

科技承载价值 绿色引领未来

福田汽车与北京公交签订700台新能源订单

11月2日，福田汽车集团在怀柔与北京公交集团签订700台纯电动客车大单，并交付首批30台福田欧辉新能源快充纯电动客车，北京市相关部门领导，以及京津冀鲁等公交公司高层和福田汽车集团的相关领导亲临仪式现场，共计200余人共同见证了这一新能源订单签订的历史时刻。福田汽车在国际会议APEC领导人峰会召开前夕签订如此巨大的新能源订单，是继2013年3012台LNG动力客车签约、2009年800台混合动力客车签约后，又一超大的新能源客车订单。

签订超大新能源订单 打造新能源客车领军品牌

随着国家将发展新能源汽车定调为我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，2013年北京市发布《北京市2013—2017年清洁空气行动计划》，近期，相关部门联合印发《京津冀公交等公共服务领域新能源汽车推广工作方案》。利好政策的出台，将加速新能源汽车的市场化运营，促使中国新能源汽车市场从培育期转入发展期。

在此背景下，在新能源领域深耕多年的福田欧辉客车迎来了厚积薄发的黄金时期，与北京公交集团签约700台纯电动客车，成就这一新能源超大订单。本次签约车辆涵盖智蓝F3系列6.5米快充纯电动客车、F9系列12米快充纯电动、I9系列12米/18米双源无轨、R9系列12米快换纯电动。首批交付的30台快充纯电动客车已于当日在怀柔正式运营，成为福田欧辉客车服务北京公交立体网络的开端。到今年底，剩余车辆分批全部交付运营后，北京公交新能源与清洁能源车辆总量将突破1万台，而福田欧辉累计向北京公交交付新能源和清洁能源客车超过5200台，占据北京公交新能源客车半壁江山，也再次印证了福田欧辉作为新能源客车行业翘楚的雄厚实力。

占据科技制高点 硬实力保障欧辉引领行业潮流

核心技术决定核心竞争力。福田欧辉客车能够刷新世界纪录，在国际舞台上崭露头角，占领行业科技制高点，其拥有过硬的科技实力是决定因素。技术路线的选择决定着新能源客车未来发展的方向和前景。福田欧辉审时度势，在技术路线上，选择以纯电动快充为市场推广重点，兼顾其他类型新能源车辆。在本次活动交付的车辆中，仅快充产品就达到了312台，甚至涵盖了纯电动商务班车及城郊版纯电动客车。

福田欧辉瞄准快充市场，核心技术的突破创新是一大关键因素。智蓝纯电动产品拥有四大智能安全技术，具备高压电气安全、充放电保护和智能防火、智能报警等技术；在可靠性上，使用寿命长达8年的高功率型快充电池，动力总成经过2万小时的可靠性试验，同时多程序运行无冲突；在经济性上，应用使整车能耗低5%—8%的e-AIR智能冷却系统，以及制动能量再利用率达40%—45%的再生回收系统；在使用上也更加便捷，充电快、换电易，轻松检修，可实现远程运营管理。

“智蓝”创新运营 软实力助推公交绿色出行

福田欧辉作为新能源领导品牌，致力于运营思路的开拓创新，探索出和用户利益切身相关的智蓝新能源一体化解决方案，致力于成为用户的新能源客车运营模式专家。

“智蓝”新能源一体化解决方案思路非常全面，包括产品解决方案、运营支持方案、商务金融方案以及服务保障方案。“智蓝”还在全球首创了客车行业一站式嵌入服务，采取专业团队驻点服务，给客户提供更集成、更专业、更快捷的运营保障。同时，福田欧辉是国内首家承诺纯电动汽车保修8年，强电部件保修4年，插电增程强电部分保修6年的客车企业，成为行业服务新标准的引领者。

在“智蓝”新能源一体化解决方案的推动下，福田欧辉客车以京津冀区域为示范基点，迅速向全国辐射，目前，已经形成以北京公交、天津公交、沧州公交、青岛公交、广州一巴、湖南巴士、贵阳公交等一大批重点公交集团为代表的“明星客户群”。福田欧辉新能源客车在这些区域的运行中，车辆性能稳定，故障率低，出勤率高，形成良好的市场口碑。不仅如此，福田欧辉还已走出国门，奔跑在美国、墨西哥、俄罗斯、肯尼亚等国家的街头，在世界舞台上书写着领军品牌的荣耀。

福田欧辉客车一直秉承着“科技承载价值 绿色引领未来”的造车理念，将技术创新与运营创新有机结合，不遗余力的致力于节能减排发展和用户价值最优化。

福田汽车：保障APEC的“互联互通”

11月5日，2014年亚太经合组织（APEC）领导人会议周在北京拉开序幕。亚太地区的20多个国家领导人齐聚北京雁栖湖，这对北京市的会议服务保障工作提出了极高的要求。为保障会议顺利进行，福田汽车不仅提供了含蒙派克、欧辉在内的450台服务保障用车，早在APEC会议筹备期已进行“深度”参与，欧曼以绿色环保产品助力APEC场馆建设，迷迪纯电动出租车全面参与怀柔交通运营，全面助力APEC顺利进行。

资源“互联” 科技保障服务

“加强全方位的互联互通”已成为近两年APEC的主要议题之一。本次APEC会议上各国领导人之间的“互联互通”，福田汽车将起到“纽带”作用。能够让福田汽车担此重任，源于福田汽车“互联”了众多国际先进技术。

在成立之初，福田汽车就借助市场的力量，与上下游的关键资源建立起共命运的经济纽带，迅速在全国范围内形成了自己的生产布局和销售网络。经过不断探索，福田汽车开始与产业链上的重要伙伴进行深度合作，逐步形成“链合”发展的模式。所谓“链合”，是指通过产业链企业之间的深度合作，使上下游优势资源得以整合，形成共同发展、共同成长的模式。

包括蒙派克、欧辉等为APEC服务在内的福田汽车中均可找到众多先进企业技术基因，康明斯、戴姆勒、法士特、博世、潍柴等众多国内外先进企业的链合，而这并非简单的“互联”，而是形成再创新的过程，福田汽车依托全球研发中心及自身拥有的国内外4500人研发团队，将“互联”转化为科技上的突破，实现产品品质与科技的跃升。

这种模式给福田汽车的发展带来了质的飞跃，使一个并不具备先天优势的企业发展成为一个可以与跨国巨头相抗衡的民族汽车品牌。并有能力保障APEC会议运行，也通过APEC的平台展现自身品质。

“互通”发展 区域合作典范

作为民族品牌代表，海外战略一直是福田汽车发展的核心战略之一，而近两年福田的海外出口保持了快速增长趋势，目前已在全球8个国家成立了19个大区、76个代表处和34个市场部，产品覆盖了全球160多个国家和地区，并形成了南美、中东、非洲、东南亚、俄罗斯等几大主销市场。

其中，东南亚正是APEC所覆盖的区域之一。东南亚国家很多以旅游业作为当地主要产业，由于这些地区人口相对较少，当地旅游业者更愿意选择一款20座左右的商务车作为旅游接待用车，这样，拥有较强科技链合背景与品质及价格优势的福田蒙派克得以在该地区热销，这也推动了当地经济的发展，区域市场的“互联互通”不但为福田汽车带来世界商用车著名品牌的成功，也是对APEC以经济合作推动共同发展精神的完美诠释。

“互联互通” 助推福田战略转型

本次中国主办的APEC会议将进一步加强APEC国家之间的“互联互通”，这将给置身其中的每个企业及个人带来更大改变，作为其中的“参与者”，福田汽车必将深受其影响。其实，欧辉、蒙派克不仅是对APEC会议的服务保障，同时也是自身品质的展现，在APEC平台上，使外界对福田汽车乘用车品质有更深刻的认知，将推动企业转型。

根据福田2020战略，福田汽车明确了建设“世界级汽车企业”的战略目标，作为实现这一目标的支撑，福田汽车提出搭建“六大产业架构”、“完成五大战略转型任务”，其中实现“商用车、乘用车全面发展”是其转型任务之一。而作为2014年APEC会议指定车型的蒙派克S等车型，则在此次转型中承担着“品质试水”的重要作用。APEC的保障服务也将有利于福田汽车在乘用车领域口碑收集。福田汽车将借势此次服务APEC会议的口碑积累，在2015年面向乘用车市场，连续推出微面、SUV、大VAN三款新产品，加速向“商乘并举”转型。

从保证APEC会议领导人的“互联互通”，到推动区域市场经济的互联互通，再到带动自身企业的转型，福田汽车此次服务APEC会议责任与收获同在。作为APEC“合作共赢”理念的典范企业，相信在“突破科技，链合创新”的理念，福田汽车将融合国内外更多先进科技，打造更高品质的产品服务用户并实现自身转型，真正成长为世界级的领先汽车企业。而这种APEC理念下“合作共赢”的发展模式，也将为其他企业起到示范作用，带动中国经济运营主体间的资源整合与互联互通，推动中国制造业的升级与整个中国经济的跃升。

