# 商用汽车新闻

0000

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

□ 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

## 图雅诺新能源 创领轻客新未来







图推试经零官方小程序

扫码进入证券資本

## 重压之下有暖意

#### ■ 李晓菲

整个 2022 年,商用车市场是在跌跌不休中度过的; 2023 年开年首月,同环比均超过三成的销量降幅,又戳破了行业对"开门红"的美好愿望。

商用车市场,仍在重压之下。

本期杂志报道的最新产销数据显示, 1月, 商用车产销仅完成 19.7万辆和 18万辆, 环比分别下降 23.9% 和 38.1%, 同比分别下降 43.1% 和 47.7%。在商用车主要品种中,客车、货车同比、环比均呈明显下降。

虽然 1 月产销有受到春节假期影响,但是,超过两位数的大幅下滑也预示着商用车市场需要更多时间恢复元气、 找回节奏。

虽然开局不利,但是,重压之下的一些新迹象,也给负重前行的商用车行业拨散了几分愁云。

当先一个就是经济复苏。

商用车被视为国民经济的"晴雨表",商用车市场走势与经济起伏高度一致。随着疫情冲击的逐步减弱,国民经济也将迎来一个正常的发展环境,而各项稳经济、稳增长政策的落地也将再为经济增长添一把力。

对于商用车行业而言,经济回归正常轨道就是最大的利好。

然后就要提到新能源了。

在过去一年一片黯淡的商用车市场,新能源是其中最亮的星。而今年开年,新能源汽车市场再度传来利好消息, 1月30日,工信部等八部门发布了关于组织开展公共领域车辆全面电动化先行区试点工作的通知,在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点。

首次出现的"全面电动化"提法,也为公共领域继续推进绿色转型吃了一颗"定心丸",而这其中涉及到的公交车、城市环卫车、邮政快递车、物流配送车等都属于商用车范畴,这部分车辆的"全面电动化"将持续拓宽新能源商用车"赛道"的宽度,激发整个行业的增长潜力。

不仅如此,国内新能源商用车行业,特别是新能源客车,还积极"走出去"开拓海外市场,并且取得了显著成效。

本期杂志报道了中国新能源客车在欧洲市场的捷报,中国客车制造商宇通摘得 2022 年度欧洲纯电动客车销量 冠军。紧随其后的亚军,同样是来自中国的比亚迪。这两家企业在世界客车工业发源地欧洲,能够站稳脚跟并且销量 名列前茅,足以证明中国客车品牌在新能源领域的竞争力。

即便国内市场遭遇了暂时的困境,中国商用车还拥有广阔的海外市场。这是一个又一个坚持不懈"走出去"的中国商用车企业,用不断锤炼精进而来的技术和产品蹚出的"出海之路"。

最后要说的是智能化。

近期大火的 ChatGPT 让无数人迫不及待去和 AI 玩了一次"你问我答"的对话游戏。更拟人、更有逻辑、更顺畅的交互体验让人们对 ChatGPT 的应用寄予了很大期待。对于汽车产业而言,ChatGPT 的可能性同样值得想象。目前,已经有车企宣布将接入百度文心一言,这是全球类 ChatGPT 技术首次应用于智能汽车。

对于商用车而言,类 ChatGPT 技术的"上车"也有望解锁更多智能驾驶场景,加快商用车智能驾驶技术的市场化应用,撬动这个被业内形容为具有万亿潜力的市场。

当下很难, 但是, 有了新能源、智能驾驶、出口等等"抓手", 商用车的潜力仍然很大, 期待行业拨云见日的那一天。



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 738 期

#### 2023年2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

## 品香米肥蟹

## 与安凯双层巴士畅游盘锦

■商车



冬去春来,万物复苏,当畅游山河的心开始蠢蠢欲动,不如即刻出发,赏变幻无穷的红色海滩、望一望无际的湿地公园、游世界第一大芦苇荡……安凯双层巴士准备发车,这一站终点——"湿地之都"盘锦!

由市人大开往蟹蟹王国、新年开通的盘锦521路时光巴士线路,成为了当地"文化旅游"的一张名片。安凯双层观光巴士凭借着高颜值、大视野、更舒适、更环保等优势,化身为城市的一道靓丽风景线。

#### 颜值能打 时尚吸睛

区别于道路上常见的公交

车,盘锦521路时光巴士时尚大气,很吸人眼球,回头率满满。

车顶是大型全景天窗,整车采光效果良好,视野开阔,抬头即可在高处观览盘锦街景与美景。夜幕之下,抬头就能够欣赏到夜空里的月亮和星星。

#### 内饰豪华 乘坐舒适

巴士一层采用 2+2 布局的 高靠背软座,并设有站立区,能 够容纳多人乘坐;二层采用 2+1 布局的高端商务沙发座椅,人体 工程学设计+真皮材质,触感细腻,包裹性强,全面提升乘坐舒 适度。 整车座位 USB 接口,空调暖风俱全,纯电驱动,绿色环保,乘坐起来十分平稳舒适。

#### 打卡地标 观光首选

"星攒寻蟹去,山下稻粱肥",被誉为"湿地之都"的盘锦,不乏可观之处。这里不仅有我国保存最完好的湿地月牙湾湿地公园、中国最北海岸线——辽东湾金帛滩、世界第一大芦苇荡,更有神奇趣味的红海滩国家风景廊道……乘安凯双层观光巴士,可以360°打卡以上美景。

从充满现代感的外观到 高端舒适的车内空间,安凯双 层观光巴士可从多方面满足乘 客的个性化需求,因此,盘锦 521 路时光巴士上线后便吸引 无数市民打卡乘坐。同时,零 排放、无污染的纯电动双层巴 士,也响应了盘锦发展生态旅 游的号召。

目前,安凯双层观光巴士已被国内外多个城市引进使用,成为城市旅游和观光交通的第一选择。作为城市中最亮丽的风景线,安凯双层巴士承载着一批又一批游客,感受世界各地的浪漫与风情。下一站,你想乘坐安凯双层巴士打卡哪里呢?

## 宇通拿下欧洲纯电客车销量第一

#### ■ 商车

近日,中国品牌海外再传捷报,中国客车制造商一一字通纯电动客车凭借高阶欧对纯电动客车销量冠军。欧洲纯电动客车销量冠军。欧洲公司的统计数据显示:截凹型2022年12月31日,中国上常制造商——宇通以479辆5中国上牌争的成绩拨第一,也中国客中,也时里等通过的硬核实力。

欧洲是世界客车工业的发源地,在欧洲公共交通绿色变革的过程中,中国客车正起到越来越重要的推动作用。宇通作为中国客车品牌中的佼佼者,更是展现出强大的市场号召力,其中,宇通纯电客车2022年在欧洲的销量,较2021年大幅增

长 58%, 市场占有率从 2021年的 9.2%跃升至 2022年的 11.5%,超越奔驰、沃尔沃等欧洲品牌,相比本土竞品,已经建立起了不小的市场优势。这也从侧面印证了以宇通为代表的中国客车整体制造水平以及在新能源汽车领域的技术积累,已达到全球顶级水准。

能源巨变的时代背景,给 了中国汽车品牌实现"弯道超 车"的机会,而欧洲市场的首 次"全胜",正是对中国积极报。 目觉推动,正是对的成果回零报 的方,欧洲各国自觉推动。而 的方,欧洲各国的发生。 一个型,以"产品出牌,商到 是出,以"产品,是是一个型,以"产品,是是一个。"的 转型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 等型,以"产品,是是一个。"的 是一个。

近年来,海外新能源市场 蓬勃发展,凭借在产品、服务、 解决方案以及技术层面积累的 核心优势,宇通客车"国际化" 战略迎来重大机遇,海外版图 稳步扩展。

在第二十六届联合国气候变化大会(COP26)上,宇通作为公共出行领域"中国制造"的代表受邀参会,并携手国际

公共交通联会(UITP)、国际知 名运营商发起零碳倡议,55辆 宇通纯电动客车在COP26期间 服务公众出行。

在智利,宇通旗舰纯电动客车T13E全球首发并实现交付,宇通携手智利政府、客户等共同成立零碳联盟(Team Zero),帮助智利进一步完善城市公交体系,实现绿色公交梦。在2022年卡塔尔世界杯上,888辆宇通纯电动客车参与运输保障,向全球游客展示了绿色出行的魅力。

据了解, 宇通从2018年 进入欧洲市场, 已累计出口超 2200辆,覆盖波兰、丹麦、法 国、芬兰、挪威、英国、意大 利、西班牙、葡萄牙、荷兰、 保加利亚、冰岛等多个欧洲国 家。从出口英国第500辆客车 交付到纯电动客车相继进入北 欧四国:从疫情期间拿下欧洲 单笔纯电动客车最大订单到在 法国朗斯设立欧洲首家区域配 件中心库, 在环保要求极为严 苛的欧洲发达国家, 宇通逐步 得到认可。截至目前, 宇通在 全球累计销售新能源客车超 17 万辆,已成为全球范围内最畅 销的新能源客车品牌。

## 与中通客车一起

## 奔赴旅游出行的"诗和远方"

#### 商车

文化和旅游部数据显示, 2023 年春节假期,全国国内 旅游出游3.08亿人次,同比增长23.1%,实现国内旅游收入 3758.43亿元,同比增长30%。 全国文化和旅游假日市场总体 安全、平稳、有序,文旅市场 复苏势头强劲。

旅游的发展,离不开与各相关产业的融合,其中,交通是必不可少的先决条件和依附基础。交通为旅游带来了便利,旅游为交通创造了新的发展空间,"交旅"融合发展,才能形成双方相互促进的良性互动格局。

在山东泰山景区,中通世 腾纯电动旅游客车,春节期间 圆满完成了景区内的游客运载 重任。据负责车辆管理与调度 的相关负责人介绍,"春节期间, 该批纯电动世腾客车,每天的 满载率都是100%,日接待游客 5万人次,和两年前的冷冷清清 形成了鲜明对比。"

"车辆乘坐起来几乎没有噪声,非常舒服。"对于车辆的乘坐体验,游客的反馈也很好。

这个春节假期,出游需求 集中释放,旅游业终于迎来了 真正的春天。

作为客车行业的代表性企业之一,中通客车应旅游复兴

之势、乘发展之风,全面发力 定制化、高端化、健康化的旅游 客运产品,为旅游市场注入"强 心剂",在满足新形势下民众出 行需求的同时,助力旅游客运 转型升级。

其中,中通世腾系列客车便是旅游客运市场的主力产品, 其涵盖 9~12 米长度段,包含纯电、燃油等不同动力形式,满足多种应用场景。其之所以受市场热捧,得益于时尚的造型以及节能、舒适的驾乘体验。

现如今,世腾系列旅游客 车已批量投运青海、湖南张家 界、广西贺州等地,并为长江 三峡、泰山、绵山、新疆那拉提 及天山等著名景区提供用车服 务。在湖北、陕西、青海、西藏、 四川的大环线,世腾穿梭不断的 身影,更给游客留下了深刻印 象,赢得大家一致认可与好评。

随着旅游业的全面复苏, 品质出游、定制出游渐成一种时 尚与追求,也对旅游客运企业 提出了高端、便捷、定制、健 康等更高的服务要求。针对这 一市场和行业需求变化,作为 中通客车发力高端商旅 H 系列 的开山之作,中通 H12 以其 5A 级健康座舱、一流的 NVH 性能、 多重的智慧特性加持,成为客 运企业向高端化、精细化转型 升级的利器。

自面市以来,H12深得市场认可,不仅批量交付"冰城",承担起哈尔滨及黑龙江省内著名景区高端定制旅游班线、大型公商务活动接待任务,而且在2021年、2022年连续出口海外,深得智利、新加坡、阿联酋等国际市场客户青睐。

作为定制出行的热门车型, 中通客车瑞通 V59 以其俊朗造型、舒享空间和高档商务环境, 在海南、重庆、河南、山东、辽宁等多个省市护送着一批批乘客安全抵达目的地。

此外,还有旅团客运界的"资深代表"新世嘉、新晋旅团客运产品 V60、公商务车"兄弟" L6/L7·····中通客车旅团产品家族,以可靠的品质和舒享的出行体验,让旅游的美好触手可及。

旅游业的复苏之风正在迎面吹来,各个景区开足马力全力以"复"。而中通客车也将继续不忘初心,以匠心雕琢,打造更加精细化的产品解决方案,为景区和客运企业带来新面貌,为乘客营造新体验,与行业一起奔赴旅游出行的"诗和远方"。



◆ 400-760-8000 ● www.zhongtong.com 地址: 山东省聊城市经济开发区黄河路261号

中面宫车股份有限公司 ZHONGTONG BUS HOLDING CO.,LTD.

## 1月: 卡车16万辆 同比降幅近半

#### 商车

2月10日,中国汽车工业协会(以下简称"中汽协")向行业通报了2023年1月汽车产销数据。

整体来看,1月受春节假期及部分需求提前透支影响以及传统燃油车购置税优惠和新能源汽车补贴政策退出,汽车产销环比、同比均呈两位数下降。其中,乘用车产销呈明显下降,商用车仍处于低位运行,新能源汽车和汽车出口继续延续良好表现。

## 商用车:销售 18 万辆 仍在低位运行

1月,商用车产销分别完成 19.7万辆和 18万辆,环比分别 下降 23.9% 和 38.1%,同比分 别下降 43.1% 和 47.7%。

由于春节假期影响,1月, 商用车企业普遍复工复产较晚,而 且疫情过后,市场需求恢复仍然需 要时间。因此,本月商用车产销仍 在低位运行,没有明显改善。

具体来看,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下降,其中, 客车产销降幅更为明显;与去年 同期相比,客车、货车产销均呈 明显下降,其中,货车降幅更为 明显。

## 货车:销量 15.9 万辆 同环比均两位数下降

1月,货车市场表现仍然不佳。

在货车细分品种中,与上 月相比,中型货车产销写量、轻型货车和微型货车产销均呈下降, 其中,微型货车产销降幅更为 明显。与去年同期相比,同程度 大降,其中,微型货车降幅最 为明显。

数据显示, 1月, 货车产销分别完成 17.6 万辆和 15.9万辆, 环比分别下降 17.3%和 33.4%, 同比分别下降 44.4%和 49.5%。

#### 客车:产销 2.1 万辆 表现好于货车和大盘

1月,客车市场环比表现不及货车和商用车大盘,同比表现,跑赢了货车市场和商用车大盘。

在客车细分品种中,与上 月相比,三大类客车品种产销均 呈明显下降。这与新能源汽车补 贴在上月结束密切相关。与去年 同期相比,三大类客车产销呈不 同程度下降,其中,中型客车降 幅更为明显。

数据显示,1月,客车产销均完成2.1万辆,环比分别下降54.2%和59.2%,同比分别下降29.6%和29.5%。

## 出口: 商用车5万辆 同环比双增

1月,汽车出口延续了此前的良好态势。

整体来看,1月,汽车企业出口30.1万辆,环比下降7.1%,同比增长30.1%。分车型来看,乘用车出口25万辆,环比下降8.9%,同比增长35.6%;商用车出口5万辆,环比增长3.5%,同比增长8.1%。新能源汽车出口8.3万辆,环比增长1.1%,同比增长48.2%。

展望一季度,中汽协分析 认为,我国汽车工业稳增之 务依然十分艰巨,国内有复比等 求不足,使得汽车消费恢复比期, 各政策持续提振。近期, 各政策持续提振。近期, 各政定和扩大汽车消费,同费 或是一个人。 要地陆续出入车,同费加 上,将为汽车市场平工, 展注入信心。



# **2023年目标已定** 东风柳汽怎么干?

#### ■ 记者陈津

2月8日,2023年东风柳 汽商用车营销年会在柳州召开。

年会现场,东风柳汽总 经理唐竞回顾总结了2022年 的营销工作,并为东风柳汽制 定"国内商用车5.8万辆销量、 市场份额大于7%"的销量新 目标。

#### 2022 回顾: 不确定 更不平凡

2022 年注定是不平凡的一年。

据中汽协统计,2022年,

商用车销量仅为 330 万辆,同比下滑超 31%。在经济下行、疫情反复、原材料涨价、供应链危机、缺芯潮、电动化压力升级等不利因素影响下,商用车行业加速向存量市场转变。

不过,面对不断恶化且有着诸多不确定性的市场,东风柳汽逆势而上,在营销业绩上取得了全面突破。总体上,东风柳汽2022年累计销售汽车15.7万辆,实现营业收入176.6亿元,累计市场份额5.5%,相比2021年提升了0.2%。

其中,在资源运输、配货物流领域,东风柳汽的产品份额再创新高。同时,东风柳汽新能源板块的涨势更是如火如荼,不仅电动牵引车年销量首次破千辆,电动渣土车更是获得超百辆订单。

而这,极大增强了 2023 年 东风柳汽全面攻坚突破市场的 信心。

## 2023 展望: 多措并 举求变化

2023年,随着经济重回正

常运行轨道,物流行业也将迎来 高速发展新局面。对此,东风柳 汽商用车将多措并举,调整营销 策略,全力拼抢市场。唐竞提出, 东风柳汽将在 2023 年实现品牌 牵引强化、产品布局优化、渠道 建设增强三项营销改革。

具体而言,2023年,东风柳汽商用车将持续增强品牌价值,强化渠道建设,将集客、保客、博客作为重中之重,并聚焦牵引车、长途配货、中长途运输、载货区域运输等重点细分市场,规划开发82辆基础车型,增加23个新平台,且全力打造全品类绿色产品矩阵。

东风柳汽商用车销售公司总经理周清虎也预测,2023年,国内中重卡市场销量在90万辆左右(含出口),并表示,东风柳汽商用车将围绕"22466"战略方针(2个指引、2个抓手、4场战役、六大赋能、六大行业)开展下一步营销工作。

例如,东风柳汽将通过跨部门协作与管理创新,提高项目开发能力与产品交付能力,还会立足"东风柳汽乘龙""龙行未来""乘龙在线"三大支柱品牌,实现全领域突破。未来,东风柳汽还将聚焦客户TCO,推进前后市场一体化经营;全面赋能经销商,实现裂变营销;强化线上精准营销,推进流量变现。

## 提升产品力 强化品 牌基石

对于商用车品牌而言,产品力是品牌的核心,质量是打造产品力的基础。只有以客户为中



心、以产品为基石、以渠道为利器,才能在行业中行稳致远。因此,在产品方面,2023年,东风柳汽将在轻型、中型、重型三大平台全面新升级,推出L2B、M3B、TBD三大系列产品。

另外,东风柳汽将针对长 途配货、资源运输等细分运输 市场,新增4个牵引品系重点 产品;针对绿通房车、大单桥及 农副高效运输细分市场,新增 3个载货品系重点产品;针对城 市环卫、煤炭运输、木材运输 等重点产品;针对建筑材料运 新增4个新能源&专用品系重 点产品。

特别是新能源领域,东风柳汽将在2023年规划牵引、载货、自卸、专用、轻卡及海外出口等六大板块45款产品,实现轻、中、准重、重、专用新能源产品全覆盖。同时,东风

柳汽聚焦用户使用场景,深化 布局换电站网络,进一步推动 新能源商用车及基础设施体系 的健全和完善。

在智能驾驶方面,针对高速干线物流场景,东风柳汽通过搭载乘龙领航 2.0 智能驾驶系统,实现快递快运市场"双驾变单驾";针对封闭港口、园区物流场景,东风柳汽通过应用"车—路—云—舱"解决方案,实现了"无人化"运营。

值得一提的是,面对卡车司机"既要挣钱,也要享受生活"的新需求,东风柳汽还推出了乘龙T7旅行家、乘龙H7房车版、乘龙L2旅居车等产品。凭借这些能够为客户创造更多价值的产品解决方案,东风柳汽进一步深化了以市场为导向的营销理念。面对2023年的新形势、新机遇,东风柳汽定能抓住时代变革契机,实现更高质量发展。



## 江淮重卡2023目标:

## 年销4万辆 市占率升至5%

#### ■ 记者 周 晨

1月31日,江淮重卡2023 新春启动会在安徽合肥举行。现 场,江淮重卡旗下主打产品共 计25款展车悉数亮相,格尔发、 跨越、超越、飞越全系产品全面 覆盖牵引、自卸、载货、专用车 等细分市场,涉及柴油、纯电动、 氢燃料等多种动力类型,成为会 场外的焦点。

场内, 江淮重卡总结过去, 展望未来, 为 2023 年的发展明 确了目标。

## 2022: 排名回升至 行业第六

众所周知,2022年,国

内重卡市场陷入了前所未有的低迷,最终以累销67.19万辆、同比下降51.84%惨淡收官。

但即便如此,江淮重卡依 旧交出了一份不错的成绩单。

"2022 年,江淮重卡市场 占有率同比微增,市场地位回升 至行业第六位。在新能源领域的 布局取得重大突破,先后与国家 电投启源芯动力签署了 10000 辆换电重卡的投放协议,与劲旅 环境达成 5000 辆新能源环卫重 卡战略合作,新能源发展格局逐 步完善,蹄疾步稳推进转型。" 江汽集团重型商用车公司副总经 理王守胜介绍道。

2022年,江淮重卡承压前行,虽步履艰难,仍摘得硕果。 但显然,2023年的市场前景更值得期待。

"2023 年是我国疫情管控 完全放开后的第一年。目前来 看,疫情感染高峰期仍然在全国 多地持续,这意味着在短期内国 内的经济活动可能会受到一定的 限制。但是从多方面情况分析, 物流人为堵点大幅降低,消费恢 复、经济内动力将持续激活,基 本面稳定向好态势进一步强化。" 王守胜表示。

因此, 江淮重卡认为,

2023年,重卡市场将迎来多重机遇。首先,基础设施优化调整,将为市场带来全新机遇;其次,重卡行业绿色转型大势所趋,新能源、新业务的发展多措并举,将加速行业进化升级;此外,城镇化建设与民营经济也将迎来发展新阶段,为重卡市场带来新增量。

## 2023: 销量瞄准4 万辆

然而,虽然疫情防控政策 优化,有效刺激着国内经济的复 苏,但行业彻底回暖绝非一夕之 间能够完成。正如王守胜所言, 2023 年,重卡行业机遇与挑战 并存。那么,市场又将呈现何种 走向? 江淮重卡又立下了怎样的 目标?

江淮重卡预测,2023年, 国内重卡市场容量为80万辆, 3月以后,市场有望止跌回升。

江淮重卡营销公司总经理 王军表示,2023年,扭亏为盈 将成为中重卡行业的主基调,近 两年亏本甩库现象将逐步消失, 市场竞争回归理性。2023年, 中重卡市场机会将围绕消费复 苏、基建提速背景下的高基数更 新需求,主要增长点将围绕快递 快运、冷链绿通、工程基建等细 分市场。

因此,在结合多方因素全面考虑后,2023年,江淮重卡将销售目标定在40000辆,市场份额目标恢复至5%。

具体而言,载货车方面, 江淮重卡目标瞄准行业前列。江 淮重卡认为,2023年,快递快运、 冷链市场将稳步发展,绿通市场 有望止跌回升,载货车拥有广阔 市场前景。在这一领域,江淮重 卡旗下明星载货车产品,动力选 择多样,排量范围广,可轻松应 对各种使用场景。

牵引车方面,聚焦爆款产品,攻坚核心区域。据江淮重卡预测,2023年,牵引车行业销量约达 40万辆,空间巨大。在这一领域,江淮重卡高端重卡品牌已覆盖行业各大细分领域,具备较强优势。

工程车方面,聚焦重点,寻求突破。2023年,江淮重卡将重点帮扶多家核心经销商,突破多个应用场景,达到最终销量目标。

高端重卡方面,对标进口,打造重卡价值营销新典范。 2023年,江淮重卡将对标进口重卡品质,聚焦干线物流,做精重点产品,推动国内重卡市场高质量发展。

专用车方面,聚力发展核 心业务,做优做精拓展业务,做 到产品系列化、性能专用化、渠 道多元化、政策定制化。

此外,在飞越产品方面, 江淮重卡将紧跟政策导向,紧抓 市场机会,完善场景产品组合, 下沉县域建立场景根据地,实现 飞越产品的有效推广。

#### 经 营 战 略: 坚 持 "1342" 计划

同时,为确保 40000 辆销量目标顺利实现,2023年,江淮重卡还确立了"1342"的经营思路及目标。

"1"指坚持抓实销的思路不动摇。2023年,江淮重卡要实现实销市场占有率增长1个百分点。

"3" 指业务的经营思路要继续坚持"3个转变"。以市场为导向,基于应用场景,产品规划和营销从"准"向"精准"转变。全面强化用户思维,把握用户需求,产品开发由"用"向"好用"转变。加快机制变革,释放组织活力,战略执行由"快"向"更快"转变。

"4"指 2023 年江淮重卡将在产品、营销、服务和机制 4 个方面打造差异化竞争优势。

"2"指两个底线要坚持。 一是依法合规。依法合规经营, 是企业长期发展的生存之本, 严守依法合规底线不动摇,提 高防范化解重大风险能力。主 动加强对各类风险的前瞻性件, 重点人员,多方位开展风险群 查,从完善标准、优化流程、 规范操作等维度提出有效管控 措施。

二是用户思维。将用户场景研究应用落到实处,明确用户群体,准确探索用户需求、喜好,精确掌握用户的数据,建立和学会挖掘、创造新的场景。建立"用户观",拥有用户思维,构建产品思维,制造出用户信赖的产品。

直面过去,才能把握现在、 创造未来。经过对市场及自身的 深度剖析后,如今的江淮重卡目 标明确,正在稳步迈向新未来。



# 中国动力专家

给你向前的力量



地 址:江苏省无锡市永乐东路99号

网址: http://www.wxdew.com

邮 编:214026

服务热线: 4008281199



## **经典机型再升级 各项指标全面提升** 解析解放动力2.5L国六新机CA4DD3

#### ■ 记者陈津

2022年9月1日,酝酿已 久的蓝牌新政全面落地实施。新 规对轻型货车结构配置做了详细 规定,其中,发动机(柴油)排 量被要求不大于2.5L(冷藏车 不大于3.0L)。这意味着,2.5L 以上排量的蓝牌轻卡车型正式成 为过去。

与此同时,各家动力企业 纷纷推出符合蓝牌新规极限排 量的 2.5L 新机型。其中,排量 2.499L 并在 CA4DD1 基础上升 级而来的解放 CA4DD3 国六动 力,更是凭借领先的技术优势、 可靠的产品质量以及贴心的售后 服务,迅速在合规蓝牌动力市场 上站稳了脚跟。

在第十二届我信赖的商用车动力品牌活动(以下简称"我信赖动力")中,解放动力带来的CA4DD3-17E68国六新机,凭借出众的动力性、经济性、安全性、可靠性,得到了多位评审会专家的充分肯定。最终,解放动力CA4DD3荣获"我信赖的可靠轻型动力"。

今天, 商用汽车新闻记者 就为大家带来详细的产品解析。

#### 165 马力 +500 牛米 扭矩 性能媲美 3L 动力

蓝牌新规规定了发动机排量 上限,为了不降低车辆的运输效 率,势必要通过各种方式在合规 前提下提升发动机的动力性。

以解放 CA4DD3-17E68 为例,这款直列四缸柴油国六发动机采用了双顶置凸轮轴结构和 无缸套设计,不仅内部结构更紧 凑, 动力输出更强劲, 还显著降低了自重与噪声, 增强了该机型的经济性与舒适性。

资料显示,解放 CA4DD3-17E68 发 动 机 最 大 功 率 为 165ps,最大输出扭矩达 500N.m,动力性能够与许多 3.0L 发 动 机 相 媲 美。 另 外,发 动 机 1000r/min 低速扭矩达 330N.m,具备低转速大扭矩的优势。

这能够进一步提升车辆在 满载起步、爬坡、加速时的性能, 确保用户起步更轻松,爬坡不换 挡,有效满足冷链、绿通等细分 场景用户对车辆高时效、高舒适 等运输需求。

## 采用高效 Hi-SCR 技术路线 油耗低至 198g/kW·h

动力出众的同时,解放 CA4DD3-17E68 发动机在品质 与燃油经济性方面同样全面领先 竞品。

例 如,解 放 CA4DD3-17E68 发动机采用了 1800bar 高压共轨系统,加之双顶置凸轮轴设计,使得发动机进气更充分,燃油雾化更精细,燃烧更彻底。据悉,在标定工况下,该国六动力的燃油消耗率仅为 198g/kW·h,在国内同类 2.5L 产品中油耗最低。

针对国六标准,解放CA4DD3-17E68发动机还选择了更加可靠、实用的高效SCR策略,即通过DOC+DPF+Hi-SCR技术路线,实现国六排放标准。加上全系标配的排温管理阀以及解放自主研发的气驱尿素



喷射系统,能够有效避免尿素喷射口结晶与 DPF 堵塞风险,提高后处理系统的可靠性,让用户使用无后顾之忧。

## 70 万 公 里 B10 寿 命 +4 万公里长换油 省 钱更省心

在 耐 用 性 方 面, 解 放 CA4DD3-17E68 发动机也取得 了显著的进步。

据商用汽车新闻了解,该 发动机采用了液压挺柱和链条 张紧器结构,不仅 B10 寿命高 达 70 万公里,还具备气门机构 终身免维护,并将发动机的换 油周期延长至 4 万公里,能够 帮助用户省钱更省心,实现高 效出勤。

与此同时,凭借领先的技术指标、解放 CA4DD3-17E68

发动机也得到了我信赖动力评审 会专家的一致肯定。

天津大学内燃机燃烧学国家重点实验室副主任、教授姚春德表示,与乘用车相比,商用车对可靠性的要求更高,市场对高可靠性动力产品的需求也更大,"解放 CA4DD3 国六动力的长换油技术,满足了用户降本增效的核心诉求,这也是商用车动力产品的努力方向之一。"

可以说,解放 CA4DD3-17E68 发动机不仅具备了CA4DD1高效、节油、耐用的产品特点,还通过对产品的全方位优化设计,进一步提高了发动机的动力性、舒适性、可靠性及燃油经济性,降低了用户后期的使用和维护成本,是轻型载货车的理想配套动力。



## 玉柴动力硬核新品

## 3.6L的迈威V36"妙"在何处?

#### ■ 记者陈津

在第十二届我信赖的商用 车动力品牌活动(以下简称"我 信赖动力")上,玉柴动力带来 了一款迈威系列国六新品—— 排量 3.6L 的迈威 V36 柴油发动 机,并且荣获"最具市场潜力 国六动力"。

据商用汽车新闻了解,迈 威 V36 是玉柴动力在 YC4FA 系 列发动机基础上联合德国 FEV 技术打造的又一款高端动力,是 一款满足国六 b 排放标准,为载 货车、专用车、自卸车等市场需 求量身定制的产品,也是迈威平 台在轻型柴油机领域的"新生代" 力量。

 不可小觑。"

#### 技术指标全面升级 降本提效成果显著

作为玉柴集团的骨干企业 之一,深耕小缸径多缸柴油机领 域多年的玉柴动力,所涉及的领 域十分广泛。旗下无论是高端迈 威系列还是传统玉动系列产品, 都是中轻型国六动力市场的有力 竞争者。

此次参评我信赖动力的迈 威 V36 发 动 机, 不 仅 保 持 了 YC4FA 系列发动机出色的可靠性、经济性、舒适性,还在玉柴动力强大的产品研发、制造实力以及专利燃烧技术加持下,进一步提升了产品品质、性价比、适配性和通用性。

在动力性与可靠性方面, 这款国六新品的提升尤为显著。 资料显示,迈威 V36 发动机采 用了 WGT 涡轮增压器,额定 功率为 132kW,压缩比则达到 17.5:1,能够为卡车提供更强 的加速、爬坡性能。

此外,迈威V36完全 摒弃了EGR系统,采用DOC+DPF+Hi-SCR+ASC技术 路线。在高效SCR技术的加持 下,该机型不仅精简了本体结构, 降低了本体烟碳,还显著减少车 辆DPF再生次数,提升了发动 机性能和可靠性,在降低用户维 护成本的同时,保障了车辆高效 出勤。

迈威 V36 发动机还经历了严苛的台架验证试验、道路耐久性试验及"三高"精细标定试验,B10 寿命高达 70 万公里,能够确保其在各种复杂工况下可靠运行。 另配 大换油技术的加持下,配威 V36 发机有效减少了车辆维保次数,能够进一步帮助车主降本增效。

#### 兼顾节油舒适 既省 钱又省心

除了高效、可靠的产品优势外,相比同级竞品,迈威 V36 发动机还具备高舒适、低油耗、



服务省心等特点。

例如,通过1800bar博世超高压共轨控制系统、高效SCR后处理技术以及开式呼吸器结构的应用,迈威V36发动机的燃烧效率显著提升。更好的柴油一步提升了发动,也进一步提升了发动,也然为25%性。数据显示,低燃油消耗≤196g/kW·h,排放加权油耗仅为213.8g/kW·h,这一数据在同排量机型中较为出色。

为了提升用户的使用体验, 迈威 V36 发动机还采用了降噪 消隙齿轮,降低发动机运转时 的噪声,提高车辆的舒适性, 还通过远程数据采集及刷写管 理、远程故障诊断与快速服务 等方式,实现车辆智能化升级 与控制。

另外,玉柴动力向迈威 V36 发动机用户承诺:发动机核 心零部件享受 36 个月超长质保 政策,且保修期内因故障需揭盖 维修核心件的,直接更换基础机。 再加上玉柴在全球范围内拥有的 57 个办事处、3000 多个服务站、 13 个海外办事处及 846 家海外 服务网点,能够确保产品质保无 忧,让用户享受到快捷、周到的 售后服务。

高效节油、舒适可靠、服务有保障,可以说,迈威 V36 发动机所具备的产品优势,满足了目前商用车用户降本增效的核心诉求。未来,这款迈威系列新品能否凭借这些优势在国六动力市场闯出一片新天地?商用汽车新闻将继续关注。

## 节油可靠 省钱又省心

## CURSOR 11助力卡友降本提效

■ 记者陈津



在中长途物流场景中,高性价比、高时效性、高可靠性的运输装备,已成为现阶段用户的首选。11 升排量的柴油动力,更是稳居该细分市场主流地位。

无论国内还是国外,11 升被誉为柴油机的"黄金排量",是目前国内主流重卡产品的主配机型。这其中,继承了CURSOR系列产品优点,且专为高速长途货运研发的CURSOR 11发动机,可以说是其中佼佼者。

2022年,在第十二届我信 赖的商用车动力品牌活动(以 下简称"我信赖动力")专家评审会上,排量 11.12L 的上菲红 CURSOR 11 柴油发动机,凭借出众的动力性、经济性、可靠性与安全性,受到多位评审专家的一致肯定。

这款自上市以来便屡获殊荣、随后又在市场上俘获了众多用户"芳心"的国六动力到底有何过人之处?它又凭什么能够成为值得信赖的经典机型?

## 高效低成本 用户省 钱又省心

时效与成本, 无疑是目前

国内物流用户的首要关注点。

作为上菲红 CURSOR 系列 主打产品之一, CURSOR 11 发 动机通过采用 HTT 第四代涡轮 增压技术,将发动机最大功率提 升至 460 马力。

此外,该发动机具有两个 定制设计的涡轮增压器,一个用 于自卸车,可确保自卸车在海 3000米的高原无功率衰减, 车辆更适用于复杂多变的车辆 景应用。一个用于牵引外外, 帮助车辆实现定制化的, 生 2100N•m峰值扭矩的, 生 2100N•m峰值扭矩的坡出 当车具备低速大扭矩的坡出更的 势,拥有起步加速快、心路运输的 不二之选。

CURSOR 11 发动机宽泛平稳的最大扭矩区间,不仅为发动机带来了满足大多数中长途运输场景需求的高效动力,还显著提升了车辆的燃油经济性。再加上 BOSCH 高压共轨电控燃油喷射系统、新运动件、低粘度机油及智能热管理系统的应用,CURSOR 11 发动机进一步优化了燃油雾化效果及燃烧效率,实现了最低 184g/kW·h

的燃油消耗率。

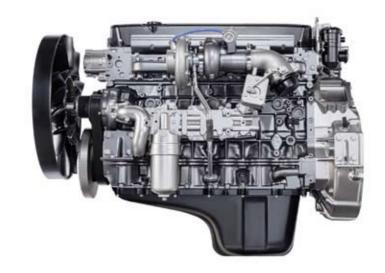
据悉,CURSOR 11发动机完全摒弃EGR技术路线,采用了FPT(菲亚特动力科技)HI-eSCR后处理系统,不仅提高了发动机功率密度,缩短了负载响应时间,还显著降低了尾气中的颗粒物含量(氮氧化物转化效率超过95%)。

针对用户对于国六发动机的使用痛点,CURSOR 11 发动机还采用了被誉为"菲钒后盾"的钒基无忧后处理技术。相比其他动力产品,应用钒基无忧后处理技术的上菲红科索发动机,不用动辄每 8000 公里就需进行一次 40~90 分钟的驻车再生,也无须用户操作强制驻车再生按钮,不仅符合用户原有的使用习惯,还能有效增加出勤时间,减少燃油消耗。

此外,钒基后处理系统具有高抗硫性和更高适应性,可以保证发动机拥有较低的实际。 CURSOR 11 发动机 在现于 3 的 为 2 的 是 150 万公里 B10 寿命,,维是 50 万公里 B10 寿命,,维是 6 的情况下,公里 8 的情况下,公里,不仅明显不同的用途,该是更换 / 清洁便 7 大小人,不会是有一个人。 这是是 6 的 是,不仅便低了车辆维保成本。

### 安全又智能 助力用 户高效出勤

除了高效、低成本的产品 特性外, CURSOR 11 发动机还 具备出众的舒适性、安全性与智



能化水平。

资料显示, CURSOR 11 发动机采用了轻量且更紧凑的结构设计,油底壳更是采用软性连接,在降低自重的同时,有效降低了发动机的噪声与震动,使得车辆的驾乘舒适性也获得进一步提升。

CURSOR 11 发动机还采用了电控排气蝶阀,不仅能在发动机热管理上精准控制尾气温度,便于后处理系统高效工作,还能显著提高发动机制动功率,使其具备超过 90% 的制动效率,使得车辆刹车系统的耐久性得到有效改善。同时,该机型的缸内制动技术也很出色,特别是在长下坡路段,配装该动力的卡车无须通过频繁、高强度的车轮制动,便可轻松控制车速,提升了车辆的安全性,也将刹车片、轮胎磨损费用降至最低。

另外, 配装 CURSOR 11 发动机的车辆,还能实现车与云 平台、车与车、车与路、车与人、 车内等全方位网络链接,实现车 内网、车际网和车载移动互联 网"三网"融合,客户通过上 菲红的数据分析平台,就能了 解车辆使用状态,并能在技术 团队指导下优化司机驾驶习惯, 提高车辆出勤效率,降低车队 运营成本。

目前, CURSOR 11 发动机主要配装在上汽红岩杰狮系列车型上,深受云贵川地区用户的青睐。在专家评审会上,工信部甲醇汽车推广应用专家指导委员会秘书长魏安力表示,CURSOR 11 发动机在激烈的市场竞争中展现了不俗的性能和品质,在我国西南和南部地区配套数量较大,比较受到当地市场和用户认可。

可以预见,随着 CURSOR 11 发动机销量的持续提升,这 款基于中国市场和用户需求打造 的国六动力,将为越来越多高效 运输用户创造价值。



## 兼具动力、经济、可靠

上汽动力13E:综合实力"优+"

#### ■ 记者 张雅静

当前,货运行业的竞争日 趋激烈,物流从业者对于运输装 备时效性、可靠性、出勤率都提 出了更高要求。发动机作为车辆 的核心部件,在运输装备性能升 级过程中扮演着重要角色。

在第十二届我信赖的商用车动力品牌活动(以下简称"我信赖动力")中,上汽动力携13L柴油发动机——上汽动力13E参评。作为一款针对长途物流、公路重载工况打造的诚意之作,该机型凭借出众的动

力性、经济性、可靠性及安全性,受到多位评审专家的一致肯定。最终,上汽动力 13E 柴油发动机荣获"我信赖的国六可靠动力"。

清华大学汽车安全与节能国家重点实验室教授、博士生导师帅石金评价道:上汽动力13E爆发力突出,采用了最新的共轨系统以及强度更高的整机设计,喷射压力高达200Mpa,缸内爆发压力为20Mpa,可以说兼顾了动力性、

经济性、可靠性。

#### 强劲爆发力 保障高 效运输

随着大马力逐步成为重卡 行业发展新趋势,大马力机型也 愈发受到物流从业者的关注。

上汽动力 13E 发动机为6 缸直列式,缸内爆发压力为20Mpa,爆发力强,输出功率覆盖520~560 马力,动力强劲。

不仅如此,上汽动力 13E 发动机还具备低速大扭矩的特 点,起步加速更快,爬坡能力更强。数据显示,转速在1000~1400rpm的时候,该机型的峰值扭矩可达2600N.m;同时,转速在950rpm的情况下,其扭矩便能达到2500N.m,起步扭矩比国内同类发动机高50%,可有效提升车辆性能,缩短行车时间,保障高效运输。

## 省油+长维护周期 助力降本增效

相关机构分析统计,在整车全生命周期成本(TCO)中,燃油费占比最高达35%,是影响车辆运营收益的关键指标。而发动机作为核心零部件,对于整车节能降耗起到至关重要的作用。

上汽动力 13E 发动机经济转速区间为 1000~1500rpm,超宽的经济油耗转速区间,能够有效降低油耗,从实质上解决物流运输成本高的痛点,为用户带来更经济的解决方案。

其次,上汽动力 13E 发动机采用 BOSCH 电控高压共轨系统,200Mpa 喷射压力多次喷射,雾化均匀,柴油燃烧效率高,节油效果好。与此同时,该机型采用轻量化、模块化设计,整机重量轻,这对于提升整机燃油经济性发挥了积极作用。

另外,上汽动力 13E 发动机 标配离心式旁通机油滤清器,能够有效分离机油中的碳烟、颗粒,降低发动机磨损,延缓机油稠化,将机油换油期延至5万~10万公里,减少维修保养费用,助力用户降本增效。



## 可靠又安全 护航运 输每一程

我国幅员辽阔,道路环境复杂多变,因此,长途物流运输更加考验发动机的可靠性。而上汽动力 13E 发动机,在整机可靠性、耐久性方面表现优异。

据了解,上汽动力 13E 发动机采用模块化设计,整机设计强度高;在生产制造阶段,上汽动力共享上汽集团优质供应商,零部件质量有保证,自动化的生产线,使得整机装配一致性好;同时,在验证开发过程中,这款机型还经受了超过 2 万小时的台架试验及超过 300 万公里的整车耐久实验,B10 寿命达到了 160万公里,修期时间延长 50%。

安全性方面,上汽动力 13E 发动机配有缸内压缩制动,最大 制动功率可达 307kW,制动性 能强,可以降低车轮制动系统压力,提升整车安全系数,有效保障运输过程中人、车、货的安全。同时,配置升级的双缸空压机,最大出口压力提升 40%,最大打气量提升 90%,对提升制动安全也起到了重要作用。

上汽动力 13E 发动机,作 为一款专为长途物流、公路重载 等细分市场量身定制的机型,在 动力性、经济性、可靠性等方面 展现出较强的综合实力,是上的 高力在新时代出击运输市场信机 一利器,其能够在本届"我信赖 动力"中荣获"我信赖的至名, 章动力",可以说是实可车、 看前,该机型在杰狮牵引车。 手前,该机型在杰派搅拌车借优别 是的性能表现,在各大细分市场为 用户高效运营带来新突破。



## 为高效运营定制

## 福康A15何以担当最强"芯"?

#### ■ 记者陈津

随着物流行业对时效性要求越来越高,可靠性更好、出勤率更高的大马力重卡,成为了长途运输市场上炙手可热的产品;大马力、大排量发动机,也成为了重型内燃机行业当下最为显著的发展趋势之一。

从参与第十二届我信赖的商用车动力品牌活动(以下简称"我信赖动力")的机型来看,11L~15L的重型机亦是主流机型。这其中,福田康明斯A15柴油发动机凭借优秀的技术水

平、产品质量和综合性能,获得了"我信赖的国六高效动力",也得到了我信赖动力评审会专家的一致认可和好评。

## 680 匹大马力 打造 高效物流"芯"

作为具备出众动力性能的重型国六动力,福康A15发动机与同级别产品相比,功率提升10%,扭矩提升16%,爬坡性能提升20%,做到了提速有力、爬坡有劲,为长途干线、零担快

运等物流细分市场提供了可靠的 动力保障。

大马力、大排量,是福康A15发动机的特点及优势之一。资料显示,这款直列六缸柴油发动机排量为14.5L,净质量达1050kg,满足国六排放标准。此外,该发动机最大功率为680ps,转速达到900rpm即可输出峰值扭矩3200N•m,能够为卡车带来更强劲的动力以及更高的运营效率。

与此同时,在23:1的高压

缩比作用下,福康 A15 发动机的 动力性与爆发力进一步提升,即 使在海拔 3000 米也不降扭,能 够轻松应对各种运输场景。发动 机还能提供最大 612ps 的制动功率,媲美液力缓速器,让配装这款动力的卡车运输时效更高,驾驶体验更棒,无论是爬坡还是下坡都能如履平地,帮助用户畅行无阻,收获更高的运营效益。

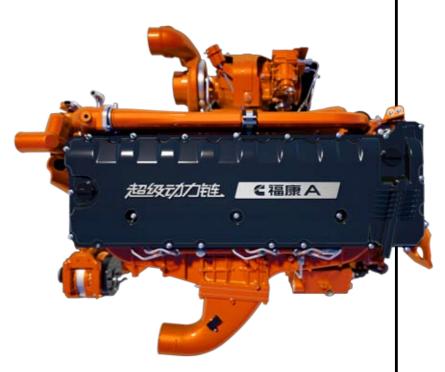
#### 节油可靠 为运营效 益做"加法"

高效运营的同时,福康 A15发动机还具备优秀的节能降 本实力。

资料显示,福康 A15 发动机通过复合材料和模块化设计,实现燃油经济性提升 10%,还通过智慧大脑 2.0 与高效混合器和尿素喷射系统的应用,显著降低结晶风险,加之康明斯后处理系统的主动再生功能,可有效降低车辆运营成本。

尤其在技术路线选择方面,福康A15发动机采用了可靠性更高、燃油经济性更好的非EGR国六路线,不仅优化了发动机燃烧效率,减少了功率损耗,还在一体化钢活塞、新型U形后处理、纳米技术滤清器的配合下,具备了更长的发动机寿命与保养周期。

据悉,长途运输条件下,福康 A15 发动机拥有 15 万公里或 18 个月的机油滤清器和燃油滤清器更换周期,用户一年最多只要进站维护两次,使用成本更低,出勤率更高。品质方面,200 万公里的 B10 寿命,让福康 A15



发动机实现了行业引领,在满足 国内高效物流需求的同时,能让 用户多开两年车,多挣两年钱。

正因为如此,在我信赖动力 专家评审会上,天津大学内燃机 燃烧学国家重点实验室副主任、 教授姚春德重点评价了福康 A15 发动机,认为这款产品拥有较高 的压缩比、较长的 B10 寿命和 换油周期,不仅为卡车带来了更 强劲的爆发力,还为用户带去更 高的可靠性、经济性和出勤率。

## 量身定制 为客户带 来更多价值

作为福田康明斯 A 系列平台的扛鼎之作,福康 A15 发动机也是通过 PDIC 平台,链合福田、康明斯、福田戴姆勒和福田康明斯等各方的丰富经验,共同为高效物流用户量身打造的新一代大马力国六动力。

据商用汽车新闻了解,福康 A15 发动机在开发阶段就进行定制化,在保持整体性能的同时,发挥出了发动机差异化特点。针对不同工况,福康 A15 发动机可通过出厂前或远程标定升级来调整发动机设定,使其更契合实际运营场景。

针对不同客户需求,福康 A15 发动机也能在服务上和数据 工具上定制化,提升服务效率及 用户体验。目前,该发动机在国 内市场上已经实现了批量配套, 主要配套福田欧曼车型,产品经 受住了市场的考验,也得到了用 户和行业的认可。

可以说,拥有大马力、低油耗、高出勤、定制化优势的福康 A15 发动机,是重塑大马力动力标杆、引领货运行业向高效发展的利器。



## 产权自主 指标领先

## 远程甲醇动力有多强?

■ 记者陈津

"双碳"目标引领下,商用车行业积极承担"减碳"责任,加快绿色转型。传统内燃机行业也逐步走向动力多元化和燃料多元化,并与新能源及相关产业形成融合发展趋势。

作为全球首家实现商用重 要用醇发动机量产的新能源并 是多能源并是多样化动力。是多样化为系统步力。 技术系统步力者。但是一种人人。 对有力推动有力,核远心构造, 被完整绿色甲醇生态产业链, 的完整成为汽车绿色低碳发展的 已经成为汽车绿色低碳发展的 新路径。

在第十二届我信赖的商用 车动力品牌活动(以下简称"我 信赖动力")中,远程带来的 GS13M480H-60甲醇发动机, 也凭借出众的动力性、可靠性 和经济性,收获多位评审会专 家的称赞。

这款机型究竟有何魅力?

## 采用国产零部件 热 效率达 45%

关键核心技术自主可控, 发动机配套零部件实现国产替 代,是远程 GS13M480H-60 这款重型甲醇动力的主要特点 之一。

从报名表来看,远程 GS13M480H-60 甲醇发动机 自研发以来曾获得85 项国内 发明专利,不仅对该动力产品 的关键技术拥有自主知识产权, 也使得远程在新能源商用车市 场未来竞争中占据先机。

工信部甲醇汽车推广应用 专家指导委员会秘书长魏安力 更是直言,在商用车动力多元 化、燃料多元化发展的大背景 下,远程实现商用重型甲醇发 动机量产,可谓是开创新领域, 开辟新赛道。

与 此 同 时, 远 程

GS13M480H-60 甲醇发动机包括燃油系统、增压系统、电控系统、后处理系统在内的主要零部件,皆采用国产化配套,有效提高了供应链的稳定性。

值得一提的是,早在2005年,吉利就启动了甲醇技术的自主研发,并且先后攻克低温冷启动、耐甲醇材料开发、专用润滑油开发、专用添加剂开发、排放控制、甲醇电喷控制系统等多项关键技术难点,成功解决了甲醇发动机零部件耐醇、耐久性能等行业难题。

作为吉利旗下的新能源商 用车品牌,远程凭借着高起点和 厚底蕴,在新一代甲醇发动机的 开发中,采用先进的高效吉利 专属燃烧系统、高能多次点火、 甲醇专用润滑等技术,确保发 动机热效率可达到 45%,显著 提升了发动机的动力性与燃油 经济性,与传统柴油动力相比, 在使用成本上更具有优势。

## 性能出众 省钱更省

具体参数方面,远程GS13M480H-60 甲醇动力的排量为12.8L,净质量为1180kg,额定功率348kW(480马力),最大扭矩2050N·m,与同排量发动机相比,具有较强的性能优势。同时,该甲醇动力还具备五大产品优势,能够进一步提升产品的动力性、经济性与可靠性,帮助用户降低运营成本。

例如,通过 12.5:1 的高压 缩比、高能量点火、高滚流燃 烧室结构以及进气增压中冷等 技术,远程 GS13M480H-60 甲醇动力同时优化了气道和配 气正时机构,进一步提高了产 品的能量转化率,提升了发动 机的整体性能。

另一方面,远程 GS13M480H-60 甲醇动力还 采用电控多点喷射系统、精确 空燃比控制技术,确保燃料在 发动机里充分燃烧,提高发动 机的燃油经济性。而且相比国 六柴油机,甲醇发动机排放物 更清洁,后处理结构更简单, 与传统柴油重卡相比,远程甲 醇重卡在燃料费用上可节省 18%~32%。

同时,远程 GS13M480H-60 甲醇动力涉 醇件喷油器、活塞环、缸套、 轴瓦、气门及座圈采用新型材 料和DLC涂层技术,显著提高 了零件耐蚀、耐磨性。发动机 更是通过12000小时台架耐久 验证,B10寿命高达120万公 里,可靠性更高。

结合电动化技术之后,远程 GS13M480H-60 甲醇动力还能以甲醇混动、甲醇增程等适用更多场景的动力形式出现,做到"电机驱动,增程器补能",搭配远程独有的高制动能量回收与高效能量管理系统,能让发动机始终在经济区间运行,实现动势能高效利用。

可以说,远程 GS13M480H-60甲醇动力不 仅能够显著提升远程甲醇重卡 的运营效率,还能显著缓解甲 醇重卡用户的续航里程焦虑, 运营成本相较传统车辆更是降低 18%~32%,真正做到了省力、省钱又省心。

## 口碑卓著 赢得业界 一致好评

截至目前,配装远程 GS13M480H-60 甲醇发动机 的远程甲醇重卡,市场保有量 在5000辆以上,并且已在国 内多个省区投放推广。从市场 评价来看,车辆在中长途干线、 快递快运等领域获得了众多终 端用户的一致好评。

远程 GS13M480H-60 甲醇发动机的经济性、适用性和可靠性也得到了市场的充分验证。在我信赖动力专家评审会现场,该机型也得到了专家们的较高评价。

天津大学内燃机燃烧学国家重点实验室副主任、教授姚春德表示,远程 GS13M480H-60机型是国内为数不多自主正向开发的商用车甲醇发动机,它是远程深耕甲醇技术线路多年的创新成果,也是具备深厚技术积累、批量推广应用之后经受住市场和用户检验的新兴能源动力。

回顾历届我信赖动力的 获奖机型,皆是经过消费者 意见调查和专家评审等程序 的层层筛选,在用户和专家 双重信赖下推选而出的。在 2022年我信赖动力中,远程 GS13M480H-60甲醇发动机 也不负众望,荣获"我信赖的 绿色低碳动力"。

## 提高门槛才能走进心坎儿

## 国六服务 欧航欧马可不一样

■ 记者陈津



面对产品同质化趋势,服 务成为商用车企业提升品牌核心 竞争力的重要一环。如何做好车 辆售后保障工作、如何加强售后 服务的深度和广度,是整个商用 车行业重点关注的问题。

同时,围绕国六车辆的运营和使用、保养与维修等环节,无论是厂家、服务站还是用户,都面临着诸多痛点问题。为此,商用汽车新闻在2022年启动了"国六服务满意度大调查"(以下简称"服务大调查")。

通过用户实地"探店"、记者一线调研等方式,服务大调查帮助更多用户了解各品牌真实的

售前、售后服务状态,为用户购车提供参考,也为品牌服务改进提供依据。如今,用户层面的"探店"已经告一段落,记者的一线走访调研活动还在陆续开展。

日前,在走访欧航欧马可东港景麟服务站(以下简称"东港景麟服务站(以下简称"东港景麟")时,服务大调查栏目组记者发现,在服务能力提升、服务质量保障、数字化服务能力建设等方面,这个品牌的表现有些不一样。

#### 欲提服务 先提门槛

东港景麟站长齐武轩认为, 要做好国六服务保障工作,必须 先把行业从业人员的门槛提上来。"我们东港景麟的维修技师虽然不多,但个个都是拥有 10年以上工作经验的行业精英。"

据悉,东港景麟建站近6年, 是欧航欧马可在东港地区惟一的 星级服务站。在车企的支持下, 2019年,东港景麟就开始进行 包括产品知识、维保技术、服务 礼仪在内的国六专项培训,真正 做到"每周一学习,每月一小考"。

目前,东港景麟的所有服务人员都已经培训超过3年,配合欧航欧马可通过线上线下不定期开展的国六技术专项培训,站内人员的国六知识储备与专业技能提升迅猛。

齐武轩表示,从维修难度来说,国六车和国四、国五车区别很大,"单是故障码层面,就从国五的150多个增加到450多个,很多常出现的故障码还是以英文形式出现,技师们必须死记硬背硬啃下来,才不会影响维修效率。"

为了进一步提升服务站的 国六保障能力,东港景麟还在设 备更新方面进行更新升级,"我 们把国六后处理系统专用的检 测、维修设备以及 DPF 清洗设 备都置办齐了。"齐武轩表示。 通过储备支持政策、绿色 通道保障、储备齐全率验证计 划、延长积压件清退周期四项储 备保障措施以及利用差异化储备 政策,欧航欧马可建立配件覆盖 圈,进一步提升包括东港景麟在 内的终端国六配件保障能力,全 力保障客户车辆高效运营。

值得一提的是,东港景麟 还借助欧航欧马可的维修大数 据,让国六服务逐步实现标准化 与智能化。

齐武轩认为,通过大数据 对用户使用数据进行分析,东港 景麟能够快速输出诊断方案,进 而帮助技师迅速找出故障原因, 在提高维修效率的同时,有效提 升服务站的服务能力与口碑。

除了改善服务质量之外, 东港景麟的智能化服务升级,还 可以为欧航欧马可国六产品的 升级改进提供数据支持。实际 上,近年来欧航欧马可也加大 了售后服务领域的数字化建设 力度,从线下转向线上,尽最 大可能让服务前置,以期达到 更好的服务效果。

例如,通过数字化升级, 实现远程标定、在线升级和维保 提醒等,随时掌握车辆动态;以 智能化产品为基础,通过车辆智 能控制系统、车联网系统、智能 服务工程平台的集成,提前对车 辆故障进行预判。

### 服务细分 用户为先

"做服务,客户需求永远是 第一位的,所以我们要做的,就 是把客户的问题当作我们自己的 问题,然后想尽办法去解决。" 对于品牌的售后服务,齐武轩的 这番感悟真实又深刻。

"我们东港是小县城,但是 运输生意却很繁忙,因为每年 11月到6月,都是草莓运输的 旺季,7月以后海鲜又开始上市, 客户基本上都是人歇车不歇,一 年四季很少休息。"齐武轩表示, 现在的卡车用户很忙,没有太多 的精力浪费在车辆保养和维修 上。客户群体也越来越年轻,对 产品的服务质量和服务感受都比 较关注。

针对国六时代的卡车用户, 东港景麟尽量把服务工作前置。 "在用车方面,我们可以通过交 车视频及使用培训、随车文件、 提示贴与提醒等方式,多维度提 高客户国六车辆使用常识,避免 用户因为使用不当造成车辆故 障。"齐武轩表示,通过客户细 分、服务前置,东港景麟的服务 效率和客户满意度得到了有效提 升,客户的车辆出勤率也得到了 充分保障。

"现在的用户,对车辆的售后需求早已不再局限于传统的三包服务、24小时救援等最基本的维保服务,而是需要厂家、服务站在此基础上衍生出更加专业且多样的服务内容。"齐武轩表示,2021年以后,东港景麟深刻贯彻欧航欧马可的预见性服务,不仅进一步细分国六客户,还根据客户的车辆用途快速捕捉其服务需求,从而为用户提供更具价值的用车服务保障。

例如,针对物流高峰期用 户对高效的极致需求,欧航欧 马可开展了多项保障工作。"双 十一""双十二"期间,为了保障车辆高效出勤,欧航欧马可针对全国区域的快递、物流运输车辆,推出限时服务、优先安排等举措以及24小时全天候保障服务;还针对德邦、顺丰、京东等大客户进行100%巡检,以确保服务及时性,助力物流、快递行业的高效出勤。

再比如,疫情期间,为了帮助绿通客户车辆高效出勤,欧航欧马可分别在寿光和郑州两大蔬菜水果批发基地设立夜间车辆免费健康义诊活动,每周一次,从未间断。还为许多被封堵在高速路上的司机提供物资发放及紧急救援等服务,有效缓解了用户的焦虑心情。

此外,通过每月7日的"服务体验日"以及欧航欧马可支持设立的"欧航之家",东港景麟进一步为进站客户带去暖心服务,让客户在接受车辆维保服务之时,能够感受到来自厂家、服务站的真诚关怀。

无论是不同的时间节点还 是不同的细分市场, 欧航欧马可 都有针对性地推出了具体的服务 举措, 不仅提高了物流行业运输 效率, 还满足了当下用户对售后 服务专业、多样、细分的需求。

坚持以用户为中心的欧航 欧马可,也在国六产品的服务保 障上表现出了解决用户痛点的决 心,持续为市场及客户提供着更 为成熟的国六产品、更加完善的 国六服务解决方案,让卡友在养 车和用车时真正做到了省时、省 力、省钱与省心。



## 修炼"内功"不走捷径

专注服务让这家庆铃经销商"不一般"

■ 记者陈津

国六用户期待怎样的服务? 自国六标准正式实施以来, 业内对这个问题的探讨一直没有 间断。

在如今这个行业集体步入 "寒冬"的特殊时期,越来越多 车企开始将关注重点从生产端转 移到售后端,并通过挖潜客户深 层次服务需求、解决用户痛点等 方式增加用户黏性,进而争夺更 多市场份额。

广东恒港汽车有限公司(以下简称"恒港汽车")售后总监 王斌在接受商用汽车新闻"国六 服务满意度大调查"(以下简称 "服务大调查")栏目组记者采访 时表示,3年疫情对整个市场进行了一次大洗牌,也为售后服务行业敲响了警钟。

## 服务先行 忧用户之 所忧

销售是前提,售后是销售的延续。王斌从事汽车服务行业30余年,非常清楚汽车的销售与服务工作并不冲突,而是环环相扣、优势互补的关系。

他告诉记者,疫情原因导致市场销量下滑、车辆使用率下降及保养周期延长,恒港汽车每个月的进站服务车辆,由原来的1000辆下滑至400辆,"这对

我们售后部门的效益来说是个巨 大的打击。"

他还认为,优质的售后服务,有助于企业销量提升,更对品牌与产品口碑有着重要影响。"自恒港汽车成为庆铃汽车的一级经销商以来,我们坚持以客户为宗旨,持续提高工作人员的服务保障能力,并通过开展各类服务活动、优惠政策等方式,提升庆铃品牌在广州地区的影响力。"

据记者了解,目前,在恒港汽车采购庆铃汽车的,主要是物流、工程、城市环卫领域的大客户,他们普遍对产品性能和品质、售后服务效率与水

准有着较高要求。

"在庆铃汽车国六新品上市 之初,很多客户都对产品与服务 有顾虑,新品销量迟迟上不去。" 王斌表示,为此,早在 2020 年 1月,恒港汽车便在庆铃汽车的 支持下,广泛开展国六产品的宣 传推广、答疑解惑工作。

例如,为了避免由于驾驶 员操作不当导致车辆故障,恒港 汽车的工作人员经常通过线上线 下各种方式,告知用户国六车辆 的正确使用方式及注意事项;对 于那些用车频率较高的大客户, 庆铃汽车与恒港汽车也会组织专 业技师到客户单位,对其司机与 管理人员进行专项培训。

他还表示,在庆铃汽车的 支持下,恒港汽车每个季度都会 组织专项服务活动,"一般都是 技术专家或者资深维修技工带 队,去物流公司、邮政公司进行 免费的车辆检查工作,全力保障 客户车辆安全、高效运营。"

## 拼技术 抢时效 急用 户之所急

服务保障工作,关键在于 日常的落实,这个过程没有捷径, 只有一步一步、踏踏实实地努力。

王斌也表示,提升服务能力,是一个长期且系统的工作,需要每一个工作岗位的配合。"尤其在国六产品保障方面,由于国六卡车的变化较大,后处理系统结构复杂,极大增加了技师在故障诊断、产品维修方面的难度。"

为了提高国六车辆的服务 效率,恒港汽车快速更新了维 修、诊断设备,加强了国六车辆



后处理系统备件的储备,还采用 了庆铃汽车指定的国六技术诊断 软件,并且定期组织内部技术培 训,安排技术人员参加厂家指派 的技术专家培训活动,争取在最 短时间内提高服务人员的服务质 量与技能水平。

为进一步提高服务站的服务 效率,恒港汽车还实施了"前置 式"服务。王斌表示,恒港汽车 的服务人员会根据厂家提供的信 息数据,邀请临近首保或保修期 限的客户进店保养。"虽然厂家规 定了最大保养周期,但是为了确 保车辆品质与运营效率,我们还 是会建议车主7000~8000公里 左右做一次常规保养。"他还表 示,即使车主没有时间去服务站, "只要客户有需要,我们会第一时 间安排技术人员上门服务。"

与此同时,恒港汽车拥有 24小时服务热线,能够在客户 有服务或者救援需求时迅速开展 现场救援。王斌告诉记者,无论 何时何地,只要客户给恒港汽车 的服务部门打电话,服务人员立 刻就会在线上协助客户解决车辆 问题。

"线上解决不了,我们的服务技师就去现场解决;现场解决不了,我们会把故障车辆带到服务站;如果连服务站都解决不了,我们会立刻联系庆铃汽车的技术专家,让他们帮忙给予技术支持。"王斌认为,只要把服务做到极致,顾客一定会感觉受到尊重,并对后续工作给予配合与支持。

所谓"窥一斑而知全豹", 恒港汽车专业周到的服务背后, 是庆铃汽车不忘初心,对品牌标 准化服务流程的持续创新及优化。

如果说高品质的产品是品牌的根基,优质的售后服务就是通往客户内心的桥梁。多年来,庆铃汽车之所以能被广大中国用户所信赖,就是因为其在产品研发上深耕细作,在服务领域无微不至,也因此赢得了市场认可与用户青睐。



## 十年合作铸就十足信赖

济南永升达: 购车就认中国重汽

#### ■ 记者 张雅静

"车辆要根据运营情况更换,但品牌一旦认准了,还是熟悉的最好……"在货运行业,不少卡车司机、物流老板都抱着这样的想法选车、购车。济南永升达特种设备运输有限公司(以下简称"永升达")总经理苏吉河也是如此。

据苏吉河介绍,永升达自2013年成立就主营汽、柴油等危化品运输业务,现公司车队共有危化品运输车38辆,全部来自于中国重汽的主流车型——T7H。在他看来,车就像是朋友,磨合久了,就不舍得换了。

#### 10 年购车就认中国 重汽

"当初选择中国重汽,考虑它是本地的大品牌,日常维保、采购配件都会十分方便。后来,在实际运营中,车辆性能表现、售后服务确实都非常好,就一直定点采购了。"苏吉河告诉商用汽车新闻记者。

从 2013 年至今 10 年间, 永升达陆续经历了多轮换车,最 多的一年一次性订购了 9 辆。如 今,这 38 辆重汽 T7H 危 化品 运输车中,最早的一辆购置于 2016 年,累计行驶里程已经超 过 100 万公里。

"我们运送成品油的卡车几乎都是在山东省内跑,前几年市场行情好的时候,车辆日运营里程都在700公里上下,一年365天几乎都处在连轴转的状态。"苏吉河表示,在这样高强度的运营条件下,重汽T7H故障率依然很低,为永升达创造了良好的经济效益。

除了优秀的出勤率,动力性和经济性也是重汽 T7H的一大亮点。记者了解到,目前,永升达旗下的重汽 T7H 危化品运输车以 440 马力、460 马力为主,属于主流马力段,提速快、爬坡

能力强,能适应大部分路况,即便是拉几十吨跑山路,也毫无压力。与此同时,这款车型的油耗也比较低,百公里油耗在 30L 左右,经济性优势非常明显。

鉴于危化品具有易燃易爆、 有害有毒等特性,安全是永升达 和苏吉河日常关注的重中之重, 也是他们对自有车辆的最基本 要求。

"除了危化品运输车强制要求安装的制动安全装备,重汽T7H还带有定速巡航、车道偏离预警、驾驶行为碰撞预警、驾驶行为够等多项主动安全配置,能够保力等多项主动安全性,有效保力等。"苏吉实是的行车安全。"苏吉明置实全的车辆,还建司第安全的车辆,还建司领导、车队长主抓,进行当日运营等、车队长主抓,进行当日运营等、车队长主抓,进行当日运营等人。

## 专业服务做到用户"心坎儿"上

谈及中国重汽的售后服务, 苏吉河同样赞不绝口。而这,也 是永升达 10 年来一直坚持从中 国重汽购车的重要原因。

目前,永升达和中国重汽旗下 3A 级服务站——紫光特约服务站建立了长期战略合作关系,涵盖购车、日常维保、应急救援、驾驶员培训等—系列服务。

"紫光服务站的维修人员 专业技术水平很高,服务态度 也好,和公司达成战略合作后, 还专门为我们配备了一支应急 救援队伍。有时因特殊情况车



坏在路上,只要给服务站打电话,他们都会第一时间赶到现场,为我们排忧解难。"苏吉河告诉记者。

透过苏吉河的评价,不难 看出,中国重汽紫光服务站能够 立足于用户最为迫切的需求,设 身处地为用户着想,极大提升了 服务效果和服务体验。

"临近年底,在外奔波一年的车辆难免有小磕小碰,紫光服务站在春运开始前,为公司量身定制了一个多达 40 多项的整车'体检'计划,还是免费的。"苏吉河表示,过去一年,除了常规维修保养,最令他满意的是,重汽紫光协助永升达针对车辆安全事故的预防做了很多工作。

据悉,为提升车队管理人员、司机的专业素养,永升达会带领员工到紫光服务站下设的卡车维学院培训中心,学习车辆保养、驾驶安全相关知识。同时,永升达还会定期组织驾驶员进行消防演练,紫光服务站也会派技

术人员到场全程参与。

"紫光服务站技术人员为车队司机做培训,教授了正确的车辆使用、保养以及故障排除办法,对我们来说收获很多,对运输工作顺利开展大有裨益。"苏吉河说。

危化品运输,在外人看来 是利润比较丰厚的行业。但近两 年,由于市场整体环境不景气, 加之自身车辆养护成本持续走 高,危化品运输企业的运营压力 也是与日俱增。

对此,苏吉河坦言,降本增效已经是公司的首要任务。"对于车队而言,降本增效最根本的方法就是降低空驶率、提升运营效率。而在车辆选购上,自从接触了重汽T7H这款车,公司就没考虑过更换别的品牌,原因就是这款车型故障率低、出勤率高,让我们省时、省心、更省钱,无形中提升了运输收益,创造了更多价值。"



## 多功能粉罐车现场助力

## 全能王陀螺罐真的"无所不能"?

#### ■ 记者周晨

在第十五届卡车节能测试活动(以下简称"节能测试")的现场,一辆辆飞驰的牵引车,构成了一道独特的风景线。而在庞大的车身背后,节能测试多年来的专用挂车品牌——瑞江罐车,也带来了其在2022年10月上市的最新产品——全能王陀螺罐。

据瑞江罐车工作人员介绍, 这款全新推出的粉罐车,不仅做 到了经济性上的提升,在其他方 面也格外"与众不同"。

那么,它究竟有哪些独特 之处?

### 一车多用 装载介质 更广

众所周知,2022年,商用车行业整体需求量下滑,供给冲击、预期减弱,各个细分市场均受到较大影响。粉罐车市场同样如此,基于罐车"专车专用"的特性,在需求量下降的影响下,大量罐车被迫闲置,无货可拉、无处可用。因此,一款能够实现多介质运输的罐车,无疑是帮助用户走出困境的得力助手。

而一车多用,正是全能王陀 螺罐的最大优势。据介绍,全能 王陀螺罐罐体采用纯欧洲 LAG、FFB 技术,应用陀螺式大角度下出料结构,卸料快且更加干净。运输介质覆盖范围极广,包含水泥、机制沙、河沙、钙粉等等,尤其擅长流动性较差的粉状介质运输。并且支持回货,可有效避免单程放空车情况出现,提高了车辆出勤效率,降低了运营成本,能够为用户带来更高收益。

"全能王陀螺罐不仅能够通过多种介质运输的方式帮助物流公司扩充业务范围,同时还做到了'零损余',即便罐体需要先后运输不同介质货物,也不会发

生因介质残留而导致的混装现象,这对混合介质运输的罐车而言十分重要。同时,对物流公司来说,一车多用不仅降低了车辆采购成本,也提升了车辆运营的经济性以及运输效率,能以实打实的价值,助他们度过寒冬。"全能王陀螺罐产品设计师张经理介绍道。

### 定制罐体 轻量化且 强度高

当然,可成功承载多种介质,实现优秀装卸效果,全能王陀螺罐的罐体自然也暗藏玄机。据悉,与传统粉罐车采用的锰钢、高强度钢等材料不同,全能王陀螺罐应用的材质是瑞江罐车与国内知名钢厂联合开发,罐体在强度、延展性、耐磨度等多个方面都具有显著优势。

"全能王陀螺罐使用的材料,是我们通过与钢材厂家合作定制的合金钢 BM610,这种材质的强度更高,并且更耐磨,在相同参数的性能条件下,板材的厚度更厚,同时还能保证重量的下降,综合性能更好。" 张经理表示。

据介绍,为了确保新材料的品质,全能王陀螺罐在推向市场之前,还接受了罐体强度试验、道路试验、装卸试验、车辆一致性检测等多个方面的检验,结果均令人满意。

在数百次承压试验下,全能 王陀螺罐的罐体强度得到了全方 位验证。道路试验方面,全能王 陀螺罐在不同的运输路况下,经 历了破坏性试验、数万公里满载 试验等恶劣工况验证,均能确保



车辆安全及性能可靠。而在装卸试验方面,全能王陀螺罐在出厂前便深入钢厂、盐化工厂、玻璃厂、砂浆厂等用户实际运营场景中,并试装铁矿渣、盐、碱、碳酸钙、硅粉、特种砂浆多种介质,适应效果均超过行业同级产品。

## 多重优化设计 降低 整车油耗

上市两个月之后,这款粉 罐车领域的全能王来到了节能测 试现场,它在经济性能方面的表 现,自然也成为了组委会关注的 重中之重。

距介绍,更轻的自重,是全能王陀螺罐助力整车降低燃油消耗的主要方式。数据显示,全能王陀螺罐35m³的罐体,最轻仅达5600kg,比标配立罐轻约2000kg,可多载货物1000kg,收益更可观。同时,对比同型立罐产品,在标载运输的情况下,能够多装货物1000kg;对比同型卧罐,一辆车可当作两辆车用。

由欧洲 LAG、FFB 技术打造的 全新高端结构,维护成本更低、 油耗更低。采用欧美多点承载式 车架方案,不仅能成功解决车辆 承载需求,还可以同时实现车架 轻量化需求。

"因为车辆的自重更轻,所以在货物重量不变的情况下,我们整合的重量是下降的,油耗自然更低,车辆如果空载返程,承受的重量也更轻。并且全能王陀螺罐搭载了10条车胎,正常情况下,半挂罐车都是12条车胎。在同样运输情况下,全能王陀螺罐带来的滚阻更低,对轮胎的磨损也更低,也能帮助车辆降低油耗。"张经理如是说。

据张经理介绍,全能王陀 螺罐自2022年10月上市以来, 已实现批量市场投放应用,在 后续跟踪回访中,用户对这款 产品均表现出了较高的认可度。 2023年,全能王陀螺罐的市场 表现值得期待。



## 轮端也能助力整车节油?

## 来看康迈是如何做的

■ 记者周晨

2023 年 1 月 16 日, 第 十五届卡车节能测试活动(以下 简称"节能测试")颁奖典礼, 以线上形式在北京举行。伴随节 能测试结果的揭晓,除了卡车用 户日常熟悉的整车企业外,部分 零部件企业也凭借过硬的产品实 力,斩获"节能零部件"称号, 康迈轮端便是其中之一。

小小的轮端, 凭何能在节能测试中发挥如此重要的作用?想要找到这个问题的答案并不难, 因为参加本届节能测试的重卡, 无一例外均搭载了康迈免维护轮端。

事实上,在国内重卡市场, 康迈已成功得到几乎所有主流重 卡品牌的青睐。这样亮眼的成绩, 它又是如何达成的?

#### 降低维护成本

提起康迈轮端,很多终端 用户的第一印象,一定离不开 "可视化、免维护"。这是康迈 轮端与传统轮端最大的区别,也 是其在全球市场站稳脚跟的核 心竞争力。

据介绍,目前,若按照轮端品质划分,国内重卡产品所搭载的轮端主要分为:传统脂

润滑轮端、普通油润滑轮端、轴 承单元免维护轮端以及康迈免 维护轮端。

其中,传统脂润滑轮端,轴承润滑一般采用普通锂基润滑脂,高温易氧化变质,使用寿命较短。轮端轴承游隙采用人工手动调整,游隙值不稳定,油封、轴承为易损件,不仅润滑效果差,还需高频率维修保养,这将消耗用户不少车辆维修成本。

普通油润滑轮端结构上和 传统脂润滑轮毂相似,但改为 GL-5 齿轮油润滑,需要在轮毂 上设置注油孔,对轮端的密封性 要求较高。此外,轴承游隙调整 方式与传统脂润滑轮毂相同,普 通油润滑轮端虽然一定程度上延 长了保养间隔,但是其无法保障 轮端的长寿命和高可靠性。

而轴承单元免维护轮端的轴承润滑,一般采用专用润滑脂,润滑脂在出厂前被密封在轴承内部,同时预先完成轴承游隙的调节,以总成形式在桥厂装配,无须人工调整游隙。但由于其无法直接检查内部润滑脂状态,长时间运营后会存在一定的安全隐患,而且一旦轮端出现故障,需要总成更换,维护成本也比较高。

康迈轮端则是采用油润滑技术,内外轴承之间增加专利调整隔套,应用半公差轴承、组合式长寿命油封、专用无级轴头螺母组件,具有可视化功能。并且将轴承游隙控制在最佳范围内,减少了人工安装调整误差。只要通过轮毂盖上透明视窗目视检查润滑油没有乳化、内部不含金属杂质,是不需要定期保养的。

可以说,康迈轮端几乎集 所有传统轮端的优势于一身。而 这,也是其在高端重卡产品上配 装率居高不下的重要原因。

## 助力整车节油

那么,具体到节油方面,康迈又是怎么做的?

作为车桥两端重要部件, 轮端工作运转时产生的摩擦扭矩 大小,可直接影响传动系统的效 率,可以降低车轮所需的驱动力 矩,进而间接影响车辆的油耗水 平。正因如此,若想将车辆的油 耗降到极致,轮端的摩擦力矩、



使用寿命等等,都是用户需要关注的要点。

首先,康迈免维护轮端采 用齿轮油润滑技术,相较脂润滑 轮端,润滑油流动性更好,尤其 是在低温环境下,可在滚子、滚 道表面快速建立油膜,减小轴承 的滚动阻力,降低车辆因阻力带 来的多余燃油消耗。

最关键的是,康迈轮端拥有特有的预调整技术,可将轴承游隙控制在最佳范围,既保证轴承的使用寿命,又能进一步降低摩擦力矩。相较一般传统轮毂2万~3万公里的保养里程,康迈轴承预调整技术+油润滑,可大幅延长轮毂维护保养的间隔,大大提升整车运行效率。

值得一提的是,除了这些核心技术外,康迈轮端还选用了P5级高精度轴承,滚子、滚道为对数曲线凸度设计,轴承挡边经过超精磨处理,相比普通轴承还可降低40%的滚动阻力。

而康迈也通过轮端摩擦扭 矩台架测试验证得出,相比脂 润滑轴承单元轮端,康迈油润 滑轮端可降低 65% 的摩擦损耗。 以一辆年运营里程 30 万公里的 6×4+3 轴半挂长途干线物流车 为例,在相同的应用工况、相 同的车型平台前提下,如果全 车使用康迈轮端,每年可以为 用户节约近两万元燃油成本。

此外,针对当下卡车市场的轻量化需求,康迈从最开始进入中国的 7 吨 /13 吨轮端逐渐升级,切换到现在的 5.5 吨 /10 吨 /R 系列轮端,已实现为整车减重 50kg以上。若用户还有更高轻量化需求,选择铝制轮端,还可令整车继续减重 40~50kg。

以上种种,均是康迈助用 户降本的关键。

作为全球惟一一家具备完整商用车轮端总成设计、开发验证及生产能力的零部件供应商,康迈把免维护轮端理念带到中国,从无到有,步步深耕。如今,"有卡车的地方就有康迈轮端"早已成为现实。致力于为用户带来更安全、高效、经济、智能的产品,康迈的进化之路仍在继续。



## 泥瓦匠跨界跑运输

## 解放青汽JH6助他"叩开"创业大门

■ 记者 王云飞

"从 2015 年入行以来,我 驾驶过不少品牌的重卡,解放青 汽 JH6 跑起来高效、舒适、省心, 令我印象最为深刻。" 商用汽车 新闻记者采访齐亚军时,他如是 说道。

基于此,2020年,齐亚军 萌生自主购车、养车的想法后,便将目光锁定在了解放青汽 JH6上,并由此开启了和解放青汽 JH6"搭档"的创业之旅。对此,齐亚军说:"虽然我从事货运的时间不算长,但解放青汽 JH6在货运圈的表现有口皆碑,值得

信赖。"

## 皮实耐造 "叩开" 创业大门

都说"男怕入错行,女怕嫁错郎",2015年,当了多年泥瓦匠的齐亚军走到了重新"选行"的十字路口。这一次,在社会上摸爬滚打多年的他,已经褪去年少时对职业选择的迷茫,经过一番深思熟虑,他最终决定投身运输行业。

时间很快来到 2020 年, 凭借着踏实肯干的"劲头儿", 齐

亚军从初入货运行业的"毛头小子",成长为能独挡一面的货运能手,并在这一过程中积攒了买车"单干"的资金。

"决定自己跑车之后,选购哪个品牌我却犯了难。"齐亚军表示,对于白手起家的人而言,买车不是"小事",买对车运输生涯才能事半功倍。

多方对比,再加上从事运输亲友的极力推荐,齐亚军最终选购了解放青汽 JH6。"我身边跑车的亲戚朋友,半数以上驾驶的都是解放青汽 JH6。得知我

想买车,他们极力向我推荐这款车。"齐亚军说,"一个人说好不算好,大家都说好,那质量肯定差不到哪儿去。"

事实证明,齐亚军的这个 选择没有错。解放青汽 JH6 凭 借高性价比、高可靠性等优势, 帮助齐亚军"叩开"了自主创业 的大门,并陪伴他走过了新冠疫 情期间货运最艰难的时期。

"购车不久便赶上了疫情爆发,'保本儿'成了最紧要的事。解放青汽 JH6 耐造抗用,购车至今,我驾驶解放青汽 JH6 已运营超 30 万公里,车辆'三大件'从未出现过故障,每次运输都能准点到达,为我赢得了货主的认可和信赖。"齐亚军如是说。

### 动力链高效可靠 为 营收"兜底"

常言道"万事开头难",对于创业者而言更是如此。但值得庆幸的是,齐亚军选对了车,开了个好头儿。凭借解放青汽 JH6的高出勤率,齐亚军获得了青岛一福建专线的稳定货源,并逐渐在运输行业站稳了脚跟。

"我现在主要从事饲料运输,往返超4000公里,解放青汽JH6马力足、动力强,路上总能提前到达,相比竞品车型,每个月我都能多跑1个来回,创造的效益非常可观。"齐亚军如是说。

据了解,齐亚军驾驶的解放青汽 JH6 搭载潍柴 WP10.5H系列发动机,最大输出功率达460ps,最大输出扭矩 2100N·m; 匹配法士特 12 挡变速器,

最高挡为超速挡,速比 0.78,最大输入扭矩 2200N•m,确保了动力的高效传递。

齐亚军表示,解放青汽 JH6 重车起步快,高速超车又快又稳, "我常年跑长途专线运输,半数 以上的路程是高速,'潍柴+法 士特'这套动力链不仅皮实耐用, 而且也能保障运输的时效性。"

如今,齐亚军主要从事专 线运输,但是由于车辆的时效上 来了,偶尔他也会"忙里偷闲" 在网上配货跑个短途,进一步增 加了营收。

不仅如此,齐亚军还提到,解放青汽 JH6 发动机采用高压共轨 +SCR 技术路线,废气更干净,尿素消耗更少。同时,发动机 B10 寿命高达 150 万公里,变速器和后桥支持 10 万公里长换油,在使用过程中极大地节省了维修保养费用,为盈利"兜了底"。

## 服务及时贴心 驾乘 安全舒适

对于跑长途运输的卡车司机而言,最不愿意遭遇的就是运输途中发生车辆故障,一旦遇到这种情况,车企售后服务就是司机惟一的"救命稻草"。

"时间就是效益,对于跑车 而言,这绝不是一句空话。耽搁 一天,减少出勤不说,还可能面 临违约的风险,进而被克扣运 费。"对此,齐亚军高兴地表示, "在购入解放青汽 JH6 以来,我 在售后服务上从未有过担忧。"

齐亚军还向记者分享了一 个小故事。 不久前,齐亚军驾驶解放 青汽 JH6 行驶至安徽蚌埠时, 离合器发生故障,导致车辆动弹 不得。情急之下,他拨通了解放 服务热线。在得知车辆情况后, 附近的解放服务站迅速响应,第 一时间帮齐亚军排除了故障。

"万万没想到解放售后服务的效率这么高。"齐亚军感慨道, 之前只是听说解放的服务不错, 售后服务网络比较完善。真正打 过交道后,才知道这并非虚言。

除了服务及时、车辆可靠和出勤率高外,齐亚军还对解放青汽 JH6 的舒适性、安全性赞不绝口。他告诉记者,解放青汽 JH6 采用平地板驾驶室,配装空气减震座椅,不仅内部空间宽敞,而且驾乘舒适,即便长途行驶,舒适感也能得到保证。

此外,在安全方面,解放 青汽 JH6 配装车道偏离预警、 前碰撞预警、胎压监控、四方位 影像、盘式制动等主被动安全配 置,全方位为用户安全保驾护航。

齐亚军说:"疫情发生之后,运输变得'有一搭没一搭的',为了节省开支,只能自己一个人跑车,劳动强度成倍增加。好在解放青汽 JH6 能够很好地兼顾舒适性和安全性,让我的运输路跑得更加安心。"

如今,随着疫情防控政策 持续优化,运输路上的"堵点" 被打通,齐亚军也开始盘算着购 买新车,"我计划还完贷款后再 购买一辆解放青汽JH6。我坚信, 在它的陪伴下,我的创业路能走 得更远。"齐亚军最后说道。



## 能装能跑更环保

## 远程M7E充电搅拌车亮点真不少

■ 记者 周 晨

岁末年初,各个商用车企业纷纷用升级换代的产品迎接崭新的 2023 年。1月5日,汉马科技在 2023 新品发布会上便连发两款新品,远程 H7E 换电牵引车以及电动上装搅拌车。

据介绍,目前,汉马科技 在搅拌车上装电动化方面共有 三种技术路线:一是燃油底盘 上装电动化搅拌车,节油率可 达 15%~30%;二是混合动力 底盘上装电动化搅拌车,节油 率可达 35%~45%; 三是纯电动底盘上装电直驱搅拌车,完全零油耗低碳运营。

本次商用汽车新闻记者要 为大家介绍的,便是远程 M7E 上装电直驱充电搅拌车。

作为汉马科技全新推出的 纯电动底盘上装电直驱搅拌车, 远程 M7E 充电搅拌车,在外观 方面与燃油底盘车型采用了相 同的设计,均应用蜂窝式熏黑 中网与白色涂装相搭配。 值得注意的是,远程 M7E 充电搅拌车的底盘及保险杠设计位置较高,接近角与离去角度数较大,为车辆带来了极佳的通过性,能够应对搅拌车经常出入的工地等各种恶劣运营环境。

虽然远程 M7E 充电搅拌车属于专用车,但其在驾驶室设计方面也颇为用心。首先,方向盘采用四辐式多功能设计,功能应有尽有,除了多媒体、

蓝牙电话等日常功能外,还预留了按键,供用户日后选装。

中控配装了一块大尺寸多 媒体显示屏。除了常见的多 体功能外,这块显示屏区区 所了保证行车辆盲区监M7E 充电搅拌车配装了。区 统,包括倒车摄像头、 摄像头、DSM 智能摄仪以研 摄像头、及 发表,是 发现,确保实 等。 转在复杂环境下也能安全行驶。

中央扶手台实现了多种功能的集成。最前方为换挡装置,中部是上装运行控制按键,最后方是驻车装置。此外,扶手台上还设有为手机充电的 USB接口以及储物空间,在强调功能性的同时也兼顾了人性化。

即便需要为电池及上装预 留出充足空间,远程 M7E 充电 搅拌车驾驶室内部还是设计了 卧铺,尺寸适中,完全可供用 户进行有效休息。

座椅采用了气囊减震,对 于长期在工地等恶劣工况作业 的搅拌车而言,能够极大程度 降低用户的驾驶疲劳感。

核心部件"三电"方面,远程 M7E 充电搅拌车搭载了宁德时代电池,电量为324.58kW·h,电机为华菱自主电机。变速器搭载的是法士特新能源 6E240 电驱动系统。可以看出,车辆核心零部件大多出自知名厂家,品质方面有较高保障。

上装方面,远程 M7E 的上装罐体搅动容量为7.09m³,



罐体和叶片都使用了高强度细晶粒合金钢材料,具有变形小、耐磨性强、使用寿命长等优点。此外,该罐体还采用了非等角对数螺旋叶片,独有的叶片开孔设计,让搅拌更均匀,运输过程中无遗撒,不会出现离析现象。

据悉,经过设计优化,远程 M7E 搅拌车的进料速度达到了 4m³/min,工作效率比同类产品提高 50%。出料速度达到2m³/min,高于 0.65m³/min 的国家标准。此外,在出料残余率方面,远程 M7E 充电搅拌车可将出料剩余控制在 80kg 以内,残留率 ≤ 0.3%,可以说几乎做到了零残余。

值得一提的是,车辆搅拌

罐罐体底部还设有星马专利的 迎宾式电控操作手柄,保留机 械操纵杆的操作习惯及逻辑,解决了电器控制盒操作繁琐、 故障率高等人机工程差的问题, 大幅度提升了用户感知。

#### 小结:

据悉,汉马科技原有的新能源搅拌车产品早已实现多批次市场交付,并收获良好口碑。如今,汉马科技正全力以赴聚焦新重卡领域,致力于成为新能源重卡领域,汉马科技拥有深厚的行业积累。相信,远程M7E 充电搅拌车未来也将不负用户的期望。



## 加强全媒体传播体系建设

PEOPLE'S

DAILY

Read China

人名名於数字作物

创新 聚合 駐鹿

中的洗羊板

汽车主流价值传播服务者

中国经济周刊

看懂中国经济



真情能近海外读者 真诚服务华人华侨 真实解闭中图形象 真切表达中国情任



#### 抖音 快手 ЫЫ

参与 沟道 记录时代



服务条好生活











开心課報 快乐生活

●人成网

权威 实力 美自人民

►WW 海外四

全球华人网上家园中国无象传播平台

人民由於出版社

做治国理政则书

做文化传递图书

做读者枕边图书

以人物记录时代



Lank

客户端

有品质的新闻

峺

人工。於传媒广告有限公司

讲好中国故事

传播中国形象

2.谜旧报

报道多元世界

解读复杂中国

新生活 新安全

史城图家利益 推动能源革命 CCN 中国城市报



专精特新 試能域市



全球視野 深度を立



思想力量 权威斯特

**柳界** 

製合 分享 记录时代

人工和教理体技术

引動動媒科技

联制提供求金

ad to

守望资本市场

推动社会进场

为民生服务



O ARRE

微博

参与 沟通 记录时代

打造中小学领育教育

新媒体等台

T

建康时报

中国人的健康政治

▩人义历史

人文章国 历久弥勒

全国中文核心期刊 CSSCI来源期刊

#### 国家治理周刊

@ ARBE

泰与 沟通 记录时代

人正日歌

健康客户端

权威医生在身边

新闻人家园

学术界窗口 专项期刊"偿头羊"

TIMES

DISCOVER CHINA

DISCOVER THE WORLD

广告

治理经验汇酬、交流、分享 权城平台



心怀良知 科学为上

传播健康 为备量乐

汽车新消费指收

#### 5年10月間

享受极致驾驶乐趣

## 商用汽车折開口

商用车行业 观察者、记录者、引领者

#### 房车时代

你拿对代 结据生活



伊护校园安全 创造和连校园



把搜查质量发展系统 解读全行业政策趋势



联纽中外 沟通世界



有深度的汽车人在此汇整





中国总统理论门户



有温度的人物网站



西京一类新闻网络



同學是逐渐出



精高健康新闻 保速超色を変





历史是好者的精粹家国

