

“未来地铁”青岛试跑成功

采用碳纤维技术整车减重13%，实现全自动驾驶最高时速可达140公里

□文/图 半岛记者 马正拓 通讯员 邓旺强

采用先进的碳纤维技术，整车减重了13%；车窗相当于超大版“Pad”，可上网，看视频、浏览新闻；列车最高速度达140公里每小时，运行全过程实现全自动驾驶……6月19日，记者从中国四方股份公司获悉，由该公司研制的6辆编组下一代地铁列车在调试线上成功完成试跑。该列车采用大量新技术、新材料，代表未来的地铁技术潮流，被称为“未来地铁”。它的

到来，将引领地铁技术的跨代升级，让地铁出行更美好。下一步，“未来地铁”将开赴地铁线路，开展线路试验和运行示范。

早在2018年9月18日，在德国举行的柏林国际轨道交通技术展上，中车四方股份公司研制的碳纤维地铁车辆，就已经首次在全球亮相。该车是我国的全新一代地铁，采用大量先进的新材料、新技术研制，一时吸引了全球业界的关注。

据介绍，下一代地铁列车在调试线上完成试跑后，将开赴地铁线路，开展线路试验和运行示范。



新一代地铁的外观看起来很前卫。

链接 | 未来地铁亮点大揭秘

亮点一：绿色节能

新一代地铁采用先进的碳纤维技术，车体、转向架构架、司机室、设备舱及设备机体等均使用碳纤维复合材料制造，是大规模应用碳纤维复合材料的地铁车辆。与采用钢、铝合金等传统金属材料相比，新一代碳纤维地铁车辆的车体、司机室、设备舱分别减重30%以上，转向架构架减重40%，整车减重13%。

亮点二：智慧服务

乘坐新一代地铁时，车厢的车窗将变身为一个触控显示屏，成为能传达各种图文影像信息的“魔窗”，相当于一个超大版的“Pad”。乘客只需用手指触摸车窗，就能在车窗上看新闻、刷视频等。另外，新地铁的最高运行时速可达140公里，采用无人驾驶技术，列车从

发车启动到加速、减速、停站、开关门、回库等运行的全过程均为全自动驾驶。

亮点三：平稳低噪

新一代地铁首次采用全主动悬挂技术，在行驶途中，当车厢产生振动时，能够立刻探测到，并对悬挂系统的阻尼进行动态调整，从而使地铁车辆“跑得更稳”。而且列车运行时，客室噪声仅68分贝，比传统地铁降低了3分贝以上。

亮点四：灵活编组

新一代地铁适应更恶劣的气候地理环境，能在高温高湿、-40℃高寒、2500米高海拔等复杂环境下运行。此外，车辆搭载了动力电池，可为车辆提供牵引动力行驶15公里。



车厢的智慧车窗可以让乘客排忧解难。

拼多多618斩获11亿笔订单，GMV劲增300% 百亿补贴刺激城乡消费“强对流”

□半岛记者 赵亚斐

6月18日晚间，拼多多公布618整体数据：截至6月18日晚间19:40，拼多多平台在618期间订单数突破10.8亿笔，19日0点前订单数已超11亿笔，GMV同比增长超过300%，618百亿补贴活动取得超预期效果，对于刺激城乡新消费内需市场起到杠杆作用。618当天10时上线的一款售价6.58万元的奇瑞汽车，仅999元的意向金在8个小时之内就支付逾70万元，平均每小时卖出近百辆。新款iPhone系列保持全网最高性价比，共计完成超30万个支付订单，销售额近20亿元，3C产品在下沉市场订单量同比增速首次超过一二线城市。据悉，自6月1日起，拼多多联合品牌商共同补贴100亿现金，针对全网热度最高的10000款商品进行大幅让利。

7成订单来自三线及以下城市 80/90后贡献8成销售额

618期间，拼多多有近7成订单来自三线及以下城市。在“拼模式”下，奇瑞汽车、美的空调、电动剃须刀、电动牙刷与全网极致低价的正品国行苹果系列都大受三四线消费者欢迎。618当天上线的一款售价6.58万元的奇瑞汽车，仅999元的意向金在8个小时之内就支付逾70万元。据拼多多汽车负责人介绍，大部分购买者来自三线以下城市和乡村，与五菱宏光的需求结构比较接近，因为是电动绿牌，也有不少一线城市人群下单。”此外，6月17日凌晨上线的拼多多手机补贴专场中，包括多款iPhone在内的热门手机全线降价，较官方价最高降幅达2811



▲首家参加“新品牌计划”的深圳家卫士正在根据拼多多提供的数据研制新款扫地机器人，新品在拼多多上仍将保持全网最低价

元，较其他电商平台低500元至1000元。

拼多多AI数据研究院副院长陈秋表示，618期间平台用户的购物频次和客单价显著提升，“消费者通常会在短时间内接连下单，比如购买华为MateBook后，会连续下单触屏笔、保护套、贴膜等产品，整个过程甚至不超过10分钟。这既反映了用户对于平台的信赖持续提升，也表明拼多多的‘去价格化’机制已经取得了一定的成效，为用户省去了大量比价、思考的时间”。据悉，随着“百亿现金补贴”的力度和覆盖面持续加大，80后、90后群体成为拼多多盛宴的绝对主力，该群体消费额占拼多多平台总额接近80%，从消费行为数据上看，拼多多代表的“拼团购”已成为当代青年的网购首选。

推出900万件定制产品 中产消费孕育“国产顶尖品牌”

拼多多相关负责人表示，“中产消费”正成为618大促的核心驱动。为进一步满足消费者对于平价顶尖商品的需求，6月6日下午3点，拼多多“百亿补贴”大促集中上线了一批备受关注的热门商品，包括1888元的戴森吹风机，729元的ReFa瘦脸仪等，均击穿历史底价。曾在小家电领域战胜LG和三星的硬汉“国民品牌”格兰仕，其电烤箱等在拼多多累积销量已达数十万台。达成战略合作的双方表示，后续将尽快针对细分市场精准开发，惠及最广大拼多多消费者。据悉，整个618期间，拼多多联合优质产能推出的定制化产品销量超过900万件。

中国已有接近6亿中产人群，消费升级的潜能巨大。很多国际品牌的品牌红利，建立在中国生产制造和中国市场巨大的消费能力红利基础之上。“目前，拼多多团队已经与50多家相关制造

商建立联系，经团队初步评估，如果采取工厂直供的方式，部分同类商品的价格仅为热门商品的三分之一。”拼多多AI数据研究院首席分析师王涛表示。”拼多多“新品牌计划”团队正根据618数据，寻找国际热门商品背后的中国力量，将从源头重塑价值链，助力孕育“国产顶尖品牌”，让“高品质低价格”商品成为平台主流。

7成农产品订单来自一二线城市 城乡消费格局大变化

一二线城市的消费者正呈现“向下趋省、向上趋好”两大消费趋势，他们对最顶尖商品的需求旺盛，也是产地直发的平价农产品最大的消费群体。

“618期间，一二线城市最大的消费亮点之一是农产品”，公益游戏“多多果园”负责人说。拼多多数据显示，平台“618大促”水果生鲜、食品等农(副)产品订单中，约七成来自一二线城市。

“一二线城市消费者是产地直发的平价农产品最大的消费群体，实惠、更新鲜。农产品进城与品牌下乡，在拼多多上形成了明显的商品对流，从商品层面带动了要素层面的城乡融合，由此推动更为紧密的国内统一市场。”王涛表示，“以前是农业农民支持工业和城市，现在一二线城市居民通过电商平台更多地消费农产品，这也是一种消费反哺。”此前，极光大数据发布的《2019年Q1移动互联网行业数据研究报告》显示，拼多多新增用户中有44.2%来自二线及以上城市，且呈持续上升趋势。有“下沉王”之称的拼多多，正在对一二线消费者进行强渗透。