商用汽车

□ 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



瑞道V59

定义出行新选择





中通宫车股份有限公司 ♥400-760-8000 ⊕ www.zhongtong.com zhongtong Bus Holding co./LTD. 地址:山东省聊城市经济开发区黄河路 261号

车市"主角"换了

李晓菲

燃油车的黯然在今年上海车展达到了顶点。

定价超过百万的"仰望"将比亚迪直接送上了本届上海车展的顶流,想要进入展台至少要排队半小时; 蔚小理、问界、极氪等新势力扎堆的展馆更是风生水起,被围得水泄不通。此外,人气火爆的还有"电池大佬"宁德时代,扎堆参观展台的观众"技术含量"极高,车企高管、研发人员、技术人员纷纷到访宁德时代展台……

从整车到零部件,新能源在本届上海车展上火得一塌糊涂,已经俨然是主角的待遇和光环。短短几年时间,新能源已经从媒体笔下的"车展亮点"变成了掌控全场的"主角"。

对比新能源车的热闹,燃油车落寞得让人不忍。对比人头攒动的新势力展台,没有新能源产品展出的车企展台参观者寥寥,门可罗雀……这些无一不预示着,汽车行业电动化的进程正以比预想中更快的速度加速向前。

车市的"主角",已经彻底变了。

商用车是汽车行业相对特殊的存在,今年的上海车展,商用车集体缺席了。虽然没能现场参与这一次新能源与传统能源、新势力与传统势力"碾压式"的对决,但是,商用车行业的新能源化也在轰轰烈烈地进行中。

本期杂志对比亚迪商用车今年一季度的"大动作"进行了盘点,梳理发现,在海外商用车市场,比亚迪俨然已经成为中国新能源商用车的一张"名片"。

今年初,比亚迪获瑞典最大公共交通运营商之一 Transdev AB 电动大巴订单,这是比亚迪与该运营商合作以来的最大订单,共计 52 辆电动巴士后续将在瑞典东部投入运营。3 月,比亚迪收获了来自印度阿达尼集团的 304 辆电动重卡 Q1R 订单,这是印度第一次大规模采购电动重卡用于港口运营……

再看自去年以来就火爆市场的换电重卡,本期杂志报道了东风商用车针对中短途煤炭、钢铁运输市场推出的新产品——东风天龙 KL-6×4 换电牵引车,记者通过评测发现,这款新车型配置先进、性能出色、安全可靠,是一款针对目标市场用户需求定向开发的新款换电重卡,能够在节能降碳的同时更好地满足用户的高效运营需求。

一直在新能源、智能化领域深度布局的上汽红岩,近期也一口气推出了 21 款年度车型,其中就包括 7 款拥有成熟三电技术的智电新能源系列车型,面向钢材运输、砂煤运输、矿山运输、城市建设以及港口运输。这些细分市场也是当下最适合新能源卡车率先推广应用的场景,是卡车新能源化的前沿阵地。

值得一提的是,本期杂志重点报道了"法士特之变"。如果说本次上海车展商用车"集体缺席",多少有那么点儿遗憾,那么,法士特的参展则为商用车行业"提了一口气"。

这一次上海车展,法士特展台已难见传统的燃油车变速器,主力军不是智能化就是电动化产品,还有面向传动系统拓展的电驱桥总成以及集液力缓速器、智行 AMT、离合器、盘式制动器、EBS、EPB等主动安全电子产品为一体的智能传动解决方案。

虽然没有乘用车新能源化来得那么迅猛,但是,在自主品牌本就占据主导地位的商用车市场,新能源赛道也已然开启了新旧势力全面参战、对决的新阶段,伴随"主战场"的切换,新一轮行业洗牌已经 开始了。



出版人兼总经理

总编辑 董铠

余春瑜

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 741 期

2023年5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

进淄"赶烤" 绿盾护航

中通客车高品质服务五一出行小高峰

■商车



据数据统计,刚刚过去的五一假期,淄博旅游业消费额环比4月增长73%,累计发送旅客240252人次,创历史最高纪录。进"淄"赶"烤",持续成为国内旅游热点之一。

旅游消费市场火热的背后, 离不开淄博市在旅游服务、市 场监管、交通保障等方面的服 务支撑。其中,淄博公交专行, 开通"烧烤公交"专线,为"吃 货们"快速抵达烧烤炉旁提供 了便利。作为淄博公共交通运 营主力的中通客车,再次担纲 重任。

在八大局市场、万象汇、

尚美第三城、水晶街、海岱楼 钟书阁及烧烤店等文旅美食 "打卡点",都能见到中通客车 起步周转、忙碌有序的身影, 为每一位游客带来舒心的出行 服务。

如今,在淄博有600余辆 中通客车奔跑在大街小巷,满载 着乘客穿越城市"烟火气"。

为全力保障"烧烤专线"的无忧运营,中通客车还专门成立了服务保障团队,为客户提供车辆管理、维护、运营注意事项等建议,并对车辆进行必要的检查与隐患排除,保障车辆以最佳状态投入使用。

从用心服务、用情服务到精准服务,中通客车不断为用户提供高标准、系统化的产品及服务解决方案。正如在4月启动的"绿盾"安全排查行动,多年来,中通客车坚持以精细化、标准化的排查方案,为市场上的新能源客车进行一次安全"大体检",用主动服务,为用户筑起无忧运营的"安全长城"。

好客山东,大美淄博!欢迎全国各地游客来山东、来淄博,体验齐鲁大地的烟火之气、秀美风光与人文历史,中通客车伴您一路畅游,自在随行。

拥抱电动化浪潮

比亚迪是一条"快鱼"

■ 记者 张雅静



2023年一开年,新能源汽车市场就格外热闹。

一边是消费端价格战打得越发激烈,一边是市场端渗透率飞速增长。2023年一季度,新能源汽车热度和话题量不断推高。而这,也让今年的中国电动汽车百人会备受关注。

3月31日~4月2日, 2023中国电动汽车百人会论坛 在京召开。期间,比亚迪董事长 兼总裁王传福以"坚定拥抱电 动化浪潮,加快推进中国汽车 产业现代化"为主题发表演讲。 在演讲中他提到,中国式的现 代化一定少不了汽车的电动化, 快速的汽车电动化,才能成就 汽车强国。 此外,谈及比亚迪过去十 多年取得的成绩,王传福认为, 一是比亚迪抓住了新发展理念释 放的巨大机遇;二是比亚迪专注 技术创新,厚积薄发,走出了一 条绿色创新发展之路。

游走在电动化浪潮 前沿的"快鱼"

党的二十大报告明确提出, 实现高质量发展,是中国式现代 化的本质要求。而制造业是国家 经济的根基,汽车又是制造业的 脊梁。因此,中国式的现代化一 定少不了汽车的电动化。

近两年,站在"双碳"风口之上,我国新能源汽车实现井喷式增长。

相关数据显示,2022年,我国新能源汽车销量688.7万辆,同比大增93.4%,占到全球新能源汽车销量的61.2%,连续8年保持全球第一。同时,从市场渗透率来看,新能源汽车占比,从2020年下半年的7%涨到2022年的26%,今年一季度已高达30%,其中,3月单月渗透率更是达到了35%。

一连串可喜的数字表明, 中国新能源汽车产业发展,比想像中还要快。正如王传福在演讲 中提及的,国内汽车全面电动化 的时间表在提前,进程在加速, 行业要有充分的预期和准备。

"行业现在是喜忧参半,喜的是我国汽车市场巨大,忧的是市场竞争也是异常激烈。"王传福指出,这个时候,行业不是大鱼吃小鱼,可能是快鱼吃慢鱼。

通俗易懂的"快慢鱼"理论, 道出了比亚迪对新能源汽车产业 发展的理解。

而置身其中的比亚迪,多年来始终与国家新能源汽车发展同频共振,坚持电动化战略不动摇,在新能源赛道创造"加速度",显然是一条游走在时代浪潮前沿的"快鱼"。

作为中国新能源汽车领军者,比亚迪已连续9年稳居新能

源汽车销量全国第一。2022年, 比亚迪新能源汽车销量超过 186 万辆,同比增长超过 200%,目 前累计销售新能源汽车逾 337万 辆。从第 1 辆到第 100 万辆新 能源车,比亚迪用时 13 年;从 100 万辆~200 万辆,比亚迪只 用时 1 年;从 200 万辆~300 万辆,比亚迪仅用时半年。

快速增长的业绩,充分说明了市场、用户对比亚迪产品、服务的认可和信赖,印证了其对前瞻战略的坚守,对核心技术创新的坚持。

记者了解到,截至目前, 比亚迪已积累了 2.6 万项全球授 权专利,形成了庞大的"技术鱼 池"。在新能源汽车领域,比亚 迪先后推出刀片电池、DM-i 超 级混动、DM-p 王者混动、e 平 台 3.0 和 CTB 电池车身一体化 等多项颠覆性技术,加速实现全 球绿色出行,成为中国从汽车大 国迈向汽车强国的最佳注脚。

做中国龙头 更要做 世界龙头

"不仅要做中国的龙头,也要做世界的龙头。"这是 2023年3月,李强总理到访比亚迪对其提出的殷切期许。今年一季度,比亚迪不负众望,在海外商用车市场接连取得新突破,为中国汽车品牌参与全球竞争增加了底气和信心。

今年初,比亚迪获瑞典最大公共交通运营商之一——Transdev AB 电动大巴订单,这是比亚迪与该运营商合作以来的最大订单,共计52 辆电动巴士,

后续将在瑞典东部投入运营。

3月,比亚迪印尼当地电动 大巴经销商——VKTR 集团将 22 辆电动大巴 K9 交付给当地巴士 公司。这是继 2022 年 3 月首批 30 辆交付后,比亚迪在印尼交 付的第二批订单,代表了比亚迪 对印尼市场的持续深耕。

除了纯电动客车,比亚迪在3月还收获了来自印度阿达尼集团的304辆电动重卡Q1R订单。据悉,这是印度第一次大规模采购电动重卡用于港口运营,对于比亚迪电动卡车在印度乃至整个亚太区域的业务开拓,具有重大示范意义。

另外,在开拓海外市场的 过程中,比亚迪一方面通过新能 源车辆帮助当地节能减排,加快 脱碳进程;另一方面也通过投资 建厂,助力当地工业发展,为当 地增加就业岗位,解决民生问题。

截至目前,比亚迪在商用车领域已深耕 15 年,形成了包括纯电动公交、纯电动巴士、纯电动卡车等在内的丰富产品线,为全球六大洲的 70 多个国家和地区、400 多个城市带来了绿色、可持续的公共交通运输方案。特别是在相对发达的欧洲市场,比亚迪获得的电动大巴订单已突破3000 辆,遍布欧洲 17 个国家95 个城市,运营里程超 1.97 亿千米,相当于减少碳排放超 21 万吨。

开拓者直面挑战和 责任

优异的销量表现以及来自 市场、行业的肯定,坚定了比 亚迪专注技术创新、发展新能源汽车的信心。当挑战和困难来临,比亚迪作为引领者,和行业一起扛起了时代赋予的使命和责任。

过去3年,疫情冲击、经济下行,国内公交行业遭遇诸多困境,公交公司陷入经营困难的案例也屡屡见诸报端。对此,比亚迪商用车作为生产企业积极作为,先后奔赴深圳、宁波、合肥多地,开展了系列关爱活动。

当一件件"爱心包"送达公交人的手上,当一个个"温暖站"撑起一方小天地,比亚迪传递的不仅有对公交公司、一线员工的关心、关爱,更有携手共济、风雨同舟的恒心。

与此同时,比亚迪专业工程师及资深售后人员还在现场为驾驶员讲解了用车护车注意事项,以实际行动为公交安全护航,让绿色出行成为城市新风尚。

以上,只是比亚迪助力商 用车电动化进程中的一个缩影。 正如王传福在发言中提到的,企 业规模越大,肩上责任越重。

过去十余年,比亚迪坚定不移地拥抱电动化浪潮,和产业链上下游企业一起承担着中国新能源汽车发展重任。作为开拓者,比亚迪展示了新时代汽车生产制造企业的责任和担当。相信,比亚迪未来将继续为加快推进中国汽车产业现代化,也为全球汽车工业转型提供"中国示范",为全球经济绿色复苏贡献"中国力量"。

透过全新得意

南京依维柯传达了什么?

■ 记者 周 晨

"今年,宽体轻客领域新车会扎堆上市。南京依维柯已经基本完成了今年的产品规划,从高端到中高端再到经济型产品,可以说是三箭齐发。"在全新得意上市发布会现场,南京依维柯汽车有限公司总经理于琼根表示。

中国汽车工业协会发布的产销数据,也印证了于琼根对"复苏"的判断。2023年3月,国内轻型客车销量完成38736辆,同比增长26.07%,环比增长30.47%,同环比双双实现大幅增长。

商用汽车新闻记者了解到, 作为南京依维柯今年的首发新 品,全新得意产品主要分为四大 类别,包括商旅通勤客车、多功 能客车、厢式货车以及专业底盘。 产品座椅覆盖 5~17座,22种 空间布局,变化之多、品类之全, 超出了不少老用户预料。

而通过全新得意的发布, 南京依维柯也向市场和用户传达 了其未来的前行之路。

更商用也更人性化

首先,通过全新得意本身来看,升级后的产品明显更加贴合用户实际应用工况,进行了大量人性化改进。

"在人性化方面,全新得意



是尤其下了功夫的。比如 270° 加强型铰链,这是一个很人性化 的配置提升,它解决的是:车在 狭窄路面或者说物流园区运行时 最常遇到的困难。一般情况下, 车辆的货箱位置离作业区实际上 有1米的距离, 这最后1米有 点像物流行业的'最后一公里', 其实很难解决。有些客户就搭一 块板,不安全也不可靠。我们 全新得意配装了 270° 加强型铰 链,用户可以在那种狭窄区域里 面把车和工作台无缝对接, 既提 升了装卸的便利性,又降低了工 人的劳动强度。"南京依维柯汽 车有限公司市场部副总监韩涛如 是说。

与此同时,针对宽体轻客

的通病,全新得意也着重进行了 改进。韩涛告诉记者,所有宽体 轻客产品侧拉门登车踏板,一般 高度都达到了 0.5 米,这个高度 对大多数人而言并不方便。因此, 全新得意产品标配侧拉门的上车 踏步,离地高度不到 35 厘米, 完全达到了乘用车标准。

"另外,在座椅布局方面, 我们通过大量的客户调研及市 场研究发现,每个客户对座椅的 需求都大不相同,所以我们这次 在全新得意上又增加了 16 种车 型的座椅布局方式,大大增加 了客户对座椅的选择性,能够 覆盖各种使用场景的需要。"韩 涛补充道。

在传承经典的同时创造价

值,除了人性化方面肉眼可见的 提升,全新得意也继承了经典产 品的优良品质,轻量化底盘、高 承载后桥等配置的应用,能够确 保全新得意依旧做到同级别产品 中承载力最强。

寻求定制化的无限 可能

事实上,对于宽体轻客而言,真正的使用场景远不局限于商用客货运。面对市场越发多样的差异化需求,定制化、改装空间,已成为衡量一款轻客产品品质的重要维度。而对于"称霸"国内房车底盘领域的南京依维柯而言,定制改装原本就是强项,更是未来会继续深耕的方向。

"我们今天在现场准备的时 光长廊,后半部分展示的是我们 最新的产品序列,包括工程用涂、 包括房车,还包括最流行的露营 车。我们已经用实际行动告诉了 用户,差异化、个性化、细分产 品平台的开发,是依维柯产品与 生俱来的特征, 我们的产品在适 应性以及可塑性方面的表现一直 十分出色。其他车型干不了的事 情我们能干,我们干得了的事情 别人未必能干。而全新得意产品 也涵盖了20多种细分品类,能 够满足各种差异化改装需求,我 们对此十分有信心。"南京依维 柯汽车有限公司销售公司总经理 黄源胜如是说。

据介绍,南京依维柯产品 坐拥来自欧洲的底盘技术,C形 截面大梁表面平整、易于改装, 管线布局合理,更加便于维保。 而全新得意还配装了双压缩机、 变速器取力器接口、多功能拓展 定制化线束等多元化功能配置, 配合依维柯智慧定制平台,为用 户提供了更多可能性,可作为物 流车、房车、冷藏车、工程车、 客车等等进行应用。

"得意车型的不断革新,包 括产品配置和性能,是匹配配内 经济场景改变的,不论是宜面面 家的通行场景、比较正式程主的 事在主动的工程之数。 新班车还是改装类型的工程车, 每一定制的。所以大家可以发现, 我们对产品的革新,都是来个 用户的声音,希望让各个上找的 应用户和能在全新得意上,我 放到让我们的用户更'得益'。" 黄源胜补充道。

创新升级永无止境

以用户需求为导向,寻找 产品的无限可能。这是记者了解 全新得意产品后最深刻的感受, 全新得意的开发过程更加印证了 这一点。

"在全新得意产品正式改款 之前,我们花费了两三年时间斟酌考虑究竟该怎么改,集团当时给我们的目标是4个字'焕然一新',这4个字对我们而言压力其实十分大。"于琼根表示。

得意产品换代难度,主要来自于经典与创新之间尺度的把控。作为一款经典轻客,如果完全改头换面,极易失去与老客户之间的传承联系,影响产品的经典属性。但如果改变过小,又会失去对年轻客户的吸引力,缺乏新鲜感。

"确定全新得意的外观就花费了我们7个月时间,设计方案从18个砍到9个,再从9个继续砍一半,最后选定现在的版本。其实,新款得意的配置,做到了近50%的变化,全新的外观设计,已经具备欧胜家族化的特征,而且仪表台也采用了全新设计。并且,动力链、高度等方面均作出了改变。"于琼根说道。

据悉,在动力系统方面,全新得意搭载了第四代 Sofim 国六b 发动机,搭配 2830.5 五挡手动变速器,非承载式底盘纵梁结构,具备优异的动力性及承载性。虽然全新得意产品刚刚上市,但下一代升级产品已经在实验之中。

"依维柯一直十分注重产品的动力总成,从商用角度来说,我们觉得 AT 是最适合商用车的变速器,无论是可靠性还是各种场景的适应性上,都是最优的。因此,全新得意 6AT 产品已经在实验之中了。事实上,依托上汽集团的优势,我们的产品,以后也会在聚星产品上应用。总之,我们的宗旨,就是为多场,就是为多人。第 的不同客户创造不同价值。"南京依维柯汽车有限公司全新得意项目 VLE 张汤赟介绍道。

值得一提的是,全新得意在 产品预售阶段就已经实现 7000 辆的销量,成绩不俗。

"今年,我们力争全新得意能做到销售 14000 辆以上。我也相信,随着后续越来越多车型的上市,我们的销量还会继续增长。" 黄源胜补充道。

宇通智能驾驶巴士亮相中国品牌博览会

■ 商车

5月10日上午,2023年 "中国品牌日"活动在上海世博 展览馆开幕。今年是第7个"中 国品牌日",本届"中国品牌日" 活动主题为"中国品牌,世界共 享;品牌新力量,品质新生活", 将集中宣传展示我国品牌新生活", 将集中宣传展示我国品牌能驾 驶巴士小宇,作为中国汽车制 造业的一张名片,也出现,并成 为博览会上的明星展品。

定义未来出行体验 小字闪耀全场

宇通智能驾驶巴士小宇, 凭借小巧可爱的造型、科技感十 足的设计以及智能贴心的人机交 互,吸引了无数观众前来体验打 卡。宇通智能驾驶巴士小宇所在 的展台,也成为本届博览会观众 纷至沓来的"打卡点"。

乘客在车内和小宇进行实时的人机交互,在现场广受欢迎的"雪王"也体验了一把自动驾驶巴士的魅力,"小宇"和"雪王"的梦幻联动瞬间成为全场焦点,欢乐氛围简直要溢出屏幕。

高质量的智慧出行系统, 能助力"城市智慧发展、交通运 营效率、市民出行体验"多维升 级,赋能美好交通未来。覆盖多



维场景和多重体验的小宇,让每 一次出发都是人与人、人与城的 美好相逢。

汇聚蓬勃力量 引领 中国品牌向上

中国品牌不仅要有筑牢国家强盛之基的担当,还承载了在世界舞台上彰显民族底气的责任。在全球化浪潮之下,宇通在品牌"出海"之路上不懈探索,向世界证明中国产品、中国技术、中国服务可以在国际市场中占有一席之地。

透过品牌,中国企业走向世界,也被世界看见。为满足全球客户需求,宇通建立符合全球主要国家/区域质量要求的国际

化质量管理体系,先后导入 18 个国内外质量管理认证标准,满 足全球市场区域及各类客户对产 品质量的要求,能够有效支撑宇 通电动化、智能网联化、高端化、 国际化的战略实现,为全球客户 持续提供绿色环保、节能低碳、 健康、安全、可靠可信赖的产品。

从制造到创造、从跟跑到 赶超,品牌记录历史,也见证时 代,品牌是经济高质量发展的重 要象征,也是质量强国的内在支 撑。在2023中国品牌博览会上 的精彩亮相,也将激励宇通引领 中国客车品牌走向更广阔的天 地,在世界范围内彰显中国品牌 力量。





宇通新能源





4月又"哑火": 货车只卖出31万辆

■ 商车

5月11日,中国汽车工业协会(以下简称"中汽协")向行业通报了4月汽车产销数据。

整体来看,4月,汽车市场同环比表现差异巨大。一方面,产销环比双降,这主要受到3月降价潮以及汽车消费恢复缓慢影响;另一方面,产销同比大幅增长,这主要是由于去年同期受疫情影响基数较低。

具体到商用车,市场复苏的速度不及预期,这主要是由于货运市场长期低迷、供需失衡的状态没有扭转,而且工程基建开工率不足,导致市场整体需求不振。

商 用 车: 34.8 万 辆 复苏速度不及预期

4月,商用车产销分别完成35.5万辆和34.8万辆,环比分别下降18.4%和19.9%,同比分别增长68.8%和60.5%,未能延续上月环比、同比双增长的良好态势。

中汽协分析认为, 商用车 复苏不及预期, 主要由于货运市 场不景气、车多货少、基建工程 开工率不足、库存高等影响, 商 用车行业仍处于触底反弹的复苏 过程中。

1~4 月, 商用车产销分别 完成 130.3 万辆和 128.6 万辆, 同比均增长 8.8%。与去年同期 相比,客车、货车产销均有所增长。

货车: 31 万辆 环比 下降 20.4%

4月,货车市场没能延续上 月的回暖趋势。

具体来看,4月,货车产销分别完成31.4万辆和31万辆,环比分别下降18.8%和20.4%,同比分别增长69.5%和61.7%。在货车细分品种中,与上月相比,中型货车和微型货车产销呈不同程度增长,重型货车和轻型货车产销明显下降;与去年同期相比,四大类货车品种产销均呈不同程度增长。

1~4月,货车产销分别完成 116万辆和 114.8万辆,同比分别增长 7.2% 和 7.7%。在货车主要品种中,与去年同期相比,重型货车和轻型货车产销呈不同程度增长,中型货车和微型货车产销呈不同程度下降。

客车: 3.8 万辆 环比 下降 15.5%

经历了3月短暂的火热之后,4月,客车市场也"理性" 了起来。

从数据上看,4月,客车产销分别完成4.1万辆和3.8万辆,环比分别下降14.4%和15.5%,同比分别增长63.5%

和51.9%。与上月相比,中型客车产销均呈小幅增长,大型客车产量下降、销量增长,轻型客车产销呈两位数下降;与去年同期相比,三大类客车品种产销均呈不同程度增长。

1~4月,客车产销分别完成 14.3万辆和 13.8万辆,同比分别增长 24.6%和 18.7%。在客车主要品种中,与去年同期相比,大型客车和轻型客车产销均呈两位数增长,中型客车产销呈明显下降。

出口: 商用车6万辆同环比双增

4月,汽车出口依然表现 亮眼。其中,商用车出口6万辆,环比增长1.2%,同比增长41.6%。1~4月,商用车出口22.8万辆,同比增长31.5%。

从4月整体数据来看,汽车市场仍处于缓慢恢复过程中。对此,中汽协分析认为,当前我国经济下行压力持续加大,经济运行呈现恢复性好转,但需求运行呈现恢复性好转,但需求仍然不足,企业经营压力普遍偏大。加之,国际局势复杂多变,汽车工业稳增长任务依然较重,需要稳定和扩大汽车消费的有效政策继续提振,全力促进汽车消费潜能释放,推动汽车行业稳定运行。



840马力卡车横空出世

看陕汽重卡如何掌控"流量密码"

■ 记者陈津

5月10日,陕重汽对外宣布了两件事。

一是全球首款 840 马力重 卡德龙 X6000 17H 正式发布, 技术堪称行业之最,并再次刷新 了国产卡车动力新高度;二是陕 汽重卡第 200 万辆整车正式下 线,奠定了该品牌发展历程的又 一里程碑。

来自中国的重卡"顶 流"

一直以来,传统汽车制造 领域的话语权长期被欧美等发达 国家掌握。无论是在行业标准制 定、技术发展方向还是市场潮流 引领方面,自主品牌往往扮演着 跟随者的角色。

庆幸的是,如今这样的局 面逐渐发生了改变。

随着国内物流行业的快速 发展以及用户对高效运输装备的 迫切需求,大排量、大马力、大 功率重卡,成为了行业发展趋势。 自主商用车品牌,也凭借持续的 技术积累、强大的创新机制以及 成熟的市场推广经验,纷纷在 高端大马力重卡市场实现突围。 这其中,840马力德龙X6000 17H重卡的出现意义非凡。 陕汽控股党委书记、董事长 袁宏明表示,德龙 X6000 17H 重卡是陕汽重卡以用户需求为核 心,通过产业链协同合作正向研 发的大马力节油新品。不仅具备 更高的产品标准与性价比,还标 志着陕汽重卡在大马力时代真正 掌握了竞争和发展的主动权。

资料显示,新款陕汽德龙 X6000 17H 重卡配装了潍柴 WP17H840E68 国六柴油发动机,最大输出功率840 马力,排量16.630L,还匹配了法士特16 挡 AMT 变速器和汉德 H系列高效节油专用桥,是陕汽重卡

针对干线物流、快递快运、大件 运输等细分市场定制开发的匠心 产品。

它的出现,代表着自主商 用车品牌后发先至、逆势而上, 在动力核心技术层面打赢了"翻 身仗",也表明了我国卡车行业 在产品技术与制造技术层面成功 实现超越和引领,并且拥有不断 刷新全球重卡动力"天花板"的 实力。

技术实现引领,品牌的产品力与市场竞争力自然稳步提高。中汽协数据显示,2023年1~4月,陕汽集团累计产销汽车5.28万辆,同比增长49%;国内民品市场1~4月实现份额2.5个百分点的大幅增长,持续保持高速增长态势。

从产业链"协同"迈向"一体化"

对于重卡品牌而言,200万辆无疑是座丰碑。通过与潍柴动力、法士特、汉德车桥等黄金产业链合作伙伴协同创新,陕汽重卡不仅实现了整车和零部件的全面领先,还精准把握市场需求,持续推动产品更新迭代、高效升级,引领大马力重卡时代新风尚。

对于陕汽重卡而言,200万辆也是新的起点。站在新的起点 上,自主重卡品牌要如何在错综复杂、充满不确定性的市场大环境中锚定未来?陕汽重卡用行动给出了答案。

作为陕西省重点产业链链 主企业,近年来,陕汽积极发挥 整车龙头作用,大力推进产业链、 创新链和供应链融合落地,并且



联合产业链上下游伙伴实现协同 一体化高质量发展,构建共生共 赢全新商用车产业生态圈。

袁宏明表示,携手产业链合作伙伴,通过战略联盟的方式,实现车企与供应链协同"作战"以及"一个车企"的整车品牌,是陕汽重卡找到的应对物流行业高速发展、客户需求快速升级、市场竞争不断加剧等不确定性风险的有效解决方案。

尤其在 2022 年,他创新提出"底盘 + 上装"合作发展,整车一体化发展理念。陕汽重卡也与中集车辆为代表的众多改装厂家开展全方位合作,并以深化头挂一体、罐式、厢式车整体解决方案落地,产品、机构、服务及品牌等方面深度融合等方式,打造协作共赢的新型供应链体系。

昔日播种耕耘,如今开花结果。在本次第 200 万辆下线暨 X6000 17H 840 马力产品发布活动上,陕汽重卡还举行了"中集•陕汽合作组织"揭幕仪式。

未来, 陕汽、中集将以一个车企 身份, 充分发挥双方网络资源优 势, 并通过创新营销形式, 实现 多方合作共赢。

除了840马力德龙X6000 产品以外,现场还展示了陕汽与 中集合作推出的整车+上装一 体化产品,包括长途物流、危 险品运输、载货车、天然气车、 专用车、智行AMT、牵引头挂 一体化等多个细分领域,展现 了陕汽重卡强大的产品研发制 造实力以及黄金产业链、中集 车辆战略伙伴协同一体化发展 后的新成果。

在产品和技术上加强"联",在产业和战略中注重"合"。未来,凭借领先的产品研发制造实力以及链合产业上下游,为客户提供一体化解决方案的能力。陕汽重卡也将以资源整合主导者的身份,携手更多合作伙伴共创商用车发展新格局,为用户带来更极致的产品与服务体验。



上海车展皮卡观察:

自主品牌脱胎换骨 高端皮卡躬身入局

■ 葛立特

如果用一句话总结 2023 上 海车展, 商用汽车新闻认为, "中 国车企集体突破"最能概括。

这里说的中国汽车品牌的突破,其中一个重要领域就是皮卡。追溯历史,国产皮卡从纯工具车到皮卡乘用化再到今年中高端皮卡集体亮相,经过多年发展,终于完成三步走的战略布局。2023年,绝对是中国皮卡具有纪念意义的一年。

说到早些年的皮卡, 顾名 思义, 就是干活的车。那时候, 国内各车企对于皮卡的设计方向很一致,便宜、皮实、能装。2013年左右,长城、江铃、江淮、东风等国内车企根据市场反馈,开始把乘用车的配置逐步上,让皮卡满足工具车,但车型上,舒适性上有了进步,但车型平台依然是工具车属性。至于皮卡高端化,那就了。好在本届2023上海车展,众分领域给出了超出预期的答卷。下面,给出了超出预期的答卷。下面,

请看商用汽车新闻带来的皮卡 新车型解析。

山海炮:将欧美高端皮卡拉下神坛

山海炮自 2022 年底亮相以来,备受关注。动力方面,拥有国产惟一的六缸大排量涡轮增压发动机和国产 9AT 变速器,再加上堪比豪车的舒适性配置,让山海炮跟其他国产皮卡直接形成了市场位差。其 3.0T 发动机的动力水平,基本跟福特 F150

的 3.5TT 处于一个层次,30 万元出头的高性价比,可以完全跟进口美式高端皮卡 F150、RAM1500、SILVERADO 去争夺高端皮卡的市场份额。要知道,这几款车型售价没有低于60 万元的,而且配置不如山海炮。

2023 上海车展亮相的山海炮 PHEV/HEV,更是让长城的高端皮卡紧跟了新能源浪潮。2.0T+9HAT 混动系统,不但综合功率更胜燃油版,其 37 千瓦时的大电池、3.3 千瓦的对外放电功能,更是给驾车出游提供了更多可能性,彻底告别汽油发动机的噪声污染。

不过,车展现场最震撼的, 莫过于6×6 赛博版山海炮。6 轮驱动,前悬为双叉臂,两个后 轴都是硬桥,全车具备 4 把差 速锁,还有一个中差带锁止功能 的分动箱。为了简化越野过程的 操作难度,这款车型加入 6 驱 AUTO 模式,平时为后 4 轮驱动, 极端情况需要脱困时,自动变为 6 驱。其分动箱来自于博格华纳 TOD 系统,福特 F150 同款。

江 铃 大 道: 最 懂 皮 卡的国产品牌

本届上海车展,江铃全新皮卡品牌——江铃大道正式开启预售,价格 11.38 万~17.48 万元,比笔者预料中低。

江铃大道搭载撼路者、探险者同款的 2.3T 发动机,动力表现上可以说是国产皮卡 4 缸体机中的最强。后悬架还配有瓦特连杆,可以抵消九成的车体横向摆动。如果所有国产皮卡放一起



来个麋鹿测试,江铃大道的成绩 应该非常优秀。动力强、运动性 优秀,从江铃大道皮卡身上可以 看到美系性能皮卡的影子。不过, 重头戏是大道魔盒的发布。

皮卡的优势在于后斗,具 备很强的扩展改装能力,大道魔 盒把这个特性可谓发挥到了官好 改装方案,有长途穿越版。 垂钓版和户外露营烧烤版。后 5种、可以把专业以方方 的大空间,可以把专业以方, 合理有序收纳,并且可以方,改 在野外实现功能展开。官方改 在野外实现功能展开。官方改 在野外车型不但结构紧凑,甚 这 大空间,同时简化了去车管所 备案的流程。

江铃向我们展示了:大道 皮卡可以是一个移动的厨房、移 动的帐篷营地,甚至是移动的咖啡厅。当拆掉一切扩展,它就是 一辆具备优秀运动基因的皮卡。

江淮悍途:脱胎换 骨

作为一款在市场上久经考验的车型,悍途拥有良好的用户口碑。笔者曾在海拔4200米的昆仑山脚下驾驶过悍途。悍途柴油4驱版本不负众望,在昆仑山下犹如藏野驴一样肆意奔跑,动力与通过性没有受到高原路况的影响。不过,当时车辆是手动挡,驾驶便利性有些欠缺。

所以,本届上海车展全新 悍途一发布,立刻引起了笔者的 关注。自动挡车型搭载采埃孚 8AT 变速器,柴油版本搭载安康 2.0CTI 发动机,汽油版本搭载 蓝鲸 2.0TGDI 发动机。在同排 量皮卡中,悍途在动力性上属于 第一梯队。乘用版悍途后悬架改 为了多连杆,在乘坐舒适性上也 实现了突破。

另外,当下流行的 50W 无 线快充、L2 级别驾驶辅助、车

联网系统、语音交互、APP 远程控制,所有乘用车流行的配置,新悍途也都有。从全新悍途的设计可以看出,乘用化、智能化,已经成为江淮皮卡的核心基因。

上汽大通概念皮 卡GST: 中国版的 Cybertruck

未来肯定是新能源的时代,而新能源皮卡将来是什么样子?这次上海车展,上汽大通MAXUS展台C位出道的概念皮卡GST也许能给你个参考。

笔者在现场看到 GST,就 觉得像是科幻游戏里的主角座 驾,机甲风格设计造型很拉风。 非承载纯电底盘构架,让车辆具 备足够优异的结构刚性来应对起 野路况。四轮独立电机,结合先 进的电控系统,可以实现原地均 变速器、传动轴、差速器等零件, 底盘可以实现更高的离地间隙, 获得更大的悬架行程。加上电机 较大扭矩特性,这款皮卡如果顺 利量产,将在越野方面完全超越 现有燃油皮卡。

不过,作为越野老炮,笔者深知皮卡面对的工况更复杂。 越野负载工况下的续航充能以及 永磁同步电机峰值过热这两个问题,现场并没有寻觅到可靠答案, 希望这款皮卡能尽快量产。

此外,还有福田火星 9、火星 7,定位新一代全尺寸硬派豪华皮卡,在上海车展也备受关注。搭载全球首款 48V 柴油混合动力,中低速扭矩提升至 220 牛米,峰值扭矩可达 450 牛米,但是



百公里油耗低至 6.8L,全尺寸 车身+硬派车型外观+智能化 科技座舱,重新定义了大尺寸皮 卡的标准,开启中国全尺寸皮卡 新时代。

国产皮卡集体发力 高端市场

本次车展,长安、东风等 企业也都发布了新皮卡车型或概 念车型。为何国产皮卡纷纷发力 高端市场?

卡这个市场空白。加上 2019 年 长城炮打开国产皮卡局面,开 启皮卡乘用化时代,让高端皮 卡为消费者所了解和接受。

另一方面,欧美日车企靠品牌溢价躺着赚钱,类似日产纳瓦拉这样优秀的全球化皮卡,早一步进入国内市场,但乘用化配置迟迟不跟进,导致错过以开拓中国市场的机会。而以全开拓高端皮卡见长的美系车型,因为自身动辄 5.7、6.2 的排量,让高端皮卡很长一段时间都只是小众人群的玩具,市场规模极为有限。

国内市场需求越发强烈,国外品牌"反应迟钝",留给了中国品牌更多机会。所以在 2023 上海车展,我们看到了国产品牌集中发力,让消费者拥有了更多选择。随着更多高端皮卡产品的躬身入场,相信,会有更多的消费者接受皮卡、选择皮卡,类似山海炮、大道、悍途、火星 9、大通等高端定位的皮卡,将会占据更大的市场份额。

底气源自实力

一汽解放叫板降油耗

■ 商车



根据商用车全生命周期运营成本统计,燃油成本费用占比高达 1/3 以上,一辆节油的卡车可谓是卡友提高收益的利器。一汽解放作为国内惟一拥有完整自主动力链条的商用车企业,在"体系节油 1.0" 优势之上,全面升级整车及动力链。

5月2日,一汽解放体系节油 2.0 技术暨国六全新一代发动机震撼上市,实现百公里油耗再降 1~3升!并郑重承诺:解放全新一代国六发动机油耗如果达不到用户满意或行业领先水平,为用户更换整机!再达不到,更换整车!

那么,一汽解放如何实现百公里油耗再降1~3升,

为何有如此底气发布重磅油 耗承诺,下面让我们逐一为 大家揭晓。

1. 采用极智高效动力链技术: 首先,解放新一代国六 SCR发动机,国内首家在量产车上实现"热效率大于48%"。 再者,解放畅行AMT变速器, 传动效率最高99.8%,并支持基于用户工况的预见性巡航。同时, 解放换代435 桥,综合效率> 98%。

2. 采用极智低阻力技术: 焕新"风阻调校"技术,据此 开发的 J6V/J6E/J6G 车型,配 装 9 挡调节大尺寸导流罩、整 车空气风阻系数比行业平均低 50count。精进"低滚阻摩擦" 技术,采用新一代浅纵向花纹轮胎,滚阻降低至4.5‰。

3. 采用极智智慧管理技术: 应用全场景"数据标定",整车、 发动机、变速器的总成可以完 美协同。具备预见性控制,有 效降低发动机加油时长,从而 实现降低油耗。采用 AI 智能的 实现略,变速器通过持续的自 学习功能,使换挡规律更符合 用户的驾驶习惯。

在极致的产品升级同时, 一汽解放全方位、全天候提供极 智伴随服务体验,真正做到第一 时间响应卡友需求、第一时间为 卡友排忧解难!

未来,一汽解放将以硬核 实力持续产品升级,以感动服务 持续为卡友运营保驾护航!



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

看似"分裂"的福田新能源战略

透露出哪些信息?

■商车

"任何一家单独的厂商,都没办法在所有用户、所有领域、所有销售环节,全都扮演一个完美的角色",IBM 这句话,直到今天也仍然适用。不久前,福田汽车提出"共创、共建、共赢"的新能源商业新生态,正是对这句话的遥相呼应。

在 4 月 13 日北汽福田新能源大会上,福田汽车新能源战略、生态规划布局与技术品牌正式发布,借此实现商用车及新能源价值全球共创共建,迈向共筑低碳生态新征程,成就新能源商用车世界一流品牌。

至此,福田汽车新能源战略 2.0 正式公布, 2023 年也将成为福田新能源发展的新转折点。从已公布的战略、生态规划中,可以看到一个对内坚持自主、强调智蓝技术品牌重要性的福田汽车,还可以看到一个对外重金投资、打造首个商用车新能源生态的福田汽车。

对内坚持自主,对外重金 投资,看似分裂的福田新能源战 略,事实上是一种战略自信和长 期主义。作为企业,既要面对当 下的考验,又对长期发展作出承 诺,福田汽车用自身的摸索和实 践,以新能源战略 2.0 的形式, 在百年未有之大变局、在商用车



新能源化进入高速增长阶段,给 商用车行业描绘出一条契合未来 趋势、重构格局与生态之路。

3 线并举 剑指世界 一流

福田新能源战略 2.0 包含了哪些内容?

福田汽车副总裁秦志东对 此进行发布并解读了福田新能源 战略 2.0,以"致力绿色科技驱 动美好生活"作为福田新能源业 务愿景,确立福田新能源 30 * 50 业务战略,即: 2030 年新能 源比重超过 50%,成为世界一 流新能源商用车企业; 2050 年 碳中和,成为全球绿色交通生态 领导者。

"1・2・3・X"战略架构, 将成为新能源战略的具体实施路 径。1是指一个目标,成为世界 一流新能源商用车企业;2是指 两个市场,即中国市场与海外 市场; 3是指3线并举,即产品 领先、技术引领、生态链合; X 是指 X 项举措,包含专属平台、 自主技术、核心模块、低碳产 业链、商业生态、智能化、能 源科技、生态科技。

透过新能源战略 2.0,福田 汽车目标清晰、路径明确:通过 产品领先、技术引领、生态链合 来打造福田新能源商用车的核心 竞争力,从而剑指世界一流新能 源商用车企业。

根据行业预测,新能源商用车到 2025年,渗透率将达到30%以上,2030年达到50%左右,市场规模达到150万辆~200万辆。如何在传统车企、新势力全面发力新能源商用车的当下,实现福田汽车的目标?

秦志东表示,"1•2•3• N"业务战略,明确了"产品领 先、生态链合、技术引领"3线 并举。这背后,意味着福田汽车 在新能源发展方向上将采取"以 质取胜"的策略,通过持续创新 和生态链合,抢占新能源技术制 高点,打造核心技术自主可控的 产品矩阵。能够更好地满足消费 者多样化需求,也为中国汽车自 主品牌创新发展起到引领作用。

技术引领 自主+链 合创新

可以看到,以技术创新为引领,是福田汽车一直强调的,福田汽车始终将自主创新视为核心竞争力,而对于核心技术的自主可控,无论时代怎么变幻,这一点始终不变。为此,勇于投入研发,攻坚数字化、智能化等前沿技术,推动品牌和产品高质量"出海",福田汽车在技术和研发投入上同样遵循"全球布局+前瞻规划"。

截至目前,福田汽车构建了以北京科技创新中心、8个国内整车应用开发中心、2个海外研发中心、3个合资公司技术中心、2个智能网联创新中心的全球研发体系;并坚持提高新技术、模块等核心能力的创新投入比重,保持占研发总投入的30%以上。

这确保了产品层面的领先 和持续迭代。燃油车时代,福田 汽车作为自主品牌商用车,率先 达成了 1100 万辆交付的优秀成 绩,新能源时代,全面布局、面 向未来的福田新能源商用车产品 矩阵也已形成,而且持续升级争 代。据介绍,福田汽车将对重、 中、轻、微所有主力产品平台决 中、轻代升级,全面规划新一代大 中 VAN、皮卡等 10 个平台向全 新新能源专属平台开发。

智蓝技术品牌的发布,正是上述技术投入和创新的体现,福田汽车副总裁鹿政华表示,智蓝技术定义为通过自主创新和链合创新,赋能福田新能源产品,引领品牌价值的核心技术,包括整车架构、电子电气架构两大架构技术和智能电控、动力电池、电技术和智能电控、动力电池、电驱动、燃料电池等四大模块技术。据介绍,四大模块全部具备商能力,并且形成了1+1战略布局。

这种布局不仅涵盖国内, 而且面向海外,燃油、纯电、混动、氢燃料四大技术路线全覆盖, 能够为全球客户提供商用车全系 列、全场景解决方案。

生态打造 多方共创 共建

在福田新能源大会上,庞大的新能源整车及零部件军团让记者震撼,在福田重卡、轻卡、皮卡、VAN等多系列新能源产品上都有智蓝技术的身影。随着智蓝技术的不断迭代,最新成果也将在全新一代产品上逐步推广。

正如福田汽车党委书记、董事长常瑞所强调的:要将新能源产品做到世界一流,全面强化新能源和智能驾驶领域技术能力。

这离不开携手产业链伙伴、 上下游企业构建的新生态。如何携 手拥抱新能源发展浪潮,共建行业 新生态,探索属于福田汽车乃至 整个商用车行业的新能源发展之 路,福田汽车作出了宝贵的探索。

从能源消费、能源生产和 能源交易三大领域的系统化布局 到建立面向客户、面向未来的"共 创一共建一共享"新能源商业新生态再到最终实现从电动商用车生产商向绿色运输能源解决方案提供商的转型,福田汽车擘画了一个电动商用汽车最大的生产商,如何也成为新能源商用汽车版图中最大的清洁能源提供商的新图景。

在这条路径上,资产管理公司、车辆业务运营公司、经营性租赁公司及降维及回收利用公司的参与,将共同构建"以产品为中心+以服务中心"的商业生态协同,在为客户赋能的同时,也将反哺相关价值链。

因此,福田新能源大会创下了单次最多最全与合作伙伴签约的纪录,福田与中化石油、特来电、蔚能、宁德时代连签4个战略合作,由此构建了换电重卡/轻卡销售、电池经营性租赁、电池全周期管理、充电场站建设等全生态业务格局。随着合作的深化,各方还将进一步实现平台数据互联互通,从而为车主提供更具价值的大数据服务。

后记:

这就是福田汽车。在新能源商用车市场竞争格局正在形成之时,福田汽车以新能源战略发展自信,以我为主,从战略上在新能源主赛道上加大饱和投入,同时携手产业链上下游合作伙伴,共建全新产业生态,实现多方"共创、共建、共赢"。以此为开端,势必为行业带来相互循环促进的新发展格局,为推进新能源商用车产业高质量发展贡献"福田力量"。



换电五分钟 续驶260公里

资源倒短场景迎来货运"新"神器

■ 记者陈津

在政策和市场双轮驱动下, 电动卡车逐渐在资源运输、区 域倒短等场景中崭露头角。相 比普通纯电动重卡,换电重卡 通过车电分离的换电模式,改 变了车辆的补能方式,凭借更 高的使用效率,受到了广大卡 友的认可与青睐。

迅速发展的换电重卡市场,吸引了诸多重量级玩家入局。一向以可靠性著称的东风商用车,就针对中短途煤炭、钢铁运输市场,推出了一款东风天龙 KL-6×4 换电牵引车,助力这类细分市

场用户向绿色运输转型。

充换电一体 核心技 术自主

电动重卡有核心三大部件,分别是动力电池、驱动电机和电控系统,也就是人们常说的"三电"。全新推出的东风天龙KL换电重卡,不仅做到了核心技术自主,补能方式灵活,产品本身也凭借高效率、长续航、低使用成本等显著优势,树立了换电重卡新标杆。

资料显示, 东风天龙 KL

换电重卡采用了宁德时代动力电池,电池容量为282kWh,与之匹配的是上海众联驱动电机以及东风商用车自研的电控系统。整车性能强劲,品质可靠,续驶里程最高可达260公里。

依托用户的运营场景与运输数据,东风商用车进一步优化电控系统的控制策略,帮助用户节能增效。此外,该换电重卡采用充换电一体设计,更换电池只需5分钟,完成快充也仅需1小时,进一步保证车



辆高效出勤。

由于采用上海众联永磁同步电机与法士特 6 挡 AMT 变速器,东风天龙 KL 换电重卡的峰值功率可达 360 千瓦,最大扭矩2400 牛米,传动效率更高,搭配先进的整车能量管理策略以及基于 EBS 的制动能量回收系统,能最大限度回收制动能量,提升电池寿命,让车辆在运营过程中更具经济性。

安全可靠 实现全方 位保障

除了具备高效出勤、节能 环保、补能便利等核心卖点,关 键核心技术自主掌控之外,东风 天龙 KL 换电重卡也在可靠性、 承载性、安全性等客户关心的车 辆性能上下足了功夫。

据商用汽车新闻记者了解, 东风天龙 KL 换电重卡采用了 PTC 水加热器,与传统电加热器 相比,PTC 水加热器更加高效、 稳定和可靠。即使在低温环境下, 依然能够持续为车辆提供热能, 再加上先进的整车热管理技术的 应用,确保整车发动机、电机和 电池等关键部件能够在不同工况 下正常运行。

整车还在不影响车身强度的情况下,通过车身结构、材料优化以及电池包箱体结构的轻量化,实现科学降重,将整车自重控制在 10 吨左右,确保用户可以在法规允许范围内多装货、多赚钱。

为了进一步提升用户体验, 东风商用车聚焦重点场景下的客 户需求,联合产业链上下游,全 面构建包含充换电站、电池银行、 金融租赁、能源服务、运营服务、 二手车等服务的新能源生态圈, 用心打造满足客户全生命周期的 产品与服务。

此外,对于电动卡车的安全性,东风商用车考虑得也很全面。以东风天龙KL换电重卡为例,整车不仅采用了高强度框架式车身结构设计,还配装了EBS车辆紧急制动系统、LDWS车道偏移预警系统和FCWS前向碰撞预警系统,为驾乘人员增添了多重安全保障。

贴心设计 驾乘更轻 松

由于搭载了 D320 驾驶室, 东风天龙 KL 换电重卡在外观设 计上,与东风天龙 KL 燃油系列 车型并无太大差别。V 形前脸、 黑色倒梯形中网、银色镀铬横条 以及"双飞燕"车标的采用,让 整车外观尽显天龙家族风采。

东风天龙 KL 换电重卡的内饰,做工和用料考究,并且十分注重便捷性、实用性与舒适性。特别是车内三辐多功能方向盘、气囊减震座椅、驻车空调/暖风、AMT 换挡、多媒体大屏、高低压双源控制电动液压助力转向系统等配置的应用,能够有效缓解驾驶员疲劳,让驾乘人员在工作中也能找到轻松感和愉悦感。

同时,车内还采用平地板设计,有效拓展了车内空间,卧铺 虽然不是双层设计,但是质地柔软、宽度不错,躺上去非常舒适。

可以说,无论是外观还是 内饰,东风天龙 KL 换电重卡都 非常有诚意,造型也极具辨识 度,体现了东风商用车以客户为 中心,把握客户需求,提升客户 体验的品牌理念。

在国家"双碳"战略引领下,商用车新能源转型已是必然趋势。东风天龙 KL 换电重卡的出现,体现了东风商用车在新能源重卡领域领先的商品力与技术竞争力,在帮助客户创造更多价值、助力客户商业成功的同时,也为其"以客户为中心"的品牌向上战略提供了有力的产品支撑。



标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安



东风商用车携手清华

蹚出产、学、研融合新路径

■ 记者 张雅静



企业在市场中摸爬滚打, 最懂客户需求;高校在学术领域 深耕,最了解前沿技术。如何更 好地让企业和高校在科技创新中 优势互补、各展所长,让更多科 技成果从实验室走向市场,创造 客户价值?

4月22日,正值东风商用 车研发40年之际,商用汽车新 闻记者有幸采访了清华大学车 辆与运载学院教授、博士生导 师,清华大学苏州汽车研究院 常务副院长郑四发,听他讲述 与东风商用车联合开发、联合 创新取得的成功经验以及丰硕 成果。

立足需求 优势互补 打通产、学、研合作难点

创新,是第一动力;人才,是第一资源。坚持技术创新,强化产、学、研一体化建设,推进人才链、创新链与产业链深度融合,是企业实现高质量发展的重要引擎。

但,在这一过程中,如何 打通产、学、研合作的难点、堵 点,成为摆在校企双方面前的 共同课题。

"大家都在提产、学、研合作,但要做好非常不容易。高校 更加注重培养学生的创新意识, 需要不断有新的想法,而企业往 往更看重系统的经济性、可靠性, 这两方面需要做到适当的平衡和 衔接。"郑四发说。

对此,东风商用车和清华 大学以及清华大学苏州汽车研究 院,在过去几年,通过不断实践、 总结,探索建立了一套较为成熟 的产学研合作发展模式。

"我们的研发都来自于市场、来自于需求。根据市场需求,双方确定研发方向,组成联合研发团队,一起分析我们有什么、还缺什么,进而对新技术、新产品进行有目标的攻关、突破。"郑四发告诉记者,将科研成果与需求相结合,有助于让新技术在市场中得到快速检验,让创新发挥真正的作用。

一边是具有 40 年整车研发 经验的领军商用车制造企业;一 边是拥有优越科研平台、强大人 才储备的国内顶尖学府。东风商 用车和清华大学的强强合作,将 通过优势互补,整合更多资源,开启产、学、研融通发展和科技 创新成果转换的崭新局面。

协同攻关 共结硕果 勇担"国家队"重担

在百年未有的大变局下, 中国商用车市场正在经历结构性 调整,而企业只有与时俱进、不 断创新,才能在越发激烈的市场 竞争中站稳脚跟。东风商用车作 为行业领军企业,始终坚持自主 创新,持续强化产业链布局,深 化校企合作,在促进科技成果转 化、推动产业技术升级方面贡献 了智慧和力量。

记者了解到,目前,东风 商用车和清华大学以及清华大学 苏州汽车研究院,在新能源电驱 动系统、传统动力总成发动机电 控以及智能网联(包括底层芯片 软件系统的架构和应用软件方 面)建立了密切合作,并取得了 阶段性成果。

2022年3月,东风商用车与清华大学联合研发的首台氨柴车用重型发动机成功点火。据悉,该款发动机基于正向自主研发,具备燃料稳定高效燃烧和更低排放控制的优势。项目研发团队根据氨燃料燃烧特性,应用柴油喷雾引燃技术,实现成功点火,正式迈出了从概念设计到产品集成的重要一步。

"'双碳'战略目标下,根据不同的使用场景要求,为车辆配置不同的能源,降低碳排放的同时,提高整个动力系统的能源效率,这是全行业面对的一个大命题。"郑四发表示,东风商用车和清华大学在动力能源这块做了很多工作,为推进新能源多技术路线开发提供了解决方案。



同时,在智能网联技术开发上,东风商用车一方面致力于通过智能车联网系统,打通人、车、路、货,围绕客户"选、购、用、管、换"全生命周期旅程,打造出"数字化网联服务+维保协议"为一体的智慧服务方案;另一方面则是在智能驾驶上不断发力,打造了矿区L4级智能驾驶卡车、港口L4级无人集卡等示范化运营项目。

谈及近年来双方在这一领域取得的成绩,郑四发认为,"商用车作为一个运载工具,需要不断满足来自于驾驶员、运输场景的多种需求。而从技术的角度,我们有了基础的储备,但要实现产品价值的进一步提升,还有大量的工作要做。"

比如,针对未来干线物流运输场景研究的"列队"自动驾驶技术,国内在编队、通讯决策控制、队列脱离等方面进行了技术储备开发,并做了大量的仿真实验。但在一个复杂的交通环境

下实现技术完全应用,仍然充满 挑战。

路虽远,行则将至;事虽难,做则必成。

以东风商用车研发 40 年为 起点,面对汽车行业"新四化" 发展趋势,东风商用车和清华大 学以及清华大学苏州汽车研究院, 将立足当下,以市场需求为导向, 在整车线控转向、电子电器架构、 功能安全、信息安全等领域达现 功能安全、信息安全等领域达现 有合作模式,双方将构建更深入 的产、学、研长效合作机制,更深 层次的联合研发模式,携手突破 关键核心技术,加速技术成果转 化,赋能行业实现高质量发展。

"作为国家战略科技力量的一部分,期待东风商用车和清华大学能够结缘在一起,发挥'国家队'领头羊作用,引领商用车行业发展,走向世界、走向未来。" 郑四发说。



瞄准全球第一的中国重汽

又创两项世界纪录

■商车

从中国第一到挑战世界第一,中国重汽最近用两项世界纪录来佐证走向世界第一应有的实力。

4月18日,上海,中国汽研、中汽中心、TÜV莱茵、伊狄达国内外四大权威机构,为黄河X7颁发0.349Cd风阻系数认证证书或声明,中国重汽黄河X7,成为全球量产重卡中风阻系数最低的重卡。

黄河 X7 还创下了一项世界 吉尼斯纪录。2022 年,全新一 代黄河重卡以非凡气魄冲击新巅 峰,代表中国重卡的最高水准, 向吉尼斯世界纪录发起挑战。现场,吉尼斯世界纪录认证官将吉尼斯世界纪录认证证书正式颁发予中国重汽,黄河 X7 以"半挂式卡车单次加油行驶最远距离",首创世界吉尼斯纪录。

一项世界纪录的颁布和国内外权威机构的认证,让集体缺席 2023 上海车展、不被关注到的商用车行业,以另一种方式让社会把目光投向商用车,投向自主品牌重卡。

如果站在更高的层面,最 低的风阻系数,从而带来的极致 节油性能,这是切实为道路运输 行业降本增效,为降碳、减碳乃至国家"双碳"目标的实现作贡献,此举功莫大焉。

重卡以 0.349 低风阻全球领先

2023 年 2 月 21 日,在中国重汽 2023 年合作伙伴大会上,中国重汽宣布:"挑战全球第一,做世界最好的商用车。"

时隔 2 个月,中国重汽向外界宣布,黄河 X7 作为超低风阻系数的全球量产重卡,以极致的油耗表现,再领民族重卡新高度。

业内都知道,卡车行驶过

程要克服的阻力,主要就是风阻,风阻设计水平与整车节能高度相关。风阻系数如何直接影响到车辆的油耗?据国外研究机构调研,卡车在时速88公里时,约一半的马力都要用来克服风阻,世界头部的重卡生产企业都对重卡的抗风阻能力愈加重视。

2021 中国汽车产业发展年报显示,商用车领域,国内风阻系数平均在 0.5~0.6 之间,美国平均在 0.4~0.5 之间,欧洲平均在 0.45~0.55 之间。

可见,国内与国外仍有差距,差距在逐步缩小。而黄河X7的诞生,不但把差距拉平,甚至反超全球同行,实现了超低风阻系数的绝对引领。来自中国汽研、中汽中心、TÜV莱茵、伊狄达国内外四大权威机构,分别为黄河X7低至0.349Cd的风阻系数颁发了认证证书或声明,黄河X7作为超低风阻系数的全球量产重卡,再领民族重卡新高度。

黄河 X7 重卡"子弹头"外形设计,通过匹配低风阻挂车,风阻系数低至 0.349,比全球行业主流产品的风阻低 30%,遥遥领先国内外在售卡车。这有利于节省油耗,按照干线物流运输平均车速 85km/h、年行驶里程 30 万公里、油耗降低10% 计算,每车全年可节省费用五六万元。

凭节油创吉尼斯世 界纪录

中国重汽的风格,向来是 "言必行,行必果"。如何让行业 和客户感受到低风阻设计所带来



的价值和成果? 2022年9月, 黄河 X76×4车型以一箱油能跑 多远, 掀起了挑战的序幕。

怎么挑战? 黄河 X7 在车 货总重 49 吨情况下,一箱油 (945.29L)以 4871.18km 最远 行驶距离,创造了"半挂式卡车 单次加油行驶最远距离"吉尼斯 世界纪录,用车轮印证了自身的 极智节油性能和高效运输优势。

这里头有几个关键词:车 货总重 49 吨,6×4 车型,搭载 超低风阻挂车。这些前提条件, 是经过吉尼斯世界纪录认证和前 置,才最终得出上述结果。

众所周知,油耗成本占到 运输企业总成本的30%以上, 就在4月17日,国内油价迎来 了今年最大涨幅,这也是年内 第三次上调。居高不下的油价, 让节油成为干线物流企业最现 实的需求,也是降本增效最迫 切的部分。而车货总重49吨的 黄河X7,以一箱油行驶4800 多公里世界吉尼斯纪录,验证 了中国重汽在整车节能技术方 面的孜以求,以为客户创造 更大价值而赓续奋斗。

因此,在公布"双认证"的

同时,中国重汽还将TCO的服务理念提升到LVO概念,即全生命周期总价值,围绕客户"买、用、养、换"购车的全生命周期,为客户创造最高价值,更好生命周期,为用户降本增效。LVO产品更强,从点个周期管理代表中国重汽,从点的服务向全过程、全生命周期化报来户个性化需求转型,不断推出国产个性化需求转型,不断推出国营行业服务新标杆。

结语:

没有做不到,只有想不到。想到、做到的中国重汽,在上海车展媒体日的第一天,以四大权威机构、世界吉尼斯纪录的"双认证",让行业为之惊讶和赞叹。让我们看到了一个始终聚焦客户痛点,用过硬的产品和服务践行"为客户创造更大价值"承诺的企业,在迈向全球第一的征程中,是如何书写自主品牌重卡的荣光。



有亮点有突破

上汽红岩一口气发布21款年度车型

■ 记者陈津

随着国内经济迎来恢复性增长,物流运输市场持续回暖,中重卡市场需求得到进一步释放,各家企业也加快了更新换代的脚步,以更好地满足市场及用户需求。

4月16日,上汽红岩2023年度车型品鉴大会在重庆举行。作为拥有58年制造经验的商用车企,上汽红岩坚持市场、竞争、场景和客户为导向,针对18个细分市场,推出工程之王、公路英雄、快运先锋、智电新能源四

大系列 21 款年度车型,持续推进全系产品迭代升级。

强势市场更强势

面对城建渣土、砂煤运输、 工程建设等传统优势市场,五小 工程这一重点突破市场,素有"工 程之王"美誉的上汽红岩,推出 了7款自卸车年度车型,分别是 包括杰狮 C6、杰虎 H6、杰豹 C6 在内的6款8×4自卸车以 及1款杰豹 C64×2自卸车。

7款自卸车年度车型,继承

了上汽红岩自卸车产品技术先进、安全智能、皮实可靠、承载力强等产品优势,并通过车辆实用化、轻量化、场景化、精品化"四化"进阶,实现产品四大类、48小项提升,更加契合各类运输场景。

上汽红岩工程之王系列年度车型还匹配了科索动力、上汽V动力和玉柴等中重卡市场最活跃的动力品牌,最大马力达到560ps,无论动力性还是燃油经济性,都是同级别车型中的佼佼者。

其中,科索系列发动机采用的 HI-eSCR 技术路线和钒基无忧后处理技术,能确保卡车自带行车再生功能,无须强制驻车进行 DPF 再生,有效降低车辆故障率与维护成本,帮助用户实现"省钱不停车"。

工程之王系列年度车型的 发布,也让上汽红岩的品牌力与 产品力得到优化提升,进一步巩 固了其在基盘市场的王者地位。

重点领域"补短板"

针对牵引车、载货车市场 及用户的最新需求,上汽红岩加速产品的迭代升级效率,分别 推出杰狮 H6、杰狮 H6 欧标版、 杰狮 H6 新 动 版、杰 狮 C6-M PLUS 等 5 款 6×4 牵引车年度 车型和 2 款载货车年度车型,在 满足用户与市场需求的同时,不 断提升产品竞争力。

据商用汽车新闻了解,上汽红岩公路英雄系列牵引车年度车型,主要针对高速标载、砂煤运输以及危化品运输的工况特点进行全面升级,不仅通过提升车辆性能,满足了用户各项需求,还通过践行用户共创理念与全程无忧的管家式服务,为用户创造更多价值。

快运先锋系列载货车年度车型,则面向快递快运、入厂物流、绿通百货、建材运输等行业用户,能够完全满足用户对运输时效性的需求,确保车辆更加节油经济、驾乘舒适、安全可靠,帮助卡友们实现降本增效、高效出勤。

可以说,公路英雄系列牵 引车与快运先锋系列载货车年度



车型的推出,也体现出上汽红岩 在巩固自卸车等传统优势市场的 前提下,发力牵引车、载货车市 场的决心与信心。

"氢"装上阵 竞速 "新"赛道

在重卡智能化和新能源化的时代背景下,上汽红岩同样凭借在新能源领域的技术突破与商业化落地,成为了道路运输行业实践"双碳"战略的先行者。

此次活动,面向钢材运输、砂煤运输、矿山运输、城市建设以及港口运输等细分市场,上汽红岩推出7款拥有成熟三电技术的智电新能源系列车型。不仅为广大卡友带来绿色智能物流运输方案,也确立了上汽红岩在新能源商用车行业的领军地位。

活动现场,上汽红岩还展 出了一款使用 FCV 氢燃料电池 的"5G+L4"智能重卡。资料显示,该车型搭载大功率氢反应堆系统,燃料电池系统可实现 117kW 额定功率输出,并拥有行业领先的 3.7kW/L 体积功率密度。整车供氢系统储氢量为31.1kg,总容积更是达到 1296L,并且 20 分钟即可加满氢气,展示了上汽红岩在"氢"赛道上的领先实力。

同时,上汽红岩氢燃料电池重卡,也已被多个氢能示范城市列为推荐车型,先人一步驶入了氢能源商业化运营的快车道。可见,在上汽集团"新四化"赋能下,坚持"用户共创"理念与场景化定制的上汽红岩,已经具备快速的市场反应力以及强大的年度车型研发能力,使其能快速把握市场风口,成为商用车行业的常青树。

扎根精密仪器运输市场

曼恩靠什么打动上海震瀚?

■ 记者周晨



价值高、装卸难、结构复杂……在具备极高应用价值的同时,精密仪器也有着极表定,不能经受剧烈碰撞。这样的的大定,不能经受剧烈碰撞。这样的特性,使得从事精密仪器运输的企业在选购车辆时,通常都秉持同一原则:不求价廉,必须物美。

在这一近乎苛刻的购车标准下,不少卡车品牌纷纷"败北",难以涉足该领域。而曼恩商用车却成功突出重围,并已拥有了大批从事精密仪器运输

的客户。

这究竟是如何做到的? 4 月 13 日,在曼恩精密仪器运输 行业交流研讨会上,来自震瀚 供应链管理(上海)有限公司(以 下简称"上海震瀚")的运输部 经理周明伟与商用汽车新闻记 者,分享了他们选择曼恩的过 程和理由。

众品牌中突出重围

记者了解到,上海震瀚成立于2019年,是一家从事精密设备专用运输、装卸包装服务、

仓储服务以及供应链管理的一体化综合物流服务企业。同时,也是国内少数拥有TIR国际运输认证的跨国运输企业之一,服务客户涵盖三星、海力士、台积电等半导体生产制造厂商,拥有大批量精密仪器运输需求。

而曼恩与上海震瀚的合作,则是其"过五关斩六将"后的成果。

"当时正值国内收费政策更改,高速开始按轴收费。我们出于公司开源节流的考虑,想要把车辆都更换为 4×2 车型,因为原有的 6×2 产品已经不具备经济优势了。确定这个计划后,我们将国内最新一代的进口车型全部进行了横向对比,想要从中选定采购车型。"周明伟表示。

周明伟告诉记者,出于精密仪器运输的特殊性,上海震瀚对运输工具采购的要求极其严格,只考虑进口车型,且车辆的品质重于一切。

"开始考虑曼恩,也是经过 多方面考量的。首先,我们对 比了产品配置,比如气囊方面, 同级别的进口车型可能只有两 个气囊,曼恩就会装载4个气囊。 其次,我们也与欧洲的一些朋友 进行了沟通,据他们那边的司 机反馈, 曼恩牵引车在各个方面的综合表现是最优秀的。"周明伟强调。

然而,即便曼恩在配置对 比和口碑调查方面均交出了不错 的答卷,上海震瀚也仍然没有直 接进行车辆采购,而是极其严谨 地采取试运营的方式,对曼恩现 有产品继续进行实地考察。

"我们从 2021 年 9 月开始 对曼恩产品进行考察,用现有的 路试车进行实验运输,从上海到 广州跑了两圈,耗时 20 多天。 通过驾驶员反馈过来的车辆舒适 性以及路试过程中测试的实际数 据(包括油耗等方面)的表现来 看,曼恩牵引车的实测数据都符 合我们的要求。"周明伟介绍道。

至此,曼恩终于成功"走进" 上海震瀚。

品质+服务 "双保险"赋能客户

在采购车辆方面如此大费 周章、慎之又慎,精密仪器运输 究竟暗藏哪些玄机?

"比如我们运输阿斯麦尔光 刻机,它的运输要求,是在车 辆保持时速 70km 的情况下将 动系数控制在 5 个 g 之内。用 鸡蛋举例,一个鸡蛋从 20 公分 的高度掉在地上,它落地由力, 离地 3 公分,产生 3g 的震动不超过 5g, 一个精准的数据要求,我们会不 车辆行驶时进行实际则是 统一条统。"周明 传表示。

显然, 曼恩牵引车通过了



这一严苛的震动系数测试,在 多气囊悬架的加持下,曼恩牵 引车的稳定性远超同级别车辆, 可以说在所有产品中做到了名 列前茅。

"运输震动过大,极易令光刻机等精密仪器内部零件产生损坏,一些微型零件还会产生位移,令仪器的精度大大降低,这对精密仪器而言,是一种致命性的损毁。"周明伟强调。

在以极强的稳定性保障精密仪器运输安全的同时,曼恩牵引车的经济性也实打实为上海震瀚节约了不少成本支出。周明伟告诉记者,目前,上海震瀚共有牵引车30辆,其中,曼恩品牌占据一半。在实际运营过程中,与其他公司同类型、不同品牌的车型相对比,曼恩牵引车每百公里能节省2~3升油。

"以一年为期,据我们统计, 一辆曼恩牵引车能为公司节省下 2万元的燃油成本,公司十多辆 曼恩牵引车,一年就能为公司省 下30多万元。实际上,这个数字应该还不止30万元,因为在很多方面,曼恩为我们公司带来的价值是隐形的,无法用具体数值衡量。"周明伟说道。

为上海震瀚带来无法衡量 隐形价值的,正是曼恩提供的售 后服务。周明伟告诉记者,曼恩 售后服务的响应速度出乎他的意 料,已成为保证公司车辆正常运 营的重要依靠。

"有一次我们赶着出车,正好碰到有辆车出现了电路故障。当时已经是晚上8点多了,我们跟经销商联系之后,只用20多分钟,维修员就赶到了现场,几乎做到了随叫随到,令我们十分安心。"周明伟补充道。

精密仪器运输客户的肯定, 无疑是对曼恩牵引车品质的最好 彰显,而上海震瀚只是其中之一。 未来,在高品质产品和周到服务 的加持下,曼恩商用车还将继续 开创更多可能。



小轻卡也有大能量

长安跨越王X7这样诠释"越级"标准

■ 记者 张雅静

"小身材,大容量",小轻 卡作为在激烈货运竞争环境下诞 生的产品,迎合了用户降本增效 的需求,因而越发受到青睐。特 别是蓝牌新规实施后,小轻卡承 接了部分蓝牌轻卡的需求,市场 关注度持续走高。

今天,我们要介绍的主角——长安跨越王 X7,是一款 尖头小轻卡,其在外观、内饰、 空间、承载等多方面具有不俗的 实力,是一款足以打破市场对小 轻卡车型刻板印象的新产品。

潮 酷 外 观 + 精 巧 内 饰 超越同级驾享全程

在外观方面,跨越王 X7 承 袭 "将之势"家族化设计风格,比较有特色的是 V 形阵列式进气格栅,镶嵌三叉戟式镀铬中网亮条,侧身腰线呈弯刀形,简洁大方,更显年轻化。

外后视镜采用分体式双镜 片加大设计,配 LED 转向灯,调节角度更广,视野更大,行驶 更安全。 雾灯以红色 Y 字形线条装饰, 醒目且具有辨识度,使得整车透露出一种强烈的时尚运动气息。

除了造型趋向于轿车化, 跨越王 X7 在内饰设计上也配装 了丰富的科技性配置,提升驾乘 的舒适性。

跨越王 X7 驾驶室宽度为 1735mm,主驾座椅符合人体工程学设计,配装宽幅皮座椅,支持前后调节和靠背调节,头枕侧翼经过优化处理,包裹性更强,长时间久坐驾驶不易疲劳。

仪表台采用贯穿式连体设计,面板采用钢琴烤漆工艺,方向盘为加粗四辐式,与仪表台位置做了人机工程优化,进一步释放了腿部空间,降低了体型高大驾驶者的空间局促感。同时,由于离合踏板行程从 164mm 优化到了 149mm,整车的驾乘舒适性表现更加优秀。

中控台为环抱式 T 形布局,整体为双拼色设计,贯通式橡木纹装饰条,层次感丰富,打造了高端商务座舱风格。配装上,新车标配转向助力、电动门窗、遥控钥匙+中控锁,并增加了独立 USB 充电接口、组合式储物空间等人性化设计,提升了用车便利性。

此外,跨越王 X7 还配装了 10 寸的超大多媒体屏幕,集成 了影音视听、地图导航等功能, 支持 WiFi 链接、手机互联及语 音唤醒控制。同时,新车还自 带原厂 32G 内存行车记录仪和 720P 倒车影像,让日常行车更 加安全、便捷。

总体来看,跨越王 X7 在外观和内饰设计上融入了许多巧思,风格偏向乘用化,迎合新一代用户的审美需求。同时,针对驾驶舒适性方面,新车进行了优化升级,在众多小轻卡车型中性能优越,表现突出。

强底盘 + 大货箱 承载无忧多拉多赚

多拉多赚,在货运行业一 直是形容车辆性能的优质标签, 而底盘的强弱,是影响车辆承载 的关键。

动力方面,跨越王 X7 可匹



配东安 1.6L、柳机 2.0L 汽油机 以及云内 2.0L 柴油机、CNG 等 多种燃料动力,适用于多种运输 场景。

其中,汽油版可搭载东安 1.6L 动力,最大功率 90kW,最 大扭矩 158N•m,匹配东安一体式变速器;此外,汽油版还可选装柳机 2.0L 发动机,最大功率 106kW,最大扭矩 200N•m,匹配蓝黛变速器;柴油版搭载云内 2.0L 发动机,最大功率 85kW,最大扭矩 285N•m,匹配国内知名万里扬变速器。

跨越王 X7 车身整体采用非 承载式直通锰钢大梁,柴油版大 梁幅高达 160mm, C 形横梁结 构,配合加强加厚板簧,底盘更 扎实;同时,采用 185R15 加宽 轮胎,抓地力更强,令整车的承 载力进一步得到提升。

同时,新车配装有栏板、仓栅、厢车、翼展等多种形式货箱,可适应果蔬生鲜、粮油酒水、日用百货、家具家电、五金建材、货运快递多种货运场景。

值得一提的是,货箱龙门架外边框加宽到 90mm,使得货箱承载力及安全性得到全面提升。货箱底板为花纹底板,较一般的瓦楞底板耐磨防滑,且不易变形生锈,耐久性表现更加优秀。

另外,在尺寸上,单排货箱尺寸3700mm×1750mm,双排尺寸最高达3050mm×1750mm,长度、宽度在同级均处于领先地位,方便摆放装卸大件货物。板边可独立开启,上下货更方便,能够有效提升单次运输效率。

作为小轻卡、微卡细分市场的佼佼者,长安跨越凭借出色的产品力以及超高性价比,在用户间一直拥有着不错的口碑,销量处于国内微小卡市场第一阵营。而这款跨越王 X7,无论是外观设计、内饰配置还是底盘扎实程度,都有着十分优秀的表现。如果您近期正在考虑入手小轻卡车型,不妨关注跨越王 X7 这款新品,相信它会是你货运路上的好帮手!



上装厂那么多

志达专用车靠什么做到独树一帜?

■ 记者周晨

当行业大变革遇上市场下行,上至整车厂,下至终端用户, 大家都在加速重构的行业秩序中寻求新的生存之道。

具体到轻型商用车领域, 在蓝牌新规与电动化浪潮的双重 冲击下,制造端不仅如火如荼研 发合规新品,也在千方百计降低 成本支出、提升企业效益、扩大 盈利空间。而在使用端,用户也 更加迫切地需要寻找一款轻量化 与承载性兼备的产品,让他们能 够在低迷的货运行情中争取更大 的利润。

作为一家同时服务于主机 厂与终端用户的轻型商用车上装 制造厂商,襄阳市志达海成专用 车有限公司(以下简称"志达专用车")如何助力主机厂与终端 用户同时实现降本增效?

答案是:投入研发创新, 升级优化产品结构和商业模式, 投入智能制造装备升级,提升产 品品质和制造效率。

健全产品品类 持续 创新研发

通过产品赋能客户,志达 专用车最明显的优势,在于产品 做到了既"全"又"新"。

据悉,从 1995 年成立至 今,志达专用车已拥有极其全面 的轻型商用车上装产品品类。产 品涵盖 9.6 米及以下普通物流厢 式(全铁箱、复合板箱)、仓栅式、 栏板上装产品及工程自卸、渣土 车箱等全系产品,并可根据客户 需求,实现上装产品的定向开发。

提升了终端交付的响应速度。

值得一提的是,插接式结构的设计,令该产品还能实现车箱散件独立包装发运、异地拼装。 在这一方面,目前国内还没有同级别产品可与之对标。

完善生产工艺 提升 产品品质

事实上,即便行业如今正处于低增长时期,志达专用车依旧保持着销量连年递增的良好发展态势,这不仅得益于其紧跟行业步伐的产品研发制造能力,更来源于其深耕市场多年,极高的产品品质,为其积攒下的市场口碑。

品质方面,志达专用车上装产品均应用高品质的高强钢、复合板等材质,耐久性极高。车箱及零件采用三维数模设计开发,CAE性能分析,工业3.0设备加持,保证零件的标准化和产品一致性。此外,车箱箱体还通过了襄阳国家汽车试验场载重8T坏路试验及耐久试验,即便面对恶

劣路况,也可保持稳定性及高可 靠性,可满足当前货运行业轻卡 用户的大部分承载需求。

涂装方面,志达专用车上 装采用的阴极电泳及高温烤漆工 艺,具备色彩艳丽亮度高、高硬 度和附着力、小磕碰不掉漆、耐 盐雾强5年不生锈、耐候性强久 晒不褪色等多重优势,赋予产品 不逊于原厂车箱的涂装品质及颜 值,能够显著提升整车感观品质, 增强整车价值感。

在品质与颜值的双重加持下,志达专用车顺应市场需求,还通过新型材料的运用和结构优化,实现了不降承载前提下的轻量化升级。以蓝牌轻卡上装为例,志达厢式车箱与仓栏车箱,与传统车箱相比,可减重 200kg 以上,普通栏板箱重量较传统铁箱轻 20%,减重的同时,做到了承载能力和耐久性完全不逊于超重箱。

轻量化与承载力兼备,志 达专用车做到了用车箱助力终端 用户降本增效。

剖析客户痛点 首创 异地交付

作为商用车的重要组成部分,行业中大多数上装的研发和制造,却一直是由各个小型改装企业完成的,环保不达标、品质不受控、公告一致性差等现象屡见不鲜。规模化企业生产的产品,因为整箱运输效率低、尺寸灵活性差,而无法及时满足终端需求。

志达专用车的竞争力在于, 以颠覆传统的箱体运输方式,实 现了在交付过程中为主机厂客户 大幅度降低运输成本,将规模化制造与远程灵活交付结合起来,为主机厂和终端客户带来多重价值。这是志达专用车上装产品的最大优势,更是独有优势。

围绕这一痛点,志达专用 车开创了轻型商用车上装拼接模 式,产品采用模块化设计,事存 预留拼装孔位,摒弃传统焊接先 装方式,实现了上装"半成品" 式打包发售。所有配件一次配并 无须二次采购。箱体榫卯式式形之次采购。箱体榫卯式式无须 生产线,节省人力物力成本。所 在这种拼装模式下,志达型商用品" 长装异地交付的企业。"半成品" 板材及配件包装过后,17.5 米 年 植材及配件包装过后,17.5 米 连 输效率翻倍,企业运输成本骤降。

产品品质过硬、运输成本 极低、使用高效经济……在强大 的生产制造能力及持续创新的理 念引领之下,志达专用车正昂首 阔步迈向更广阔的天地。



银河内饰+采埃孚AMT

欧曼新EST燃气重卡升级了

■ 记者 张雅静

提及燃气重卡,广大卡友 并不陌生。特别是在西北地区, 天然气资源丰富,气价便宜,加 气方便,燃气重卡使用十分广泛。

4月11日,欧曼新EST自动挡燃气重卡在陕西榆林正式上市。作为欧曼针对燃气重卡市场打造的又一款拳头产品,这款新车在采埃孚自动挡变速器的加持下,将会为市场和用户带来怎样的惊喜呢?不妨跟随商用汽车新闻记者的镜头一起来看看吧!

升级金标 Logo 更具 辨识度

外观方面, 欧曼新 EST 自 动挡燃气重卡沿袭了家族式设 计,盾形中网搭配全新升级的金标 Logo,更有辨识度。

大灯部分,新车远近光灯升级为 LED 光源,亮度分别提升 155%、100%,具备更远的照射距离以及更大的照射面积;并且,灯组包含了 LED 日间行车灯,大大提升了行车安全性。

此外,新车前风挡角度进行了调节,能有效减少10%的车前盲区,司机驾驶视野范围更广,同样也起到了提升行车安全、降低事故发生率的作用。

福康 + 采埃孚 AMT 动力强劲更省气

在一些卡友的印象里,燃

气车开起来动力弱,爬坡加速没力气。这款欧曼新 EST 自动挡燃气重卡,搭载福康 A15N 发动机,最大功率 530 马力,最大扭矩 2500 牛米;同时,匹配采埃孚 12 挡 AMT 变速器、440 轻量化后桥组成超级动力链,动力充沛,传动效率高达 99.7%,从根本上解决了卡友对车辆动力不足的担忧。

现如今,公路货运TCO成本水涨船高,卡友最关心的当属车辆的经济性。新车配装的福康A15N发动机,采用了超长、超大容积进气歧管,配合高精度燃气喷射系统以及最新一代

增压器、双级后处理和先进的 耦合式三元催化系统,具备进 气充足、燃烧充分、废气转化 率更高的优势。

另外,与福康 A15N 发动机匹配的采埃孚 AMT 变速器,传动效率高,换挡响应快,使得整车做到了更省气,百公里气耗较同类型产品节省 1~2kg,大幅降低了用户运营成本。

高可靠长保养 助力 卡友用车无忧

更高的可靠性,是保障车辆出勤率和运输效率的关键。

欧曼新 EST 自动挡燃气重 卡,底盘做工扎实,采用了免维 护轮毂轴承,可以实现 80 万公 里的超长保养周期,并且配有威 伯科 + 克诺尔制动阀、约斯特鞍 座等高品质零部件,保证了整车 具备更高的可靠性。

同时,这款新车已经完成了对高原、高寒、高温地区路况的一体化标定,即使在西北地区复杂恶劣的工况下,亦能展现出高效稳定的运输能力。并且,记者了解到,为提升安全性,整车还配装了防碰撞预警系统(LDWS+FCW)、ABS防抱死系统以及ESC电子稳定控制系统等主动安全防护,具备驾驶室整体后移200mm的被动安全功能,能够有效保证驾驶员的安全。

除了产品自身实力过硬, 欧曼在服务方面也同样给力。

据悉,针对这款新 EST 自动挡燃气重卡,欧曼承诺了机、箱、桥最长 5 年的超长质保。若发动机缸内出现重大故障,执

行2年不开缸、直接更换裸机的服务政策。另外,欧曼可提供后处理7年/70万公里免维修工时费,减少了卡友用车、养车的后顾之忧。

"银河"同款内饰 舒 适性超越同级

对于常年奔波在路上的卡车司机来说,卡车就是他们"移动的家",所以车辆的舒适性尤为重要。

内饰方面,新款 EST 全面 向欧曼银河看齐,无论是质感还 是功能性,都得到了巨大升级。

首先,在空间性上,由于 采用高顶平地板设计,欧曼新 EST 自动挡燃气重卡驾驶室空间 充足,身材高大的人在车内也可 自由走动,丝毫不局促。

多功能方向盘为皮革包裹,握持感舒适、稳定性好,集成了音量调节、多媒体控制、蓝牙电话、定速巡航等多种功能,司机驾车期间使用十分便利。

环绕式的中控台,偏向驾驶员一侧,配有12寸液晶仪表、10寸液晶多媒体大屏以及360°全景影像,功能丰富,操作方便。

相比手动挡车型,欧曼新 EST自动挡燃气车采用旋钮式换 挡机构,并配有换挡拨片,人为 干预换挡时,降低了操控难度, 驾驶起来更轻松。

另外,这款车配装格拉默 气囊减震座椅,带通风加热功能, 驾驶员可以根据自身需求进行前 后、上下、俯仰角度、减震阻尼、 气动腰托、肩部调节等多项调节, 连续驾驶多个小时也不会觉得腰 酸背痛。

再有,得益于驾驶室后凸的设计,这款车卧铺特别宽敞,下卧铺宽度达到1010mm,司机躺在上面,身体能够完全伸展开来,得到充分休息放松。同时,床边还设有照明灯、USB电源接口,方便司机休息时为手机等电子设备充电。

此外,在细节设计上,欧 曼新 EST 自动挡燃气车也是可 圈可点。中控屏下方设计有两个 厚度不同的卡槽;主驾一侧杯架 内部与空调出风口相连,可以充 分利用空调对水杯进行冷却,在 夏季实现冷饮自由;旁边的置物 盘设有点烟器、USB接口、车 载电源,并支持手机无线充电功 能,为卡友在车上生活提供了极 大便利。

在储物空间上,驾驶室 顶部设有多个大小不一的储物 格,同时,卧铺的底部也设有 一个超大储物箱,可改装为车 载冰箱。旁边还有一个220 伏、 1000W 电源插座,在保障用电 安全的前提下满足卡友其他用 电需求。

俗话说,"工欲善其事,必 先利其器"。如今,公路货运成 本高企,市场竞争越发激烈,卡 友想要多拉多赚,选择一款高 效经济的运输利器就显得尤为重 要。而欧曼新 EST 自动挡燃气重 卡经过全新升级,具备超级动力、 超级可靠、超级舒适三大优势。

各位卡友对于它的配置还 满意吗?



法士特变了

严鉴铂详解法士特的巨变

■ 记者 余春瑜

商用汽车新闻记者,每一次 去法士特都有新感受。上一次是被 法士特高智新工厂所震撼,以"数 字孪生、黑灯生产、万物互联、智 能决策、绿色制造、数据闭环"等 六大核心技术为代表的高智新工 厂,在一家零部件企业里做到了。

这一次上海车展,记者又一次被法士特所震撼。展台已难见传统的燃油车变速器,主力军不是智能化,就是电动化产品,还有面向传动系统拓展的电驱桥总成以及集液力缓速器、智行 AMT、离合器、盘式制动器、EBS、EPB等主动安全电子产品为一体的智能传动解决方案。

你能想到法士特针对智能驾驶在储备线控技术吗?包括线控

制动、线控转向等,围绕商用车智能化、网联化、自动化、数字化的准备,法士特做的远比外界想像得要多。"过去大家对法士特的印象:你就是做变速器的,是传统的装备制造业。其实不然,近几年法士特在产品结构、市场开拓、管理思路、工艺装备和队伍建设等方面变化很大,与时俱进。"法士特集团党委书记、董事长严鉴铂这样说。

从 2023 年上海车展可见一斑,涵盖重、中、轻 3 款 AMT 自动变速器和 AT 液力自动变速器等智能化系列产品,3 款混合动力系统,两款电驱系统和 FS2EA480 电驱桥,电液转向和汽车电子等智能驾驶系统,法士特以系列电动化、

智能化产品,深刻诠释了上海车展"拥抱汽车新时代"的主题。

法士特变了

苟日新,日日新,又日新。面对汽车行业百年未有之大变局,法士特以一季度"开门红",交出了时代巨变之中的一份亮丽答卷,"1~3月,法士特集团销售收入同比增长35%以上,出口创汇增长85%,实现一季度'开门红'。"严鉴铂表示,新能源电驱系统法士特市场占有率全国第一;液力缓速器法士特市占率全国第一;AMT变速器与竞品平分秋色……更不用说营收连续20年稳居国内第一、重型变速器产销量17年全球

第一了。

这份成绩单的背后,严鉴铂 更看重的是市场结构、产品结构 的变化。一是国际化,法士特紧 抓出海机遇,一季度成绩斐然, 在东盟、欧洲设立的子公司均取 得了较大的突破,海外市场实现 了85%的增长。二是新产品,多 年的努力已见成效,无论是 AMT、 AT 还是新能源、缓速器,均实现 了预期的目标。据介绍,新品销 售已占到企业总销量的60%以上, 为法士特未来发展起到了很好的 支撑作用。

像此次上海车展带来的3款 AMT 自动变速器,就具备高度集 成、经济可靠的优势, 可为轻、 中、重型商用车用户提供世界一 流的解决方案, 带来更加舒适的 驾驶体验: AT 液力自动变速器功 能全面、重载易控,填补了国内 商用车大扭矩 AT 的空白;新能 源产品兼顾动力性、经济性与舒 适性, 高效省油的同时, 为用户 提供强劲动力; 电液转向系统安 装空间小、软件功能丰富,全面 满足用户自动驾驶需求。特别是 FS2EA480 法士特·蓝驰电驱桥总 成,是国内商用车首款采用油冷、 扁线双电机的电驱桥产品, 其续 航、重量、功率密度等指标均达 到了行业领先水平,首开商用车 零部件行业先河。而底盘集成式 系统,则充分展现了企业作为系 统化解决方案提供商的深度转型 与突破发展。

"像 4 挡二合一电驱系统,法 士特的自重比同类产品轻 160 公 斤,同时效率提升了 2%,代表了 行业目前最高的技术水平。"法士 特集团常务副总经理刘义举例道。

不变的是这个

正是因为技术的引领、产品的差异化,能够给用户创造价值,让法士特永葆行业领先的地位。 无论时代如何变幻,赛道如何变 更,科技赋能、创新驱动一定是不变的。

严鉴铂深知这一点。所以这些年,法士特持续在研发、制造、管理和数字化方面加大投入,其目的都是为了确保产品给用户创造更大价值。"再穷也不能穷研发,再难也不能难研发",这是严鉴铂在企业内部经常讲的一句话。2022年,法士特研发投入就占比5.7%,今年仍有增无减。截至目前,法士特累计获得专利3200多项,其中,仅去年就申报专利580项,获批180多项,科技成果转化率高达95%。3年来,法士特牵头组织参与完成了172项行业标准的制修订。

这些年,法士特先后荣获"国家科技进步一等奖"、"中国工业大奖"、中国汽车工程学会科技进步奖一等奖、中国机械工业科学技术一等奖等多项创新荣誉,法士特汽车传动工程研究院在1563家国家级企业技术中心位居行业领先水平。法士特依靠源源不断的科技创新,有力确保了产品的行业领先优势和在新能源、智能化时代给客户持续创造最大价值。

在智能制造方面,法士特也 是下足了功夫。以数字孪生为例, 既需要企业具备丰富的应用场景 和大数据积累,也需要强大的技 术能力、核心算法以及团队对每 一道工序的高度熟知,这是实现数字孪生的必备前提条件。为此,法士特久久为功自主建成了商用车领域首家零碳工厂,带来的好处就是最大化赋能产品,提升管理,同时大幅降低成本,创造价值。

法士特的数字化还不仅仅止步于此,从智能制造核心技术装备入手,法士特先后对100余条生产线进行升级优化,关键工序数控化率达100%,彻底改变了传统生产制造自动化和智能化水平,为法士特高质量发展注入了源源不断的动力源泉,更使企业在国际合资合作中赢得了同行尊重和行业话语权,使法士特品牌成为企业国际化发展的金字招牌。

记者手记:

正是对研发、制造、管理、人才等方面的持续投入以及战略的坚定和对中国市场的深刻认知,让法士特在面对汽车行业百年未有之大变局时依然成竹在胸、步履稳健。这几年,我们看到法士特紧紧围绕行业"电动化、网联化、智能化、共享化"趋势和高端装备、智能智造、精密传动发展领域,加速推进"4321"战略调整,前瞻布局传统业务、高潜业务、新兴业务,成绩斐然。

高质量发展体现在哪里?在 法士特身上,创新驱动、技术引领, 国内国际双循环,内部体制机制 市场化,一举一动都在践行着高 质量发展,让世界看到了一个充 满活力、自我革新、不惧挑战的 中国汽车工业民族品牌。















法士特 新能源电驱动产品 FAST NEW ENERGY ELECTRIC DRIVE PRODUCT





