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11期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

卷首语

把能耗“卷”明白

李晓菲

商用车行业正处在弱周期，在这个时期谈论“节能”，最能把整个产业链的利益统一起来，也是最能让大家把劲儿往一处使的一个主题。

终端用户渴望节能。能耗是他们购车的核心需求，买到一辆能耗更低的车，他们就能在“贴着油价定价”的运价中挤出利润，维持生计。

整车企业看重节能。能耗是一辆商用车的核心卖点，生产一辆能耗更低的车，是企业技术创新、整车制造以及资源整合能力的集中体现，也是存量市场争夺战的核心竞争力。

配套企业重视节能。零部件节能是整车节能的重要辅助，研发生产能够帮助整车节能的零部件，是配套企业打开前装、后装市场的重要突破口。

不仅如此，整个商用车行业也呼吁节能，这不仅是弱周期维系产业正常运转的动能，还是道路运输行业响应节能减排号召、落实“双碳”目标的施力点。

节能，也是“卡车节能测试活动”（以下简称“节能测试”）十六年来始终如初的坚持。

从燃油车时代的“节油”升级至动力多元化时代的“节能”，节能测试以专业的测试手段和严谨的测试流程，记录了燃油车背负排放升级重担一点一滴降低油耗的数据变化；更是在今年，正式开启了多种能源路线车型之间的能耗大检测。

这也意味着，从今年开始，参与测试的新能源卡车不再只有一个虚无的节能减排名头，而是会有一个真实、权威的能耗数据，这在“卷”字当头的货运行业，将是这些新能源车型技术成熟、性能稳定以及路线选择得当的重要证明。

本期杂志开启了第十六届节能测试的专题报道，在活动启动以来参与车型能源类型最多、技术路线最丰富的一届测试，我们希望通过专业的手段把能耗这件事“卷”明白，让不同运输场景的用户能够选到适合他们真实工况需求的车辆。

被各行各业都深深厌倦的“卷”，在节能这件事上却不能说是件坏事儿。

从节能测试十六年的经验来看，为着节能这个目的，车辆自重被卷得越来越低，车身设计被卷向更低风阻，发动机的热效率越卷越高，动力链的“默契度”越卷越深入……

这是燃油车，再看新能源车。

技术路线从“行不行”的争论卷向了“适不适配”，混动也好，纯电也罢，找到匹配的 cp，各种路线都能发挥最佳节能效果。

新能源车型开始拼节能也是行业走向成熟的一种表现，一款新能源卡车够不够好，需要以节能为代表的真实性能指标来证明，而不是配置的堆砌、品牌的加持。

对于先天属性是生产工具的商用车而言，节能，永不过时！基于这个认知，节能测试将持续聚焦节能，把商用车行业为节能付出的努力、取得的成果，以年为期明明白白展示出来。

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 747 期

2023 年 11 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

2023宇通&壹基金
儿童交通安全公益行圆满收官

■ 商 车

11 月 6 日，2023 宇 通 & 壹基金儿童交通安全公益行在广西岑溪圆满收官。该活动自 2019 年首次启动，截至目前，已走进全国 28 个省、市、自治区，共开展 400 余场公益活动，累计行走里程近 120000 里，惠及全国超 130000 名儿童。

五年坚守，活动数据不断刷新，覆盖场景持续扩围，影响力和社会口碑节节攀升……五年持之以恒，宇通携手壹基金不仅打造了行走里程最长、全国覆盖学校最多的公益行活动，而且还革新了交通安全教育理念，形成了可复制、可推广的“沉浸式”教育模式，并通过凝聚社会力量，为儿童友好城市建设注入了正能量。

破解儿童交通安全难题

2017 年，《中国儿童道路交通安全蓝皮书》数据显示，道路交通伤害，已成为 0~14 岁儿童致死的第四大原因；2022 年，道路交通伤害已升级为 0~14 岁儿童致死的第二大原因。“儿童交通安全”，一直是社会无法回避的痛点。宇通作为交通运输行业的一员，更是始终关注着儿童的安全出行。

在推动校车行业发展的十余年中，宇通洞悉到，“威胁”儿童安全出行的关键是“意识”，是儿童无法看到交通中的危险。同时，宇通也了解到，国内并没有规范、系统的儿童交通安全教育课程，全社会共同重视儿童交通安全的氛围也尚未形成。

广告

为破解这一难题，宇通携手壹基金和中国教育发展战略学会，共同开发了系统、专业的儿童安全教育课程。从最容易发生交通安全事故的案例中进行提炼，传递出在书本中没有的交通安全知识。通过生动活泼、可体验、寓教于乐、紧密联系生活的游戏和活动设计；通过体验“危险”来增强孩子的风险意识，培养良好的交通安全习惯。

同时，以每年走进“十城百校”、影响超千万人次为目标，加速儿童交通安全知识普及，唤起全社会对儿童交通安全的广泛关注，以更高视野、更大力度，更精准地开展儿童交通安全公益推广，树立儿童出行安全观念和自我保护意识。

推动儿童友好型交通体系建设

用行动践行初心，用专业诠释担当。

活动现场，在志愿者的引导下，孩子们有序地参与着各项游戏，从“交通安全出行棋”到“安全头盔接力赛”“校车安全乘车体验”再到“认识大货车内轮差”“认识车辆盲区”等，孩子们热情高涨，收获满满。

有孩子表示：“我终于知道为什么要远离大卡车了，因为车辆在转弯时，前后轮轨迹不一样，只有离得足够远，才能不被后轮碾压。”

将复杂的知识融入游戏设置，用“沉浸式”体验，让孩子们深刻认识到交通危险。宇通不仅打造了专业的课程体系，而且还不断丰富课程内涵，提高教育成效。如开展交通安全知识画展和线上绘画大赛；结合全国防灾减灾日，增加校车起火逃生演习环节；通过知行合一升级公益行体系等。

不仅如此，宇通还持续深化覆盖人群，扩围推广场景，努力让更多人受益。从儿童到家长再到志愿者；从普通儿童到留守儿童再到（自闭症）特殊儿童群体；从线下到线上，从国内到海外，从一线城市到乡村，从学校到社区再到商业街区……宇通、壹基金不断探索创新，持续提升活动辐射的广度和深度，努力营造全民关注儿童交通安全的社会新风尚。

五年来，公益行力量不断壮大，得到了企业、校方、志愿者伙伴、交警、教育、应急管理部门、家长、儿童等多方机构、人员的广泛参与和支持，为建设儿童友好交通体系奠定了坚实基础。

共创安全美好出行未来

2021 年，“儿童友好城市建设”正式写进我国“十四五”发展规划。规划明确：到 2025 年，在全国范围内开展 100 个儿童友好城市建设试点。其中，《关于推进儿童友好城市建设的指导意见》提出，加快完善城市公共交通场站、过街无障碍设施，加强交通安全教育，增强儿童安全出行能力。

“城市发展，交通先行”。宇通 & 壹基金儿童交通安全公益行，在强化交通安全教育、提升儿童安全出行能力上，与未来城市建设的方向不谋而合。

未来，宇通与壹基金将继续坚守初心，携爱前行，持续深耕交通安全教育。同时，积极扩充“合作伙伴”，凝聚社会合力，共同为守护儿童平安出行、健康成长出力。

■ 责任编辑：李晓菲

聚焦旅游出行大会
三大关键词读懂金旅客车

■ 商 车

10月26日~30日，“2023·第五届旅游出行大会”在湖北宜昌举办，大会围绕“智慧出行、协同共赢”这一主题，聚焦旅游出行行业发展核心技术及前沿应用，发布行业创新成果，同时汇集行业领导、专家以及企业代表深入交流探讨，共同探寻旅游出行高质量发展新路径、新思考，为行业未来发展凝聚智慧力量。

作为旅游出行领域的重要一员，金旅客车携最新一代自动驾驶巴士驰睿、豪华高端大巴XML6129领航者、金旅凯歌系列纯电动客车3款精品车型亮相大会，以“智能、高端、绿色”三大关键词，充分诠释金旅客车对旅游出行行业的理解和布局。

值得一提的是，在大会发布的“2023旅游出行行业创新及服务精品案例”中，“金旅锦程助力张家界中信旅运打造高品质旅游出行服务品牌”成功入选，金旅客车产品及服务再次得到行业及用户认可。

布局高端 打造高质量美好出行

发力高端，是金旅进军旅游客运市场的重要方向之一。

“领航者”作为金旅客车的旗舰车型和战略性产品，凭借独具匠心的美学设计、精致的做工、考究的用料和全优的性能，成为了国内高端旅游客运车辆的扛鼎之作以及首汽集团和新月联合的“高定”国宾接待用车。

2017年，该车型甫一问世，便将自主品牌客车的豪华推向了新高度，不仅在各大国事活动中屡创“佳话”，而且还迅速走向海外，成为了国际高端旅游客运市场的“抢手货”。

2023年初，阿联酋采购5

广告

辆领航者，新车在当地引起强烈反响，许多旅游客运公司点名加购。随后，阿联酋再次追加30辆采购订单。目前，领航者已远销以色列、沙特阿拉伯、新加坡、科威特、摩洛哥、巴基斯坦等国家，累计销售近千辆、超5亿元。

不仅如此，在金旅客车的持续优化赋能下，领航者车型还成功斩获“中国外观设计金奖”，代表金旅客车在工业设计及创新等方面获得了国家乃至全球设计界的高度肯定。

聚焦低碳 引领绿色出行新风尚

当前，绿色出行已发展成全球共识，金旅客车作为业内首家实现新能源客车商业化运营的企业，拥有着完善的产品布局。纯电动凯歌作为主打产品，也是金旅客车践行绿色低碳发展的代表。

据金旅客车销售公司常务副总经理李红斌介绍，为满足用户不同运营需求，金旅对凯歌纯电动系列产品做了多种电量匹配，其中，最长续航里程达400公里左右。

凭借长续航、绿色节能等优势，金旅纯电动凯歌不仅畅销国内各大城市，而且还出口至丹麦、挪威等地，为世界绿色美好出行注入了“中国力量”。

谋定未来 开启智能出行新时代

驰睿作为未来智能出行的代表，也是金旅客车以前沿自动驾驶技术，布局景区、园区等出行场景，打造美好、奇妙出行体验的智慧成果。

该车基于L4级自动驾驶实际需求正向开发，搭载行业领先的感知方案，可实现200米感知范围、360° 无盲区……可满足城市开放道路、封闭或半封闭园区、景区等多场景L4级自动驾驶运营服务。

作为金旅2022年量产下线的新一代自动驾驶客车，驰睿不仅在成都大运会上圈粉无数，而且还在北京亦庄、顺义、海淀，云南大理，湖南衡阳等多地投用。

李红斌直言：“智能出行是未来交通一大趋势，金旅坚持自动驾驶技术开发、产品更新，也正是为了探索智慧出行的更多可能。”

高端、绿色、智能化作为旅游出行的重要发展趋势，也是行业关注的重点。金旅客车作为深耕者和实干者，坚持用行动在这三大方向持续发力，并以新科技、新思路，不断为行业发展注入新活力。

未来，金旅将继续坚持创新驱动，并持续完善产品布局，以精工智造品质和领先技术助力公共出行高质量发展，以绿色化、智能化引领助力行业转型升级。同时，携手广大用户，共建公共出行美好未来。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

金旅客车
GOLDEN DRAGON

第二十四届中国专利奖
中国外观设计金奖
——金旅领航者

厦门金龙旅行车有限公司
XIAMEN GOLDEN DRAGON BUS CO., LTD.

全国客服热线：400-8867-866　公司网址：http://www.xmjl.com

微信公众号　公司官网

把定制化走向纵深
上汽大通MAXUS把轻客“VAN明白了”

■ 记者 张雅静

终端市场的实际销量，往往最能反映用户的真实需求，也更能说明市场结构的变化趋势。

近两年，大中客车持续萎缩，轻客呈现走强之势，其在商用车大盘中的占比，从原先的6.8%提升至10.9%。特别是今年，轻客市场自3月起连续数月保持正增长，凭借一己之力，拉动了客车整体销量。

与此同时，国内轻客品牌之间的竞争也日趋“白热化”。新产品、新技术、新概念层出不穷，产品也在向乘用化、高端化发展。更有领先品牌成功开辟海外市场，做到了国内、海外“双领军”。上汽大通正是其中的代表。

作为引领国内轻客行业发展的品牌之一，上汽大通在过去12年来，以不断刷新的“大通速度”不断带给业界惊喜。中汽协产销数据显示，2023年1~9月，大通轻客销量已超5.7万辆，仅9月就热销6848辆，稳居细分市场销量榜单前列。上汽大通逐渐成为受行业和用户认可的“中国轻客第一品牌”。

同时，在海外市场，上汽大通轻客也已经畅销全球高端发达市场，产品覆盖六大洲73个国家和地区，并且欧洲、澳新、美洲等发达市场销量占比超过90%，同样成为了“全球发达国家首选中国轻客”。上汽大通究竟靠什么在激烈的市场竞争中，从众多同级竞品中脱颖而出？

产品为王 坐实行业“领头羊”

近年来，城市集群的形成、网购规模的扩大、快递物流的稳定增长，让轻客作为物流车，在城市交通运输体系中所扮演的角色越来越重要。尤其是蓝牌新规的落地，刺激了轻客物流车市场的快速复苏。

与此同时，疫情消散后，轻客在旅游、通勤市场恢复较好。

在“大转小”趋势作用下，大空间、更舒适的宽体轻客，正成为用户的主要选择。而具备这些优势的上汽大通，成为了佼佼者，也成为了全球众多轻客用户的首选。

过去 12 年来，从市场新秀到行业头牌，上汽大通一直处于极速发展模式领跑行业。截至目前，由新途 V70、V80、V90、EV80、EV90、EV30 等组成的“王牌”阵营，产品矩阵丰富，能源类型多样，覆盖旅游通勤、商务接待、城配物流等多个细分领域，并凭借扎实的产品力和实打实的销量，坐实了宽体轻客行业“领头羊”地位。

同时，从设计上，上汽大通打破了人们对传统轻客车型的刻板印象。特别是近两年推出的 V90、新途 V70 等新品，更偏乘用化。注重年轻一代对时尚、个性的需求，采用了更多新潮、运动化的元素，如富有肌肉感的流线型车身、运动型轮毂等，给予了新时代“跨界车”更为直观的定义。

并且，在驾乘体验方面，上汽大通应用大量科技配置，打造智能座舱，以舒适、安全的驾驶环境，流畅、愉悦的操控体验以及扑面而来的科技感，让年轻用户对新时代轻客产品有了更为丰富的感知。

用户共创 打造正向发展闭环

打造丰富轻客车型配置，永远满足用户需求，这一切，源于上汽大通十余年来对 C2B 用户共创定制模式的持续深耕探索。

早在 2016 年，上汽大通就领先行业，开始了 C2B 用户共创定制。从定制先锋到头号玩家，上汽大通对于定制化的把握，已经突破了时间、规模的传统设定。相较而言，其他品牌要做定制化，不但周期长，还有起订量的限制。而上汽大通多少订单都能做，这是以 C2B 研发体系作为支撑实现的。

C2B 用户共创定制模式，让上汽大通拉近了与消费者之间的距离，让用户能够深入了解品牌、参与产品定义，它是企业与用户之间沟通的桥梁。同时，依托于 C2B 用户共创定制模式，上汽大通对轻客用户的用车场景、使用习惯，完成了大数据的收集、整理、归纳。而这，让上汽大通成为了一个“会聆听、会思考”的品牌，对于用户的深度需求，它能做到敏锐洞察、快速响应。高效的行动力，使得大通轻客产品持续丰富，使用场景愈加细化，得到更多用户认可。

可以说，通过 C2B 用户共创定制模式，上汽大通形成了正向发展的闭环，在需求差异化明显的轻客市场，走出了一条独具一格、高质量发展的新路径。

传递新概念 感受 Vanlife 无限魅力

然而，以上并非上汽大通 C2B 用户共创定制化的终点。

2021 年，随着 Vanlife 概念发布，上汽大通将汽车文化生活带到了人们面前。从打造产品升级为构建新的生活态度，上汽大通将定制化的内涵再度加深，为轻客市场发展注入新活力。

在此契机下，V90 机车版、V90 玛特版、V90 露营版、V90 移动生活家、V70 共创版等多款 Vanlife 定制车型相继诞生。透过这些个性化的产品，上汽大通尝试传递全新的价值观和生活方式，继而创造一种归属感，与用户建立更加紧密、深厚的情感联系。

走出现实的束缚和枷锁，去过不设限的新生活。在上汽大通塑造的 Vanlife 生活方式中，轻客产品将会出现在秋日街头的小摊前、精致典雅的咖啡店旁、浩瀚星空下的营地里……上汽大通以多元化的用车体验，诠释新生代轻客的全新价值，让用户尽情感受 Vanlife 的特殊魅力。

可以说，Vanlife 概念的发布，既秀出了上汽大通 MAXUS 作为“中国汽车定制专家”的无限实力，也展现了其为更多年轻用户解锁生活可能的满满信心。

小结：

无论是丰富完善产品矩阵还是深化定制化服务内涵，在 12 年发展历程中，上汽大通始终在围绕用户、围绕需求做功课。这让其在轻客市场获得了正向积极的反馈，实现了销量、市占率的双提升。

此外，值得一提的是，近期，越战越勇的上汽大通，又迎来新的高光时刻。上汽大通轻客家族迎来新命名、新成员，全新轻客品牌重磅发布，2024 款 V80、V90、EV70 及 V70 黑骑士定制版 4 款全新车型也同时发布，期待它们为消费者带来新惊喜！

■ 责任编辑：李晓菲

比亚迪韩国正式发布
BYD eBus9纯电动大巴

■ 商 车

10 月 31 日，比亚迪韩国分公司正式在韩国市场推出了 BYD eBus9 纯电动大巴车型，并在位于京畿道龙仁的韩非运输场站举行了纪念该车型的 1 号车辆交付仪式。比亚迪韩国分公司代表、比亚迪商用车官方进口商 GS Global 负责人及韩非运输负责人出席了本次活动。

BYD eBus9 是比亚迪在韩国市场首次推出的 9 米纯电动公交车。最大优势是搭载了集比亚迪多年电池领域技术积淀于一身的“磷酸铁锂刀片电池”。

“刀片电池”具有超级安全、超级强度、超级续航、超级寿命、超级功率五大特点。从普通的电池组装形态（电芯—模组—电池包）结构中去除模组，将像刀片形状的电池组直接组装到电池包中，提高了约 20% 的空间利用率，从而提高了能量密度。通过这种方式，BYD eBus9 达到了同级别电动大巴中最高水平的续航里程（环境部认证续航里程可达 474 公里）。

另外，在动力电池领域最严苛的测试——针刺实验中，针刺后无明火、无烟，表面温度仅为 30℃ ~60℃，具有超高热稳定性。

值得关注的是，比亚迪此次也将韩国市场的特点、客户反映的独特需求融入到了产品和运营中。BYD eBus9 采用了比亚迪最新研发的单电机 (Central AC Synchronous)，以提高驱动力并改善驾驶舒适性。乘客安全更是 BYD eBus9 的重中之重，该车配装了德国 WABCO 公司的电子制动系统，与比亚迪的软件系统很好地结合后，可将陡峭路况下的车辆侧滑风险降至最低；为了在炎热的夏季和寒冷的冬季优化电池性能和使用寿命，还采用了水冷电池冷却系统。

“比亚迪是全球首家掌握电动汽车核心‘三电’系统——电池、电机、电控的企业，在行业内处于科技领先地位。”比亚迪韩国分公司总经理丁海苗表示，“截至今年 9 月，比亚迪已成功向全球客户交付了超过 7.8 万辆电动大巴，足迹遍布全球 70 多个国家和 400 多个城市。这些数据可证明，比亚迪在纯电动巴士运营领域具有丰富经验。未来，我们将持续深耕韩国市场，积极推出更多新能源大巴产品，为韩国市民提供安全可靠的交通运输手段。”

今年内，比亚迪韩国将向客户交付 120 辆 BYD eBus9，到今年底，累计将销售 726 辆电动大巴。新型 11m(B11) 巴士目前也在认证阶段，预计明年投放市场。未来，比亚迪将持续把更多低碳绿色公共交通解决方案带到韩国，助力韩国零碳交通转型。

■ 责任编辑：李晓菲

安凯客车描绘山水台州新面貌

■ 商 车

浙江台州市作为一座被低估了的宝藏旅游城市，凭借着悠久的历史文化与多样化的自然风光，被誉为浓缩版的“江浙沪”。

近年来，台州市公共交通系统全面深化改革创新，通过“快干支微”四位一体的层次化运营体系，致力于为乘客打造美好出行体验。近日，台州市公交集团上线了一批安凯纯电动 E6 客车——“和合小巴”，切实解决公交出行等车久、换乘难、“最后一公里”等问题，加速构建城乡融合通道。

编织城乡融合经纬网

面对城市经济的飞速发展，台州市滞后的公共交通系统，越来越难以满足市民便捷、高效的快节奏出行需求。为了跟上高质量公交发展建设的步伐，台州市以创建“公交都市”为目标，逐步构建起与城市发展相匹配、客流需求相适应的快、干、支、微层次分明的公共交通运营网络。

为响应乡村振兴号召，拉近城乡之间的空间距离，台州市公共交通系统还着力优化城乡公交线网，疏通城乡交流的“毛细血管”，让城市“微循环”更畅通。随着这批“和合小巴”的投入运营，当地居民的出行体验将得到大升级。

承担“和合小巴”运营的，是一批安凯纯电动 E6 客车，车身长度 5.99 米，无论是在社区道路还是城镇较为狭窄的路面，都能自由穿梭。它在路面上“奔跑”的样子十分可爱，被当地市民亲切地称为“宝宝巴士”。目前，Y1、103、129 等支微旅游线路的运营车辆，都已焕新为绿色环保的安凯纯电动 E6 客车。其中，103 路更是打造成了“儿童友好型公交专线”。

让市民出行乐享其“乘”

萌动的“和合小巴”外观新颖时尚，灵动有致的圆润线条，呈现轻巧灵活的动感姿态。前围造型萌态十足，极具亲和力；后围线条饱满，钻石尾灯璀璨夺目，营造科技感氛围。

采用电动塞拉门设计，可以满足多样化的运营需求，配合“一级踏步”低入口，增加载客量的同时，使乘客出行更便捷，对老人与小孩都十分友好。独立式全封闭驾驶区，大玻璃视觉空间带来全景超大视野。

车内空间宽敞，乘客区采用人性化座椅，靠背曲线符合人体工程学，还可加装布质或皮质坐垫，更有包裹感，降低长时间乘坐的疲劳感。且每个座位边上都设有 USB 充电口，给乘客带来舒适、便利的乘车体验。

作为安凯客车打造的新一代高端阳光微巴，安凯 E6 适用于企业、社区、商圈、景区等微循环线路，助力群众灵活接驳常规公交及地铁，便利地去往商场、超市、医院等日常场所，进一步解决了城市公共交通接驳难题，为城市出行带来了新的运营方案。

目前，台州市公共交通系统正向着出行更加低碳环保、换乘服务更加便捷的目标大步前进，安凯纯电动 E6 客车的加入，更是加快了这一目标的实现进程。未来，安凯客车将充分发挥自身优势，助力更多城市建立乘客满意、运营高效的一体化公共交通体系。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

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

400-8874-868 24H客服热线

广告

哪种路线更节能？看看帅铃HS7混动轻卡的答案

■ 记者 周 晨

第十六届卡车节能测试活动（以下简称“节能测试”）自10月23日正式启动以来，小卡、轻卡、重卡等组别的车型陆续抵达，测试场的竞争氛围日益浓烈。

其中，在轻卡组别，来自江淮1卡的帅铃HS7混动轻卡甫一到场，便成功吸引了大家的目光。

P2技术路线 动力经济双兼顾

今年，参与节能测试的混动车型不少，而且恰好应用了不同技术路线，其中，帅铃HS7混动轻卡应用的是并联式P2结构。

江淮1卡帅铃赛事保障人员告诉商用汽车新闻记者，帅铃HS7混动轻卡的P2混动系统，动力核心来自于安康2.5L发动机，搭配6挡AMT变速器，最大的特征便是能寻找到动力性与经济性之间的平衡点。车辆在起步加速时，发动机与电机一起工作，达到一定车速后，电机关闭，可令发动机在经济转速区间保持运行。

“这种电机与发动机相结合的搭配，能够赋予整车更强的动力性能。并且根据工况不同，车辆能实现电机与发动机之间动力输出的转换，通过智能协调，可以有效降低整车油耗。”赛事保障人员表示。

此外，在P2混动技术的加持下，帅铃HS7混动轻卡还能够有效避免发动机怠速、急加速、高转速等几种油耗较高的情况，令发动机长期保持在经济转速区间工作再与电机相配合。官方数据显示，车辆油耗较传统燃油轻卡低15%左右。

本届节能测试，也正好为今年刚刚上市的帅铃HS7混动

轻卡提供了验证自身节能性能的机会。在满载情况下，中国汽车技术研究中心（以下简称“中汽研”）专业测试人员驾驶着帅铃HS7混动轻卡，选取40km/h、50km/h、60km/h、70km/h、80km/h 5个不同速度点进行了油耗测试，并将取5个速度点油耗的平均值作为最终成绩。届时，车辆经济性将一目了然。

大马力自动挡 轻松应对复杂路况

顺利通过油耗测试的第一道关卡，帅铃HS7混动轻卡还要面对第二道难题：来自复杂路况的考验。

作为一辆结构与传统燃油车最接近的P2混动产品，帅铃HS7混动轻卡依旧拥有传统意义上的变速器，并且是6速AMT配置。

在直线加速的过程中记者发现，基于两套动力系统的加持，即便在满载情况下，帅铃HS7混动轻卡动力反馈仍然极其直接，提速极快。而6AMT变速器在加、减速过程中也没有出现多数卡友介意的换挡顿挫感，动力输出十分顺畅。

“这辆车应该是我测试到现在动力最强的一辆，上坡以及过颠簸路都能保持较高的速度，而且还没有特别大的颠簸感。卡车的配置差距，一般就是从这些细节上体现出来的，我感觉这辆车已经属于比较高端的一档了。”试驾过后，中汽研测试人员如是说道。

而动力澎湃，也正是帅铃HS7混动轻卡最大的特征。车辆搭载的安康2.5L发动机，最大扭矩458N.m，P2电机最大扭矩320N.m。同时，用户还可根据需求自由切换驱动方式，可油可电，驾控更加自由。

驾驶室设计豪华 外观聚焦节能

“我一路开过来，感觉这车驾驶室里面配置高、座椅舒服，中控屏也特别大，而且内饰设计还挺好看，我很少能见到轻卡把驾驶室设计得这么漂亮。”送车司机对记者说道。

正如司机所言，帅铃HS7混动轻卡驾驶室内部采用了“电光蓝”配色，方向盘及座椅上均增添了“电光蓝”饰条，更加契合整车混动的属性。同时，中控还搭载了一块10.4吋多媒体大屏，功能丰富。除了一些常用的影音娱乐外，还可显示车辆状态信息，用户能够时刻知悉车辆状态，便于日常维修及保养。

赛事保障人员告诉记者，在外观方面，帅铃HS7混动轻卡基本沿用了帅铃宽帅王的设计，前脸采用多个黄金分割比例。这样的造型设计，也为车辆带来了空间与风阻上的优势，可帮助车辆进一步降低油耗。

“混动轻卡最大的特征，就是兼顾了燃油车和纯电车型的优点，不仅能够实现更低的能耗，采购价格及性价比也优于纯电产品。面对能耗方面的测试，我相信，这辆车肯定没有问题。”赛事保障人员补充道。

伴随轻卡组产品在测试场上卷起的阵阵“硝烟”，帅铃HS7混动轻卡也顺利完成了测试。它能否不负赛事保障人员的信任？敬请期待最终结果的揭晓！

■ 责任编辑：李晓菲

广告

江淮1卡

中国的1卡 世界的1卡

帅铃HS6

江淮轻型商用车官方公众号

24小时服务专线
4008 009933

JAC
江淮汽车
股票代码 600418

“大火”的混动轻卡来了
骏铃聚宝盆有哪些节能秘籍?

■ 记者 周 晨

10 月 23 日，第十六届卡车节能测试活动（以下简称“节能测试”）在合肥正式开启。

与往届节能测试不同的是，今年，不少品牌的新能源车型纷纷参与，将卡车加速电动化的现状展现得淋漓尽致。轻卡组别首辆测试车型，便是一款混动产品——江淮 1 卡骏铃聚宝盆混动轻卡。

分流式混动 实现超高续航

混合动力的工作形式有多个类别，此次参与节能测试的骏铃聚宝盆混动轻卡，采用的是功率分流混动方式。

“我们的骏铃聚宝盆混动版，采用的德润 D25×2 动力系统，2.5 升排量发动机 + 双电机组合。因为有两套动力系统，所以能做到双倍动力输出。行驶过程中，发动机输出的功率可以实现分流，一部分驱动整车，剩下的能量可以为电池充电。搭载 120L 油箱，综合路况下续航可达 1000km 左右。”江淮 1 卡骏铃赛事保障人员告诉商用汽车新闻记者。

产品是否节能，还得看专业测试。此次测试中，中国汽车技术研究中心（以下简称“中汽研”）的专业测试人员驾驶着满载的骏铃聚宝盆混动轻卡，选取 40km/h、50km/h、60km/h、70km/h、80km/h 5 个不同速度点进行能耗测试，最终，取 5 个速度点能耗的平均值作为最终成绩。

“这辆车的原理，就是通过发动机和电机的相互配合，使发动机始终处于高效运转区间，自

然能够实现更低的油耗。经济性方面，我对我们的车很有信心。”对于骏铃聚宝盆混动轻卡的最终成绩，赛事保障人员充满自信。

多项配置优化 降低整车能耗

十分有趣的是，在以硬件实力应对能耗测试的同时，骏铃聚宝盆混动轻卡，还在无意间凭“颜值”圈了一把“粉”。

本届节能测试的模特小姐姐告诉记者，此前她几乎从未接触过卡车，认为卡车“长得”都一样。但骏铃聚宝盆外观辨识度极高，是轻卡组别中让她印象格外深刻的一辆。

外观方面，骏铃聚宝盆整体上沿袭了骏铃 V 系列的家族化脸谱。前脸融入了经典国粹元素，中网则是骏铃标志式的牛头造型。重要的是，车辆驾驶室 A 柱的 75° 小倾角，令车辆线条更加流畅，可有效降低风阻系数，为整车节能提供助力。

“因为我们是混动车型，所以车辆的空调、电子助力转向等的能量均来自电池。驻车情况下，不用启动发动机就能使用空调。这些细节都能够帮助车辆节油，降低燃油成本。并且，这些功能的耗电量也不高，因此，整车能耗比较低。”赛事保障人员补充道。

值得一提的是，除了细微之处的配置，骏铃聚宝盆混动轻卡还具备动能回收功能，可将多余动能转化为电能储存于电池之中。而这，也是有效提升车辆续航的关键。

强劲动力输出 兼顾驾驶舒适度

能耗测试之外，节能测试组委会还对车辆进行了复杂路况试驾，以充分考验车辆在动力性、舒适度、承载力等方面的综合性能。

在复杂路况测试环节，骏铃聚宝盆混动轻卡展现出了极为出色的动力性能，起步快、加速强，表现明显优于传统燃油轻卡。

“因为这辆车是混合动力，起步的时候是电机驱动，所以起步加速特别快。当速度达到 40km/h 以上时再加速，就能明显感受到发动机的介入，扭矩加大，燃油车的感觉就出现了。而且，这辆车的动力切换还是比较顺畅的，没有明显中断和顿挫感，这是我觉得不错的优点。”中汽研测试人员告诉记者。

事实上，骏铃聚宝盆混动轻卡搭载的德威 D25 柴油发动机，发动机排量为 2.5L，最大功率 110kW，最大扭矩更是达到 400N.m，与电机和变速器相配合，拥有十分强劲的爆发力。

此外，混动的配置，也让骏铃聚宝盆拥有了纯电产品普遍的舒适度。送车司机告诉记者，骏铃聚宝盆混动轻卡行驶时，车内十分安静。同时，驾驶室内部设计精致、座椅舒适，是他开过最高端的轻卡之一。

“我平常开的轻卡都是手动挡，这辆车用的 E-CVT 变速器，跟手动挡简直是天壤之别，只有倒挡、空挡和前进挡，换挡很平顺，真的很好开。”送车司机表示。

如今，骏铃聚宝盆混动轻卡已完成了本届节能测试的各项考验，最终成绩如何？我们拭目以待！

■ 责任编辑：李晓菲

广告

江淮1卡

中国的1卡 世界的1卡

冷藏车还是混动的好

江淮轻型商用车官方公众号

24小时服务专线
4008 009933

JAC
江淮汽车
股票代码 600418

“萌新”首迎节能挑战
恺达X5都亮了哪些绝招儿?

■ 记者 陈 津

10 月 23 日，第十六届卡车节能测试活动（以下简称“节能测试”）在合肥启动。

作为小卡组的首位“选手”，拥有萌系外观的江淮 1 卡恺达 X5 自动挡轿卡率先接受挑战，并在测试中诠释了什么叫强劲性能、舒适体验与极致节能兼得。

自动挡轿卡 省油好开又安全

在江淮 1 卡的悉心调校下，无论动力、油耗还是操控性，这款恺达 X5 自动挡轿卡都可以称得上是优秀。

性能方面，车辆 Q 萌的外观，匹配了一套由江淮锐捷特 1.6 升 VVT 国六汽油发动机和蓝黛科技 5 挡 AMT 手自一体变速器组成的高效动力链。这令恺达 X5 自动挡轿卡拥有了 88kW 最大输出功率和 155N.m 峰值扭矩，动力表现强劲。

在整个复杂路况测试环节，恺达 X5 自动挡轿卡展现出了较为出众的起步、爬坡和加速性能，最高车速也能轻松提升至 100km/h 这一货车高速限值。而且，这款自动挡轿卡持有 C2 驾照就能开，操控方式也与自动挡乘用车一致，只需挂 D 挡后，控制刹车和油门踏板即可，操控极为便捷。

尤其在 S 弯路段测试环节，得益于恺达 X5 自动挡轿卡的双后胎设计和电子助力转向、电子手刹等驾驶辅助系统，车辆满载状态下依然具备较高的通过性与稳定性。不仅可以高速通过 S 弯

广告

路段，还能做到车身稳定不打滑，转向灵活颠簸少。

众所周知，恺达 X5 自动挡轿卡普遍用于市内、城郊等运输场景，稳定的车身与小巧灵活的操控体验，无疑，加强了车辆穿街过巷、进出地库的能力。灵敏高效的制动系统，则又让这款自动挡轿卡在刹车反应和制动距离方面表现更加出彩，极大增强了车辆安全性。

江淮 1 卡相关技术人员表示，依托江淮 1 卡深厚的技术积淀，高效节能、安全可靠的恺达 X5 自动挡轿卡不仅是小卡界的经典车型，也是货运行业降本增效的新利器。

当然，来到节能测试的场地，最重要的还是看车辆的油耗表现。此次测试中，中国汽车技术研究中心（以下简称“中汽研”）专业测试人员，将驾驶满载的恺达 X5 自动挡轿卡，选取 40km/h、50km/h、60km/h、70km/h、80km/h 5 个不同速度点进行油耗测试，最终，取 5 个速度点油耗的平均值作为最终成绩。

中汽研测试人员表示，恺达 X5 自动挡轿卡在节能测试中表现不错。这得益于江淮 1 卡在车辆上应用的众多节油技术与轻量化配置，为其燃油效率提升提供了有力支持。

据悉，整车发动机由全铝缸体、全铝缸盖打造，还采用了 16 气门 VVT（连续可变气门正时）技术，拥有自重轻、动力强、扭矩大、油耗低等优势，并且具备宽广的经济区间，搭配全铝材质的 AMT 变速器，不仅降低了油耗，同时也提升了车辆的平顺性和传动效率。

要想卡车的油耗更低，不仅需要配装节油高效的动力链，还需要在车辆外观、自重、轮胎选择等方面做文章。外观方面，恺达 X5 自动挡轿卡采用了独特的降风阻设计，在提升产品颜值的同时，有效降低了车辆行驶时的风阻系数（10%~15%），搭配无内胎低滚阻真空轮胎，一件式结构钢圈等配置的应用，能够进一步减少车辆燃油损耗。

经过一段时间的试驾体验后，中汽研测试人员表示，“这辆卡车操控性让我印象特别深刻，开着和轿车一样。驾驶室封闭性也很好，关上窗户后基本上没什么噪声。车辆的稳定性也不错，开车过弯、跑减速带和颠簸路面时，不会有太大的起伏，总而言之就是很好开。”

轿车化座舱＋大货箱 合规舒适还能多拉

随着货运行业向合规化、标准化发展，小卡产品也开始注重轻量化、舒适化和轿车化升级，以期为用户提供更好的驾驶体验。

参与本次节能测试的恺达 X5 自动挡轿卡，采用了轿车化的内饰设计，并配有多功能方向盘、人体工程学座椅、电动车窗、中控门锁、定速巡航、车载大屏、倒车影像、电子助力转向、电子手刹等配置，有效提高了车辆舒适性。

江淮 1 卡相关技术人员告诉记者，一款舒适安全的小卡产品，可以有效降低驾驶员的疲劳程度，让车辆的驾驶体验更上一层楼。

同时，恺达 X5 自动挡轿卡还在车架、后桥、轮胎、悬架、轮圈和电池等方面应用了轻量化材料和技术，真正做到了科学降重，轻而有质。资料显示，恺达 X5 自动挡轿卡的总质量和整备质量，分别为 3.495 吨和 1.57 吨。

这也意味着，这款小卡车型可以合规拉 1.925 吨货物，再加上前 3 后 5 的钢板板簧以及后双胎设计，车辆承载能力非常出众。

车身尺寸方面，恺达 X5 自动挡轿卡车身总长达到 5570mm，货箱尺寸达到了 3500mm×1750mm×355mm，并采用三面开合设计，放倒栏板后，货台离地高度不足 800mm，可以让货物装卸变得更加方便、轻松。

“这辆车我也是第一次开，一路下来就是觉得很舒服，不像开手动挡卡车那样腰酸背疼，其次就是驾驶室和货箱空间比较大，对于那些需要合规运营的用户来说是件好事，不用害怕一不小心拉重了被罚款。”送车司机如是道。

如今，拥有自动挡、大货箱、轿车化座舱，并能做到合规多拉的恺达 X5 自动挡轿卡，已经圆满完成本次节能测试的各项考验。在多项节油技术的加持下，究竟它能交出怎样的油耗答卷？敬请期待最终结果的揭晓。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

江淮1卡

中国的1卡 世界的1卡

自动挡 高端轿卡

堵车无需换挡

江淮轻型商用车官方公众号

24小时服务专线

4008 009933

JAC

江淮汽车

股票代码 600418

纯电轻卡接受实测
远程星智H8E如何做到高效省电?

■ 记者 陈 津

随着第十六届卡车节能测试活动（以下简称“节能测试”）的战况日益激烈，远程新能源商用车作为节能测试的新面孔，携旗下远程星智 H8E 现身测试场，加入了轻卡组的“混战”。

亮相本次节能测试的，是远程旗下纯电轻卡——远程星智 H8E。自 2021 年上市以来，依托新能源专属架构正向研发的远程星智，凭借多动力技术路线以及高效节能、可靠舒适的产品表现，一直保持着强劲的市场竞争力。

那么，远程星智 H8E 纯电轻卡的节能实力到底如何？让我们来一探究竟。

“三电”配置拉满

来到节能测试，首先要检验的就是车辆的能耗水平。本次节能测试中，中国汽车技术研究中心（以下简称“中汽研”）的专业测试人员全程驾驶满载状态的远程星智 H8E 纯电轻卡，对其进行了全方位的能耗测试。

整个过程中，中汽研测试人员分别选取 40km/h、50km/h、60km/h、70km/h、80km/h 5 个不同速度点进行测试，最终，取 5 个速度点能耗的平均值作为最

终成绩。

中汽研测试人员表示，纯电轻卡最重要的就是“三电”系统。“这套系统决定了整车的性能上限，更影响着城配运营各场景下车辆的电耗与续航水平。”

资料显示，参与本次节能测试的远程星智 H8E 纯电轻卡，搭载了自主研发的远程智芯永磁同步电机，最大转速超过 10000 转，峰值功率 120kW，最大扭矩 325N • m。

电控系统根据远程星智的架构量身打造，不仅能够充分发挥电机的特性，还通过多合一设计，实现高度集成化，可进一步提升车辆的可靠性和轻量化水平。整车电池则采用了宁德时代 100.46kW/h 一体化磷酸铁锂电池，该电池具有续航长、质保长、质量轻等特点，可确保车辆自重更轻，续航更长。

面对新能源轻卡自重大这一痛点，远程星智 H8E 纯电轻卡还从多个层面实现了科学减重。远程相关技术人员表示，整车使用了大量复合和高强钢等新材料，不仅提升了车身强度，还减轻了车身自重，能够有效降低车辆运营时的能耗。

“这些设计直接提升了车辆的运营效率，更让这款纯电轻卡满足了城市配送以及跨城物流对于续航、电耗等方面的高要求，真正做到了高效又省钱。”中汽研测试人员评价道。

运营高效可靠

作为生产工具，卡车的运输效率同样是用户关注的焦点之一。记者了解到，远程星智 H8E 纯电轻卡的电机采用的是集成式设计，即把电机直接集成到车桥上，形成集成式电驱桥。

这种设计不仅可以减少零部件数量和重量，降低车辆自重，还能有效提升车辆的动力性与可靠性，使其动力输出更直接、更高效。同时，整车重要零部件均来自业内知名大品牌，能够做到高可靠、高承载和免维护。

因此，在整个复杂路况测试环节，不管是满载起步还是爬坡加速，这款纯电轻卡都能做到如履平地，最高车速更是能轻松提升至 90km/h 以上。

中汽研的测试人员也表示，远程星智 H8E 纯电轻卡的动力响应非常快，踩下加速踏板时会有很明显的推背感。“在动力回收模式下，当我松开加速踏板后，这辆车上的动力回收系统就会开始工作，它会通过辅助刹车的方式，进一步提升车辆的行车安全性。”

为了提升车辆的续航里程，远程星智 H8E 纯电轻卡还采用了低风阻、低能耗设计，并通过流线型车身、一体式导流罩、隐藏式雨刷等配置的应用，有效降低车身风阻系数。

电池方面，整车也采用了液冷技术，即通过水冷实现电池散热，能够让电池始终处于最佳工作温度。再加上车辆具备的快充功能，只需 1 小时便可将电量充满，缩短了城配用户充电等待的时间。

资料显示，远程星智 H8E 纯电轻卡的总质量和整备质量，分别为 4.495 吨和 2.945 吨，可以合规装运 1.55 吨货物，货箱尺寸则达到 4150mm × 2100mm × 2100mm，再加上 960mm 的货台高度，不仅确保了车辆合规多拉，也让货物装卸变得更轻松。

除了满足用户高效运营的需求外，远程星智 H8E 纯电轻卡对车辆的操控性和安全性也很重视。尤其在 S 弯路段测试环节，这款纯电轻卡满载状态下，依然表现出了较高的稳定性。

这是由于车辆采用的电助力转向系统和底盘悬架配装的横向稳定杆，显著提升了车辆的转弯稳定性。另外，7.00R16LT 规格的轮胎尺寸，也降低了车辆高度，让这辆纯电轻卡的转弯、掉头等操作变得更容易。

另外，整车配有 360° 全影像辅助、盲区监测、疲劳检测、AEB 主动制动系统、LDW 车道偏离预警系统等，还具备高阶自动驾驶的升级能力，能够有效提升行车安全性。

中汽研的测试人员表示，无论是动力性、操控性还是安全性，远程星智 H8E 纯电轻卡做得都很棒，“特别是在车身稳定、车道保持、车辆转向等方面，完全不像是一辆轻卡。”

今年，远程星智 H8E 纯电轻卡会交出怎样的能耗答卷？敬请期待最终结果的揭晓。

（注：本专题报道车辆配图中的车贴为主办方活动所需，与车辆无必然联系。）

■ 责任编辑：李晓菲

头挂一体化列车+大马力燃气重卡
陕汽重卡新品燃爆武汉车展

■ 记者 张雅静

11月8日，2023中国国际商用车展(以下简称“武汉车展”)在武汉国际博览中心开幕。此次展会，新能源展车在数量上首次与传统燃油车型平分秋色，低碳、零碳、智能、节能，成为众多展商的参展主题。

当日，陕汽重卡携康明斯全系列燃气产品亮相展会现场，并联合中集汽车发布头挂一体化产品——天王星快递快运列车H430，显示出了领先行业的体系化研发创新及生产制造实力。

康明斯动力加持 大马力燃气新品亮相

今年，依托于“油气差”带来的巨大经济优势，天然气重卡市场持续高涨。根据交强险数据，2023年9月，国内天然气重卡实销2.46万辆，环比增长30%，同比暴涨743%，而这，已经是自2022年12月以来的“十连涨”。

陕汽重卡作为重卡行业头部企业，在天然气领域，无论技术还是产品均处于领先地位。尤其是今年接连发布的大马力车型，更是凭借高效、节气等优势，备受市场青睐。

本届武汉车展，陕汽重卡重磅发布了搭载康明斯动力的全新天然气重卡——龙骧、龙骁燃气产品。值得关注的是，新车型不仅实现了燃气动力的新突破，最大马力提升至580马力，同时，应用领域也从传统的资源运输、干线物流向快递快运、载货等领域拓展，实现了用车场景的更大覆盖。

具体来说，在动力上，新品主要搭载康明斯15L天然气发动机，具有大排量、大马力、

大扭矩三重优势，最大功率580马力，峰值输出扭矩可达2600牛米，匹配小速比后桥，起步加速快，爬坡能力强，能够大幅提升整车运输效率。

针对卡友普遍关心的经济性问题，龙骧、龙骁燃气重卡应用了体系化节油措施，实现整车百公里气耗降低5%，每年可为用户节省2万元。

比如，新车采用了康明斯一体化动力链（15N天然气发动机+赢动AMT变速器），实现精准匹配、智能换挡，动力响应、动力输出稳定性得到了保障；针对干线物流运输特点，新车配装了大导流罩、低滚阻轮胎、气动外形优化，有效降低了风阻；同时，由于打通了整车、发动机数据链路，实现整车VCU集中控制决策换挡、油门、风扇及热管理，以上均达到了节气的目的。

另外，在轻量化方面，龙骧、龙骁燃气重卡在发动机轻量化、气瓶轻量化以及整车轻量化技术的加持下，自重再轻300公斤，按照煤炭运输市场一年运输15万公里计算,能给用户增收1.1万元。

现阶段，天然气重卡市场加速渗透、增速迅猛，最大动力来源在于产品为用户创造的经济价值。此次，陕汽重卡携手康明斯动力打造大马力燃气重卡新品，以降气耗、降自重作为核心竞争力，迎合了用户降低运营成本、提升收益利润的迫切需求。

据陕汽重卡预判，今年，天然气重卡市场有望突破17万辆。接下来，陕汽重卡还将在天然气领域持续重点发力，协同产业链资源，强强联合，通过不断对全国各个区域天然气市场的探索、深耕，推出更大马力、更符合市场需求的重卡产品。

强强联合 头挂一体更具优势

熟悉陕汽重卡的用户，对于陕汽、中集合力打造头挂一体化产品战略，或许并不陌生。

对于商用车用户来说，在购车、用车环节，时常因对车辆性能了解不全、主挂不匹配，面临选车难、买车难、用车难的问题；因车辆颜值低、不耐用、残值低，遭遇卖车难的窘境；因网点少、效率低，陷入售后难、维修难的困局……对于这些，陕汽和中集全部看在眼里，并切实付诸了行动。

今年，陕汽、中集在全国多地成立“三好发展中心”，向市场输出“好马配好鞍”（自卸车、载货车）、“好头牵好挂”（半挂车）、“好车配好罐”（罐车）整车一体化解决方案，为用户带来好选、好买、好用、好卖、好服务“五好”价值体验。

本届武汉车展，针对当前快递运输行业需求与痛点，陕汽重卡发布中集•陕汽快递新品——天王星头挂一体化快递快运列车H430，标志着一体化产品在行业的首次正式亮相。

相较于普通产品，天王星头挂一体化快递快运列车H430，主要有更节能、更安全、更保值三大优势。

其中，通过主挂更优间隙优化匹配，采用顶侧导流板套件、低滚阻轮胎匹配等技术，头挂一体化列车风阻更低，能够节气1~2kg。同时，列车采用铝合金箱体、轻量化钢圈等轻量化材料及结构，进一步降低自重，能够节气0.5~1kg。

在安全性上，头挂一体化列车实现了主挂协同制动，持续优化匹配策略，减少推头、甩尾次数，紧急制动车辆姿态稳定，减少打滑侧翻风险。

另外，从保值率上看，头挂一体化列车采用主挂外观定制化设计，列车匹配技术升级，残值相比普通头挂列车提升10%。

在发布会现场，陕汽控股党委书记、董事长袁宏明表示，今年以来，陕汽与中集携手共建“三好发展中心”，探索商用车发展新模式，共同打造了业内领先的整车一体化解决方案，实现了销量和品牌的双重突破。未来，中集、陕汽将持续互融互通，聚力打造“一个车企”品牌，牢牢抢抓市场机遇，加速深度融合落地，共赢美好未来。

小结：

“行而不辍，未来可期”。透过本届武汉车展，可以看到，陕汽重卡以核心技术驱动产品不断升级，协同产业链资源对市场的探索、深耕和完善。而这，也是陕汽重卡多年来能够占据优势市场、持续引领行业的深层原因。

未来，面对重卡行业的变革、用户需求的迭代，我们有理由相信，陕汽重卡仍能紧跟时代步伐，以丰富多元的产品解决方案，为用户价值升级、物流运输市场提质深度赋能。

■ 责任编辑：李晓菲

武汉车展开启“人从众”模式
江淮格尔发到底有啥亮点?

■ 商 车

2023 中国国际商用车展（以下简称“武汉车展”）11 月 8 日在武汉国际博览中心 B 区拉开帷幕。据统计，共 33 辆全球首发车、39 辆国内首发车参与了此次武汉车展。在众多的新车、首发车中，新能源与智能化，无疑是亮点和重点。

新能源展车，在数量上首次与传统燃油车型平分秋色，低碳、零碳、智能、节能成为参展的主题。在众多的商用车展车中，江汽集团旗下江淮格尔发以两款重磅产品惊艳亮相，成为整个车展最受关注的参展商之一。

量产化水平最高的智能重卡

独有的一抹紫，让江淮跨越 K7 成为展会上让人难以忘记的存在。这是中通快运定制的“中通紫”，参加完展会后将交付客户，投入到“双十一”快递快运业务运营中去。

这只是江淮格尔发批量交付的智能重卡中的一辆。后续，江淮跨越 K7 智能重卡，将在长三角、珠三角、京津冀等核心经济圈的黄金线路上运营，所以“量产化最高水平的智能重卡”实至名归。

江淮跨越 K7 领先同级的 L2+ 级智能辅助驾驶系统——“智加领航 2.0”。包含智能避让、智能变道、智能超车、交通拥堵辅助、智能紧急制动、盲区监控、智能车道居中控制、驾驶员疲劳监控、驾驶员脱手检测等，功能非常全面。与此同时，全新开放了自主超车、靠边停车、汇入预

测以及部分施工规避等高级功能以及行业首个收费站到收费站的领航自动驾驶功能。

正是强大的智驾功能，使得江淮跨越 K7 4×2 牵引车可比传统人工驾驶车型百公里节油 1~3 升，并且智能驾驶状态下实现了“0 事故”，帮助用户安全稳定创富。

尤其在快递快运应用场景中，其智能驾驶比例可以达到 96%，不仅能够减轻卡友工作强度，大幅降低卡友的生理和心理疲劳指数，同时在节油性、时效性、安全性方面也会有明显提升，有效降低运营成本。

武汉车展独一份的长头重卡

另一款更吸引人眼球的展品，则是长头车江淮跨越 V5，自带浓厚的美式风情，加上漂亮的蓝色涂装，绝对是独树一帜的存在。经典的长车头、倾斜式前挡风、大弧度车身线条以及前辅助镜等设计，让江淮跨越 V5 成为武汉车展独一份的存在。

而且，江淮跨越 V5 在美式长车头的基础上还加入了中国风元素，格栅部分采用了“回字形涟漪状”设计，与发动机舱盖腰线融为一体，中间还有“V5”字样造型的红色的镀铬条，体现了美式与中式两种风格的碰撞，尽显现代设计之美。

众所周知，长头车最大的优势，就是安全性和舒适性。江淮跨越 V5 可以满足严苛的欧洲碰撞标准，得益于长车头驾驶舱前面坚固的车架和大梁，发生碰撞时能最大程度保障驾驶员的生存空间不被挤压，这是“无缓冲”的平头重卡无法比拟的。而且该有的安全配置它都有，一点都不含糊。

在舒适配置方面，江淮跨越 V5 朝着“卡友移动家”来打造，配置直接拉满。主副驾配带通风 / 加热 / 按摩功能的气囊座椅，加上全气囊悬架结构，有效缓解了路面颠簸感。而且，驾驶舱内还配装了 900mm 超宽卧铺，用户长途运输时能得到更好的休息。

四辐真皮方向盘，集成多媒体曲目切换、音量调节、蓝牙电话接听挂断等功能，手不离方向盘即可便捷操作；中控区域配装 10.1 寸大屏，集成全景影像、影音娱乐等功能；一键启动、车载 WiFi、ESS 驾驶辅助系统、车联网系统的加入，全面提升了卡友用车体验，让长途运营更加安全高效。

结语：

可以说，虽然此次武汉车展上江淮格尔发带来的展车不多，但每一款都是精品，都是契合当下物流运输行业对于节能、智能、安全、高效需求而打造的匠心之作。江淮格尔发在行业一直都是做精品的存在，整合全球资源为用户打造好车。此次江淮跨越 K7 和跨越 V5 的亮相，以“助力客户轻松创富、悦享品质舒适运输”，再次印证了这一点。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

JAC
江淮汽车

江淮星耀X7

江淮星耀
创富伙伴

JAC江淮重型商用车公司营销公司

地 址：安徽省合肥市经济技术开发区紫蓬路1325号

http://www.jac.com.cn　牵引车销售咨询热线：0551-62298720　24小时服务专线：4008006633

• 本资料文字、图片及参数仅供参考。江淮汽车产品设计与规格均有可能持续改进，其数据也相应有所变动，恕不另行通知。本公司保留最终解释权。

江淮重卡官方微信

江淮重卡卡嘉APP

商用车电动化“下半场”比亚迪打算怎么走?

■ 记者 周晨

混动车型正在成为新能源轻卡市场炙手可热的产品。

今年，国内主流轻卡制造商纷纷在混动产品上发力，从3月至今，几乎每隔一个月便会有品牌发布混动新品，至今已上市新车十余辆。10月18日，比亚迪商用车携DM混动技术杀入轻卡市场，推出了首款混动轻卡T5DM，将混动技术延伸应用到了商用车上。

号称“卷王”的比亚迪，会否在轻卡领域复制乘用车“插混技术+超高性价比”的优势，大杀四方?在竞争已然很激烈的新能源卡车市场，比亚迪T5DM的到来，又将会带来什么?为此，商用汽车新闻记者采访了比亚迪商用车运营事业部总经理田春龙。

“纯电+混动”双轮驱动 满足差异化市场需求

商用车电动化的下半场是卡车，这已经成为行业共识。在此时推出混动轻卡产品，比亚迪是如何考虑的?

原因只在于两个字——合适。

“不同的场景，对纯电和混动产品的需求是不同的。比亚迪乘用车之所以能够取得优异的销售成绩，就是因为我们发现并满足了不同客户群体的需求。”比亚迪品牌公关总监王瑗珲表示。

而这，同样适用于商用车领域。在比亚迪看来，对于目前的轻卡应用场景而言，混动才是最适合的解决方案。

“随着油价攀升，传统轻卡不仅运营成本升高且路权受限，而纯电车型依旧存在续航焦虑、充电不便等缺陷。因此，我们认为，可油可电的混动轻卡，目前更加适合城配物流。”在T5DM混动轻卡产品发布现场，比亚迪商用车研究院院长彭旺指出。

“客观来讲，对卡车而言，纯电车型在300公里的使用范围内，已经没有任何障碍。但要满足每天800~1000公里中长距离的运营，还面临很多技术问题（这里包括车端的技术、充电端的技术）。围绕这一方面，比亚迪也在努力，各个核心零部件资源也在做技术攻关。我们相信，未来两年内我们会有所突破。一旦实现突破，卡车的全场景电动化就不再存在技术障碍。”比亚迪商用车运营事业部总经理田春龙介绍道。

广告

因此，在比亚迪看来，卡车的电动化还有很长的路要走。而当下，纯电＋混动“两条腿”走路是最合适的选择，也是最符合市场和用户需求的方案。

改变用户认知 让“油电同价”成为可能

卡车作为生产资料，用户对购车成本的敏感程度远高于乘用车。因此，即便场景适配，较高的定价，也令不少用户对电动卡车望而却步。

“由于卡车需要的电池电量较高，中长途重卡电池电量可能会达到 800 多度，占据整车成本比重极大，对消费者而言，购置成本极高。”田春龙说。

而混动车型虽然定价略高于燃油车，却低于纯电车型，更具价格优势。因此，混动车型是引导用户改变认知，最终实现“油换电”的最佳桥梁。

“我们这次发布混动轻卡，就是希望在产品设计及定义时，就能找到可以替代燃油车的经济拐点，让购买以及使用混动卡车的消费者能够算明白经济账，把油车的使用成本、购置成本与新能源车作对比。从混动车型入手，让消费者体会到新能源车的经济性。”田春龙如是说。

这也有利于加深用户对纯电卡车的认知。在王瑷珲看来，改变用户认知，对推动卡车电动化进程极为重要。直接从燃油过渡到纯电，思维跨度较大，很多人在价格以及续航里程方面都无法迅速接受。从这个角度而言，混合动力是一种比较折中的方式，更易落实。

智慧工厂投用 以生产赋能产品

在新能源汽车的“战场”上，技术、产品是“敲门砖”，体系制造能力尤其智能制造水平，才是市场破局的重中之重。

为此，比亚迪在江苏淮安建立了全新的卡车生产基地。目前，工厂规划年产能 10 万辆。冲压、焊装、涂装、车架、总装五大生产环节，全线引入机器人自动化生产，各主线自动化率已达 100%；并采用柔性化生产主线，兼顾重、轻、微全系车型，满足各细分市场需求。致力于以先进制造赋能产品力，打造工艺数字化、装备自动化、物流智能化的智能标杆工厂。

“淮安目前是比亚迪第一个标准的卡车生产基地，我们在产线建设的时候就兼容了很多车型。因为，商用车与乘用车，最大的区别就在于生产制造平台化、标准化的难度更高，而这，将极大程度影响产品的生产制造成本。因此，除了要实现标准化制造，在选材方面我们也要尽力实现兼容，同时，我们也大量使用了自动化设备接入。未来，只要是在我们卡车规划中的产品，都可在这个工厂实现稳定生产。”田春龙表示。

同时，比亚迪也表明，工厂产能取决于市场需求，市场需求有多大，比亚迪淮安工厂的产能就有多少。

“中国的商用车市场很大，车企规模很大，产量很高，但在国际舞台上依旧处于大而不强的状态，这跟目前中国汽车在国际上的定位是不相符的。我认为，一方面我们需要掌握新技术；另一方面需要提升品牌，抓住汽车电动化这次百年不遇的机会，让商用车不论在规模上或是品牌上都做到提升。对于中国做商用车的企业而言，这条道路还很长，但显然，机会已经放在我们眼前。”田春龙强调道。

■ 责任编辑：李晓菲

拿掉品牌滤镜
快递用户眼中的奔驰Actros本色如何?

■ 记者 李晓菲

他是奔驰 Actros 上市之初精准锁定的目标客户——有稳定货源且行驶里程高，这是最能体现 Actros 燃油经济性、可靠出勤率优势的运营工况；他也是奔驰本土化之后最畅销用户群体中的一员——中小规模车队或物流公司，这是上市近一年来，奔驰卡车的销量中坚。

这样看来，在顾继红自己眼中颇有些偶然的购车经历，其实是某种程度上的必然，奔驰 Actros 正是适合他的那款车。

偶然中的必然之选

顾继红从事的是快递运输业务，这是如今公路货运细分领域中难得的高增长市场。从国家邮政局的最新统计数据就能看出来，前三季度，快递业务量完成 931.2 亿件，同比增长 16.4%。而今年第 1000 亿件快递产生的时间，也比去年提前了 39 天，显示了我国快递行业的发展活力。

在云南从事快递运输业务的顾继红，也感受到了这种明显的增量，“今年，我们这边的快递增长量巨大。”货源不愁，和“货主”——申通快递也已经合作多年，可以说，顾继红已经算是拿到了当下货运行业难得的“好牌”。

但是，“牌好”也不能就此高枕无忧。

经常网购的人可能早就发现了，曾经的“江浙沪包邮”早就卷向了全国，快递价格更是卷秃了刀刃。作为快递承运方，利润自然也要跟着受挤压。利润空间小了，降本增效就成了顾继红必须要考虑的大事儿。

顾继红此前所有的 5 辆车，从品牌到车型再到配置，已经是自主品牌的“天花板”，想要继续降本增效，在自主品牌重卡当中，他已经选无可选。于是，他这一次换车的“考察对象”，清一色都是进口品牌。

“在去看另一个进口品牌车的路上，看到了奔驰新开的店面，既然碰到了，就进去看看。”顾继红说，就是很偶然的一次机会，“后来，奔驰卡车的销售人员主动联系了我，并且送来了一辆奔驰 Actros 试用车。”

经过一番试用，并且就车辆配置达成部分“定制”的一致之后，顾继红最终决定换个奔驰

试一试，而且，一口气购入了 4 辆奔驰 Actros。

关键还要看划不划算

这个过程说起来简单，但是，4 辆奔驰 Actros 上路近 300 万元的投入，作出这个决定，必然需要深思熟虑，甚至是精打细算。

“谁不想开奔驰？高端车大家都想开，但是，关键要看价格划不划算、配置合不合适。”顾继红告诉商用汽车新闻记者。

那么，在西南地区用奔驰 Actros 跑快递，究竟划不划算？

正如前文提到的，顾继红是奔驰 Actros 上市之初精准对焦的那一类目标客户，“我们主要跑昆明—西双版纳路线，单程 600 公里，单车年运营里程在 17 万公里左右。”顾继红的运营工况，正是能将奔驰 Actros 的燃油经济性发挥到最佳的那一类。

实际上，在试用阶段，奔驰 Actros 就已经表现出了出色的油耗优势，“当时，我们用试用车在昆明和西双版纳之间跑了 4 趟，和我们自己的车拉一样的货、跑一样的线路，最后油耗对比下来，差了 4~5 升 / 百公里。”顾继红被这个油耗差打动了，按照每百公里省油 5 升、柴油 8 元 / 升计算，单程 600 公里，奔驰 Actros 就能比现有车辆省出 240 元。按照单车年运营里程 17 万公里计算，一年 1 辆车就能节省油费 68000 元。

在快递“价格战”已经卷翻天的背景下，一年单车节油 68000 元，是个让人很难拒绝的诱惑。考虑到奔驰卡车与国产重卡相比较高的购置成本，顾继红说，“我们一年跑那么多里程，节约下来的油费，正常情况下最多两年就可以把差价拉平。而且，买大品牌、高端车，无论从经济性上考虑还是企业形象上考虑，都是划算的。”

顾继红的思路，正是梅赛德斯 – 奔驰事业部销售与售后副总裁刘培民曾经提到的：物流寒冬，更要“少养车、养好车”。

经济账算明白了，距离“下单”还有最后一关：顾继红对车辆配置有定制化需求，既想要原汁原味儿的奔驰动力，还想要加装液力缓速器。“从西双版纳到昆明，山路很多，长上坡、长下坡到处都是，出于安全的考虑，我们希望车辆能够加装液力缓速器。”

最终，奔驰卡车满足了顾继红的定制需求，他也如愿成为了当地第一辆带液力缓速器 Actros 的主人。据他介绍，按照他需求定制的奔驰 Actros 上路运营之后，实际的油耗表现，比当初的试用车还要更好一些。

维保是未来的焦点所在

快递作为近年来货运行业发展最快的细分市场，竞争也最为激烈，要跟上行业发展节奏并吃到发展的“红利”，必须把方方面面都考虑周全。

在采访过程中，记者发现，多年的快递运输从业经历，让顾继红对行业、对车都有着清晰而理智的判断。在他的价值判断体系里，除了经济性，对车的核心诉求还有两个：安全系数高、好维护。

对于安全，顾继红表示，公司前一批国产车就已经把安全配置拉满，气囊悬挂 + 盘式制动器，包括各种主动安全防护配置全部定制。但是，如今和奔驰 Actros 对比下来，发现还是有差距。“安全配置上，奔驰的反应明显更灵敏，像 ADA 2（第二代主动驾驶辅助系统）、ABA 5（第五代主动制动辅助系统）使用感受都很好。”

最后是服务，这是国产重卡的优势，也是进口品牌的难处。

“作为用户，选择进口车不仅要考虑买不买得起，还得考虑能不能维护得起。”顾继红表示，此前也开过进口品牌重卡，对进口车的售后服务、维修保养心存顾虑，毕竟，再高端、再省油，也禁不起长时间等配件耽误，“所以，奔驰卡车后续想进一步打开市场，还得看服务，看 3 年之后的维修保养成本到底是多少。”

从顾继红的反馈也不难看出，奔驰 Actros 的产品力已经毋庸置疑，后续的服务是奔驰重卡新的“战场”。

如今，奔驰卡车的服务品牌“奔好运”，已经在第六届中国国际进口博览会上正式发布。未来，这个颇具中国文化色彩的服务品牌能否给中国用户带来超越期待的服务价值？能否让更多对进口品牌重卡服务心存顾虑的中国用户放心买奔驰、安心用奔驰？

这是奔驰卡车市场化推广的“赛点”所在，也是无数像顾继红一样的奔驰用户关注的焦点所在。

■ 责任编辑：李晓菲

司机用得起 市场推得开
法士特液力缓速器未来可期

■ 记者 张雅静

安全是公路货运高质量发展的前提，也是物流行业降本增效的坚实基础。对于每一个在路上的卡车司机而言，安全舒适的运输装备，也渐渐成为刚需。

近年来，随着卡车司机对车辆安全性能需求的提升以及消费观念的不断升级，一些主被动安全配置已经加入到他们的购车需求清单。这其中，液力缓速器作为安全、高效、经济的辅助制动系统，为用户安全行车构建起了一道“防护墙”，切实保障了车辆道路运输安全。

打破国外垄断 做中国人用得起的好产品

在云、贵、川、渝跑过运输的卡友，想必都对这里动辄长达数公里的长下坡路段印象深刻。长久以来，为避免因长时间刹车，制动片温度高，导致刹车失灵，进而造成车辆失控、失速事故的发生，卡车司机普遍会加装淋水器，用于给刹车片降温。随着商用车技术的进一步发展，液力缓速器逐渐走入了人们的视线，成为替代淋水器的新产品。

从工作原理上，液力缓速器通过液力制动，可以将整车行驶的动能转换为热能，最终，由整车的散热系统散发热量，从而实现长时间、大功率的制动，让货车能够长距离匀速下坡，有“长下坡神器”之称。

然而，作为一种新兴的车辆辅助制动装置，液力缓速器长期被国外品牌所垄断，价格居高不下。直到 2010 年，法士特自主研发生产出我国第一款液力缓速器，不仅填补了国内技术空白，还迅速降低了全行业液力缓速器的购买成本，让每个司机都能用得起成为了可能。

多年来，经过潜心研发、刻苦攻坚，法士特实现了液力缓速器从无到有、从小到大的发展，产品技术性能已经达到国内领先、国际先进。

目前，法士特液力缓速器共有 6 款产品，其中，3 款为并联式，3 款为串联式，扭矩范围从 1500N·m~4000N·m 之间不等，不仅可以在大马力的重卡牵引、自卸、大载货上进行加装，还可以适配小马力的中重卡车型，可延伸至 4×2、6×2 载货，6×2、8×4 小自卸车使用。而这，使得其应用细分市场更加

广告

广阔，服务用户群体越发广泛。

同时，值得一提的是，法士特液力缓速器经过了高原、高寒、高温以及长距离大坡度路段等严苛的自然条件、工况和路况的考验，性能可靠稳定。特别是质量轻、结构紧凑、操作简单，制动平稳、恒速下坡的功能特性，让广大卡友告别了不断踩刹车的重复性动作，不仅有效提高了行车安全，同时还大大降低了驾驶员的劳动强度，深受卡车司机群体的青睐。

有数据表明，在长下坡路段，90% 以上的刹车任务可以由液力缓速器来承担。同时，在其他工况，液力缓速器也可以当刹车用，因为液力缓速器除了有恒速功能外，还有 4 个制动挡位，而且在遇到收费站、红绿灯、紧急制动等需要车辆减速的情况下，它也能派上大用场，能让刹车距离明显缩短，从而提升安全性，节省刹车片。

可以说，法士特液力缓速器的诞生，不仅是为卡车司机带来了福音，也为我国道路交通运输安全现状的改善提供了高效方案。

真实用户背书 销量、市占率双提升

从跟跑、并跑到领跑，法士特以日复一日的研发攻坚和真金白银的资金投入，生产出了中国人买得起的液力缓速器，也让液力缓速器在国内的推广普及实现了突破。

目前，法士特液力缓速器可与国内 30 多家主机厂的多种车型进行批量匹配，单月销售已成功突破 3 万台，国内市占率近 60%，排名行业第一！

一连串成绩的取得，离不开法士特自 2006 年提前的产品布局，并为之进行市场推广付出的艰辛努力。十余年来，法士特深入市场、走近用户，不遗余力地对液力缓速器产品进行讲解推广，经过实际场景的体验、验证，忠实用户的评价，成为了产品最好的背书。

谢卫东是法士特产品的资深用户，也是首批法士特液力缓速器的使用者。2010 年，他购入了一辆德龙 F2000 牵引车，并在卡车首保时加装了上市不久的法士特液力缓速器。从此，法士特液力缓速器陪伴他度过了 11 个寒暑，行驶里程超过 100 万公里。

“以前有过刹车片过热，导致车辆失速冲上紧急减速坡道的经历，这让我对高速长下坡道路一直心有余悸，生怕路上再次出现意外。”谢卫东表示，自从有了法士特液力缓速器的实力加持，连续下坡的山路地区也能恒速通过，根本不需要频繁踩刹车，也不需要再担惊受怕，驾驶安全感、舒适感大大提升。

据悉，法士特液力缓速器的最大缓速力矩为 4000N·m，能够广泛匹配 6~16 挡变速器，还具备恒速挡和制动挡两种挡位。其中，恒速挡可以控制车辆匀速下坡；制动挡则能像刹车一样，可根据车重、坡度、车速等工况，实现车辆不同程度的减速。

不止于提升车辆安全性，法士特液力缓速器还能牢牢守住用户的“钱袋子”。

“虽然安装液力缓速器要前期投入一定成本，但它的好处是，随着开车时间的增加而慢慢体现出来的。看起来你买的时候多花了 1 万多块钱，实际后期一年左右都会省回来。”使用法士特液力缓速器半年后，卡友聂师傅给出了中肯评价。

如果使用淋水器，三四个月就要检查或者更换一次刹车片。而安装液力缓速器之后，刹车寿命延长 5 倍以上，省下不少维修费用。并且，不加装淋水器，还省下了一笔加水费用，同时，淋水器的重量腾给了货物，又多赚了一些运费。此外，液力缓速器可以减少轮胎磨损，每年又可以省下部分更换轮胎的费用，这样一算，每年节省的各项费用就能达到数万元，经济优势十分明显。

安全以及经济优势的凸显，让法士特液力缓速器在卡车用户群体间的认可度不断增加。甚至有用户会冲着法士特液力缓速器而去买匹配的重卡车型，也不乏主机厂推出标配液力缓速器的西南版车型、燃气版车型，以此吸引有意向购车的用户。

不断优化产品性能，满足用户要求；不断提高车间产能，满足市场需求。法士特液力缓速器以时间证明着自己的成长，以用户的信赖展现着自身的实力。

安全无小事，当货运行业广泛树立起安全行车意识的时候，当用户转变认知观念、关注长期收益的时候，法士特液力缓速器的市场必将更加广大！

■ 责任编辑：李晓菲

解放青汽首个“司机之家”开张半年都干了哪些事儿?

■ 记者 张雅静

疫情期间，封控下的艰难逆行，让卡车司机这一群体进入更多人视野，其辛苦的运输生活也受到了行业热切关注。三餐不定、四季无休，普通人习以为常的生活习惯，在卡车司机身上几乎都被打乱……

正是看到了卡车司机日常的艰辛，2023 年，解放青汽在全国陆续建立司机之家，通过在漫长旅途中营造一个个温暖驿站，给予卡车司机更多关怀和帮助。

新疆乌鲁木齐惠华兴业服务站，是解放青汽在全国建立起的第一个司机之家。从当地的首家标准 4S 店到全国第一个青汽司机之家，伴随着新 title 的加入，惠华兴业服务站又发生了哪些变化? 站长张阔告诉了我们答案。

软硬件设施一应俱全 打造家一般的舒适港湾

惠华兴业服务站，坐落于乌鲁木齐市头屯河区，这里是新疆的交通要道，来往车辆密集，人流量大。

得益于优越的地理位置，惠华兴业的日进场车辆数量多，除去固定客户外，平均能达到 60 辆。密集的车辆进出，让惠华兴业自 2015 年成立以来，保持着不错的业务增长势头。完备的设施、优质的服务水平，让其逐渐成为当地小有名气的服务站。

解放青汽选择让全国首家司机之家落户于此，在一定程度上也是基于这样的考虑。

“惠华兴业是完全按照 4S 店标准建设的，硬件设施足够完善，加上细化全新的管理章程，便能够符合司机之家的建设要求。”张阔告诉商用汽车新闻记者，从开始筹备到正式开业运营，惠华兴业司机之家建成前后只有短短一个多月。

虽然筹备时间不长，司机之家的各种设施却堪称完备。大到免费停车场、客户休息室、住宿客房、食堂、活动室等功能分区划分；小到电脑、电视机、饮水机、洗衣机、空调和无线 WiFi 等常用家用电器，一应俱全。

在青汽司机之家，往来的卡车司机不仅能够享受到高水准的车辆维修保养服务，还可以放心停车，喝口热水、吃口热饭；时间充裕、不着急赶路的话，甚至可以冲个热水澡，在这里安稳睡上一觉，卸去一身疲惫再轻松上阵；再或者和天南地北的卡友唠唠嗑、看看电视，去活动室运动一下，舒展身心。

聚焦用户痛点需求 将专业服务落到实处

焕然一新的硬件设施，让新老用户眼前一亮，但让他们感触最深的，还是惠华兴业越发专业细致的服务。

在此次采访中，张阔告诉记者，惠华兴业的维修完工率可以达到 95% 以上，而这对于一家服务站来说，是一个较高的数据。

“能够达成较高的维修完工率，和我们站推广远程诊断服务有着密切的关系。”张阔表示，远程诊断通过采集读取后台数据，对车辆运营情况实现了实时监控，一旦出现异常，维修人员可以作出更加准确合理的故障判断，便于服务站在用户进站之前就提前准备好配件，作出较为完善的维修计划。

据他介绍，今年，惠华兴业在配件储备金额增加至 110 万元的同时，配件种类、数量也有进一步增多。

值得一提的是，除了青汽厂家方面的常规回访，惠华兴业也安排了自己的客服人员，在维修前后对用户进行跟踪式服务。“维修后 3 天之内，我们会进行一次回访，不光是单一的售后评价，还会帮助尚未彻底完成维修的用户协调配件调配情况，进行后续服务预约等。

在新疆地区，得益于巨大的运营优势，拉煤的燃气重卡特别多。尤其是今年以来，随着油气差价不断拉开，来惠华兴业维修保养的天然气卡车占比也明显增多。

“像燃气车气瓶上的一些操作开关比较复杂，单纯依靠文字叙述讲解，用户不易懂。因此，我们的维修人员专门制作了短视频，帮助卡友理解记忆，辅助用户操作。”张阔介绍道。

此外，今年以来，惠华兴业还新增肇事车处理业务，对此，用户也给予了积极的反馈。

“涉及到事故车的处理，很多用户都觉得离自己比较远，很陌生，一旦发生，他们就会发现，报案的流程（包括整体跟保险公司对接、去交警队进行事故认定等等）都比较麻烦，很多用户都不清楚。”张阔表示，正是看到了用户的切实需求，惠华兴业在今年新增了肇事车处理业务，帮助卡友解决不时之需。

比如，今年 7 月，一位卡友的车在新疆阿克苏发生追尾事故，车辆受损严重，用户打电话联系惠华兴业，将事故车拖回来进行大修，并帮助他完成交通事故手续认定。

张阔回忆，由于车撞得比较厉害，前后维修了近一个月。这期间，卡友已经完全停止运营，由于没有收入，每月还要负担高额的贷款，压力可想而知。惠华兴业见此情况，向卡友主动提供食宿帮助。在刚刚建立的司机之家，卡友住了一个月，没有花 1 分钱，一日三餐也是免费供应，帮助用户解决了燃眉之急。

小结

目前，随着首家青汽司机之家的启动，覆盖全国主要物流干线的司机之家站点群陆续建设起来。惠华兴业，作为首个司机之家运营近半年，积累了宝贵的心得和经验。

“司机之家，就是要让卡友来到这儿，就像回家一样。”张阔直言自己对此的理解，把服务做细、做实，一直是他们努力的方向。为此，惠华兴业一直在完善、改进服务流程标准，从用户进站后的接待到维修保养及时率再到配件管理、客服跟踪回访，几乎都有详细的规定。

紧跟青汽，一切从用户角度出发。张阔表示，司机之家的建立是一个美好的契机，此后，服务站不仅完成了新一轮升级改造，而且服务整体实力有了进一步提升，用户满意度与日俱增。“不断满足并超越期望”，是解放长久以来秉承的服务宗旨，惠华兴业深知肩上也同样担负了沉甸甸的责任。

■ 责任编辑：李晓菲

单趟纯利高出1000元
玉柴K13N燃气机让煤炭运输有“甜头”

■ 记者 王云飞

2018 年才首次接触玉柴燃气机，2023 年，搭载玉柴 K13N 燃气机的车型占比已经超过七成！短短 5 年时间，邯郸市卡多宝运输有限公司（以下简称“卡多宝”）总经理李海林，已经从“路人”变成了玉柴燃气机的“铁粉”。

在煤炭运输圈沉浮十几年后，从 2018 年开始，李海林购买天然气重卡，只认玉柴机器！作为煤炭运输行业的典型用户，在短短 5 年时间里，是什么原因令李海林如此青睐玉柴燃气机？

爆发力强 打破固有“偏见”

虽然与玉柴 K13N 燃气机结缘较晚，但李海林和玉柴机器却“交情颇深”。“我从 2008 年入行，便一直使用玉柴机器，多年使用下来，我对玉柴有了很深的情结。”而这，也为后来卡多宝大批量采购配装玉柴燃气机的重卡埋下了“伏笔”。

近几年，在大宗货物推行“公转铁”“公转水”影响下，煤炭公路运输面临着业务量大幅下滑的困境。加之，河北省作为率先践行“蓝天保卫战”“双碳”战略的城市，对于减碳、清洁能源运输的要求十分严格。

基于此，李海林萌生了采购燃气车从事煤炭运输的想法。几经权衡，李海林将目光锁定了玉柴机器，并最终选择了搭载玉柴 K13N 燃气机的乘龙 H5 牵引车，作为车队的主力车型。

“这些年一直和玉柴机器打交道，玉柴燃油机表现出来的省油、可靠品质，让我坚信，玉柴燃气机同样差不到哪儿去！”李海林如是说。

事实上，随着后续的使用，玉柴 K13N 燃气机的表现确实没让李海林失望。他坦言，“我从事煤炭运输将近 15 年，算是这行中的‘老人’，此前，我总认为燃气机的动力性、可靠性不如燃油机，玉柴 K13N 燃气机打破了我的‘偏见’。”

“运输贵在效率，效率贵在动力。玉柴 K13N 燃气机爆发力强，动力表现不输燃油车。”李海林补充道，运煤车经常穿梭在矿场非铺装路面、国道、高速等不同路况，玉柴 K13N 燃气机最

广告

大输出功率可达 500ps，最高扭矩达 2200N·m，具有起步快、超车猛、上坡有劲儿等优势，能轻松应对各类复杂工况，显著提升了车辆的出勤率。

省钱有道 尝到高收益“甜头”

当下，油价不断上涨、运费持续走低，煤炭运输盈利空间被不断挤压。作为一位白手起家的车队老板，李海林深知发动机的经济性，既是降成本的重点，也是决定盈利空间的关键。

李海林告诉商用汽车新闻记者，以卡多宝运营的乌海—包头煤炭专线为例，在标载工况下，搭载玉柴 K13N 燃气机的乘龙 H5 重卡，平均气耗低至 28kg/100km，与竞品机型相比，能够节省燃气费超 300 元 / 趟，以每月平均出勤 15 趟计算，单车能节省燃料成本超 5000 元，为卡多宝带来了可观的经济效益。

“这还只是与燃气车相比！”李海林强调，如果与同排量的燃油车相比，在当前油气差价下，搭载玉柴 K13N 燃气机的乘龙 H5 重卡，比竞品车型单趟能节省燃料费超 1000 元，“让我实实在在尝到了燃气重卡拉煤带来的‘甜头’。”

据了解，玉柴 K13N 燃气机采用高精度燃气系统、米勒循环、高效增压器、高效燃气系统等节能设计，应用全球领先的无喷嘴连续流燃气供给设计，精度高、适应性好，气耗比同类竞品低 2kg/100km 以上。并且，整机基于实际运输场景提供定制化开发，真正做到了省钱有道。

“今年对于整个货运行业都是‘寒冬’，不管是煤炭的开采方还是运输方，都面临着业务量大幅下滑的困境。”李海林表示，玉柴 K13N 燃气机动力充沛、节气耐用，是卡多宝高效运营的“法宝”。

高可靠性 垒实出勤“压舱石”

在西北从事煤炭运输，动辄需要长途奔波上千公里，且沿途大多是人烟稀少之地，发动机一旦因故抛锚，不仅直接影响出勤率，而且还会危及驾乘人员的人身安全。正因为如此，李海林十分看重发动机的可靠性。

“玉柴 K13N 燃气机的可靠性没得说！”李海林说，“我们车队中的运煤车往往是‘人歇车不歇’，车辆常年在路上跑，年运营里程超 30 万公里，玉柴 K13N 燃气机从没误过事，是高效出勤的‘压舱石’。”

据介绍，玉柴 K13N 燃气机是国内惟一应用高强度蠕铁材料缸盖、缸体的天然气机型，可承受 250bar 爆压，可靠性更高。同时，整机采用 TOP-DOWN+AVL 冷却技术，缸盖疲劳寿命提高 1 倍以上，发动机 B10 寿命高达 120 万公里，使用更安心。

不仅如此，玉柴 K13N 燃气机采用新一代压缩释放缸内制动，制动升功率达 27.8kW/L，比竞品高 26%，安全更有保证。并且，整机采用顶置凸轮轴、高精度齿轮，大幅减少杂音，怠速噪声低至 80 分贝，能为驾乘人员营造安静舒适的驾驶环境。

“玉柴 K13N 燃气机启动响应快，发动后机音清脆，噪声也不大。驾驶员普遍反映，与竞品机型相比，搭载玉柴 K13N 燃气机的乘龙 H7 重卡开着更舒适。”李海林如是说。

如今，随着天气逐渐转凉，北方集中供暖季陆续开始，煤炭运输即将步入传统旺季，李海林正开始筹划购置新车。“我打算再购买一批配装玉柴 K13N 燃气机的乘龙 H5V 重卡，跑河北武安—山东日照专线。我坚信，玉柴 K13N 燃气机是我致富的‘最佳搭档’。”李海林最后说道。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

人民日报

着力提升新闻舆论
传播力引导力影响力公信力

人民日报
真实展示中国形象
真切表达中国情怀
真情陪近海外读者
真诚服务华侨华人

人民网 people.cn
权威 实力 源自人民

人民日报客户端
有温度的新闻

PEOPLE'S DAILY
Read China

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
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

少年人民日报
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
GLOBAL TIMES
推动多元世界
解读复杂中国

中国汽车报
CHINA AUTOMOTIVE NEWS
汽车主流价值传播践行者

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
学术开窗口

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

安全
贯彻落实总体国家安全观的
专业媒体和智库

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
人文家国 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 为善祛乐

欢乐少年
开心读报 快乐生活

中国新闻报
践行央媒使命
守望新闻真实

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
全面展现国家治理的
中国智慧、中国方案、中国力量

汽车族周刊
洞见智能驾驶

汽车运动周刊
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
RV TIMES
房车时代 悠居生活

平安校园
SAFE CAMPUS
加强安全教育
守护校园平安

能源高质量发展
把握高质量发展脉搏
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
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

环球人物网
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

人民数字联播网
媒网融合 数字联播