商用汽车



2023 第12期 国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

安凯·NB

打造美好出行新生态



JAC 豆徽豆凯泛车股份有限公司 ## www.ankal.com 400 ** ## ## 400 - 8874-868



存量市场"升级战"

■ 李晓菲

商用车市场已经是存量市场,这几乎已经是业内共识。

早在 2020 年重卡年销量达到 160 万辆历史"极值"时,就有头部卡车生产企业作出了市场由"增量" 向"存量"转换的判断,此后三年,市场行情也印证了这一判断。

市场容量的收缩肉眼可见,市场竞争的很多参与者对此都有切肤之痛,销量此消彼长注定了,仅仅"满足用户需求"已经很难在同质化严重的市场中达成销售,"超越用户期待"才有可能。

正因如此,在开打了一轮又一轮直白、朴素的"价格战"之后,商用车市场竞争进入了全方位的"升级战": 焕新、换代、2.0、3.0、多功能、跨界等等林林总总指向"超越期待"的词汇形成了最大的一股声量,占领了商用车行业营销的主阵地。

"大马力竞赛"历来是重卡"升级战"的主要战场,今年,爆火的市场将天然气重卡竞争也引向了这一赛道,500 马力、600 马力的燃气重卡已然不算稀奇。本期杂志报道了最新的燃气重卡马力"天花板"——这款陕汽在 2024 商务年会上发布的德龙 X6000 旗舰版燃气重卡,达到了 700 马力,刷新了当下的行业之最。

轻卡的"升级战"也不逊色于重卡。在改善操控性方面,手动挡俨然已经不是轻卡的必然选择,甚至 AMT 都不再新鲜。本期杂志对配装 8AT 变速器的轻卡产品进行了报道,这款首配 8AT 的轻卡车型来自中国重汽豪沃轻卡。据了解,这次升级,中国重汽是实打实的"刀刃向内",统帅 8AT"闪电侠"车型的售价与 AMT 车型相当,让利于用户,不增加用户的购车成本。

轻卡内饰的升级也处处在向乘用车靠拢,意在以工具车的"身份"给予用户乘用车的档次和舒适体验。 以本期杂志报道的领航大 G 为例,10 月参与第十六届卡车节能测试活动,挑战专业油耗测试之后,领航 大 G 在 12 月 12 日正式上市,这款轻卡产品配装了 10.25 英寸的双联屏,这一在乘用车上才能看到的配 置,轻卡也有了。不仅如此,全方位升级的领航大 G,起售价只有 9.3 万元,算得上是一款诚意之作。

马力也好,内饰配置也好,只是商用车"升级"的其中一个侧面,是这股超值、超越期待潮流的外在表现。这些涉及车辆方方面面的"升级战",有的确实引领了行业技术进步、产品进阶;有的也属实做到了"割肉"让利,为用户带去了实实在在的好处。但是,同样有一些所谓升级,仅仅只是配置的简单堆砌、数据的无意义攀比,既不能真正为用户创造价值,也与行业健康发展无益,反而起到了负面作用,扰乱了市场正常的发展方向。

事实上,升级和"卷"也就一念之差。

盲目地"卷一切"或许会短暂地赢得市场,但是,市场终究会回归理性,那些有意义、有价值的技术升级、产品升级、营销升级才是最终赢得市场的正道。



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

付建生 校对

美编

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

毛磊

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

总第 748 期

2023年12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



商用车新网官方网站



商用车新网官方微信

金旅受邀出席联合国气候大会

■ 张荣森



经进入荷兰、法国、德国、挪威、丹麦、芬兰等欧洲发达国家,在 丹麦埃斯比约、奥尔堡、哥本哈根, 挪威利勒哈默尔和拉尔维克…… 一辆辆金旅新能源巴士行驶在欧 洲的大街小巷。环保安全、低碳 舒适的运营表现,让金旅新能源 客车在北欧市场站稳了脚跟。

作为史上规模最大和影响 力最大的气候大会,第 28 届联 合国气候变化大会(COP28) 于 11 月 30 日~12 月 12 日在阿 拉伯联合酋长国召开。来自世界 各地的政府官员、业界领袖、科 学家及活动人士等近 8 万人齐聚 迪拜世博城,共同探讨应对日益 严峻的气候危机。

金旅新能源 一张中国"绿色"名片

金旅客车作为公共出行领域"中国制造"的代表,受邀出席了埃塞俄比亚会场的新能源论坛并在会上发言,与会嘉宾共同探讨公共交通领域节能减碳新道路。

自《巴黎协定》签署以来,中国一直大力推进绿色发展和能源革命,2022年二氧化碳排放强度比2005年下降超过51%,新能源汽车产销量稳居全球第一,保有量超过1800万辆,占世界一半以上。金旅是中国首家实现新能源客车商业化运营的客

车制造商,在技术研发和运营实践上,一直以来都是国内新能源客车的先行者。

参加本次大会论坛的金旅客车海外销售公司总经理安敏,向与会来宾分享了金旅在节能减碳方面取得的成果,并表示,将联合海外公共交通伙伴,加快零碳、智能网联客车的研发制造和推广应用,并实现产业链、供应链绿色化,让零排放绿色出行惠及世界各地。

远航欧洲 步步为赢

近年来,金旅不断加快"走出去"的步伐,在这一过程中,基于对当地环境与碳排放的考虑,新能源车辆的发展与推广,早已成为重中之重。

在欧洲,金旅将新能源客车整体运营方案带到北欧的芬兰,极大提升了当地公共交通的绿色化水平,使得当地运营商对中国制造的印象大为改观,车辆上线后得到了当地人们的喜爱。

目前,金旅的纯电动客车已

美洲大陆 加速推动 节能减碳

在美洲,神秘而浪漫的百慕大,引进了该国第一批30辆纯电动公交。作为以旅游为主业的国家,金旅纯电动公交车的投运,与百慕大珍贵的旅游资源相得益彰。在墨西哥,600辆金旅天然气公交车已陆续上线运营。相比传统燃油车辆,金旅天然气公交车更符合墨西哥当地的运营环境和市场需求。

正如安敏在大会上所言,金旅在致力于让高质量产品"走出去"的同时,也将绿色环保的观念传达出去,让更多公众参与到零排放的绿色出行中,以全民力量助力零碳行动落地。中国自主品牌汽车正在以"电动化、智能网联化、高端化"为发展战略,引领全球绿色出行全面升级。通过积极参与全球气候大会和推广新能源客车,金旅正在为中国乃至全球的绿色出行和低碳生活作出积极贡献。



全新宇通轻客下线 或将改变行业格局

■商车

12月5日,宇通客车战略 产品——全新一代轻客车型在 郑州市宇通客车新能源厂区正 式下线,全国百城巡展活动同 时启动。

为多场景定制而生,更可 靠耐用的全新宇通轻客,究竟是 如何炼成的?

正向开发 商用轻客 新标杆

近年来,不仅客运"大转小" 与定制客运、小团旅游等趋势, 扩大了轻客在旅游客运领域的应 用;电商物流持续增长,叠加蓝 牌新规对城市配送车辆的升级导 向,货运轻客市场规模也日益扩 大。与此同时,轻客底盘基础上 的房车、救护车等改装车细分市 场也在逐步成熟。

面对规模扩张、场景细分、 产品同质化严重的轻客市场,宇 通客车以高强度营运客车的标准 开启正向开发,全新一代轻客产 品应运而生!

定位于"商用轻客新标杆,

商务出行新选择",宇通客车经 过多年的潜心研发和前期高强度 的测试,建立起多场景定制、模 块化、全商用的全新轻客全能平 台架构。

全新一代宇通轻客,面向 定制客运、高端旅游、通勤租赁、 商务接待等场景需求,在外观造 型、驾乘体验与安全可靠、高效 运营四大方面下足了工夫,确立 了行业领先优势。

其中,全新一代宇通轻客 拥有行业潮流外观,造型温润饱 满、稳重内敛大气;超大车内空间,能够车内直立行走,多挡位可调客车座椅,轿车化中控设计,后置独立行李舱,驾乘环境更舒适;搭载最大功率 163 马力、最大扭矩 400N•m的 2.3T 柴油增压发动机,6MT/9AT 变速器,动力强劲、高效节油;配合宇通智能管理系统"安睿通",可全面提高车辆运营效率。

安全可靠 超百万公 里验证

全新一代宇通轻客车型下 线,一方面是行业转型升级关键 期,客车龙头企业提供全场景解 决方案的进一步补强;同时,也 是宇通向全系商用车拓展的"全 面进军",这将给轻客市场格局 带来"新变量"。

新形势、新趋势、新需求, 更加考验轻客性能与可靠性。

应用超长使用寿命设计、万 里挑一的配件选材,宇通轻客面 对营运市场高强度运营的需求, 准备十分充分。

产品设计方面,全新一代 宇通轻客,采用高强度封闭环结 构,ADAS 驾驶辅助系统、ESP 9.3 系统、倒车雷达、胎压报 警、360°高清影像等先进的安 全配置,整车60万公里设计寿 命,36个月/10万公里超长质保,整车安全可靠。

坚持"决不把市场当试验场,要把试验场当市场",全新一代宇通轻客当前已累计通过超百万公里的高强度耐久性试验。

据了解,全新一代宇通轻客不仅在工程试验中心完成长

里程试车,还通过高环、碰撞、 涉水、爬坡、可靠性路试等一 系列专业测试项目,并经过了。 环中国行的极限漫游路试之旅: 从严寒的牙克石到酷热的强力。 番;从湿热多盐的海南全库"的 步231米、号称"风雪仓库"的 唐古拉山口,纵贯南北数千公里 长途,穿越 100℃温度差,高寒 高原的"三高"极限验证环境 高原的"三高"极限验证环境 高原的等通轻客都能稳定前行,充分 验证了产品的可靠性、通过性、 耐用性。

"一脉相承" 宇通价 值基因

"耐用是金",把可靠植入基因的宇通客车,始终坚持品质优先,凭借过硬的产品和技术优势打破行业瓶颈,以可靠耐用的产品,为客户创造更大价值。如今,全新一代宇通轻客市场的决心,致力于为用户带来更高品质的产品升级体验,推动行业变革和价值跃升。

在客车行业进入体系化、平台化发展背景下,宇通客车推出了"超前研发、严选品材、超级制造、全严品控、一站直服"的超基因价值链,开启了行业价值升级的新时代。

在宇通客车超基因价值链的体系内,宇通轻客从洞察需求到研发设计、从车辆选材到生产制造、从质量验证到售后服务,影响车辆全生命周期运营的每一个环节都精益求精,追求极致。

尤其是从智能制造到质量 控制,宇通客车成熟创新链、产 业链,将充分保证全新一代宇通 轻客的卓越品质和可靠耐用。

据了解,宇通客车在行业内较先采用激光切割工艺、自动化焊接机器人与机器人喷涂,加工精度可达±0.2mm;在生产环节,集成了MES系统与机器人、智能物流输送系统和自动化设备,可实现高度智能制造。与此同时,宇通客车已导入IATF16949国际汽车质量管理体系,建立了5万余项质量检验控制标准,投资10亿元打造工程技术中心,完成从零部件到系统再到整车的"三维一体"质检体系的搭建。

让车辆上路运营更安全、 稳定、可靠,为客户创造更大 价值,是宇通客车不变的初心。 "一脉相承"的全新一代宇通轻 客,将为市场带来使用寿命更 长、可靠耐用性更好、安全舒 适度更高的轻客产品,以卓越 品质丈量中国河山,以负责态 度接受客户检验。

小结:

无论是客运用途还是专业 改装、物流配送,商用车本质诉求是"为客户创造更大价值", 而只有车辆可靠,才有高出勤率, 才能创造更大价值。

以可靠耐用著称的宇通客车,一如既往,将继续为轻客用户提供舒适、安全、可靠的出行体验,以完善的价值体系,在全生命周期保障客户价值实现。



"拿"下城配物流

上汽大通大拿V1凭什么?

■ 记者周晨

2023 年,在"双碳"战略与密集出台的政策驱动下,新能源物流车迎来了发展"风口期",前三季度,单月销量逐步走高,累计销量17.32万辆,同比增长30.1%。其中,新能源中面销量占比超四成,占据绝对主体地位,成为了市场新宠儿。

然而不难发现的是,截至 目前,国内主流新能源中面产品 依旧停留在工具车阶段。产品配 置低、同质化程度高、辨识度低 等弊端日益暴露,新的市场需求 逐步显现。

作为"全球新能源轻型车 领导者",上汽大通 MAXUS 紧 随国家政策,9月底,上汽大通 MAXUS 新能源轻型车品牌"大 拿"正式发布。基于新品牌下首 个"全球纯电智慧轻型车架构平 台"MILA 打造的"智慧高效纯 电物流车"大拿V1正式上市, 新能源轻型车市场再添一股新生 力量。

如今,大拿 V1 已大批量投放至一线经销商手中,这款新车能否一炮打响,开辟出自己的一片天地呢?

大空间+强车身 成 就更高承载

作为一款新能源物流车,

装载能力是核心竞争力。而大空间、高强度底盘等配置,赋予了大拿 V1 强大的装载性能。

车辆采用行业最低的520mm超低地板设计,结合平直货箱隔板,令货箱实际利用率高达98%,配合整车4.8米的车长,使得大拿V1的货箱容积较同级车型可高出1立方米,为用户提供更大的载货空间。为用户提供更大的载货空间,大事于车辆具体版本不同,大可选装双侧移门,其中,高顶版本标配对开尾门,低顶版本车型可选装对开门尾门,装卸货物更加便捷。

与超大货箱匹配的,是大拿 V1的高强度车身。一体式高强 钢车身结构,满足欧洲碰撞标准,即使在高负载情况下,也能保持 良好的操控性和乘坐舒适性。同 时,车辆采用的多片分级刚度悬 架设计,也可良好兼顾驾驶室舒 适度与货箱所需的承载力,运输 更稳妥。

在以上种种配置的加持下, 官方数据显示,大拿 V1 的承载 能力超过 1.4T,拖拽能力超过 2.5T,毫无疑问,做到了同级产 品最强。

高功率电驱+蜘蛛 电池跑得快、续航长

装载能力没问题,下一步 该谈谈效率了,毕竟,一辆合格 的物流车不仅要拉得多,还得跑 得快。

据悉,大拿 V1 最高车速能 达到 100km/h,并且具备 3 种 驾驶模式,能够大幅缩减货物运 输时间,提高运输效率。

同时,车辆还搭载了42kWh的蜘蛛电池,百公里电耗低至15.9度,续航里程可达305km。并且,蜘蛛电池还拥有智能热管理系统,标配液冷战抗术,令电池始终保时间交流放电性能,充电时间风险,充少半小时。再与0.29低风阻外观和低滚阻轮胎相搭配,使得大拿V1百公里续航里程较同级别车型提升20%,做到跑得又快又远。

值得一提的是,为了赋予 用户更加轻松的驾驶体验,大 拿 V1 还采用了电子怀挡搭配电



子手刹的配置,驾驶体验无限 趋近于乘用车,驾驶门槛大幅 度下降,更加适合年轻新手司 机群体。

高颜值 + 高舒适 货运之路"锦上添花"

"拉得多、跑得快",是一辆物流车的基本修养,除此之外,大拿 V1 整车辨识度与舒适性同样行业领先。

外观方面,大拿 V1 采用圆润温和的"胶囊"设计语言,赋予整车亲和灵动的高颜值。前车灯采用了 C 形日行灯以及 LED矩阵大灯,更加精致。尾灯采用3 段独立设计,极具特色。

内饰方面,大拿 V1 应用了空间解构主义设计理念,构建出工作区、生活区、仓储区"三室一厅"的创新性布局。驾驶室内部储物空间多达 18 处,容积超 100L。并且,大拿 V1 还是同级产品中惟一应用三座布局的车辆,座椅平整度高,用户躺下即可获得单人床般的放

松体验,可实现货运途中的短 暂休息。

值得一提的是,大拿 V1 在整车智能配置方面也极具看点。7 英寸液晶仪表,搭载集成式视频流 SOC 芯片模组;标配高清晰度的倒车影像,驾车更轻松;高配车型可选装 12.3 英寸中控大屏,支持手机互联、导航互联等功能;车辆搭载的 AI 助理"小通同学",能够支持手机互联、社群组队、实时交通、信息共享等多种功能。

并且,大拿 V1 还搭载了行业首创的"无感"交互功能,用户携带钥匙走近车辆便可实现自动解锁,入座即通电,车随身动,更加智能。

据悉,大拿 V1 的最终定价为 15.38 万元起,订车用户还可享受 6 重优惠好礼。如今,这款车已批量上市,有车辆采购需求的城配用户可以考察起来了,也许,这股"新势力"将为你带来运输生涯的全新体验。

11月: 预备年底冲刺

轻卡/轻客火力最猛

■商车

12月11日,中国汽车工业协会(以下简称"中汽协")向行业通报了11月汽车产销数据。

整体来看,11月,汽车市场延续了此前的热度,并且加速开启了年底冲刺。汽车产销分别完成309.3万辆和297万辆,环比分别增长7%和4.1%,同比分别增长29.4%和27.4%,市场表现超出预期,汽车产量更是创历史新高。

中汽协预测,12月汽车市 场将持续向好,年底"翘尾"现 象有望再现。

商用车: 36.6 万辆 保 持较快增长

中汽协数据显示,11月,商用车产销分别完成38.8万辆和36.6万辆,环比分别增长2.6%和0.3%,同比分别增长64.9%和44.6%。与10月相比,产量环比增幅收窄,销量环比由负转正;产销同比增幅均有较大幅度扩大。商用车市场保持了较快增长。

在商用车主要品种中,与 10 月相比,客车产销均呈两位数增长,货车产量小幅增长、销量小幅下降。与去年同期相比,客车、货车产销均呈明显增长。

累计销量维度,1~11月, 商用车产销分别完成367.1万辆 和366.6万辆,同比分别增长 25.4%和21.8%。在商用车主要 品种中,与去年同期相比,客车、 货车产销均呈两位数较快增长。

货车: 31.8 万辆 轻卡环比领涨

11月,货车产销与上月基本持平,略有下降。

具体来看,11月,货车产销分别完成33.7万辆和31.8万辆,产量环比增长1.3%,销量环比下降1.2%;同比分别增长71.1%和47.5%,同比增幅继续扩大。在货车细分品种中,与10月相比,轻型货车产销均呈不同程度增长,其他三大类货车品种产销均呈较快增长。大类货车品种产销均呈较快增长。

累计来看,1~11月,货车产销分别完成322.7万辆和323万辆,同比分别增长25.8%和21.7%。在货车主要品种中,与去年同期相比,四大类货车品种产销均呈两位数增长,其中,重型货车产销增速更为明显。

客车: 4.8 万辆 轻客 产销表现突出

本月,客车产销环比表现好 于货车,跑赢商用车大盘,同比 表现则不及二者。

从数据上看,11月,客车产销分别完成5.1万辆和4.8万辆,环比分别增长11.6%和11.7%;同比分别增长33.2%和28%。在客车细分品种中,与10月相比,

三大类客车品种产销均呈不同程 度增长;与去年同期相比,轻型 客车产销明显增长,其他两大类 客车品种产销呈两位数下降。

1~11 月,客车产销分别完成 44.4 万辆和 43.6 万辆,同比分别增长 22.9% 和 22.8%。在客车主要品种中,与去年同期相比,三大类客车品种产销均呈不同程度增长。

商用车出口: 7.6万辆 同环比增幅继续扩大

本月,汽车出口环比热度有所降低。

具体来看,11月,汽车出口48.2万辆,环比下降1.1%,同比增长46.3%。其中,商用车出口7.6万辆,环比增长12.8%,同比增长42.7%;与10月相比,同环比增幅均继续扩大,同比增幅扩大近30%。

1~11月,汽车出口441.2 万辆,同比增长58.4%。其中, 商用车出口69.2万辆,同比 增长29.8%。累计同比增幅较 1~10月继续扩大。

中汽协分析指出,伴随政策效果持续显现,各地车展及促销活动持续发力,加之企业最后一月收尾冲刺,预计12月汽车市场将会持续向好,汽车全年有望创造历史新高,超预期完成全年预测目标。



2024合作伙伴大会召开

东风商用车以一场大会展示变化

■ 商车

早谋划、早安排、早行动、 早出发,东风商用车 2024 年 度合作伙伴大会,怀着这样的 目的,比往年提前一个月召开 了。11 月 28 日,东风商用车 2024 年度合作伙伴大会在武 汉举行。

这也是东风商用车总经理 张小帆履新9个月后,东风商 用车召开的一次盛会,备受行 业关注。

从名字上就可以看出变化——合作伙伴大会,因合作而来,携伙伴同行,"源于可靠聚力共赢"成为大会的主题。来自国内外的300多家供应商、500多家经销商代表汇聚一堂,这也是东风商用车首次将供应商一起召开年度大会,也是疫情之后东风商用车规模最大、规格最高、人员最多的会议。

"风起于青萍之末、浪成于 微澜之间",张小帆履新 9 个月 后,种种迹象足见东风商用车 的变化,这种变化源于目标的 坚定:重塑东风商用车行业领 先优势。

信心比黄金重要

在东风公司总经理助理、 东风商用车董事长周先鹏的讲话 中,重塑行业领先优势两次提及。

周先鹏说道:信心比黄金 重要,越是在艰难时期,越要团 结一致,砥砺做强东风事业的决 心和底气,以更加负责任的态度 和措施共同回应时代考验,携手 应对风险挑战,为东风商用车重 塑行业领先优势注入更大动力。

他表示,站在新的起点上, 东风公司有责任、有信心、有能 力同广大合作伙伴深化合作,共 建共创"事业共同体、创新共同 体、利益共同体、命运共同体", 共同致力于推动东风商用车重塑 行业领先优势,把东风商用车建 成世界一流企业,续写事业新篇 章、再创新辉煌。

对于东风商用车来说,这 一点必须做到。

从外部环境来看,今年结束了中重卡行业连续两年下滑的颓势,燃气车的异军突起、海外市场的持续高位,推动了行业进入企稳向好的恢复期,预计全年

中重卡销量将达到 103 万辆。在这种行业大势下,东风商用车抓住了机遇,守住了地盘,在燃气重卡、海外市场均取得突破,全年终端销量预计达成 11.4 万辆,实现超过 35% 的增长。

经历了行业严冬期、自身调整期的东风商用车,成绩来之不易,这也是张小帆交出的第一份答卷。品牌向上战略收到了成效,提振了员工的士气和合作伙伴的信心,这是对"信心比黄金重要"最好的回应,也是面对不确定的2024年持续品牌向上的底气。

底气源于 4 个自信

国内中重卡产业竞争格局 发生着巨大的变化,在张小帆的 大会主题报告中,他作出了以下 判断:国内消费需求朝着高端智 能、绿色低碳、个性化和定制化 以及整体解决方案的方向加速发 展。行业存量竞争带来的以价换 量竞争会更加激烈,这对于企业 的产品与技术迭代、产业链重构、 商业模式和组织变革,都提出了 新要求和新考验。

想必,没有企业会感受不

到这两年中重卡行业的深刻变化,对于有着 54 年历史的东风商用车来说,这种感受只会更深刻。尤其今年,结构调整、市场转型、行业"内卷",让各家企业都备感煎熬。

那么,在这场巨大的变局 之中,东风商用车如何确保打赢, 从而重塑行业竞争优势?

张小帆表示,作为行业"国家队"、东风事业的"压舱石",东风商用车有信心、更有能力在风云变幻的市场中赢取竞争主动,重塑行业领先优势,并不断以东风新发展、新高度,为合作伙伴带来新动力、新机遇。

这源自于品牌自信、商品自信、技术自信、价值自信的底气。品牌自信,是对东风商用车品牌底蕴和品牌积淀的自信;商品自信,是对东风商用车产业链、价值链的完整性、优越性的自信,是对覆盖高端主流经济性全品系整车的市场优势的自信;技术和国际合作优势的自信;价值自信,是对东风商用车技术积累和国际合作优势的自信;价值自信,是对东风商用车可靠智慧信赖核心价值的自信。

而接下来,来自技术、采购、营销三位负责人的主旨演讲,围绕着4个自信,则让所有的合作伙伴看到:2024东风商用车已然做好准备。

技术、采购、营销 齐发力

在东风商用车技术中心沈 彬中心长的演讲中,2024年, 东风商用车将有206款新车型向 国内外市场出击。全场景、全覆 盖、全新技术的全系 2024 新商品,将覆盖国内外四大品系、98个场景,燃油、燃气、新能源多种路线,全面提升客户价值和驾乘体验。更重磅的产品——全新一代平台架构商品 D600,将于2025 年推出,并陆续投放 131款全新车型产品。

就在 2024 年度合作伙伴大 会召开的前一天,商用汽车新闻 记者去东风商用车技术中心参观 时,就看到了其中的 47 款核心 年型车商品,并为东风商用车在 传统燃油、新能源、智联网联等 领域的技术积累和前瞻研究所震 撼。有了这些利器,就有了打赢 的底气。

采购方面,东风商用车采购领域总监黄绍军分享了如何与合作伙伴一道在供应链环节"以客户为中心"把商品做好、做优、做赢,他强调:东风商用车绝不以降低质量为代价来降低成本。

营销领域,东风商用车市场与营销领域总监兼后市场事业部总经理谢志鹏,则针对未来市场因运力透支将进入新一轮寒冬的预判,以一个营销人的责任和担当表示:未来3年,东风商用车要重塑商用车领先新优势,以客户为中心,为客户全生命周期降本增效、创造价值,要在销售模式、服务模式、衍生业务、物流跨界上全面实现从To-B到To-C的营销转型。

两个分享 打赢 2024

为此,东风商用车锁定了 2024年实现 14.8 万辆的销量目 标,并且提出,国内市场份额较 今年要提升2个百分点。

"必须打赢,不可战败!" 张小帆如是说,这是决定品牌向 上战略能否实现的关键一战,东 风商用车没有退路。

怎么干,张小帆总结 2023 品牌向上战略的实践,向合作伙 伴分享了两个方面:

以创新应万变。市场是发展方向,客户价值是执行方向。满足客户对商品多元化的需求,以客户场景为中心,快速投放客户需求的明星产品,提升客户体验。满足客户对物流整体解决方案升级的需求,加快推动经营模式向"客户价值创造"转型,加强客户全生命周期管理,增强客户体验。

以守正应不变。毫不动摇 地选择提质降本,推行"基础 车型+选装包+改装+后市场" 配置化销售,提供更符合客户场 景需求、更具高性价比的产品, 为打进竞争价格主流区间、提升 产品竞争力提供更多空间。

惟有如此,才能在激烈的市场竞争中守住地盘,实现规模、市场份额的增长,提升盈利能力,从而重塑行业领先优势,才能在一轮又一轮的行业周期中赢得主动,从而立于不败之地。

一场合作伙伴大会,让商用汽车新闻看到了东风商用车的底气、勇气和拼劲,正如整场大会一以贯之的"一切为了打赢"。面对百年未有之大变局,东风商用车已经率先出发,必须打赢、只能打赢。



目标10.5万辆 挑战单厂第一

2024陕汽重卡信心满满

■ 记者 张雅静

11月28日,以"强变革抓机遇谋进位"为主题的陕汽重卡2024商务年会在西安召开。

从单一车型到全场景、全系列车型;从全产业链到补链、强链、延链;从传统燃油到新能源引领;从服务型制造到高端智能制造。过去一年,陕汽重卡一路锐意求变,以创新驱动产品变、服务变、理念变、模式变。但,"万变不离其宗"。

以客户为中心,以市场为导向,紧抓机遇,谋定后动。在新形势下,面对市场、行业的新变化,陕汽重卡对于 2024 年已展露出必胜的决心。

销售六大变革 品牌、 产品多点突破

2023 年,是疫情过后,商 用车市场实现恢复性增长的第一 年,也是陕汽重卡落实营销工作 变革、取得突出成绩的一年。

陕汽控股党委副书记、总 经理周相强在主题报告中指出, 陕汽重卡 2023 年坚持营销变革 理念,践行细化市场管理、分级 管理以及市场秩序管理这三大法 宝,完善了资源动态保障模型, 全面激发了渠道活力。

与此同时,面对扭转性战 略机遇,陕汽重卡深化产品结 构调整,积极抢抓市场机遇, 2023年1~11月,实现国内重 卡累计销售超6万辆,同比增长 54%,市场份额达到12%,同 比增长2.5个百分点,单厂成绩 居于行业第二。

以时下大热的燃气重卡为例,陕汽重卡不断完善产品布局,市场竞争力持续提升。此次年会现场,陕汽重卡发布了德龙X6000 700 马力燃气重卡,更是将燃气重卡大马力的概念提升至全新高度,犹如一枚"重磅炸弹",赢得行业高度关注。

再比如,在专用车领域, 陕汽重卡与中集汽车联合成立了



"三好发展中心",通过一体化产品设计与营销,为用户提供了更专业、更优质的解决方案和服务,实现了市场销量和品牌形象的双重突破。

可以说,2023年之于陕汽 重卡,不止于销量数据上的攀升, 更重要的是,陕汽重卡在产品、 品牌、渠道、服务等方面取得了 全方位的突破。对此,陕重汽销 售总监兼销售公司总经理赵承军 在营销报告中作出了细致总结。

其中,在销售层面,他强调了陕汽重卡实现的六大变革:即品牌形象实现由皮实耐造向行业第一节油节气品牌跃升;产品由被动跟随向主动引领转变;车型结构趋于均衡,与行业需求基本契合;销售品种由中低端为主向中高端占比大幅提升转变;销售区域实现由少数区域向15大市场扩充;解决方案实现由单元底盘向整车整体解决方案转变。

目标 10.5 万辆 提前 "抢跑" 2024

疫情的影响,加上多年来的市场透支,让如今的货运市场进入深度调整期。物流用户面临的是运价下滑、成本高企的艰难处境;各大车企、品牌,则需要应对竞争加剧、转型升级的行业形势。

然而,纵使市场开拓不再容易,其中,也存在着机遇和利好。

2023年下半年,国家出台一揽子扩大消费的政策,四季度增发1万亿元国债,用于水利等基础建设投资,这将刺激重卡行业,尤其是工程类重卡需求的增长。

再有,"十四五"期间,国家计划稳步推进新一批国家物流枢纽建设,这将会带动电商物流、冷链物流、大件运输等专业化物流发展。

此外,在"双碳"背景下, 新能源重卡在城市物流、城市建 设、市政环卫、港口、矿山等特定场景,将有更加广泛的应用。 与此同时,国家陆续出台的智能 网联汽车相关政策,也将为市场 发展带来新的增量。

"2024年,肯定是一个增长的市场,国内重卡需求总量有望增长31%,达到85万辆。"周相强提出,陕汽重卡将以更加积极的行动抓住一切市场机会,实现国内销售10.5万辆、增长75%,挑战单厂销量第一,巩固集团行业前三的目标。

为此,接下来,陕汽重卡一是要抢抓市场机遇,以"开局即决战,起步即冲刺"的精神状态,打赢全年首战"开门红"。

二是,聚焦用户需求,打造行业一流产品,将用户需求快速转化为产品的性能指标。特别是天然气重卡,要发挥潍柴、康明斯双动力的优势,确保经济性、可靠性、舒适性等关键指标行业领先,助力其在长途标载物流市场取得新突破。

三是,强化价值营销,塑造行业一流品牌。陕汽重卡将围绕经营全过程痛点、难点问题,为客户提供购车、用车、换车的一揽子方案。

四是,要让用户在购车无 忧的同时,提升产品全生命周期 价值,培育新的业务增长点。

不畏困难,敢为人先;速 度不减,力度不降。

2023 年,还有不到一个月的时间就要画上句点。而陕汽重卡显然已经做足准备,向着2024 年的新目标奋力前行。



潍柴核心业务干得咋样?

2024潍柴年会干货全在这儿

■商车

有新产品、有"成绩单"、有市场预判、有具体"打法"……这场干货满满的商务年会,正式开启了商用车行业2024年度的"年会季"。

11 月 19 日, 潍 柴 动 力 2024 商务大会在山东潍坊召开。 作为商用车行业的"动力源", 潍柴在 2023 年干得怎么样?对于即将到来的 2024 年有着怎样的市场判断?又打算如何应对?

请看商用汽车新闻记者带 来的现场报道。

商用车动力:全年 预计实现大幅增长 多细 分市场有突破

2023年,潍柴商用车动力

的市场表现,概括来说做到了"领 跑行业、细分突破"。

尽管今年商用车行业承受 了经济弱复苏、基建特别是房地 产低位运行等压力,但是潍柴 商用车动力仍凭借敏锐的市场 嗅觉,准确抓住了每一个热点, 在行业弱周期仍实现了领跑和 突破。

据介绍,2023年,潍柴商用车动力预计销售实现大幅增长,领跑行业。而且,重型车装机占有率得到大幅提升,重卡行业第一地位得到持续巩固。尤其在几个重点战略市场,潍柴实现了巨大突破。

例如, 与2022年相比,

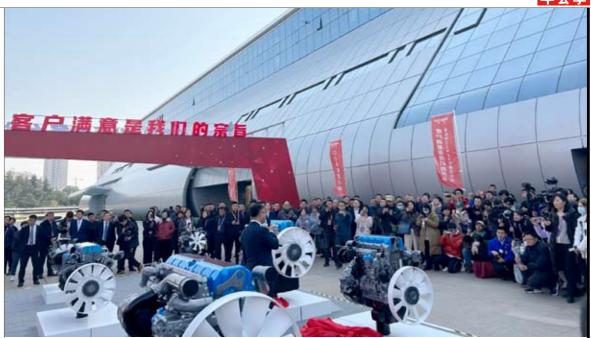
500 马力 + 柴油牵引车市场、 600 马力 + 柴油牵引市场、天然 气牵引、8×4 重型自卸等细分 市场的装机率,均实现了较大幅 度提升。

不仅商用车动力表现出色,据介绍,整个潍柴集团 2023 年营业收入、发动机销量、发动机出口收入均大幅增长,全面预计创造历史最好水平。

2024 年 预 测: " 前 高后低" 旺季在 3 月

对于 2024 年的市场行情, 潍柴给出了预判。

从宏观上看,2024年,预 计一季度末、二季度初实物工作



量加速落地,整体经济形势继续恢复向好。基于这一判断,潍 柴预计2024年重卡行业小幅增长(今年全年预计95万辆),销 量预计105万辆,并将呈现"前高后低"走势。

商用车历来被视为国民经济"晴雨表",作为商用车动力领军企业,潍柴凭借广泛的市场覆盖面以及高市场占有率,对市场变化有着敏锐的洞察力。因此,其市场分析和预判,对行业有着较高的参考价值。

2024 目标:坚定突破载货车市场

面向 2024 年, 潍柴商用车动力的营销目标是:中重型动力,市占率持续提升,突破载货车市场;轻型动力,市占率冲击行业第一;客车动力,大中客市占率稳固行业第一,突破出口市场。

同时,以提升客户满意度为目标驱动,促进产品结构加速

迭代,竞争力持续增强。着力增强快速反应的客户需求满足能力,战略合作客户的深化协同合作,一流的研发能力和应用开发能力,高效的制造能力和一致性保障能力,快速、专业的售后问题解决能力。

6 升、12 升 两 款 新 机型重磅上市

面对 2024 年市场机遇,潍 柴打造了排量从 2~17 升全系 列、全场景覆盖的国六商用车 动力产品,坚持以客户满意为 宗旨,坚定不移打造最理解客 户需求、最适应中国市场、最 细分应用场景的国六动力系统 解决方案。

商务年会现场,潍柴6升和12升新品重磅上市。其中,WP6Hs/T/Q排量6升/5.5升,动力媲美7升机,并且基于52.28%高热效率技术平台打造,多种省油科技加持,整车油耗较竞品低1升以上每百公里,是潍

柴为全力突破载货车市场而打造 的一款利器。

WP12H/T/Q 有多种硬核科技加持,精准优化燃烧,系统降低摩擦损失,油耗比竞品低 5%以上。具有油耗超低、重量超轻、动力超强、可靠耐用、维保便捷等优势。这是潍柴巩固并继续扩大牵引车市场优势的又一重磅产品。

此外,在本次年会的室外 展区,潍柴的多元动力产品,也 吸引了众多合作伙伴关注。例如, 动力电池、扁线电机、燃料电池 发动机、轻卡混动总成等,集中 展示了潍柴在"新赛道"的储备 和实力。

无论是子母车、大马力还 是天然气重卡,2023年,潍 柴稳稳抓住了每一个市场热点, 实现了新的突破,交出来一份 圆满答卷。2024年,潍柴将如 何开局?商用汽车新闻将持续 关注。

标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安





自带节油"基因"

北京重卡能否抗住专业油耗考验?

■ 记者 周 晨

经过多天的激烈角逐,第十六届卡车节能测试活动(以下简称"节能测试")重卡组别的较量已接近尾声。作为重卡组的压轴"选手",同时也是去年"初出茅庐"的重卡品牌,北京重卡追梦牵引车,早已做好工度受"职业生涯"首场专业油耗检验的准备。

北京重卡上市初期,便凭借"高质低价"的特征,赢得了无数卡友关注。那么,这辆主打高配置、高性价比的重卡"新兵",又会交出怎样的油耗成绩?

多项"黑科技"加 持打造更低油耗

节油测试过程中,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 北京重卡追梦牵引车在多个速度 点进行了油耗测试,并取各速度 点油耗的平均值作为最终成绩。

北京重卡测试保障人员告诉记者,北京重卡创新采用了i-Beijing数智技术,以整车统领,通过与康明斯、采埃孚的底层数据共享,软硬件技术协同,

打造出了由康明斯 X 系列发动机、采埃孚传胜第四代自动变速器组成的全新一代数智动力链,具备更智能、更节油、更高效的特征。

"打铁还需自身硬"。除了成熟可靠且高效节油的强大动力链加持,北京重卡依托"数智"技术革新,创新打造更智能、更聪明的全新一代"i-Beijing"数智重卡,构建出独特的智能节油体系,将"省油"理念贯穿了整车开发全过程。通过智能节油、降阻节油和轻量化节油三管齐

下,进一步显著降低油耗。

"在智能节油方面,北京重卡打造了包括 Smart AEO、Smart SAVE、Smart EBP 三大智能节油管理系统,这三大系统共同构建了北京重卡的智能节油体系。能够帮助车辆在各种路况下都保持最佳效率,最大限度节省燃油,做到比同类车型节油8%。"测试保障人员补充道。

值得一提的是,北京重卡还通过换挡策略优化、跳挡策略优化、空挡滑行和预见性换挡等措施,实现了车辆综合标定较同类车型节油3%,将燃油消耗降到极致。

正因如此,对于北京重卡的油耗表现,测试保障人员可谓 信心满满。

低风阻造型 + 轻量化 设计 持续关注整车节油

事实上,北京重卡在节油 方面下的功夫还不止于此。

据测试保障人员介绍,一辆卡车行驶速度越快,风阻系数越高,用来克服风阻的燃油消耗量可达 60%。因此,北京重卡在外观方面也采用了多项低风阻设计,与同级产品相较,可通过降风阻降低油耗 10%,进一步实现整车节油。

"首先是车头取消了遮阳 罩,可实现风阻的降低。同时,车辆还应用了一体化后视镜,取 消了前面板的扰流板。并在保险 杠底部增加了扰流板,大灯也采 用了侧扰流设计,能够改善空气 动力学,在避免泥水飞溅的同时, 降低风阻,减少燃油消耗。"测



试保障人员如是说。

此外,北京重卡还通过"平台+模块"的轻量化设计,对驾驶室、车架、动力系统、底盘等进行优化,进一步降低车辆自重。与行业平均水平相比,北京重卡的自重轻了10%,这也使得整车油耗进一步降低。现场实测数据也证明了这一点,本次参赛的北京追梦整车重量7900kg,比同类车型轻了259kg。

康 明 斯 + 采 埃 孚 AMT 打造最佳驾驶体验

油耗测试之后,北京重卡需要面对的是复杂路况的考验。

记者了解到,此次参与测试的北京重卡追梦牵引车,搭载了福田康明斯 X13 发动机,最大马力达到 580 马力,与采埃孚 AMT 变速器相搭配,不仅令产品实现了节油方面的跃升,更降低了车辆的驾驶门槛,提升了驾驶舒适度,可以让用户的货运之路更加轻松。

"这辆车驾驶舒适度很高,即便在空载状态下,AMT变速器也没有出现市面上自动挡产品容易出现的换挡顿挫感。这

得益于其独特的换挡策略以及 精准的动力链标定,确保了车 辆在不同装载状态下动力输出 的平衡。而且,从驾驶室的设 计来看,这款车的配置应该属 于高端重卡。"中汽研测试人员 给予了高度评价。

值得一提的是,除了在节 油方面下足功夫以外,北京重制 技术,可根据车辆运营状态,和 能协调行车制动、发动机缸的 发动机缓速器制动三大系动机。按 制动现及液缓辅助制动功能,通过发动机至 实现一脚刹车,降低驾驶。 时,帮助用户节约刹车片及整时, 损耗成本、淋水成本,并可是 步降低用户维修成本以及整 营成本。同时,以高出勤的 特征,助力用户多拉多赚。

如今,北京重卡追梦牵引车已经完成本届节能测试的所有项目。这辆以"低油耗"为卖点的新生代重卡能否凭借真实节油实力,从众多老牌产品中脱颖而出?答案即将揭晓!



专业场地展现非凡节油实力

欧曼新EST来势汹汹秀"肌肉"

■ 记者 陈津

自 10 月 23 日正式启动以来,多个组别的车型已经在第十六届卡车节能测试活动(以下简称"节能测试")上展示了各自的节能实力,本届节能测试已经接近尾声。

今年,在最具看点的重卡组别,福田戴姆勒全新推出的欧曼新 EST 自动挡重卡,无论是产品力还是节油实力都不容小觑。

高效节能 有备而来

在当前油价上涨、运价下 跌、货运市场竞争日益激烈的背

景下,提质增效对卡友而言意 义重大。高效节能的重卡产品, 成为货运市场广大用户的迫切 需求。

自 2016 年亮相以来,欧曼 EST 系列车型凭借出众的产品性 能与品质,经受住了市场考验, 受到了广大干线物流运输卡友的 青睐。欧曼相关技术人员表示, 欧曼新 EST 继承了该系列产品 的优秀品质,更能为用户带来高 效节油的使用体验。

资料显示, 欧曼新 EST 搭载了福田康明斯专为欧曼打造的

福康 A13 国六柴油动力。这款发动机排量为 13 升,可爆发出580hp 最大马力和 2600 牛米峰值扭矩,拥有同排量行业领先的动力性能。

此外,福康 A13 引入高效 涡轮增压器和全新热管理技术, 优化发动机进气和燃烧效率,还 通过定制化开发、验证和优化的 方式与整车高度匹配,以保证整 车具备出色的节油表现。

"我们还为这款发动机匹配了采用铝合金壳体的采埃孚TraXon 12 挡 AMT 变速器 和

2.643 速比的 440 轻量化后桥, 大马力加小速比的搭配,可使车 辆在经济转速区间就拥有高车 速。配合流线型低风阻设计车身、 低滚阻轮胎等配置,整车节油性 能更进一步。"欧曼相关技术人 员表示。

在油耗测试中,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欧 曼新 EST,在不同时速下对车辆 进行了油耗测试,并取多个速度 点油耗的平均值,作为最终成绩。

上述技术人员表示,AMT 变速器的加入,不仅让重卡操作 变得更加省力,而且提升了欧曼 新 EST 的传动效率,最大程度 发挥了车辆的动力性能,整车更 加节油和高效。

他还表示,这辆自动挡重 卡的起步、提速都很快,在直线 加减速的过程中几乎感受不到换 挡顿挫感,"这样顺畅的动力输 出,对于车辆油耗和运输效率都 有着极大的提升。"

安全可靠 挑战复杂路况

除了高效节能的产品优势外,卡友们对货物运输过程 中车辆的安全性和可靠性也很 重视。

欧曼相关技术人员表示, 欧曼新 EST 在配件方面选择了 免维护或是具有长换油周期的 产品。"例如,这辆自动挡重卡 的三大件,换油周期都达到了 10 万公里。此外,还有具备 80 万公里超长保养周期的进口轮 端等。"



他还表示, 欧曼新 EST 配备了多项主被动安全技术, 能够有效保障卡友的驾乘安全。据悉,整车驾驶室采用全浮气囊悬置设计,由 1mm 厚全钢制成,可承受 10 吨顶压,满足欧洲 ECE R29-03 碰撞法规,搭配碰撞后移技术,可最大限度保护驾乘人员的生命安全。

同时,车辆还配装了FCW碰撞预警、LDWS车道偏离预警、ABS防抱死、ASR驱动防滑系统、ESP电子稳定控制系统等主动安全配置,大幅度提升了欧曼新EST的道路行车安全性。

这些配置的加持,也让欧 曼新 EST 顺利通过了接下来的 复杂路况测试。

"特别是在颠簸路面上,即使欧曼新 EST 以一个较高的速度通过,车内的晃动也非常轻微。"中汽研测试人员表示,欧曼新 EST 的底盘调校也很优秀,"通过绕桩路面时,车身姿态控制得很好。"

舒适内饰 设计彰显 人性化

欧曼新EST的外观与前代

基本一致,内饰方面则重点考虑 了人性化和舒适性,乘用化特征 更加鲜明。

整车采用了平地板驾驶室 和覆盖软质材料的仪表台,配装 了多功能方向盘、12 寸液晶仪 表盘、带通风和加热功能的气囊 减震座椅等实用配置。车内还有 一块拥有全景影像及各类影音功 能的 10 寸液晶中控屏,能够满 足卡友日常影音娱乐、实时监测 车辆等使用需求。

卧铺更是加宽至 1010mm, 下方设计了容积较大的储物格, 长途行车的用户可以放下更多 行李物品。还可以选装冰箱等 小型电器,满足卡友在车上做 饭的需求。

可以说,在货运行业"僧 多粥少"的当下,拥有节能高效、 安全可靠、舒适智能等优点的欧 曼新 EST,为广大卡友带来了与 时俱进的升级体验。

经过一天的高强度测试, 欧曼新 EST 自动挡重卡顺利完 成了本次节能测试的各项考验。 它的实际油耗表现到底如何? 敬 请期待最终结果的揭晓。



江淮星耀X7挑战节油新高度

■ 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")日程的持续推进,重卡组也紧锣密鼓地开启了测试。其中,江淮重卡专为长途物流运输场景打造的星耀 X7 重卡,一上场就备受瞩目。

那么,这款以高效节油、 舒适智能、可靠安全著称的创富 重卡,在本届节能测试中的表现 如何?

一体化动力链 高效 节油大承载

在车多货少、油价高企、运价低迷的行业背景下,一款高

效节能的重卡产品,比以往更具价值。

在率先进行的油耗测试中, 中国汽车技术研究中心(以下简称"中汽研")的专业测试人员 全程驾驶着江淮星耀X7重卡, 选取了不同速度点进行油耗测 试,并取平均值作为最终成绩。

整个测试过程中, 江淮星耀 X7 重卡出众的动力性、可靠性与承载性得到了充分展现。江淮重卡技术人员表示, 江淮星耀 X7 重卡搭载了由全新一代康明斯 M13 发动机和赢动 AMT 变速器组成的一体化动力链。

据悉,这套一体化动力链,

为整车提供了 570hp 最大输出 马力和 2750 牛米峰值扭矩,可 确保车辆在运输过程中输出强劲 动力。同时,采用一体化动力链 的江淮星耀 X7 重卡传动效率更 高,还实现了整条动力链同步匹 配、调校和标定,进一步提高车 辆的燃油经济性。

"卡车节油性能,是现在很多用户关注的焦点。" 江淮重卡技术人员告诉记者,江淮星耀X7重卡拥有成熟的一体化动力链,采用了低风阻驾驶室、低滚阻轮胎和高度可调导流罩等配置,其出众的节油性能,已经得到众多用户的认可,通过本次节



能测试考验也不在话下。

通过应用高强钢车架、轻量化前后桥、铝合金钢圈及大量高分子材料,江淮重卡还将星耀X76×4车型的自重降低300公斤,在提高整车承载性的同时,进一步降低了车辆的综合油耗。

"另外,江淮星耀 X7 重卡的三大件,均具备免维护和长保养特点,还配装了拥有 50 万公里超长保养周期的康迈轮端,能够有效提高车辆的可靠性和运营效率。"江淮重卡技术人员还表示,由于匹配了液力缓速器,无须加装淋水装置,江淮星耀 X7 重卡的下坡效率更快更安全,同时,还能减少制动频次,延长车 计分时,还能减少制动频次,降低车 主日常易损件费用支出。

智能化操控 舒适、智能又安全

随着卡车司机群体的年轻 化,国内重卡用户对驾乘舒适性 和人性化设计也提出了更高要 求。在油耗测试过程中,中汽研 测试人员对江淮星耀 X7 重卡舒 适性也给予了高度评价。

"这辆卡车有宽大的驾驶

室,有舒适的卧铺和座椅,有各种智能和人性化配置,还不用频繁踩离合器、换挡,不仅上手容易,开起来也不费劲。"因此,他表示,卡友一旦开过江淮星耀X7这样的自动挡重卡,就很难换回手动挡卡车了。

资料显示,江淮星耀 X7 重卡拥有主驾通风加热气囊座椅 + 副驾气囊座椅、910mm 宽下卧铺 +910L储物空间、10.1寸MP5+四回路监控、自动 LED大灯、自动天窗、电动空调、电加热后视镜、220V电源、车载 WiFi、定制声学包等配置,还可提供卡嘉车联网服务、ACC自适应巡航控制功能和 ESS 智能辅助驾驶,在提高车辆运营风险,提高车主的运营管理效率。

自动挡变速器、智能辅助 驾驶系统、气囊悬架、江淮自研 底盘的应用,也让江淮星耀 X7 重卡在后续的复杂路况试驾环节 中,展现出了不错的操控性、稳 定性和通过性。

在中汽研测试人员的驾驶 下, 江淮星耀 X7 重卡轻松通过 了绕桩路段。即使快速过弯时,车辆也没有出现打滑等现象。在颠簸路段上,整车配装的四点悬浮驾驶室、气囊减震座椅以及气囊悬架,有效提升了车辆的减震性能,不仅令驾驶室始终保持稳定,还可以减少颠簸对货物造成的影响,降低货损。

值得一提的是,对于很多物流用户关注的车辆安全性问题,江淮星耀 X7 重卡也很重视。

江淮重卡技术人员表示, 江淮星耀 X7 整车采用了符合欧 美碰撞标准的驾驶室,车门也是 一次性冲压成型,采用了 1.5mm 全钢板结构,并且在关键部位进 行加强,超强钢厚度达到 3mm。 "即使车辆发生严重追尾、碰 撞事故,驾驶室也能通过后移 200mm 以上的距离,缓冲碰撞 力伤害,保证驾乘人员的安全。"

同时,江淮星耀 X7 重卡配 装有 LDW 车道偏离预警功能、 FCW 前向碰撞预警功能、PCW 行人碰撞预警功能、DFM 疲劳 驾驶监控预警功能、HW 车距监 控功能、AEB 自动紧急制动功能 等,进一步提升了车辆的主动安 全防护能力,消除车辆事故隐患。

"总的来说,这辆自动挡卡车给我的印象很深,它脱离了传统卡车'工具车'的形象,会让开上它的驾驶员觉得放松,也更安心。"中汽研测试人员评价道。

如今, 江淮星耀 X7 重卡已 经顺利完成本次节能测试的各项 挑战。作为重卡组备受关注的"选 手", 它将交出怎样的油耗答卷? 敬请期待。



■ 记者周晨

在第十六届卡车节能测试活动(以下简称"节能测试")微卡组中,长安新豹T3PLUS压轴登场,这款造型时尚的"摩登"微卡有着怎样的表现?

乘用化轿卡 驾控灵 活

新豹 T3PLUS 到达场地之际,仍有其他车辆在内场测试,而这,给了商用汽车新闻记者仔细研究这辆车的机会。

首先,新豹T3PLUS 极具辨识度的外观,令其在测试之前就收获了较高人气。"将之势"的设计语言,不仅保留了微卡产品精致的外型,同时融入了乘用车时尚、运动的气息。如果不看货箱,与轿车相差无几。

"这辆车是这几天我看着最不像卡车的车,跟小轿车似的,感觉我也能开。"本届节能测试的车模对记者如是说。

新豹 T3PLUS, 也的确验证了她的评价。虽然是手动挡车型,但新豹 T3PLUS 拥有极高的换挡流畅度,换挡机构吸入感强,调节挡位毫不吃力,女司机也能很容易就上手驾驶。

在后续的复杂路况试驾环 节中,新豹T3PLUS的灵活度得 到了充分展现。绕桩时速度丝毫未减,转向灵敏。同时,底盘较强的稳定性,令车辆在快速过弯时也没有打滑。在颠簸路段上,新豹 T3PLUS 的前麦弗逊独立悬架,令驾驶室始终保持稳定,减缓冲击。而后,钢板弹簧悬架的配置,也赋予了车辆极佳的承载性,令其满载也能活动自如。

"这辆车的驾驶室给我的印象挺深,完全不像一辆货车。双拼配色和穿式连体仪表台比较精致,多媒体液晶显示屏尺寸也很大,还有倒车影像,功能十分齐全。买一辆回家,商、乘两用应该很合适。"中国汽车技术研究中心(以下简称"中汽研")测试人员告诉记者。

动力链成熟 高效节 油

完成复杂路况试驾后,中 汽研专业测试人员驾驶着新豹 T3PLUS,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,并取 5 个速度点油耗的平均值作为最 终成绩。

长安跨越测试保障人员告诉记者,新豹 T3PLUS 搭载的东安 1.6L 汽油发动机,最大功率

90kW,最大扭矩 158N.m。市面上常见的同级产品,一般搭载1.2L或1.5L机型,动力远不如新豹 T3PLUS。在拥有较强的动力性与爆发力的同时,车辆也兼顾燃油经济性,是一辆性价比极高的微卡。

"现在油价极高,用户对燃油车的油耗要求也越来越严苛。新豹 T3PLUS 采用了轻量化车身、流线型双腰线设计,能够有效降低风阻。车辆的动力链也十分成熟,经过了市场重重检验,在油耗方面自然也有不错的表现。"测试保障人员对新豹 T3PLUS 的油耗表现很有信心。

值得一提的是,作为测试 场内身材最"娇小"的车型,新 豹 T3PLUS 却拥有一副相当可靠 的"臂膀"。车辆主副大梁总幅 高达到 248mm,高强度钢材使 用比例超过 85%。高密度加强 横梁,令车架整体性更高,大量 高强度材料的使用,令大梁的抗 扭抗弯曲性能更强,车辆的承载 能力也得到了极大提升。

作为微卡组的收官"选手",如今,新豹 T3PLUS 已顺利完成本届节能测试的各项检验,最终它会交出怎样的成绩单?敬请等待!



领航大G压轴登场

气场全开秀出节能硬实力

■ 记者陈津

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

作为轻卡组的压轴选手, 兼顾实力与颜值的领航大 G,顺 利通过全部测试考验,展现了其 在节能、动力以及操控等方面的 硬实力。

高效节能 助力用户 合规多拉

在高油价、低运价的行业 背景下,轻卡用户越来越重视车 辆的燃油经济性与承载性。高效、 节能、合规多拉,也成为了卡友 们购车时考虑的核心指标。 在率先进行的油耗测试中,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满载状态下的领航大G,分别选取40km/h、50km/h、60km/h、70km/h、80km/h5个速度点进行测试,取5个速度点能耗的平均值作为最终成绩。

经过一上午的测试,中汽研测试人员对领航大 G 的各方面性能表示了充分肯定。他告诉记者,这款卡车在动力性与节能降耗方面亮点十足,不仅提速爆发快,车辆运行过程中动力输出也很稳定。

领航测试保障人员表示,

领航大 G 配装了由福康 F2.5 系列国六柴油动力与万里扬 6 挡手动变速器组成的高效动力链,能够为车辆提供 120 千瓦最大输出功率和 460 牛米极限扭矩。

底盘方面,整车采用750L 高强度钢材质车架、2/3+2 少片簧式悬架设计,并匹配 7.00R16LT 8PR 规格低滚阻轮 胎以及铝合金材质的侧后防护、 轮圈等降重配置,实现了车身科 学降重,帮助卡友合规多拉。

"我们通过同步匹配、调校和标定动力链,采用轻量化车身、低风阻驾驶室、低滚阻轮胎等配置,确保了整车在城市、高速等

路况下的高效表现,真正做到一 趟拉两趟活儿,省时、省力又省 钱。"上述测试保障人员补充道。

轻松操控 配置不输 中档轿车

除了验证车辆的动力性与 燃油经济性之外,本次节能测 试,还对参与车型进行了复杂 路况考验。

在整个复杂路况测试环节,中汽研测试人员表示,不管是满载起步、加速、爬坡还是开车过弯、跑减速带及颠簸路面,这款蓝牌轻卡都能做到可靠、舒适、如履平地。"车内 NVH 表现优秀,车辆的操控性和稳定性也很好,在复杂路况下行驶也没有太大的起伏,开起来轻松又安全。"

记者了解到,领航大 G 行业首配无钥匙进入系统和一键启动功能,具备卡车首配带智能人机交互功能的 10.25 英寸智慧双联屏,还拥有高亮度卤素大灯、多功能方向盘、带气动腰托通风加热气囊减震座椅、高性能空调、NVH+声学科技和极致收纳空间,让车辆具备更舒适的空间以及更智能化的操控体验。

另外,整车还配装了360°3D全景环视+胎压监测系统、牵引力控制系统(ASR)+坡起辅助系统(HSA)、杠杆比制动踏板+楔式制动器、前/后稳定杆等实用配置。全系车辆配装舒适/运动双模式转向助力,进一步提高车辆的操控性、稳定性和安全性。

领航的测试保障人员也表示, 领航大 G 有更高的舒适性



和操控性,有更强的抓地力、抗侧倾能力和行驶稳定性,还有诸多安全配件与防护措施,"这些,都是为了让我们的产品变得安全可靠好操控,从而保护车内驾乘人员的安全。"

可靠耐用 一车用 10 年

当然,要满足当下高效的 运输需求,车辆可靠性同样是卡 友们关心的重点。因为卡车品质 与用户的实际运营强相关,卡车 越耐用,意味着用户越省钱。

专注造轻卡 27 年的时代领航,拥有工信部智能制造示范工厂、德国工业 4.0 智能示范工厂和 620 万用户好口碑。全新打造的领航大 G,不仅通过 100 万公里可靠耐久路试、单车 40 万公里考核验证,还凭借全地形、全天候、纵横南北 30 城市、50天实际场景路试,确保新车拥有10 年使用寿命,不留下各种路况隐患。

同时,领航大G率先采用 免维护电动柴滤泵,柴滤芯保 养里程可增至10万公里。整车 三大件,也均具备免维护和长 保养特点。

例如,福康F2.5 动力保养周期长,排放处理系统 DPF 免清灰里程,最高可达 50 万公里;变速器齿轮油拥有 6 万公里长更换周期;后桥拥有 10 万公里长换油技术加持。还拥有双层 PP波纹管防护,可选装 30 万公里免维护轮端,有效降低车辆的后期维保费用支出,提高车主的运营效益。

"领航大 G 具备高性能、低油耗、长保养的产品优势,使用两年,至少能为用户省下 10000元使用成本。"领航的测试保障人员补充道。

这款领航卡车全新推出的 蓝牌轻卡,在油耗方面能否做 到极致?敬请期待最终结果的 揭晓!

节能测试 CON MET

全球重卡节能首选

康迈免维护轮端助力整车高效节油

■ 记者陈津

第十六届卡车节能测试活动(以下简称"节能测试"),不仅吸引了不同类型的卡车整车参与挑战,还有部分零部件产品凭借出众的产品实力,在测试场上大放异彩。

其中,在江淮星耀 X7、北京重卡追梦版等重卡车型,均有搭载的康迈免维护轮端,便为测试车辆的节能表现增添了一臂之力。

可靠易维护 降低 TCO

康迈作为全球商用车系统 解决方案先行者,具有近60年 的轮端研发与应用经验,产品覆盖卡车、客车、挂车等多个领域,并持续深耕快递快运、危化品、绿通、冷链等物流细分市场。

事实上,不仅是测试场上的重卡车型,康迈生产的免维护轮端产品,已经凭借安全、可靠、低TCO的产品特性,得到了国内几乎所有主流重卡品牌的青睐。

为何康迈免维护轮端能够得到众多主机厂认可?这是因为康迈免维护轮端与传统轮端有着极大区别,能够从多个方面降低车辆的全生命周期成本(TCO)。

目前,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,一般采用锂基润滑脂润滑,不仅润滑效果差,还需高频率维修保养,会极大提高车辆的维修成本。

油润滑轮端,在结构上和脂润滑轮端相似,但在轮毂上设置了注油孔,虽延长了保养间隔,但还是无法保障轮端的长寿命和高可靠性;轴承单元免维护轮端,一般采用专用润滑脂润滑,无须人工调整游隙,但是,这类轮端无法直接检查内部润滑脂状态,一旦产品出现故障,就需要更换

总成,维护成本较高。

不同于以上3种轮端产品, 康迈免维护轮端不仅集多种传统 轮端优势于一身,还具备可视化、 免维护、装配简单便捷等产品特 点,不需要用户定期保养。这也 是其在高端重卡产品上配装率居 高不下的重要原因。

据介绍,所有康迈免维护轮端,均应用了高品质组件(高强度、轻量化轮毂,半公差轴承,长寿命盒式油封,专用无级轴头螺母等),并且内外轴承之间增加专利调整隔套,产品一致性、可靠性较高。

康迈免维护轮端还采用了 齿轮油润滑技术和轴承游隙预调 整技术,能够显著提高轮端润滑 效果,降低摩擦阻力和油耗,并 将游隙值控制在最佳范围,减少 人工安装调整误差,延长轮端的 使用寿命。另外,康迈免维护轮 端的端盖采用了可视化设计,无 须拆卸便可直接观察内部的油液 状态,方便用户日常检查。

举例来说,传统脂润滑轮 毂的保养周期,大约为5万公 里,如果一辆卡车运行20万公 里,脂润滑轮毂每年最少要进行 4次维保。而康迈免维护轮毂, 用户可以目视检查润滑油的当前 油位、油质,若无问题,就无须 定期进站维护。

另外,康迈免维护轮端装配方便,只需要按规定力矩拧紧轴头螺母,即可将轮端总成安装到轴头上。轮端内部组件(油封、轴承)也可以单独维修更换,有效降低了产品的维护成本。配合160万公里以上的产品使用寿



命,康迈免维护轮端能够有效降 低车辆维保成本,提高出勤率, 为车主带来高效的运营体验。

自重轻、阻力小 帮助卡车更节油

除了高效、安全、降低 TCO之外,康迈免维护轮端的 另一大特点,就是节油。

节能测试最重要的一环,就是从专业角度验证车辆的真实油耗表现。作为车桥两端的重要部件,轮端对整车油耗也有很大的影响。

由于采用了油润滑+预调整技术和低滚阻、高精度轴承,康迈免维护轮端相比竞品轮端,可降低65%的轮端摩擦损耗,进而显著降低整车运行时的油耗。

同时,康迈还采用了高强 度材质和侧拉工艺,并对现有轮 毂产品进行了轻量化改进。特别 是康迈 FF/R 系列前后桥轮毂, 最多可为重卡减重 50kg,提升 车辆燃油经济性,能够每年为终端用户增加2000~3000元收益。

以一辆年运营里程 30 万公 里的 6 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 近万元燃油成本,经济效益显著。

作为一家起源于北美并具备 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, 康迈始终坚持本土化战略,以用 户需求为导向,针对国内卡车的 运营工况和中国卡友的用车痛点, 为广大物流企业、车队、用户提 供更加多元化的产品及服务。

凭借高效、可靠、节油的运输解决方案,康迈的轮端产品为全球用户提供了省心、省时、省钱的用车体验。如今,面对日益激烈的市场竞争,康迈免维护轮毂不仅成为了众多高端重卡的共同选择,还是众多渴望节能增效用户的首选。

把握智能网联"双刃剑"

安凯客车关于新能源公交安全的思考和实践

■ 记者 张雅静



公共交通电动化,远早于 其他领域。2009年,"十城千辆" 工程,拉开新能源公交车推广应 用的序幕。十余年间,中国新 能源公交车的产销量、保有量、 线路长度和总行驶里程,均实 现快速增长。而这,也使得新 能源公交安全问题作为公共交 通行业新的安全挑战,暴露在 社会大众面前。

近几年,以大数据、人工智能、5G为代表的新一代信息技术,正在重塑着现代公共交通运营方式。智能网联技术的发展和成熟,给客运安全水准的提升带来了新方案。

在由商用汽车新闻主办的 商用车安全大讲堂线上交流会 上,安凯客车智能网联技术研究 所所长李韧以《智能化提升新能 源公交客车行驶安全》为题,分 享了安凯客车对公交安全问题的 认知和理解。

平衡技术与成本 为 运营安全护航

作为智能网联时代的探路 者,安凯客车一直致力于推动城 市新能源公交的智能升级,为公 交客运企业安全运营贡献智慧。

过去几年,安凯客车在智能驾驶领域,坚持开展 HA(L4)

级自主研发的同时,将智能辅助 驾驶系统研发工作落到了实处。 这期间,其开发并量产了碰撞缓 解和油门防误踩系统、智能驻车 控制系统、智能调节制动系统、 智能驱动防滑调节系统等,对降 低驾驶疲劳强度、提升驾驶安全 起到了有效促进作用。

但是,谈及以上主动安全 配置在新能源公交上的应用问 题,李韧指出了行业常见的成本 矛盾问题。

"新能源公交领域,对整车的成本越来越敏感。同时,区别于公路客车的强制性要求,公交客车运行速度相对较低,通过增加配置,提升主动安全的功能,仅可作为选配项。"李韧表示,在新能源公交客车领控制等方式,加强智能化应用,以提升行驶安全,是安凯客车工作开展的重要方向之一。

以智能调节制动系统为例, 其针对 ABS 触发带来的制动突 变、车辆前倾问题进行制动力的 主动调节,做到既不影响驱动防 滑功能,又能主动调节电制动, 减弱前倾感,对整车安全有很大 提升。

再比如,智能驱动防滑调

节系统,是利用 vcu 软件设计,实现对低附着路面的主动识别。 基于电机转速和轮速进行判断车辆是否存在侧滑,即通过智能控制软件的形式,主动控制驱动力来实现 ASR 的功能。

"安凯客车自主研发智能调节制动系统、智能驱动防滑调节系统,都是在不增加任何硬件成本的基础上,完全通过自主开发软件实现的功能,不但解决了新能源公交车辆的行驶过程共性问题,同时,大大提升了在湿滑路面的安全问题,处于行业领先地位。"李韧进一步补充道。

新技术引发新问题 亟需行业关注

智能网联技术的发展,一 方面提升了车辆的安全水平;另 一方面也叠加了新的安全问题。

比如,在智能网联汽车系统中,车辆通过各种传感器、通信设备和计算资源连接到互联网,实现车辆与车辆、车辆与基础设施、车辆与用户之间的信息交互和数据共享。然而,这样的连接也带来了一系列安全风险,如恶意攻击、黑客入侵、数据泄露、远程操控等。

因此,李韧认为,随着智能化、网联化的发展,新能源公交客车除了面临功能安全、预期功能安全问题外,还要应对网络安全、数据安全等新衍生安全问题的挑战。而这,同样值得行业关注。

据悉,现阶段,针对网络安全、数据安全问题,欧盟及协定国已经开始强制实施WP29



R155、R156,国内在网络安全、信息安全方面正在陆续出台相关法规标准。

"智能网联技术快速迭代发展,客车的配置也越来越丰富,车辆监控平台、企业自定义云控平台等具备网络连接功能的技术,逐渐应用到车辆,网络安全、信息安全问题尤为重要,需要行业尽快制定统一的标准。"李韧说。

2023年5月,工信部就《汽车整车信息安全技术要求》等四项强制性国家标准公开征求社会各界意见。有消息称,这份被业界称为"史上最详细的汽车信息安全强制标准",有望在2024年正式发布。届时,其不仅影响到未来新车上市的安全门槛,也将向上延伸至影响整个汽车网络安全赛道的竞争格局,将有力推动汽车智能网联安全生态的成熟发展。

除了法规标准的制定,李 韧认为,当前,整车企业在网络 安全和信息安全方面缺少相关的 设计研发能力,这方面专业技术 人员的培养,也是亟待解决的问 题之一。

小结:

智能网联技术是把"双刃剑",其为破解新能源公交客车安全难题提供了多样化的方案;但伴随着新技术的进一步发展,相关的安全问题逐渐浮出水面,亟需全行业的关注。

安凯客车,作为客车行业 佼佼者,在智能化技术研发和应 用领域不断攻关发力,为提升新 能源公交客车安全进行了深度思 考和主动实践。同时,面对新技 术衍生的新问题、新情况,安凯 客车也一如既往保持了积极、开 放和审慎的态度,严格按照国家、 政府要求,加强与产业链上下游 企业的合作,寻求更加可行、完 善的解决方案,为加强公共交通 安全建设提供不竭动力。



地表最强燃气重卡

700马力陕汽德龙X6000重磅发布

■ 记者 张雅静

谈及 2023 年的重卡市场, 天然气重卡占据着绝对的 C 位。 伴随着市场的持续火热, 天然气 重卡新品也层出不穷, 新车马力 "天花板"不断刷新。

日前,在 2024 陕汽重卡商 务年会上,陕汽德龙 X6000 旗 舰版 700 马力燃气重卡重磅发 布,为市场再添大马力"猛将"。

作为针对长途物流运输场 景打造的大马力车型, 陕汽德龙 X6000旗舰版 700马力燃气重 卡有哪些硬核实力? 又将给用户 带来哪些惊喜? 接下来,就跟随商用汽车新闻记者一起来了解一下吧!

个性化改装设计 外观"欧气"十足

外观方面,新车沿用德龙 X6000的家族式前脸,采用了年 轻化的冰薄荷色金属喷漆,并在 多处进行了个性化的改装。可以 看到车顶加装了顶灯,底部加装 了护杠,整车看起来大有欧式重 卡的风范。

全 LED 车灯采用一体式设计,集成远近光灯及日间行车灯,

光源寿命提升 20 倍,与卤素相比,LED 前大灯近光灯照射宽度增加 40%,照射距离增加一倍,照明效果显著提升。

车身侧面装饰有全新拉花, 底部加装了侧裙板,使得新车看 起来整体性更强,同时,也起到 了降低风阻的作用。

后视镜为分体式设计,具备电动调节和电加热功能,且后视镜处配装有360°全景影像,可有效减少视野盲区,提升驾驶安全性。

整体来看, 陕汽德龙



X6000 旗舰版 700 马力燃气车, 外观造型经典大气,在细节处又 不乏设计巧思,符合当下年轻一 代司机的审美。

"天花板"级动力加 持 无惧复杂工况

作为一款定位为长途干线运输的车型,陕汽德龙 X6000旗舰版燃气重卡,搭载了潍柴WP 17NG 天然气发动机,匹配法士特智行 16 挡变速器和速比为 2.533 汉德 H 系列车桥,最大输出功率达到了惊人的 700 马力,峰值扭矩为 3200 牛米,均为行业最大。

以前,用户使用燃气重卡,常常对车辆动力性抱有隐隐的担忧。而这款新车在700马力发动机的加持下,动力储备更加充沛,应对爬坡、上坎儿等复杂工况,也游刃有余。

同时,值得一提的是,这 款新车还配装了法士特液力缓速 器,经过长下坡路段,可实现匀 速下坡,有效减少刹车片、轮胎 磨损,大大提升驾驶安全感、舒 适感。

无论是燃油车还是燃气车, 经济性一直是用户关注的焦点。 这款 陕 汽 德 龙 X6000 旗 舰 版 700 马力燃气重卡,配装有一个 1500 升超大气瓶,并且在整车 动力匹配、整车热管理、智能换 挡控制等 6 项节能技术加持下, 气耗较竞品再降 9%,续航里程 能达到 1500 公里以上,满足长 途干线运输需求。

轿车化科技内饰 驾 乘体验感拉满

陕汽德龙 X6000, 作为陕 汽重卡最高端的车型平台, 不仅 有着一流的动力链配置, 在内饰 设计上也极其用心。

首先,新车采用了平地板、 高顶、双卧铺设计,驾驶室内高 度达到了 2.13 米,为驾乘人员 工作、休息提供了充足的空间。

中控台为半环绕式设计,

符合人机工学原理,方便驾驶员 日常行车操作。两块悬浮式液晶 屏幕格外引人注目,支持手机互 联、导航、语音交互等功能,科 技感满满。

四辐式多功能方向盘,握 感舒适,并且集成了定速巡航、 蓝牙电话、多媒体调节等功能, 操控便捷。

座椅方面,主驾座椅为气 囊减震座椅,支持多向调节,坐 感舒适,具备通风加热功能,特 别是夏、冬两季,会有更加舒适 的体验。

同时,为降低交通事故发生的概率,新车配装了疲劳监测系统,车内装有摄像头,能实时监控驾驶员行为,如发现驾驶员出现闭眼、打哈欠等疲劳现象,会及时发出报警。

此外,新车除附带无钥匙进入与一键启动功能外,还设计有点烟器、USB接口以及24V车载电源,为日常用车增加了很多便利性。

无论是外观、内饰还是从动力配置来看,陕汽德龙 X6000旗舰版 700 马力燃气车都足够吸睛。

时下,天然气重卡市场竞争已然进入白热化阶段,陕汽德龙 X6000旗舰版 700 马力燃气重卡的上市,无疑犹如一枚"重磅炸弹",收割着行业的新一波流量和话题。据悉,新车将在12月底进行小部分试销,而关于这款车的售价以及更多细节信息,商用汽车新闻将持续关注,为卡友带来第一手消息。

庆铃武汉上新

EVM600纯电轻卡产品力怎么样?

■ 记者 周 晨

11月24日,"高端纯电· 铃包未来"庆铃全新EVM600 电动车武汉上市发布会举行。据 介绍,EVM600是庆铃五十铃基 于38年高端商用车制造经验, 历时4年研发打造而来的全新高 端纯电产品,产品力做到了行业 领先,将为推动武汉绿色低碳运 输贡献"新"力量。

全新模块化底盘,是庆铃 EVM600 的特有优势之一。通过 软硬件解耦方式,庆铃 EVM600 实现了动力、驱动、控制、座舱、上装等模块化分区,并实现底盘 平台架构通用化。以模块化优势,实现产品制造多元化,可演化出全平台车型,满足商用车多品种、小批量、个性化需求,产品可应用于多种细分场景并实现改装作业。

同时,庆铃 EVM600 采用了全新分布式电子电气架构,包含动力、底盘、座舱、智驾及上装等,可通过车联网平台 5G 通讯进行远程平台监控、网络远程控制、故障诊断和人机互联、AI 智能,更配装 360° 环视、OTA 远程升级等诸多功能。

 寻求最优匹配调控方法,并拥有 城区、高速、山区等多种驾驶模 式,技术处于全球领先水平。

电池方面,庆铃 EVM600 搭载宁德时代电池组,涵盖77kWh、86kWh、100kWh3种类型,上市实车搭载电池容量为100kWh。电机则为精进电机,最大功率为140kW,最大扭矩360N.m,也可选装167kW、420N.m的博世电机。

"武汉是长江中游重要的水陆交通枢纽和物流中心,是连接南北和东西物流通道的重要节点。这里有最成熟和挑剔的道路运输从业者,我们有信心,把最优的产品和最好的服务带到武汉,接受用户考验。并且,庆钦还为EVM600推出了适应市场的'以租代售'方案,能够降低用户金融压力,为用户创造更大的价值。"发布会现场,庆铃公司副总经理陈代劲如是说。

除了"以租代售"的销售 方案,活动现场,经销商还发布 了当日电车订购大礼包。包括 "交 2000 元抵 6000 元"、置换 购车送 5000 元现金、整车 8 年 或 40 万公里超长质保等购车福 利,为用户带来了实打实的福利 与价值。

"我们公司使用庆铃全系列的轻、中、重卡已经有十几

2023年7月,武汉出台《武汉市加快推进物流业高质量发展若干政策措施》,要求从提升枢纽能级、拓展通道能力、构建产业物流体系、完善民生物流品质、提升主体实力、优化营商环境、增强创新能力、强化基础支撑等8个方面,加快推进武汉物流业高质量发展,积极构建"通道+枢纽+网络+平台"现代物流体系,这对武汉道路运输装备的应用也提出了更高要求。

因此,庆铃全新 EVM600 的到来,可谓恰逢其时。相信, 在可靠产品的加持下,武汉城配 物流领域也将加速进入绿色、低 碳、高效的发展新阶段。

豪沃统帅8AT"闪电侠"

让轻卡体验升级

■ 记者陈津

11月15日,"媒体进重汽"之 HOWO 轻卡8AT系列产品品鉴活动在潍坊举办。活动现场,商用汽车新闻记者试驾体验了中国重汽豪沃轻卡全新推出的统帅8AT"闪电侠"车型,感受到了8AT给轻卡车型带来的升级体验。

8AT 变速器 为轻卡带来"钞"能力

轻卡作为生产工具,用户 最看重的是产品的赚钱能力。在 这方面,统帅8AT"闪电侠"有 着四大优势。

首先是驾驶门槛低。统帅 8AT"闪电侠"具备智能换挡能力,上手容易,C2驾驶本就能开, 不仅利好很多货运新手,也省去 了很多车队招司机困难的烦恼。

其次是驾乘体验好。不同于 AMT 轻卡,统帅 8AT"闪电侠"采用了湿式离合器,可以通过液压传动,保证车辆换挡平顺和低噪声,再加上自动挡轻卡不用频繁挂挡、踩离合的驾驶特点,能够显著提升用户的驾乘体验,缓解司机长途驾驶的疲劳感。

第三是运输效率高。相比 手动挡轻卡,统帅8AT"闪电侠" 挂挡即走,不需要司机手动加减 挡,还能准确识别道路坡度,并 给予相应的换挡补偿,拥有更快 的起步、加速和爬坡速度。

同时,整车通过高速、国道、

山路、越野路等多路况适应性标定,还支持多种驾驶模式,不用停车就能自由切换,司机就算不熟悉路况,也能在不同的运营场景中实现最佳的运输效率。

最后是降低车辆 TCO。相比市面上的 AMT 车型,统帅8AT"闪电侠"不仅能够通过动力链一体化匹配,实现综合节油,还拥有三大件8年(按48万公里计算)仅需进站保养9次,变速器2年不限里程只换不修等"隐藏福利",能够从多个维度降低车辆的全生命周期成本(TCO)。

值得一提的是,以上4个方面的产品优势,不仅让统帅8AT"闪电侠"具备了更加高效可靠、经济舒适的用车体验,也让这个产品的系列车型能够覆盖城配货运、冷链运输、旅居车等多个细分市场,进而帮助更多用户实现收益最大化。

加 速 AT 轻 卡 普 及 重汽豪沃在行动

AT 轻卡优点这么多,为何市场上主流的自动挡轻卡都采用了 AMT 变速器?原因主要有三:

一是 AT 变速器技术壁垒高,国内企业由于基础弱、起步晚,无论技术还是产品,都处于落后状态;二是 AT 变速器产研投入大,没有足够的资金、设备

和人才支持,没有足够的市场验证,很难有相应显著的成果产出和技术提升;三是 AT 变速器零部件更精细,采购成本普遍高于AMT 变速器万元以上,AT 轻卡相比 AMT 轻卡,不利于产品推广普及。

中国重汽借助国家级整车、变速器技术研发中心,通过自主研发、产业集群优势,掌握了AT变速器自主生产能力,不仅打破了国外对AT变速器的技术封锁和市场垄断,还能够与整车实现更好的匹配和标定。

为了加快 AT 轻卡的普及与推广,豪沃轻卡还将 AT 变速器的生产成本均摊到整车的每一个零部件上,确保统帅 8AT "闪电侠"车型的售价与 AMT 车型相当。

据中国重汽市场相关负责 人介绍,统帅8AT"闪电侠", 目前已经在全国批量投放。很多 快递快运和长途物流市场的用户 表示,车辆在动力、油耗、操控、 品质等方面表现出众,整体试运 营下来也比较满意。

未来,中国重汽还会将 AT 变速器应用于微卡、皮卡、Van 类车型,让更多中国用户享受到 顶级科技生产力。同时,也为商 用车行业从业者带来更高效、更 经济,更具操控性、舒适性与可 靠性的创富产品。



共探房车"无限可能"

河南德野缘何选定曼恩?

■ 记者 周 晨

因具备高通过性、高承载性、高空间延展性等特征,越野房车成为了潮玩儿越野新趋势。而卡车底盘,更是凭借高可靠性以及出色的改装能力,备受房车爱好者追捧。曼恩就是其中的热门品牌。

11月30日,曼恩越野房车体验日在成都举行。活动现场,曼恩带来了基于TGM与TGX底盘产品打造的科莫多龙•极道者M越野房车、Bliss Mobil 4×4越野房车、诺马迪森穿越者MX越野房车以及阿莫迪罗•征服者F型越野房车4款产品。其中,基于曼恩TGM底盘打造的诺马迪森穿越者MX,吸引了现场大部分人的关注,是当之无愧的"网

红"车型。

现场,商用汽车新闻记者 采访了河南德野专用车辆股份有 限公司(以下简称"河南德野") 副总经理赵辉,对于合作伙伴曼 恩,他有着怎样的评价呢?

从"新秀"到"明星"

"我们的房车厂从建立以来,第一批底盘合作商便有曼恩。 曼恩可以说是国内越野房车的'先驱',在友商还在专注工程车 及消防领域时,曼恩就已经开始 开拓房车市场。"赵辉介绍道。

作为国内最大的越野房车 生产制造商之一,坐拥诺马迪森 品牌的河南德野主攻高端房车市 场。虽然公司成立至今仅有6年, 但却迅速从"后起之秀",成为了高端房车领域的"流量明星",国内外知名卡车底盘制造商与其都有合作。

而赵辉本人也是越野房车的终极爱好者。他告诉记者,2015年,他通过朋友第一次接触越野房车,自那之后便无法自拔,并正式进入房车行业。"曼恩的四驱车、双排车、六驱、八驱……所有房车产品我都开过。"

事实上,除了曼恩,国内外所有主流房车底盘供应商的产品,赵辉都十分熟悉。这令他作为越野房车的资深玩儿家,能够对各类底盘的产品特征作出精准评判。在赵辉看来,曼恩底盘最大的特征,就是综合性能极佳,

不仅稳定性高,发动机与变速器 之间的匹配也十分优秀。

"重量较轻,也是曼恩底盘 一个比较突出的优点,轻量化底 盘,特别适合我们现在升顶加飞 桥的上装应用。这样,车辆总重 不会太高,能让整车拥有更好的 越野能力。"赵辉表示。

这一优势,也体现在诺马迪森产品身上。除了体验日上的穿越者 MX,诺马迪森穿越者 E I、穿越者 M、领航者 M 均应用了曼恩底盘,并已伴随不少"发烧友"去往世界各地越野。

产品力持续进阶

在本次体验日展出的穿越者 MX,便是原穿越者 M 产品的升级版,产品最大的改变,便是 曼恩底盘在动力方面的进阶。

"诺马迪森穿越者原有的曼恩底盘,配的发动机是 290 马力,其实已经很够用了。现在的底盘在发动机以及变速器方面又进行了一些提升,当然,这也令这辆车在野外的脱困能力实现了跃升。"赵辉介绍道。

正如赵辉所言,升级后的诺马迪森穿越者 MX,搭载的 MAN TGM13.320 4×4 BL 底盘,与以往产品相较,在动力系统方面进行了显著升级。车辆搭载 MAN 原装 7L 直列 6 缸柴油发动机,将整车动力提升至 320ps,峰值扭矩1250N.m,1200rpm 便可爆发最大扭矩输出。同时,发动机燃油滤清器和油水分离器还带有加热功能,火焰预热冷启动系统,使得车辆在低温环境也能顺利启动。

与发动机搭配的变速器



共有两款,实拍车型搭载的是 MAN TipMatic® 12 12 OD 自动 变速器,设有 12 个前进挡、2 个倒挡,换挡杆机构为怀挡设计,方便驾驶员操作,与曼恩发动机 搭配,浑然天成。

"升级后的曼恩底盘,还可 选配 Allison 3000 变速器,这款 变速器在提升驾驶舒适度方面拥 有较大优势,预计也会吸引一些 客户。毕竟对大多数客户来说, 他们的行驶路线大多在公路上。" 赵辉表示。

共探房车"无限可能"

与传统交通工具不同,房车流行的背后,展现的是其受众群体的生活态度,对自由的渴望、对远方的向往。在这种随走随停的旅行之中,越来越多的人收获了无可替代的美好记忆,这也是赵辉眼中房车拥有的独特魅力。

"我印象最深刻的,就是在 青海的一个野湖,别人的车陷 了,我们开着房车去救援。其实, 这种情况在我们的旅行中极其常见,我们的越野房车都带绞盘,日常救援轻车熟路。但在这些过程中发生的故事,总能给人留下难忘的回忆。"赵辉表示。

伴随房车文化的兴起,房车潜在客户群体也在迅速增长,这也令赵辉看到了中国越野房车市场的"无限可能"。

"越野房车拥有十分广阔的市场前景,目前,已经开拓出来的只是很小的一部分。在现在已知的、能够消费得起我们产品的人群中,哪怕仅有1%可能转来一个人。在这样的,也足以支撑起我们有能力,也是以支撑起我们。在一个时,我们今年也参加了不少的,我们今年也参加了不少的,对一个人。有很多准车主向的。"对是一个人,是恩底盘的越野能力,是恩底盘的越野能力,是恩底盘的越野能力,是恩底盘的越野能力,是是人。我相信,未来还会有便为突上,数据很有信心。

推翻传统上装交付模式

志达专用车如何走上逆袭之路?

■ 记者 周 晨



"从今年开始,我们工厂的产量处于逐月递增的状态,每个月的产量都要比上个月增长20%,这对我们的产能是一个极大的考验。与此同时,我们的产品线也在持续增加,上饶生产基地也已启动建立。"

这是襄阳市志达海成专用 车有限公司(以下简称"志达专 用车")总经理杨波在接受商用 汽车新闻记者采访时说的话。今 年以来,他的工厂几乎昼夜不停, 生产订单接连不断,即便结束采 访已是夜里9点,他依旧留在工 厂,深夜下班对他而言已是常态。

"在轻型商用车上装领域,

我们是除了中集外,惟一能实现分体拼装、异地交付模式的。在确保产品质量的前提下,我们的产品在整体制造成本的控制上有一定优势,这让我们不惧怕跟任何竞品进行比较。"杨波说道。

从 2019 年正式进入轻型商 用车上装领域到如今敢跟头部大 厂抢订单,志达专用车究竟是如 何做到的?

从经销商到上装厂

在商用车领域,杨波一直 是局内人。从 2009 年开始做轻 卡代理经销商到年销量达到接近 10000 辆巅峰,在这一过程中, 杨波充分感受到了轻卡各细分市 场的特征——"乱"。

"一是中低端专用车市场十分混乱,长期处于'唯价格论'的竞争状态,专用车市场生产者多以小作坊为主,真正规范化的工厂较少。第二就是上装方面,全国虽然拥有上千家上装生产企业,但生产一致性和公告相符程度很差,并且大部分厂家产能有限,在生产旺季,很容易出现交付时间长、因货箱短缺导致坐地起价等等现象。"杨波总结道。

而 2014 年, 轻卡"十吨王"的出现,令本就混乱的轻卡市场彻底进入了"野蛮生长"的状态。

"事实上,我在 2013 年就已经开始思考是否要做轻型商用车上装,但若想真正支撑起一个工厂的运转,规模化生产势在必行。而我当时缺乏更多有效的求,是无法支撑起工厂的。与此同时,若想做到大规模生产,产品标工化程度一定要高。但在超载车大行其道的 2014 年,整车厂和经销商对上装的需求也是千奇百怪,我很难实现生产规模化。因此,我也暂时放下了对上装厂的规划。"杨波如是说。

计划虽然暂时搁浅, 但杨

波始终坚信,轻卡市场不会一直 混乱下去。直到 2019 年 5 月 21 日,他等的时机终于到了。

"'大吨小标'整治,对我 们而言是一大契机, 市场的规范 化,给了我们实现工厂批量化生 产落地的机会。还有一个更重要 的原因在于,2019年,新能源 商用车已经初具规模, 国家的商 用车新能源化战略方向也越来越 清晰。我认为,只有真正治理了 超标燃油车, 电动车的优势才有 可能真正体现, 市场合规化势在 必行。也是因为坚信这两点,我 们的上装项目才在2019年启动, 先进行了一年多的产品开发,并 于 2021 年注册专用车公司,通 过工信部审核,正式获得了专用 车生产资质。"杨波表示。

开发异地拼装新模 式

时机等到了,志达专用车的上装究竟要如何做?在这一点上,杨波也做到了不走寻常路。

杨波告诉记者,目前,国 内主流商用车上装交付方式,大 部分采用整体交付模式。由进 品车箱体积较大,与底盘拼 后运输成本极高。但若选择 后运输成本极高。但若选择 成品交付,传统一体足 等有很实 有,对果等有很高, 是是交付。也正因 就是是交付。也正因 就是是交付。也正有较受 以主机厂上装采购一直有较受限, 是地域限制,本地采购选择受限, 异地采购成本极高。

"我之前卖车是在新疆,新 疆本地的制造能力很弱,在本地 根本无法找到品质过关的上装。 但新疆距湖北 4000 多公里,距 离太远,运输车箱成本太高。所 以我一直在想,如果能把车箱打 包起来运到目的地再进行拼装, 将节省一大笔运输成本。因此, 从一开始志达专用车想要做的, 就是像'乐高'一样免焊接、可 拼装式轻型商用车上装。"杨波 介绍道。

值得一提的是,在实现货箱异地分体交付的同时,志达专用车还做到了车箱所有零部件自行生产,只有部分标准件、密封件和法规件需要进行对外采购。

"从零件到分总成再到总成 全部自己生产,令我们的产品在 制造效率、成本、灵活性方面都 有不错的表现。当然,与之伴随 而来的,是我们的用人成本与管 理难度的提高,但因为我们生产 规模足够,可以通过制造模式和 管理模式的创新来解决,提高效 率控制质量和成本。"杨波表示。

与此同时,志达专用车的 工厂自动化程度也不断提高。杨 波告诉记者,志达专用车未来还 会持续引进自动化设备,降低用 人成本,不断提升工厂产能。

持续创造新可能

"全国制造车箱的企业不少,但每天产量超过50台车箱的企业都不多。志达现在每天的产量在150台左右,应该能排到全国前十,乐观预估,也许能排到全国前五。"杨波说。

在上装业务方面,志达专用车计划在 2027 年实现年产能 15 万台以上,并在襄阳、上饶、

淄博至少3个区域规划建厂。

"山东本身就是全国最大的轻卡市场,因此,我们选择在淄博建厂。上饶厂区可以覆盖整个华东地区。而襄阳正好位于全国中间,从这3个位置起步比较合理。"杨波表示。

同时,随着产品生产一致 性的提高,目前,志达专用车将 更多精力瞄准了新能源领域,并 与更多的新能源整车制造厂协 商,推广全新的交付模式。

"电车与油车相较,交付局 限性更大。油车可以路跑, 但电 车只能用板车运输,且电车以厢 式及仓栅车型为主, 体积更大, 运输效率更低, 甚至 17.5 米的 半挂车,一次性也只能运输3辆 车,运输成本极高。而我们的分 体拼装式上装,可以实现异地拼 箱。整车厂只需生产底盘、运输 底盘,运输密度可以提高一倍以 上。"杨波补充道,"我们测算过, 这一模式可以帮整车厂每辆车节 约运费 1500 元。通过降低车辆 交付运输成本,降低整车生产成 本。在理想状态下,车辆销售价 格也可以降低。如果这一计划能 够顺利实施,我们希望在5年内, 让异地交付的模式覆盖新能源产 品销量全国前20名的城市。在 整个行业实现新的上装交付模式 更迭。"

从轻卡销售到上装制造,4 年时间,志达专用车实现了从无 到有、从有到优的惊人发展。相 信,伴随轻卡市场的规范化发 展,志达专用车未来的路将走得 更广、更远。

国内旅游爆火

迈威V36助力4A景区打赢"抢人"大战

■ 记者 王云飞



2023 年,全国旅游业迎来 "报复性"消费,旅游人数呈"井喷式"增长。

面对旅游业的全面复苏, 全国众多景区纷纷祭出"杀手锏",发起"抢人"大战。位于 贵州省安顺市的黄果树景区便是 其中之一。

为了丰富旅游业态、拓展旅游市场,黄果树景区计划在景区内新开通观光小火车旅游项目,并陆续购买了4列搭载玉柴迈威系列V36发动机的观光小火车。

"迈威 V36 发动机有劲、省油、污染小,是我们需要的理想动力!" 黄果树景区观光小火车

项目管理人员吴德俊表示,虽然目前观光小火车还处于试运营阶段,但迈威 V36 的性能表现可圈可点,预计将在明年"五一"正式上线。

非 EGR 排放路线 为 绿色生态赋能

作为全国 4A 级风景名胜区,在决定上马观光小火车项目后,如何选择合适的小火车产品,成为摆在黄果树景区面前的难题。

"贵州地势落差大,景区内路况复杂。加之,观光小火车运营强度大,新能源车因续航短、爬坡力不足,无法满足景区高强

度运营所需,使我们更加倾向购买燃油动力。在采购车辆时,我们也对发动机的动力性、可靠性、经济性等方面提出了严格要求。" 吴德俊如是说。

在经过多方对比后, 黄果树景区最终将目光锁定在了搭载迈威 V36 发动机的某品牌观光小火车上。

究其原因,吴德俊解释道, 一方面,迈威 V36 发动机的整体性能,高度贴合景区的运营需要;另一方面,黄果树景区是玉柴发动机的"忠粉"。如今,景区内运营的80余辆旅游大巴,全部搭载玉柴发动机,而这,也为本次采购埋下了"伏笔"。

黄果树景区内风景秀丽、环境优美、空气清新、气候宜人,年平均气温±16℃左右,是休闲、度假、观光、疗养、吸氧"洗肺"的胜地。为了保护自然环境,降低对环境的污染,景区对车辆的排放也有着近乎苛刻的要求。

吴德俊强调,迈威V36 发动机采用DOC+DPF+Hi-SCR+ASC高效后处理技术路 线,不仅满足国六b排放,而且 本体烟碳进一步降低,对景区污 染较小,能够为游客提供绿色、 舒适的出行游览方式。

动力强劲、省油 降 低运营成本

黄果树景区以黄果树大瀑 布为中心,分布着雄、奇、险、 秀风格各异的大小 18 个瀑布, 形成一个庞大的瀑布"家族"。 观光小火车行驶路线,是从瀑布 上方穿行而过,游客可近距离俯 视瀑布,从不同视角领略大自然 的鬼斧神工。

"黄果树瀑布是中国最大的瀑布,素有'中华第一瀑'的美誉,景区海拔起伏大,道路坡陡弯急,最大坡道角度达5°,长度接近1公里,极为考验车辆的动力性。"吴德俊表示,迈威V36发动机爆发力强、动力输出持续,能轻松适应景区频繁上下坡的路况。

据了解,迈威 V36 发动机采用 WGT 涡轮增压器,最大输出功率 180ps,最大扭矩610N•m。转速在1000r/min时,扭矩能达到530N•m,拥有出色的低速大扭矩优势,能够满足各种特殊极限工况的使用需求。

此外,迈威 V36 发动机采用博世 1800bar 超高压共轨系统、高效 SCR 技术路线以及开式呼吸器结构,燃油燃烧更充分,全负荷最低燃油消耗不高于196g/kW.h,具备 4L 机的动力、3L 机的使用成本,兼顾大马力和低成本的使用优势。

"考虑到安全性,观光小火车一般时速不超过 20km/h,车辆经常长时间处于高转速、低挡位行驶状态。"吴德俊告诉商用汽车新闻记者,即便如此,迈威



V36 发动机的百公里油耗也仅有 30L,经济优势显著,能有效降 低景区的运营成本。

可靠性高、服务贴 心为运营"兜底"

数据显示,截至11月初,黄果树景区累计接待游客500.13万人,同比增长200.58%,旅游接待量创历史新高。庞大的客流量不仅考验着景区的服务质量,而且也考验着景区服务车辆的可靠性。

"暑期、节假日等高峰时段,每天能接待4万多游客,观光小火车投入运营后,预计每天能为2000余名游客提供服务。"吴德俊强调,观光小火车尚属新项目,如果车辆在运营过程中抛锚,既直接影响游客的人身安全和游玩体验,也将对景区的收益造成损失。

"尽管观光小火车还未正式 投入运营,但经过8个月的试运 营,我坚信,迈威V36发动机的 可靠性禁得起考验!"吴德俊的 信心,源自对玉柴品质的信赖, "此前,景区购买最早的旅游大巴, 已运营超15万公里,车辆搭载的 玉柴发动机从未出过故障!在我 看来, 玉柴就是可靠的代名词。"

据悉,在可靠性方面,迈威 V36 发动机历经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,能有效确保车辆高效出勤。

不仅如此,迈威 V36 发动 机还享有专属售后服务保障。核 心零部件不仅享受 36 个月超长 质保,而且保修期内核心件因故 障需开盖维修,直接更换基础机,为用户提供了强有力的保障。

"玉柴动力的售后服务快速、高效、省心。"吴德俊笑称,日常对于发动机的维修保养,玉柴售后服务站的人员比我们还上心,到保养时间后,他们不仅会主动联系我们,而且还上门提供服务。

如今,凭借优异的经济性、可靠性和出色的排放优势,迈威V36 发动机帮助黄果树景区迈出了为游客提供多元化游玩项目的第一步。"未来,我相信,在搭载迈威V36 发动机的观光小火车项目的推动下,黄果树景区将为游客带来更加便捷、愉悦的游玩体验。"吴德俊最后说道。













法土特 新能源电驱动产品 FAST NEW ENERGY ELECTRIC DRIVE PRODUCT





