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：15元

2023 第7期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

解放轻卡

卷首语

上半年那些起起伏伏

■ 李晓菲

起起起、伏伏、起……2023 年时间过半，回看上半年，商用车留下了这样的市场足迹。

一季度，在行业热切的期待中，商用车月度销量从 18 万辆、32.4 万辆一路攀升到了 3 月的 43.4 万辆；然而，在回暖形势一片大好的氛围中，惨淡的二季度开启了，4 月商用车销量掉到了 34.8 万辆，5 月再度下滑至 33 万辆，直到 6 月，才又缓慢恢复至 35.5 万辆。

与乘用车市场一片大好的形势相比，商用车起起伏伏的上半年显得颇为无力。从最终的“成绩单”来看，整个上半年，商用车市场共实现销售 197.1 万辆，同比增长 15.8%。虽然好于受疫情影响最重的 2022 年同期，但是远不及 2021 年同期，商用车市场的恢复整体不如预期。对此，本期杂志在数据栏目中作了详细报道。

具体来看，今年上半年，客车市场共实现销售 22.3 万辆，同比增长 24.3%；卡车市场共实现销售 174.8 万辆，同比增长 14.8%。客车市场恢复情况明显好于卡车。

受益于疫情管控的放开、国民经济的恢复以及旅游市场的持续火爆，客车产业链也成为恢复速度最快的产业之一，五一、端午、暑假连续几个假期的到来将旅游市场推向了高潮，客运行业也纷纷重整旗鼓、淘汰更新车辆以应对旅游旺季的到来。

以 6 米以上客车市场为例，进入二季度，在旅游市场持续火爆的带动下，这一细分市场销量表现渐入佳境：4 月 7106 辆，5 月 8233 辆，6 月连上几个台阶达到 10732 辆，创下今年以来最好成绩。

这样的涨势已经很久没有发生在客车市场。事实上，近年来，随着出行方式的多元化，公共交通行业的客流量不断被分流、稀释，客车企业的销量也日渐减少，不少客车企业都在寻求新的出路。

本期杂志报道了老牌客车制造企业——安凯客车的最新动态。6 月 30 日，安凯房车上市发布会在安徽祁门举行，一口气发布了 3 款房车新产品，迈出了进军房车市场的第一步。这种与企业“基本盘”有链接的跨界，将安凯客车在传统主业积累的经验与新兴的“露营热”有机结合，为企业稳步拓展新的增长空间创造了可能性。

上半年，虽然卡车市场整体表现不温不火，但是，新能源卡车却是个例外，在多项政策的利好之下，卡车新能源化正在如火如荼地开展。本期杂志集中报道了多家整车及零部件企业在新能源领域的最新进展。

例如，6 月 26 日，解放中型电驱桥在解放动力总成事业部长春工厂下线，这是其在电驱桥产品线上的又一拓展；6 月 28 日，在康明斯首届技术开放日上，康明斯全新一代 15H 氢内燃机成功点火……在动力多元化的探索之路上，越来越多的新成果正在不断涌现。

整车生产企业也没有落后，6 月 16 日，庆铃 EVM600 在重庆上市，这是庆铃汽车历时 4 年研发打造，拥有全新模块化底盘、全新电子电气架构、全新智能安全驾驶、全新低风阻技术、全新高效电驱、全新驾享空间六大优势。

市场上的新能源产品越来越多，用户该如何选择适合自身工况的那一款？本期杂志报道了第六届优运王线下体验活动的举办情况，在这次活动上，商用汽车新闻将市场上主流的新能源轻卡集中到一起，通过真实路况“拉练”的形式，让城配物流用户逐一体验，感受不同车辆在城市工况中的真实表现，为用户购车提供了有益参考。

起起伏伏的上半年已经“翻页”，下半年，商用车行业又将有哪些新的精彩？让我们共同期待。

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 743 期

2023 年 7 月

国内统一连续出版物号：CN11-5506/U

邮发代号：80-517

定价：15 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

入局房车市场
安凯三款新品诠释“诗与远方”

■ 记者 周晨

三年疫情，经济受挫，就业困难，潜移默化中，很多人的生活理念发生了改变。

越来越多的人开始向往“自由”，大学生“特种兵”旅行、“打工人”报复性出游……国内各大景点人山人海。受此带动，旅游业强势复苏。

有别于依赖公共交通出行的大众旅游方式，更自由、更小众的房车旅行，也在追逐潮流的群体中火热起来。短视频平台上，退休后周游全国的夫妻、把家搬进房车的“社畜”、节假日选择房车露营的家庭……每一个账号，都演绎着一个追逐诗与远方的故事。

这份热度，也体现在了销量数据上。2023 年前 5 月，国产底盘自行式房车总销量 5947 辆，同比增长 56.4%，中国房车市场展现出强劲的增长潜力。

在客车市场深耕多年，安凯客车敏锐洞察到了这一细分市场的潜力，并着手打造安凯房车品牌，并在 6 月 30 日正式发布 C 型双拓房车 C572、C 型无拓房车 C570 和 B 型房车 B530 三款产品。

三款产品齐发 适配多样场景

从自驾露营到户外探索，多元化应用场景，决定了用户对房车产品的多样化需求。此次，

安凯房车推出的产品也各具特色，分别适合不同路线、不同消费群体。

其中，C572 定位为体验诗与远方的智能平台，相对配置最高。车辆基于依维柯欧胜 6.5T 底盘打造，搭载菲亚特 F1C 涡轮增压柴油发动机，排量 3.0 升，搭配采埃孚 8AT 自动挡变速器，驾驶门槛较低。

C572 拥有丰富的外部配置。车辆搭载宽幅户外遮阳篷，尺寸为 3000mm×2000mm，可为用户遮风挡雨；户外一体化厨房设施，包括折叠抽拉式柴油灶、壁挂调味置物架，户外做饭更加方便；重力＋自吸三合一取水接口、户外取电插座，能够提升车辆的户外多场景适应性。

内部空间则更加豪华，车内拥有独立式大空间卫生间，吸塑墙体配置，防水密封性能优越；内置旋转式马桶、洗漱池、淋浴系统、暖风加热系统、晾衣架等生活配置一应俱全。

此外，C572 车体还采用了侧、后拓展舱设计，延伸了客厅及后横床面积；车内配装了前、后两张双人床，舒适度极高；额头床配有弧形观景天窗，夜晚可赏月观星，增加旅途趣味；车内净高可达 2000mm，空间宽敞，行走自如。

C570 则定位为旅居出行的经典座驾。整车内饰采用欧系风格设计，浅木纹家具饰面，点缀光白跳色，简约时尚；内部采用环形座椅以及后纵式布局设计，空间利用率高；冰箱、烘烤一体机、电磁炉等设施一应俱全；操作台采用 L 形设计，增加台面空间。

B530 则更加灵活，车辆基于上汽大通 V90 底盘打造，搭载上汽 π2.0T 发动机，匹配 6AT 变速器，可轻松应对各种复杂路况；车辆内部分区齐全，后置横床设计，可供两人休息；床铺顶部及下方均设有储物空间，并配备洗衣机，更加便利出行。

品质为先 打造安凯专属“诗与远方”

多年打造客车产品的经验，令安凯客车能够及时感知用户需求，同时，安凯对客车产品严苛的质量要求，也延续到了房车产品之中。这也是安凯打造高品质房车的法宝，赋予了安凯房车产品整体性、体系性竞争力。

据介绍，依据规划，安凯房车品牌将打造 A 型、B 型、C 型以及拖挂式全部房车品类。尚未面世的 A 型房车将基于安凯客车产品打造，拖挂式房车则更加针对个性细分市场，注重创意开发。

产品品质方面，安凯房车全系产品采用封闭环视箱体，结合力学仿真分析，采用主体铝合金框架式多层复合箱体结构，主受力管件相连成环，构建车身结构安全；车架吸收安凯全承载制造经验，采用客车级锰钢材质，整体电泳，承载强度高，耐腐蚀性强；优选行业成熟底盘匹配，增配主被动安全配置，整车安全等级极高。此外，车辆还拥有车规级水电路设计，高规格部件选型及走向布置，水箱、水路、电路线束均采用防护安装，性能可靠，更加安全。

同时，安凯房车更坚持以人为本，注重打造车内健康环境。箱体内部均选用 EO 级环保生态板材家具，独创除醛净醛科技，确保选材健康；专用空调及取暖部件，经过 -40℃ ~60℃ 环境仓测试，制冷、制暖效果极佳。并且，安凯房车座舱还采用静音设计，家具静音安装结构，可确保长久行驶无异响，车辆优选静音部件，设置软包吸音内装，为用户提供静谧的休息环境。

“面对今年旅游市场稳开高走、持续回暖的新态势，安凯客车知势谋局，再次打好‘主动仗’，用心精耕‘高品质’，顺势打造宜居、宜游、宜人的房车产品，力求用更好的产品为更多人带来更安全、更健康、更智慧的旅行体验。”发布会现场，安凯客车总经理黄李平表示。

如今，房车的普及下沉正在不断加速，它已不再是单纯的旅行方式，更代表了一种全新的生活态度，是“家”与“远方”结合，是“梦想”与“现实”的交点。

与汽车市场整体状态相似，房车市场也正以肉眼可见的速度迅速“内卷”，但对安凯房车而言，这恰恰是彰显自身产品实力的绝佳机会。据悉，不久之后，安凯拖挂式房车产品也将正式面世。来自安凯客车的“诗与远方”，正在加速向用户驶来。

■ 责任编辑：李晓菲

解锁城市“新”风景
体验比亚迪与武汉公交的“双向奔赴”

■ 记者 李晓菲

被赵雷写进歌里的107路公交车，把鼓楼门前的十字路口送上了最佳打卡点。无数游客在这里按下快门，和“带走青春的电车”留下一张擦肩而过的合影。在这一刻，曾经平平无奇的公交车，和城市景观、潮流文化擦出了新的火花。

除了公共出行，如今的公交车被发掘出了新的意义和价值。

近日，在距离北京1100公里以外的武汉，商用汽车新闻记者“打卡”了武汉408路公交，乘坐这条串联起10个红色景点的公交专线，不仅可以重温一段“城市红色记忆”，还能沿途一览武汉绝佳的江景，感受黄鹤楼“天下江山第一楼”的风采与诗意；如果你恰逢整点在江汉关驻足，准时响起的西敏寺钟声，会让你感受到中西文化碰撞带来的奇妙……

在这样一条公交线路上，城市景观、历史、文化层层交织，在承担起公共交通出行任务的同时，穿梭流动的公交车，也成为了城市风景的一部分。

比亚迪B10：未来设计的现实应用

承担起武汉公交408路运营任务的，是来自比亚迪的B10公交车。

2020年上市时，比亚迪对这款10米级公交车的设计定位就是面向未来，突破传统的造型设计以及全面升级的技术标准，体现了比亚迪对未来城市公共交通的思考。以车顶的设计为例，对于传统客车而言，车顶可以说是“设计死角”，因为公交车的参与各方都对车顶没有审美需求。比亚迪B10却在外观设计上消除了这一“死角”，采用悬浮式全包裹车顶，将车顶电池、空调进行包裹式设计，车辆外型更具整体性。

如今回过头去看，当时的比亚迪已经意识到，在未来的城市公共交通中，公交车不仅是道路的一部分，而且还会是城市的一部分。

武汉408线路使用的B10，以标志景点建筑点缀大面积红色涂装，契合了红色旅游专线的主题，当车辆在汉口街头穿梭时，它是老汉口“红色”景观的一部分；当车辆掠过长江大桥旁边的时候，它也是桥上人眼中一道俯视的风景。

在乘坐过程中，比亚迪B10表现出了新一代公交的性能优势，首先是设计人性化，车窗设计明亮通透，铝合金的车身，也为车窗预留了更大空间，乘客可以尽揽城市风光。诸如武汉408路这样的观光线路，是其最佳的应用场景。其次是更高的舒适性，比亚迪B10采用电控空气悬架，能够更好地滤除颠簸，优化乘坐体验。而且，纯电动客车普遍具备的更静谧、更清新的车内环境，比亚迪B10也不在话下。

广告

另外，对于这样一条堪称“门面”的线路，运营方——武汉公交也给予了最佳配置。据介绍，开通运营以来，公交408路一直坚持打造“升级版”公交优质服务，并配备57名经过层层选拔脱颖而出的优秀司机，并且全部进行了城市红色相关专项的培训，坚持用心、用情服务市民和乘客。

从社交媒体上的“曝光率”，也不难看出这条线路的受欢迎程度。不少来到武汉的游客，特别是年轻游客，都愿意选择乘坐408路游览武汉、打卡各个景点，方便、快捷、经济而且富有文化韵味的出行方式，深受游客们的欢迎。

也正是在这样的双向奔赴中，城市公交焕发了新的活力。

武汉公交：8年运营建立长期信心

对于武汉公交而言，比亚迪也是“老朋友”，408路是二者合作共赢的一个缩影。

据武汉公交相关负责人介绍，武汉公交与比亚迪的合作始于2015年，这也是整个武汉公交集团公司（简称“武汉公交”）开始启用纯电动公交车的第一年。经过8年的合作，如今，武汉公交共运营比亚迪公交车约1200辆，实现了8米、10米、12米主力车型全覆盖。

“车辆的安全性、舒适性、经济性，是我们最关注的3个点，比亚迪都能很好地满足。”上述负责人表示。

对于安全性，比亚迪从芯片、“三电”到充电配套，全部自主且领先行业，已经是车辆安全性最好的“背书”。对于舒适性，上述负责人举了低地板的例子，他说：“比亚迪公交车低地板的设计走在了行业前面，对乘客尤其是老年乘客上下车更为友好。内部设计也宽敞、舒适，对于公交公司形象提升也有很好的帮助。”

经济性，历来是新能源客车的核心卖点，尤其是在补贴政策退出之后，经济性的重要性也更为凸显。

对比，武汉公交车辆运营负责人掌握更具体、清晰的“对比账”：以10米公交车为例，比亚迪B10的百公里耗电量为80~90度，取中间值85度，按照波谷充电1.1元/度计算，百公里燃料费用为93.5元；再看燃油车，百公里平均油耗在34升左右，按柴油价格8元计算，百公里燃料费用为272元。单车对比，仅燃料费用一项，B10每百公里就能节省178.5元。

而据武汉公交统计，其全部线路车辆，每日的运营里程平均值是137公里，以此计算，相比传统燃油车，1辆比亚迪B10，一年能够节省燃料费用8.9万元。

不仅如此，上述负责人还表示，比亚迪纯电动公交车的故障率很低，这也使得车辆的维保难度大幅降低，维保费用也相应大幅减少。

8年来，武汉公交的新能源化，经历了从少量试用到批量应用到大批量替代柴油车的过程。在这个过程中，以比亚迪为代表的客车企业技术不断进步，产品不断迭代，车辆性能更加适应公交运营工况。

“对于纯电动车型，我们的驾驶员也经历了从不适应到熟悉、喜爱甚至抢着开的心态变化。”上述负责人表示。

小结：

从武汉公交对比亚迪B10的使用反馈来看，经过整个客车产业链多年的努力，由国家政策引导开启的公交车新能源化，已经成功建立起了市场信心。即便补贴政策在2022年底已经退出，公交车市场新能源化进程也不会因此受到太大影响。正如武汉公交相关负责人所言，纯电动车辆技术不断进步，配套设施已经建立起来，运营经验也已经成熟，公交场景的新能源化，会按照现有的节奏继续走下去。

对于纯电动客车是否能够突破更多场景限制，实现更大范围的市场化应用，比亚迪的产品工程师对此保持乐观，他认为，随着“刀片电池”搭载应用到比亚迪客车产品上，比亚迪大巴的续航里程、载客空间、安全性等性能都会进一步提升。而且，按照比亚迪现有的技术升级规划，未来的“三电”性能还会更强，届时，在距离更长的城际客运线路上，比亚迪纯电动大巴的身影还能更多。

到了那个时候，再去武汉的我们，既可以乘坐比亚迪B10打卡市内景点，还可以搭乘城际线路上的比亚迪纯电动大巴继续去往下一站。技术进步无止境，相信，这一天不会太远。

■ 责任编辑：李晓菲

详解宇通睿控E平台：看见“隐形的竞争力”

■ 记者 李晓菲

如何评判新能源商用车的优劣?

“三电”恐怕是大多数人最先想到的评价指标，这是新能源商用车最基础也是最核心的部分，是不同车型产品力PK的重中之重。那么，问题来了，国内“三电”系统的顶级供应商就那么几家，在硬件配置趋于同质化的情况下，整车产品力如何分出高下?

6月5日，“为商用而生·宇通商用车技术品牌全球发布会”在郑州举行。发布会上，宇通睿控E平台正式发布。透过这一技术平台，我们可以找到上述问题的答案。

首个软硬件一体化平台 开启行业新阶段

睿控E平台，是新能源商用车的电动专属平台，是商用车行业首个软硬件一体化技术平台。它的出现，标志着新能源商用车行业进入了“硬件融合集成、软件在线升级”的新时代。

这里提到了两个关键点，第一个是“软硬件一体化”。

对此，宇通技术人员给出了通俗的解释，他说，“我们的软硬件一体化，核心是说宇通同时有硬件、软件自研能力。硬件，我们研发出了跨域融合的C架构；软件，我们有车机操作系统YOS。能够实现软硬件一体化，是基于宇通具备的全栈自研能力。”

这样带来的好处是显而易见的，“我们可以基于对客户需求的判断、对技术发展趋势的研判，针对硬件、软件来做集成化、模块化的研发，形成我们的核心技术和竞争力。”上述技术人员介绍道。

实际上，这就相当于整个产品研发周期省掉了“中间商”，可以最快最高效的开发产品，并且根据用户反馈调整产品，让产品最大限度符合用户实际使用工况。但是，目前国内商用车行业具备软硬件全栈自研能力的企业并不多。睿控E平台能够作为

广告

商用车行业首个软硬件一体化技术平台推出，得益于宇通 26 年在新能源行业的积累和沉淀，这造就了宇通的核心竞争优势——“三链能力”，集“创新链”“产业链”“价值链”于一体，三链耦合协同，为睿控 E 平台的推出奠定了基础。

第二个关键点，是新能源商用车行业如今进入了新的发展阶段。

说到这里，就不得不追溯新能源商用车发展的历史。据介绍，行业起步阶段，车辆功能的增加，主要是通过硬件堆砌的形式实现，也就是说，整车性能的优劣，很大程度上由硬件决定；此后，随着技术的发展和行业的成熟，硬件逐渐走向同质化，软件对于整车性能优劣的影响力得以提高。行业发展也因此走到新的阶段，可以简单概括为“硬件融合集成，软件在线升级”。

在这样的背景下，宇通睿控 E 平台的到来恰逢其时。

据宇通集团新能源研究院院长李高鹏介绍，睿控 E 平台具有“超集成、可拓展、自进化”三大特点，集成度、智慧程度大大增强，在大幅提升产品安全、可靠、高效，满足各个商用车细分市场全场景需求的同时，还能够不断进化完善。

软硬件高度融合 为行业发展深度赋能

此时我们再回到开头的问题，在这个阶段，新能源商用车的整车产品力如何分出高下?

“谁的软硬件融合能力更强，谁的产品力就更强。”这就是答案。

这并不难理解，在电动化、智能网联化技术的大趋势下，新能源汽车技术的发展，由过去硬件主导变为软件主导、软硬融合的模式。只有软硬件有效融合发展，才能让汽车的功能、性能结合场景的个性化体验做到极致。

也就是说，仅仅提升硬件还不够，还要通过软件把硬件“控制”好，才能让整车发挥出最佳性能。在这方面，睿控 E 平台有着明显优势。据李高鹏介绍，宇通具有核心硬件自研能力和敏锐的市场洞察力，通过对硬件进行模块化集成，搭配基于市场需求形成的独有控制逻辑，形成了适用于各细分市场的软硬一体化技术。

在软硬件深度融合下，睿控 E 平台将新一代高安全超能电池、多合一碳化硅动力域控制器、新一代高效轻量化集成式电驱桥、商用车多源超低温热泵、高效补能技术、智能网联商用车驾驶舱、PB 级存储亿万级高算力智能网联云平台等七大总成的核心技术融于一身。通过对关键技术的创新应用，实现续航领先 10% 以上，运营成本降低 20%，出勤率高达 99%，最高满足 150 万公里稳定运行。7×24 小时安心省心，能为用户带来“更商用、更耐用、更好用”的价值体验。

实际上，以上每一项数据变化的背后，都有着“隐形的”技术支撑。为此，宇通的技术人员举了续航里程的例子，“除了从硬件方面进行电池结构上的创新，增加电池能量密度以外，我们在控制策略方面也做了很多工作，例如动能回收、充电策略创新等。最终，续航里程得以在软件算法的加持下大幅提升。”

同时，他也指出，续航里程只是一个方面，“宇通在产销 17 万辆新能源汽车以及 360 亿万公里安全运营数据基础之上，我们把优质的算法都已经沉淀下来，沉淀到宇通 YOS 里面，而这体现在用户层面就是，用户能明显感觉到车辆性能提升了，同时也更安全了。”

软硬件技术的积累和沉淀，睿控 E 平台的搭建、升级，这些，合力构成了宇通开拓全系新能源商用车市场的核心竞争力。

据介绍，面对商用车行业纷繁复杂的细分场景和差异化巨大的用户需求，睿控 E 平台作为底层技术平台，全面覆盖宇通客车、卡车、专用车三大品类全系新能源产品，行业普遍存在的续航不足、作业效率低、动力不足、安全不足、出勤率不高、运营稳定性差、新能源车辆运营管理没有经验、车辆全生命周期拥有成本不及油车等八大痛点得以有效解决。伴随用户需求和应用场景的不断拓展，睿控 E 平台还将持续进化，为用户创造更高价值。

10 年来，在睿控的推动下，中国客车行业新能源渗透率，从 2013 年的 5.7% 提升至 2022 年的 52.4%；未来，蹒跚起步的卡车新能源化进程，睿控仍将是参与者和见证者。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

法士特

民族品牌 世界品质

高效率 高品质 高可靠性 低能耗 低噪音 低故障率

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.

地址：西安市西部大道129号
网址：www.chinafastgear.com

销售电话：029-84630615
服务电话：4008899901

同比增长15% 货车175万辆收官上半年

■ 商 车

7月11日，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）向行业通报了6月汽车产销数据。

商用车：35.5万辆 环比由负转正

6月，商用车产销分别完成34.2万辆和35.5万辆，环比分别增长6.3%和7.3%，同比分别增长31.3%和26.3%。与5月相比，环比增幅由负转正，同比增幅虽然有所收窄，但仍保持较大增幅。

在商用车主要品种中，与上月相比，客车、货车产销均呈不同程度增长，其中，客车产销增速更为显著；与去年同期相比，客车、货车产销均呈两位数快速增长。二季度以来，商用车市场产销一直处于下行通道，本月终于看到了市场“抬头”的迹象。

1~6月，商用车产销分别完成196.7万辆和197.1万辆，同比分别增长16.9%和15.8%。在商用车主要品种中，与去年同期相比，客车、货车产销均呈两位数增长，其中，客车产销增速高于货车。今年以来，随着疫情管控的放开，旅游市场成为最先恢复活跃的细分市场，人员流动的快速增长，带动了道路客运行业迅速恢复，客车市场也感受到了这种热度。

货车：31万辆 环比增长5.4%

6月，货车市场表现略好于5月，销量突破了30万辆。

中汽协数据显示，6月，货车产销分别完成29.9万辆和31万辆，环比分别增长5%和5.4%，同比分别增长31%和25.8%。与上月相比，环比由负转正，同比增幅有所收窄。

6月，在货车细分品种中，与上月相比，微型货车产量增长、销量下降，其他三大类货车品种产销均呈不同程度增长；与去年同期相比，四大类货车品种产销均呈不同程度增长，其中，重型货车和微型货车产销增速更为明显。

1~6月，货车产销分别完成174万辆和174.8万辆，同比分别增长15.5%和14.8%。在货车主要品种中，与去年同期相比，中型货车产量下降、销量增长，其他三大类货车品种产销均呈不同程度增长。

客车：环比增长22% 跑赢货车

6月，客车市场表现出色，好于货车和商用车市场整体。

具体来看，6月，客车产销分别完成4.3万辆和4.5万辆，环比分别增长16.4%和22%，同比分别增长32.8%和29.9%。在客车细分品种中，三大类客车品种产销环比、同比均呈明显增长。

1~6月，客车产销分别完成22.7万辆和22.3万辆，同比分别增长28.9%和24.3%。在客车主要品种中，与去年同期相比，三大类客车品种产销均呈不同程度增长。

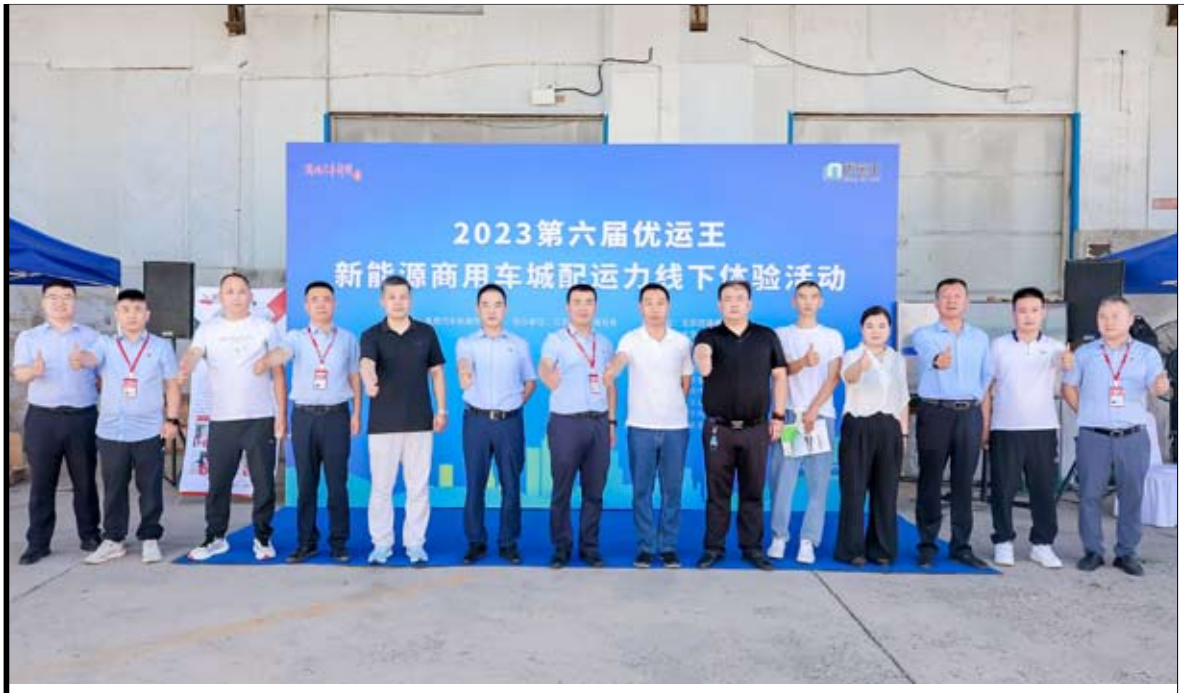
出口：7万辆 同比增长36%

6月，汽车出口仍然延续高增长。

中汽协数据显示，6月，汽车企业出口38.2万辆，环比下降1.7%，同比增长53.2%。其中，商用车出口7万辆，环比增长10.7%，同比增长36%。1~6月，汽车企业出口214万辆，同比增长75.7%。其中，商用车出口36.1万辆，同比增长31.9%。

综合来看，在经济持续稳定恢复以及中央和地方促消费政策等的共同拉动下，上半年，汽车行业实现了较高增长。展望下半年，中汽协分析认为，宏观经济的温和回暖，逐渐向汽车市场传导，新能源汽车和汽车出口的良好表现，有效拉动了市场增长。且伴随政策效应持续显现，汽车市场消费潜力将被进一步释放，有助于推动行业全年实现稳定增长。但也要看到，当前外部环境依然复杂，一些结构性问题依然突出，消费需求依然不足，行业运行仍面临较大压力，企业经营仍有诸多挑战，需要保持政策的稳定与可预期，助力行业平稳运行。

■ 责任编辑：李晓菲



新能源轻卡“大拉练”
第六届优运王线下体验活动全面升级

■ 记者 陈 津

6月29日，2023第六届优运王•新能源商用车城配运力线下体验活动(以下简称“优运王”)在北京举行。

作为国内首个针对城配物流的线下体验活动，优运王兼具专业和趣味，并高度还原城配使用场景，力求从“好开、好省、好赚”等多个维度，为城配用户遴选优质产品。

商用汽车新闻出版人兼总经理余春瑜在现场致辞中表示，2023年是优运王举办的第6个年头，又恰逢国内多个城市针对燃油运输车辆设定限行政策、收紧路权，新能源轻卡成为了越来越多城配物流用户的新选择。

如何在市场上众多新能源轻卡产品中选出性能最佳、最适合自身工况的那一辆，成为摆在城配用户面前的一道难题。正是看到了这一供需对接的难点，第六届优运王将焦点锁定了新能源轻卡。

连接供需两端 搭建展示交流平台

“双碳”目标背景下，越来越多的城市开始逐步限制燃油物流车进入，引导燃油物流车城外卸货，使用新能源物流车进行分拨配送。

以轻卡为例，数据显示，2022年，新能源轻卡全年销量4.05万辆，同比增长168%。主流厂商纷纷推出新能源轻卡车型，力求在这一轮新能源转型中占得先机。

然而，在需求端，虽然新能源轻卡技术、产品日趋完善，但面对数量众多的新能源车型，用户对于车辆性能、成本、能耗以及续航里程等方面的焦虑依然存在。城配物流用户迫切需要一个试乘试驾新能源车型以及与厂家技术人员沟通交流的平台，以全面了解车辆性能、优势，消除认知误区和购车顾虑。

面对这一现状，商用汽车新闻积极承担媒体责任，通过牵手北京搬家协会与物流大客户，

立足城配运输 / 搬家等运输应用场景，以固定里程能耗测试、综合项目测试，帮助不同运输场景的用户选择优质且符合运输工况需求的新能源轻卡。

同时，本届优运王集合了中国重汽、欧航欧马可、宇通轻卡、飞碟汽车、江淮 1 卡、远程等主流城配运力品牌，便于用户结合自身用车需求进行参考对比。还汇聚了四通搬家、迁喜搬家、兄弟搬家、三易智运、四通物流、春溢通搬家、中铁快运、百利威物流、和众奥顺达、京讯递科技等物流企业，并邀请多位物流 / 搬家行业从业人员参与车辆测试和试驾，深度感受市场上主流新能源轻卡车型的性能特点。

实景实况标载运输 全面考验车辆性能

今年，在前五届活动经验的基础上，优运王与时俱进，将新能源轻卡的测试场地搬到了北京六环路以及半封闭场地中，以期为行业和用户展示最真实的车辆表现。

具体测试项目上，本届优运王设置了续航、充电、综合性能、车机 / 智能座舱 4 个环节。其中，在北京六环路上进行的真实续航里程测试，是本届优运王的一大看点。

所有参加测试的新能源轻卡，在满电、标载配重的前提下，以 80 公里的时速通过 200 公里标准续航测试路段（北京六环路），以模拟北京城配物流用户常规运输线路的方式，展现车辆的真实续航能力。

结束续航测试后，参与测试的新能源轻卡在同一充电网点（国家电网）的相同充电桩上进行充电，以测试各款车型的实际充电效率。

来自迁喜搬家的刘师傅在试驾智蓝纯电动轻卡时表示，车辆在起步和加速阶段表现不错，轻踩油门就能感受到较强的推背感。春溢通搬家的钮师傅在试驾飞碟 EW5 纯电动轻卡时也表示，车辆在高速行驶时动力输出稳定。

在综合性能测试环节，本届优运王设置了百公里加速、百米急刹、等速噪声、乘坐舒适度对比等项目，重点考验车辆的动力性、制动性、操控性及舒适性。

四通物流的陈师傅表示，江淮帅铃 I6 无论是动力性、舒适性还是操控性都很出众，“车辆的刹车、油门都很灵敏，整车操控起来也很灵活。”永顺发搬家的刘师傅表示，他所驾驶的宇通纯电动轻卡在舒适度方面非常优秀，特别是空调制冷效果，“开一挡就很凉快。”

除了具体的性能指标外，本届优运王还对所有参与测试新能源轻卡的车机 / 智能座舱进行了对比。

众多参与现场试驾的物流 / 搬家公司企业代表纷纷表示，相比燃油车型，新能源轻卡无论是车内硬件还是座舱的智能化程度，都不逊色于乘用车，内饰配置也很高端，驾驶以及娱乐信息显示全面，能够给用户提供高效、便捷的人车交互体验。正因为如此，参与测试的新能源轻卡获得了试驾物流用户的普遍认可。

新形式、新玩法、新内容！第六届优运王不仅汇集了更多商用车领域的好品牌、好产品，还从用户角度出发，通过沉浸式的驾乘体验，为新能源轻卡用户提供了重要的购车参考指标。未来，优运王将继续秉承为城配物流用户筛选最佳车型的初心，为不同的城配运输场景推荐最适合的车辆解决方案，并为企业和终端市场搭建起沟通交流的桥梁，助力城配运输行业健康快速发展。

■ 责任编辑：李晓菲

构建甲醇经济新生态
第五届甲醇汽车展览会看点多多

■ 记者 陈 津

6 月 15 日 ~16 日，第五届甲醇汽车及甲醇燃料应用装备展览会（以下简称“第五届甲醇汽车展览会”）在北京首钢园 4 号展馆举行。

本次展会聚焦甲醇汽车行业热点和未来发展，面向全球用户，多角度、全方位展示了我国汽车工业创新应用可再生能源产业的探索与发展道路以及甲醇汽车和甲醇燃料推广应用领域的前沿技术和科技成果。

原机械工业部部长何光远，中国工程院院士、清华大学原副校长倪维斗，中国科学院院士李灿，北京市石景山区区长李新，北京市石景山区副区长王智勇，北京市石景山区经信局局长张晓磊，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋，中国民间商会副会长、浙江吉利控股集团董事长李书福，南方科技大学创新创业学院院长、澳大利亚国家工程院外籍院士刘科，中国社会科学院全球能源安全智库论坛秘书长刘强，全球甲醇行业协会中国区首席代表赵凯等领导以及行业企业代表出席开幕式。

“百花齐放”推动甲醇产业成群成链

自 2014 年创办以来，甲醇汽车及甲醇燃料应用装备展览会，一直是行业内产品展示与技术交流的重要平台。目前，展览会已经连续举办多场工作、研讨、技术交流、汇报展示活动，积累了丰富的业界资源与组织经验，拥有广泛的行业和国际影响力。

本次展会汇聚了众多甲醇汽车及甲醇燃料应用装备领域的优质企业，展品类型涵盖甲醇乘用车及重型商用车、甲醇发动机及关键零部件、甲醇燃料加注及储运设施等多个领域，旨在推动甲醇汽车及甲醇燃料应用，发展绿色循环经济，改善环境，实现能源多元化，保障能源安全，营造甲醇汽车、燃油汽车、电动汽车、氢能汽车相互融合发展的产业及社会氛围。

展会现场，甲醇燃料喷射供给系统（泵和喷嘴）、滤清系统、专用润滑油、耐腐蚀密封件、电

子控制单元等产品悉数参展，意味着我国已经形成成熟的甲醇汽车整车制造业、零部件、配套产业以及后市场等全套甲醇汽车的完整产业链。特别是甲醇燃料增程器、超级电容等展品，显著提升了甲醇汽车及甲醇燃料应用装备的带载能力。

广东能创研发、生产的甲醇水重整在线制氢装置，金冠环保推出的高浓度有机污水深度处理制备甲醇工艺，叁久国际新能源的清洁醇基能源燃料技术与产品，也是助力经济绿色转型发展、保障国家能源安全的积极力量。

值得关注的是，本次展会还举办了全球首批甲醇汽车试点车辆捐赠博物馆收藏仪式。在李灿、付炳锋、李书福的共同见证下，贵阳吉得士出租车公司、宝鸡海景出租车公司，分别向北京市汽车博物馆和上海汽车博物馆捐赠了由吉利汽车生产制造、且行驶里程超过百万公里的甲醇出租车。

北京汽车博物馆馆长乔晓鹏、上海汽车博物馆馆长刘涛代表馆方接受捐赠，并与贵阳吉得士出租车公司总经理程嵩和宝鸡海景出租车公司董事长张鹏飞交换了捐赠和收藏证书。

科技赋能 共建甲醇经济生态链

作为本次展会重要亮点，吉利控股旗下甲醇乘用车和商用车全部参展，受到观众极大关注。

吉利控股集团从能源安全、绿色低碳出发，深耕甲醇汽车 18 年，通过技术开发与探索，突破了诸多甲醇汽车技术瓶颈，成功地解决了甲醇发动机零部件耐醇、耐久性能等行业难题，掌握了甲醇汽车的核心技术，开发包括甲醇乘用车、甲醇重卡、甲醇客车等系列车型共 20 余款，涵盖了甲醇直驱、甲醇混动、甲醇增程等多个动力路线，成为全球首个实现甲醇汽车量产的主机厂。

目前，吉利甲醇汽车已规模化运行近 3 万辆，总运行里程接近 100 亿公里，最高单车运行里程超过 150 万公里。其中，商用车总运营里程近 2000 万公里，受到市场的认可。2022 年 3 月，吉利甲醇重卡和甲醇轿车在丹麦进行了测试与示范运行，为甲醇燃料和甲醇汽车在欧洲的推广应用奠定了基础。

基于在绿色甲醇领域的多年探索，吉利打通了甲醇全产业链体系，形成醇、运、站、车、捕的循环生态，全面覆盖从二氧化碳捕集制甲醇、甲醇运输、甲醇汽车推广和甲醇加注站建设等多元场景，有力促进了绿色甲醇经济发展。

与此同时，吉利控股旗下远程新能源商用车集团开发的远程星瀚 G 超醇电混重卡、远程星瀚 G 醇氢电一体重卡均亮相本届展会，展示了最前沿的甲醇技术应用和最新科研成果。目前，远程新能源商用车已经研发了甲醇 P2 混动系统、甲醇增程动力链、甲醇重整制氢燃料电池技术等多元化的高效甲醇动力解决方案，并力推甲醇技术路线在旗下全系列车型上应用。

在打通甲醇全产业链体系、构建绿色甲醇生态产业链的过程中，吉利的持续探索，不仅促进了传统企业绿色低碳升级进程，也有力推动了区域经济的转型和发展。随着全球减排目标的持续推进，绿色甲醇作为新能源的优势将进一步显现，吉利在甲醇生态中的价值也将进一步彰显。

掌握主动权 加快能源多元化发展

能源，是人类赖以生存的物质基础，更是一个国家强盛的动力和安全的基石。当前，能源问题已成为世界各国共同关注的话题，加快构建清洁、高效、安全、可持续的能源新体系，对我国抢占新一轮能源革命战略制高点、保障国家长远利益至关重要。

推动甲醇生态建设，是充分发挥我国资源禀赋优势的一种理性选择。发展甲醇燃料，推广应用甲醇汽车，对于实现车用燃料多元化、绿色化，推动绿色交通的实现，同样具有现实意义。

如今，汇集新技术、新产品，聚焦最新政策、前沿科技、发展理念解读与研讨的甲醇汽车及甲醇燃料应用装备展览会，已成为行业发展的重要风向标。经过 40 余年发展，中国甲醇燃料和甲醇汽车相关的主要标准规范已经建立，上下游产业链也基本形成，具备了规模推广应用的基础。

可以说，无论是产业化规模还是技术层面，中国甲醇汽车行业都处于世界领先地位。在可再生能源利用的道路上，把绿色甲醇作为一种新型能源，将为我国绿色产业转型升级提供新路径。

■ 责任编辑：李晓菲

康明斯首届技术日：一场基于“零碳”路径的全新思考

■ 记者 张雅静

6月28日，以“同谱多元创新 共画零碳未来”为主题，康明斯首届技术开放日活动顺利举行。在位于武汉的东亚研发中心新基地，康明斯为行业、用户奉上了一场干货满满的技术盛宴。

从定制化2.0内燃机技术双平台发布到15H氢内燃机成功点火再到一体化动力链及多燃料发动机平台亮相，康明斯展示了其对零碳课题的全新思考，同时，也证明了自身在研发创新方面加速实现零碳目标的决心和实力。

定制化2.0“点单式”方案按需输出

创新，已经深入康明斯的DNA。正如康明斯副总裁、中国区发动机事业部总经理汪开军所提及的，创新离不开融合。而随着“双碳”战略纵深推进，新一轮技术革命加速演进，创新正从单点突破走向融合发展。

康明斯虽然是一家跨国企业，但进入中国市场50年来，其从未停下与本土市场、用户融合发展的脚步。无论是早期针对中国重卡市场定制化提出的FFM模式还是后来针对细分市场应用定制化升级而来的FFA模式，康明斯始终在通过升级技术矩阵，推出适应中国本地市场、适应不同应用场景的产品，满足用户需求。

如今，这种定制化得以再进一步。

伴随着福康、东康、西康几家合资公司的成立，康明斯与主机厂建立了深度联系，同时，也拥有了更加庞大且多元的用户群体。时下，面对来自节能减排、增效创收的双重挑战，链合主机厂，针对不同工况、差异化需求进行综合考虑，为用户提供“点单式”技术开发解决方案，是康明斯从FFA步入FFO模式，迈向全新的定制化2.0新时代的初衷和愿景。

商用汽车新闻记者了解到，康明斯全新发布的定制化2.0高效内燃机技术双平台，包括M12/13 (Z12/13) 以及X12/13(A12/13)，是根据主机厂燃油

广告

四阶段新产品的差异化定位而来，覆盖 12L 和 13L，8 款定制化产品，可满足国内重型商用车绝大部分细分市场的不同工况需求。

其中，前者是在康明斯最新发布的 15L 平台基础上延展开发；后者则是基于康明斯成熟且成功的 X12 平台升级而来。新推出的高效 12L/13L 发动机拥有更宽广功率（440ps~620ps），更大低速扭矩（2800@900rpm）以及更优异的 NVH 表现（低怠速噪声 74dBa），较上一代产品能够节油 8%~10%。

不仅如此，相关技术人员表示，定制化 2.0 带给用户的，不止是双平台多样化的产品，通过技术的集成，还提供了更多的优选方案，包括多样化的附件匹配、多样化的数字化单元以及动力链集成控制模块，甚至包括不同的维护保养策略等。

可以说，康明斯定制化 2.0 终结了之前一个平台对应多个细分市场、对应一个应用市场的时代，开启了多发动机平台对应多车型的“多对多”新时代。这种多元化“点单式”配置，能实现更优异的性能输出，适应主机厂更多应用场景下的整车开发，是一种全新的、更加高效的定制化模式。

15H 氢内燃机 零碳目标再进一步

随着商用车新能源化加速进入 2.0 时代，氢能作为一种清洁、高效、应用场景多元的能量载体，深受行业热捧。继氢燃料电池之后，氢内燃机也呈现如火如荼的发展之势。

据记者了解，行业内已有不少厂家针对氢内燃机技术进行研发攻坚。而康明斯作为深耕动力总成领域百年的跨国巨头，其在氢内燃机的研发创新上有何优势？又遇到了哪些挑战呢？康明斯中国先行技术部总工程师钟号告诉了我们答案。

在本次技术开放日活动中，康明斯举行了全新一代 15H 氢内燃机点火仪式。从 2021 年 7 月前瞻测试到 2023 年 6 月成功点火，康明斯的氢内燃机开发速度非常快。但实际上，其已经累积了超过 1000 多个小时试验时长，并将热效率（44%）、扭矩（2600N.m）、平均有效压力（22Bar）等关键数据提升到顶尖水平。

并且，在技术攻关方面，康明斯也具备核心竞争优势。其一，15H 氢内燃机采用缸内直喷技术，具备 40bar 喷射压力，实现氢能供给效率和缸内混合优化的完美平衡，可最大限度提升效率。

其二，考虑到氢气易燃、易泄漏的特性，康明斯在氢气密封技术上取得了突破，保障了氢内燃机在开发、使用过程中的安全性，为后期市场推广打下基础。

此次 15H 氢内燃机成功点火，标志着这款产品已经进入到成熟的研发阶段。未来，经过进一步验证适配，在 2025~2027 年有望实现上市销售。值得一提的是，除了 15L 大马力重型机，康明斯还规划了 10L 和 6.7L 共计 3 个排量的氢内燃机产品，现均处在同步开发阶段。

同时，氢内燃机也是康明斯低碳、零碳全新多燃料发动机平台的核心。活动现场，康明斯还展示了全新多燃料发动机平台，在大部分零部件通用的情况下，可采用多种类型燃料，包括清洁柴油、天然气、氢气、丙烷等低碳或零碳燃料，为用户提供更低成本的零碳技术路径。

此外，康明斯还展示了推动实现低碳、零碳发动机的相关零部件及一体化动力链，包括最新的涡轮增压技术、燃油系统、排放处理系统以及包括康明斯发动机、伊顿康明斯赢动变速器和康明斯美驰车桥的一体化动力链。

小结：

减碳，已成为一个全球命题。而中国在“双碳”目标的引领下走在了世界前列。康明斯进入中国数十载，紧跟市场变化趋势，以实际行动积极践行零碳承诺，引领行业前行。

首届技术日活动，康明斯拿出了一系列减碳硬核技术，适应中国市场现阶段“减碳 + 创收”的双重任务，通过定制化 2.0 技术双平台、多燃料内燃机、一体化动力链的打造，给出了最新的可行性方案。同时，依托于全球范围内最新的东亚研发中心，康明斯在华业务发展正在明显提速，期待其在前沿技术创新上带给我们更多惊喜。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安

构建绿色甲醇生态
远程走到了哪一步?

■ 记者 陈 津

“双碳”战略大背景下，有“液态阳光”之称的甲醇，成为了一种理想的新型清洁可再生燃料。因地制宜推广甲醇汽车的市场化应用，能够助推国家“双碳”目标在交通领域快速落实，有助于探索多元化能源发展路径，进而保障国家能源安全。

工信部甲醇汽车推广应用专家指导委员会秘书长魏安力在接受商用汽车新闻记者采访时表示，中国甲醇汽车历经40余年发展，产业化规模居世界第一，无论是技术、产品还是整个产业，都已经站在世界前沿，“总体发展态势非常健康。”

在甲醇汽车的应用与推广领域，掌握甲醇汽车核心技术的远程，已经在绿色甲醇生态道路上实现引领。

以醇氢动力商用车破局 探索绿色甲醇生态

从甲醇燃料的应用领域看，商用车是甲醇能源应用的最佳载体之一。魏安力表示，国内在甲醇燃料与甲醇汽车应用上具备成熟且完善的标准化体系、上下游产业链和商业应用模式，“这将为醇氢动力商用车的推广应用、绿色甲醇生态的探索发展奠定良好基础。”

依托吉利在甲醇领域18年技术积累，远程成功解决甲醇发动机零部件耐醇、耐久性能等行业难题，于2019年成功推出全球首款甲醇重卡。此后，远程陆续开发出多款甲醇商用车并投入批量运营，成为国内惟一推出甲醇重卡、轻卡、客车的企业。

产品方面，远程研发了甲醇P2混动系统、甲醇增程动力链、甲醇重整制氢燃料电池技术等多元化甲醇动力解决方案，发布了星瀚G超醇电混重卡和星瀚G

醇氢电一体重卡。其中，代表前瞻技术的远程星瀚 G 醇氢电一体重卡，借助甲醇高效利用氢能，打造甲醇重整制氢燃料电池技术路线，实现新能源重卡零碳陆运。

“无论是产品、技术成熟度还是投放规模方面，远程都处于国际领先水平。”魏安力评价道。为推广甲醇路线，远程新能源商用车集团成立醇氢科技公司，以醇氢动力为核心，在电动化技术路线基础上构建车、醇、站、货、金融等一体化的绿色甲醇生态，并在全国多个省份推广甲醇重卡，实现醇氢动力商用车规模化运行。

2023 年，由吉利控股集团主导的全球首个 10 万吨级绿色低碳甲醇工厂正式投产。远程甲醇重卡在该项目中的应用，是商用车首次实现燃料全部来源于绿色甲醇，也标志着商用车已经形成绿色甲醇从生产到加注再到应用的生态闭环。

魏安力也表示，远程打造的绿色甲醇生态，能够实现二氧化碳负消纳，是助力能源安全和碳中和的有效路径。因此，远程也凭借其在绿色甲醇生态领域取得的突出成果，荣获中央广播电视总台第三届《中国汽车风云盛典》评委会特别奖。

打造千亿级经济生态圈 促进区域经济转型

初具雏形的甲醇经济生态链，无疑是一个极具潜力的蓝海市场。以甲醇燃料和甲醇汽车为中心，不仅可以构建甲醇汽车、零部件、原料甲醇、运输、调配、终端加注等完整产业链，还能够形成规模化甲醇经济生态链。

魏安力表示，由甲醇汽车衍生而来的技术链、产业链和服务链，有助于国家生态环境保护、能源安全保障，还能为社会带来更多就业机会，是以能源转型促进高质量发展的有效路径。

发展甲醇经济，对于实现能源多元化、保障能源供给、推动区域经济发展具有重要意义。以山西晋中市为例，当地以能源转型为契机，以甲醇汽车产业优势为基础，以建设国家级甲醇经济示范区为切入点，以甲醇重卡试点推广应用为突破点，加快晋中甲醇产业发展，培育壮大了甲醇燃料—甲醇汽车特色产业链，全速构建起了千亿级甲醇经济新生态。

与此同时，山西省工信厅等十部门联合发布《关于加快推动全省甲醇汽车推广应用的若干措施》，提出加速甲醇汽车推广的一系列措施，该《措施》于 6 月 18 日正式实施，加速建设以重卡货运为主的甲醇汽车绿色交通体系，助力“双碳”目标落地。

6 月 16 日，晋中市甲醇重卡集中签约交付仪式在远程新能源商用车集团晋中基地举办。率先在全省实现大批量甲醇重卡推广应用，是晋中市践行山西省加快推动全省甲醇汽车推广应用政策的重要举措，对于晋中市加速打造国家级甲醇经济示范区、拉动全市工业经济转型升级意义重大。

在河北，自 2022 年以来，邯郸市携手醇氢科技构建“装备制造 + 清洁能源 + 智慧互联”发展模式，加快构建“532”现代产业体系，积极调优交通运输结构，着力打造河北省重要的绿色循环低碳交通示范城市，助力邯郸产业转型升级和绿色发展。

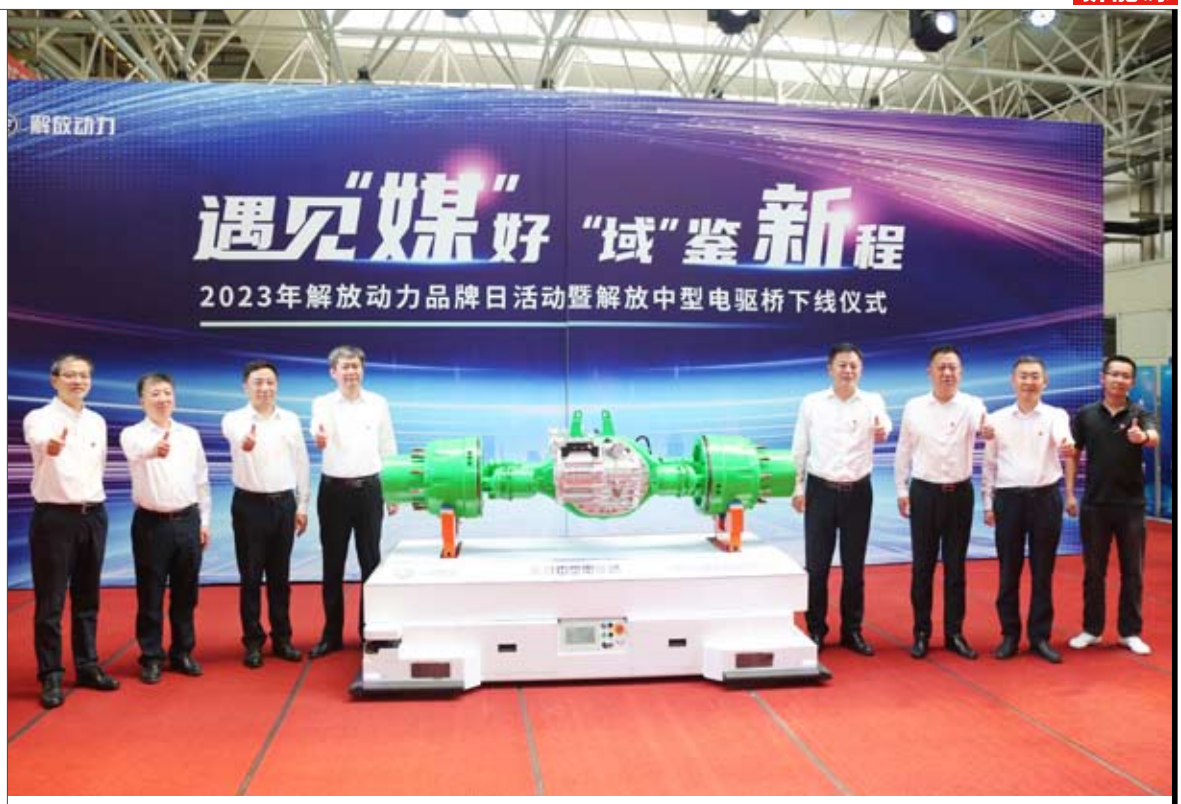
如今，醇氢科技正在邯郸进一步深化以车辆为核心的“绿色制醇—能源体系—智能制造—绿色交通”的完整产业生态建设，带动甲醇制备、加注、车辆制造、销售、商业运营等产业链上下游企业在当地聚集发展。

根据区域特点，醇氢科技还联合能源公司保障甲醇燃料的供应，提供低碳、经济的甲醇燃料。在西北地区，利用西北丰富的太阳能、风能等绿色能源合成低碳甲醇；在海南，利用南海富碳天然气合成甲醇，保障海南及两广的甲醇汽车燃料供应。

魏安力表示，在推广绿色交通、发展甲醇经济的过程中，远程实现了三大突破，“一是让社会各界对甲醇燃料及甲醇汽车没有怀疑；二是让甲醇燃料在应用领域没有不可逾越的技术障碍；三是实现甲醇汽车、燃油汽车、电动汽车和增程汽车融合发展。”

三大突破，体现了远程在醇氢动力商用车行业的高起点和厚底蕴。未来，凭借其在绿色甲醇领域的持续深耕，远程不仅能够帮助中国汽车产业在全球实现“弯道超车”，还将以加速绿色甲醇能源产业化落地、构建绿色甲醇生态等方式，保障国家能源安全，助推新能源汽车产业高质量发展，探索实现“双碳”目标的全新路径。

■ 责任编辑：李晓菲



交出新能源转型成绩单
解放中型电驱桥下线

■ 商 车

7个月前，解放动力总成事业部成立了，这是解放公司立足未来发展，整合原发动机、传动两大事业部优势资源而成。

7个月后，解放动力总成事业部交出了一份亮眼的成绩单，2023年6月26日，中型电驱桥在动力总成事业部长春工厂下线。这是继2021年首台轻型电驱桥试制成功后，2023年新成立的解放动力总成事业部在电驱桥产品线又一拓展。产品型谱不断迭代升级，有力支撑了解放新能源战略实施。

正如动力总成事业部总经理、党委副书记倪牟淳所言，中型电驱桥的正式下线，既是事业部新能源产品发展的一小步，也是加速转型发展的一大步，对解放动力总成自主事业实现更良性、更均衡、更全面的发展具有重要意义。

在商用汽车新闻看来，中型电驱桥不仅是电驱产品线的拓展，更是解放在动力总成这个关键领域全力向新能源转型、发展决心和信心的体现。

解放中型电驱桥具备三大优势

据介绍，解放中型电驱桥由解放商用车开发院与动力总成事业部联合打造，面向中重型车使用场景开发，适用于中型环卫、物流、重型6×4牵引、10.5米公交、悬挂结构等多种应用场景匹配。产品线具备年产3万支的产能，到2027年达到10万支/年，实现产能布局与市场需求的最佳匹配。

从产品特点来看，解放中

型电驱桥具备几大优势，商用车开发院新能源开发部部长李松松告诉记者，第一，产品用途广泛、适配性强，从适装车型的广泛性就可以看出。另外，还可满足钢板弹簧和空气弹簧等悬挂结构。第二，产品经济性好，采用双电机模式，可交替工作，也可以共同工作，共有 8 种驱动模式，效率处于行业领先地位。“我们做过测试，每百公里可节省七八度电。”第三，轻量化水平高，重量不到 850 公斤，结构紧凑，平顺性好。由于做到了动力不中断换挡，驾驶平顺性好、加速表现优，同时，降噪技术降低驱动噪声，驾驶感受更好。

从产品参数，可以看到动力总成事业部对这款产品的信心。据介绍，该产品技术性能优于市场同类产品，额定轴荷达 13000kg，峰值输出扭矩为 31000N·m，电机功率密度达到 4kW/kg。同时，采用中央集成化双电机并联构型、多级减速、高功率密度扁线电机等技术，实现综合性能最优，整体效率提升 4.3%。

提前布局持续提升确保行业领先

通过电驱桥这款产品，可以窥见动力总成事业部在电驱总成上不遗余力地投入，从而确保行业领先，为解放新能源整车再添助力。比如 2019 年就布局新能源扁线电机自制，属于最早把扁线电机引入到商用车行业的企业之一，从而实现电驱桥等产品效率更高、结构更紧凑。

这两年，各大整车企业均在进行自身的电驱总成制造能力布局，源于新能源电驱总成是新能源商用车的核心，电驱箱桥又是推动电池能量转化的核心装置，因此，核心部件电机的制造成为各家差异化竞争的关键。同时，大家都在向电机及其零部件的制造深度延伸，以确保供应链安全。

动力总成事业部深知这一点，在 2019 年布局电驱箱桥制造的同时，以油冷扁线电机为代表的先进电机技术也在同步布局，不断提升产品加工深度。长春工厂副厂长李红剑表示，未来只有掌控电驱总成供应链发展趋势，抓住机遇，构建车企核心竞争力，才能在新能源商用车赛道上脱颖而出。

因此，面对未来新能源电驱总成往高功率密度、高集成化的发展进程，动力总成事业部还将从以下三方面来持续提升能力：第一，电驱箱桥方面，利用传统优势提升壳体类、轴齿类零件加工精度，核心零部件全部实现自制；第二，电机方面，逐步打造从电机总成到定转子再到铁芯的全产业链的制造能力，通过自主研发和合资合作，双线推动电机制造规划布局；第三，电控方面，积极推动电控制造可行性分析，积蓄相关业务能力，产业范围逐步向整个电驱系统扩展，实现完整供应链的掌握。

向新能源电驱业务全面转型

从产品到产能，解放动力总成事业部已经做好充分的准备，作为解放“15333”新能源战略的重要支点，动力总成事业部厉兵秣马，积极布局电驱总成。动力总成事业部副总经理兼长春工厂厂长、党委书记夏卫东告诉记者，无论是混动、燃料电池还是纯电，哪种发展趋势都离不开电驱总成这一传动核心执行单元的支撑。因此，事业部全面开展电驱桥、电驱箱、混动箱、电机及电控制造技术研究，与吉林大学等国内著名院校建立合作，完成新能源制造技术体系构建与产线布局。

在产能布局方面，打造长春、青岛两大新能源桥箱制造基础。此次下线的长春工厂，正是重、中、轻型变速器、车桥的生产基地，拥有先进的桥壳自动焊接生产线，具有高度的自动化、智能化水平，在电驱桥总成制造、装配、检测以及电机总成制造技术、高速齿轮加工技术方面均处于领先地位。

正是有了产品、产能、制造等多重保障，动力总成事业部面向未来进行了电驱总成的系列规划。夏卫东表示，2025 年，具备年产 3 万根轻、中型电驱桥、5 万台混动箱、2 万台电驱箱的年产能，电驱总成产能达到 10 万量级。

到 2030 年实现 30 万量级产能，覆盖解放重、中、轻微客所有车型，可匹配燃料电池、混动、纯电动所有能源模式，实现传统桥箱业务向新能源电驱业务的全面转型。

■ 责任编辑：李晓菲

19.68万元起售 庆铃EVM600重庆上市

■ 记者 周 晨

当市场下行撞上行业转型的关键阶段，在商用车市场，围绕产品的竞争愈演愈烈，最直接的体现，便是各大品牌的新产品开始争先恐后“扎堆”上市。

6月16日，在山城重庆，庆铃EVM600正式上市。据悉，该产品是庆铃汽车历时4年研发而来，拥有全新模块化底盘、全新电子电气架构、全新智能安全驾驶、全新低风阻技术、全新高效电驱、全新驾享空间六大优势，售价19.68万～24.98万元，并将目标瞄准了“引领”。

外观方面，庆铃EVM600采用全新外观设计，贯穿式LED灯带搭配车辆全新配色，辨识度极高。

高配车型搭载电子后视镜，集成在导流罩两侧。偏高的角度，为司机带来了更加宽广的视野，减少盲区。同时，显示屏设置在驾驶室A柱内部，成像清晰，司机能够更加准确地判断路况。

新能源3.0时代，“油改电”产品已不再具备市场竞争力。庆铃EVM600采用全新商用车滑板底盘技术，将电池、电机、电控三大件及线控制动转向、热管理等在底盘上依照电控域、储能域、驱动域三大板块集成，大幅降低冗余感。同时，车辆还实现了驾驶室与底盘解耦，底盘可模块化扩展不同的应用场景，有效解决了商用车多品种、小批量、个性化的难点。

值得一提的是，庆铃EVM600搭载的电驱动桥，为全球首个双级减速器+扁线电机+SiC控制器的高效电驱动桥，可根据客户实际工况综合输出效率，寻求最优匹配调控方法，拥有城区、高速、山区等多种驾驶模式。

安全方面，庆铃EVM600基于线控底盘，研制出了具备CCS定速巡航、LDW车道偏离与FCW碰撞双预警、AEB自动紧急制动、ACC自适应巡航、LKA车道保持等功能的L2级智能辅助驾驶系统，可有效缓解驾驶疲劳，为用户出行保驾护航。

续航方面，庆铃EVM600搭载宁德时代电池组，涵盖77kWh、86kWh、100kWh三种类别；车型分为优享版与科技版两大版本。现场展车为100.46kWh科技版产品，电机最大功率为167kW，峰值扭矩达到420N.m。

“基于38年高端商用车制造经验和技术积淀，在创新中寻求新突破，我们推出了全球领先的、高品质的纯电轻卡，让更多用户能够获得更好的驾乘体验，以创新引领商用车行业进入绿色发展快车道。”活动现场，庆铃汽车股份有限公司副总经理周光辉如是说。

2023年，新能源轻卡产品间的竞争日趋白热化，此次庆铃EVM600的上市，无疑又增添了一把“干柴”。在极高产品力的加持下，庆铃EVM600的市场表现值得期待！

■ 责任编辑：李晓菲

广告

渤海活塞
BoHai Piston

滨州渤海活塞有限公司

滨州渤海活塞有限公司始建于1951年，1963年开始生产活塞，1986年取得全国活塞行业产销量冠军，至今连续37年稳居国内行业领军地位。公司是国内规模最大的活塞制造企业，也是国内唯一一家产品同时覆盖汽车、船舶、工程机械等所有内燃机领域的专业化活塞企业，品种达1000多个，年产能达3000万件。公司拥有国家级企业技术中心、博士后科研工作站、国家工程实验室等科研平台，国内综合市场占有率35%，商用车用高端产品市场占有率达50%以上，国际市场遍及北美、欧洲、东亚、中东等地。近年来，深入开展两化融合，打造智慧工厂，实现了生产全流程自动化、智能化。通过持续技术创新，开发出高强度轻量化柴油机铝活塞、低排放锻钢活塞等一系列高端新产品，多项技术指标达到国际先进水平。公司荣获全国质量奖、国家级重点高新技术企业、制造业单项冠军企业、全国重合同守信用企业、全国“五一”劳动奖状、智能制造试点示范企业、绿色工厂、工业互联网试点示范企业、中国标杆智能工厂等多项省级以上荣誉。

地址：山东省滨州市渤海二十一路569号
电话：0543-8203999
网址：www.bhpiston.com

55年成就260万辆传奇
解放青汽乘风破浪启新程

■ 商 车

6 月 27 日，庆祝解放青汽建厂 55 周年暨第 2600000 辆车下线仪式在解放青汽即墨工厂举行。

今年是中国汽车工业 70 年的里程碑之年，解放青汽也迎来了 55 周年。55 年来，解放青汽伴随中国汽车工业的崛起，经历艰苦奋斗、自力更生、创新进取，实现了从 0 到 2600000 辆的历史性跨越，打造了令行业赞叹的“青汽模式”和“青汽速度”，为解放卡车持续领航商用车市场作出了突出贡献。

在这个解放青汽和青岛汽车工业共同的“大日子”，青岛市、即墨区政府领导，山东省汽车工业协会领导，解放公司领导班子成员、老领导，解放青汽合作伙伴、用户、媒体，共同在现场见证了这一重要时刻。

55 年跨越三大阶段

中国汽车工业 70 年来经历了从无到有、从小到大的过程，正在走向从大到强。解放青汽 55 年的发展历程，也经历了三大阶段。

1968~1993 年，是解放青汽的“艰苦创业”阶段。1968 年，青岛汽车制造厂转产成立，由此走上了产业报国的发展道路。建厂初期，老一代青汽人靠着肩扛人抬、人拉锤敲，硬是造起了汽车——“青岛 69”的诞生，改写了青岛不能生产汽车的历史。

1993~2014 年，是解放青汽的“快速发展”阶段。1993 年 8 月，青汽正式加入一汽，步入了集团化、规模化、高质量跃迁式发展的快车道。此后，解放青汽聚焦市场需求，成功推出了一系列引领行业的产品，构建起了重中轻、清洁能源和新能源的全系列产品格局。

2014 年至今，是解放青汽的“跨越增长”阶段。2014 年 11 月，设计年产商用车 10 万辆的即墨新工厂建成投产，全新 JH6 重卡和 J6F 轻卡下线。由此，解放青汽借助国内商用车行业高速增长的大好形势，开启了一年一台阶、一步一跨越的大踏步式发展。

在一汽集团和解放公司的正确领导下，在青岛市各级政府大力支持下，55 年来，解放青汽公司实现了从无到有、从小到大、从弱到强的历史性转变。

如今，在“双碳”目标、汽车“新四化”以及新的国际国内形势下，中国汽车工业正面临着新的挑战和机遇。

面向未来，中国一汽总经理助理，一汽解放董事长、党委书记胡汉杰向解放青汽广大干部员工提出了 5 点期望：

一是要不断增强做强做大解放民族汽车品牌的使命感、责任感和紧迫感，不负初心、不负时代；二是要持续发挥贴近市场优势，加快产品创新步伐，真正做到客户满意、商业成功；三是

要深化变革，推进 IPD 在青岛的落地与培育，将变革成果转化为向上发展的不竭动力；四是要深入践行一汽先锋文化、解放领航文化和解放青汽的创先文化，发扬斗争精神，打造一支敢于斗争、善于斗争的英勇之师，不断突破极限；五是要继续发挥青岛市汽车工业的龙头作用，为地方经济社会发展作出新的更大贡献。

高端重卡鹰途首次“出海”

55 载风华正茂，55 载硕果累累。在 55 周岁生日之际，解放青汽第 2600000 辆车正式下线。

值得一提的是，下线车辆是解放高端重卡鹰途生活舱产品，并且被交付给了一名来自哈萨克斯坦的用户。作为解放“J7+鹰途”双高端产品布局中重要的一极，鹰途首次“出海”，迎来了第一位海外用户。这也是解放青汽高端产品打造和海外市场拓展的双重成功。

2022 年，解放青汽在行业内首先提出关爱司机理念，切实提升卡车司机职业尊严及运营过程中的归属感和幸福感，并推出了以价值、舒适、活力为设计理念的解放全新一代高端重卡鹰途，包含商务舱、头等舱、生活舱系列产品，其节油、智能、舒适性等各项性能指标均处于行业领先地位，树立起了国产高端卡车的新标杆。

鹰途“出海”，是解放青汽开拓海外市场的一个缩影。在本次活动的户外展车区，解放青汽共展出了涵盖中重卡、轻卡、新能源等 13 个品类的 127 辆展车。其中，就有近 20 款展车是出口世界各地的产品，包含中重卡、轻卡多个细分领域的车型。

如今，出口市场已经成为中国汽车产业增长势头最好的两个领域之一。中汽协最新数据显示，5 月，商用车出口 6.3 万辆，环比增长 5.2%，同比增长 28.6%；1~5 月，商用车出口 29.1 万辆，同比增长 30.9%。海外市场已经成为国内商用车企业销量增长的重要支撑点。

随着首辆鹰途的顺利“出海”，未来，解放青汽在海外市场有望迎来更大突破。

“青汽速度”助力解放持续领航

在 55 年创新发展历程中，解放青汽已经成长为解放五大整车基地中卡车产品系列最全、规模最大的生产基地，产品实力、制造能力、管理水平迈上新台阶，并实现了年产销突破 29.3 万辆、营业收入突破 564 亿元、累计生产突破 2600000 辆的卓越业绩，打造出了让行业赞叹的“青汽模式”和“青汽速度”。

近年来，一汽解放市场占有率持续稳居卡车行业榜首，为此，解放青汽立下了汗马功劳。未来，一汽解放还将继续发挥“青汽速度”“青汽模式”，助力解放持续领航。

对此，一汽解放总经理、党委副书记吴碧磊指出，未来将重点从 3 个方面发挥解放青汽独特优势，助力解放一路领航。

一是持续发挥解放青汽“贴近市场、快速反应”的优良传统，不断满足并超越客户期待，快速打造满足市场需求、解决用户痛点、适销对路的盈利产品，塑造解放卡车更加强大的竞争力；同时，利用解放青汽覆盖重中轻型、清洁能源及新能源的产品系列宽的优势，差异化攻坚短板市场、弱势区域，进一步提高解放整体市占率。

二是持续发挥解放青汽公司“一紧再紧、事在人为”的精神传承，加大核心技术攻坚力度，加快数智化转型步伐，持续深化变革驱动，推动青岛基地研发能力、制造能力、管理能力再升级，为解放中重型、轻型车、新能源产业运营提供坚实的体系保障。

三是持续发力轻型车和海外出口业务。解放青汽公司是解放轻型车业务的核心基地，是解放海外出口的主阵地。要着力推动解放轻型车上量突破，加快跻身行业第一阵营；加大海外出口支持力度，实现销量跃迁式增长；助力一汽解放“中国第一、世界一流”战略目标的达成。

同时，吴碧磊也表示，“青岛基地是解放事业的重要支柱，是解放自主品牌参与国内外竞争的战略要地。一汽解放也将不断加大对青汽公司的支持力度，在实现青汽高质量发展的同时，助推解放持续领航商用车市场。”

55 载光辉岁月，解放青汽砥砺奋斗，成就了累累硕果；面向未来，解放青汽正持续焕发无限活力与可能，期待一汽解放在新征程上踔厉前行再领航。

■ 责任编辑：李晓菲

村里90%用解放轻卡
“麦客”李志灯讲述缘何认准领途

■ 记者 周 晨

“风吹麦浪穗飘香，遍地金黄收割忙”。作为我国主要粮食作物之一，每年，小麦的收成都牵动着无数农民的心。随着我国农业生产机械化水平的提高，小麦收割也早已进入自动化、机械化时代。因此，在麦收旺季，能否顺利联系到合适的收割机，收割机能否及时就位，成为了影响麦收效果的关键。

然而，由于不同地区气候情况不同，我国收麦周期长达半年之久。而收割机作为专用农业机械，同样需要一辆专业运输工具与它共同踏上走南闯北的收麦征程。

跨区作业、路况颠簸、日夜兼程……收麦之路很难一帆风顺。而这，也对收割机运输装备的品质提出了更高要求。

来自江苏连云港的李志灯就是一名经验丰富的老“麦客”，装载着收割机陪伴他走南闯北的是什么车呢?

油费 0.9 元 / 公里 比竞品低 25%

“我每年收麦子是从江苏出发，到湖北、河南、安徽、重庆等地方，要面对各种各样的路况。而且，收割机本身重量也不轻(在4吨左右)，所以车辆的动力性比较重要。”李志灯表示。

商用汽车新闻记者了解到，李志灯如今驾驶的车辆，是一辆解放领途收割机运输车，是他在 2022 年购入，配装潍柴 WP4.1NQ200E62 发动机，动力强劲充沛。此外，解放领途收割机运输车采用辊压工艺制作的高强度大梁，耐压性极强，搭配宽尺寸车架，赋予了车辆极强的承

载力。在这样的配置加持下，李志灯告诉记者，即便是在山城重庆，他的解放领途轻卡也没有出现动力不足的情况。

“其实现在收小麦的活儿也不好干，山东有些地方收一亩地才 35 块钱，湖北有些地方一亩地才 28 块钱，还有一些地方一亩地 30 块钱。受大型收割机影响，我们的生意也不好做，利润不比以往。”李志灯无奈道。

市场行情不佳，节约成本的重要性更加凸显。而在经济性方面，解放领途的表现更是令李志灯赞不绝口。

“我经常和朋友一起进站加油，油耗很明显就能对比出来。同样跑 1000 公里，我的领途能比别的轻卡省 200 元左右的油费。按照今年的油价计算，解放领途每公里油费在 9 毛钱左右，我朋友开的其他品牌车型，每公里油费大概在 1 块 2。在油耗方面，领途有很大的优势。”李志灯介绍道。

舒适性好 可靠性高 信任从 J6F 延续到领途

从江苏出发，动辄上千公里路，收割机运输的驾驶强度可想而知。正因如此，李志灯十分看重车辆的舒适性。在这一点上，本身就定位高端的解放领途也没有让他失望。

“解放领途是大卧铺的设计，休息特别方便，卧铺舒适度很高。”李志灯表示。

记者了解到，作为一辆收割机运输车，为了满足用户在田间地头的休息需求，解放领途在驾驶室舒适度上尤为用心。驾驶室采用排半设计，座椅可放倒用作卧铺，因此，驾驶室能够同时容纳两人休息，一人小憩则更加宽敞。同时，车辆还搭载气囊减震座椅，具备通风、加热、腰托等功能。原厂驻车空调，可在炎热的收麦季节为用户带来更加清凉的环境，用户不必在等待期间忍受车内的闷热。

事实上，李志灯与解放轻卡的缘分可追溯至 2016 年，他告诉记者，当时他驾驶的是一辆解放 J6F 轻卡，伴随他走过 17 万公里路程，在此期间，解放 J6F 从未出现过大故障，这也令他对解放轻卡产生了极高的信任。

“我们村一共 30 辆轻卡，有 28 辆都是解放品牌。我们当地的用户购车都认准解放轻卡，不用过多宣传，车辆的品质早已有口皆碑。”李志灯说道。

据悉，截至目前，李志灯的解放领途已运行了 3.2 万公里，有上一辆 J6F 珠玉在前，对于领途的品质他也十分放心。此外，他还告诉记者，如今，他周围对解放领途感兴趣的朋友越来越多，在他的老家东海县，解放轻卡仅用了两三年时间就彻底站稳了脚跟，老乡们都是直接上门购车。

相信，未来解放领途也将伴随越来越多像李志灯一样勤劳的“麦客”，奔波在一轮又一轮的麦收征程上，陪伴他们收获成熟的麦子，收获幸福的生活。

■ 责任编辑：李晓菲

汕德卡十周年
高端品牌 国产卡车做得也不赖

■ 记者 陈 津

经验告诉我们，市场越萎靡，品牌价值的重要性越凸显。作为中国首个高端重卡品牌，中国重汽汕德卡在“群狼环伺”的市场环境中，实现了20万辆累计销量和300万公里高效运营，为国产重卡走向高端“打了个样儿”。

7月2日，中国重汽汕德卡十周年品牌盛典在青岛举办。从2013年第一辆汕德卡正式下线至今，中国重汽走过了高端品牌培育的第10个年头。

10年树木，锚定高端的汕德卡，从一个不知名的品牌新锐，成长为真正实现“进口替代”的国产高端重卡“扛把子”，更成为自主重卡占领高端市场的“功臣”。

虎口夺食 打破进口高端旧“神话”

在过去，重卡市场往往把“进口”与“高端”划等号。动辄百万售价的进口卡车也不断被国人神话，长期占据国内绝大部分高端重卡市场份额。然而，随着以汕德卡为首的自主重卡品牌的全面崛起，这一市场格局开始出现新变化。

凭借在产品动力性、经济性、舒适性、安全性和智能化水平等方面的全面引领，中国重汽汕德卡刷新了国内卡友对

国产高端重卡的认知。首位实现300公里高效运营的汕德卡车主付忠艳表示，汕德卡的出现，让国内卡友在采购高端重卡时不再将目光局限于进口品牌。

他还表示，在中国重汽“亲人”服务的护航下，汕德卡化身全勤运营卡车，“9年时间达成300万公里高效运营，使用过5年，可抵普通卡车10年收益。”

可以说，在世界一流的产品设计、装配、生产工艺保障下，汕德卡自诞生以来便一路引领。2016年，汕德卡创下国内高端重卡首例百万公里无大修纪录；2017年，率先上市国内首款智能卡车；2020年11月，汕德卡实现月产销10000辆；2022年5月，第20万辆汕德卡暨首辆G7S下线。

随着汕德卡C7H、G7S、C9H不断换代升级以及800hp大马力高端重卡产品的问世，中国重汽汕德卡不仅用国产重卡的价格带给中国卡友高端进口重卡的用车体验，还凭借过硬的产品实力与服务体验，硬生生从高端重卡市场“撕下一块肉”，实现从“进口替代”到“进口超越”的转变，其国产高端重卡品牌霸主地位再也难以撼动。

全系布局 开启世界一流新征程

没有什么品牌生来高端，中国重汽汕德卡的品牌跨越，在于自主创新和性能超越，在于质量提升与服务引领，更在于汕德卡定位高端、面向全球，坚持“用户利益最大化”的品牌创立初心。

面对不断变化的市场形势和客户需求，中国重汽汕德卡勇立科技潮头，从单一的牵引车产品，实现牵引、工程、载货、专用等产品全系列布局，并牢牢占据混凝土泵车、消防车、越野房车等高端专用细分市场的占有率第一，引领中国高端重卡实现品质飞跃。

凭借中国重汽在产品整车节油技术、动力总成匹配开发技术、整车可靠性开发技术、驾乘舒适性开发技术、智能驾驶研发以及平台模块化研发方面不断发力，汕德卡全系整车具备了动力强劲、节油可靠的专用无极S动力链，高效协同的PCU底盘域控系统，舒适安全的智能科技座舱以及出勤更无忧、服务更快捷的全生命周期TCO用车体验。

随着行业步入智能化、新能源化发展快车道，中国重汽汕德卡继续在智能网联卡车和新能源汽车等方面积极探索，并聚焦L3高级辅助驾驶技术，推出多种应用场景下的零碳产品。

无论是从柴油机到燃气机再到新能源重卡的开拓研发还是从单一产品到细分市场全面覆盖的品类扩展，中国重汽汕德卡的企图不仅仅是国内高端重卡的领跑者，还是引领新时代国际重卡潮流的“弄潮儿”。

■ 责任编辑：李晓菲

从全系自动挡解决方案发布 看福田汽车何以领航

■ 记者 张雅静

在商用车自动挡这条赛道上，福田汽车一直是“领航员”一般的存在。

从 2019 年凭一己之力拿下 58% 的市场份额，将重卡行业带入自动挡时代到 2022 年把自动挡重卡卖出 10 万 + 销量，占据市场半壁江山……福田汽车从未停下前行的脚步。

6 月 16 日，以“让物流 更轻松”为主题的福田汽车自动挡变速器发布暨客户体验大会，在浙江嘉兴采埃孚福田工厂举行。现场，集中发布了重型、中型、轻型共 5 款自动挡变速器。此次，是福田汽车首次拿出全系自动挡产品解决方案，但行业也并未感到意外。因为，这是实力使然，更是水到渠成。

全系布局 巩固先发优势

早在 2018 年，福田汽车就开始坚定布局自动挡战略。而过去 5 年来，凭借自身在市场摸爬滚打得来的实战经验，其对自动挡产品未来发展有了前瞻性的洞察和判断。

正如福田汽车董事长常瑞在发布会现场所言，自动挡产品和技术逐渐趋于成熟、成本不断降低，年轻用户对舒适性、操纵性和安全性诉求提升以及新能源加速渗透带来的结构性增长机会，共同驱动着中国商用车行业全面自动挡时代加速到来。

而从行业竞争度上看，经过数年发展，中国自动挡重卡市场渗透率已超过 20%。而这，

也意味着随着自动挡产品占比的扩大，将有更多企业、品牌加入这一赛道。那么，福田汽车作为引领者，有必要以饱和投入，坚定规模领先战略，确保先发优势。

因此，福田汽车就自动挡产品布局作了清晰的规划。

首先，针对轻卡板块，发布了传迅 5AMT、6AMT 两款变速器，其扭矩覆盖 320~600N·m，由于采用电控液动式技术路线，其可以灵活适配气刹及液刹底盘，同时，具备动作灵敏、响应迅速、换挡舒适度高等优势。

针对中卡市场，推出了中型自动挡变速器，扭矩覆盖 700~1500N·m，采用电控气动式技术路线，可以共用底盘气源，且驱动力大，能满足平原、山区、高速、国道等应用场景运输需求。

另外，对于传胜 12 挡自动挡变速器，除之前的 3400N·m 大扭矩产品之外，全新发布了 1400~2200N·m 的小扭矩产品。届时，全新产品的投放，将拓展商用车自动挡变速器的应用场景，为商用车客户提供更加高效、可靠、安全的解决方案。

技术引领 建立品牌自信

全面清晰的战略规划，无形中拓展了自动挡赛道的宽度，也将赋予福田汽车更加强大的规模效应。但面对市场的激烈竞争，拥有行业领先的核心技术，则是福田汽车建立品牌自信、敢于拓展市场的关键。

同样都是自动挡变速器，为什么福田自动挡就能做到更加节油、可靠、高效？

福田汽车工程研究总院副院长周兴利博士表示：“福田汽车最宝贵的能力之一，就是典型工况的分析创造及运用能力。”

据悉，福田汽车历时 5 年、选用 3600 辆车、涉及 600 个用户，整理了 256 个场景数据，并能够提炼、创造为工程开发可用的工况谱，验证了系列产品所覆盖的 126 个商用车自动挡应用场景，从而可以非常方便地进行性能的优化与迭代。

其二，在软件定义汽车的时代，依仗顶尖科研团队联合工作，福田汽车开发出许多符合场景需求的差异化软件，提升整车应用便利性。

“场景研究完成了，软件开发出来之后，最终的性能是不是能够落实，就需要看标定。”周兴利解释，多年来的实际运营经验，为福田汽车积累了丰富的标定数据，如果用户运营路线较为集中特殊，福田还派出研发团队，依据其路线和场景制订专门化的数据，在保证动力性的前提下，把经济性挖掘到最优，助力用户在市场竞争中占得先机。

用户认可 市场号召力强大

“目前，嘉兴厂区自动挡产能已经拉满，现在是 24 小时不间歇生产，还不能满足客户的需求。”从福田汽车对于产线情况的描述，可以窥见福田自动挡产品的市场号召力。

事实上，在福田汽车自动挡变速器发布活动现场，用户以亲身体验讲述了他们对于产品的厚爱。

“驾驶自动挡，告别了左脚离合、右手挂挡的习惯，油门一踩，直接到达目的地。”

“福田欧曼自动挡在省油这块，我非常满意，平时跑山路，大概平均百公里油耗在 30~33 升之间，比同类车型大概省两升左右，一年算下来也省不少钱。”

“自动挡操作简单，更安全、更放心，智能换挡，相当于请了一个‘老司机’帮忙开车。我们一般都是跑长途，对时效要求高，自动挡长时间驾驶也不会很累。”

正如发布会的主题“让物流更轻松”，良好的使用体验，优异的运营表现，口口相传的好口碑，让福田自动挡在用户心中占据了一席之地。而此时，用户的认可，无疑将为福田汽车加速构建自动挡全系产品序列注入强劲动力。

小结：

继引领自动挡重卡风潮之后，发布重型、中型、轻型自动挡产品解决方案，开启全系车型的自动挡进阶之路。这背后，离不开前瞻性的战略眼光，离不开对技术创新的长久坚持，更离不开来自市场、用户层面的深厚积淀。

当下，中国商用车行业正在迈向从量变到质变的历史性拐点，福田汽车大规模导入自动挡产品，以差异化策略构建核心竞争力，能否得到市场正向回应，又会交出怎样一份成绩单？让我们拭目以待。

■ 责任编辑：李晓菲

主打价值标签
HOWO轻卡金悍将会是下一个爆款吗?

■ 记者 张雅静

6月18日，中国重汽HOWO轻卡新品金悍将上市发布会在石家庄国际会展中心举行。

熟悉重汽轻卡的用户，对HOWO悍将应该有着较为深刻的印象。自2011年产品上市十余年来，悍将轻卡见证了我国轻卡行业的发展和变革，同时又凭借着成熟的车辆性能、优异的运营表现，收获了百万用户信赖，成为广大卡友创富路上的好伙伴。

此次全新发布的HOWO金悍将，与悍将轻卡一字之差。作为HOWO悍将焕新迭代的一款新品，它能带给市场、用户哪些惊喜？不妨跟随商用汽车新闻记者一起来看看吧！

星级标准 赋予金悍将价值属性

HOWO金悍将上市发布会开场，以“掘金者”的视角，讲述了卡车司机轮上淘金的故事。而这，也成为了HOWO金悍将价值属性的一种抽象写照。

最引人注目的，当属HOWO金悍将的颜值。金色品牌Logo、金色线条装饰的方向盘、仪表盘以及换挡机构等金色元素的加持，让HOWO金悍将在以效益为王、价值为王的年代，更受用户青睐。

除了亮眼的颜值，HOWO金悍将在动力性、经济性、舒适性、安全性、可靠性等方面，同样以超过预期的核心竞争力，为用户高效创富添砖加瓦。

正如中国重汽HOWO轻卡

所倡导的，HOWO 悍将品牌的传承，驱动力源自于对用户收益最大化的深刻理解，提高用户收益、降低用户支出，是 HOWO 悍将多年发展历程从来没有改变的衡量准则。

比如，在动力性方面，HOWO 金悍将搭载了潍柴动力＋重汽专属变速器＋汉德车桥，成熟黄金动力链历经市场检验，品质可靠，性能优异。其中，发动机可配装 WP2.3Q\WP2.5N\WP3N 等多款机型，最大功率涵盖 140~220 马力，能够满足快递、商超、绿通、散杂、冷链等细分市场用车需求。同时，由于采用高效 SCR 路线，发动机节油效果更好，加之结构降风阻优化设计，使得整车较竞品节油 12.2%，一年可省 5 万余元。

比如，在舒适性方面，HOWO 金悍将配装了皮布豪华座椅、航天彩屏仪表、10 寸影音大屏，并以优秀的 NVH 表现，最大程度为用户营造安静舒适的工作环境。并且，为进一步提升安全性，HOWO 金悍将标配了 ABS（防抱死制动系统）+ASR（驱动防滑系统），保障了车辆的最大刹车能力与车辆姿态，起步或行驶时能最大程度避免轮胎打滑，为卡友行车保驾护航。

不仅如此，针对用户日常运营痛点，金悍将围绕购车、用车、养车、换车，全方位打造了保修无忧、运营无忧、智享无忧三大无忧亲人服务体系，超多价值福利，助力卡友高效创富。

以上，便是中国重汽 HOWO 轻卡以星级颜值、星级动力、星级节油、星级舒适、星级品质、星级安全、星级服务打造的“七星标准”，在如今风起云涌的轻卡市场，为用户交上的一份新答卷。

未销先火 见证金悍将市场号召力

除令人惊艳的产品实力，商用汽车新闻记者还注意到，HOWO 金悍将首场发布会选在了石家庄正定举行，考虑到其纯正的山东“血统”，这或多或少让人感到意外。

“石家庄作为京津冀地区最重要的中心城市，是全国重要的商品集散地和全国的商贸中心。金悍将新品上市首站选择在这里，是对全国千万物流用户的致敬，也为物流行业带来了一个新的创富利器。”中国重汽济南轻卡销售部总经理叶茂在致辞中表示。

可以看出，HOWO 金悍将首发选在石家庄，是中国重汽 HOWO 轻卡对河北区域市场的重视和看重。事实上，记者也从一位经销商张经理的口中证实了这一点。

据他介绍，HOWO 轻卡在河北市场做得非常扎实，品牌认知度高，多年来通过好产品、好服务吸引了不少用户，大家都比较信任这个品牌。

同时，记者也了解到，目前，河北区域轻卡运输以中短途物流运输为主，像拉日用百货、服装、食品等，路面上厢车、栏板车跑得都比较多。除此之外，冷藏车、清障车等专用车也占有一定比重，有着不错的销量。

谈及新品 HOWO 金悍将，张经理表示，新车点缀的金色元素很有辨识度，整车看起来更加震撼霸气，十分受用户欢迎。加之相比老款，新车在挂挡、刹车等方面做了优化调校，操控性表现也更为出色。

“今年 2 月召开的重汽商务大会上，这款 HOWO 金悍将就曾在现场展出，我们的业务员发朋友圈后，就有许多用户回复想订车。”张经理告诉记者，目前，厂家给其下达的二季度销售指标已经完成得差不多了。这款车的火爆程度可见一斑。

发布会现场，一位 HOWO 金悍将用户韩师傅，和大家分享了他的用车心得。“我买的这款金悍将配装的是潍柴 2.5N 发动机，平时主要拉一些饲料、化肥，跑起来动力足，很有劲儿，并且它的驾驶室特别宽敞，休息的时候平躺基本没问题，特别舒服。”

俗话说，“金杯银杯不如用户的口碑”；“金奖银奖不如用户的褒奖”。随着 HOWO 金悍将上市，中国重汽 HOWO 轻卡产品体系又添了一把市场利器。如今，国内轻卡市场逐渐趋于饱和，各个厂家、品牌间的竞争，拼的是综合实力的较量。HOWO 金悍将站在悍将品牌的“肩膀”上，凭借着强大的产品力和深厚的用户根基，能否赢得市场，再创佳绩？商用汽车新闻将持续关注。

■ 责任编辑：李晓菲

存青云之志
江铃轻卡开启架构造车时代

■ 商 车

6 月 14 日 ~16 日，上海亚洲物流双年展，在这场亚洲物流与交通运输行业发展的风向标盛会上，最受关注的车企，莫过于江铃汽车了。

除了带来新能源品牌焕新的“大动作”之外，以青云架构为核心卖点的江铃轻卡，更是让观众眼前一亮。基于青云架构打造的江铃凯运 + 不愧是轻卡界的金字招牌，自今年 2 月上市以来，凭借着高效、安全、省钱、舒适、智能五大优势，得到众多轻卡用户的青睐。在此次亚洲物流双年展上，江铃凯运 + 以强大的技术架构、出众的性能表现，再度成为 C 位。

江铃凯运 + 为何能集齐诸多优势于一身？缘何成为城配物流运输的多面手？答案就在于青云架构的技术平台。在青云架构的加持下，江铃凯运 + 才有如此出众的实力，更是以油、电、混动等多元能源形式的自如切换，契合当下物流运输行业转型升级、提质增效等高质量发展的要求。

青云架构为整车提供强大的底座支撑

什么是青云架构？

在江铃汽车执行副总裁、产品研发总院院长丁文敏的口中，青云架构有几大“硬实力”：全新架构具有“强悍、澎湃、智慧”三大核心基因。底盘层面，具有卓越的可靠性能、通过性能、载重性能、安全性能四大优势。动力层面，支持多元动力，不管是燃油、电动还是插混、强混和燃料电池全部适配，满足物流货运的全场景要求。智慧出行层面，青云技术架构具备强大的智慧系统，由 i-PILOT 智驾技术平台、i-LINK 网联技术平台、i-TEC 电器技术平台构成，通过深度融合 i-TOUGH 高性能底盘技术平台，实现了

智慧物流的新时代。

简单一点来说，就是江铃凯运＋以青云架构为强大的底座，通过模块化、平台化的开发，实现了多变的底盘＋智慧的上装，从而满足物流企业全场景、全方位的需求。就像搭积木一样，可以自由组合和叠加，从而实现不同场景下的适用。

众所周知，随着城市物流的发展，轻卡的运输场景越来越多元、细分，客户的需求也更多样化，如何快速地根据客户的需求来开发产品，同时又能实现最佳的性价比，青云架构应运而生。耗资 10 亿元打造的江铃青云架构，通过智驾技术平台、网联技术平台、电器技术平台、多元化动力平台和高性能技术平台等硬核科技，实现了更智能、更节能、更可靠、更安全。

青云架构生而具备轻量化、谱系广、品质靓的优势，它支持多元动力，涵盖燃油、新能源、插电混动、强混动力以及燃料电池，覆盖产品从小轻卡到中重载车型，从载货车到特种车，强大的产品特性，使得覆盖场景极为全面。以凯运＋为例，工程版、冷链版、果蔬版、建材版、快运版、商超版、山区版、搬家版，一应俱全。

所以才有“江铃好借力，轻卡上青云”，通过青云架构，江铃轻卡可以实现产品的快速迭代和开发，同时，保证了产品性能的领先。

青云架构兼顾低成本和定制化、场景化

正如江铃汽车股份有限公司党委书记、第一执行副总裁金文辉所言，在全新架构体系下面，今后江铃产品将会有技术的领先优势，全面超越同行，而且成本会做得更优，能够为客户提供更好的产品和服务。

如何在全场景里面既实现大规模的定制，同时兼顾成本，做到价格有竞争力，这是一个巨大的挑战，惟有依托技术架构造车，才能解决这个两难的问题。

可以说，基于青云架构打造的江铃凯运＋轻卡，就兼顾了高性价比和定制化、场景化。

高性价比体现在产品的性能品质和价格上，价格没有提升多少，但是性能品质远超同行，多拉快跑、超强材料精益制造、低油耗长保养、安静稳重贴心环保、超大空间、超多储物以及车机交互智能驾驶和安全配置，凯运＋都可圈可点。

以轻量化为例，青云架构的轻量化做得非常出色，为凯运＋的轻量合规高效提供了强大的技术支撑。青云架构大量应用超高强钢的轻量化材料，通过组件的轻量化配置以及零部件的集成化设计，让整车最大降重 280 公斤，加上选装降重 120 公斤，全车降重可达 400 公斤，无惧蓝牌新规。

像车架，凯运＋采用的是 650 超强钢直通车架，高强度材料的使用，实现承载强度提升 83% 的同时减重 17%。前后板簧采用复合材料，使其耐久能力提升 80%，同时减重了 83kg。这些板簧可以根据应用场景的不同进行组合，比如重载型的场景，板簧可以互换，不用担心重量增加太多，同时耐久性更好。

还有前轴采用高强度合金钢材料，直通梁标准孔设计，既提升了承载能力，也实现了模块化的开发，这样的例子还有很多。青云架构下的凯运＋实现了零部件通用化率提升了 116%，既使得零件的成本更低，也方便了维修，耗费工时更少。

此外，在安全、智能方面，青云架构也以强大的技术平台支撑整车有着更好的表现，难怪江铃凯运＋生而就有青云之志，要成为轻卡行业的金字招牌，引领轻卡的技术潮流，青云架构的出现，让我们看到了这一可能性。

■ 责任编辑：李晓菲

玉柴机器
YC DIESEL

SKY
高端动力定制平台

牛强悍 力无限

高端动力 玉柴K系

广西玉柴机器股份有限公司
GUANGXI YUCHAI MACHINERY CO., LTD.

玉柴机器 王牌动力

24小时全国服务热线
95098

广告

玉柴、三一这对王牌CP
为何深受汽车起重机用户青睐?

■ 记者 陈 津

在汽车起重机市场，玉柴+三一的产品组合，正在以黑马之姿异军突起。

尤其是玉柴K08、K09这两款国六发动机，针对起重机不同的作业场景进行专业标定，并开发了专用零部件，极大提高了产品的性能与品质，是吊装用户降本增效的绝佳利器。

烟台宏力达工程机械有限公司（以下简称“宏力达”）总经理周军委也表示，配装玉柴发动机以后，三一汽车起重机的产品线更加丰富，可以满足住宅、桥梁、石化、市政建设、地铁施工等主流客户群体要求。

“与同级别产品相比，玉柴K08、K09发动机动力更强，低速扭矩更大，售后服务更周到，提高了我们产品的安全性、可靠性与怠速吊装能力，客户评价也很高，市场口碑出众。”周军委说。

行业“内卷”更拼产品硬实力

作为三一重工在山东地区的代理商，宏力达与三一的合作时间长达15年。这期间，宏力达经历过市场大起与大落，也感受过行业繁华与低谷。

周军委告诉商用汽车新闻记者，2016~2020年是吊装行业的上升期，不仅宏力达市场业绩出众，三一的轮式起重机也在2020年登上行业第一的宝座。“不过好景不长，到了2021年，各地工程量明显萎缩，吊装设备的市场需求也开始持续下滑。”

市场需求量下降，自然也

广告

加剧了行业“内卷”。同时，汽车起重机用户越来越青睐工作效率更高、起重性能更强，安全性、可靠性、性价比更好的产品。为了应对市场的变化，2021 年以后，三一与玉柴强强联合，开始在多款汽车起重机上配装 K08、K09 发动机。

以配装玉柴“全能王”K08 发动机的 25 吨三一汽车起重机为例，该起重机具备低速大扭矩、轻量化、高可靠等产品优势，拥有更快的动力响应速度，更强的爬坡、中远距离吊装能力，能够助力吊车用户工作效率翻番。

在玉柴专利燃烧技术、热管理技术的加持下，这款三一汽车起重机还具备更好的燃油经济性，实际使用油耗比业内同级别产品低 1L 左右。再加上玉柴“全能王”K08 发动机出众的噪声控制水平，更长的 DPF 再生周期，让三一汽车起重机拥有领先同级车型的 NVH 表现，并且显著减少再生频率，有效保障了车辆的舒适性和出勤率。

“省油、可靠、动力足，后期维护保养也方便，关键用户开着它长时间工作也不容易累。”周军委表示，在玉柴发动机的助力下，三一汽车起重机可以说是好用、省心又省钱。

贴心服务用户更安心

玉柴与三一这对王牌 CP 之所以能够深入人心、“圈粉”无数，不止是因为产品力出众，更有优质的售后服务做后盾。

作为中国装备制造标志性企业，三一坚持以“一切为了客户，创造客户价值”为服务理念，以“超越客户期望，超越行业标准”为服务目标，将服务能力打造成企业核心竞争力。

作为中国首个产销突破 1000 万台的发动机制造商，玉柴同样以服务为核心竞争力，将客户服务视为客户价值的重要环节，急客户之所急，以专业的技术水准和快速的响应效率，及时、高效地为客户解决问题。

周军委表示，针对山东地区的汽车起重机用户，三一与宏力达在售后服务领域贯彻了“响应及时，技术专业”8 字方针。不仅三一会对宏力达的服务人员定期开展技术培训，宏力达也陆续与山东多家职业院校开展合作，通过持续招聘技术专家的方式，确保服务人员技术性与规范性，以期更好地赢得客户认可。

值得一提的是，针对配装玉柴发动机的三一汽车起重机产品，玉柴提供了一对一专项服务，能为固定作业工况的用户提供上门保养服务，免去用户的后顾之忧。“这符合玉柴发动机专业、高效、可靠的品牌形象，省心快速的服务理念，也符合三一‘以品质改变世界’的品牌愿景。”周军委评价道。

他认为，在玉柴发动机的助力下，三一汽车起重机拥有了不断增长的产品实力，还帮助用户以低成本获得更大价值。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

人民日报

加强全媒体传播体系建设

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 Read China

人民日报视界 聚合 分享 记录时代

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

HWW 海外网 全球华人网上家园 中国形象传播平台

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

人民日报媒体技术 PEOPLE'S DAILY MEDIA INNOVATION 引领融媒科技 赋能媒体未来

少年 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+客户端 服务美好生活

人民日报出版社 做治国理政图书 做文化传承图书 做读者枕边图书

环球时报 报道多元世界 解读复杂中国

中国汽车报 CHINA AUTOMOTIVE NEWS 汽车主流价值传播服务者

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 PEOPLE'S TRIBUNE 政论智库传媒集团

环球人物 GLOBAL PEOPLE 以人物记录时代

新安全 SECURITY TODAY 新生活 新安全

中国经济周刊 China Economic Weekly 看懂中国经济

民生周刊 为民生服务

人文历史 人文家园 历久弥新

GLOBAL TIMES DISCOVER CHINA DISCOVER THE WORLD

生命时报 心怀良知 科学为上 传播健康 为善最乐

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 INTERNATIONAL FINANCIAL NEWS 全球视野 深度专业

人民周刊 PEOPLE'S WEEKLY 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 汽车新消费指南

汽车运动报 享受极致驾驶乐趣

商用汽车新闻 商用车行业 观察者、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 能源新闻发展脉络 解读全行业政策趋势

环球网 联接中外 沟通世界

中国汽车报网 CHAUTONEWS.COM 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 中国思想理论门户

环球人物网 有温度的人物网站

经济网 国家一类新闻网站

中国经济网 网尽能源资讯

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

人民日报社品牌展示