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：15元

2023 第6期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

守护蓝天 从"心"做起

中国重汽全新一代燃气车

卷首语

难啃的“硬骨头”

■ 李晓菲

车市的恶战已经顾不上“体面”了。

从年初东风系“自杀式”降价点燃战火开始，车企们就自发放下了体面，进入了一路放飞的奔放状态：前有造车新势力狂写“小作文”爆料行业内幕，后有自主品牌巨头“踩点”举报对家……一出出刷屏的大戏频频将车圈动态送上热搜，汽车市场的热闹人尽皆知，压力也是昭然若揭。

与喧嚣的乘用车圈相比，商用车圈可以说是安静得过分。但是，在车市轰轰烈烈的新能源转型过程中，商用车也没有真的闲着。之所以动静不多，盖因为商用车的新能源化与乘用车相比，对应的难度绝对是地狱级的。

新能源转型起步较早的客车，已经顺利度过了最难的阶段。以公交车为例，截至 2022 年底，新能源渗透率已经超过了 50%。伴随如此高渗透率而来的，是已经相对完善的基础设施建设和运营方成熟的运营经验，在此基础上，客车的新能源化进程已经足够在补贴退出之后继续按照此前节奏走下去。

并且，本期杂志报道了 2023 北京道路运输展客车企业的参展情况，在本次展会上，宇通发布了新一代“三电”系统，比亚迪展出了配装“刀片电池”的 3 款客车产品，纯电动客车核心部件的技术进步和性能提升意味着，新能源客车距离解锁更多运营场景已经不远了，渗透率继续提升只是时间问题。

与客车相比，卡车的新能源化转型起步晚，如今的渗透率只有少得可怜的个位数。

本期杂志刊发了商用汽车新闻记者对北京新能源轻卡用户的调查报道，从报道中不难看出，在新能源轻卡需求最为旺盛的一线城市，用户迫于路权购入新能源轻卡之后，在实际使用过程中仍然面临着成本高、充电难、投保难等重重难题，而受限于场地、人员等客观因素，新能源轻卡运营成本低的优势没能发挥出来。这也在一定程度上反映出，轻卡新能源化的主要推动力仍然是政策，距离真正市场化推广还有很长距离。

商用车新能源化转型到了卡车这里，遇到了最难啃的“硬骨头”。

卡车用户最看重效益，盈利是第一位的。本期杂志《经销商茶座》栏目对卡车经销商的采访很直观地体现出了这一点，如今，价格便宜的库存车远比新车好卖。在货运市场不景气的情况下，卡车用户购车时首先考虑的就是价格。

这也是卡车新能源化道路上最大的“拦路虎”，如何降本，如何盈利，成为摆在新能源卡车制造商面前最迫切需要攻克的难题。

围绕这一点，有志于角逐新能源卡车市场的企业都在摩拳擦掌准备“大招儿”。

从客车跨界卡车进而布局全系商用车的宇通，近来放出了它的“杀手锏”——睿控 E 平台。本期杂志刊发了对睿控 E 平台的详细解读，随着这一技术平台陆续覆盖宇通全系商用车，届时相关车型的续航、动力、效率、安全等核心性能指标都将不同程度提升。而这反馈到使用端，将在不同程度上帮助用户降本增效、提高收益。

新能源卡车的“硬骨头”虽然难啃，但是大家显然都不打算放弃，如今，整个卡车产业链从整车企业到零部件企业都已经纷纷下注新能源赛道。

下一个放出“大招儿”的，会是谁呢?

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 742 期

2023 年 6 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

宇通发布新一代“三电”：是时候聊聊效益了

■ 商 车

潮水退去，是谁在裸泳，一目了然。

新能源汽车行业，大潮虽然依旧激流涌动，但是，2022年底政策“东风”散去，无风可借，未来能走多远，全靠自身“动力”。这个时候，谁的“动力”强，也是一看便知。

在小车市场，“价格屠夫”特斯拉每次举起降价屠刀，都杀得“蔚小理”们鸡犬不宁又无可奈何，结果已经印证了谁的产品力更强。如果说新能源乘用车还能靠“讲故事”支撑一下销量，那么，新能源商用车就是没有任何“花头”的产品力的竞争。

因为，商用车讲究的是效益，赚钱是第一位的。

商用车要“讲效益”

商用车的新能源化是从客车开启的，从“十城千辆”开始，经历数年财政补贴支持再到2022年底补贴退出，公共领域进入“全面电动化”时代，新能源客车行业从技术到产品再到市场，已经十分成熟。

以客车龙头宇通为例，截至2022年底，宇通累计销售新能源客车超172000辆，不仅畅销国内，还远销海外，成为中国制造“走出去”的一张名片。

成熟如新能源客车市场，如今也面临着新的发展形势，那就是用户需求变了：较之以往，客车用户资金压力变大了，这也意味着，他们对车辆价格更加敏感，对运营效益更加看重。

起步慢得多的新能源卡车，对效益看得更重。

如果说新能源客车用户还经历过“政府托底、买单”的好日子，那么，新能源卡车用户可是做梦都没想过这种好事儿。从买车到运营再到维保，每一步都要算计好，万万不能亏钱。再结合货运行业萎靡的现状，购买新能源卡车这种动辄几十上百万的“大件”，不把经济账算明白，用户是不可能下单的。

还是以宇通为例，从新能源客车转战新能源卡车，宇通曾发起“1度电挑战”，以极限运营展示宇通新能源卡车产品极低的运营成本，让潜在用户看到新能源卡车实实在在的效益。

可以说，时至今日，无论客车还是卡车，新能源化进程已经进入了实打实拼效益、拼产品力的时候了。

新一代“三电”提升了多少？

新能源商用车的产品力核心是“三电”，确切地说，是能够自主的“三电”。从这一点来看，

宇通值得留下姓名。

自 1997 年着手开拓新能源市场以来，宇通长期坚持合理的研发投入，全面掌握了新能源“三电”核心技术，并保持每年研发投入占比 7% 以上。经过数十年的创新研发，宇通率先突破了“续航能力不足、安全性能差、充电效率低、运营成本高”等新能源商用车时代用户核心痛点。

日前，在 2023 北京道路运输车辆展上，宇通首次对外展示了新一代“三电”系统，这是宇通面对当下复杂多变的市场局势，积极布局深澜动力、精益达、智驱科技等全系自主产业链创新打造而来。

据介绍，宇通新一代“三电”系统，集前瞻科技于一身，深度对焦新能源商用车“卡脖子”难题，从而实现了效率更高、体积更小、重量更轻、更安全可靠的商用价值。可以说，宇通新一代“三电”系统的升级，回应了商用车用户对新能源商用车产品创造更大效益的诉求，这也是当下新能源商用车继续大范围推广应用面临的最大障碍。

仅从经济效益这一个维度来看，宇通新一代“三电”就做到了以下提升：电池方面，高集成高比能电池 +600A 独立双充具备高集成（空间节约 40%）、轻量化（整车降重 300~400kg）、高可靠（故障率降低 90%）、充电快（时长缩短 50%）的优势；电机方面，高效轻量化集成式电驱动桥具备低能耗（整车能耗降低 10%）、轻量化（系统降重 49%）、高集成（占用面积下降 30%）优势；电控方面，碳化硅多合一控制器具备低能耗（整车节能 3%~5%）、高可靠（故障率降低 25%）、轻量化（比行业主流降重 50%）的优势。

对于商用车而言，“三电”系统更小的体积、更轻的重量、更低的故障率、更快的充电速度，意味着更大的载人 / 载货空间、更低的维保成本、更高的运营效率，而这，都指向了更高的运营效益。这也是商用车终端用户最为看重的。

全系新能源商用车受益多少？

在展出新一代“三电”系统的同时，本次道路运输展，宇通还以全系新能源商用车阵容亮相，向行业展示了其向新能源商用车领域全面发力的野心。

毫无疑问，新一代“三电”系统，就是宇通在商用车全领域实现突破的“杀手锏”。

据宇通产品技术相关负责人介绍，2023 年，新一代“三电”系统，将在 6~10 米公交客车、8~11 米团体客车、重卡牵引车、自卸车、搅拌车、轻卡、环卫清扫车上应用；2024~2025 年，新一代“三电”系统，将在客车、重卡、轻卡、环卫等全系列产品推广应用。

他进一步解释道，宇通新一代“三电”系统应用到整车上之后，将会从能耗和充电方面大幅提升运营效率，尤其是在能耗方面，公交运营情况下能耗优于竞品 17%，轻卡运营线路能耗优于竞品 13%，重卡运营线路能耗优于竞品 11%，环卫作业线路能耗优于竞品 15%，全系新能源产品能耗优于竞品 10% 以上。

同时，他也表示，宇通“三电”系统仍然会根据用户实际使用需求以及痛点、难点，继续迭代升级。

“‘三电’系统是宇通的核心优势，发展商用车正是依托这一点。对于商用车客户而言，最重要的是怎样利用我们的产品创造更大的价值。这其实和我们‘三电’系统一直追求的安全、可靠、节能十分契合，安全和可靠，意味着更有保障的车辆出勤率和更低的维护维修成本，节能意味着更低的能源消耗成本。”上述负责人表示，正是因为这种契合，宇通各类商用车产品在上市后得到了市场的快速认可。

自主才能自立。与乘用车相比，国内商用车行业的话语权，历来掌握在自主品牌手里，新能源商用车更是如此。这也决定了，国内新能源商用车市场不会出现如特斯拉一般的“外国屠夫”。但是，这也并不意味着市场竞争就是“平静友好”的。如今，商用车行业在多重因素综合影响下整体表现低迷，新能源赛道被众多企业寄予“开疆扩土”、转型升级的厚望，从技术、产品到营销、售后全方位的竞争早已打响。

携 20 余年新能源研发积累、全系列新能源商用车而来的宇通，赢面几何？

时间自有答案。

■ 责任编辑：李晓菲

实现“刀片电池”自由
比亚迪大巴即将解锁新场景?

■ 商 车

3款参展大巴（B7、B85、B10）全部搭载“刀片电池”！

这无疑是今年道路运输展比亚迪展台最大的看点。曾经产能紧俏，只能紧着乘用车使用的“刀片电池”，如今已经成批量“上车”大巴车型。另外，现场还展出了一款纯电动自卸车——比亚迪T31，据比亚迪展台工作人员介绍，随着产能的跟进，比亚迪卡车车型也将陆续配装“刀片电池”。

对于比亚迪商用车而言，“刀片电池”自由已经近在眼前。

2023款公交新品全部“佩刀”

比亚迪“刀片电池”具有高安全、高集成、高能量密度的优势，每一项都是客车产品使用工况备受关注的核心要素。

据介绍，与普通磷酸铁锂电池相比，“刀片电池”安全性更高，不冒烟、不起火，最高温度不超过60℃，搭载到整车上，使车辆更安全可靠；“刀片电池”采用CTP技术，系统集成度更高，可使空间利用率提高7%，零部件数量减少10%；“刀片电池”能量密度更高，超出行业平均值6%。

比亚迪2023款公交新品，全部配装“刀片电池”。此外，搭载中央集成式电驱桥，还能够有效减轻车辆重量，带来更大设计空间，降低维修及保养成本，实现车辆更经济运营。而且，比亚迪公交新品匹配新一代钢车身，扭转刚度提升20%，重

量降低 10%，有效强化对前脸、后段、车顶及电池舱等关键部位的防护。

具体来看，此次展出的 3 款比亚迪公交新品，各有侧重。

“身形”最小的 B7，面向城市支线及地铁接驳等中小运量公交市场，车型尺寸为 6995mm×2310mm×3030mm，电量 125.7kWh，一级踏步低入口设计，车内空间优化，最大程度增加站立面积、提升载客量；设置独立驾驶区、高通透车厢、高靠背软垫座椅、1.2 米超宽外摆门等，能够提供便捷舒适的乘坐体验。

2023 款 B85，车长 8.5 米，采用两级踏步、集成单电机驱动、“刀片电池”方案，较原款，在外观、轻量化、舒适性等全方位升级，适用于大城市支线及三四线城市干线公交运营。

2023 款 B10，是行业 10.5 米低入口公交首次搭载“刀片电池”的车型，传承了比亚迪大巴核心优势，沿用一级踏步、低入口设计，匹配新一代钢车身，兼顾经济效益的同时，带来更高品质的绿色出行。

“佩刀”升级能否解锁新场景？

如今，比亚迪商用车的公交“序列”包含 B8（8.7 米公交车）、B10（10.5 米公交车）、B12（12 米公交车）、B12D（12 米双层大巴）以及 B18（18 米绞接车）。

“刀片电池”在能量密度、空间利用率以及维护成本方面的优势，能否帮助纯电动客车解锁更多新应用场景？

对此，比亚迪展台工作人员表示，受限于续航里程、购置及使用成本等多方面原因，纯电动客车的市场化应用，如今仍局限于城市公交、短途接驳、景区等场景，在对续航里程、出勤率、可靠性要求更高的场景，则普及率不高。但是，随着“刀片电池”在大巴上的应用，甚至更高性能电池的迭代，解锁更多应用场景，实现更大范围的电动化替代，完全能够实现。

在比亚迪展台的另一边，还展出了一款重卡——比亚迪纯电动自卸车 T31。据介绍，这是 T31 携新一代驾驶室和核心“三电”技术首次亮相北京道路运输展。T31 采用六合一集成电机控制器加双绕组动力电机的黄金动力组合，峰值马力 520 匹，动力强劲、稳定可靠；配装重卡专用电池包，平台化程度高、维护保养便捷，用户可根据不同运营场景，选择 355kWh、444kWh 电量。此外，该车货箱 22m³，所搭载底盘还可用作搅拌车、环卫车等。

据悉，后续“刀片电池”也有望陆续在比亚迪重卡产品上应用。对于对车辆空间、使用成本、出勤率等要求更高的场景，“刀片电池”的配装，或将助力电动重卡更快实现市场化应用。

■ 责任编辑：李晓菲

总统见证首批车辆下线
千辆中通客车出口吉尔吉斯斯坦

■ 记者 陈 津

随着“一带一路”倡议不断深入推进，中国客车企业加快“走出去”发展步伐，持续深耕海外市场，逐渐探索出一条高质量出海之路。

5 月 20 日，以“绿色新时代 共建新丝路”为主题的吉尔吉斯斯坦 1000 辆中通客车首批车辆下线仪式，在山东聊城中通客车股份有限公司举行。吉尔吉斯斯坦总统扎帕罗夫受邀出席，山东省副省长邓云锋，山东重工集团党委书记、董事长谭旭光陪同会谈并参观。

在活动同期举行的山东重工产品展上，谭旭光详细介绍了山东重工集团旗下产品及客车生产线，扎帕罗夫频频点赞。双方表示，要乘着“一带一路”和“新时代全面战略伙伴关系”的东风，不断拓展更大的合作空间。

千辆大单交付 见证中吉合作新阶段

吉尔吉斯斯坦位于欧亚大陆腹心地带，面积为 19.99 万平方公里，人口约 700 万。由于 90% 以上的国土面积为山地，且平均海拔在 2500 米以上，吉尔吉斯斯坦素有“山地之国”的美誉。

作为“丝绸之路经济带”上的重要节点，吉尔吉斯斯坦也是最早支持和参与共建“一带一路”的中亚国家之一，中吉两国在经贸、能源、基建等领域展开了深入合作。数据显示，2022 年，中吉双边贸易额已达 155 亿美元，中国成为吉尔吉斯斯坦第一大贸易伙伴国和投资来源国。

比什凯克公交公司，也是中通客车的“老朋友”。2022 年，在当地政府的支持下，比什凯克公交公司采购了 120 辆 10.5 米中通天然气公交车，并在其规划的 3 条公交线路批量投放使用。凭借大气时尚的外观，出众的车辆性能、性价比以及在经济性、舒适性与环保性方面的巨大竞争优势，中通客车得到了比什凯克公交公司的高度认可，并在今年再次追加 1000 辆订单。

据了解，此次下线的天然气公交车，由中通客车针对当地需求定制开发，车辆采用中通轻量化全承载技术，一级踏步、载客量大，可充分满足高峰期市民出行需要。同时，车辆匹

广告

配潍柴高热效率天然气发动机，气耗低、动力足，一次加气续驶里程可达 400 多公里。

这 1000 辆大单，不仅创下了中国企业对吉尔吉斯斯坦客车出口新纪录，也是 2023 年至今，中国在“一带一路”沿线国家的最大客车订单。

未来，随着新一批 10.5 米中通天然气公交车陆续在比什凯克投放使用，中通客车将一跃成为当地客车品牌之首，大幅提升比什凯克城市公交车队的运营品质和服务能力，全面改善当地市民的出行状况，提升城市形象，推动吉尔吉斯斯坦“绿色城市”建设再上新台阶。

因地制宜 引领当地生态、产业双提升

如今，节能减碳已经成为世界课题，公共交通领域作为减碳“排头兵”，充当了绿色发展先行者的角色。

近年来，吉尔吉斯斯坦加快实施新经济战略，重视绿色产业布局，推动高质量发展。特别是在公共交通领域，加速公交客车迭代升级，引领清洁能源应用，倡导绿色公共出行，促进公共交通出行低碳转型。结合吉尔吉斯斯坦地形与气候特殊性，以压缩天然气为燃料的 CNG 公交车更具优势。

“中通客车以助力全球绿色低碳、循环发展为出发点。此次我们出口到吉尔吉斯斯坦的天然气客车，与燃油车相比，碳排放量减少 20%~30%，硫化物减少 99%，更符合当地的运营环境和市场需求。”中通客车相关负责人表示。

吉尔吉斯斯坦比什凯克市市长艾米尔别克•阿布德卡德罗夫表示，中通客车的环保性能符合要求，1000 辆天然气公交车，可以解决比什凯克全市的公共交通问题，并且缓解交通污染压力，让城市空气更好、环境更漂亮，对改善城市居民的生活环境很有帮助。

目前，中通客车也已在当地建立了完善的售后服务体系，不仅配备专业售后团队和基础配件储备仓库，还能提供 7×24 小时的全周期服务保障，让车辆运营无后顾之忧。

2023 年是共建“一带一路”倡议提出 10 周年，也是中吉建交 31 年。作为民族客车企业的代表，中通客车凭借优异的“智”造实力、可靠的产品基因，持续助力“一带一路”沿线国家打造高质量公共交通服务，在提高当地公共交通效率和体验的同时，传播中通客车助力美好出行与绿色发展的理念，引领低碳出行新风尚。

如今，中通客车已经走进中东、欧洲、美洲、东亚、东南亚等全球 100 多个国家，成就了众多民族客车走向世界的经典案例，也为更多致力于开拓国际市场的中国客车品牌提供了宝贵的经验和借鉴。

■ 责任编辑：李晓菲

29.4万辆 5月货车仍在“下坠”

■ 商 车

6月9日，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）向行业通报了5月汽车产销数据。

整体来看，5月，汽车市场环比、同比均实现增长。与乘用车相比，商用车市场表现仍然低迷，市场回暖仍然动力不足。

商用车：33万辆 环比降幅有所收窄

5月，商用车产销分别完成32.2万辆和33万辆，环比分别下降9.3%和4.9%，同比分别增长42.9%和38.2%。与4月相比，环比降幅和同比增幅均有所收窄。

在商用车主要品种中，与上月相比，客车、货车产销均呈小幅下降；与去年同期相比，客车、货车产销均呈快速增长。可以看出，进入二季度，商用车市场产销就一直处于下降通道。虽然同比表现不错，但因去年同期处于疫情中，因此同比增幅的参考价值不大。

1~5月，商用车产销累计完成162.5万辆和161.6万辆，同比分别增长14.2%和13.7%。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增长，其中，客车产销增速高于货车。

中汽协也指出，今年以来，商用车市场虽然有一定恢复，但是恢复速度不及年初预期。

货车：29.4万辆 环比下降5.1%

5月，货车市场仍然不景气，产销均未上30万辆。

中汽协数据显示，5月，货车产销分别完成28.5万辆和29.4万辆，环比分别下降9.3%和5.1%，同比分别增长45.2%和39.8%。

在货车细分品种中，与上月相比，四大类货车品种产销均呈不同程度下滑；与去年同期相比，四大类货车品种产销呈不同程度增长，其中，微型货车产销增速最为显著。

1~5月，货车产销分别完成144.5万辆和144.2万辆，同比均增长13%。在货车主要品种中，与去年同期相比，中型货车产销小幅下降，其余三大类货车品种产销呈不同程度增长。

客车：3.7万辆 环比下降3.5%

5月，客车市场表现与货车在伯仲之间，都没有明显起色。

具体来看，5月，客车产销均完成3.7万辆，环比分别下降9%和3.5%，同比分别增长27.3%和26.6%。在客车细分品种中，与上月相比，轻型客车产销下降，大型客车和中型客车产销呈不同程度增长；与去年同期相比，三大类客车品种产销均呈明显增长。

1~5月，客车产销分别完成18万辆和17.5万辆，同比分别增长25.1%和20.2%。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，中型客车产销呈小幅下降。

商用车出口：6.3万辆 同比增长28.6%

5月，出口市场仍然表现出色。

中汽协数据显示，5月，汽车企业出口38.9万辆，环比增长3.4%，同比增长58.7%。其中，商用车出口6.3万辆，环比增长5.2%，同比增长28.6%。

1~5月，汽车企业出口175.8万辆，同比增长81.5%。其中，商用车出口29.1万辆，同比增长30.9%。

针对当下车市表现，中汽协分析指出，汽车产业自4月以来有所好转，市场仍处于缓慢恢复阶段，汽车行业经济运行依然面临较大压力，行业企业效益水平处于低位。从目前看，全年实现稳增长目标任务艰巨，需要进一步恢复和扩大需求，综合施策加快释放消费潜力，推动行业平稳增长。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

YUTONG

宇通新能源
世界新选择

YUTONG NEV
YOUR BETTER CHOICE

24小时宇通客户服务热线
400-659-6666

详解宇通睿控E平台：看见“隐形的竞争力”

■ 商 车

如何评判新能源商用车的优劣?

“三电”恐怕是大多数人最先想到的评价指标，这是新能源商用车最基础也是最核心的部分，是不同车型产品力 PK 的重中之重。那么，问题来了，国内“三电”系统的顶级供应商就那么几家，在硬件配置趋于同质化的情况下，整车产品力如何分出高下?

6 月 5 日，“为商用而生•宇通商用车技术品牌全球发布会”在郑州举行。发布会上，宇通睿控 E 平台正式发布。透过这一技术平台，我们可以找到上述问题的答案。

首个软硬件一体化平台 开启行业新阶段

睿控 E 平台，是新能源商用车的电动专属平台，是商用车行业首个软硬件一体化技术平台。它的出现，标志着新能源商用车行业进入了“硬件融合集成、软件在线升级”的新时代。

这里提到了两个关键点，第一个是“软硬件一体化”。

对此，宇通技术人员给出了通俗的解释，他说，“我们的软硬件一体化，核心是说宇通同时有硬件、软件自研能力。硬件我们研发出了跨域融合的 C 架构，软件我们有车机操作系统 YOS。能够实现软硬件一体化，是基于宇通具备的全栈自研能力。”

这样带来的好处是显而易见的，“我们可以基于对客户需求的判断、对技术发展趋势的研判，针对硬件、软件来做集成化、模块化的研发，形成我们的核心技术和竞争力。”上述技术人员介绍道。

实际上，这就相当于整个产品研发周期省掉了“中间商”，可以最快最高效的开发产品，并且根据用户反馈调整产品，让产品最大限度符合用户实际使用工况。但是，目前国内商用车行业

广告

具备软硬件全栈自研能力的企业并不多。睿控E平台能够作为商用车行业首个软硬件一体化技术平台推出，得益于宇通26年在新能源行业的积累和沉淀，这造就了宇通的核心竞争优势——“三链能力”，集“创新链”“产业链”“价值链”于一体，三链耦合协同，为睿控E平台的推出奠定了基础。

第二个关键点，是新能源商用车行业如今进入了新的发展阶段。

说到这里，就不得不追溯新能源商用车发展的历史。据介绍，行业起步阶段，车辆功能的增加，主要是通过硬件堆砌的形式实现，也就是说整车性能的优劣，很大程度上由硬件决定；此后，随着技术的发展和行业的成熟，硬件逐渐走向同质化，软件对于整车性能优劣的影响力得以提高。行业发展也因此走到新的阶段，可以简单概括为“硬件融合集成、软件在线升级”。

在这样的背景下，宇通睿控E平台的到来恰逢其时。

据宇通集团新能源研究院院长李高鹏介绍，睿控E平台具有“超集成、可拓展、自进化”三大特点，集成度、智慧程度大大增强，在大幅提升产品安全、可靠、高效，满足各个商用车细分市场全场景需求的同时，还能够不断进化完善。

软硬件高度融合 为行业发展深度赋能

此时我们再回到开头的问题，在这个阶段，新能源商用车的整车产品力如何分出高下?

“谁的软硬件融合能力更强，谁的产品力就更强。”这就是答案。

这并不难理解，在电动化、智能网联化技术的大趋势下，新能源汽车技术的发展，由过去硬件主导变为软件主导、软硬融合的模式。只有软硬件有效融合发展，才能让汽车的功能、性能结合场景的个性化体验做到极致。

也就是说，仅仅提升硬件还不够,还要通过软件把硬件“控制”好，才能让整车发挥出最佳性能。在这方面，睿控E平台有着明显优势。据李高鹏介绍，宇通具有核心硬件自研能力和敏锐的市场洞察力，通过对硬件进行模块化集成，搭配基于市场需求形成的独有控制逻辑，形成了适用于各细分市场的软硬一体化技术。

在软硬件深度融合下，睿控E平台将新一代高安全超能电池、多合一碳化硅动力域控制器、新一代高效轻量化集成式电驱桥、商用车多源超低温热泵、高效补能技术、智能网联商用车驾驶舱、PB级存储亿万级高算力智能网联云平台等七大总成的核心技术融于一身。通过对关键技术的创新应用，实现续航领先10%以上，运营成本降低20%，出勤率高达99%，最高满足150万公里稳定运行。7×24小时安心省心，能为用户带来“更商用、更耐用、更好用”的价值体验。

实际上，以上每一项数据变化的背后，都有着“隐形的”技术支撑。为此，宇通的技术人员举了续航里程的例子，“除了从硬件方面进行电池结构上的创新增加电池能量密度以外，我们在控制策略方面也做了很多工作，例如动能回收、充电策略创新等。最终，续航里程得以在软件算法的加持下大幅提升。”

同时，他也指出，续航里程只是一个方面，“宇通在产销17万辆新能源汽车以及360亿万公里安全运营数据基础之上，我们把优质的算法都已经沉淀下来，沉淀到宇通YOS里面。而这体现在用户层面就是，用户能明显感觉到车辆性能提升了，同时也更安全了。”

软硬件技术的积累和沉淀，睿控E平台的搭建、升级，这些，合力构成了宇通开拓全系新能源商用车市场的核心竞争力。

据介绍，面对商用车行业纷繁复杂的细分场景和差异化巨大的用户需求，睿控E平台作为底层技术平台，全面覆盖宇通客车、卡车、专用车三大品类全系新能源产品，行业普遍存在的续航不足、作业效率低、动力不足、安全不足、出勤率不高、运营稳定性差、新能源车辆运营管理没有经验、车辆全生命周期拥有成本不及油车等八大痛点得以有效解决。伴随用户需求和应用场景的不断拓展，睿控E平台还将持续进化，为用户创造更高价值。

10年来，在睿控的推动下，中国客车行业新能源渗透率，从2013年的5.7%提升至2022年的52.4%；未来，蹒跚起步的卡车新能源化进程，睿控仍将是参与者和见证者。

■ 责任编辑：李晓菲

服务“有维新青年”
依维柯聚星怎么玩转跨界?

■ 商 车

什么是有维新青年? 当商用汽车新闻记者把这个问题抛给南京依维柯汽车有限公司销售公司总经理黄源胜时，“积极向上、不甘平庸、自信自强”是他的答案。

这 12 个字并非拍脑袋得出，3 万多份的问卷调研，来自 90 后团队给出的建议，都被南京依维柯吸纳并采用，最终成为聚星上市后所面对客群的鲜明标签。

“新一代年轻人通过自己的努力实现理想，在职场上勇于走出舒适区，敢于表达、乐于分享，这就是我们讲的新一代年轻人的特征。”黄源胜说道。

更适合“有维新青年”

“宜商宜家”是依维柯聚星的定位，它适合各行各业的“有维新青年”，包括精品旅游团、自媒体、直播、MCN、集市售卖、移动酒吧的老板及从业者们对于使用场景所带来的空间、舒适、智能、改装等等需求，哪怕是多人乘坐、多口之家的场景，聚星也能一一满足。

原因在哪里? 聚星对多人乘坐场景的深度解析与自身魔术空间的可拓展性，通过提供 2 种轴距、2 种顶高搭配出多样车身尺寸和空间布局，具备了 MPV 不具备的功能。同时，依托于强大定制能力，可实现个性化的私人定制，能够更好地满足用户多

广告

元化用车需求。

正如南京依维柯总经理于琼根所言，打造聚星，依维柯有两个强项可以发挥：一是对商用车的理解，进而从商用车逐步跨界到乘用车；二是改装，它意味着对于各个场景的触达，在聚星发布会上，就有 3 款车是改装车。依托于两个强项，依维柯聚星开始了跨界之旅。

宜商，商务接待、旅游客运方面，聚星实力强大。比如，在精品旅游团带领游客探索城市的行程中，一辆颜值高、性能可靠的旅游车十分重要，它能够为游客们带来优雅、舒适、便捷的体验。年轻动感、内外兼修的依维柯聚星，自然是不二选择。

宜家，聚星能解锁一家人钓鱼、露营等 N 多玩儿法，是多口之家用车的理想选择。全系标配的 LED 自动感应大灯和星钻雾灯星眸犀利、灵动闪耀，双立柱尾灯造型精致；高端大气的内饰，入怀式豪华座椅，纳米级透气双拼面料，乘坐舒适；ECO、COMFORT、SPORT 多重驾驶模式适应不同路况环境，开车就是一种享受。

由此延展出来的多种场景，比如个体自备，对于白天上班、夜晚赚点小钱做集市售卖的斜杠青年来说，聚星的空间和乘坐都十分友好。还有私营业主平时装货送货、周末家人出游的需求，聚星也能安排得妥妥的。两种轴距、两种顶高、多样车身尺寸，大有可为的魔方空间和百变的座椅布局，能够满足不同装载需求，加上全新轻量化车身架构，使得整备质量更轻，让聚星拥有了更强劲的装载能力。上汽 π 2.0T 高性能柴油发动机与 9AT 自动挡的动力链组合，使得车辆能够轻松应对各种工况环境，无论是客、货还是改装。

有为有位 打造头号 VAN+

服务“有维新青年”，自身首先就得“有为”，成为头号 VAN+。

比尔盖茨最近的一次演讲说过，现代人已经注定进入多段式的人生模式，你的专业未必成为你的视野，你如今的事业未必会成为一生的惟一事业。

跨界、斜杠由此而生，对于依维柯聚星来说，当人不被一个标签所定义时，产品如何满足他们的需求？况且，这些需求并不是截然分割的，无论是改装定制、专业物流还是多人乘坐、客货两用，有一些需求是共通的，也是可以兼顾的。

所以，在场景挖掘上面，南京依维柯不遗余力。在采访时，南京依维柯多位领导有如下表示：

“我们在乘用车市场上常见的一些主流配置，都放在了聚星身上，来满足用户在一些场景下的需求。”

“聚星百公里油耗才 7.4 升的燃油经济性，这是经过反复标定调校，才达到排放优、动力强还要油耗低的目标。”

“通过智能座舱的打造，来为用户带来更智能、更舒适、更便捷的出行体验。”

“政府公务、网约租赁，都是多人乘坐的场景，还有露营、旅居、高端物流城市场景等，通过认知市场，聚星能够满足 105 个细分场景，未来还会有更多的细分场景。”

之所以能做到这一点，源于股权的变化，从而打破了边界，才能实现跨界。“我们打破了几个边界，包括产品、品牌以及工厂的边界，在不同的领域差异化地服务客户群体。”于琼根说道，“2021 年股权变化后，无论是在产品研发、市场理解、决策效率等方面，南京依维柯均得到了较大提升，反应速度更快。”

于琼根表示，技术层面，南京依维柯也实现了与上汽商用车技术中心的融合，从而做到聚星与上汽大通 V70 在同一个平台上开发。

过去两年，南京依维柯的成功转型，也加速了这一进程，企业更多地往消费者需求（包括改装行业）在转，而聚星推出，将进一步强化聚星在 C 端市场的竞争力。

从城市物流用车有全新得意到宜商宜家、多人乘坐有聚星再到改装功能最完备、最先进的欧胜，聚星的加入，补齐了依维柯的产品序列，3 个系列有了更清晰的定位。而南京依维柯也拥有了从高端到经济型完善的产品布局，站在更大平台上的南京依维柯，手持聚星这张牌能否继续创造历史，让我们拭目以待。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安

在北京使用新能源轻卡是“真香”还是“真坑”？

■ 记者 王云飞

在政策的限制下，燃油轻卡在城市特别是大城市，不仅“增量无望”，而且还“寸步难行”。相比之下，新能源轻卡的上户和路权优势就显得格外有价值，不少主营业务场景在城市内部的货运企业综合考量之后，把车辆更新的重点转向新能源轻卡产品。

那么，在车辆选择过程中，企业经营者是如何考量的？在真实使用场景中，新能源轻卡的运营情况又如何呢？

日前，商用汽车新闻记者专程走访了北京一家主营业务为搬家的企业，对以上问题进行了实地调查。

被迫上“新” 价格是购车决定因素

2022 年 10 月，北京市人民政府印发《北京市碳达峰实施方案》，其中明确提出，构建绿色低碳交通体系，大力推进机动车“油换电”，对于办理货车通行证的 4.5 吨以下物流配送车辆，基本使用新能源汽车。

政策的发布，在业内掀起“轩然大波”，也为燃油车退出北京城配市场埋下了“伏笔”。

“从 2022 年底起，北京对新增燃油车停发货车通行证，对已发放通行证的燃油车，资质转移到新能源车型上。”该企业负责人表示，“政策落地‘一刀切’，我们能想的办法都想了，要么退出市场，要么换车，压根儿没得选！”

在政策的压力下，该企业只能选择新能源车型，并陆续采购新能源轻卡 40 余辆，第一时间响应北京市政策号召，完成了车辆向新能源的转换。

对于当初快速导入新能源轻卡的过程，该负责人记忆犹新。据介绍，在确定采购新能源轻卡后，该企业很快锁定了品牌 A 和品牌 B 的两款意向车型，但因品

牌A车价比品牌B贵2万元/辆，且无金融优惠，最终，其决定购买品牌B。

“原本我们更倾向购买品牌A，但品牌B能延期还款还无利息，购车成本更低，打动了我们。”在该负责人看来，市面上的新能源轻卡本质上没啥区别。他笑称，“新能源车价格比燃油车贵7万~10万元/辆，在续航里程相同的情况下，低价才是‘王道’”。

事实上，该企业更换新能源轻卡的过程，也是很多用户选车的缩影。一方面，政策的强推，让市场需求“被迫”快速向新能源转换；另一方面，业务的低迷，也导致用户购车更务实，对价格更加敏感。再有，在新能源大潮下，终端用户现阶段对不同新能源车型的技术特点、性能优劣缺乏实质了解和辨别能力，加之各品牌间产品同质化严重，宣传更是五花八门，用户购车多是“唯价格论”。

只能解决“路权” 运营成本无优势

“在日常运营中，相比燃油车，新能源轻卡的经济优势并不明显。”该负责人表示，新能源轻卡的用车成本在0.7~0.8元/公里，与燃油车相差无几，“远达不到生产厂家宣传和某些专家所说的经济性。”

据介绍，由于缺乏补能场地，该企业车辆只能依托公共充电桩，这样一来，直线拉高了用电成本。该负责人说：“市面上，最便宜的商业充电桩为1.7元/kWh，加上充电时停车场收取的停车费，各项费用叠加起来，新能源轻卡压根儿没账算！”

该负责人强调，新能源轻卡想降低运营成本，需自建充电桩，利用夜间“波谷”电价补能。

事实上，这个道理谁都明白，但大城市“寸土寸金”，停车也好，自建充电桩也好，并不是那么容易的事情。再加上向国家电网申请大功率变压器的费用，综合折算后，运营成本将更高。

随着新能源汽车的快速兴起，电池租赁模式也随之兴起。该负责人说：“‘买电模式’在搬家行业暂时行不通。我们调研过，采用该模式的运营成本接近1元/公里，成本更高。”

同时，该负责人还指出，多数保险公司不愿承接新能源轻卡的保险业务，“即便愿承保，保险费也要比燃油车贵8000~9000元/年。”

“在使用过程中，新能源轻卡的保养成本的确比燃油车低，但新能源轻卡每年高出的保费，足以填平燃油车多出的保养费用。”该负责人直言，若非“路权”拦路，单从企业效益上看，现阶段他们还是更倾向购买燃油车。

在走访中，记者发现，该企业批量购买新能源轻卡，核心因素是为了解决在北京市内的路权问题，而且由于限制条件太多，新能源轻卡运营成本低的优势，在他们的业务场景下没能得到发挥。就运营成本而言，该企业所使用的新能源轻卡与燃油车并无明显差距。

限制条件过多 电车优势很难发挥

新能源轻卡想要达到预期的经济性，需同时满足具备独立的充电场地、能用波谷电价为车辆补能两个前提条件。然而，这看似简单的门槛，对很多企业来说却很难跨越。

究其原因，首先，自建充电设施需有足够的场地，但当前新能源轻卡的推广市场主要集中在一线城市，因为这些城市对“减碳”的需求更迫切、严苛。而这些地方场地租金普遍较高，多数中小物流企业不愿承担或者根本承担不起。

其次，充电设施通常需要大功率的电网支持，普通商业用电功率达不到，需向国家电网单独申请大功率变压器。跑审批、走流程，无疑又增加了企业的负担。

第三，利用夜间电价波谷充电，节省出来的效益有限，通常无法弥补企业多支出的人工成本。波谷电价虽“香”，但人力成本更贵。

从此次走访可以看出，当前，新能源轻卡仍然存在车价高、投保难、保费贵、运营成本不可控等种种问题，政策仍是城配车辆新能源化的主要驱动力。新能源轻卡距离实现市场化推广应用还有很长一段距离，加快新能源化进程，既需要企业加快技术进步、产品迭代，提高车辆性能、降低车辆价格，也需要多部门协同完善配套基础设施建设，让用户真正从使用新能源轻卡中获益。

■ 责任编辑：李晓菲

“末日”倒数几年了
到处抢活的17.5米大板减少了吗?

■ 记者 王云飞

“17.5 米大板是大件运输手续，只能拉不可分解的物体，但大多数都转行跑散货，不仅能装，要价还低，把普通挂车都‘逼死’了！”从事普货运输的李师傅抱怨道。

一直以来，货运界都流传着“货运乱不乱，17.5 米大板说了算”的调侃。但在 2007 年，工信部就已经取消了 17.5 米大板的生产公告，按照货车 15 年使用年限计算，2007 年上牌的 17.5 米大板车已面临淘汰。按理说，随着这批车陆续退出市场，17.5 米大板扰乱货运市场的时代应该临近终结。

但事实真的如此吗？请看商用汽车新闻的市场调查报道。

17.5 米大板减少了吗？

在市场调研中，有不少卡友向记者反映，在路上经常能看到 17.5 米大板车的“身影”，其运量大还什么货物都拉，并多数都存在改装、超宽、超长等违法违规现象，严重扰乱了市场秩序，拉低了运价水平，很多卡友都希望相关部门能将 17.5 米大板车清出货运行列。

“在安徽拉冰箱、洗衣机等电器的超宽、超高 17.5 米大板车随处可见，也没见啥人治理。”安徽卡友顾女士表示，疫情过后，运价本身就低，17.5 米大板的运量，一车能当两车半用，要价还低，搅乱了市场运价。

“17.5 米大板车存在的意义是拉大件，压根不该拉普货！市场就这么大，任由 17.5 米大板车违规运营，最后受伤的还是车主。”无独有偶，河北的吴师傅同样对 17.5 米大板车拉普货颇为不满。在他看来，如果不能有效根治违规运营，那就不如直接取缔。

靠“黄牛”续命 套牌屡见不鲜

在走访市场过程中，记者发现，除了不按规定运输外，17.5米大板车还存在“套牌”、翻新、假牌等违法乱象。

“10辆17.5米大板车中，至少有7辆是‘套牌’，在圈内这不是新鲜事儿！”吕师傅告诉记者，目前，2007年前上牌的17.5米大板车，合规手续都已到期，市面上仅剩2009年底前上牌那批车拥有正规手续，其也成为被套牌的主要对象，甚至一张牌照能套好几辆车。

据了解，尽管法规明确规定，2007年后17.5米大板车不再允许上牌，但各地执行时间并不完全统一，个别地区延期至2009年底，此举，也为当下“套牌”乱象埋下了伏笔。

吕师傅强调，套牌运营的17.5米大板车压根不需审车，每年仅需向被套牌的车主缴纳3000~4000元费用，“圈内有专门的‘黄牛’做这事，套起来压根儿没难度，这也是为啥即便开始淘汰了，但17.5米大板车的数量却不见少的原因。”

除了套牌运营外，相关部门对17.5米大板车申请临时牌照或“超牌”简易的审批过程，也在无形中为17.5米大板车违规从事普货运输开了方便之门。

“淘汰的17.5米大板车全靠‘黄牛’续命，找‘黄牛’办临牌或‘超牌’的费用只需千元左右，还都是合规手续。”吴师傅说，“以‘超牌’为例，尽管需每3个月办一次，但相比停运，还是有利可图。”

此外，各地相对宽松的处罚政策，也让不少17.5米大板车的从业者不惜铤而走险。“有些地方交警抓到拉散货的17.5米大板车，只按超载治理，压根儿不管车辆用途是否符合，还只罚款不卸货，这就让许多司机不惜以身犯险。”吴师傅说道。

“眼下，17.5米大板车拉普货将面临被罚款，甚至有些省份还不让上高速，但违法成本太低，总体算下来仍有利可图。”吕师傅直言，等他的17.5米大板车到达使用年限后，也将改用临牌或“超牌”。在他看来，17.5米大板车短期内压根儿淘汰不了。

违规乱象亟需“破局”

通过走访可以看出，目前，17.5米大板车仍广泛活跃在百货、家电、零担、商品车、建筑材料、绿通等运输细分市场。为何17.5米大板车违规运输的乱象屡禁不止？

归根结底，一方面，虽然交通部联合相关部委出台了一系列整治措施，但在执行层面往往不能切实到位，最终只能是“雷声大，雨点小”；另一方面，相关部门对17.5米大板车违规运输的惩治手段尚不健全，使17.5米大板车违法成本相对较低，面对丰厚的利润空间，多数车主选择铤而走险。

第三，缺乏统一执法。近年来，虽然多地陆续加大了对17.5米大板车的治理力度，但很难在全国范围内形成整治常态，从而给其留下了生存空间。

在这里，记者也呼吁，治理17.5米大板车违规运输乱象要全国“一盘棋”，切实做到政策统一和执行标准统一。同时，要加强市场监管，严格执行监督检查和责任追究制度。

不仅如此，相关部门还要严打假牌、套牌、替车检验、违规使用“超牌”等违法行为，严打不法“黄牛”，让货运市场重新回到公平有序的环境中来。

■ 责任编辑：李晓菲

超3000公里实测“拉练”
东风天龙GX究竟行不行?

■ 记者 张雅静

进入2023年，宏观经济企稳回升，沉寂了一年的商用车市场也再度活跃起来。许多商用车企纷纷加快了推陈出新的速度，试图通过新车上市，在市场中获取更多增量和份额。

但在竞争日趋激烈的大背景下，一款新产品单纯依靠传统宣传模式，想在众多竞品中脱颖而出，绝非易事。此时，如果能来一场基于真实运营场景的路测，用实实在在且公开透明的数据来证明自身实力，或许是个不错的选择。

日前，东风商用车在新品上市前进行了一场东风天龙GX全场景干线接力实测，一起来看看这款东风家族“最强重卡”的实力吧！

实车实景 “千里奔袭”不惧重重考验

长距离路测，往往是对车辆综合素质的检验。在这一过程中，既需要测试用户最为关心的油耗数据，还需要对车辆的动力性、舒适性等进行全面考量。同时，为了尽可能真实地反映车辆性能，为实际用车提供有效参考，就要将我国复杂的道路运输环境考虑其中，因此，典型工况往往才更具有代表性。

而此次东风天龙GX实测路线，设计总长度3359.37公里，途经成都—恩施—潜山—上海—武汉—十堰，是我国颇具代表性的东西干线之一。与此同时，该线路涵盖盆地、高原、山地、平原等多种地形，道路条件复杂多变，虽对行车构成了较大挑战，却也为车辆展示整体性能提供了绝佳机会。

车辆动力强不强，节油效果好不好，在实际运营场景下跑一趟，基本就有数了；舒适性、安全性高不高，同样也需要在复杂多样的道路环境下，才能作出更客观的评估。东风天龙GX实

测，以全场景为核心的设定，便于在不同行车条件下对车辆驾乘体验、油耗表现进行较为全面的评价，不同地区、行车路况不同的用户，可以结合自身情况进行对比衡量。

行业大咖参与 接力测试更具参考价值

除了对测试路线精挑细选，在参与路测的人员选择上，东风商用车也考虑得十分全面周到。

东风天龙 GX 实测力邀鲁镇宜、陈勇、崔能、任海军、曹勇 5 位众测官依次上阵，接力测试。他们中有年轻有为的 90 后物流公司老板，有多年从事高端物流运输的知名车队长，也有行业内具备专业评测经验的驾驶培训师、媒体车评人。可以说，这一阵容代表了行业内不同群体，而他们的评价，也能够从不同维度为用户选车提供有价值的参考。

比如，行业大咖、进口车培训师崔能，对车辆的操控性和经济性表现格外关注。在路测过程中，他不仅对新车表现给予了客观专业的评价，还与现场用户交流分享了一系列节油驾驶技巧，让大家此行收获满满。

而物流公司老板鲁镇宜和车队长陈勇，则从用户的视角对车辆驾乘体验进行了较为细致的描述，并结合自身使用进口重卡的情况予以比较。他们的观点和建议，对广大用户特别是有进口车使用经历、想要换购国产高端重卡的用户，更具借鉴意义。

百公里油耗平均 27.9L 东风天龙 GX 博得一致好评

正如前文所言，一场路测办下来，能不能达到预期效果，让新车在竞品中脱颖而出，还要看产品自身实力。

通过为期 6 天的道路实测，东风天龙 GX 以最低油耗 23.4L、平均 27.9L 的百公里油耗数据，证明了自身不输进口车的节油水准。而这背后，东康 Z14 发动机 + 赢动 12 挡 AMT 变速器 + 德纳后桥组成的黄金动力组合，是成就其超强节油能力的关键。

与此同时，针对整车动力性、操控性以及驾乘舒适性，各位众测官也给予了高度评价。

“我感觉东风天龙 GX 特别适合快递快运运输，它整体的驾驶感受和舒适性，是以前的老款车不能比的。全液晶仪表、盲区监测系统、360° 环影等智能化设备的加持，能很大程度上减轻日常驾驶强度，帮助车队提高运输效率。”鲁镇宜在完成 200 公里驾驶测试后评价道。

东风天龙 GX 首批用户、有着多年驾驶培训经验的崔能则表示：“我之前购入的两辆东风天龙 GX，已经行驶了 20 万公里，这一次再试驾这款新车，发现它的动力表现有了进一步升级，特别是变速器的灵敏度明显提升，空挡滑行介入更快，油门行程开度变长，更加灵活，易于操控。”

而有着数年进口重卡使用经历的陈勇也表示，经过颠簸路面的时候，东风天龙 GX 稳定性强，上下坡时车辆换挡表现十分智能，平顺连贯性好，非常接近进口卡车。

“金杯银杯，不如用户的口碑”，东风天龙 GX 虽尚未在市场大规模推广，但通过一场真实运营场景的路测，透过资深用户、行业大咖的评价，让我们对其产品力有了更深一层的认识。凭借如此优异的表现，相信，东风天龙 GX 能够让用户在众多重卡产品中产生眼前一亮的感觉，期待这款新车投入实际运营之后，能够带给卡友更多惊喜。

■ 责任编辑：李晓菲

对标进口 迈向高端
起底东风商用车背后的价值逻辑

■ 记者 张雅静

在国产重卡高端化进程中，进口重卡一直是国产重卡对标、追赶的对象。但，近两年，越来越多的国产重卡品牌敢于打出“进口替代”这样的口号。从仰望到替代，是什么让国产重卡有了与进口重卡一较高下的底气?

日前，在东风天龙GX发布活动现场，商用汽车新闻记者有幸采访了东风商用车天龙GX首席车辆工程师梁海波，听他分享东风天龙GX作为新一代旗舰车型，剑指高端市场的底气和实力。

和用户站在一起

如今的商用车市场，无论是国产品牌还是进口品牌，都在围绕用户场景和核心诉求做文章。当面对国内多样的运输场景、复杂的货运市场、丰富的本土化造车经验以及几代卡车人对东风品牌的追随和信任，让东风商用车与用户建立起更加紧密的关系，进而为其走向高端提供了强大助力。

在东风天龙GX上市前后，四川内江渝丰物流有限公司董事长周建渝陆续订购了60辆新车。在货运市场普遍低迷的当下，这显然是一个不小的订单。这种信任由何而来? 梁海波的解答，帮我们解开了迷惑。

原来，周建渝不仅是东风商用车的消费者、忠实用户，更化身产品体验官，深度参与到了东风天龙GX研发、路试全过程。而基于实际运输场景、司机驾驶习惯的一次次调整、一项项优化，赋予了东风天龙GX更为出色的用车体验，也让周建渝对这款“干线物流专家”的实力有了更深一层的信赖。

“从新车早期定义到后期实车评价、改进和上市，我们都让用户全程参与，并且听取他们的宝贵意见。”梁海波告诉记者，不止是东风天龙 GX，东风商用车在开发每一款产品的过程中，都要充分考虑车辆细分场景，通过与用户的深度沟通，能够更全面理解各个行业差异化的用车需求，进而对车辆进行有针对性的调整、改进、完善，将更为优秀的产品交予用户手中。

可以说，在迈向高端的路途中，东风商用车并非是单打独斗、闭门造车，而是选择和用户站在一起。来自于市场一线的声音，让产品高端化路线走得扎实、稳健。不同于简单的配置堆砌，东风商用车与进口品牌间的较量，注定是一场围绕价值的竞技。

来一场价值的竞技

价值如何衡量？归根结底要看这款产品能为用户带来多少收益。在梁海波看来，对于卡车这样的生产资料，用户最关注的是能不能赚到钱、赚多少钱。而这就要求生产企业以卡车全生命周期为基准，从降低运营成本、提高运营效率的角度下功夫。

为了达到以上目标，东风商用车最先关注的便是油耗。根据商用车 TCO 成本分析统计，燃油费用要占到全部运输成本的 1/3 以上。而以当前 7 元 / 升的油价、一年跑 30 万公里计算，百公里油耗降低 1~3L，就可以省下 2 万 ~6 万元。这对于任何一个卡车司机或物流公司来说，都是一笔可观的收益。

但，一个个细微数据的提升，都需要研发团队付出大量时间和努力。“现阶段车辆要降低油耗，就要寻找每一个影响油耗数据的细枝末节，包括更优秀的动力链匹配、更精准的 AMT 换挡策略、更高效的传动效率等。”梁海波告诉记者，在不久前结束的长途实测中，东风天龙 GX 以最低油耗 23.4L、平均 27.9L 的百公里油耗数据，证明了自身不输进口车的节油实力。

舒适性，关乎体验，更影响效率。带着这样的观点我们看到，东风天龙 GX 拥有超越进口车的豪华配置，标配了气囊减震座椅，搭载了多项辅助驾驶系统和科技化配置，并辅以人性化的细节设计，打造了静谧、舒适的座舱环境……正如梁海波所言，一款车的舒适性做得好，便能很大程度减轻驾驶疲劳感，当驾驶员有了更加充沛的精力，运输效率也会相应提高，而这对于运营收益提升势必会带来积极作用。

“一切源于可靠”，当运输市场对高效有愈加严苛的要求，可靠就成了背后不可或缺的强大支撑。与此同时，良好的可靠性，将大幅减少用户的维保成本，从降本、增效两个维度，为运营收益提升保驾护航。多年来，进口重卡之所以能够在国内运输市场占有一席之地，其优秀的可靠性和耐久性表现，功不可没。而对于国产重卡而言，提升车辆可靠性，同样是其冲击高端市场的关键。

全新发布的东风天龙 GX，便自带国内最严格的研发体系保障：318 次质量评审把关，60 次门试验收，17 万小时台架试验，24 个月整车可靠性试验，高温、高寒、高原 3 轮试验，80 余辆车试验、1000 万公里实际工况运营验证等。从定义到量产，一连串的数据，印证了东风商用车对可靠品质的执着追求。

谁能创造价值，谁将赢得用户。一旦国产重卡走向高端，直面来自进口品牌的挑战时，一场围绕运营价值的角逐便会贯穿始终。而东风商用车，显然已经做好了充分准备。正如梁海波所言，产品能真正给客户创造价值、带来收益，是研发人攻坚克难的初衷，也是东风商用车进军高端市场的底气。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

法士特

民族品牌 世界品质

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

陕西法士特汽车传动集团有限责任公司
SHAANXI FAST AUTO DRIVE GROUP CO.,LTD.

地址：西安市西郊大道129号
网址：www.chinafastgear.com

销售电话：029-84630615
服务电话：4008899901

纯电重卡+法士特·蓝驰
绿色创富少不了这对搭档

■ 记者 张雅静

俗话说，“是骡子是马，拉出来遛遛”。新能源重卡能不能行，跑上几趟便会不言自明。

近两年，伴随着“双碳”战略的持续深化，京津冀一带环保政策持续加码，大部分进出矿场、钢厂的运输车辆需更换为新能源车型。常年往返山西、河北两地，为本地一家钢铁企业运输砂石料的王晓丹，也在去年5月购买了第一批纯电动重卡。

他告诉商用汽车新闻记者，该批新车搭载宁德时代磷酸铁锂电池包，并匹配了法士特•蓝驰6E240电驱系统。对于车辆配置，王晓丹虽然不是特别了解，但无论是宁德时代还是法士特都是大品牌，用起来放心；同时，这款车对比起其他同类型产品，开起来动力足，爬坡有劲儿，跑一趟不用换电，运营表现特别棒！

搭载智能管理算法 整车续航再提20%

纯电动重卡到底好不好开，能不能负担大运量、高出勤的运输要求？

一开始，王晓丹也是将信将疑。据悉，他所在的物流公司，主要业务是从山西盂县—河北平山县运输砂石料，途中山路爬坡路段多，往返一趟200多公里，因此，续航是其最关注的问题。

“我们先买了四五辆，跑了两三个月，感觉不错，陆续又采购了30辆。”王晓丹表示，这期间他也对比了其他品牌的几款产品，发现，只有搭载了法士特电驱系统的乘龙H5纯电重卡，能满足公司的日常运营需求。

当然，这一切都是有数据支持的。

广告

根据公司日常统计，一般去程上坡多，要消耗 40% 的电量，返程多为下坡，大概消耗 35%~40% 的电量，往返一趟基本上还能剩 20% 左右。对此，王晓丹比较满意，他说，有的纯电动重卡这点儿路都跑不下来，这也是选择乘龙 H5 匹配宁德时代大容量电池和法士特蓝驰电驱系统的原因。

并且，记者了解到，由于配置了能量回收系统，这款纯电重卡在下坡路段可以把动能转化为电能进行保存，在运营过程中自动回收多余的能量，进行反向充电，增加续航里程。同时，通过法士特自主研发的先进控制策略、能量管理算法，蓝驰电驱系统可将电机的工作区域控制在高效区，大幅降低整车能耗，提高整车续航里程达 20% 以上，进而达到降低车队运营成本、经济节能的目的。

高效传动系统加持 轻松 hold 住复杂山路

除了续航能力更胜一筹，王晓丹采购的这一批纯电重卡的动力表现，对比传统柴油重卡也毫不逊色。

据他的介绍，从平山县—盂县，爬坡路段多，但整车动力性能丝毫没有打折扣。这背后，自然也少不了法士特•蓝驰 6E240 电驱系统的功劳。

资料显示，蓝驰 6E240 新能源电驱动系统，电机功率选择范围更宽，最大功率能达到 410 千瓦，最大输出扭矩为 2800 牛米；专门为纯电动工况开发自动挡变速器，采用成熟双中间轴结构，自主设计滑套结构换挡，具备可靠性强、换挡时间短、传动效率高等优势，可有效提高系统动力性能，使得整车起步能力更强，爬坡能力翻倍，轻松 hold 住复杂路况。

除此之外，在操控性上，驾驶纯电动重卡时，司机不再需要频繁踩离合挂挡，大大降低了劳动强度。据王晓丹反映，更换纯电动重卡后，司机适应很快，整车操作更加方便，开起来和轿车一样轻松。

高可靠长维护 两年多赚 40 余万元

现阶段，市面上的纯电重卡，一般支持充电和换电两种补能模式，而王晓丹为提高车队出勤率，一般采用换电模式，效率更高。

“公司附近就设有换电站，车辆开进换电站之后，在 5~8 分钟之内便可以更换一块满电的动力电池。”王晓丹告诉记者，相对于充电需要一个多小时，换电模式速度快，很快就能重新满电运营，达到了人歇车不停的效果，提升了整个车队的运营效率。

同时，从经济效益的角度，目前，公司单车单日运营在两趟左右，对比燃油车，一天可以多赚 700 多元，照此计算，运营两年就能多赚 40 余万元。

另外，在维保方面，纯电重卡搭载的动力系统，故障率低，不仅降低了维保费用，还节约了时间成本，让车辆有更多时间跑在路上，大大提升了整车价值。“无论是整车还是‘三电’零部件，有问题直接联系经销商，他们有专属服务站，第一时间就会把问题给我解决了，我都不用操心。”王晓丹说。

更低的用车成本，更高的运输效率，带来了可观的经济收益。购买纯电重卡之前，王晓丹也担心过车辆动力不够、续航能力不足等问题，但实际使用下来，新车搭载法士特蓝驰电驱，能够最大化发挥车辆动力性能、节能优势，让他实实在在感受到了纯电重卡带来的运营收益。他表示，今年，公司还将再采购十余辆纯电动重卡，为业务规模化发展再添动能。

■ 责任编辑：李晓菲

正面硬刚绿色城配
远程星享家族再添“两员大将”

■ 记者 张雅静

6月6日，“上新”速度飞快的远程新能源商用车，再次发布了两款重磅产品，分别是VAN类产品——星享V6E Plus以及微卡星享F1E。而这，也是继去年发布星享V5E和V6E两款微面产品之后，远程星享家族向市场推出的又一组极具竞争力的城配物流车型。

“新能源商用车现在已经迎来了最好的时代。随着新能源行业迎来关键拐点，市场对于新能源商用车的需求正在进一步爆发。”远程新能源商用车集团CEO范现军在发表主题演讲时指出，此次远程发布新品，是对城市和县域经济发展的回应，也是对用户和场景诉求的回应。

在他看来，万亿级的城市配送市场规模仍在扩大，快递下乡、电商下乡，也需要更加强而有力的现代物流体系支撑，新能源物流车的风口已经到来。但面对愈加丰富、细分的运输场景，远程需要打造多样化以及真正具有差异化的产品。而从用户角度，他们需要的则是更安全、更方便、更能赚钱的运输车辆。

基于以上，远程新能源商用车依托远程GXA-M架构，集合家族式的纯电平台，打造了远程星享V6E Plus、远程星享F1E两款新车，进一步完善星享系列产品矩阵，充分满足城配物流快递快运、商超配送以及短途城际零担物流业务等多样化运输场景需求。

“真大方、特能装”，作为面向城市物流打造的新能源品

牌，远程星享 V 自去年上市以来，就以鲜明且具备竞争力的产品属性，收获了行业、用户的追捧和信赖。

远程星享 V6E Plus，作为星享 V6E 基础上升级而来的一款产品，其采用了轻量化的笼式车身设计，高强钢地板，最大承重可达 1.5 吨，比同级车型多拉 260 公斤。拥有领先同级别车型的大尺寸空间，1.6 米的货箱尺寸，做到了同类产品最宽，并且整车加高 200mm 后，货箱容积由 6m³ 增加到 7m³+，载货空间比同类产品大 10%，最高车速可达到 90km/h，真正做到“多拉多赚”。

同时，在“三电”方面，远程星享 V6E Plus 采用了集成化设计，使用自主 BMS 系统，标配 41 度电量的一线品牌电池。同时，还可以选择 46 度远程智芯自研大容量电池，充电速度快，最快 35 分钟即可完成补电（从 20%~80%），工况续航最高超过 265 公里，质保周期达到行业内最高 8 年或者 40 万公里。

远程星享 F1E，是远程星享系列首次触及微卡细分市场推出的全新产品。“真能载、真能跑、真能赚、真智能”四能合一的硬核实力，让远程星享系列重新定义微卡市场，拥有更足的底气。

在承载方面，得益于整体的冲焊后桥，星享 F1E 额定承载达到 1.5 吨，较同级竞品提升 30%；装载量上，通过轮距、车架加宽，星享 F1E 最大货箱长度可以做到 3.2 米，宽度可达 1.65 米，货箱容积提升 20%，有效解决了微卡用户以往“一趟装不完，两趟不派单”的运输难题。

同时，能效方面，星享 F1E 搭载一线品牌电池 + 领先的扁线电机 + 高效率电驱桥，续航里程最高可达 275 公里，标配快慢充，最快 35 分钟即可完成补电。

此外，为迎合年轻用户在车辆舒适性、便利性方面的进阶需求，星享 F1E 采用轻卡级宽体驾舱、同级最宽座椅，搭载行业领先的反向供电功能，可提供 220V 电源供多种电器便捷取电。同时，由于搭载了 FOTA 云端终身智能升级，ODX 远程诊断，新车还支持远程监测、防盗自动报警等功能。

现在，几乎每一家企业都在强调以用户为中心，那么如何才能够真正满足用户的实际需求？范现军认为，从商用车的角度来看，更重要的是满足全场景用车的综合解决方案。

为此，远程新能源商用车始终坚持以用户思维来重构产品与服务。本次上市发布会现场，举行了“星享品牌督导官聘任仪式”。通过探索建立互联互通伙伴关系，打造品牌与用户合作的范本，推动用户与品牌开展更为深入的交流，对产品质量、售后服务等进行全面督导。

“远程星享家族新品的诞生，是一次突破自我的表现，也是持续为用户创造价值，建立彼此成就、共同成长的深入联系。”范现军如是说。

作为城配领域的明星产品，远程星享 V 自 2022 年推出至今一年多来，已经收获了 5 万用户的信赖。相信，随着星享家族新成员的到来，远程新能源商用车将以主动迎合用户需求和不断进化的产品实力，为用户带来更多超越期待的体验，为新能源城配物流行业发展指引方向。

■ 责任编辑：李晓菲

《经销商茶座》嘉宾：

韩经理：北京一汽宏特汽车贸易有限公司
娄经理：济南华尔重型汽车销售有限公司
贾经理：东风柳汽河北区域营销公司

库存车比新车好卖
重卡市场难掩“虚高”

■ 记者 张雅静

“同比暴涨九成，但环比却降了三成。”看到今年4月的重卡销量，不免让人心里感觉有些凉凉。行业期待的复苏，似乎并没有这么快降临，重卡市场形势倒是更加扑朔迷离。

本期《经销商茶座》，我们邀请到不同区域的两位重卡经销商以及一位来自主机厂的区域销售经理，请他们谈谈这段时间终端市场具体表现以及对于未来市场的预判。

主持人：各位嘉宾你们好，欢迎来到《经销商茶座》做客。今年前4个月，重卡市场销量波动较大，二三月实现同环比双增后，4月销量环比却下滑了三成。各位如何看待这种销量变化？这背后的原因是什么？

贾经理：去年底，疫情管控放开以后，一部分用户打算大干一场。因此，过完年之后的这一个多月，重卡市场出现了第一波购车潮。3月底到4月，货运市场没有像预期的那样活跃，运价下滑得厉害，用户买车的意愿也大不如前。

韩经理：确实是这样，我们这边也有很多意向用户，年前准备买车运营，但是年后这几个月运费太低了，运营没有什么利润，他们也不敢冒这风险，都暂时打消了购置新车的想法。

娄经理：运输行业属于重资产投入，现在经济环境不太好，整个行业都面临着萎缩。据我所知，今年有很多司机迫于压力，已经把车卖掉转行，就这样来看，终端市场需求不足、销量下滑也是在情理之中。

主持人：刚刚我们提到，

进入二季度，市场运价出现大幅下滑。各位可否分析一下原因？

韩经理：疫情管控放开后，运费并不是断崖式下跌，在二三月时有一段缓冲期，运费还是可以的。到了4月，卡友们都出来拉活儿了，但市场上的货源并没有明显增多，有人为了抢单进行低价竞争，在一定程度上拉低了运费。

贾经理：河北这边以煤炭、钢铁等资源运输为主。开春后，过了采暖季，加上工厂开工率不足，对煤炭需求量有限，导致煤炭运输运费下滑。而钢铁也是类似情况，钢材价格波动，使得钢厂运营利润受到挤压，生产积极性下降，导致运输需求和运价都呈现下降趋势。

主持人：近一年多来，重卡市场表现持续疲软，用户购车热情严重不足，经销商门店新车销售压力普遍较大。这种情况，是否造成了现阶段库存车积压现象较为严重？

韩经理：经销商手里或多或少都有一些库存车。我们店在疫情期间积压的库存还没有完全销净。但，今年市场在二三月启动之后，这些库存车中的某些单独品系已经卖完了，我们又补充了一部分车型。这个月市场销量又降下来，这部分车也逐渐纳入库存车的范围了。

娄经理：最近两个月，进店咨询的客户，10个人里面有8个人直接明说要库存车，越便宜越好。现在运输行情不好，需要买车的用户资金有限，库存车虽然可能车况不如新车，但胜在价格低、投入少。不过，目前我们店里库存量不大。考虑到今年市场环境不好，年后就没有储备那么多车，如果有客户需要，也可以从外地调车。

主持人：目前，重卡市场还是以牵引和载货销售为主吗？像工程自卸、城市渣土车的销量有上涨吗？

贾经理：河北这边卖得最多的是牵引车，主要是用来拉煤。其次是载货车，从事绿通运输，拉一些瓜果蔬菜，或者用来跑跑快递，拉一些百货。自卸车的话，是比较少的，自卸车包涵城市渣土车以及矿区工程车，这部分车的更换没那么频繁，而且需求量也没那么大。

韩经理：自卸车卖得不多，主要有几个原因，一是购置新车需要指标，并且为了取得路权，需要办理相关证件，比较麻烦；二是现在干工程回款慢，用户手头资金有限，加上房地产行业不景气，工地开工有限，业务量没那么大，购车需求大大缩减。

主持人：从过去4个月的数据来看，重卡销量同比去年虽有大幅上涨，但实际销售数量不高。综合多种因素，大家如何看待未来几个月重卡市场走势？

贾经理：重卡销量跟国民经济一直是强相关的，主要看国家怎么去调整了。对于煤炭运输市场，我个人猜测，到七八月夏季用煤用电需求增加，煤炭运输可能会有一个小幅回暖，运煤车销量会有所上涨。

韩经理：接下来几个月，我认为，重卡市场整体起伏不会很大，但单一市场会凸显出来，比如说快递、冷链等。以冷链为例，它的运费高、利润大，现阶段大部分冷链运输行业用户使用的都是老车，但是后期如果运量增加的话，他们可能会选择购入新的车辆。

娄经理：以当下的宏观经济形势，或者说是房地产、投资活跃度，可能带动不了那么多重卡的消费需求。二季度的话，市场有好转的希望，三季度现在不好说，如果有涨幅也不会很大，除非国家出台更大力度的支持政策。

主持人：作为生产资料，重卡与经济大环境高度关联。如今，在经济复苏较为缓慢的大背景下，各行各业对重卡的需求仍处于收窄状态。同时，重卡用户经历了疫情3年的洗礼，已然学会在综合考虑自身业务情况的前提下理性购车，不再盲从。而这，在一定程度上使得国内重卡销量回升速度更加缓慢。进入二季度以来，重卡销量环比接连下滑，这显然对重卡行业上下游企业的信心造成了一定影响。因而，谈及接下来几个月重卡市场的走势，经销商也普遍抱持着谨慎乐观的态度。

■ 责任编辑：李晓菲

北京重卡实拍来了
这些配置能帮卡友“圆梦”吗？

■ 记者 周 晨

从品牌成立到首车下线再到正式上市，2023 年上半年，北汽重卡携北京重卡，以新人之姿高调“杀入”国内重卡市场，成为业内最受关注的品牌。在产品全球上市发布会上，北汽重卡总经理吴越俊也表示，北京重卡的推出，就是要实现“高质量与低成本”的对立统一，令不可能成为可能，圆广大卡车司机的“定制梦”“赚钱梦”“安全梦”“全勤梦”“悦己梦”“省心梦”。

让“高质低价”成为可能，北汽重卡若想兑现承诺，必然要拿出真本事。在新车上市现场，商用汽车新闻记者也登上了北京重卡实车。接下来，一起探寻它的独特之处吧。

此次全球上市，北京重卡正式发布“追梦”“复兴”两大平台，其中，复兴平台定位为“以高效重新定义出勤率”，是北京重卡全系最高端产品。

外观方面，北京重卡复兴牵引车完全遵循当代年轻人的审美，将国潮元素融入了外观设计。驾驶室整体十分大气方正，进气格栅采用大尺寸盾形设计，辅以 5 层镀铬饰条点缀，搭配整车 3.95m 的高度，赋予了车辆较强的气势，极具视觉冲击力。

大灯则采用了全 LED 光源，造型独特，棱角分明。“蓝眉”造型 LED 大灯极具个性。灯组外侧还设有导流槽，起到辅助降低风阻的作用。

从侧面可以看出，北京重卡复兴牵引车采用大量流线线条，与导流罩相配合，尽最大

广告

可能降低整车风阻。

再看驾驶室内部，首先是座椅，北京重卡复兴牵引车标配多功能气囊减震座椅，具备座椅加热、通风、阻尼调节等多种功能；座椅整体采用布艺材质，透气性较好；坐垫及靠背十分扎实，支撑力、包裹度极佳。

方向盘采用四辐式多功能设计，集成接打电话、定速巡航、多媒体调节等多重功能；方向盘整体配色与驾驶室内部风格相符合，极其趋向乘用化；右侧还集成有怀挡装置，换挡控制十分方便。

仪表盘采用全液晶设计，尺寸为 12.3 寸，可通过方向盘上的按键，控制查看发动机、气压状态、蓄电池信息、胎压监测等信息，实现对车辆状态的实时了解。

中控台整体采用环抱式设计，功能按键集成在多媒体大屏下方，便于用户调节。此外，车辆的一键启动以及电子驻车装置也集成在中控台上，这样的设计不仅能够为用户带来更加便利的驾驶感受，也能够为驾驶室内部节省出更大移动空间。

多媒体大屏搭载 AI 智能系统“小北”，用户可通过与“小北”沟通，实现语音交互及智能化控制车辆；此外，多媒体大屏还可实现音乐播放、路况查询、智能导航、与手机双屏互动等多重功能，车辆装载的摄像头，还可实现 360° 环视，消除行车死角，避免事故发生。

驾驶室内部整体风格也十分趋近于乘用化，米棕与深灰配色，提升内部空间的品质感与精致度。此外，驾驶室内部还有多种人性化配置，包括多处储物格、USB 接口、杯架、副驾小桌板、手机无线充电装置等，将驾驶室内部舒适度又提升一个台阶。

卧铺宽度达到 1000mm，床头设有储物槽、照明灯以及 USB 接口，卧铺下方是大容量抽屉，也可选装冰箱，后车窗设有窗帘。卧铺区域不论是在舒适度还是便利性方面，都有不错的表现。

在最重要的动力系统方面，北京重卡复兴牵引车，标配最新一代“康明斯发动机 + 采埃孚变速器 + 采埃孚液缓系统”组成的全新一代 X 动力链。实拍车型搭载福田康明斯 X13 发动机，最大马力 580ps，在 1000rpm~1400rpm 转速区间内，可爆发出 2600N.m 的最高扭矩。

传动系统搭配采埃孚传胜 AMT 智能自动变速器，传动效率最高可达 99.7%，使用寿命达到了 150 万公里以上，变速器可助力整车节油 3% ~5%。

此外，北京重卡搭载的采埃孚第三代液力缓速器，制动扭矩高达 4000N.m，比竞品高 12% 以上，制动反应比竞品快 70%，可实现山区工况每年为用户节约成本 3 万元以上，平原节约 1 万元以上，替代 90% 刹车系统的工作，为用户创造更多价值。

后桥速比 2.643，是典型的高速干线物流配置。值得一提的是，北京重卡复兴牵引车采用全车盘式制动，这一配置在国产高端重卡上也较为少见。同时，车辆还搭载 SmartEBI 智能制动系统，能够协调行车制动、发动机缸内制动、液力缓速器制动三大制动系统按需协同，整车制动系统反应更灵敏，安全更有保障。

小结：

开年至今，我国重卡市场复苏缓慢，终端用户更是叫苦不迭，直言油价高、货源少、运费低，日子不好过。很明显，2023 年对重卡行业而言并不是“友好”的一年，而选择在今年进入重卡市场的北汽重卡，无疑勇气可嘉。

但从其打出的“高质低价”口号可以看出，北京重卡无疑 get 到了当前市场的真实需求，在行业整体低迷、用户购买力低下的时候，只有品质与性价比兼具的产品，才有可能突出重围。

从北京重卡复兴牵引车的具体配置也可以看出，产品本身并未因“低价”定位而减配，动力链、车机系统以及人性化配置方面，北京重卡都做到了应有尽有，能够满足各类用户需求。

值得一提的是，北京重卡还是一款可实现高度定制的产品，通过 12 大类、数百项内容定制，加上用户个性化选择，能够实现 20000+ 种配置自由组合。因此，样车只是示例，用户根据自身需求进行定制，更能在实际运营场景中实现北京重卡的价值。

■ 责任编辑：李晓菲

广告

玉柴机器
YC DIESEL

SKY
高端动力定制平台

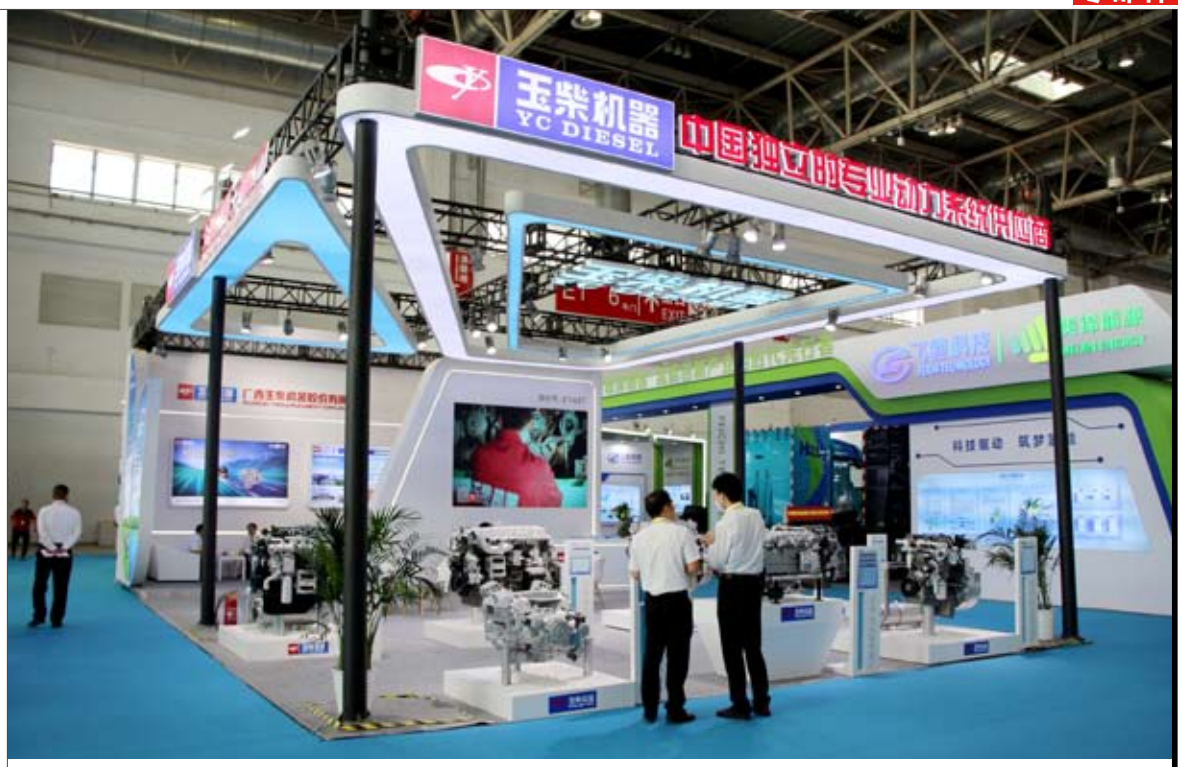
生强悍 力无限

高端动力 玉柴K系

广西玉柴机器股份有限公司
GUANGXI YUCHAI MACHINERY CO., LTD.

玉柴机器 王牌动力

24小时全国服务热线
95098



2023年玉柴客车动力市场份额再提升如何实现?

■ 记者 陈 津

刚刚过去的五一假期，让人们感受到了旅游市场的强劲复苏，以往萎靡不振的客车市场也迎来了回暖曙光。

5月17日，2023北京道路运输车辆展如期而至。参展企业携一众“精兵强将”，向大众展示了交通运输领域的创新科技与成果，进而推动行业向新而行。

作为客车动力市场的领跑者，玉柴机器同样有备而来，展出多款针对客车市场定制的“拳头产品”。

“双赛道”齐头并进 聚焦客户多元需求

本次展会，玉柴共展出7个系列产品，包含YCK09、YCK08、YCS06 3款传统柴油动力，增程器系统、e-CVT混合动力总成、120kW燃料电池系统3款新能源产品和1款YCA07N燃气动力。

玉柴股份营销公司客车动力营销部总经理程文平表示，这些参展产品表现了玉柴以行动落实“双碳”战略，坚持传统动力与新能源动力两大赛道并驾齐驱的发展战略，也是在低迷的大环境下，玉柴精准发力、及时找准市场突破口的有力证明。

他告诉商用汽车新闻记者，2020年初爆发的新冠疫情，不仅对国内经济，更对整个道路运输行业造成了巨大冲击。“2022年底，国补政策终止，新能源客车市场热度开始减退，客车市场也进入了‘至暗时刻’。”

然而，面对低迷的市场大环境，玉柴借助国六排放升级契机以及对客车细分市场的深耕，不断完善产品矩阵，挖掘更多终端用户需求，最终凭借领先的技术和产品实力，赢得行业和客户的一致肯定。

在传统动力板块，玉柴依托S、K、Y三大国六产品技术平台，不断开发出满足国内主流客车厂需求的动力产品。尤其是

YCK09、YCK08、YCS06 这 3 款柴油动力，是玉柴针对 9~12 米客车市场推出的优秀动力，具有安静舒适、节油高效、动力强劲等产品优势。

其中，9.4L 排量的 YCK09 发动机，主要面向 12 米及以上大客市场，拥有 400 马力最大功率，1900N·m 最大扭矩，目前，已在北京、江苏、浙江、湖北、重庆等市场批量投放。7.7L 排量的 YCK08 发动机，最大功率 350 马力，最大扭矩 1450N.m，主要适配 9 米以上公路客车市场，并在西南、西北等地表现出强大的节油实力，得到客运公司老板、驾驶员高度认可。6.2L 排量的 YCS06 发动机，是玉柴全新设计开发的中型柴油机，拥有 290 马力最大功率，1200N.m 最大扭矩，同样适配 9 米以上公路客车市场。

在新能源动力产品方面，作为国内最早开展新能源动力研发的传统内燃机企业，玉柴率先推出国内首台 ISG 混合动力，随后又推出并联、混联混合动力和纯电动等多个解决方案，并发布行业全系列新能源动力系统产品，包括增程器动力系统、e-CVT 功率分流混动动力系统、电驱动桥动力系统、燃料电池系统等四大新能源动力系统。目前，玉柴旗下子公司玉柴芯蓝，已成为目前新能源动力型谱最为丰富、国内混合动力市场份额最高的企业。

与此同时，玉柴坚持新一代国六燃气动力的开发与推广，以 YCA07N 发动机为代表的燃气动力，更是凭借较高的舒适性、可靠性和燃气经济性，持续为用户创造更大价值。程文平表示，天然气属于清洁能源，“在川渝、新疆等储气丰富、气价便宜的地区，天然气产品依然受欢迎，运营成本也更低。”

可以看到，在开拓细分市场、挖掘客户潜在需求、完善传统动力产品型谱的同时，玉柴不忘推动新能源技术及产品持续突破，真正做到了传统动力、新能源动力齐头并进。

打造“一体化”服务方案 售后保障一步到位

除了聚焦客户需求，实现技术引领之外，坚持“以客户为中心”的玉柴，也致力于打造“产品、服务、配件网络”于一体的一站式服务解决方案，并以更高质量的服务及配件网络，贯彻“玉柴服务 省心快速”的服务理念。

据程文平介绍，目前，玉柴在国内已经有 6308 家服务网点，服务范围覆盖全国，并且已经下沉到县区一级。

在技术保障层面，玉柴也拥有强大的服务工程师团队和专家团队。“区域服务工程师在前端提供现场技术支持，总部专家小组针对产品出现的问题进行远程指导，确保 8 小时内给出应急处理措施，24 小时之内给出故障解决方案。”

他还表示，为进一步完善服务及配件网点，玉柴在全国设立了 31 个专职办事处，并以省会城市为中心，向区域地级市进行辐射。同时，玉柴拥有 30 家配件子公司，商用车配件覆盖率超 80%，还能通过配件前置投放，实现各区域库存 100% 可视化，“做到常用配件 2 小时内发出，8 小时到货。”

正是在多元化的创新技术和产品以及领先行业的服务加持下，玉柴持续构筑着领航客车动力市场的核心竞争力，凭借更加高效、可靠、节能的产品解决方案，全方位助力用户实现价值提升，也因此成为了中国客车动力市场份额最高的企业。

值得一提的是，程文平表示，2023 年，玉柴要更进一步，份额再提升。这无疑是一次超越自我的挑战，也是一场创造行业新高度的冲刺。

■ 责任编辑：李晓菲

康明斯为工程运输车辆上了“拿手好菜”

■ 商 车

面对四阶段燃油限值和未来的国七标准，康明斯端上了“一盘好菜”。就像大厨，不打无把握之仗。当一些企业面对更严苛的四阶段油耗限值和国七标准，可能会放弃内燃机的研发转而投入新能源时，内燃机巨头康明斯却提前谋划，针对工程建筑车辆市场，精心打造了双雄传奇动力——8.5L 和 10L 发动机。

同样的情况在国六阶段就已上演。

当面对“蓝天保卫战”对于内燃机行业提出的高要求，考验着发动机企业能否迅速端出满足要求的“菜”时，所有的企业都压力山大。而康明斯推出的一系列国六产品解决方案，验证了康明斯的产品开发能力和技术实力。如今这一情况将再次上演，面对“双碳”目标，康明斯以两款全新动力的发布，证明零碳路径之下，内燃机仍大有可为，兑现着减碳的承诺。

基于中国 面向全球

“从中重卡及工程机械市场角度来说，未来 3~5 年，我们仍需要持续聚焦于燃油效率和低排放技术的不断提升。”康明斯副总裁、发动机事业部中国区总经理汪开军在今年初曾透露。

时隔 3 个月，5 月 22 日，康明斯为工程建设运输市场量身打造的 8.5L 及 10L 动力正式发布，两款基于国六排放标准的机型，不仅在燃油效率上先行一步，可以满足中国未来四阶段油耗的标准，展现了康明斯在传统能源低碳技术上的新突破，而且还具备满足 EPA2027、欧七排放标准以及北美更严格的二氧化碳排放法规的潜力。

可见，这两款机型中国研发、面向全球的定位。这不是康明斯第一次基于中国市场研发的全新平台，依托全球第二大研发中心——东亚研发中心的巨量投入和强大能力，康明斯在中国可以做到针对中国市场的需求量身打造全新一代平台，并且推向全球市场。

“康明斯始终以创新的技术、定制化的产品引领行业发

展。要实现这点，需要深刻理解市场和应用需求，并将其转化到新产品和服务。”康明斯副总裁、康明斯中国首席技术官赛俊峰（Stephen Saxby）说道，近几年，康明斯连续发布的几个平台都是由中国开发，然后再导入全球市场，从中可见康明斯本土化开发的能力。

从 15L 平台到如今的 8.5L 和 10L，康明斯基于对中国市场的深刻洞察，以更精准的产品来配合主机厂满足用户的需求，并实现对北美乃至欧洲市场的反哺。

洞察市场 迎合趋势

此次两款全新动力，首先瞄准工程建设运输领域，原因无他，这一市场的需求和用户的痛点正在发生变化。

随着国内经济的平稳复苏、基建规模呈向好的趋势，当前工程建设运输市场进入恢复性增长，各地区治理工程建设运输超载超限法规逐渐趋严，给工程建设运输行业带来压力的同时也带来了机遇。一方面，单车运量减少，车辆轻量化逐步成为行业主流；另一方面，整体运价偏低，用户对于效率、经济性的要求在提高，加上国家对工程建设车辆制定的一系列法规政策，使得合规、环保、安全、节能，成为这几年工程运输车辆发展的关键词。

工程运输并非康明斯传统优势市场，尤其在超载超限的情况下，彼时的康明斯无论是性能还是成本方面都不具备优势。随着政策要求趋严，合规成为大势所趋，而油耗四阶段、安全、环保等方面的要求，让效率前所未有地受到关注。而这恰恰是康明斯的强项，它找到了细分市场升级以及自身性价比优化的平衡点，8.5L 和 10L 发动机应运而生。

杭州蓬辉市政工程有限公司总经理贾文亮的发言颇有代表性：2019 年以前，他的公司项目多、工地多，车辆几乎全年无休，发动机一直处于超负荷运转的状态。现在活儿少了、油价高了，必须要考虑效率，要选择“节约能源、动力好、防尘防震、噪声小”的发动机。

概括起来，就是经济性、动力性、可靠性这三点要求，而司机不好招、越来越年轻化，也对驾乘舒适性有了更高的要求。尤其工程车长时间在恶劣环境中工作，多灰尘、噪声大，发动机如果震动和噪声大，司机的工作环境可想而知。

康明斯携手上海市交通运输行业协会工程建设运输分会，重磅发布《工程建设运输车辆动力需求发展趋势报告》，也体现了上述趋势。《报告》提出：工程建设运输应用场景复杂，工况严苛，车辆总重大，对于车辆动力性、可靠性、经济性要求高。同时，合规化、智能化、舒适化，将成为行业未来发展新趋势。

传奇动力 再造传奇

从产品规划定义开始，上述几点就贯穿始终，康明斯为工程建筑车辆用户端上了“色香味”俱全的“拿手好菜”，并把产品命名为传奇动力 LEGEND，而英文 LEGEND，也是两款动力强大性能的缩写。

康明斯中国发动机事业部总工程师锁国涛一一阐释 L\E\G\E\N\D 所代表的全生命周期竞争力、高效定制、迭代升级追求卓越、软硬件创新性能升级、差异化定制数字赋能的意义。

商用汽车新闻摘取其中一些性能指标：8.5L 及 10L 传奇动力采用全新设计，发动机量产热效率达 48%，实现节油 8%~10%；轻量化模块设计，比同排量发动机轻 150 公斤；牵引车 10 万公里超长换油周期，自卸车换油周期最高可达 6 万公里；30 万公里气门间隙调整周期，50 万公里 DPF 清灰里程；低速扭矩及瞬时响应提升 30%，爬坡性能提升 7%。以 10L 机为例，最大功率达 480 马力，最大扭矩 2200N·m，在 900 转速时就可达到峰值扭矩 2200N·m，非常符合工程建筑车辆动力对于低转速大扭矩的需要。

后续随着 8.5L 和 10L 产品在东康、西康、福康的陆续投产和匹配，也将给这几个合资企业配套的主机厂开拓工程运输市场提供有力武器。而这些市场不仅包括国内，也包括海外。“8.5L 和 10L 起步国六，未来我们将通过一些工程手段去开发适合东南亚、非洲、中南美等国家所需要的欧三～欧五排放产品，帮助中国卡车出海。这方面应该说大有可为，有着很大的机会。”西安康明斯发动机有限公司总经理王春光表示。

■ 责任编辑：李晓菲

日野与三菱扶桑官宣合并
丰田和戴姆勒等比例持股

■ 记者 张雅静

5月30日，戴姆勒卡车集团旗下三菱扶桑卡客车（MFTBC）与丰田汽车旗下日野汽车(HINO)发布声明，宣布三菱扶桑与日野已就企业合并达成协议，并计划在2024年底前完成整合。

根据协议，日野与三菱扶桑将合并组建一家新的上市公司，双方各自的母公司——丰田汽车与戴姆勒卡车将在新公司中持有相同比例的股份，同时引入其他股东出资。

按照计划，新公司将100%持股日野和三菱扶桑，使二者在商用车开发、供应、生产等各领域进行协作。同时，日野和三菱扶桑仍将保留各自的产品品牌及销售渠道。

业务方面，日野和三菱扶桑卡客车表示，将在“CASE”技术（即车联网、自动驾驶、共享及服务）等领域加强合作，以加紧开发碳中和时代所需要的新技术，成为一家具有全球竞争力的日本卡车制造企业。同时，为增强新公司的竞争力，丰田与戴姆勒卡车也将在氢能源相关技术领域给予其更大支持。

“要想在CASE时代生存下去，日本的商用车事业与世界规模相比太小，各公司单打独斗面临艰难状况。”丰田汽车公司社长佐藤恒治在记者会上表示，现在不仅需要竞争，更需要大家合作。

据悉，多年来，在戴姆勒的扶持下，三菱扶桑在东南亚、欧洲和澳洲等地的市场开拓卓有成效，而日野以亚洲市场为基础盘，双方合并后将以东南亚市场作为目标市场。

另外，值得一提的是，去年，日野被曝出发动机燃油效率和尾气排放造假，导致公司业绩表现大幅下滑。截至2023年3月的财年年报显示，由于对客户和零部件制造商的赔偿等超额亏损因素影响，日野汽车净亏损创下1176亿日元（约59.27亿元人民币）的历史新高，目前公司正处于业务重建期。而此次与三菱扶桑的合并重组能否为日野未来发展带来新转折，值得关注。

■ 责任编辑：李晓菲

企业直通车

奔驰纯电动长途重卡量产版正式命名为eActros 600

本刊讯 梅赛德斯－奔驰卡车将于2023年10月10日正式推出此前eActros LongHaul纯电动长途重卡的量产版本——eActros 600纯电动卡车。届时，采用全新设计和全新命名的eActros 600将迎来全球首发。

名称中的600来源于以千瓦时为单位的电池容量，高电池容量和自主研发的新型高效电驱桥使其无需中间充电，即可实现近500公里的续航里程。由于能耗低，与传统的柴油Actros系列卡车相比，这款名为“New eActros 600”的电动卡车将成为梅赛德斯－奔驰卡车中最经济实惠的长途卡车。

自该款电动卡车作为“概念原型车”在2022年汉诺威国际商用车及零配件展（IAA）首度亮相以来，梅赛德斯－奔驰沃尔特工厂已经制造了多款测试车辆。今年初，原型车在芬兰进行了冬季测试，目前梅赛德斯－奔驰正在打造一个由约50辆原型车组成的车队，并计划下一步交付首批客户进行实际使用测试。与此同时，四家工厂正在紧锣密鼓地筹备eActros 600纯电动卡车及其重要部件的批量生产。量产预计将于2024年启动。

商 车

广告

人民日报

加强全媒体传播体系建设

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
Read China

视界
聚合 分享 记录时代

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
参与 沟通 记录时代

HWW 海外网
全球华人网上家园
中国形象传播平台

人民日报传媒广告有限公司
讲好中国故事
传播中国形象

人民日报数字传媒
创新 聚合 赋能

人民日报媒体技术 PEOPLE'S DAILY MEDIA INNOVATION
引领融媒科技
赋能媒体未来

少年人民日报
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+ 客户端
服务美好生活

人民日报出版社
做当国理政图书
做文化传承图书
做读者枕边图书

环球时报 GLOBAL TIMES
报道多元世界
解读复杂中国

中国汽车报 CHINA AUTOMOTIVE NEWS
汽车主流价值传播服务者

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 PEOPLE'S TRIBUNE
政论智库传媒集团

环球人物 GLOBAL PEOPLE
以人物记录时代

新安全 SECURITY TODAY
新生活 新安全

中国经济周刊 China Economic Weekly
看懂中国经济

民生周刊
为民生服务

人文历史 NATIONAL HISTORY
人文家园 历久弥新

GLOBAL TIMES
DISCOVER CHINA
DISCOVER THE WORLD

生命时报
心怀良知 科学为上
传播健康 为善最乐

欢乐少年报
开心读报 快乐生活

中国证券报 CHINA SECURITIES JOURNAL
忠诚国家利益
推动能源革命

CCN 中国城市报 CHINA CITY NEWS
专精特新 赋能城市

国际金融报 INTERNATIONAL FINANCIAL NEWS
全球视野 深度专业

人民周刊 PEOPLE'S WEEKLY
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

汽车族周刊
汽车消费指南

汽车运动报
享受极致驾驶乐趣

商用汽车新闻 CHINA COMMERCIAL VEHICLE NEWS
商用车行业
观察者、记录者、引领者

房车时代 RV TIMES
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 南方能源发展
把握高质量发展脉络
解读全行业政策趋势

环球网 www.huanqiu.com
联通中外 沟通世界

中国汽车报网 CHINACNEWS.COM
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

环球人物网 globalpeople.com.cn
有温度的人物网站

经济网 CNTV.CN
国家一类新闻网站

中国能源网 CHINAENERGYNET.COM
网尽能源资讯

健康时报网
精品健康新闻
健康服务专家

民生网 www.minsheng.com
专注民生 服务民众

人文历史网 www.jinrls.com
历史爱好者的精神家园