

# 智慧生态产品登场 助力行业高质量发展

## 福田汽车营销战略及产品发布会在京召开



图为欧曼“银河5”、欧曼“银河T”产品发布现场。

12月4日，福田汽车营销战略及产品发布会在北京国家会议中心召开。现场，经销商、合作伙伴以及媒体2000余人共同参加。会上，福田汽车重磅发布了全域智慧生态品牌“爱易科”，并对自主“三电”品牌——“爱易科·电·驱动”进行深度解读。同时，对福田欧曼银河重卡家族新成员和全新一代纯电动中VAN福田“风景i”产品和用户权益解读，展现了福田汽车在新能源领域的强大实力和代表性成果。

大会伊始，福田汽车总经理武锡斌在致辞中表示，减少碳排放、实现碳中和已经成为全球共识，技术的进步推动产业快速转型升级。福田汽车在2023年发布了“新能源30·50战略”，围绕产品技术创新和商业生态创新两条主线进行超前规划。

新能源产品创新层面，福田汽车历经22年的发展已经完成了商用车全系列新能源化布局，包括重卡、中卡、轻卡、微卡、皮卡、VAN、客车和专用车，覆盖了纯电动、氢燃料和混动三大技术路线。新能源技术创新层面，福田汽车历经15年自主创新和技术积累，已经完成了新能源VCU、PACK、电驱动和氢燃料电机、氢系统自主研发和产业布局，形成差异化的竞争优势。新能源生态创新层面，福田汽车经过13年的发展已经形成集车联网、租赁、补能、回收利用、微电网新能源生态，加上已经成熟的金融、保险等后市场业务，构建了完整的后市场和生态业务，实现了价值链的延伸并与合作伙伴的发展赋能。福田汽车未来将继续加大技术投入，持续实现创新引领，实现与合作伙伴的共同发展。

### 21年厚积薄发 “爱易科”全域智慧生态品牌正式发布

会上，福田汽车副总经理、新闻发言人巩海东正式发布福田汽车全域智慧生态品牌“爱易科”，并对其进行了系统解读。巩海东谈到，福田汽车一直都是通过技术创新与生态模式创新满足客户需求、引领行业趋势。从2003年开始，已经走过探索、布局、进化的阶段，从最早的新能源技术研发探索，到商用车的后市场生态布局，到生态模式的进化创新，福田汽车始终以来敏锐的洞察力、高效的执行力以及向全行业开放

融合的态度，推动商用车行业不断向前突破。经过21年的深厚积累，福田汽车即将开启第四阶段征程。“爱易科”品牌应运而生，引领商用车产业生态进入“全域智慧生态”新阶段。

“爱易科”是i-ECO的音译，分别代表intelligence(智能)、Ecological(生态)。LOGO原型来自四叶草，代表着幸运、希望和价值，整体造型植根于自然，叶片四通八达，传递开放、包容、平等、共享的价值观念，旨在以自主创新核心技术引领未来移动生态，与全球伙伴共建商用车可持续发展新生态。

巩海东表示，“爱易科”分为“智·生态”与“电·驱动”两大板块。其中，“智·生态”业务聚焦“能源、租赁、数智、养修配、二手车”五大类服务。福田汽车为客户提供全场景能源服务，做到一站式补能，并且创新多元租赁模式，为用户提供以租代售等灵活的购车模式。同时基于车联网、大数据、云平台，为多场景提供数字化解决方案。在修配层面还推出了五大进化，助力服务升级。而在二手车业务方面，实现了从平台模式向全价值链运营模式转型，通过完整的二手车收购、制造、销售与服务体系，深度参与商用车、二手车全价值链经营，真正打造一个透明、买卖无忧的价值体系。

福田汽车副总经理秦志东对“爱易科·电·驱动”进行了详细解读。秦志东表示，“爱易科·电·驱动”通过“0+1+3+4+N”模式重塑“三电”研发生态链。其中，“0”代表福田汽车始终坚持用户至上的核心理念，“0”距离接触商用车使用工况，深入了解一手数据；“1”是指福田大数据平台，是目前商用车行业先进的车联网数据平台，是设计开发核心数据来源的基础；“3”指代电池、电控、电驱三大模块，构成了完整的“爱易科·电·驱动”系统；“4”则对应着节能、安全、工况适应性和智能化四大价值维度；而“N”则代表了福田汽车对未来的无限想象与可能性，预示着多元化的产品解决方案。

“爱易科·电控”在软件层实现全栈自研，引领商用车电控技术，定义智慧物流新标杆。“爱易科·电驱”重点围绕能耗为用户打造贴合商用车场工况的电驱产品，保障电机高效节能的传

输效果，更好满足物流场景的需求，缔造高性能商用车驱动典范。“爱易科·电池”具备低阻值、传导快、负35摄氏度至50摄氏度全温域适应、抗震强的优势，拥有高于行业标准的4层阻燃防护系统和电池安全智能监控预警平台，同时电量跨越40度到800度，满足不同续航里程的运距需求，铸就气候效能标杆，引领智能安全新纪元。

“爱易科·电·驱动”始终保持前瞻探索的姿态，不断挖掘三电技术的潜力，满足用户多样化场景需求。在电池模块，立足开拓商用车更广泛场景需求的全气候、长寿命、高价值的新型正负极材料电池体系，让用户无需再为续航担忧。在电驱模块，致力于为用户驾驶提供高精度线控底盘系统解决方案，让用户高效赚钱。在电控模块，技术进步适应基于车路云大数据的融合技术，自适应学习的先进算法控制技术，让车辆更加集成、智能、高效与可靠。同时，链合上下游产业，将“爱易科·电·驱动”互通技术和能源管理技术应用更广泛领域，为中国商用车的可持续增长注入强劲动力。

“爱易科”品牌的诞生历程，也是中国新能源产业发展的缩影。“爱易科”将链合全球资源，打破产业边界，与全球合作伙伴携手同行，一同构建可持续发展的生态家园，共享智慧生态的无限价值。

### 智慧生态产品登场 福田汽车用科技定义未来

会上，搭载“爱易科·电·驱动”自主模块的福田“风景i”亮相，福田图雅诺新能源事业部总裁张宏亮提到，“风景i”采用滑板底盘设计，搭载了“爱易科”和宁德时代行L的2C超充电池，充满电仅需18分钟。同时应用电子液压制动系统(EHB)，配备三种驾驶模式、三级阶梯能量回收等级，续航里程满足城市间物流需求，为城配物流用户提供了良好的能效体验。为了让更多用户体验到“风景i”的非凡产品优势，现场福田汽车还发起“VAN里中国好风景”纯电续航挑战赛。从2024年12月4日到2025年6月30日，在挑战赛中最强续航者，将有机会获得福田图雅诺赠送的“风景i”一年一年的免费使用权。“风景i”全国预售活动同时进行，至本月31日前订

车，享受双重好礼，交1元订金抵1000元，同时享受首任车主“三电”终身质保。

作为此次大会的压轴环节，福田欧曼重卡家族新成员“银河5”“银河T”隆重亮相，以科技定义未来，铸就全球智慧重卡。

福田汽车欧曼事业部研发副总裁刘刚表示，欧曼银河家族涵盖全能源路线设计，具备先进智能、全场景覆盖优势，以科技引领行业变革，重新定义世界重卡标准。本次发布的“银河5”造型采用银河机甲设计，突显科技美学。空间上延续了“银河”和“银河7”的设计理念，把更多的空间留给用户，645毫米的通过尺寸和1880毫米的室内高度，处于同级先进水平；仪表盘设计轻薄，让视野更加宽阔，同时精心设计的分层和流线型面让整个仪表台更加时尚；整车在轻量化方面也下足功夫，采用航母级热成钢，应用集成式新型空气悬架，运用200余项新工艺新结构，相比行业同配车型轻350千克；采用超级混动全域匹配技术，8种能源模式，46种工况覆盖，为全场景节能提供解决方案，全能源类节能率3%-5%。

“银河T”具备可靠、硬朗、实用的产品优势，采用48项可靠性设计，搭载高承载轻量化悬架、高可靠加强后桥、大偏置轻量化轴、整车全地形稳健承载，驾享舒适，良好匹配泵车、渣土、消防、矿用等应用场景；采用前置进气，空气更加清洁，进气温度降低6至8摄氏度，同时降低驾驶室噪音至3至4分贝；配置超宽卧铺及超大后视窗，让车内设计每一处都实用，为0.1%的场景付出100%的努力，真正做到让经典焕发生机，重塑银河智慧生命。

把不可能变成可能，志之所向，无坚不入。福田汽车“爱易科”生态品牌、欧曼银河重卡家族和“风景i”系列产品，都是福田汽车瞄准“双碳”目标、加快产品战略调整并推动全系列产品升级的结果，也彰显了作为全球商用车产业变革推动者的决心和实力。未来，福田汽车将继续与全球合作伙伴携手共进，共同推动汽车产业的绿色化、智能化转型，把不可能变成可能，助力商用车行业高质量发展。

(苏明悦)



图为福田汽车“爱易科”品牌发布现场。

# 引领供应链创新 推动汽车产业升级

当下，全球汽车产业面临前所未有的变革，中国汽车企业正站在历史的十字路口，既面临挑战也拥抱机遇。长城汽车副总裁崔凯，以其敏锐的战略洞察力和出色的管理能力才能在供应链管理领域开创了一片新天地，不仅为长城汽车的降本增效和竞争力提升做出了杰出贡献，也为中国汽车产业的供应链优化升级提供了重要借鉴。

崔凯深知，在全球汽车产业竞争加剧、成本压力持续增大的背景下，供应链管理已成为企业生存与发展的关键。他主导并实施了一系列创新策略，以数字化为引领，平台化、共通化为支撑，全面质量管理为保障，构建了一个高效、灵活、智能的供应链体系。

在数字化供应链方面，崔凯深知数字化对于提升供应链透明度和可追溯性的重要性，因此积极推动长城汽车在数字化领域的深入布局，实现了供应链全球化，大幅提升了供应链的响应速度和效率，显著缩短了采购周期，从被动采购转变为主动服务，极大地提升了采购效率和客户满意度。同时，数字化技术的应用使长城汽车能够更准确地预测市场需求，优化库存管理，进一步降低运营成本。

平台化、共通化策略是崔凯供应链管理的又一亮点。他深刻认识到，通过平台化和共通化可以显著降低产品开发成本和制造迭代成本。在崔凯的推动下，长城汽车积极实施平台化、共通化战略，通过共享设计、生产等资源，实现了成本的有效控制。此外，他还注重通过迭代降本的方式，不断优化产品性能，降低生产成本，从而提升了产品的市场竞争力。这一策略的实施，不仅使长城汽车在成本控制上取得了显著成效，还为其产品的快速迭代和升级提供了有力支撑。

在供应链优化方面，崔凯提出了缩减配置种类、联合采购的明智策略。他认识到，过多的配置种类会增加生产成本和管理难度，而联合采购则可以获得更高的性价比。因此，在崔凯的推动下，长城汽车缩减配置种类，突出规模化优势，降低生产成本。同时，通过联合采购策略，长城汽车与供应商建立了更紧密的合作关系，获得了更高性价比的产品和服务。这一策略的实施，不仅增强了长城汽车的议价能力，还促进了供应链上下游企业的协同发展。

近地化布局是崔凯供应链管理的又一重要举措。他深知，物流成本在供应链成本中占有很大比重，因此积极推动长城汽车在国内及海外生产基地周边实施本地化，实现供应链的本地生产。这一策略的实施，不仅大幅降低了物流成本，还提升了供应链的响应速度和效率。通过近地化布局，长城汽车能够更好地满足当地市场需求，提升品牌影响力和市场份额。

崔凯在供应链管理领域的创新实践为长城汽车提升了经济效益和市场竞争力，也为中国汽车产业的供应链优化升级提供了宝贵经验。他的成功经验和理念在行业内产生了广泛影响，许多汽车零部件企业纷纷向他学习。作为轩辕之学院课程的导师，崔凯更是将自己的经验和见解无私地分享给了更多行业精英，受到了学员的高度评价和认可。

展望未来，崔凯将继续推进长城汽车在供应链管理领域探索前行。他坚信，只有不断创新、持续优化才能保持企业的竞争优势。在崔凯的引领下，长城汽车将继续深化数字化、平台化、共通化进程，加强全面质量管理理念的实践，为中国汽车产业的崛起贡献智慧和力量。相信在不久的将来，长城汽车必将在全球汽车市场中书写更加辉煌的篇章。

(刘文)

## 科技前沿

### 不惧温差 长距续航

# 新型锂电池助力低空经济“起飞”

12月5日，记者从中国科学院大连化学物理研究所获悉，该所陈忠伟院士团队研发的高比能宽温域锂离子电池，成功适配中国科学院沈阳自动化研究所设计的新型工业级复合翼无人机，并在辽宁省大连市长海县空域顺利完成试飞。此次试飞展示了中国科学院大连化学物理研究所无人机电源领域的重要技术突破，为低空经济发展注入强劲动力。

无人机搭载的高比能锂电池能量密度高达每公斤400瓦时，将无人机的续航时间提升20%至40%。电池模组能量密度达每公斤340瓦时，可在零下40摄氏度至零上60摄

氏度的宽温域环境中稳定工作。试飞过程中，无人机顺利完成起飞、爬升、高速巡航、降落等测试环节，高质量完成了3小时飞行试验，全面验证了高比能锂电池的高效能存储能力与运行稳定性。

高比能宽温域锂电池的成功应用，为无人机在寒区作业、应急救援、巡逻监测等应用场景提供了可靠的动力支持。这不仅提升了无人机的作业性能和效率，也为低空经济发展注入强劲动力。与此同时，该技术还为电动航空、高端装备制造等领域开辟了广阔的应用空间，助力我国经济转型升级。

(科技日报)

## 节/能/减/排/低/碳/新/生/活



[低碳生活从我做起 爱护环境人人有责]

### 公告

#### 华润渝康资产管理有限公司关于对重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)100%份额、重庆市涪陵区隆兴企业管理有限公司(有限合伙)100%份额的处置公告

重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)以下简称“驰康兴合伙企业”100%份额、重庆市涪陵区隆兴企业管理有限公司(有限合伙)以下简称“隆兴合伙企业”100%份额，由重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)和隆兴合伙企业(有限合伙)共同持有。现因业务调整，决定对上述两家公司100%份额进行处置。处置方式为公开竞价方式对外转让。公开竞价、竞争性挂牌等方式。公告期限：自本公告发布之日起20个工作日内。公告有效期限：自公告发布之日起20个工作日内。如有意向受让方，请于公告有效期内，向重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)或隆兴合伙企业(有限合伙)洽谈。如有意向受让方，请于公告有效期内，向重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)或隆兴合伙企业(有限合伙)洽谈。如有意向受让方，请于公告有效期内，向重庆驰康兴市场管理合伙企业(有限合伙)或隆兴合伙企业(有限合伙)洽谈。

### 黑龙江国瑞金融资产管理股份有限公司与河南颍瑞企业管理合伙企业(有限合伙) 债权转让通知暨债务催收公告

黑龙江国瑞金融资产管理股份有限公司以下简称“国瑞公司”与河南颍瑞企业管理合伙企业(有限合伙)以下简称“颍瑞公司”签订的《债权转让协议》已于2024年12月12日生效。现国瑞公司已将下列债权及担保权益转让给颍瑞公司。债权人为：国瑞公司；债务人为：颍瑞公司。如有债务人，请于公告发布之日起15日内，向颍瑞公司申报债权。如有债权人，请于公告发布之日起15日内，向颍瑞公司申报债权。如有债务人，请于公告发布之日起15日内，向颍瑞公司申报债权。如有债权人，请于公告发布之日起15日内，向颍瑞公司申报债权。

### 公告

#### 武汉优世世建建筑工程有限公司

武汉优世世建建筑工程有限公司以下简称“优世世建公司”与陈少兰签订的《债权转让协议》已于2024年12月12日生效。现优世世建公司已将下列债权及担保权益转让给陈少兰。债权人为：优世世建公司；债务人为：陈少兰。如有债务人，请于公告发布之日起15日内，向陈少兰申报债权。如有债权人，请于公告发布之日起15日内，向陈少兰申报债权。如有债务人，请于公告发布之日起15日内，向陈少兰申报债权。如有债权人，请于公告发布之日起15日内，向陈少兰申报债权。