机能长时间保持在经济区间运行，尤其在复杂路况下，能够大幅度节约油耗。”钟玉伟补充说。

另外，玉柴 ECVT 混合动力总成能够做到无级变速，没有换挡顿挫感，驾驶舒适度更高。其次，两个电机与变速器和发动机完全耦合，集成度高、体积小，能够与多种车型适配，市场应用前景广阔。

六大板块融合 构建持续领先优势

市场是产品的试金石，销量是最好的背书。

为了给市场、给用户提供更优质的解决方案，玉柴不满足于只做动力产品的供应商，而是选择和主机厂达成更深层次的合作，以产品及技术层面的高度互补，通过研发、制造、营销、后市场服务等多个板块协同突破，构建起持续领先优势。

2020年，玉柴与东风柳汽签订深化战略合作协议，并且通过联合规划、联合开发、联合制造、联合推广与联合服务，实现了产品与技术的深度融合。从市场调研到产品标定，从方案策划到联合推出新品再到售后服务，玉柴与东风柳汽已成为了一体式合作伙伴。

2022年，玉柴和东风柳汽战略合作进一步深化，在原有五大联合的基础上增加了联合采购这一新的业务合作。

据钟玉伟介绍，未来，双

方将在供应链上针对钢材、线束等发动机和整车所需的零部件，进行联合筛选、采购，提高产品品质的同时，更大程度降低采购成本，提升市场竞争力。

同时，在研发层面，玉柴和东风柳汽的合作，已经深入到对年度车型、中期改款车以及新一代产品的联合规划中。

“发动机开发周期长，目前，我们已经与东风柳汽确定了2024年要投放的达到第四阶段油耗的产品定义，针对发动机配置进行了先期的规划和调校。”钟玉伟透露，接下来，双方将针对国七排放标准，提前做好相关技术储备，以更好迎接新排放标准的到来。

也就是说，在2030年前，玉柴将更多围绕“低碳”这一路线，在满足第四阶段油耗、国七排放标准的基础上，以天然气、甲醇、增程、混合动力这些产品为先导，探索未来动力产品的“零碳”之路。

多元化战略指引 实现从“低碳”到“零碳”的变革

从与东风柳汽的合作中可以窥见，玉柴对下一阶段产品的前瞻规划和路线选择。

“原来是柴油机一统天下，未来是多元化动力格局，针对不同的细分市场，会有不同的技术路线，这样的趋势是非常明显的。”钟玉伟说。

因此，在战略上，玉柴将新能源作为发展的两个驱动力之一，而这催生了玉柴芯蓝的诞生。

作为玉柴芯蓝的掌舵人，钟玉伟直言，玉柴将采取主动拥抱、开放合作的态度开展新能源业务，充分利用行业内的核心资源，从技术导向转变为市场、用户导向。

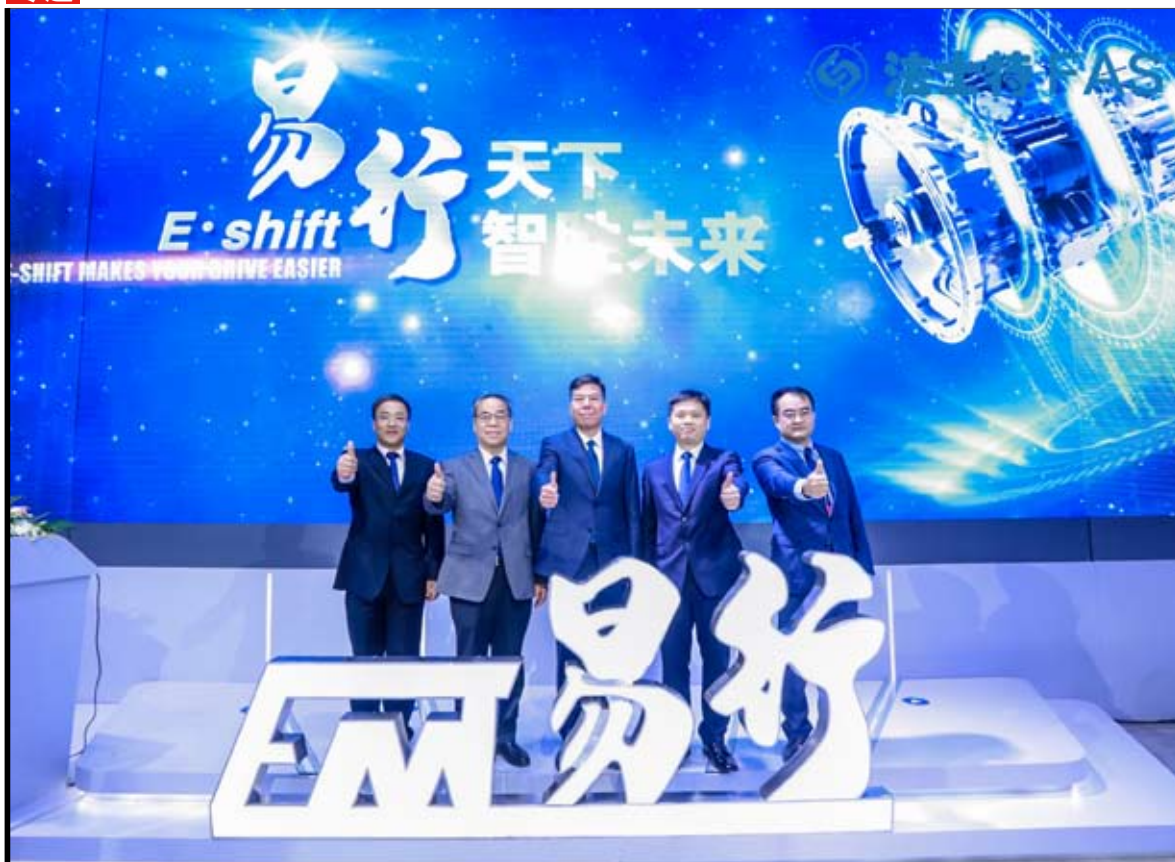
从业务规划上，玉柴已经确定了从“低碳”切入，在三电领域补齐短板的同时，以混合动力作为主要发力点，通过对氢燃料电池和燃氢内燃机等前沿技术的攻坚，实现零碳变革。

特别是在混合动力产品推广方面，钟玉伟充满信心。他表示：“玉柴在传统发动机制造有着丰富的经验，相较电机企业，玉柴在电机、发动机的集成优化上具备核心竞争优势，加上深厚的市场和用户基础，该产品在西南地区具备较好市场前景。”

另外，在氢燃料领域，继自主开发40kW、90kW、120kW燃料电池系统后，玉柴开启了氢燃料发动机的研发工作，进一步推动了多元化动力目标并行发展。“相比燃料电池系统，燃氢发动机后处理简单，并且对氢的纯度要求不高，可进一步降低用户购置和使用成本。”钟玉伟指出。

“强强联合，协同共进”，玉柴和东风柳汽双方的合作仍在持续深化。未来，玉柴也将坚持车用动力多元化战略，重视产品质量和技术升级，研发出更具竞争力的产品，以更懂用户的解决方案，以完备领先的服务保障，引领商用车行业持续升级，助力企业价值提升，实现用户利益最大化。

■ 责任编辑：李晓菲



法士特易行AMT： 为金师傅“减负”又“创收”

■ 记者 张雅静

金师傅，自20岁出头进入运输行业，已经有30多年。如今，年过半百的他，仍然奋斗在物流运输的第一线。

“我平时主要在满帮、货拉拉平台上找货，以中长途运输为主，单程在1000公里左右，说实话，还是蛮辛苦的。”金师傅告诉商用汽车新闻记者，去年12月，他入手了一辆配装法士特易行AMT变速器的陕汽轻卡K5000，就是想为自己“减

减负”。

操作流畅 开起来和轿车一样轻松

近两年，AMT变速器在货车司机群体中的认可度越来越高，尤其是在重卡上的配套率呈逐年上升趋势。金师傅告诉记者，他周围就有不少人都买了AMT重卡，但像他这样开轻卡选配AMT变速器的，还是朋友中的第一个。

“我们这些跑中长途的，运一趟货要开十几个小时，不比开重卡轻松多少。这次换新车，我早就打算好要配AMT变速器。”金师傅直言，当初选择法士特易行AMT，就是看中了法士特是大品牌，制造变速器的经验丰富，产品经济实惠，市场口碑也不错。

记者了解到，从提车到现在，半年的时间，金师傅驾驶着新车已经行驶了3万多公里。

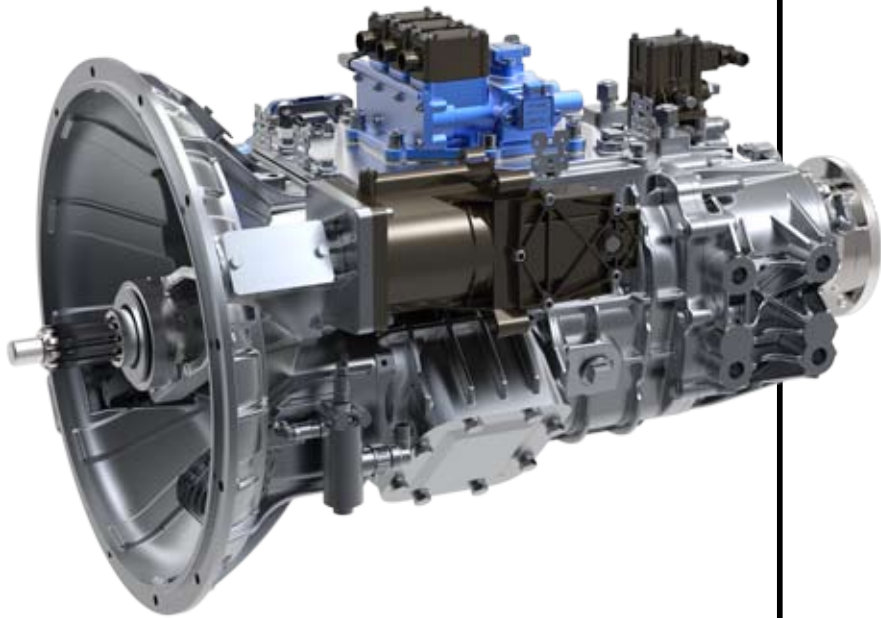
而法士特易行 AMT 变速器，表现稳定可靠，符合“老司机”操作习惯，挡位切换精准流畅，令他非常满意。

“相比传统手动挡车型，匹配 AMT 变速器的轻卡要贵上一些，但这钱花得值。”金师傅说，跑高速的时候，AMT 变速器配合自适应巡航功能，不用踩油门，就可以保持一定的车速，大大减轻了驾驶疲劳感；而在国道或者市区时，经常遇到红灯，AMT 变速器免去了频繁加减挡的麻烦，车辆起步、加速简单流畅，开起来跟小轿车一样轻松。

更高效率 赚钱、休息两不误

2022 年，受疫情影响，货运市场不景气，运费持续低迷，油价却涨得厉害。“前几个月还能跑长途，从连云港出发，跑一些周边的省市；最近这一段时间，疫情比较严重，就在市内拉一些短途的活儿。”和大多数司机一样，金师傅日常运营也承受着巨大的压力。为了能增加一些收入，他每天起早贪黑，希望能在平台上多接几单。

“这半年，新车配装了法士特 AMT 变速器，解放了左脚和右手，带给我最大的感受，一是开车轻松了；二是运输效率提高了。”金师傅告诉记者，以前跑 1000 公里，开手动挡要 14~15 个小时，现在 12~13 个小时就到了。节省出来的时间，可以多跑一趟短途，增加一点收入；



也可以用来休息，吃上一口热乎饭，多睡上一会儿。

据金师傅介绍，跑长途半夜开车是常有的事，一晚上休息不了几个小时，忙起来的时候，甚至饭都吃不上。“年纪大了，跑车更加辛苦。在赚钱的同时，更要保重身体，毕竟身体是革命的本钱嘛……”

除了尽可能多拉快跑，处于巨大运营压力下的卡车司机，也养成了精打细算的习惯。特别是今年，在油价不断攀升的情况下，节油成为他们的痛点需求。

“这款搭载法士特 AMT 变速器的陕汽轻卡，百公里平均油耗在 10 升左右，基本符合我对车辆经济性的要求。”金师傅表示，买新车之前，他以

为自动挡会比手动挡费油，但实际运营半年下来发现，并非如此，自动挡甚至比手动挡还要省油。

舒适可靠，高效节油，这是金师傅使用法士特易行 AMT 变速器半年来的直观感受。时下，货运行情不好，金师傅直言，跑货运越来越难，但面对养家糊口的压力，他只能选择迎难而上。

“大环境不好，大家都在加倍努力工作。法士特易行 AMT 变速器作为运输路上的好帮手，在为我减轻驾驶劳动强度的同时，帮助我提高了运输效率、增加了收入，确实是一款值得信赖、推荐的好产品。”金师傅补充道。

■ 责任编辑：李晓菲



法士特智行AMT好在哪儿？ “老司机”现身说法：降本增效全靠TA

■ 记者 陈津

随着国产重卡逐渐走向智能化、高端化以及AMT变速器产品的不断成熟，自动挡重卡的销量在国内逐年递增，被越来越多的卡友所接受和选择。

1月30日，36岁的赵师傅购买了人生中第一辆自动挡牵引车——三一江山信AMT重卡。尽管他的举动遭到了诸多亲友的反对，但他并不在意，反而对自动挡重卡的未来充满信心。

“自动挡重卡更加高效、

舒适，也更加省油，一直是欧美运输市场的标配。”他相信，在不远的将来，自动挡重卡也会是国内货运用户的标配。

他还通过4个多月的高强度用车，证明了自动挡重卡在长途高速工况的强大优势。“特别在动力性、节油性、操控性还有驾驶平顺性等方面，配装法士特‘智行+液缓’黄金组合的自动挡重卡优势显著，拥有强大的降本增效实力。”

百公里油耗 31 升 高效节油名不虚传

家住连云港的赵师傅，日常运输的货物并不固定，但货运路线主要有三条，分别是连云港—四川、连云港—广西、连云港—内蒙古，单趟行驶里程都在1500公里以上。

同时，作为一名长途货运司机，他已经在外工作了3个月，每天除了开车就是装卸货，吃住几乎都是在车里。期间，他驾驶新车横跨了大半个中国，

行驶里程近6万公里。经过这几个月的高强度使用，赵师傅深刻体会到了自动挡卡车高效、节油的产品特性。

他表示，这辆三一江山信AMT重卡是款顶配车型，配备了565ps大马力发动机、12挡法士特智行AMT和液力缓速器以及长换油低速比后桥。“车辆动力非常猛，运输效率也很高，一般1000公里以内的路程，一个人一两天就能跑一个来回。”

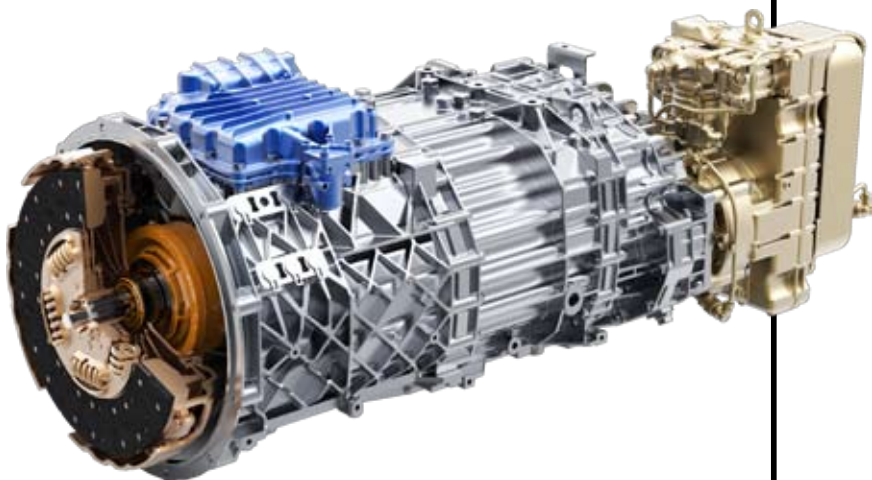
在法士特“智行+液缓”黄金组合的加持下，三一江山信AMT重卡还具备出众的道路适应性和燃油经济性。赵师傅表示，很多卡友都有个思维误区，觉得自动挡卡车费油。他认为，自动挡卡车不仅操控性、舒适性比手动挡卡车更好，而且还更省油。

“我这辆车油耗就不高，虽然全国各地到处跑，但是百公里综合油耗也就在31升左右。”他还表示，无论跑什么地形、运什么货物，法士特智行AMT变速器的挡位选择都很合适，换挡逻辑非常好，换挡过程也很平顺。

因此，即使赵师傅经常忙得回不了家，他也没有抱怨。在法士特智行AMT变速器的助力下，车辆不仅运营高效，而且燃油成本也在可控范围内。因此，他觉得自己忙得开心、忙得有意义。

舒适省心 性价比高 “老司机”开了也说好

作为一个驾龄超过15年



的“老司机”，赵师傅忙着挣钱的同时，也没忽视自己的身体健康。他表示，当初决定买自动挡重卡，其实也有改善工作、生活环境、降低工作强度的考虑。

“以前在物流公司当长途司机，都是两个司机开一辆车，这样既能提高车辆的运输效率，又可以避免司机疲劳驾驶。”而现在，赵师傅是个散户车主，没有条件雇司机，独自开车跑长途，更是他的工作常态。

在货运行业，像他这样的散户很多。他们大多以车为家、以车养家，并且长期处在高强度、高风险的工作环境中，一切工作和生活上的压力只能独自承担。正因为如此，他更加觉得，车一定要舒服。“因为车舒服，人就不容易累；人不累，干活效率就高，还能保持健康的身体和良好的心情。”

据赵师傅介绍，他的新车配备了平地板驾驶室、气囊减震座椅和1.1m超宽卧铺，“车内空间和舒适性都很不错。”另

外，在操控方面，法士特智行AMT变速器快速、精准且智能的自主换挡能力，也极大提升了他的舒适感。

“现在，我开车只要踩踩油门、踩踩刹车，控制好方向盘就行，变速器会结合我的工况、车速、载重与发动机经济转速区间等因素，自主升降挡。”赵师傅表示，这很大程度上降低了长途驾驶带来的疲劳感，也极大地保障了运营安全。

他还表示，法士特智行AMT变速器的换挡过程非常平顺，坐在车里完全感受不到顿挫感。“2017年至今，我开过不少自动挡卡车，从操控体验方面来看，法士特的产品已经超过很多合资品牌。”

最让赵师傅满意的，还是法士特智行AMT变速器的性价比。他表示，法士特智行AMT变速器不仅性能强，价格也很亲民，“有了它的自动挡重卡，无疑是年轻卡友创业圆梦的好帮手。”

■ 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



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

人民日报智库

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