

商用车行业观察者、记录者、引领者

商用汽车新闻

□ 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：7元

2022 第5期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

保畅保通

卡车司机辛苦了



十年来最难4月

■ 李晓菲

4月下旬以来，从国家到地方，一系列政策高压之下，物流的堵点逐渐被打通，“大动脉”“微循环”逐渐畅通起来，保通保畅形势得以扭转。

这来之不易的局面，源自各方的快速反应、协同行动。

4月19日，国务院物流保通保畅工作领导小组召开总指挥（全体）第一次会议。会议强调了过度防控问题整改、重点物资运输保障、车辆通行精准管控、从业人员纾困解难等七项物流保通保畅重点工作。此后的4月24日、27~28日，领导小组又召开多次调度会议，采取综合举措全力打通物流卡点、难点。

随后，各地纷纷响应，江苏出台《关于有效应对疫情新变化新冲击进一步助企纾困的政策措施》、温州出台“关爱货车司机十二条举措”、安徽对货车司机采取“即采即走即追”管理模式、福建省出台关爱货车司机保通畅10条措施、河南发布促进产业链供应链稳定十六条措施……再加上全国统一式样重点物资运输车辆通行证在多省互认，4月上旬物流不畅的形势开始扭转。

与此同时，商用车企业也积极发挥联通货车司机的桥梁作用，通过为被困卡友提供生活物资、免费停车食宿、延期还款、延保等具体的帮扶举措，与卡友共克时艰。本期，我们以专题形式进行了报道，关爱卡车司机，卡车生产企业一直在行动。

物流是经济的“血脉”，物流畅则经济畅，物流优则经济强。反之，经济也将首先承压。对商用车市场而言，由这轮疫情导致的物流不畅造成的影响可以说是“立竿见影”。

4月，商用车市场“屋漏偏逢连夜雨”。连续下跌的行情，再次遭遇疫情及其次生危害重锤，各细分市场销量一片惨淡：四大类货车、三大类客车同比降幅均在两位数以上。

在迫切的保通保畅压力下，商用车产业链在首当其冲承压的同时，也面临着前所未有的生存危机：一方面，供应端受疫情影响难以保证正常的生产经营秩序，一汽、上汽等头部企业先后遭遇了停产减产；另一方面，需求端同样由于管控升级、物流停滞而呈现出购买需求疲软的状态，整个货车市场从生产到流通、消费一片低迷。

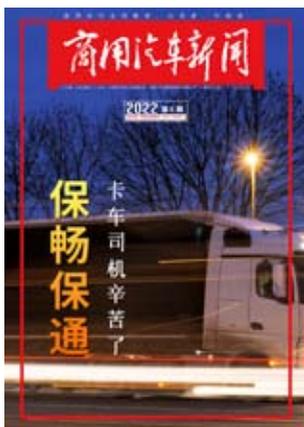
供应端的问题可能是暂时的，随着疫情防控形势的好转或将迎刃而解；需求端的持续低迷，却复杂难解。

在近期的媒体聚焦中，从事运输的散户在疫情中的难处，已经为众人所知；那么，抗风险能力更强的物流企业是否好一些？为此，本刊记者走访多家物流企业发现，物流企业的“难”一点儿也不少。对于物流企业而言，“流动性”就是效率、效益，一旦“流动性”打了折扣，损失也是散户所难以想象的。

为此，面对疫情的冲击，物流企业也纷纷开启了“自救”，有“拼缝”运输提高效率的，有“合车”运输舍时效保送达率的，有置换新能源车降低成本的，当然，也有借此机会发力短途城配的。本期的调查专题对此进行了详细报道。

从当前的形势看，在党中央、国务院的一系列政策督促下，物流保通保畅工作已经走上正轨，物资供应问题已经在很大程度上得到了解决。下一步，如何在稳定疫情防控形势的同时恢复生产、提振消费尤为关键。

面对巨大的下行压力，5月、6月的关键窗口期至关重要，对于商用车产业链而言，下半年仍有一场硬仗要打。



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 729 期

2022 年 5 月

国内统一连续出版物号: CN11-5506/U

邮发代号: 80-517

定价: 7 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

主营图雅诺3个月后 “老牌”新能源经销商销量翻了一番

■ 记者 张雅静

当许多商用车品牌刚刚站上“新赛道”、经销商导入几款车型“试试水”的时候，湖南益睿新能源汽车销售有限公司（以下简称“湖南益睿”）在长沙专营新能源物流车已有6年之久。除了销售业务，湖南益睿下辖子公司还经营新能源物流车租赁、充电桩运营、挂靠管理等多种业务，涉及物流生态链的多个环节。

过去两年，凭借不断深耕以及对市场、政策的前瞻性判断，湖南益睿一路做大做强。2020年，实现新能源物流车销售近600辆，取得了湖南省新能源物流车销量第一的好成绩；2021年，其经销的福田新能源物流车，在本地市占率和销量双双创历史新高。

2022年1~3月，国内新能源物流车市场持续向好，各新能源品牌销量上涨明显。此时，湖南益睿却作出了一个大胆的决定：在销售业务上，放弃其他品牌经销权，专营图雅诺新能源物流车。同时，针对在新能源物流车中占比过半的轻客，湖南益睿选择了风景G7EV作为主推车型。

为什么湖南益睿会作出这样一个看似“冒险”的选择？近



3个月来，主营风景G7EV给其带来了哪些变化？湖南益睿总经理李慧告诉了我们答案。

一线品牌 卖着省心

“今年，公司转变了经营思路。”李慧表示，过去6年，湖南益睿接手经销的品牌很多，但他们发现，一线品牌无论在产品品质还是在服务管理上，都更加省心。

同时，作为长沙成立最早、规模最大的新能源物流车经销企业，湖南益睿赢得了美团、美菜等一大批生鲜配送平台客户

的信任，这些客户对车辆性能、出勤率都有较高要求，更青睐品质高、口碑好、能代表公司形象的大品牌。

“图雅诺新能源轻客，是国内轻客市场的头部品牌，我们公司代理两年多来，在租赁和直销两大业务板块，客户反馈都很不错。”李慧告诉商用汽车新闻记者。

具体到风景G7EV这款车型，李慧表示，风景G7EV属于成熟平台产品，可靠耐用，市场保有量大，二手保值率高。在“三电”系统上，风景G7EV配

装 50.23kW 宁德时代磷酸铁锂电池，整车综合工况续航里程可以达到 235km，完全高于同级竞品。更为重要的是，风景 G7EV 整车尺寸大小正好，载重能力强，应用场景覆盖面广，从快递、商超、搬家、生鲜到社区团购、货运平台同城配送等，都能满足城配客户的用车需要。

除了产品优势，服务能力也是新能源品牌赢得客户的关键。图雅诺新能源轻客进入长沙市场多年，售后服务这部分已经非常成熟。“湖南益睿作为新能源物流车专营店，下属有服务站，并设有运维部门专门对售后问题进行跟进、沟通。同时，图雅诺厂家对服务也相当重视，给予我们很多支持，减少了我们的后顾之忧。”李慧说。

此外，记者了解到，目前，在全国范围内，图雅诺轻客在传统燃油渠道已累计近 400 家，其中，新能源“三电”授权店占比近 80%。作为国内率先一批完成新能源布局的品牌，图雅诺轻客对售后服务一直紧抓不放。日前，“图雅诺服务大师”服务体验中心在多地相继落成，可为客户提供轻客全品类车型完善的服务体系保障，而这种“安全感”，是造车新势力给不了的。

总之，选择图雅诺作为轻客的主营车型，正是湖南益睿基于市场、用户需求综合考虑的结果。

3 个月销量翻番 复购客户好评如潮

从多车型经销到专车专营，

湖南益睿经历了一轮营销策略上的革新后，成绩如何？李慧表示，销量同比翻了一番。

“去年，我们主推的另一款电动轻客，月销量在 30 辆左右。今年前 3 个月，专营风景 G7EV 后，月销量均超过 60 辆，并且其中不乏老客户复购的案例。”李慧告诉记者，很多老客户评价风景 G7EV 这款车皮实耐用，快速充电只要 40 分钟，充一次电就能满足一天的运营需求，运输效率很高。

除了销量大幅上涨外，湖南益睿还发生了更多积极变化。

“放弃其他品牌、主营风景 G7EV 后，我们有了更多精力深耕新能源市场，挖掘潜在客户。”李慧介绍，目前，湖南益睿正在逐步加大对 C 端客户营销力度，和快狗、货拉拉这些集中了大量个体司机的平台进行更深层次的合作，增加与潜在客户的粘性，并结合优惠购车政策，吸引客户到店购车。

此外，针对湖南益睿现有的行业客户，李慧强调，在常规市场出现大量竞品的情况下，湖南益睿接下来更要做好特定行业大客户的开发和维护工作，利用金融优势、服务优势，给客户带来更好的购车、用车体验，让公司业务保持良好的增势。

新能源市场升温 2022 目标 1000 辆

2022 年，“双碳”战略持续落地，新能源物流车市场不断升温。长沙，作为全国首批

绿色城配示范城市，对新能源物流车一直有较大力度的补贴和路权支持政策。而这，在很大程度上促进了新能源物流车的推广、普及。

“今年，可以明显感受到，市面上新能源物流车的品牌多了。但是，从整体上看，新能源车辆在货运市场占比不足 10%，仍然具备巨大的发展潜力。”李慧指出，近两年，受新冠肺炎疫情影响，湖南当地外出务工人员减少，购买一辆新能源货车自用或者跑物流，成为很多年轻人创业的新选择，这种购车需求呈现上涨趋势。

“2022 年，新能源物流车市场较往年增速会更快。2021 年，在新能源轻客这块，湖南益睿的销量是 400 辆左右，今年我们的目标是 1000 辆。”李慧说。

1000 辆，几乎数倍于先前的销量，这将是一个全新的挑战，但图雅诺风景 G7EV 过去几个月的市场表现，给了李慧和营销团队信心。

2022 年 1~3 月，图雅诺新能源轻客在国内的累计增速高达 518.6%。其中，3 月单月销量 1379 辆，同比暴涨 647.1%，风景 G7EV 销售 619 辆，渗透率达到 44.9%，是名副其实的销量支柱。

品质优、口碑好的产品，叠加富有经验的营销运营，湖南益睿与图雅诺的强强联合，必将让二者在新能源“风口”之上再创优异成绩。

■ 责任编辑：李晓菲

宇通&壹基金儿童交通安全公益行 2022首站圆满举行

■ 商车

4月22日，宇通&壹基金儿童交通安全公益行，走进河南新乡辉县孟庄镇东夏峰小学，拉开了2022年宇通&壹基金儿童交通安全公益行的序幕。

多方支持 为首站凝聚爱心力量

活动现场，辉县市市委及政府职能部门相关负责人、宇通客车股份有限公司鲁豫校车分公司经理郭宝、壹基金儿童平安计划交通安全训练营培训师刘柯共同出席了活动，一起为公益发声，为儿童安全教育发声。

活动现场，辉县市市委宣传部常务副部长穆学花强调，保障儿童的出行安全，是全社会共同的责任。儿童交通安全所涉及的不仅仅是儿童本身，更需要每一个交通参与者提高安全意识。相关管理和执法部门要加强执法、城市规划和运行管理等理念提升，老师和家长要共同承担起孩子交通安全第一责任人的角色，让儿童交通安全教育落到实处。

筑梦童年 平安出行 相伴成长

辉县市孟庄镇东夏峰小学校长侯海江表示，孩子是家庭的希望和寄托，学校的教育要更加全面。宇通&壹基金儿童交通安全公益行此次走进学校，让同学们在活动中学习，在学习中活动，对交通安全有了更生动的认知，希望宇通&壹基金儿童交通安全公益行走向更广阔、更远的地方，让偏远地区的孩子也能得到更多交通安全教育。

参与活动的同学们，纷纷表达着自己对宇通&壹基金儿童交通安全公益行的喜爱。他们在活动中认识了车辆盲区，学习了安全带的正确使用方法，一起体验交通安全知识出行棋，探索神奇盒子的奥秘……宇通&壹基金儿童交通安全公益行用寓教于乐的形式，给同学们上了一堂生动有趣的交通安全教育课。

宇通&壹基金儿童交通安全公益行，是由宇通携手壹基金发起，联合中国教育发展战

略学会共同开发的一套以儿童安全教育课程为核心，通过交通安全训练营、动画视频、交通安全绘本、交通安全操等涵盖“看、听、读、写、体验”全方位形式，帮助更多儿童提升安全意识、有效减少交通安全事故发生的公益活动。

为了使交通安全知识能在孩子心中生根发芽，宇通客车还为东夏峰小学捐赠了交通安全知识安全角，帮助孩子们在日常学习中巩固交通安全知识。据悉，宇通&壹基金儿童交通安全公益行，下一站将走进古都洛阳，将生动有趣的交通安全课程传递给更多孩子。

从2019~2022年，宇通&壹基金儿童交通安全公益行足迹遍布全国，公益行的意义也在实践中有了生动的体现。2022年，正值《校车安全管理条例》发布十周年，相信，随着公益行脚步的不断迈进，将有更多人关注儿童交通安全的方方面面，汇聚每一站的爱心与温暖，让我们共同守护孩子们的健康成长。

■ 责任编辑：李晓菲

合力攻关“卡脖子”技术

厦门金龙-厦门大学联合研发中心揭牌

■ 商车

4月26日，厦门金龙联合汽车工业有限公司-厦门大学联合研发中心揭牌仪式在金龙客车举办。此次强强合作，将通过优势互补，整合更多资源，产、学、研、用相结合，建立技术研发体系，实现学术研究与市场应用的相互促进。

氢能被我国列为重点战略性新兴产业，作为实现“双碳”目标的关键一环，国家和地方政府均大力推动和支持氢能产业的发展。2022年1月，厦门市入选国家第二批燃料电池汽车示范应用城市群，这将加速推动氢能汽车商业化和氢能产业发展。联合研发中心的成立，将推动校企合作的深度融合，以深层次的联合研发模式加速技术成果转化，共同打造厦门乃至全国的产业技术高地。

金龙客车和厦门大学的合作成果丰硕。双方在疫情防控产品研发、新能源和智能驾驶装备等方面承担国家科技部项目1项、厦门市科技项目3项及多项产、学、研项目。

2021年，双方在氢燃料客车技术方面的产、学、研合作项目，荣获福建省科技进步一等奖和厦门市科技进步一等奖。通过多年的校企合作，双方形成了成



熟的技术创新机制，也建立了良好融洽的合作友谊。

依托厦门大学优越的科研平台，结合厦大氢燃料电池关键零部件设计制造领域的前期研究基础，为联合研发中心提供了良好的技术支持。

厦门大学副校长江云宝表示，本次联合研发中心的成立，是科研成果从科学研究、实验开发到推广应用的重要体现，标志着厦门大学 and 金龙客车将携手为助力福建省、厦门市经济向高质量发展迈出坚实步伐。希望双方将联合研发中心建设成为新能源技术高层次人才培养基地，共同服务福建高质量发展超越和厦门“两高两化”建设。

金龙客车总经理刘志军表示，金龙客车作为中国客车自主品牌代表和领军企业，具有30余年整车研发经验，累计生产、

销售客车逾50万辆，掌握新能源整车工程化开发核心技术，具有燃料电池客车和货车生产资质。这些，为联合研发中心的顺利运行提供了有力保障。

联合研发中心人员，由厦门大学相关课题组师生与金龙客车工程技术人员整合构成，目前，初步形成了一支30多人的研发团队。金龙客车工程研究院院长苏亮任联合研发中心主任，厦门大学航空航天学院副院长周伟任副主任。

未来，双方将围绕“卡脖子”技术开展关键技术攻关，形成知识产权，实现成果转化。双方力争将联合研发中心建设成为世界先进、国内一流的产、学、研深度融合的燃料电池系统研发中心，共同推进福建氢能汽车产业高质量可持续发展！

■ 责任编辑：李晓菲



向效率要效益 疫情之下中国物流行业如何破局？

■ 商车

当承担着全社会七成以上货运量的 1600 万卡车司机慢下来后，传导到整个供应链，就是供应商交货时间延长，货物枢纽吞吐量增速放缓。

当贴满封条的卡车要跨过一道又一道“关卡”，仍然面对“下不了的高速”、“做不完的核酸”时，物流企业和卡车司机背负的压力可想而知。

一场保物流畅通的战役迫在眉睫。日前，工信部、交通部、央行齐发声：全力保障物流畅通和产业链供应链稳定。在国务院

统一部署下，“国家队”已经行动起来。

行业又该怎么做？面对本就负重前行的卡车司机，推动中国物流向高质量迈进已势在必行。

内卷时代 如何跳出

不破不立，既要有“国家队”的政策指引和落地，也要有物流企业和车企的积极参与。

因为，中国物流业已经站在十字路口，前有“双碳”目标的要求，后有运营成本居高不下的现实。当人人皆可卷，行行都

内卷，物流行业的运价“内卷”也趋于白热化。而疫情让物流行业本就存在的结构性问题被不断放大。

例如，各地实施临时性交通管制后，许多企业陷入时效降低、经营成本推高、一线司机人手短缺的窘境，本就艰难求存的中小型物流企业、个体卡车司机雪上加霜。

费效比高、效率低，当车辆慢下来后，沉疴痼疾越显。国家统计局数据显示，3月，制造业和制造业供应商配送时间指

数分别为 46.5% 和 45.2%，均为 2020 年 2 月疫情爆发以来新低；公路货运降幅扩大，物价也随之上涨。

大破大立，方能度过寒冬。行业必须提升效率，高效运输是必由之路，惟此才能跳出运价内卷。面对当下物流业的困局，提升效率，一方面源于产品更高的完好率、更高的可靠性，这将带来故障率的下降，而这，正是以沃尔沃卡车为代表的全球领先卡车制造商所擅长的。另一方面，油耗降低，哪怕降低 1% 的油耗，对于年运营里程动辄几十万公里的重型卡车来说也尤为可观。沃尔沃卡车在这方面即将带来惊喜。

初心不改 提升效率

如果 1% 变成了 10% 呢？

今年 4 月，中国客户即将迎来高效运输的重磅利器——搭载 TC 复合涡轮发动机的沃尔沃卡车 FH I-Save 车型。TC 复合涡轮发动机，未来，匹配 I-See 预见性巡航控制系统、I-Torque 智能扭矩控制系统后，可帮助中国客户降低 10% 的燃油消耗。

作为 FH I-Save 节油系统的核心，TC 复合涡轮发动机拥有更强动力、更低油耗，最大扭矩增加 300 牛米，可适应更长时间的高挡位低速行驶。节油的秘诀，在于借助波浪活塞、复合涡轮增压装置、离合器的空压机、可变量转向泵，使得搭载 TC 发动机的 FH 车型百公里油耗再节约 6%。

除了 TC 复合涡轮发动机，沃尔沃卡车还计划升级多款发动



机管理软件，包括 I-See 预见性巡航系统和 I-Torque 智能巡航系统，它们与升级的 I-Shift 变速器协同作用，令车辆响应速度更快，驾驶体验更顺畅，燃油经济性和车辆操控性也将获得同步提升。这一点，在国外已经得到充分验证。

每个改进都为了节油。这就是沃尔沃卡车始终不变的初心：以先进技术帮助客户最大程度地降低运营成本，提升运输效率。

越过山丘 春光等候

中国物流要实现高质量发展，如果不在效率上做文章，不可持续。要知道，物流费用 GDP 占比高、管理成本占物流费用比例过高，都是效率低下的体现。

当中小型物流公司、个体散户仍挣扎于温饱线，当盈利越来越困难，车辆 TCO（全生命周期成本）就越发受关注。

如今，全面运输解决方案

更进一步，以 TC 发动机为核心的 FH I-Save 系统，即将启用的 Uptime Center 出勤率保障中心、更完善的服务网络以及整体的金融解决方案，都已来到中国客户的身边，并且服务的范围将扩大至一线卡车司机，让更多的人体会到沃尔沃卡车“品质 安全 环保”的核心品牌理念。

从更长远的角度来说，这也是沃尔沃卡车“可持续发展”理念的体现。从低碳到零碳，面对中国“双碳”目标要求，无论是降低油耗、提升效率还是电动能源、智能网联、自动驾驶，均已谋划布局的沃尔沃卡车，其初心始终不改——坚定践行高效运输的承诺，推动中国物流业高质量发展。

当下，物流行业正在面临前所未有的困难，突破困境的破局之道蕴藏在创新发展之中。以效率为引领，终能扛过至暗时刻，奔赴新生。

■ 责任编辑：李晓菲

博鳌再话“碳中和”

智蓝汽车3年深耕海南省占超一半

■ 记者 张雅静



聚焦南海之滨，传递中国声音。4月20~22日，博鳌亚洲论坛2022年年会在海南博鳌如期举行。除了国际合作与抗疫、数字经济发展等热门议题外，“碳中和”再次成为大会关注的焦点。以“碳中和企业在行动”为主题的分论坛同步召开，就节能减排从市场、技术等角度展开了深入讨论。

近几年，作为博鳌论坛的主办地，海南在交通运输领域积极践行减碳行动，取得了显著成效。据统计，2021年，海南销售新能源汽车5.87万辆，同比增长88%，同时新能源汽车保有量达12.24万辆，增速为91%，位居全国第一。其中，在商用车领

域，海南销售新能源专用车超过2000辆，较上一年增加了一倍，显示出巨大的发展潜力。

智蓝汽车作为最早一批进入海南市场的新能源商用车品牌，始终积极履行企业责任，以自身优势助推海南绿色低碳转型。旗下轻卡车型销量名列前茅，本地市占率超50%，深受用户信赖，成为助力海南运输行业减碳的高效利器。

抢先布局 奠定战略基础

海南，是全国新能源汽车推广试点省份，也是智蓝汽车重点关注和发展的区域。

2019年3月，海南颁布实

施《海南省清洁能源汽车发展规划》(以下简称“清洁能源汽车发展规划”)，成为全国率先提出2030年“禁售燃油车”时间表和所有细分领域车辆清洁能源化路线图的地区，并且成为了全球首个提出全域清洁能源汽车发展战略的岛屿经济体。

一向对政策大势把握准确的智蓝汽车，洞悉市场机会，第一时间展开了行动。

2019年下半年，智蓝汽车果断投身海南市场开发建设，积极响应当地新能源汽车发展政策，迅速向海南市场布局轻卡、中VAN等多种新能源产品。同时，也正是当年的前瞻布局，为品牌今日的发展奠定了战略基础。

智蓝汽车营销公司副总经理车松刚告诉商用汽车新闻记者，智蓝汽车进入海南前，对当地的区域、市场环境进行了充分调研。“从城市布局、规划来看，海南省以三亚、海口为中心，在南北各形成了两大城市群。同时，城市群内的各个市、县间，交通便利、路网规划整齐，新能源物流车能够满足城市间短途运输需求，利于新能源物流车推广应用。”

另外，在政策方面，继清洁能源汽车发展规划发布后，海

南省又先后推出了一系列利好新能源汽车发展的政策，对产品推广应用起到进一步促进作用。

比如，为鼓励购买新能源汽车，海南连续3年发布有力的补贴政策，不限于在购买阶段给予一次性补贴，在充电、停车、通行、保险等使用环节也给予综合奖励。

比如，海南对充电基础设施规划日渐完善。截至去年底，海南已累计建设充电桩超4万个，保持新能源汽车车桩比2.4:1，并初步具备了电动汽车环岛出行的条件。

近年，海南新能源商用车持续向好的发展情况，印证了智蓝汽车当初的判断，产品销量增速迅猛。不过，相对商用车总量来说，新能源渗透率仍低于5%，因而未来仍具备较大的增长空间。

头部客户主导 发挥口碑效应

海南新能源化得天独厚的环境以及政府的大力支持，为智蓝汽车发展提供了优厚的土壤。但能够在此扎下根来，依靠的还是智蓝汽车完整的营销和服务体系以及不断优化的新能源产品矩阵。

在渠道建设上，智蓝汽车以三亚、海口为中心，以福田汽车自有的经销渠道为基础，并吸纳了一部分业内有经验的新能源经销商，实现了区域覆盖。

“与传统燃油车不同，新能源车销售有一套全新的商业模式，不是单纯的买卖，一般有完

整的生态链，涉及销售、金融、服务、运营、以租代售等一体化建设。”车松刚表示，智蓝汽车在构建经销网络的同时，始终注重新能源生态体系建设，力求以更具附加值的产品和服务，提升综合竞争力。

另外，针对商用车特殊的属性，智蓝汽车并非全面铺开，而是将头部客户开发作为工作重点，发挥头部客户、大型企业的带动效应，建立产品口碑。

记者了解到，过去3年，智蓝汽车以优质的产品和服务，赢得了海南物流协会、海南冷链协会的信赖，与当地大型物流配送企业、企事业单位达成了紧密的合作，产品销量和品牌美誉度一路攀升。

值得一提的是，在服务方面，智蓝汽车依托经销商体系，推进销服一体化建设。车松刚介绍，目前，智蓝汽车在维保环节，和各大供应链企业达成合作，对服务商、经销商开展服务技术能力的培训和认证。同时，在配件储备供应上也建立完善的保障体系，可以为用户高效运输保驾护航。

物流 + 冷藏 + 专用 提供全场景新能源解决方案

在海南市场开发过程中，将大客户作为突破口引领市场口碑，是智蓝汽车不断“攻城拔寨”的秘籍。而这样的营销策略，离不开优质、可靠的产品作支撑。

目前，智蓝汽车在海南的主销车型在城配、冷链、城市配

修、环卫等多种运营场景，都能够提供新能源一体化解决方案。而这，也成为智蓝汽车快速领跑新能源商用车市场的关键所在。

在城配物流领域，智蓝汽车打造了纯电动智蓝轻卡，轻量化车身搭载宁德时代大容量、高密度轻量化电池以及与精进联合研发的升级版电机，让用户切实感受到了更低电耗、更长续航。

“智蓝轻卡可配装两款不同容量大小的电池，一款带电量为81度，续航能力在200公里左右，适合市内及短途城间配送；另一款带电量为100度，续航能力可达300公里，可满足从海口到三亚两城市群间配送需要。”车松刚补充道。

海南特殊的气候特征，使得当地冷链运输需求旺盛，智蓝汽车精准把控市场特征，去年10月，100度电智蓝轻卡冷藏车于海南重磅首发，通过前沿技术应用，使得整车完全符合法规要求，在载重、续航等方面实现全面突破，助推海南100%新能源化，持续刷新海南冷链物流高质量发展进程。

另外，今年针对海南末端配送场景、冷链专用市场，智蓝将进一步扩充产品矩阵，上市纯电动中小面、纯电动冷藏车等多款新品。未来，智蓝汽车仍将不忘初心，加强与政府、协会沟通协作，通过多元化的产品和贴心的服务，将品牌打造成海南新能源商用车的标杆，继续为海南新能源汽车推广应用贡献智蓝力量。

■ 责任编辑：李晓菲

近期卡车行业“太难了” 汪开军：TCO会更受关注

■ 商用车



国内疫情散发、国际油价上涨，这是近期对商用车行业影响最大的事件，也让“太难了”成为卡车司机口中出现频率最高的词语。

近期行业还有一件大事，那就是期盼已久的《氢能产业发展中长期规划(2021~2035年)》终于发布了，为氢能的发展指明方向。

这三件事都跟康明斯息息相关。作为一家具备重要影响力的多元动力供应商，康明斯如何看待行业的低迷、未来的发展、面对氢能产业规划又将

如何布局？日前，康明斯发动机事业部中国区总经理汪开军进行了回应。

大马力趋势不可逆 TCO会更受关注

俄乌冲突，导致国际油价处于高位，而车多货少、供需不平衡，使得国内货运市场低迷，运价延续下行。而这一轮疫情爆发，使得本就日子难过的运输行业雪上加霜。这是今年以来货运行业面临的巨大挑战，也是卡车行业近年来遇到的最困难的开年。

受此影响，重卡行业销量

大幅下跌，中汽协最新数据显示，3月重卡再降67%，四大类货车全降。面对行业的困难，此前大马力的趋势是否会戛然而止？汪开军表示并不会，货运市场低迷，用户在选择产品时会更关注TCO（全生命周期成本），会更注重发动机的节油、效率、可靠等性能指标。届时，谁的产品更经济、可靠性更好、效率更高，谁就会受到客户的青睐。

去年9月，康明斯在中国进行了15L国六发动机的全球首发，最大马力可以达到680，在600马力以上重卡赛道竞争中又多了一位强劲的竞争者。汪开军告诉商用汽车新闻记者，15升国六动力发布后，在市场、主机厂、终端用户层面都备受关注，目前已实现批量交付，相信，很快就能在市场上看到这款发动机。

“经过一段时间的努力，15L动力在合作的主机厂都形成了配套，包括东风天龙、福田戴姆勒EST、银河、陕汽X5000S等，大件运输、限时快运、零担运输、冷链等客户群体对搭载康明斯15L发动机的这几款车型都有很大的兴趣。初期配套结束后，已经进入到量产阶段，3月开始

批量交付主机厂。”汪开军表示。

多元化、全球合作 从而实现零碳

作为一家多元动力解决方案供应商，在全球能源转型和碳减排大趋势下，康明斯正在加速布局清洁能源技术，推进碳中和（包括从电动、燃料电池到氢能源都进行了布局，从而最终实现零碳）。

去年6月，康明斯发布环境可持续发展战略《PLANET 2050》就提出，将通过碳中和的产品和运营方式为全球提供动力，到2050年实现净零碳排放。氢能成为了康明斯低碳战略的重要途径。

在迈向零碳排放的道路上，康明斯并非把所有的筹码都押注在氢燃料电池身上，多元化成为康明斯实现净零碳排放的主要手段。今年2月，康明斯宣布，进一步拓展动力总成平台，实现多种低碳燃料通用，助力用户脱碳。“多种燃料既包括柴油、天然气，也包括氢气。”汪开军解释，到氢气这个阶段，从碳排放角度是零排放，另外一条路则是纯电动和氢燃料电池，康明斯也做了大量投入，两条路同时往前推进。“我们判断，未来10~20年，多种能源并存的阶段会存在很长一段时间，所以康明斯采取两条路同时走的策略。”

所以可以看到，康明斯积极布局国六、四阶段以及下一阶段多种燃料动力总成平台；收购皆可博、美驰，布局减排关键技术、构建电驱桥供应链；发力氢



燃料发动机和燃料电池，探索经济可行的零碳方案。

氢内燃机与燃料电池 将长期并存

是的，经济可行，康明斯一直强调这一点。商用车离不开TCO，产品如果没有经济性，光靠补贴很难持续，这正是康明斯探索氢燃料发动机的原因。

对于用户来说，选择配装氢燃料发动机的车辆也是个安心的选择，可以避免投资一项全新技术引发潜在风险的担忧。

2021年7月，康明斯宣布，已开始氢燃料内燃机开发的前瞻测试，旨在进一步探索先进零碳技术发展的新路径。据介绍，康明斯在点燃式发动机领域累积了丰富经验，为氢内燃机研发奠定了坚实基础。目前，康明斯正在进行氢燃料发动机测试，减少氢

脆和氢腐蚀的风险影响。

汪开军表示，康明斯很早就同时关注两条技术路线：氢燃料电池、氢内燃机。从长远发展来看，在中重卡领域，氢燃料电池是终极解决方案，它的能效比更高。但是由于产业成熟度、成本局限性等问题，在真正全面转换为氢燃料电池之前，氢内燃机会并存很长一段时间。“它的产业链基础比较成熟，同时跟氢燃料电池所需要的基础设施是一样的，在往氢燃料电池终极方案走的同时，两者会长期并存，两条技术路线是互补的关系。”

同时，康明斯也在积极推动氢能技术发展和全产业链的协同，构建“制、储、运、加、用”全产业链、多元技术路线解决方案，为实现“双碳”目标贡献康明斯经验和解决方案。

■ 责任编辑：李晓菲



中国动力专家

给你向前的力量



从保通保畅到提速 TA们值得被看见

■ 商车

物流的堵点正逐渐被打通。全国统一的通行证、核酸检测结果48小时内全国互认、不得以等待核酸结果为由限制通行……在国务院统一部署下，打通“大动脉”、畅通“微循环”，各地区、各部门积极行动，全力以赴做好物流保通保畅工作。

物流畅则经济畅，物流优则经济强。打通堵点，连接断点，必须尽快解决，否则，本就承压的经济将更加负重前行。

日前，京东小哥驰援上海引发全社会关注，“自杀式物流”，让所有人记住了京东，尽管京东官方回复媒体称，“自杀式”的说法并非出自官方之口，但特别强调了调配的快递小哥“不止14批”。

物流是一张网，原先的堵点和断点既有主动脉，也有城市里的毛细血管，当一个网点停发，就意味着链条上的一个节点无法连接，断点越多，供应链自然受到影响。

可喜的是，物流不畅问题得到了逐步改善。“相比4月初，当前全国干线公路大动脉基本打通，运力运量指标持续向好，上海等重点地区物流保通保畅逐步好转，过度防控问题整改取得初步成效，重点物资运输保障持续

加强。”4月26日，交通运输部政策研究室副主任、新闻发言人舒驰介绍道。

全国干线公路大动脉基本打通，公路运输慢下来的状况有所改变，“货运要畅通、产业要循环”正在实现。

这里头有物流企业和货车司机的付出，也有卡车企业和从业人员的努力，作为企业主体，疫情影响之下，卡车企业本身也面临着保供、保链、保产的压力，如何在保证生产的同时为物流企业和货车司机纾难解困，卡车行业在行动。

在这其中，涌现出来的突出代表有东风柳汽。

4月中旬，东风柳汽乘龙得知上海周边区域疫情形势严峻、食品短缺，立即发起“乘龙有爱一起守沪”行动，将包括螺蛳粉、水果、牛奶等在内的大量食品物资送往上海，帮助疫区4000余人解决燃眉之急，助力上海防疫保供工作。

为了生计，货车司机不得不上路，东风柳汽乘龙对货车司机的处境感同身受。4月15日，东风柳汽乘龙发起“乘龙有爱疫路无忧”行动，为受疫情封控影响的乘龙卡友们提供“不急还钱、别饿肚子、别怕过保”的关

怀活动，与卡友一起共渡难关。

为“前行者”助力，为“燃灯者”加油。关爱卡车司机，与物流企业一路同行，在以京东物流为代表的企业抗疫保供守“沪”之时，记者还注意到，东风柳汽乘龙的身影也显现其中，当京东物流货车排队进入上海，乘龙卡车在夜色中坚定前行，那一抹“京东红”照亮了上海。

乘龙发起的卡车司机公益关爱行动也仍在进行。4月17日~5月1日，乘龙联合中汽兄弟、快手卡车，为滞留服务区的卡友护航。乘龙在京港澳、大广高速等十大高速干线服务区，为涉及疫区的货车司机提供生活物资及新冠抗原检测试剂盒。商用汽车新闻记者了解到，预计到5月1日行动结束时，将累计送出三四万份物资。

从断点、堵点到保通保畅，最艰难的时候已经过去。来自交通运输部的最新数据显示，4月25日，全国高速公路货车通行量719.64万辆，环比上升7.72%，货运物流平稳恢复。而这，离不开政府、物流企业、货车司机和卡车企业的共同努力。随着国家对卡车司机群体的关注，交通大动脉有望尽早恢复畅通。

■ 责任编辑：李晓菲

与卡友共克时艰

陕汽重卡开启疫情救助行动

■ 记者 王云飞



近期，由于多地疫情肆虐，众多卡车司机陷入出不去、进不来、走不动还停不了的状态。甚至，部分卡车司机被迫滞留管控区或高速路口，基本的生活需求都难以保障。

卡友的艰难处境被曝光后，社会各界都予以高度关注。作为卡车生产企业，陕汽重卡在4月13日发起“疫情若受困 陕汽来帮您”公益活动，携手经销商、服务站，“疫”无反顾向用户伸出援手。

“急用户之所急，想用户之所想”，是陕汽‘贴心服务’的出发点和落脚地。”陕汽重卡销售服务部相关负责人表示，陕汽重卡始终牢记“贴近市场、心系用户、换位思考”的服务理念，本次活动旨在尽可能减少用户的

损失，确保用户起码能有饭吃。

据了解，即日起至2022年6月30日，若用户因疫情受困于服务区、停车场等封控区，可拨打陕汽服务热线4008809818进行求助。陕汽重卡将派专人一对一帮扶，为用户送上温暖。

“我们的求助热线24小时有专人值守，对于需要帮助用户，在不违反当地防疫要求的前提下，陕汽重卡依托现有的30公里服务圈优势，将安排就近服务站进行全力帮扶，为用户提供及时、可靠的服务保障。”该负责人如是说。

据介绍，本次活动自发起以来短短几天，陕汽重卡已接到大量求助热线，在河南、陕西等物流集散地，帮助近百名卡车司机解决了生活及防疫物资短缺难题。

“陕汽重卡的帮扶，不止局限于为用户提供口罩、体温计、消毒水、方便食品、水等物资。”该负责人强调，下一步，对于因疫情原因被隔离的用户，陕汽重卡将延长车辆的维修保养周期。若用户因到疫情严重地区运输抗疫物资被隔离，陕汽重卡将再额外赠送2000元暖心补贴，以实际行动践行社会担当。

事实上，这已不是陕汽重卡在疫情期间首次对用户进行帮扶。早在2020年新冠疫情开始之初，陕汽“暖心服务”便推出了“所有在保车辆维修保养周期整体延长一个月、疫情重点地区整体延长三个月”的暖心措施。

此外，在2021年郑州暴雨期间，陕汽重卡再度伸出援手，捐赠物资累计达200万元。在石家庄疫情封城期间，陕汽重卡帮扶用户累计投入资金超百万元。

“卡友有所呼，陕汽有所应。疫情无情，陕汽有情，‘暖心服务’始终将用户的利益放在首位，秉承‘顾客满意’的服务宗旨，为用户提供全天候、全方位、全生命周期的专属服务，与用户共克时艰，守护用户一路畅行。”该负责人说道。

■ 责任编辑：李晓菲

帮助受困卡友 奥铃在行动

■ 记者 陈津

近段时间，卡哥卡嫂们有些心焦。

卡友兄弟担心各地防控措施升级，出门送货遇见高速公路管控封闭、无路可走的尴尬局面，白白耽误赚钱时间。卡嫂们则忧心自己的爱人在外奔波，有家难回，甚至被堵高速吃不上一口热乎饭。

确实，受疫情影响，不仅货运行业的运输效率明显降低，部分卡友也遭受了无妄之灾。尤其是部分地区采取了封堵高速路口、关闭服务区、无故劝返、就地强制隔离等手段，让不少卡友滞留高速数天，衣食无着，甚至最基本的吃喝都成问题。

在途货车司机需要关爱

据网友爆料，一位赴辽宁鞍山送货的卡友因为没有通行证，被堵高速口四天五夜，全靠上高速时买的5块钱馒头支撑；一位滞沪卡友也因所带食物有限，连吃了10天泡面。

而在各地高速与国道上也上演着一幕幕卡友兄弟被堵路上、几十上百辆货车大摆长龙的场面，让不少守候在家中的卡嫂揪心不已。

为此，《国务院应对新型冠状病毒感染肺炎疫情联防联控机

制关于切实做好货运物流保通保畅工作的通知》要求，各地加快督促整改“一刀切”劝返、违规设置防疫检查点、擅自阻断运输通道等对疫情防控层层加码的举措，切实做好货运物流保通保畅有关工作。

在这个特殊时期，多家车企也积极履行社会责任，相继推出各项关爱在途卡车司机的公益行动，为卡友们提供力所能及的帮助。

以爱战疫——爱心企业在行动

在国家为货运发声、打通政策关卡的同时，许多货运关联企业也行动起来，积极响应政策号召，为货运行业减少障碍，主动寻找疫情影响下需要帮助的卡友，为他们提供力所能及的帮助，身体力行卡友送上温暖。

如今，不少车企的工作人员，在遵守当地疫情防控政策要求、做好个人防护的前提下开启了爱心行动。例如，主动到高速路口、服务区，为客户送上可乐、牛奶、午餐肉、泡面、热水等食品，让卡友们能够吃上热乎的餐食。

这其中，奥铃率先吹响“关注卡友、帮助卡友、同心抗疫，保证运输畅通无阻”的口号，并

且全面发起“以爱战‘疫’”行动倡议书，号召全体经销商、供应商、服务商及合作伙伴行动起来，为受困卡友送上温暖。

众多爱心企业及人士纷纷响应，积极加入到此次公益活动中。据记者了解，截止到4月15日上午，已有欧康动力、福田康明斯、福田采埃孚、银轮股份、北汽海华、华凯比克希等21家企业响应此次倡议行动，一起组成了守护和关爱卡友的强大力量。

奥铃也在救援服务层面提供了力所能及的帮助，要求各地服务人员在接到客户求助信息时迅速出动，第一时间帮助卡友解决困难，确保客户出行无忧。

自2020年以来，奥铃积极动员支持抗疫物资运输，不仅推出延迟还贷、延长保修期等关怀服务政策，为广大用户排忧解难，还在河南暴雨事件中宣布“不限品牌免费救援”，成为业内第一家不限品牌提供救援的企业。

不让卡友挨饿，不让卡嫂担心。在这个万众一心、全民抗疫的紧要关头，众多奥铃人及时给困在路上的卡友兄弟们送去了关爱与帮助，也为他们肩负的卡车家庭送去了一份安心与温暖。

■ 责任编辑：李晓菲



物流行业经历“倒春寒” 快递企业如何自救？

■ 记者 陈津

物流，是社会经济生活的“大动脉”。然而，在多地疫情反复、防控措施升级的当下，我国物流行业正迎来一波“倒春寒”。

北京某快递公司转运中心车辆管理人员高先生，在接受商用汽车新闻记者采访时称，截至目前，该转运中心的货运量已经下降40%以上，“很多快件都滞留在封控区，部分客户网购的商品，也因疫情原因延迟或者停止发货了。”

货运时效降低、业务量减少、运营管控成本上升，已经成为疫情反扑之下困扰众多快递物流企业的难题。很多工作在一线的货运司机，也因为车辆通行受

限等原因滞留在路途中，极大影响了货运时效与成本。

面对瞬息万变的疫情形势，快递物流企业要如何在保证自身生存空间的同时，为货运保障工作再上一道“保险栓”？

坚持甩挂 暂停快件直发

新冠疫情对快递行业最直接的影响，就是降低了时效性。

高先生表示，“现在这个疫情形势，不知道哪个地方就会出现新增病例，一旦当地升级封控措施，想要车辆和人员不受阻，只能办理通行证。”不过，特殊时期各地的通行证数量十分有

限，大部分快递物流企业也都是一证难求。

这就导致很多地方的快件既发不出来，也到不了。同时，北京严格限制进京的政策，也让部分行程码带星的卡车司机无法送货进京。此外，该转运中心的很多驾驶员只是途经疫区，并没有在当地停留，但结果还是限制进京，只能在高速服务区待命。

面对这种情况，这家公司改变了以往快递直发的运营模式，利用各条运输路线上的中转中心，尽可能地多运货物。例如，以前从北京到广州的快件，该转运中心都是直发，现在可能会在河南的中转中心停留，卸掉北京

到河南的快件，然后再装上河南到广州的货。

据悉，这种“合车”运输的方式虽然增加了中转装卸的环节，但却可以在疫情防控特殊时期，装载更多地区、更多数量的快件，既保证了各地快递快件运输渠道的畅通，又显著降低转运中心的运营成本。

为了增强快递快件的运输效率，该公司坚持高速甩挂运输，尽最大可能减少货运时间。高先生也认为，这种运输模式目前有两个好处：一是提高运输效率；二是方便留守在北京转运中心的卡车司机将滞留在外地的快件转运回来。

他说，现在只要司机自查时发现行程码带星，就会找个离京最近的高速服务区摘挂等待。同时，转运中心也会立刻安排不带星的驾驶员开牵引头过去接应，“确保装了我们快件的挂车能够第一时间被拉回来。”

保通保畅 更得留住人

对于疫情反复引起的快递物流大面积受阻现象，稳住人心也很重要。用高先生的话说，“人要是走完了，啥事都干不成。”

因此，无论是疫情常态化管控还是疫情形势严峻期间，这家快递公司都没有以业务受损为由裁员降薪，而是通过完善的保障制度留住更多员工，并且严格落实各项疫情防控措施，确保疫情期间员工的身心健康。

与此同时，该转运中心也要求在京工作人员每天测量体



温、查验双码，定期做核酸检测，更为众多员工准备了充足的口罩、消毒液等防疫物资，要求他们非必要不离京，尽量减少外出聚集的机会。

针对工作在疫情前线的卡车司机，这家快递公司也制订了相应的保障预案，就算司机由于疫情原因被强制隔离，薪资也能够正常发放，甚至还招募了很多只在北京地区往返的本地司机，确保第一时间把进京的快件运进来，把出京的快件送出去。

“虽然各地防控政策每天在变，但是我们有充足的人手保障后期各项业务正常开展。”高先生告诉记者，随着全国各地的疫情风险等级逐步降低、封控区陆续解封，这家快递公司的业务量必然会恢复到疫情爆发前的水平，甚至比之前更高。

降本增效 还靠高质量卡车

在解决快递物流企业提高运营效率、降低物流成本等问题上，车辆选择也是不容忽视的一环。毕竟，卡车与司机才是

众多快递物流企业的主体，而一款好车所带来的效益提升也非常直观。

记者了解到，这个快递公司的北京转运中心共有重型牵引车300多辆，几乎全都是进口品牌。高先生表示，在长途干线物流领域，进口卡车在性能、品质、油耗等方面要更胜一筹。

他说，目前，转运中心内卡车的使用时限是5年，车辆行驶里程也都在130万公里以上，“进口车虽然购置成本高，但是车辆油耗、故障率更低，舒适性、安全性、二手车残值更高，不仅能够帮助车队降本提速，也更受广大驾驶员的欢迎。”

不过，近几年国产卡车也在奋起直追，不少国产品牌的高端产品在油耗、性能、技术等方面已经可以媲美进口卡车。

随着国内卡车研发、制造技术不断提升，高先生表示，今后会有越来越多快递物流企业选择民族品牌、青睐国产卡车，“毕竟在性价比、售后服务方面，国产卡车具备更高优势。”

■ 责任编辑：李晓菲



冷链物流“生存录”： 疫情期间活下去 未来押注仓配一体化

■ 记者 张雅静

常言道，机遇与挑战并存，疫情之下，身处冷链行业的迟殿龙有着切身体会。

从事物流运输 12 年，迟殿龙现经营着一家名为博越杰运的物流公司。在 2019 年，他毅然踏入冷链行业。过去 3 年，冷链行业大热，给他带来了事业发展的机会；但旷日持久的疫情以及陡增的运营成本，却也让他压力倍增。

转型，成为了迟殿龙在工作中常常思考的问题。

轻资产运营 降低整体运营成本

在货运行业，不少物流人将冷链看作是“香饽饽”，不仅因为运费高，更是由于其货源更多、路权更广。

2019 年，迟殿龙从普货转型到冷链，也正是看中了这一点。他告诉商用汽车新闻记者，冷藏车一车多用，打冷的话，可以拉海鲜、肉类、果蔬这类需要低温保鲜的货物；不打冷的话，就可

以当普通货车使用。

近两年，国家大力推进冷链物流发展，冷链在百姓生活中扮演了越来越重要的角色。“冷链物流是大方向，政府支持，前景广阔。但是，由于疫情频发，我们公司的冷链业务或多或少受到了影响。”迟殿龙介绍道。

记者了解到，博越杰运日常以运输肉类、海鲜这类食材为主，且有部分来自于进口，运输风险大增，货物检疫、运输流程繁琐，加之油价高企带来运营成

本上涨，迟殿龙的压力有些大。

转型，成为当下迫切的要求。迟殿龙的第一个想法，是把部分车辆承包出去。“我现在总共有60多辆车，外包出去了一大半，剩余自己运营的只有20辆。”他告诉记者，现在，为了降低整体运营成本，不止博越杰运一家公司这样做。

但是，即便如此，迟殿龙表示，每天都有燃油费、过路过桥费、司机工资等大把固定支出，加上疫情导致道路封控、运输效率下降，每月收入也足够勉强维系车队运营。

高质量服务 赢得头部客户信赖

越是困难时刻，越要坚定信心。

疫情下，物流运输受阻，车队运营利润下降，但迟殿龙依然看好冷链。

据介绍，博越杰运和天猫、新辣道、顺丰、九曳等几家供货商、物流平台都保持着紧密的合作。“既然决定做，那就要做好。从疫情刚开始的时候我们就和这几个客户一直合作，在疫情爆发保供最困难的时候，是我们施以援手。正是当初的逆行，换回今日的口碑和信誉。”迟殿龙说。

为了提升配送服务质量，博越杰运自营20辆冷藏车，全部采购的是欧马可高端车型。对此，迟殿龙进一步补充说，“欧马可底盘可靠、操控性好，更为重要的是货箱控温精准，还具备紫外线消杀功能，能有效保障货品新鲜、安全。”



据记者了解，博越杰运配送时，一车配两名驾驶员，将货从仓库运到商场再送进餐厅。去年疫情期间，博越杰运深入疫区配送，严格运输管理，采用了人货分离的配送方式，在保障货品运输及时性的同时，敦促司机做好个人防护，有效防止了交叉感染。

“我们的团队服务过苏宁大件、苏宁快递，通过了专业培训和大型物流平台的检验。所以对于配送服务质量，我非常有信心。”迟殿龙表示，时下，货运行情不稳，能和几家大型物流平台达成稳定的合作关系，实属不易。接下来，博越杰运还将再接再厉，以周到细致的服务回馈客户的信赖。

仓配一体化 下一盘大棋

冷链物流，运送的是瓜果、蔬菜，链接的是百姓、民生。因此，这个行业还有巨大的增长空间。

“这两年，从普货转行冷链，我们投入很多，压力也很大。但我坚信，大方向没错，只是眼下困难一些。”迟殿龙告诉记者，今年，他和团队的目标就是一起活下来，等到疫情平稳再做打算。

按照迟殿龙的想法，下一步，博越杰运要建立自己的仓储中心，以仓为中心，建立更加完整的冷链物流配送体系，而不单纯充当第三方物流企业。“现在，作为第三方物流，公司竞争力不强，容易被低价影响。长远来看，我们一定要有自己的仓、有自己的车，继而通过仓配一体化的物流服务，和供货方建立更加紧密稳定的联系。”

未来，货运行业将走向规范化、集约化，个体司机和小型物流企业生存空间十分有限。对于博越杰运来说，未来一年，是公司转型发展的关键期，实现人、车、货一体化，将是迟殿龙和团队努力的方向。

■ 责任编辑：李晓菲



“拼缝”运输+置换新能源车 疫情冲击下冷链运输企业艰难自救

■ 记者 王云飞

5月，疫情防控形势依旧严峻复杂。受此影响，多个疫情严重地区民生供应以及生产秩序被打乱。作为“保民生、保稳定”战线上至关重要的一环，当下，冷链运输企业面临着怎样的困境？又将如何自救？

“堵点”重重 长途业务损失近八成

眼下，天气普遍转热，冷链市场运量即将迎来爆发式增长，但北京某国有冷链运输企业

的负责人却高兴不起来。他表示，“目前，我们车队承包的跨省长途运输业务基本属于停顿状态，业务量相比疫情前损失将近八成。”

据该负责人介绍，今年以来，由于国内疫情多点爆发，跨省冷链运输“堵点”重重，企业正遭遇着前所未有的经营压力。

该负责人告诉商用汽车新闻记者，其公司所有的冷链半挂运输车，单车采购成本约为108

万元，按照15年最长报废年限计算，单车的折旧费高达6000元/月，一旦车辆出现停运，仅这一项的经济损失就已经非常沉重。

然而，受各地交通管控政策不统一、部分地区无差别滞留、劝返货车等不利因素的影响，加之油价不断上涨，这批从事跨省业务的冷链半挂运输车深陷进退两难的“泥潭”。

“相比普货，冷链运输油耗本身就高，而且作业期间还需要

不断制冷，一旦路上出现滞留，影响时效性、增加运营成本不说，更严重的是会影响货物品质，造成更大的经济损失。”该负责人表示，他们此前发往杭州的车辆，在到达后被要求按照当地疫情防控政策隔离14天，不仅增加了企业的运营成本，还加剧了公司车辆和人员调度困难。“类似的情况，今年已经发生多次。多方考量后，车队只能忍痛关停部分运营线路，将精力投入到市内短途配送上。”

积极自救 “拼缝” 提高车辆出勤率

由于生鲜食品普遍是低温保存，适宜病毒存活。而且，部分生鲜食品加工、储存、运输环境复杂，便于病毒传播。因此，冷链运输中的疫情防控是运输行业里的重点，也是难点。

“在加强从业人员防护的同时，我们车队严格落实对运输车辆、物流园区、冷库的全面消杀作业。”该负责人告诉记者，他们车队日常配送货物，主要以肉类、进口海鲜类为主，对货物检疫、病毒消杀的要求更为严格，力求将风险降至最低。

在全力做好冷链物流渠道疫情防控工作的同时，该冷链企业在业务上积极“自救”，拓展市内冷链配送业务，尽可能提升车辆的出勤率。该负责人说：“当下，运输行业整体不景气，想要渡过难关，只能在存量中寻求增量，向车辆要效益。”

据介绍，在日常配送中，该冷链企业通过货物、配送地



的大数据匹配，优化配送线路，尽可能提升车辆的空间利用率。另外，在没有生鲜货物时，冷链运输车也从事普货运输，做到“一车多用”，提升车辆的出勤率。

该负责人表示，通过车辆在空间和时间上“拼缝”的运输模式，降低了车辆的闲置率，提升了运力，为企业带来了显著效益，缓解了企业的经营压力。

主动求变 致力打造 闭环配送体系

在该负责人看来，企业发展遭遇瓶颈时，更应该积极应变、主动求变。

按照该负责人的规划，下一步，该物流企业将依托现有冷库、冷链运输车队的优势，成立配送站，打造涵盖储存、运输、配送等完整“闭环”的冷链配送体系，增强企业的核心竞争力。

不仅如此，该冷链企业还从配送车辆入手，不断增强自身竞争力。据悉，从年初开始，该企业逐步淘汰车队中的老旧车辆，并引入了多辆宇通纯电动冷链运输车。

“在‘双碳’目标下，新能源汽车的发展是大势所趋。”该负责人强调，作为冷链运输行业中的“国家队选手”，公司积极响应国家号召，引领冷链运输绿色发展义不容辞。

事实上，宇通纯电动冷链运输车在使用过程中，既为企业带来了良好的社会效益，也为其创造了显著的经济效益。

“经过两个月的使用，宇通纯电动冷链运输车运营成本不足0.3元/公里。同时，与燃油车相比，保养费更低，全生命周期内盈利空间更大。下一步，我们将逐步将车辆替换成新能源车型，推动冷链运输转型升级。”该负责人说道。

■ 责任编辑：李晓菲



行业深陷“至暗时刻” 疫情之下物流企业“光”在何处？

■ 记者周晨

3月下旬，多地疫情出现反弹，各地防控措施升级。一个多月以来，全国多个省市高速口采取从严管控措施，道路运输受到不同程度的阻碍，不少司机滞留高速，重点区域几度“断流”。受此影响，多地民生供应以及生产秩序遭受冲击，正常的生产、生活秩序被打乱。

货运不畅，卡车司机困境求生，首当其冲的物流企业，境遇可想而知。

长途货运“道阻且难”

“举个例子，假如一辆车要进上海，正常情况下送货成本是1000元，那现在成本可能就要涨到3000元。因为车到检查站之后通常需要停留两三天，部分

车辆如果无法进沪，还面临着滞留在高速上的风险。”北京盛世畅达货运有限公司总经理李国梁告诉商用汽车新闻记者，疫情之下，长途货运企业面临的首要困境，是急速上升的运输成本。

除了成本提高，跨省物流运输不畅，对物流公司运力的影响同样显著。李国梁表示，司机在检查站受阻，严重降低了物流公司运输效率。派出去的车和人短时间内回不来，又造成了货物囤积。而原材料运输不畅的结果体现在制造业上，则是整个产业链难以正常运转。

调度层面的困境尚未解除，人心方面的动摇也接踵而至。记者了解到，伴随疫情席卷而来的恐慌感，导致不少卡车司机抗拒出车，这令本就人手短缺的物流

企业进一步陷入窘境。

“不少货车想进疫区十分困难，就算进去了也很可能出不来。”有卡车司机告诉记者，如今，虽然各个省市之间通行证已经开始互认，但防疫政策依旧严格，行程码带星，意味着卡车司机日后出车将异常困难，归家之路也更加不易。

“现在有部分送往疫区的货单，运费翻着番儿的涨，却依旧没人敢接，毕竟没人敢保证挣来的运费不会花到隔离和路上。最后钱没挣到多少，人还要受不少罪。”上述司机补充道。

货运受阻带来的后果是灾难性的，好在政府以及行业主管部门很快意识到了问题的严重性，并快速出台了相关措施，打通货运“卡点”。

4月10日，国务院在《关于切实做好货运物流保通保畅工作的通知》中明确指出，要求全力畅通交通运输通道。

4月19日，国务院联防联控机制召开新闻发布会，交通运输部公路局局长吴春耕阐明当前几大问题：“层层加码”的管控措施；防疫检查点设置不合理导致拥堵；地方擅自关闭收费站服务区等，并提出十项举措，力求快速解决货运难题。

4月26日，交通运输部政策研究室副主任、新闻发言人舒驰在例行发布会上表示，相比4月初，当前全国干线公路大动脉基本打通，运力运量指标持续向好，上海等重点地区物流保通保畅逐步好转，过度防控问题整改取得初步成效，重点物资运输保障持续加强，全国物流不畅通的问题逐步改善。

货运之路逐步打通，遗留物流企业身上的“四月寒”，不知多久才能驱散。

城市配送“风生水起”

在另一边，城配物流却呈现出截然不同的景象。

李国梁告诉记者，疫情出现至今，公司业务目前尚未受到过大影响。“这几年，公司仍旧按照原定计划发展，我所在的分部，也是因为项目需求，在去年7月刚刚成立。我这边主要负责和天猫合作的北京城配项目，做普货运输。其余两个分部，一个在与苏宁合作进行家电配送；另一个在做家具运送安装，各自负

责的都是不同的领域。”

记者了解到，北京盛世畅达货运有限公司，成立于2016年，是一家集普通货运、冷藏运输、货运代理、销售、安装、维修家用电器及制冷设备于一体的综合性物流公司，多年从事北京市内大家电、快递商品零配及调拨以及售后送装一体安维业务，在城配物流领域深耕多年，经验丰富。

“从城市配送的角度来说，疫情越严重的时候，居民静态管理程度越高，对车辆的需求量越大。农副产品、粮油米面等生活必需品都会有大量运输需求，车和司机都处于供不应求的状态。而且，这样的物资需求量，其实是有增无减的，不少人听到了疫情的一点风声就会大量囤积物资，对我们而言，工作量也在翻倍增长。”李国梁如是说。

运输量的激增，也在一定程度上带动了城配物流领域岗位的精细化增长。李国梁表示，疫情之下，城配物流领域正在被动高速扩张，其中，分化出的每个环节，包括库房分拣、跟车装卸等等环节都需要人工，向社会释放了不少就业岗位。

对于城配物流而言，疫情是一把“双刃剑”，风险和机遇同在。

行业洗牌进程加速

而在疫情之外，城配物流领域的洗牌仍在继续。

2021年初，北京市交通委员会印发《关于为北京市新能源货车运营激励企业提供优先城区

通行的实施方案》，明确表示，北京市将加速“油换电”进程，进一步提升城市配送企业使用新能源轻型货车的比例，对积极参与北京市新能源轻型车运营激励方案且满足发放条件的企业，优先发放城区货运通行证。

“这几年，北京市一直在加速新能源轻卡的推广普及，给物流企业颁发通行证时也有车辆配比要求，从刚开始的4辆油车搭配一辆电车，逐渐提升到3辆油车配一辆电车再到今年不再对传统燃油轻卡下发进市区的通行证，全部转换为新能源车辆。现在，我们公司的货车已几乎全部完成了新能源的转换。”李国梁表示。

新能源轻卡的加速推广，在降低了北京城区污染物排放的同时，也促成了城配物流行业的优胜劣汰。

“好多小物流公司今年都坚持不下去了。我之前了解到，一个小搬家公司的老板自己买了11辆燃油轻卡，从去年开始政策要求转换新能源，而新能源车的购置成本比较高，所以批量购置他个人投资不起，最后就转行了。”李国梁表示，在国家政策影响之下，物流行业正在加速集中整合，行业规范程度越来越高，规模化、集约化终是大势所趋。

年初疫情尚未消散，新一轮疫情又席卷而至，道路运输领域正在艰难中探寻高效运转之路。无论长途货运或是城配物流，都是确保社会正常运转的关键环节。在这其中，物流企业任重道远。

■ 责任编辑：李晓菲



高效率



高品质



高可靠性



低能耗



低噪音



低故障率

法士特

新能源电驱动产品

FAST NEW ENERGY ELECTRIC DRIVE PRODUCT





3款鹰途高端车型全程助力 中国公路主要干线物流运营实测发车

■ 记者 张雅静

交通管制、运输受阻、效率下降、成本推高……疫情之下，货运企业和个体司机的现实处境，实实在在展示了效率和成本之间的紧密联系。同时，面对与日俱增的运营压力，越来越多的物流从业者将降本增效视为最重要的“生存之道”。

5月6日，一汽解放联合运联研究院发起的“中国公路主要干线物流运营实测”项目，在青岛正式启动。据悉，该项目将基于对中国公路运输场景、路线、

运力等实测数据的分析，为物流从业者高效运营、为行业高质量发展提供解决方案和理论支撑。

3款鹰途高端车型 全程助力高效运营

人、车、货，是构成物流运输生态的核心三要素。谈到降本增效，除了司机的驾驶习惯、车队的管理方法，车辆作为运输工具，同样是影响运营效率的关键。

随着行业竞争愈演愈烈，

高端化、智能化、家居化、大马力和自动挡，逐渐成为干线物流运输车辆的发展趋势。此次实测项目选取解放鹰途商务舱、头等舱、生活舱3款高端重卡作为实测车辆，是一汽解放基于行业发展趋势以及用户实际运营需求综合考虑的结果。

其中，鹰途商务舱和头等舱均匹配了干线物流趋势产品——解放动力15L发动机，生活舱匹配了干线物流主流的解放动力13L发动机。同时，值得一提的

是，3款实测车辆均标配AMT、空气悬架、紧急刹车辅助系统AEBS、电子刹车系统EBS、防侧翻稳定系统ESC、液力缓速器、发动机辅助制动等高端配置，比肩进口车。

此外，解放鹰途匹配独有的主动格栅和PACC预见性自适应巡航技术，基于ADAS高精度地图，可求解车辆前方道路上最优的扭矩输出和挡位，集成缓速器、发动机制动联动，实现高速安全跟车和下坡，降低驾驶员疲劳的同时，也能达到节油降碳的目的。

30天穿越七大主干线 全程2万公里实车实测

作为行业引领者，一汽解放始终以助推物流行业高效健康发展为己任。在推动运输装备实现智能化、高端化的同时，一汽解放期望通过对真实物流场景运营成本、运力能力、产品效能等多方数据及信息的搜集，寻求降低车辆全生命周期成本、提升运力运营效能的方式方法。

一汽解放青岛整车事业部副总经理纪胜师在致辞中讲到，此次实测项目，将在实际运营场景下通过主挂、动力的精准匹配，探寻高效物流油耗标准，以精准、真实的运营数据，为物流行业提供理论指导，为物流用户提供决策参考。

据悉，本次实测单车运营里程将超2万公里，途经全国7条主要物流运输干线，覆盖北京、成都、广州、武汉、杭州、哈尔滨等主要核心物流节点城市。



在实测过程中，解放鹰途3款车型，将匹配主流厢式半挂车和冷藏半挂车，以车货总重49吨的装载量，在历时30天的长周期内穿越百城，途经平原、山区、丘陵等多种运营路况，覆盖零担快运、专线物流、冷链运输等全真实运输场景。

口碑用户全程参与 数据采集真实可靠

探寻高效物流全生命周期成本、助力物流行业发展，是此次实测项目举办的初衷，真实、客观、公正的数据采集和分析，是项目成败的关键。

记者了解到，一汽解放将利用数字化的技术手段实时监测车况，利用车队管理系统精确管理记录驾驶行为；而后，运联研究院将进行运营数据收集和运输成本测算等相关工作。

此外，解放鹰途3款实测车辆，全部来自用户实际运营车辆。同时，车主均受到邀请，

参与到本次实测项目中来，这将进一步保障数据真实性、准确性。

“本次解放与运联研究院合作发起的中国公路主要干线物流运营实测，对我们物流企业意义重大。”全国首辆鹰途商务舱用户、青岛西海岸利达物流有限公司总经理王泓久在发言中表示，规模化运营、精细化管理，一直是公司关注的重点，期待本次实测项目能够为我们线路今后的运营提供数据参考，为公司降本增效提供切实帮助。

当下，物流行业向集约化发展，竞争更加激烈，越来越多的大中型车队通过成本管理、效益提升，扩大了竞争优势。一汽解放发起中国公路主要干线物流运营实测，意在助力中国公路运力发展，促进中国物流产业提升。期待后续解放鹰途实测的真实表现，商用汽车新闻将进行持续报道，敬请关注！

■ 责任编辑：李晓菲



告别油价飙升烦恼 有了TA 卡友省钱有道

■ 记者 陈津

“92 加满魂散腿软，95 加满倾家荡产，98 加满三代还款。”最近一段时间，网上关于油价的段子特别多。持续飙升的油价，让这类调侃油价的打油诗成为了人们茶余饭后的笑料。

然而，喜剧的内核往往是悲情。对跑运输为生的卡友来说，他们无暇关注朋友圈层出不穷的段子，因为飞涨的油价，几乎成为压垮他们的“最后一棵稻草”。尤其在运价低迷的大背景下，面

对被油价越推越高的运营成本，他们很难笑得出来。

进退两难的货运司机

曾几何时，驾驶员作为“技术工种”，不仅收入可观，社会地位也不低。如今，司机地位一落千丈，不仅被车贷、油费和过路费“三座大山”压得喘不过气，还被贴上“低学历、低素质”标签，沦为社会底层群体。

在近期的用户采访中，很多卡友向商用汽车新闻记者反映，在货运市场长期车多货少、运价低迷的大环境下，卡车司机的生存愈加艰难。卡友王师傅表示，飙升的油价让他很受伤。

他说，“在跑相同路线、运输相同重量货物的前提下，每跑 1000 公里，今年我要多花 300~500 元油钱。”燃料费是货运车主的主要支出之一，在运价不变的基础上，油价越高，卡友

利润空间必然越小。

一边是不断增加的燃油费用，一边是连年低迷的运费收入，再加上层层加码的防疫措施，卡友们面临着重重困境。

与此同时，蓝牌新规的实施，也在一定程度上增加了卡车司机的投入及使用成本。特别是蓝牌轻卡用户，想要合规运营，往往只能选择更高油品、维保费用更高的蓝牌国六车型，新车不仅购置价格更高，载货量也因为政策限制，比以往要低一些。

种种困扰，让卡车司机的收入很难得到保障。

东风凯普特星云“破局”有道

仔细一想，卡友抱怨的所有问题，根源其实都在日渐被摊薄的利润上。

作为老牌轻型商用车制造商，东风轻型车关注行业发展，更关心用户价值。面对飙升的油价、低迷的运费以及中短途物流用户的新需求，东风轻型车推出了新一代高端轻卡——东风凯普特星云，可满足冷链、快递、日用百货、高端专用车等应用场景，帮助卡友多赚多省钱。

车辆配装由日产、康明斯、法士特、德纳等全球领先品牌组成的黄金动力总成，不仅发动机功率覆盖143~195马力，扭矩范围380~730N.m，还采用了低摩擦技术及轻量化设计，油耗降低10%，真正做到了动力强劲、节油可靠，有效帮助货运企业与卡友降本增效。

尤其在整车设计方面，东风

凯普特星云窄、中、宽三大产品，系皆采用一体化、模块化设计，有效削减了20%的零部件，全铝缸盖及变速箱体、铝合金轮圈、铝合金储气筒、少片簧、真空胎、高强度等100余项轻量化设计，使车辆整体减重5%~10%。

资料显示，配装日产ZD23发动机的东风凯普特星云，具有低噪声、高升功率以及较强动力性、燃油经济性等产品优势，6米车型最大货箱容积可达23立方米，装载更高效，运营成本更低。

为满足新蓝牌高端轻卡市场需求，东风轻型车还将推出德威动力版东风凯普特星云。据悉，整车可配装全新德威D20、D25、D25Pro发动机。其中，2.5L

排量的德威D25Pro发动机，最大马力可达160ps，最大扭矩为450N.m，搭配博世第三代高压共轨技术及航空发动机专用的霍尼韦尔第三代增压器，发动机动力、爆发力更强，油耗更低，能够助力蓝牌轻卡用户降本增效、高效出行。

随着法规、市场以及用户群体的不断变化，曾经野蛮生长的轻卡行业已经向规范化、标准化转变。在节油、减重与增效方面做到超前引领的东风凯普特星云，不仅是一辆解决用户痛点、让卡友无惧油价飙升的好卡车，更是东风轻型车满足新时期物流运输市场改革需求、引领轻卡行业合规高效的战略级产品。

■ 责任编辑：李晓菲





坚定迈向“新赛道” 吉利商用车：新能源领跑之路始于8年前

■ 记者 张雅静

在碳达峰、碳中和背景下，我国新能源商用车行业进入发展“快车道”。

在销售端，市场进入了新能源商用车快速渗透期。相关统计数据显示，2021年，国内新能源商用车销量19.7万辆，同比累计增长51.4%，渗透率达4.2%。

在制造端，越来越多的商用车企业投身新能源领域，不仅带来了绿色、清洁的新能源产品，也为推动新能源商用车实现产业化、规模化贡献了方案。

作为商用车行业最早一批站上新赛道的企业，吉利商用车

自成立之初，就聚焦于绿色智能新一代商用车，经过多年探索，已取得丰硕成果。

前瞻视野 “乘转商” 站上“新赛道”

有句话说得好：选择比努力更重要。

站在2022年，发展绿色能源技术实现零碳变革，已成为普遍共识。但将时间拨回到2014年，彼时，中国新能源汽车产业正处于起步阶段，存在经验、技术不足，且产业宣传面覆盖不广、产品需求量不够等现实问题。

即便如此，吉利商用车仍义无反顾选择冲击新能源这条赛道。而这在如今看来，恰好证明了其敏锐的战略眼光。

众所周知，国内商用车市场集中度高，“新玩家”要想在强手如林的环境中站稳脚跟乃至取得突破，难上加难。新能源，作为商用车产业发展的一个全新领域，能够在乘商并举的吉利控股集团资源优势下为吉利商用车提供“换道超车”的新机遇。

同时，传统商用车一直是高排放、高污染的代表。频繁升级的排放标准、日益严格的路权限制，透露了国家对商用车环保

问题的关注，也印证了商用车绿色变革势在必行。

正是基于这样的前瞻性思考，在市场尚处于观望期时，吉利控股集团就汇集资源优势，于2014年前瞻布局商用车业务，成立吉利商用车集团，率先落子新能源商用车产业，成为国内首个聚焦新能源领域的商用车集团。

同年12月31日，吉利商用车与南充市政府签约，启动吉利南充项目的投资建设，并于2016年10月26日正式发布了新能源商用车品牌——远程汽车，开启在商用车领域“攻城拔寨”的新篇章。

产品、生态双驱动 领跑“新赛道”

在商用车行业，吉利商用车虽然是后来者，但其优势在于可以利用自身在乘用车领域的积累，为商用车赋能。而这，也成为吉利商用车能够快速领跑新能源商用车赛道的关键所在。

依托吉利控股集团中央研究院深厚的技术积累，吉利商用车建立了国内最大的新能源商用车研究院，拥有超2000名工程师的研发团队，专注于商用车新能源和智能化技术开发，在技术上抢占至高点。

与此同时，在国内，吉利商用车开展了一系列并购重组，前后收购唐骏欧铃、控股华菱星马，扩大商用车市场版图。2017年12月27日，吉利入股沃尔沃卡车集团，成为其大股东；2018年2月24日，吉利入股戴姆勒奔驰卡车集团，成为其大股东。

至此，吉利控股集团基本实现在卡车领域的战略布局。

发挥协同效应，进行最大化的资源整合。这一系列动作，使得吉利商用车在几年时间内就有序完善重卡、轻卡、小微卡、LCV、客车五大产品线，成为全国首个完成多能源布局，全系产品新能源化的商用车品牌，赢得了市场的良好反馈。

除了产品，生态也是吉利商用车的强项，也是其有别于竞争对手的核心竞争力。

不同于乘用车，商用车作为生产资料，必须要给用户创造价值。新能源商用车要实现产业化发展，更离不开“效益”二字。

因此，基于整车业务，吉利商用车先后成立了三大平台：“绿色慧联”匹配城市物流场景；“万物友好”匹配公路物流场景；“阳光铭岛”提供组合式离线可循环能源科技服务。吉利商用车要通过三大平台协同，实现全场景的人、车、货、站、电的匹配，通过产业链的纵向联合以及商业模式的创新探索，给用户整体化解决方案，为提升运营收益加码。

所以说，在吉利商用车过去8年的发展历程中，除形成了深厚的技术积累、强大的研发和制造能力外，更重要的是，其推进了新能源商用车商业模式的创新和延伸，这为其引领行业发展奠定了坚实基础。

“4.2.3”新战略发布 把脉发展方向

从“传统汽车制造商”向“智

慧绿色运力科技综合服务商”转型，以新平台、新模式、新生态，打破商用车领域固有形态，同时对产业链上下游资源进行整合、再造，一直是吉利商用车前行的目标和驱动力。

据悉，近期吉利商用车已正式对外发布全新“4.2.3”发展战略，这是其继“12225”战略架构和“1.2.3.3”市场生态战略后，再一次巩固业务发展脉络，以面对未来的挑战和目标。

“4”代表研发、制造、运营和绿色循环再制造四大支柱；“2”代表产品市场和资本市场两大市场；“3”代表以纯电驱动和增程式电驱动的动力系统为核心技术路线，以液氢能源甲醇动力为核心技术路线，以智能制造为核心的三驾马车。

如果说“12225”战略架构重点在于研发、技术，“1.2.3.3”战略侧重的是生态、模式；那么，“4.2.3”发展战略则是对前两者的进一步提炼和融合，将为吉利商用车下一阶段的发展觅得方向。

过去8年，吉利商用车用广泛而深入的布局，证明了其在新能源赛道领跑的决心和底气。特别是在扩充丰富产品矩阵的同时，通过绿色智能变革，从底层逻辑重构商用车，重构产业生态的探索，得到行业广泛关注。接下来，随着“4.2.3”发展战略落地，吉利商用车还会为市场带来哪些惊喜？让我们共同期待。

■ 责任编辑：李晓菲



新能源重卡驶向万亿蓝海 汉马科技如何谋划破局？

■ 记者 陈津

在“双碳”战略、能源转型、产业升级以及持续飙升的油价助推下，新能源重卡市场发展一路向好。

数据显示，2022年1~3月，新能源重卡累计销售4729辆，同比大涨664%，是一季度重卡市场中惟一的亮点。在政策与市场的双重驱动下，新能源重卡产业市场化进程不断加速，一个新的万亿级市场正在向商用车企业敞开怀抱。

“1331”战略布局“新赛道”

面对广阔的蓝海市场，众

多车企摩拳擦掌，纷纷布局新能源重卡市场。在钢铁、港口、矿山、市政工程、城市环卫等领域，新能源重卡更是得到大规模应用，市场销量快速上涨。

面对汹涌而至的新能源浪潮，拥有52年发展历程的汉马科技持续推进全方位变革，并且通过产品、模式、技术层面的不断创新与升级，致力于成为“绿色智能重卡引领者”。

商用汽车新闻记者了解到，在2022年，汉马科技集团明确了“以‘品质效益年’为中心；以搅拌车为拳头产品、电动重卡为明星产品、G2牵引车为精

品；以健全精益供应链保障体系、精益人才队伍体系、自主质量保障体系为保障；以‘转型升级高质量发展，构建新的可持续发展的核心竞争力’为宗旨”的工作思路。

随着“1331”战略的持续推进，汉马科技找到了重卡新能源化的突围之路，也为其全面绿色转型做好了准备。

产品为王 技术路线多头并进

产品，是企业立足的根基。随着重卡市场从增量市场转入存量市场，用户对产品的性能、品

质、成本提出了更高要求，汉马科技也将产品与技术视为“正统”，并且通过打造明星产品、持续新品投放的方式，冲击预定增量目标。

2022年，汉马科技以通用车品牌华菱汽车、专用车品牌星马汽车、动力品牌汉马动力三大产品品牌为支撑，坚持以产品为王，采用了通用化、平台化、轻量化的设计理念，确保车辆在成本、重量、性能等方面表现更优。

未来，汉马科技还将以自研的技术为基础，掌握新能源动力传动、控制策略等核心技术。同时，依托吉利商用车研究院，致力于在智能网联、智能驾驶、智慧座舱方面提升整体产品的竞争力；根据不同的应用场景、不同的客户需求，精准地规划及定义产品；继续通过降重、降本、性能的提升、功能的提升以及研发质量的提升，实现产品的全面升级。

加码营销 构建“汉马科技+”品牌矩阵

当然，“酒香也怕巷子深”。强调产品和技术，是企业安身立命之本的汉马科技，不忘健全分销网络、提高渠道分销能力，从而完成营销渠道的革新。

市场方面，汉马科技明确2022年销量目标及市占率目标，还将制定差异化产品策略，调整促销力度，以期超额完成预定目标。同时，汉马科技将在全国设立11个战区，并配置相应的销售、服务和市场人员，强化战区



作战能力，进而提升企业销售服务网络的运营能力。

品牌宣传方面，通过“汉马科技+”（星马汽车、华菱汽车、汉马动力）的矩阵式布局构建，汉马科技强化了产品品牌传播力度，形成规范化、体系化、模块化、标准化的品牌管理流程。

坚守品质 强化供应商管理

要想在新能源重卡这条“新赛道”跑马圈地，品质这张“王牌”不能丢。一直以来，汉马科技坚守质量红线，深化质量文化建设，在用户心中树立了良好的品牌形象。

在吉利商用车的赋能下，导入全新质量评价体系与产品评价体系的汉马科技，进一步加强供应商管理体系建设，提升人才队伍建设，质量管理水平和产品质量不断提升。

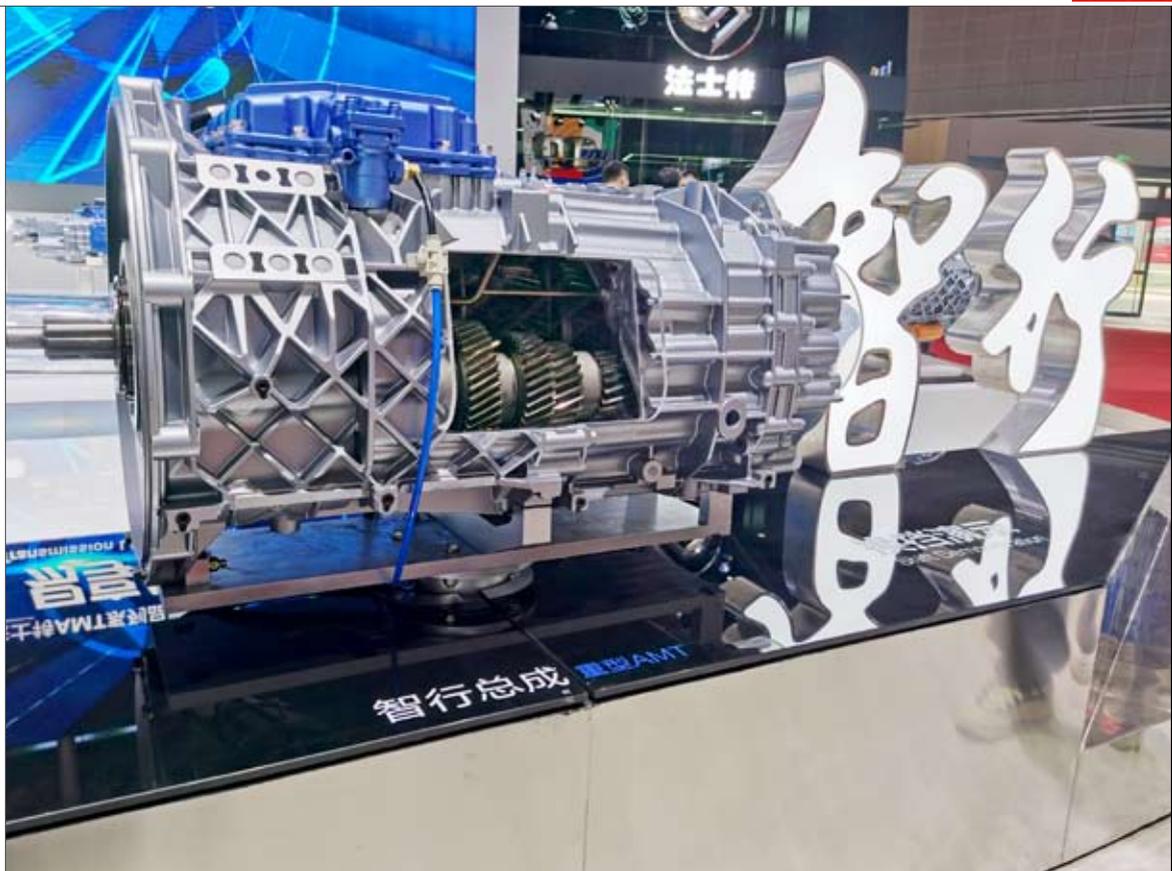
2022年，汉马科技将打造“精品汉马”的质量品牌，以品

质效益年为中心，构造品质研发、品质营销、品质采购、品质服务的体系。另外，汉马科技还将从用户角度出发，满足用户对高质量、低维护成本产品的渴望以及“多快好省”产品体验的需求，实现体验引领、价值引领与口碑引领。

同时，汉马科技将建立健全决策机制和制度体系，借助吉利商用车专家资源识别供应商类型，培养一批供应链专业队伍等方式，优化汉马科技的供应商结构，发挥规模效应，进而提高其保供能力。

正所谓“时势造英雄”。种种“风向”表明，新能源重卡作为商用车行业新的发展方向，前景可期。作为国内最早进入新能源重卡领域、核心产业链完整且新能源、传统商用车齐头并进的汽车制造商，通过“1331”战略转型的汉马科技，已经走在了行业发展前列。

■ 责任编辑：李晓菲



一年省下24万元 卡友张立钦：后悔没早用法士特AMT变速器

■ 记者 陈津

如何高效赚钱，是卡友们关心的头等大事。在货运市场不景气、卡友“内卷”加剧的当下，高成本、低运价的矛盾已成新常态。越来越多的卡友开始意识到，想要多挣钱，要从车上做文章。

家住河北省邢台市的张立钦，是一家物流车队的经营者。2021年9月，他力排众议，购买了5辆配装法士特·智行AMT变速器的自动挡卡车。之所以说“力排众议”，是因为他认为，更

换自动挡卡车不是一场“豪赌”，而是车队在特殊时期一次势在必行的转型。

他表示，未来物流车队的竞争，是TCO（全生命周期成本）层面的竞争，“谁的车辆更节油、高效、可靠，谁就拥有更大的生存空间。”

单车年省4.8万元 降成本从节油开始

一般而言，降低运营成本，

主要从车辆、人员以及管理3个层面开展。不过，张立钦经营的是一家小型车队，车队的管理工作都是他在“一肩挑”，所以他更看重车和人的成本优化。

他表示，车队支出较多的是燃油费、过路费以及司机工资。这其中，燃油费和过路费又在支出比例中“占大头”，“所以，节油才是我们车队最大的降本举措。”

张立钦告诉商用汽车新闻



记者，相比手动挡卡车，车队内配装法士特·智行 AMT 变速器的自动挡重卡油耗确实不高，“510 马力的卡车，标载跑两广地区，百公里综合油耗大概在 34 升左右，平均比同马力段的手动挡卡车低 3 升以上。”

他还和记者算了这样一笔经济账，他说，车队主要做配货运输，每辆车每年至少行驶 20 万公里，“如果以每升 8 元的价格计算，单车每年能给我省下 4.8 万元油费，5 辆卡车一年就是 24 万元。”

提高效率 就是增强竞争力

除了降低运营成本以外，法士特·智行 AMT 变速器另一大特点，就是帮助车队提升运输效率。

张立钦表示，以邢台—广州路线为例，这条路线往返共 3500 公里，在两人开一辆车的前提下，加上司机休息以及装卸货的时间，“一趟跑下来至少需要 5 天时间。”然而，换成自动挡卡车以后，这个时间可以缩短

到 4 天。

这一天时间是怎么节省出来的？

他认为，首先是法士特·智行 AMT 变速器为卡车带来更高效的运输能力，“车辆起步、提速更快，爬坡过程中耗费的时间也更少。”其次，自动挡卡车拥有更加智能、舒适的驾乘体验，司机在驾驶过程中也不用分心去踩离合、切换挡位，“只要把好方向盘，注意观察路面情况就行。”

此外，法士特·智行 AMT 变速器能够通过智能换挡控制策略，给不同载重、不同工况下的运输车辆选择合适的挡位，“就算把车交给没有自动挡卡车驾驶经验的司机操控，也能发挥车辆最佳的动力、节油性能。”

车辆运营效率提高，司机疲劳度降低，驾乘人员安全性增强，车队运营效益自然质效双提升。张立钦表示，使用自动挡卡车以后，车队的变化一天比一天多。感受到法士特·智行 AMT 变速器强大降本增效能力的张立钦也直拍大腿，后悔

为什么没有早点买。

开源节流才是致富王道

在通过降本发挥产品“节流”作用的同时，法士特·智行 AMT 变速器也为张立钦车队的业务拓展立下了汗马功劳。

他表示，开拓云贵川市场，是其购买自动挡卡车的原因之一。而集成变速器和缓速器的法士特·智行 AMT 变速器不负所托，在云南地区的山路运行时，展现出不俗的动力性、安全性与可靠性。

尤其是司机驾车经过长下坡路段时，配装法士特·智行 AMT 变速器的自动挡卡车，能够全程实现自主巡航和均速下坡。整车大部分制动任务，也被集成的法士特缓速器承担，车辆下坡更加平稳，“行车过程中甚至都不用踩一脚刹车。”张立钦说。

“智行+液缓”黄金组合的应用，还大幅延长了卡车轮胎及制动系统的使用寿命，提高了车辆的可靠性以及行驶的安全性，让张立钦的物流车队，在去年下半年成功开拓了云南及周边区域的货运新路线。

高效节油、舒适可靠、智能安全，这就是卡友张立钦对法士特·智行 AMT 变速器的直观使用感受。“虽然现在货运行情不好，车队经营越来越难，但我对未来并不担心。”他表示，货运市场的生存法则就是优胜劣汰，“有法士特 AMT 变速器帮助，车队能够跑出更高效益。”

■ 责任编辑：李晓菲



玉柴动力再添“拳头”产品 迈威V42多重优势赋能“基建潮”

■ 记者 王云飞

近期，多地陆续发布 2022 年重大项目投资清单，总投资额累计超过 25 万亿元。各基建项目开工火热，以自卸车、搅拌车等为代表的工程运输领域迎来新一轮红利。

日前，针对工程车使用工况及市场痛点，玉柴动力推出迈威 V42 系列国六柴油发动机，排放直达国六 b 标准，适用于 18 吨自卸车、4~6m³ 水泥搅拌车、随车吊等车型。在这一轮基建红利期，迈威 V42 如何助力工程运输用户降本增效、抢

抓机遇？

强劲动力轻松应对复杂工况

工程类车辆常年在道路崎岖、路面坑洼的工况中作业，使用环境恶劣，因此，用户对车辆的动力表现普遍看重。

作为玉柴动力在工程车领域打造的“拳头”产品，迈威 V42 系列发动机由玉柴和德国 FEV 公司联合设计开发，具有大功率、大扭矩、节能环保等优势。

资料显示，迈威 V42 系列发动机的功率覆盖 125kW~147kW (170ps~200ps)，最大扭矩可达 750N·m。转速在 1000r/min 时，可爆发出 600N·m 超高扭矩，能轻松应对高速、国道、山区、工地等复杂工况。

此外，得益于玉柴 70 年发动机研发制造的技术积累，迈威 V42 系列发动机爆发性强，动力输出平稳有力。在标载 18 吨实车测试下，4 挡平路起步无须踩油门，急加速车辆无冲车现象，急减速车速过渡平稳。

高可靠性助力用户 高效出勤

发动机作为车辆的核心部件，其可靠性，在很大程度上决定着车辆的出勤率和运营效率，与用户的收益直接挂钩。对于作业工况复杂恶劣的工程运输车辆而言，更是如此。

在可靠性方面，迈威V42系列发动机采用高强度合金铸铁机体、内冷强化活塞、高强度锻造钢曲轴、轴连轴承加强水泵等加强型零部件，有效增强了整机的性能及强度，提升了可靠性，降低了发动机的故障率。

据悉，迈威V42系列发动机先后历经1000小时常规可靠性试验、1000小时“超速、超负荷、超爆压”可靠性试验。配套整车通过了10万公里耐久性试验及“高温、高原、高寒”精细标定，确保发动机在各种复杂工况下可靠运行。

同时，迈威V42系列发动机采用DOC+DPF+Hi-SCR+ASC技术路线，发动机本

体结构更加简单紧凑，本体烟碳进一步降低，减少了DPF再生次数，进一步提升了发动机的可靠性，保障车辆高效出勤。

经济节油 让降本增效成为现实

对于从事运输行业的用户而言，燃料成本占据所有支出成本的“大头”。当前，燃油价格持续攀升，不断挤压着用户的盈利空间。在这样的背景下，对于工程运输行业用户而言，一款高效节油的发动机，将为他们提高效率带来实实在在的帮助。

在节油方面，玉柴动力对迈威V42系列发动机的燃油经济性进行全面优化。整机采用4气门高效换气机构、博世高压共轨系统等先进技术，大幅提高了发动机的品质和燃烧效率。

另外，迈威V42系列发动机的ECU，根据国内工程车使用工况精准标定，发动机场景适应性更佳，使迈威V42系列发动机动力更强劲，综合燃油消耗更低。

以18吨自卸车为例，在城市及郊区作业，迈威V42系列发动机爆发力更足，工作效率更高。同时，综合燃油消耗成本比行业同类发动机便宜0.5~1元/公里，能够在运营中有效助力用户降本增效。

不仅如此，迈威V42系列发动机还具有专机售后服务保障。发动机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，为用户高效运营一路护航。

如今，凭借低转速大扭矩、高可靠性、高经济性等优势，迈威V42系列发动机与陕汽商用车、东风、湖北大运、重汽王牌、重汽海西、四川江淮、上汽大通等车企完成了整车的配套开发。

未来，伴随着国内重大基建项目的逐步开工实施，工程车将迎来快速增长。相信，迈威V42系列发动机定能凭借优异的性能，助力更多用户抓住机遇、抢占市场红利。

■ 责任编辑：李晓菲

国务院：加强协同全力以赴保障物流畅通

本刊讯4月27~28日，国务院物流保通畅工作领导小组总指挥、交通运输部部长李小鹏先后主持召开会议，对长三角、珠三角和京津冀区域物流保通畅工作进行专题调度。

李小鹏强调，要认真学习贯彻习近平总书记重要指示精神，按照党中央、国务院决策部署、国务院常务会议和全国电视电话会议要求，坚持问题导向，加强协同配合，齐心协力，攻坚克难，统筹做好疫情防控和保通畅工作，有力促进产业链、供应链安全稳定，更好服务

和支撑“民生托底、物流畅通、产业循环”。

会议指出，要深刻认识长三角区域、珠三角区域、京津冀区域在物流保通畅工作全局中的极端重要性，高度重视当前在管控、通行证使用、末端循环、集疏运效率、服务保障等方面存在的问题，牢固树立“一体化”意识和“一盘棋”思想，统筹做好疫情防控和经济社会发展交通运输工作，全力做好物流保通畅各项工作。

商车

戴姆勒L4级自动驾驶卡车商业化提速 旗下子公司与大型物流公司达成合作

■ 记者 张雅静

据外媒报道，日前，戴姆勒卡车（Daimler Truck）旗下的自动驾驶公司 Torc Robotics，宣布与美国领先的物流公司就自动驾驶卡车在实际场景开发、应用达成战略合作。

商用汽车新闻记者了解到，Torc Robotics 成立于 2005 年，最初由一群弗吉尼亚理工大学学生成立。早期，Torc Robotics 曾为美国国防部和矿业公司推出能够探测爆炸物的自动驾驶车辆、自动驾驶采矿车等车型；2017 年开始，转而研发能够集成在乘用车和商用车上的 L4 级自动驾驶方案。2019 年，戴姆勒卡车正式与 Torc Robotics 达成合作并收购了其大多数股份。

过去 3 年，戴姆勒卡车和 Torc Robotics 在自动驾驶技术开发方面取得了重大进展。针对变道、复杂并道等典型驾驶场景进行的大量测试，都证明了 Torc Robotics 开发的自动驾驶软件，在高速公路上具备安全导航能力。

近来，Torc Robotics 又扩大了测试范围，并展示了更为先进的技术成果。卡车配备了最先进的雷达、激光雷达和摄像头后，能够在受控十字路口的地面街



道、坡道和转弯处实现自动驾驶。

以上这些功能，对于 L4 级自动驾驶卡车在未来几年实现枢纽到枢纽（hub-to-hub）运输至关重要。

按照 Torc Robotics 的设想，驾驶员在第 1 英里内使用传统卡车，将货物运送到高速公路沿线的转运枢纽。在这些枢纽，挂车会与 L4 级自动驾驶卡车相结合，从一个枢纽自动驾驶到另一个枢纽。当 L4 级卡车到达目的地枢纽后，最后 1 英里的配送，将通过传统卡车继续进行。

此次，Torc Robotics 与几家美国大型物流公司达成合作，建立了 Torc 自动驾驶咨询委员会（Torc Autonomous Advisory Council, TAAC）。接下来，这些物流公司将为 Torc Robotics 提供具有现实意义的行业信息，

而这将有助于 Torc Robotics 将自动驾驶技术与实际运营进一步融合。

戴姆勒卡车自动驾驶技术负责人 Peter Vaughan Schmidt 表示，“3 年前，我们制订了一个明确的目标，即实现 L4 级自动驾驶卡车的商业化。从技术上讲，我们已经走了很长一段路。未来，Torc Robotics 将与领先的物流公司合作，对自动驾驶技术在物流场景的应用，作进一步探索。”

随着用户共创模式的来临，戴姆勒卡车和 Torc Robotics 将进入全新发展阶段。下一步，他们将更加专注于特定的用户需求和具体的商业模式。在 2030 年前，实现 L4 级自动驾驶卡车开发，并将技术商业化。

■ 责任编辑：李晓菲

人民日报

推动媒体融合 向纵深发展

人民日报

真情贴近海外读者
真诚服务华人华侨
真实展示中国形象
真切表达中国情怀

人民网
people.cn

权威 实力 源自人民

人民日报
客户端

有品质的新闻

PEOPLE'S
DAILY

Road China

人民日报

汇聚人民的力量

@人民日报
微博

参与 沟通 记录时代

@人民日报
微信

参与 沟通 记录时代

@人民日报

抖音 快手 Bilibili

参与 沟通 记录时代

人民
教育

打造中小学德育教育
新媒体平台

人民日报
健康客户端

权威医生在身边

人民网+

服务美好生活

人民日报
传媒广告有限公司

讲好中国故事
传播中国形象

人民日报
数字传播

创新 聚合 赋能

PdMI

引领智慧科技
赋能媒体未来

人民日报出版社

做治国理政图书
做文化传承图书
做读者喜爱的图书

环球时报

报道多元世界
解读复杂中国

中国汽车报

汽车主流价值传播服务商

证券
时报

守望资本市场
推动社会进步

健康时报

中国人的健康顾问

新闻
战线

新闻人家园
学术界窗口
专业期刊“领头羊”

人民论坛

政治智库传媒集团

环球人物

以人物记录时代

新安全

新生活 新安全

中国经济周刊

看懂中国经济

民生
周刊

为民生服务

人文历史

人文家园 历史新新

GLOBAL
TIMES

DISCOVER CHINA
DISCOVER THE WORLD

生命时报

心怀良知 科学为上
传播健康 为善举

人民和家

开心读报 快乐生活

中国能源报

忠诚国家利益
推动能源革命

CCN
中国城市报

专精特新 赋能城市

国际金融报

世界眼光 专业财经

人民周刊

思想力量 权威影响

学术前沿

全国中文核心期刊
CSSCI来源期刊

国家治理周刊

治理经验汇聚、交流、分享
权威平台

汽车族

汽车消费指南

汽车运动网

享受极致驾驶乐趣

商用车新闻

商用车行业
观察家、记录者、引领者

房车时代

房车时代 旅居生活

平安校园

守护校园安全
创造和谐校园

能源高质量发展

把握高质量发展脉动
解读全行业政策趋势

海外网

全球华人网上家园
中国形象传播平台

环球网

联接中外 沟通世界

中国汽车报网

有深度的汽车人在此汇聚

STCN
证券时报网

实时报道 聚焦证券市场

人民论坛网

中国思想理论门户

环球网人物

有温度的人物网站

经济网

国家一类新闻网站

中国能源网

网罗能源资讯

健康时报网

精品健康新闻
健康服务专家

民生网

专注民生 服务民众

人文历史网

历史爱好者的精神家园