

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



比亚迪
商用车

2024 第4期

国内统一连续出版物号 CN11-5506/U

稳赚畅享 多快好省



比亚迪T5EV
16.98万起

比亚迪T5DM
13.98万起

ISSN 1009-9638



9 771009 963245

新“战线”已经显现

■ 李晓菲

自打新能源化以来，车市就没缺过故事。

近来更是你方唱罢我登场，好不热闹。小米的入场、高合的自救、智己的“公关惨案”、哪吒和“红衣大叔”真假假的自我批判……新老势力纷纷讲起了舆论故事，如同约好了一样。

从中我们也不难看出，新能源乘用车品牌市场竞争“战线”的转移：在新能源关键技术没有重大突破的背景下，杀价、堆料已经卷无可卷，“流量战”正在成为新的前线。

不得不说，论营销，乘用车企业遥遥领先了商用车若干年。不过，随着新能源“下半场”的开启并渐成气候，新能源商用车市场也在悄然发生着变化，新的“前沿战线”已经开始显现。

产品细分再细分。燃油车的时代可能很难想象，如今的新能源商用车产品可以细分到如此之细，细到我们很难再用传统的轻卡、中卡、重卡，大客、中客、轻客来对市场上的产品进行分类。依附于场景而生，是新能源商用车的“先天不足”，这决定了其只能根植场景，在细分市场“讨生活”。由此，市场上的“新物种”纷至沓来，瞄准城市末端配送的北汽雷驰新能源 MINI 卡、定位封闭式新能源物流车的江淮 1van 家族，都是新能源商用车无限细分的典型代表。

本期杂志报道的宇通新能源宽体小轻卡 T2，也是这样一款产品，其定位是要承接“轻卡运力下延，小卡运力升级”的用车需求，其车辆配置和性能也针对这一细分市场用户需求痛点设计。

集中资源抢占占有优势的、更细分的赛道，已经成为当下新能源商用车企业不约而同的选择。

实用第一不玩虚的。商用车是格外务实的，任你把故事讲得天花乱坠，用户购车时还是会把实用性放在第一位，这是和乘用车截然不同的购车逻辑。这一点其实是和燃油车时代相通的，但是，在新能源时代更加凸显了。在增加了电池这个“大包袱”之后，新能源商用车的空间（载重）和外观设计似乎更难平衡了。但是，对于迫切想要赢得用户选择的生产企业而言，这道选择题也没有想象中难选。

以今年刚刚上市的鑫源 E3L 为例，4.9 米的车长，货厢空间做到了 7m³，而且方方正正利用率极高。当然，这样一来，车辆外观美观度就很难兼顾了，所谓的科技感外观设计也只能是见仁见智了。不过，对于城配物流用户而言，在实打实的货厢空间面前，外观想必不是不能舍弃的。

对于新能源商用车而言，实用始终是第一位的。

“大账”“小账”一起算。新能源商用车用户对价格极度敏感，这既是车辆属性带来的，也是上游客货运市场行情导致的。用户不得不“算账”，而且还得尽力把账算明白。由此，新能源商用车的市场营销也经历了一番变化。各品牌从最初的强调“油电差价”，到强调 TCO，把保险价格、二手车残值等全算进去，给用户拉总账，算“大账”的同时也算“小账”，手把手帮用户把新能源商用车的经济账算明白，企业向用户提供的不再仅仅是产品，而是运输综合解决方案。

谁的解决方案更贴近用户场景需求，谁就能赢得用户信赖，赢得市场。

显然，新能源商用车市场的逻辑已经发生了变化，拿着旧地图找不到新大陆，在新能源“下半场”即将起飞的前夜，谁拿到了新地图，谁又能登上新大陆？

我们不妨耐心地等一等。



出版人兼总经理	余春瑜
总编辑	董锐
执行主编	李晓菲
记者	周晨 张雅静 陈津 王烨（实习）
校对	侯颖
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 752 期

2024 年 4 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



畅游大美新疆 批量金旅凯歌交付新建兴盛旅游

■ 田琼芳

阳春三月，草长莺飞。库勒的梨花、伊犁的杏花，新疆一年中最美的季节已经到来。

3月30日，在这个充满生机的季节，金旅客车凯歌豪华大巴批量交付新疆新建兴盛旅游运输有限公司（以下简称“新建兴盛旅游”），并即刻启程奔赴乌鲁木齐。不日，这批金旅凯歌将带领游客们畅游大美新疆，感受边疆的春日气息。

自2016年起，新建兴盛旅游便与金旅客车建立了紧密的合

作关系。目前，其车辆保有量已达110辆，全部为“金旅”品牌，涵盖了多种车型。此次，为满足日益增长的市场需求，新建兴盛旅游再次选择了金旅客车，并采购了一批配置高端的12米凯歌车型，为公司的旅游服务品质提升注入新活力。

金旅凯歌旅游大巴，以其圆润饱满、大气时尚的外观造型，成为旅游市场上一道亮丽的风景线。双风挡玻璃造型、流水式英文Logo面板和两侧“飞翼”

装饰件，无不彰显出车辆的豪华与尊贵。而整体式前大灯系统，无论是在夜晚还是恶劣天气下，都能为驾乘人员提供更高的识别度和更远的警示距离，确保行车安全。

进入车内，明亮宽敞的乘坐空间、人机工程设计的豪华商务座椅，以及温馨柔和的灯光照明氛围，都让乘客们仿佛置身于头等舱之中。2+1座椅布置，使乘客的腿部和左右乘坐空间都达到了极佳的舒适度。



数字化自动温控系统、USB 充电接口、车载影音娱乐和新风换气等舒适配备，更是能让乘客们在旅途中享受到身心放松的美好时光。

在车辆安全配置上，金旅凯歌同样不遗余力。360 度环视系统、前向防撞、车道偏移预警系统等一系列智能装置，为驾乘人员提供了全方位的保护。电动后视镜、胎压监测等行车安全装备，更是让每一次出行都充满了安心与信任。

新建兴盛旅游总经理王江涛表示，随着客户对出行品质要求的不断提高，公司在选择客车时，更加注重车辆的配置和舒适度。新采购的金旅客车配备了按摩座椅、气动行李舱门、饮水机、影音系统、气囊升降、进口轮胎和铝合金钢圈等配置，

提供了更加舒适、安全的乘车环境。

此外，在新疆这样的长途旅游市场，车辆的马力显得尤为重要。新建兴盛旅游此次采购的金旅客车配备了 380 马力发动机，是目前当地同级别车型中配置马力最大的，足以应对山路崎岖的行驶环境。这一配置的选择和确认，也体现了新建兴盛旅游和金旅客车对新疆旅游市场的深入了解和精准定位。

对金旅客车的服务，王江涛表示高度认可。他指出，金旅客车的服务周到，对客户的需求基本能够百分百满足。不管是车辆隔音的细节改进，还是车身的颜色定制等方面，金旅客车的服务团队都展现出了卓越的服务态度和专业水平。这也是新建兴盛旅游多年来一直选择金旅客车的

重要原因之一。

金旅客车新疆市场部相关负责人表示，他们一直在持续改进产品品质和服务水平，以满足客户不断变化的需求。与新建兴盛旅游的长期合作关系，也让他们更加了解新疆市场的特点和客户需求，从而能够提供更加贴合市场的产品和服务。

在谈到未来发展时，王江涛表示，随着旅游市场的逐步恢复和政策环境的改善，公司将继续加大投入，扩大车队规模，提升服务质量。同时，他们也将继续与金旅客车保持紧密的合作关系，共同开拓更广阔的市场空间。

在这个美好的春日里，让我们一起乘坐金旅凯歌，畅游大美新疆，开启诗和远方的美好旅程！

■ 责任编辑：李晓菲



相约巴黎 安凯纯电动双层观光客车批量出口法国

■ 商用车

2024年3月26日，凭借领先的技术和出色的品质，又一批安凯纯电动双层观光客车出口法国，并将在“浪漫之都”巴黎投入运营，为来自全球的游客提供绿色、环保、舒适的旅游观光出行服务，同时助力当地公共交通绿色转型与可持续发展。

新能源汽车正逐步成为“中国智造”的“新名片”，以安凯客车为代表的中国客车品牌正在奋楫笃行，为用户、市场、中国汽车创造更大价值。发车仪式上，安凯客车国际营销公司总经理张

海洋向海外用户交付新车钥匙，这也是安凯纯电动双层观光客车第三次出口法国，进一步彰显了“中国智造”的实力。

低碳出行 “安凯红” 亮相法国巴黎

今夏7月，全球目光将再度聚焦法国，巴黎将第三次开启属于这座城市的奥运盛事。在100年后迎接夏季奥运会的归来，对法国，对巴黎而言都意义非凡，他们也时刻在为举办一场更绿色、可持续、更平等开放的

奥运会做出努力。

一直以来，安凯客车坚持以创新为驱动，致力于产品的电动化、网联化、智能化、低碳化和轻量化发展。早在2018年，法国巴黎就首次引进安凯纯电动双层观光客车，并在塞纳河畔的旅游观光线路上投入运营，凭借着时尚的外观、高端的品质和舒适的体验感，给全球游客留下了深刻印象。

如今，汽车电动化大势所趋，在全球绿色出行的浪潮中，中国客车凭借先进的新能源技术



逐步崭露头角，成为引领全球交通转型升级的中坚力量。

据悉，此次出口法国的安凯纯电动双层观光客车，不久后将投入巴黎多条旅游观光线路运营。届时，“上车 City bus，下车 City walk”的全新旅游模式将再度升级，不仅将成为游客打卡巴黎各大景点的最新潮流方式，也将为即将到来的巴黎奥运会增添更多绿色环保色彩。

用户在采访中表示：“这是我们第三次采购安凯纯电动双层观光客车，2018年首次采购该车型后，不仅实现了零排放，更加绿色环保，还显著降低了运营成本。因此，2023年我们又采购了一批车，车辆高端的品质和舒适的乘坐体验，也获得游客们的高度评价。基于此，我们决定再次采购一批纯电动双层观光客车，以继续提升我们的服务质量，满足游客的需求。”

近年来，为实现碳排放目标和促进可持续发展，欧洲正

大力推动绿色经济发展，深入推进绿色公共交通体系建设，为中国新能源汽车提供了发展空间和市场机遇。此次，安凯纯电动双层观光客车的交付，无疑展现了海外用户对安凯客车品质的认可与信赖，也将推动中法两国在新能源交通领域的深入交流与紧密合作。

中国方案 推动绿色交通转型升级

依靠前沿科技和卓越品质，安凯客车不断拓展海外市场，并成为全球高端客车市场迈向绿色发展的新选择，为中国新能源客车在国际舞台上赢得了更多赞誉。

此次出口法国的纯电动双层客车，是安凯专为观光旅游城市量身打造的代表车型。车辆长度为12米，分为上下两层，上层采用半敞篷设计，不仅时尚拉风，而且游客还拥有360度的观景视野，可以享受沉浸式观光

体验；下层采用低地板和轮椅区的设计，便捷且富有人性化，满足了不同乘客的出行需求。

此外，车上还配置了英语、法语、意大利语、西班牙语等八国语音同步系统，为来自全球各地的游客提供便捷的出行服务，将成为游客打卡巴黎的理想出行工具。

该车型还采用了全铝车身、轮边驱动电机等多项新能源领先技术，通过精准匹配，在实现节能环保与高效运行的同时，使整车拥有更高的安全性、动力性、经济性和舒适性，更好地实现了绿色、高效出行。

实际上，安凯双层观光客车早已成为中国客车出海的一张靓丽名片。早在2012年，20辆安凯双层观光客车就投入到伦敦的旅游黄金线上运营，在伦敦奥运会期间大放异彩，展现了中国制造的魅力。从2012年伦敦奥运到2024年巴黎奥运，从传统燃油到新能源，安凯客车持续用实力走向“欧洲高地”，这是安凯坚持长期主义与创新所结下的硕果。

近年来，安凯客车不断提速“出海”，产品已出口美国、英国、法国、澳大利亚、新西兰、沙特、墨西哥等全球一百多个国家和地区。未来，安凯客车将继续坚持技术领先和品质优先，保持稳扎稳打的态势，以更加高端、更加环保、更加智能的客车产品，不断深耕海外市场，为全球绿色出行贡献更多中国方案。

■ 责任编辑：李晓菲

四个前所未有的 苏州金龙新V系客车来了

■ 商用车



3月25日，苏州金龙新V系智慧客车全球发布会在苏州举行。业内跑客车的记者都在感慨：苏州金龙多少年没有搞过这样一场盛大的产品发布活动了。商用汽车新闻记者的印象还停留在2019年海格L4级智能网联巴士“Pro-Blue”全球首发，距离这一活动已经过去了五年。

期间，苏州金龙研发试验中心落成（2020年），全球首款纯网联式L4级自动驾驶客车发布（2022年），这些事情苏州金龙都没有大肆宣传、举办活动，而是默默地在做，直到海格新V系智

慧客车成功研发。借由这场发布会，苏州金龙向客户、媒体、行业展示了一个仍在不断发展、埋头在客车行业耕耘的苏州金龙。

苏州金龙在向客户和行业传递这样的信息：海格客车的经典在延续，而且质量更高、效率更高、收益更多、更可持续！在旅游市场火爆、团体通勤、客运回暖的行业背景下，苏州金龙希望为行业和客户再打造一款爆款产品。

延续经典 20年再出发

提到新V系，不得不说一

下老V系。20年前，海格V系在客车行业横空出世，以经典的造型、可靠的品质、卓越的性能畅销20年，累计销售6万辆，客户超过5000家，创造了一代客车产品的经典；20年后，海格新V系在延续经典的基础上全面创新，通过正向开发、倾公司全力投入、三年磨一剑打造，旨在为全球客户提供更高效的产品解决方案。

可以说，新V系传承了V系的设计理念和品质追求，但更多的是创新，而且是全面创新，从关键零部件、制造设备、工装、模具、检具到零部件及整车试验。

据介绍，新V系是一款全员参与、正向开发、全IPD流程的全新产品，它涵盖了8~13米不同长度的车型，燃料种类有电动、柴油和天然气，面向客运、旅游、团体通勤以及客运公交化等场景，而且新V系一推出就是国内和海外同步上市，这就意味着新V系可直接面向出口市场销售。

在产品发布环节，苏州金龙总工程师李春面对这样一款倾注心血打造的产品，在演讲中多次使用“前所未有”来形容

容新V系智慧客车，比如：参与研发人员前所未有，研发投入前所未有，后尾灯线性结构前所未有，全系标配智能座舱前所未有！

首家全系标配智能座舱

新V系全系标配智能座舱，这在客车行业里是首家。据介绍，这是苏州金龙自主研发的智能座舱，具备多操作系统、仪表显示双冗余、多维度生态应用等优势。

具体而言，该座舱采用分布式架构、模块化的组合设计，Andorid/Linux多系统方案，具备更好的稳定性和拓展性；仪表与中控互为应急显示状态，当仪表屏幕出现故障时，中控屏幕可替代原屏做互补应急显示；支持地图、音乐、影音、天气等多款应用，同时可根据客户要求进行定制开发。

商用汽车新闻记者体验了该智能座舱，发现物理按键大幅减少，中控屏界面操作简单，极易上手，车机系统融合度高，人机互动友好，可以让驾驶员更方便地管理车辆。这得益于苏州金龙耕耘客车多年，深度了解旅游、客运用户的需求，研发的智能座舱的一些功能和控制更具针对性，比如导游可以进行娱乐休闲功能的一些操作，减轻司机的负担，驾驶更加集中专注。

车辆采用域集中式全新电子电气架构，包括底盘域、动力域、座舱域（车身集成在座舱域里），使得线束大幅度减少，尤



其驾驶区线束减少76.7%，新V系的电气可靠性大幅提升。加上模块化的设计理念，底盘接口全部统一，零部件全系通用化率大幅提升，带来了使用成本和维保费用的大幅下降。

新V系为客户而来

这些看得见、看不见的价值，正是苏州金龙对新V系前所未有的研发和投入的结果。超1000人的研发参与、3年的研发周期、正向研发的产品全流程全部走下来，都意味着真金白银的投入，更是全体员工心血的付出。

正如新V系发布的slogan：用“新/芯/心”前行，V你而来，产品用了心，客户会感知。

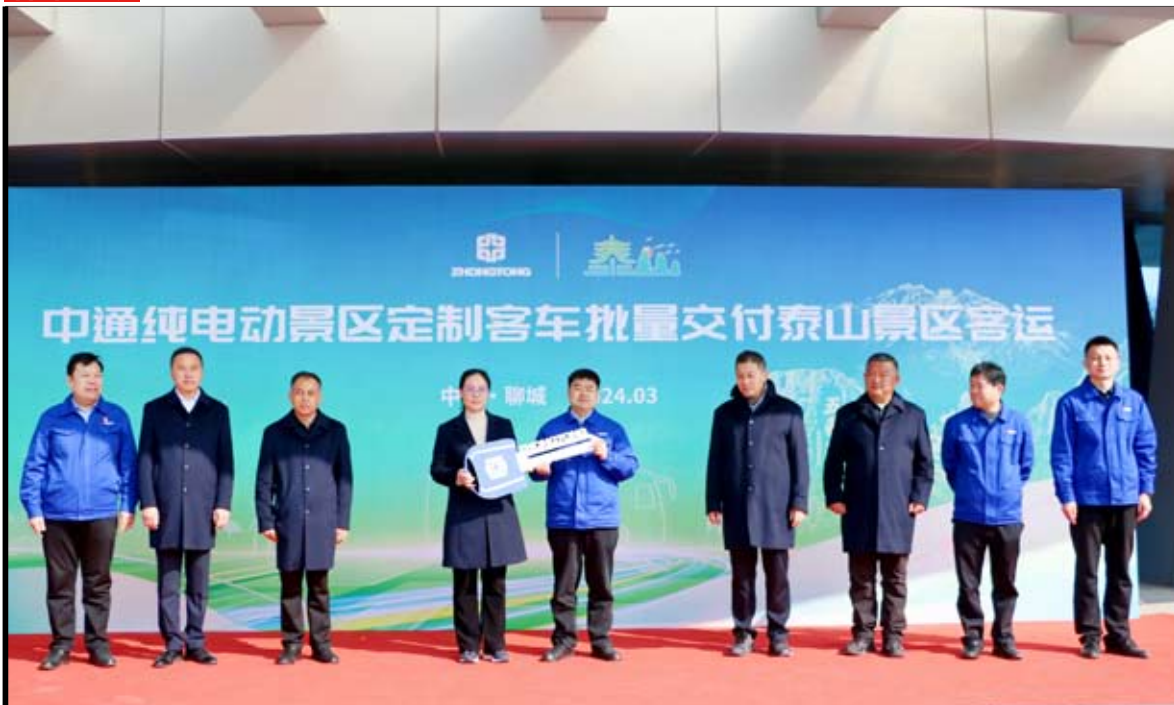
参加了发布会的江苏苏汽旅游集团负责人告诉记者：全程参加下来，感受就是海格新V系

是一款好产品，期待已久。他印象深刻的有三点：第一，新V系全系列产品零部件通用，给后续车辆维修、保养和车队管理带来了极大的便捷；第二，车辆按照乘客的需求进行了全新设计开发，不管舒适度还是美观度都非常棒；第三，智能化配置对于驾驶员很友好，做到了人车一体，减轻驾驶员的工作强度，保障行车安全。

他特别提到了新V系前脸的灯光设计以及座椅的舒适度，还有usb口配置等一些小细节，“确实是一款不一样的好产品”。

倾力投入，为你而来，海格新V系的发布得到了客户的高度认可，发布会现场，苏州金龙就与多家客户签订了新V系的销售订单，期待后续海格新V系持续热销，再创客车行业新的传奇！

■ 责任编辑：李晓菲



“零碳”登岳 中通纯电动客车再助泰山景区客运定制化发展

■ 记者 陈津

随着国内旅游业强势复苏，旅游客运市场持续火爆，为客车行业的发展注入了新活力。相比以往，如今旅游市场已经从单纯的景点观光逐步向休闲度假游、精品游转变。为满足游客的高品质出行，景区旅游客运车辆也呈现出舒适化、高端化、节能化、电动化等发展趋势。

近日，中通客车新一批纯电动景区定制客车成功交付泰山景区客运，再次推动了泰山景区客运交通定制化、电动化的进程，为全国景区客运的转型发展树立了样板。

既要美丽风景 也要美好生活

在旅游市场与民众出行需求呈现出的新态势之外，国家“双碳”目标也对各地景点的生态环境资源保护提出了新的要求。泰山景区作为国家5A级旅游景区、世界文化与自然双重遗产，更有着全国旅游产业“风向标”的意义。

近年来，泰山景区全面推进节能减排，坚持以生态文明建设为引领，以“全电景区”“零碳出行”的发展理念，大力推进景区绿色高质量发展。其中，中通纯电动景区定制客车的引入就

是重要的支撑之一。

2021年，泰山景区客运引入了首批40辆纯电动定制景区客车，投入运营近三年来，取得了卓越的运营效果。不仅为广大游客带来了绿色出行新体验，也为全国山岳类景区绿色转型发展塑造了标杆案例。近期，泰山景区客运再次加码纯电动景区定制客车，持续优化游客出行品质，推进景区客运服务绿色转型，实现景区与游客之间的“双向奔赴”。

量身定制 保障游客高品质出行

与常规车辆相比，山岳类



景区用车有着复杂、严苛的产品门槛。尤其在泰山景区，其道路复杂，人流众多，对客运车辆的舒适性、安全性和出勤率提出了更高要求。

前期，中通客车对泰山景区进行了细致的实地调研及路谱采集工作，详细掌握运营车辆的转弯半径、上下坡度、道路宽度及通过性等重要指标，最终以专业的定制方案，打造出一款适合泰山地区运营的纯电动景区用车。

该批车辆采用定制化的窄车身，有效解决路窄会车难问题。以直驱大电机，提升车辆爬大坡能力。采用免维护的专业定制后桥及景区专用耐磨轮胎，增加长下坡路况适应性，提高使用寿命。同时，车辆匹配了合理的电池包，以优化的整车控制策略、能量回收系统，结合工艺优化、高强度轻质材料应用，有效提升了车辆

的续航能力。

在乘坐的舒适性与安全性方面，该批车辆在必要的旅团共享设施之外，还定制了驾驶员、导游人员的储物和就餐空间。合理设计地板高度，提高车内通过性和乘车舒适性。配备山路行驶所需的电子驻车、疲劳驾驶预警、车道偏离预警、电子稳定系统等主被动安全系统，保障车辆的行车安全性。

在一系列定制化解决方案加持下，该批车辆历经旅游复苏的高峰时期，不仅高效完成了高频次、高负荷的运营任务，更赢得了驾乘人员的一致好评。

降本增效 助力景区可持续发展

据悉，2021年交付的车辆主要分布在桃花峪至桃花源、天外村至中天门等线路。在刚刚过去的2023年，该批

车辆累计运营里程达170余万公里，累计运载游客250余万人次，车辆更是达到了100%的出勤率。

相比传统车辆，景区用纯电动车型在节能降本方面有着与生俱来的优势。

“通过与同米段燃油车相比，每辆中通纯电动客车全年可节约运营成本7万元，有效降低了车辆的运营和维护成本。”泰山景区客运调度中心副主任曹大国表示。

如今，正是基于首批车辆的良好运营表现，泰山景区客运再次采购了第二批中通纯电动景区定制客车。

接下来，中通客车作为泰山景区客运的战略合作伙伴，将持续助力泰山景区的绿色低碳规划，推动旅游客运行业的高质量发展。

■ 责任编辑：李晓菲

中通H11旅团客车

「跨越时刻 共创价值」



 **中通客车股份有限公司**
ZHONGTONG BUS HOLDING CO.,LTD.

☎400-760-8000 🌐www.zhongtong.com

地 址：山东省聊城市经济开发区黄河路261号



中通客车集团



中通客车官网



谭旭光又爆金句了 关于商用车的8个预测能否应验？

■ 商用车

“重卡我可太熟了，我要说第二，不知道谁是第一。”在3月26日下午的“老谭会客厅”活动上，谭旭光一如既往地敢说，在两个多小时的坦诚交流中，他频频爆出惊人之语。在最了解、最擅长的商用车领域，谭旭光一口气给出了8个预测！

请看商用汽车新闻记者带来的现场报道。

“新能源不可能取代柴油机”

新能源历来被有意或无意地推向传统能源的对立面，两者

在整车、整机层面引起的争议和讨论此起彼伏。对此，作为身兼多家举足轻重的整机、整车企业“掌舵者”的谭旭光有着清醒的判断。

他分享了几个观点，一是要把新能源放在国家战略层面考虑。国家在进行能源战略的结构调整，未来一定是多能源战略，不是新能源一统天下。二是当动力电池能支持跑1000公里的时候，新能源商用车的未来就来了。三是柴油机在世界上永远消失不了，越大（功率）越消失不了，越远（路程）越

替代不了。未来，柴油机和新能源会并存，但是，小缸径柴油机会被新能源部分替代。

“重卡在80万~90万辆长期稳定”

谭旭光分析指出，商用车特别是中重卡的发展有利好也有不利，行业将逐步进入平衡发展时代。

“国三以下的车还有90万辆，国家正在出台淘汰政策，这是有利的一面。但是，这也不会带来大规模爆发性的增长，不可能再出现2021年160万辆

的巅峰，因为物流消费需求和运量是相匹配的。不利的一面，是现在运价在跌，用户能不换新车的就不换，除非国家强制执行。我算了一笔账，中国一年重卡出口也就是25万辆，国内重卡今年的消费我个人理解会比去年低，也就是60万辆左右，加上出口全年也就是90万辆左右。未来三到五年，市场会在80万~90万辆这个区间长期稳定。”

“天然气重卡渗透率会越来越高”

对于去年以来大热的天然气重卡，谭旭光认为，天然气价格从8元下降到了4元，未来还有下降的空间。在这个形势下，天然气重卡的渗透率会越来越高。“过去天然气重卡主要在北方，南方用得少，现在南方也已经在使用了。天然气牵引车比例已经到了75%，将来还会提升。但是，天然气价格一升，可能比例就会下来，这是个动态平衡的过程。”

“中国重汽今年还是第一”

中国重汽的改革成果和发展态势是现场媒体、券商共同关注的焦点，过去两年，中国重汽在重卡市场不断攻城略地、成绩斐然。对此，谭旭光很肯定地说：今年，中国重汽还是第一！

他形容中国重汽这几年的发展是质的变化，“2017年中国重汽市占率是17%，那个时候

还是以自卸车、渣土车为主，到2023年我们就达到了25%，从行业第四跃升到第一。这个变化是质的变化。”

谭旭光指出，“中国重汽去年取得这么好的成绩，或者说五年来取得这么好的成绩，得益于改革。在这样一个过程中，经济形势下行，但中国重汽是商用车行业盈利最强的企业。”

“今年新能源汽车是个关口”

面对2023年新能源汽车市场的高歌猛进，行业热情高涨，对于被视为新能源化下半场的商用车，也有大把的“玩家”跃跃欲试。

在这样的背景下，谭旭光指出，“今年新能源会是个关口，我要告诫行业，大脑冷静一点，千万不要发烧。我觉得，新能源汽车更重要的是怎么达到1000公里，怎么让全场景使用。”

“道路和天空一样无人驾驶就普及了”

近来，无人驾驶行业技术专家公开讲出了“L4级自动驾驶是忽悠”的话，一时间引起行业的广泛讨论。对于这一说法，谭旭光几年前也表达过类似观点。这次，他再次重申了这一观点。

“飞机就是无人驾驶，地上的道路和天空一样，无人驾驶就快速普及了，可能吗？所以我当时说了个辅助驾驶，无人驾驶可以研究，这是个方向。公路上没人了，没车了，无人驾驶就实现

了。我仍然坚持我的观点。”谭旭光说。

“大功率柴油机已达到世界一流”

在大功率柴油机领域，潍柴有自信，中国内燃机产业有优势。

谭旭光说道，“中国的柴油机，六缸大功率柴油机已经超过世界一流水平，跟世界一流去比，没问题。为什么我们重卡能够卖出去？很简单，一年出口重型卡车27万辆，没有发动机优势是不可能的。当然我们也有短板，热效率低。潍柴已经四次突破热效率，引领世界内燃机行业。同时，我们也在把这个发动机的技术移植到非道路产品上。”

“中通客车要好好和宇通学习”

对于集团体系内的客车板块，谭旭光为**中通客车**指出了破局之路。

他说，“中通客车要做好要干好两件事，一是大脑要开放，要从聊城走出来；二是要把产品做好，卖到国外去。在国内是没希望的。”

在回答券商关于“如何让**人相信你能够做到**”的问题时，谭旭光反问道：“在资本市场，我说过的话哪一句没做到？你先找出来。”

那么，老谭关于商用车行业的这些观点和判断，我们不妨也耐心等一等，看看究竟能否应验！

■ 责任编辑：李晓菲



“价格战” PK “价值战” 谁的机会？ 谁的噩梦？

■ 商车

鄙视降价，理解降价，加入降价！

从理性到“乱杀”，汽车市场的“价格战”只用了不到一年时间。“卷”，已经到了无以复加的程度。有用吗？去年最先“掀桌子”的东风雪铁龙、今年率先举起“价格屠刀”的比亚迪秦PLUS，已经用火爆的销量给出了答案。

就像网友的调侃，“最高端的商战往往采用最朴素的方式”，降价就有销量，就是这么朴实无华。那么，在只占汽车市场不到六分之一的商用车市场，这一套朴素的“商战逻辑”是不是也成立？

“转变”的前夜

事实上，商用车市场容量虽然小，但是情况却复杂得多。原因无他，与乘用车相比，商用车用户买车多了一个考量维度——价值，这是由其生产工具属性决定的，在乘用车单纯的消费品属性之外，商用车的购买行为掺杂了更多的价值考虑。随着新能源商用车渗透率的逐步提升，商用车成为电动化“下半场”，商用车行业发展面临的情况更复杂了。

对用户而言，“账”更难算了：“品牌账”，老牌劲旅和新势力，选谁？“经济账”，购置

成本和TCO成本，保谁？“运营账”，燃料成本和维保成本，谁省？还有千头万绪的“工账”……

于是，在商用车新能源化的过程中，用户的选择也五花八门。商用汽车新闻记者在走访市场的过程中发现，有的用户购买新能源商用车只看品牌，把对品牌的信任投射到了新能源产品上；有的用户基于“油电差价”购买，显然是把运营账算明白了；还有的用户更干净利落，就看价格，谁便宜买谁……后两者占比明显更高，毕竟“差价、售价”更直观。

问题也很快暴露了出来。

有“唯品牌论”的用户最终发现，能造好油车不一定能造好新能源车；有看重电价便宜的用户发现，新能源车的保险不仅贵还难买；有的用户受低价诱惑，甚至0首付购车，落入了金融陷阱……在快速发展的过程中，新能源商用车行业的乱象也让很多“算不明白账”的用户有苦难言。

事实上，品牌、售价、成本种种指向的都是“价值”，用户只要抓住价值这条线，就能比较准确地做出正确的选择。如今，新能源商用车的主力用户是规模用户，从他们的经验和反馈来看，市场已经开始发生转变，特别是新能源物流车市场，随着用户的理性开始回归，市场上的“价格战”也开始向“价值战”转变。

作为供应商，在3月28日举行的全系新品发布会上，宇通新能源商用车打出了“商用智慧、价值引领”的主题；在轻卡发布会上，宇通轻卡董事长晁莉红更是喊出“不卷价格卷价值”的口号，随之而来的是宇通全系十余款附带跃级价值投向各个商用车细分市场的新产品。

新能源商用车行业的“风向”，已经开始变了。

“突围”的条件

走向罗马，不如等在罗马。

新能源商用车市场的“罗马”，在用户价值。能够从当下“价格战”的泥潭中突出重围的，一定是能够为用户带来真正价值的企业。

当然，这并不容易。

第一重考验，来自战略选择。中国新能源汽车产业起步于客车，在最初的“跑马圈地”阶段，不少企业凭借拼凑而来的低价产品快速占领市场，销量一度成为市场“引领者”。在那样的竞争环境中，宇通坚持做高标准、高品质的客车产品，坚持投入技术创新和产品研发，把当时的“市场”拱手让人。如今，十余年时间过去，曾经辉煌一时的企业已经“查无此人”，宇通则坐稳了新能源客车第一把交椅。

在入局全系商用车市场之后，宇通这样的战略选择也延续了下来。不着眼于眼前的得失，坚持长期主义，让宇通在商用车各个细分场景中都没有主动“卷入”价格战的竞争，从一开始就把目标瞄准了——用户价值。

乘用车新势力的“淘汰赛”证明了，有选对赛道的战略眼光还不够，有没有持续创新的能力决定了能否在残酷的市场竞争中最终“活下来”。因此，第二重考验，考验的是创新能力。

商用车价值的实现更依赖创新，无论是用户关注的价格、成本、维保等经济价值，还是续航、动力、安全等性能价值，都脱胎于技术创新、产品创新。在这方面，宇通近30年的新能源研发经验，行业最全30万实测路谱数据积累为其持续创新打下了坚实的基础。

最后的赢家

与新能源乘用车超过30%的渗透率相比，新能源商用车还

处在市场爆发的前夕，现在谈输赢，还为时过早。但是，随着新老“选手”纷纷坐上“牌桌”，各自“筹码”不断亮相，谁能在市场“争夺战”中走到最后，业内自有判断。

在刚刚举行的全系新品发布会上，宇通也再一次展示了自己的“筹码”。

首先是与创新直接相关的行业首个新能源工程技术中心，投资高达10亿元，拥有国内最大环境模拟实验室，近6万平方米商用车最大规模专业试验场。

其次是进化升级的睿控E平台，作为全系新能源产品的核心技术支撑，睿控这次带来了电池、E驱、闪充3大突破，热泵、智能网联2大升级，能够基于场景洞察，持续为新能源商用车TCO优化赋能。

不容忽视的还有组团亮相的新产品。这次，宇通聚焦“出行、物流、作业”三大应用场景推出了12款差异化产品，全面覆盖公交、旅游、轻客、重卡、轻卡、矿卡、环卫、装载机细分品类，为商用车用户带来了全场景产品解决方案。

从客车到全系商用车，对于宇通而言，变的只是面向的市场更广阔了，不变的是对“做精品”的坚持。在新能源商用车市场提速发展的过程中，宇通或许不是走得最快的，但一定是走得最稳的。

在市场真正回归价值主导的时候，宇通的机会就来了。

■ 责任编辑：李晓菲

比亚迪首款混动房车专用底盘淮安亮相

■ 商车



3月30日，“天生带电，用电无忧！比亚迪轻卡T5交车仪式暨混动房车专用底盘发布活动”在江苏省淮安市安迪体验中心举行。与此同时，比亚迪首款混动房车专用底盘正式亮相，助推物流运输、房车旅居等各行业绿色转型升级。

轻卡 T5 批量交付

当前，新一轮汽车产业科技革命加速演进，新能源物流运输领域正处于转型升级阶段。2023年，比亚迪紧抓机遇，推出首款搭载DM技术的轻卡T5，基于多年沉淀的品牌影响力、技术创新力与产品硬实力迅速获得市场广泛认可，目前已批量投运至全国多地商品物流运输中，用户反馈好评如潮。

比亚迪商用车事业部总经理田春龙表示，“纯电产品和全新混动专属平台的推出扩充了应用场景，做到新能源物流轻卡的全场景覆盖。我们凭借集团核心技术优势和全产业链优势，持续

为用户提供经济安全、品质优良的产品。”

活动现场，淮安市相关领导向用户交付T5车辆钥匙，与会嘉宾共同见证了比亚迪商用车向新能源轻卡市场交出优秀答卷，为“纯电+混动”的市场推广落下重要注脚。

混动专用房车底盘发布

新能源浪潮向各行各业延伸，给房车领域带来新的发展机遇。

T5以强大混动技术和价格优势形成天然“房车圣体”特质，引发网络热议。比亚迪商用车研究院轻卡产品总监李桥表示，“我们积极响应网友呼声，混动房车专用底盘乘势而来，为广大房车用户打造坚实‘地基’，带来家一般的呵护，让大家开得放心、开得安心、开得舒心。”

此次发布的房车专用底盘，继承混动轻卡T5核心“三电”

技术，稳定通过超百万公里里程验证，配备高安全刀片电池、行业领先电池直冷技术，电量18.3kWh及100L大油箱，实现用电无忧。该底盘采用“三重盔甲式”防腐方案，同时对减振器阀系、衬套、悬架进行刚度调校，使得阻尼特性达到最佳状态，让行车更稳更安全；标配全球领先的BSC制动系统，响应速度提升4倍，紧急制动性能提升50%。

此外，其欧标认证驾驶室采用高强度车架、85%镀锌板，舒适化的轿乘设计搭配百万生态的DiLink大屏，语音唤醒随心所用。混动轻卡T5为新能源房车提供了更优秀的底盘选择，助力房车电动化实现跨越式发展。

在现场，比亚迪商用车携手江苏安迪（经销商）与法美瑞（房车企）正式签署房车底盘推广三方合作框架协议，同时也与山东威海泓悦（经销商）、威士捷（房车企）达成采购合作。各方将整合优势资源，共同推动房车底盘及整车业务发展，提升市场竞争力。

未来，比亚迪将持续完善产品矩阵，为用户提供更安全、更舒适的驾乘体验，推动绿色交通运输高质量发展，为实现国家“双碳”目标不懈努力。

■ 责任编辑：李晓菲

柳州五菱新能源袁智军： 新能源赛道 我们必须在里面跑

■ 商车

作为新能源商用车的新势力、新品牌，广西汽车集团有限公司总裁、柳州五菱新能源汽车有限公司董事长袁智军麾下的柳州五菱新能源自去年6月在成都官宣焕新品牌后，在产品层面动作频频。短短9个月时间，先后推出了业内首款混动小卡——菱势黄金卡，随后又发布定位“3米7方大中面”的菱势黄金仓，紧接着今年又上市了黄金仓长续航版本，接二连三的新品发布，一方面可见菱势汽车的势头之猛，另一方面也说明了菱势汽车对新能源商用车的坚定看好。

菱势汽车目前发展如何？作为掌门人，袁智军下一步又将有何动作？日前，商用汽车新闻独家专访了袁智军。

菱势黄金卡成功“打了个样”

作为广西汽车集团整合新能源整车业务打造的全新品牌，菱势汽车自诞生以来目标很明确——专注于新能源商用车市场，目前已推出多款人气车型，为用户提供创造性物流解决方案，赋能美好生活。

可以看出，菱势汽车的产品，无一不围绕着“为用户提供创造性物流解决方案”这一点，从混动到纯电动，根据用户的



使用场景打造最合适的产品解决方案。

“新能源商用车领域渗透率逐步增长，对于柳州五菱新能源来说，是非常好的机会。”袁智军表示，这源于菱势拥有插电混动+纯电两大技术路线，在混动技术路线上多年的积淀和以“菱擎”超级线性混动系统为代表的技术成果，应用在首款混动小卡菱势黄金卡身上，让五菱新能源一开始就走上了差异化的道路。

袁智军认为，新能源商用车的发展，不可能纯电动包揽天下，一定是燃料多元化的格局，未来混动产品会大量存在，因为用户有需求。而混动是柳州五菱新能源基础的技术路线之一，菱势黄金卡一开始的目标，就是要走进85%的燃油车市场。

高效发动机和电驱动系统的结合，让整个系统实现效率匹

配最优，综合效果达到最佳。加上插混属于新能源汽车范畴，享受新能源车的路权，不限行，可以挂绿牌，产品既可加油也可充电，自动挡的配置，高舒适、驾乘便利，又是业内第一款混动小卡，占位优势明显。

而来自市场的反馈，也证明了在小卡领域菱势黄金卡成功“打了个样”。“现在头部使用者的车辆运营里程已经超过10万公里，满打满算的话，从去年上市至今仅10个月的时间，一个月就跑1万公里，平均一天300公里。”袁智军告诉商用汽车新闻记者，这为后续中面产品菱势黄金仓的推出打下了非常好的用户应用续航的认知基础。

菱势黄金仓精准识别三大痛点

而7方长续航中面产品的

成功，更是验证了柳州五菱新能源对新能源商用车市场的洞察。

这两年，纯电中面是新能源商用车增长最快的细分市场，从5方的萎缩到6方的崛起再到7方渐成主流，对于城配物流以拉货为主的专业市场而言，对于空间的需求越来越大，柳州五菱新能源敏锐地察觉到这一趋势，并先后推出标准续航版和长续航版。

搭载宁德时代53.58kWh第三代高性能电池，综合大电量高性能电池和特有的长头低风阻造型设计，让菱势黄金仓长续航版可以做到实打实300公里+的真实续航。

“这说明我们对市场的前瞻判断对了！”袁智军说道，以“3米7方大中面，300公里真续航”超越同级的优势，让黄金仓长续航版本上市首月订单就破千辆。

在新能源商用车“续航短、空间小、价格高”的三大痛点之下，菱势黄金仓的横空出世无疑很好地解决了上述痛点，从而取得了市场成功。首先，货仓的大容积和货箱的长尺寸远超同级产品；其次，真实续航300公里以上，让用户接单半径更大、效率也更高；第三，亲民实惠的价格和多重购车好礼，实实在在的优惠，用户看得见、摸得着。

“现在市场这么卷，我们一定要卷进去。”怎么卷？那就是给用户高性价比的产品。

袁智军拿刚刚落幕的柳州马拉松举例：“（柳州五菱新能源）必须在里头跑，不跑能怎么办？

哪怕跑不动再说。”尤其从今年来看，新能源商用车市场依旧是快速增长的一年，表现在VAN系中面与卡系的渗透上。从企业自身层面来说，我们更得加大自身对于纯电、混动等技术的前瞻研发和创新的投入，才能对内降低“三电”等原材料采购成本、降低产品使用成本，提升新能源上下游供应链的稳定与效率，升级产品竞争力；对外扩展省际、城乡、末端等物流市场与应用途径，为用户提供创造性解决方案，优化市场竞争格局，推动商用车的新能源普及率和渗透率。

立足“三驾马车” 加快出海

市场这么卷，袁智军的选择从来不是置身事外，而是躬身入局、行有所往。

国内如此，国外亦如此。“一方面，参加国内市场竞争，致力于提供更高性价比的产品；另一方面，加紧走向海外，既然有如此竞争力的产品，一定要走出去，寻找更大增量的市场。”袁智军表示，海外有电动车的需求，这是中国最好的机会，所以一定要趁早出去。

一年之内，光日本袁智军就跑了三趟，不为别的，只为柳州五菱新能源怎么能更快地进入当地市场、服务好当地用户。

在菱势品牌诞生之初，兼顾国内和海外两大市场就已列入企业的发展战略之中。去年以来，柳州五菱新能源更是加快了出海的步伐，立足美国、日本、欧盟“三驾马车”，构建国内国外双循

环发展格局，扩展海外市场版图。据介绍，一季度，五菱新能源就与韩国大昌汽车敲定了首批300辆的左舵微型物流车订单，以此助力微型物流车开拓东亚市场。

袁智军表示，这些订单并非偶然所得，源于柳州五菱新能源前几年在海外市场的持续耕耘。海外市场的开花结果同样需要时间的积累，扎扎实实来做，未来柳州五菱新能源将不断追求技术创新与品质提升，积极拓展国内外多元化产品布局，在国际市场中谋求销量提升与品牌认可。

在这个过程中，菱势汽车将以混动与纯电并行的技术路线，始终走好自己的发展路线，以实现在新能源赛道上的弯道超车。

这不正是新质生产力最好的诠释吗？在新能源商用车这条赛道上，如何通过创新来提升全要素生产效率，实现“老”产业高端化、智能化、绿色化，柳州五菱新能源做出了自己的探索与实践，那就是通过为行业相继推出混动小卡、全新一代纯电大中面等创新型解决方案，助推商用车行业的价值型转型升级，积极促成产业新增长引擎。

袁智军相信，无论市场怎么卷，技术创新始终是推动新能源商用车渗透率增长的源动力，而技术创新的目的是为用户创造价值，通过精准识别需求，把产品扎实做好，始终以用户为导向，为用户提供创造性解决方案，就像马拉松一样，才能跑到最后、笑到最后。

■ 责任编辑：李晓菲



无人配送车穿行北京街头 将如何影响末端配送行业？

■ 商车

近日，商用汽车新闻记者上班途中发现，一辆无人驾驶的快递配送车停在小区门口，快递小哥正在卸载车上的快递，并将它们搬运到三轮车上。而在同样的地点，以前承担“无人车”职能的是VAN车以及轻卡厢货。

结合3月1日施行的新修订《快递市场管理办法》(以下简称“《办法》”)来看，无人驾驶快递配送车的应用将会对北京快递行业产生怎样的影响？快递小哥、快递网点又是如何看待无人配送车的应用？与此同时，无人配送车的生产厂家下一步又有着怎样的推广计划？

带着这些问题，商用汽车新闻记者分别对快递小哥、快递网点负责人以及无人配送车厂家进行了采访。

快递小哥：定时定点投送 工作量减轻了

自无人车在快递配送行业正式投入使用以来，网上就出现了关于“快递员将被无人配送车取代”的讨论。那么，快递小哥真的会因此失业吗？正在使用无人配送车的快递小哥给出了不同的答案。

据了解，记者上班途中见

到的无人配送车，每天早上9点左右会停靠在小區门口。对于记者以及附近居民的好奇，边上正在卸货的快递员万师傅却见怪不怪，并表示，“都习惯了，今年年初刚开始用的时候看的人更多。”

万师傅告诉记者，这辆无人配送车是从10公里外的一个快递共配中心开过来的。“每天来一趟，停靠时间是早上8点至9点之间，车上装的也都是附近几个小区居民的快递，等我卸完货关上车门，它就会自动开走。”

记者了解到，万师傅是该快递共配中心在这一片区的唯一一名专职快递员。对于无人配送车的出现，他最大的感受就是工作更方便、也更轻松了。

“以前都是我开着三轮车去网点运快递回来，但是三轮车的车厢太小，很多时候一趟装不完，所以每天我至少要跑两趟以上。碰到车厢放不下的大件快递，我还得雇辆车给拉过来。”他表示，相比网点标配的电动三轮车，这辆无人配送车体积更大，也更能装，“车内容积大概有5方左右，不仅大件快递放得下，小件快递码齐了也能装500~600票，相当于3辆三轮车的容量。”

记者在后续的采访中了解

到，这辆无人配送车的整车载货空间达5立方米，拥有1000公斤载重上限，满电续航里程长达180km。

对于万师傅来说，最重要的是，有了这辆无人配送车帮忙运送快递，他每天只要定时卸货、配送就行，再也不用网点、社区来回跑，“想轻松点儿，完成签收率以后就能休息；想多挣钱，也有足够的时间多派件。”

从对万师傅的采访中可以发现，如今的无人配送车更像是快递小哥的辅助工具。快递小哥减轻了工作强度，提升了配送效率，因此，他们对于无人配送车的出现持欢迎态度，并不担心会被“取代”。

快递网点：提效率 降成本 缓解“用工荒”

采访完万师傅之后，记者又来到万师傅所属的位于北京海淀区西五环附近的快递共配中心。

记者到达的时候，共配中心的快递分拣工作已经结束。此时映入记者眼帘的，不光是停靠在门口的无人配送车，还有分拣车间能够在流水线上将快递包裹迅速自动分拣的智能化自动分拣

设备。

负责人王经理表示，近年来，他们一直在谋求智能化、数字化转型，进而节约运营成本，提升快递配送效率。这其中，引入智能化分拣设备，试运行无人配送车，皆是该共配中心实现智能改造的重要举措。

不过，在随后的日常运营中，无人配送车在缓解用工压力、降低运营成本等方面展现出来的作用，却是他之前没有预料到的。首先，是减轻了共配中心的用工压力。王经理表示，使用无人配送车快速解决了他们“招工难”的问题。

据悉，在经过2023年的违规三轮、四轮电动车治理工作后，北京进一步规范了快递三轮车的使用需求，新上岗的快递员也必须具备三轮摩托车(D)驾驶证。

与此同时，《办法》中明确提到，经营快递业务的企业未经用户同意，不得代为确认收到快件，不得擅自将快件投递到智能快件箱、快递服务站等快递末端服务设施。这让本来就面临“用工荒”的快递行业迎来更大的压力和困难。

“以我们快递共配中心为例，这个网点差不多有70多名快递员，以前日均派件量可以超过4万票。”但是《办法》出台后，共配中心快递员的日均派件量从原先的600票以上降低至300票以下，王经理表示，这对员工的工作效率和收入影响很大，也一定程度上增加了企业的运营和派送成本。

不过，他表示，在运营无

人配送车的这几条路线上，共配中心可以设置多个接驳点，所有快递员都可以驻守在小区，然后定时在接驳点取货就行。“这样一来，快递员每天的工作就变成了简单的卸货和上门派送，熟练工一天完成800票不成问题。”

快递员挣得多，工作更轻松，企业的“用工荒”自然迎刃而解。值得一提的是，王经理还表示，无人快递车可以做到全天候服务，一年365天无休，而且一辆无人配送车的价格与一辆国六蓝牌轻卡相当。但是，蓝牌轻卡百公里燃料费大概在80元左右，无人配送车的百公里电费仅为15元，“还能帮我省下一个司机的费用。”因此，他认为无人配送车在降低企业运营成本方面成果很显著。

生产厂家：商业化拐点已至

目前，行业内已经涌现了京东、美团、阿里、新石器、九识智能等无人配送车的开拓企业。北京这家快递共配中心使用的无人配送车，就是九识智能生产的Z5系列产品。

为了进一步了解无人配送车在北京快递行业的应用情况，记者采访了九识(苏州)智能科技有限公司(以下简称“九识智能”)生态业务总监林钰华，他表示，如今的无人车市场，已经逐步从政策引导转变为市场需求驱动。

“得益于政府的鼓励支持，国内已经有数十座城市发放了自动驾驶路测牌照，九识智能的无

人车业务也已经覆盖全球逾70个城市和地区。”他认为，无人物流车实现规模化上路的进度正在不断加快。

据林钰华介绍，目前，九识智能的Z5系列产品已经亮相国内多个城市，积累了众多快递物流行业的头部客户，“在北京的亦庄和石景山，我们的无人配送车都在批量运行。海淀这家共配中心，也是我们在五环内的首个试点企业。”

据悉，记者见到的这款Z5无人配送车，是九识智能在2023年下线的首款L4级城配量产标准化产品，九识智能开发了自主的车载自动驾驶系统、自动驾驶云平台，可实现快递配送、场内物流、生鲜配送等城市载物细分场景的全覆盖。

虽然快递小哥和配送网点都对无人配送车的应用持乐观接受的态度，但是，无人配送车的市场化应用也并非全无难点。

林钰华也向记者坦言了目前无人配送车商业化落地面临的困境，例如，车辆路权、管理主体不明确等，这些都需要在车辆测试、运营的过程中不断完善。

从记者的调查走访来看，无人配送车在北京快递行业目前的应用情况良好，快递员和网点均接受度很高。但是，正如林钰华所言，无人配送车推广应用依然面临着诸多难点，这一快递配送“新生事物”究竟能否在现实应用中真正发挥改写快递配送行业格局的作用，尚且需要时间的考验。

■ 责任编辑：李晓菲



百万豪车竟成“半价货”？ 二手皮卡市场现状调查

■ 实习记者 王 烨

近年来，随着皮卡消费需求的不释放，二手皮卡交易市场也日益活跃。然而，受制于部分城市针对货车的路权限制，二手皮卡始终未能走向大众。尤其是在大城市，皮卡通行限制和报废期限的规定依旧严格，这让一些购车者在选购二手皮卡时产生了顾虑。

为了帮助购车者更好地了解二手皮卡，商用汽车新闻记者于近日走访了北京著名的花乡旧车市场，并在现场与多位买家和卖家进行了深入交流，获知了大量关于二手皮卡的信息，以及当下二手皮卡交易市场的现状。

通过这次走访，记者希望能够帮助广大购车者做出更加明智的购车决策，并让更多消费者关

注到这一皮卡消费的次级市场。

实用价值高 受众范围广

作为北京最大的二手车交易市场之一，北京花乡旧车市场占地面积超500亩，共分为五个区，分别售卖20万元以上的高档二手车和小型的中低档二手车。其中，皮卡属于相对特殊的车型，在各区均有零散分布。

记者现场走访发现，虽然皮卡的占有率不是很大，但花乡旧车市场内设有多个二手皮卡专卖区，所售皮卡琳琅满目，价格亦是千差万别。品牌方面，市场在售的二手皮卡大部分为国内品牌，涵盖长城、江铃福特、上汽大通等，但也不乏悍马这

样的国外品牌。车型方面，从中型皮卡到全尺寸皮卡，亦是种类齐全。

“皮卡相对而言还是比较好收的，一般是国产品牌比较多。”扎根花乡旧车市场多年的二手皮卡卖家董先生表示，“平时来看皮卡的人虽然没有轿车多，但也不能说少，其中大部分需求还是以实用性为主，比如拉货用、工地用，但也有用于玩乐的，主要还是看车型。”

董先生告诉记者，出于实用需求来看车的大部分是中老年用户，他们一般倾向于选择国产品牌的二手皮卡；而悍马、猛禽、坦途这样的高端二手皮卡，则比较受年轻人的欢迎。“比如出去钓个鱼，或是出去自驾游，选择

这样的车型就非常合适。”

来自河北涿州，做餐饮生意的二手皮卡买家赵先生告诉记者，他选购二手皮卡是出于工作需要，主要是将其用作礼炮车。但他同时也强调，在日常生活中，他同样会将皮卡用于代步和越野。

“相比货车，皮卡一方面能拉货，另一方面也可以当作普通车来使用，周末带着孩子越越野、跑跑河滩，实用价值更高。”赵先生说。

值得一提的是，赵先生本身是一名越野爱好者。正因如此，他在选购二手皮卡时，关注的除了外观，还有底盘的使用程度。“主要是看它的底盘有没有越野史，如果有就尽量不考虑，因为变速器很可能已经使用过度了。”至于最优先考虑的品牌，赵先生表示是长城和上汽大通。

事实上，像赵先生这样同时将二手皮卡用于工作与生活的并非个例。家住北京大兴农村，年过60的二手皮卡买家李先生表示，他之所以想要购买一辆二手皮卡，正是看中了它的商乘两用性。“既能拉货，又能坐人，价格又不是特别贵，对于农村家庭来说，皮卡是比轿车更好的选择。”

不难看出，目前二手皮卡交易市场受众涵盖了各个年龄段和地域背景。记者在走访过程中看到，来到花乡旧车市场咨询二手皮卡的买家络绎不绝，从追求个性的年轻人到注重实用的中老年人，从需要载货的农民到追求多功能性的城市家庭，皮卡车型凭借广泛的适应性承接了多元化

的用户需求。

受政策制约 发展举步维艰

然而，尽管二手皮卡具有实用价值高、价格实惠等优点，但在花乡旧车市场中，其成交量却并不尽如人意。

本次探访花乡旧车市场，记者采访了多位买家和卖家，令人惊讶的是，几乎所有人都对影响二手皮卡交易市场的几个关键因素表达了共识：路权政策和报废年限。正是这两方面因素限制了二手皮卡的成交量。

首先，从路权来看，北京对于皮卡的限制一直较为严格。皮卡属于轻型货车，考虑到首都安全和交通拥堵等问题，北京对其进城限制并未出现明显松动，这直接导致了北京的二手皮卡交易受到严重制约。

其次，报废年限规定对于北京二手皮卡交易市场的影响也不容忽视。根据现行规定，皮卡仍实行15年或60万公里强制报废制度。这使得购车者在购买二手皮卡时更加谨慎，这进一步影响了二手皮卡交易市场的活跃度。

“政策对二手皮卡交易的影响是很大的，像我家这辆悍马是2012年购入的，如果按15年强制报废的制度来算，已经没有几年的使用期限了。当初这辆车办下来也要100多万元，现在只能以30多万元的高折价往外卖。如果到了期限还没卖出去，最后只能走报废。”董先生无奈地表示。

综上所述，尽管市场对二手皮卡有一定的需求量，但其受

到路权和报废年限等因素的制约，短时间内成交量很难有突破性的发展。尤其是在北京这样的超一线城市，二手皮卡的流通仍然是个难题。

不过北京的皮卡爱好者也不必完全灰心，事实上，自2016年皮卡解禁试点至今，已有不少省市基本实现了皮卡全面解禁。官方数据显示，目前全国已有97%以上的地级以上城市取消了皮卡进城限制，而官方发布的文件中也多次提到“对皮卡车进城实施精细化管理，研究进一步放宽皮卡车进城限制”。去年，与北京同为超一线城市的广州也在一定程度上放宽了对于皮卡的限制，相信未来北京等其他超一线城市也许会逐步跟进。

而对于购车者来说，如果打算入手一辆二手皮卡，则需要根据自己的使用场景进行审慎的考量。具体来说，在选购二手皮卡时，需要综合考虑车辆性能、维护成本、政策限制等因素，以确保车辆能够在合规前提下安全上路。如果主要用车场景是在北京五环以外或三四线城市，那么二手皮卡会是一个不错的选择。

在本次探访中，许多买家纷纷表达了对皮卡能够合法、自由地行驶在北京城中的期待，这给记者留下了深刻的印象。我们也期待未来关于皮卡的政策法规能得到进一步完善，只有这样，皮卡作为一款功能多样的车型才能在人们的生活和工作中发挥更大的作用，皮卡市场也才能迎来真正的春天。

■ 责任编辑：李晓菲

标载安全 满载平安

不超载、不超限 安全驾驶保平安



3月：卡客车实现“双增长”

■ 商车

4月10日，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）向行业通报了3月汽车行业产销情况。

春节后，汽车市场活跃度明显回升，产销呈现较快增长。整体来看，3月，汽车产销分别完成268.7万辆和269.4万辆，环比分别增长78.4%和70.2%，同比分别增长4%和9.9%。其中，商用车环比表现好于乘用车和车市大盘，同比表现则不及二者。

商用车：45.8万辆 客车同比增速显著

中汽协数据显示，3月，商用车产销分别完成43.7万辆和45.8万辆，环比分别增长88.1%和82.8%，同比分别增长0.7%和5.6%。与上月相比，环比、同比均由负转正。

在商用车主要品种中，与2月相比，客车和货车产销均呈明显增长；与去年同期相比，客车和货车产销均呈不同程度增长，其中客车增速更为显著。

累计销量维度，今年一季度，商用车产销累计完成99.7万辆和103.3万辆，同比分别增长5.1%和10.1%。在商用车主要品种中，与去年同期相比，客车和货车产销均呈不同程度增长。

货车：40.5万辆 环比大增、同比微增

3月，货车市场强势反弹。产销分别完成38.8万辆和40.5万辆，环比分别增长91.1%和88.4%，同比分别增长0.2%和4.1%。

在货车细分品种中，与2月相比，四大类货车品种产销均呈快速增长；与去年同期相比，中型货车和微型货车产销均呈两位数增长，重型货车和轻型货车产量下降、销量微增。

累计销量维度，今年一季度，货车产销分别完成88.3万辆和91.9万辆，同比分别增长4.4%和9.7%。在货车主要品种中，与去年同期相比，轻型货车产量小幅下降、销量小幅增长，其他三大类货车品种产销均呈不同程度增长。

客车：5.3万辆 细分品种同比均增长

3月，客车市场环比表现不及货车，同比表现则好于货车。

具体来看，3月，客车产销分别完成5万辆和5.3万辆，环比分别增长67.4%和48.7%，同比分别增长4.2%和17.7%。在客车细分品种中，与2月相比，三大类客车品种产销均呈明显增长；与去年同期相比，大型客车和中型客车产销均呈较快增长，

轻型客车产量小幅下降、销量呈两位数增长。

一季度，客车产销均完成11.4万辆，同比分别增长11.3%和13.6%。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，其中，中型客车增速最为显著。

商用车出口：7.8万辆 同环比双增

3月，整车出口依然保持高位，对汽车产业稳增长发挥了重要的拉动作用。

中汽协数据显示，3月，汽车出口50.2万辆，环比增长33%，同比增长37.9%。其中，商用车出口7.8万辆，环比增长24.9%，同比增长31%。

累计来看，今年一季度，汽车出口132.4万辆，同比增长33.2%。其中，商用车出口21.4万辆，同比增长27.5%。

从一季度的整体情况来看，汽车市场发展稳中向好，出口、新能源依然是最重要的增长点。中汽协分析认为，春节后，企业生产经营活动加快，制造业景气面明显扩大、重返扩张区间，市场预期持续向好。一季度，汽车行业经济运行起步平稳，实现良好开局。同时，内需不足问题依然突出，是今年需要重点解决的问题。

■ 责任编辑：李晓菲



比亚迪T31纯电重卡实际运营如何？ 超300辆大客户如此评价

■ 商车

纯电动重卡在实际运营中的真实表现怎么样？能否适应诸如工地、矿山等恶劣工况的使用要求？在远离生活区的基建现场，如何保证纯电动重卡的维保服务？

3月22日，商用汽车新闻记者在成都采访了批量采购比亚迪T31纯电动重卡，并已经运营一年多的四川路桥相关负责人，对于上述问题有了更直观的了解。

“油改电”契机引入纯电动重卡

随着“双碳”战略的深入推进，作为减碳降碳“排头兵”，交通领域“油改电”进程也不断加快。早在2022年12月，四川省发改委、能源局、财政厅等9部门就联合印发了《四川省电能替代推进方案（2022-2025年）》。《方案》提到，在交通运输领域大力推广新能源汽车，在

物流中心、港口、机场开展运输及装卸设备动力电气化改造。

在国家 and 地方新能源汽车推广政策的号召之下，四川路桥开启了运输车辆、装备“油改电”的进程。

这一过程中，除了新能源车辆本身具备的节能减排优势，四川路桥最看重的核心需求是：车辆要能够确保项目按时完成。事实上，从这个需求不难看出，四川路桥对所采购的新能源重卡

车型不仅有着效率上的需求，更有可靠性上的高要求。

据四川路桥相关负责人介绍，在采购新能源重卡车辆时，他们经过多方比对，最终选定了比亚迪。

在问及原因时，上述负责人重点提到了两点，一是比亚迪在新能源汽车行业已形成的品牌优势，他提到，比亚迪是国内最早涉足新能源汽车的企业之一，在市场上拥有良好的品牌口碑。而这，为像四川路桥一样的新用户选择比亚迪创造了良好氛围。

二是比亚迪在新能源产业链特别是“三电”上的技术和产品优势。比亚迪是目前全球唯一一家同时掌握新能源汽车芯片、电池、电机、电控及充电配套、整车制造等核心技术的企业，全产业链布局使得整车更安全、更可靠。“核心零部件都是自己的，整车的匹配度肯定更高，产品性能更有保障。”上述负责人表示。

据了解，自2023年3月以来，四川路桥共采购比亚迪T31纯电动重卡300余辆，包括渣土车和搅拌车两种车型，目前已运营一年多时间。从各方反馈来看，比亚迪T31运营良好，能够满足四川路桥高强度、复杂工况的运营需求。

据四川路桥相关负责人透露，随着“油改电”进程的推进，公司还将陆续采购新能源重卡车辆，比亚迪纯电重卡在四川路桥车辆中的占比未来还会继续增加。

比亚迪 T31 在恶劣工况“适应良好”

与其他新能源车型相比，纯电动重卡的实际运营要复杂得多，能否在特定工况中“适应得好”，不仅考验车辆本身的动力、续航、操控等性能，还考验车型选择、车辆配置是否合适。另外，维保服务能不能及时有效也很重要，毕竟，新能源重卡工作在远离生活区的基建工地上，车辆停工时间过长将严重影响工程进度。

如今，比亚迪T31纯电动重卡已经在四川路桥的基建项目上运营一年多时间，从使用效果上看，四川路桥相关负责人给出了几个方面的评价：

首先，从行业普遍关注的续航里程上看，电量355kWh的比亚迪T31综合续航表现比较好，“我们的工况比较复杂，车辆属于短途高频运输，而且工作地点并不固定，但是，比亚迪T31的电量能够满足日常所需。”上述负责人表示。

其次，再看经济效益。纯电动重卡购置成本高、运营成本低，四川路桥相关负责人表示，以如今的油电运营差价，T31单车一年节省的成本在20万~40万元之间（工况差异大，仅为综合估算），运营3年左右可以持平与同级别燃油重卡的差价。

第三，驾驶体验方面，四川路桥的驾驶员对比亚迪T31也给出了积极评价。上述负责人表示，驾驶员更愿意开纯电动重卡，不仅操控简单，而且驾驶环境舒适干净。这一说法也得到了

驾驶员关师傅的认可，比亚迪T31便捷的操控极大减轻了他的劳动强度。

事实上，T31纯电动重卡能够在四川路桥复杂的工程项目中“适应良好”，并且得到管理人员和驾驶员的双重肯定，在这背后，比亚迪做了全面而细致的工作，提供了从选车到用车再到维保的一整套解决方案。

例如，在车型配置选择上，比亚迪的工程师提前到工程项目上进行了实地调研和路谱采集，根据实际工况推荐合适的车辆配置，以便车辆能够适应工程实际需要。

小结：

从采访情况来看，比亚迪T31纯电动重卡经受住了复杂严苛工况的考验。作为使用者，四川路桥也表示，在效率和可靠性上，电车已经基本可以替代燃油车。而且，从更长远来看，电车的效益更显著。

如今，新能源重卡的推广正在不断提速，但是，在这其中发挥作用的“主力”仍然是政策推动，新能源重卡距离真正自发的大规模市场化应用还有一段距离。据比亚迪纯电重卡工程师介绍，比亚迪T31新一代产品已经研发到位，电量更大，匹配刀片电池，综合能耗还会再降低10%，双枪快充效率更高，产品力将更强。随着技术和产品的不断进化，相信，距离新能源重卡真正大规模市场化应用的那一天不会太远。

■ 责任编辑：李晓菲



12.88万元起售 远程超级VAN上市发布

■ 记者 张雅静

4月3日，远程新能源商用车发布首款正向研发电动大VAN——远程超级VAN。同时，针对物流、商旅、房车出行等不同细分市场，新车发售创富版、智富版、悦程版以及X-VAN（房车定制版）四大版本，起售价分别为12.88万元、15.68万元、25.48万元以及38.88万元。

外观方面，远程超级VAN车身侧面造型采用独特曲面设计，风阻系数低至0.29Cd。车身有汉玉白、翠竹青、玉瓷灰、徽墨黑、云缎蓝、织锦金6种配色，可满足不同人群的审美喜好。

驾驶室内部布局简洁，空间宽敞，储物空间丰富。12.3寸的超清大屏，支持智能语音控制，可实现连续对话、分区识别，人机互动能力强。方向盘带加热功能，主副驾座椅软硬适中带通风加热，车辆支持一键启动，车内带有60瓦快充的type c接口和220伏交流电，方便给电子设备充电，或者外接其他用电设备。

当前，市面上的新能源VAN车呈现明显的大型化趋势。远程超级VAN作为一款

欧系宽体轻客，有4990mm、5490mm、5995mm三款车身高，1980mm、2180mm、2500mm三款车身高，可供选择，内部空间最大可以达到13.2方，可装下5个1200mm×800mm欧标托盘。

在装载便利性上，得益于无B柱设计，远程超级VAN侧开度最大可达2.1m，侧滑门处开度可达1.3m，副驾驶车门开启角度82°，搭配520mm超低货台，能有效提升货物装卸效率。同时，货箱设有多孔卡槽、拉环、绑带等配件，可防止货物在车辆行驶过程中发生位移、碰撞或倾倒，保证货物运输的安全性和稳定性。

除货箱空间，“三电”系统作为纯电车型的技术核心，同样是影响车辆运输效率、运营场景的关键，也是广大用户关注的焦点。

远程超级VAN搭载三合一的高集成电驱系统，峰值功率200kW，最大扭矩343N·m，爬坡能力更强，最高车速可达135km/h，同时凭借97.86%的电驱系统效率，新车百公里电耗为17.1度（CLTC-P工况），百

公里的电费只有24.64元，较同级产品节省12元。

远程超级VAN的电池采用行业首款CTP-S电池，具有集成化高、占用空间小的特点，最大电量为106kWh，最长续航560公里，充电20分钟可续航300公里，同时匹配远程自研高效热管理系统，可实现零下30度环境最大续航400公里，并支持8年40万甚至10年60万公里的超长质保。

此外，远程超级VAN搭载30项智能安全配置，并共享吉利乘用车的智驾生态系统，可以满足园区自驾、自动泊车等多场景的基础执行需求。同时，智能货舱——货物卫兵系统，可对货舱重量及货物状态进行监测，保障货物安全。

远程超级VAN的发布，及时迎合市场发展需求，丰富了自身VAN系产品图谱，提升了远程品牌整体在VAN类市场的竞争力。同时，凭借多样的车型版本、超大的货箱空间，以及可圈可点的配置，远程超级VAN将为不同用户、细分场景提供多元化的用车选择。

■ 责任编辑：李晓菲

先从最难的地方变革 一汽解放这样筑牢护城河

■ 商用车



4月2日，“蓄势向新 共创未来”一汽解放2024媒体、投资者交流会在北京召开。

在一汽解放3月29日正式对外发布2023年年度报告和ESG报告重要时点上，一汽解放选择在北京召开此次会议，其重要性不言而喻：2023一汽解放业绩成果缘何取得？2024乃至更长远的未来，一汽解放要怎么干？

同时，这也是一汽解放新领导班子成员头一次集体亮相，除了董事长吴碧磊因重要公务活动无法到场外，一汽解放总经理、党委副书记李胜，党委副书记、工会负责人王浩，党委委员、常务副总经理于长信，党委委员、纪委书记任丛林，党委委员、副总经理兼商用车开发院院长、党委书记王建宇均出席会议。

他们从不同的角度来剖析一汽解放面临的机遇与挑战，更重要的是回答一汽解放未来如何持续领航，筑牢创新发展的护城河。

看一汽解放如何破“卷”

先来看2023年解放的业绩。

2023年，一汽解放经营水平稳步提升、盈利能力大幅优化，实现营业收入639.05亿元，同比增长66.71%，归母净利润7.63亿元，同比增长107.66%，业绩亮眼。销量增速领先行业，实现整车销量24.17万辆，同比增长42.11%。保持四个第一：终端份额行业第一、牵引车销量连续十八年行业第一、天然气重卡市场份额行业第一、高端产品行业销量第一。

在业界最关注的新能源及出口上，一汽解放2023海外市场销量跃迁增长，销售4.5万辆；新能源市场销售0.72万辆，同比增长164.5%。

资本市场更是靠业绩说话。2023一汽解放股价涨幅近10%，跑赢深证成指23个百分点，并拟向全体股东每10股派发现金红利1.5元（含税），股利支付率91.15%，继续保持高比例分红，上市以来累计分红超60亿元；坚决履行社会责任，对外公益捐赠1205万元，树立商用车行业ESG实践标杆典范。

可以说，一汽解放在资本市场上交出了一份漂亮的成绩单，市场这么卷，不靠打价格战的一汽解放如何能赢？答案就在新质生产力。这也是一汽解放筑牢未来发展护城河的首要举措，通过发展新质生产力来实现高质量发展。

“市场很卷，解决卷的一个重要途径就是用新质生产力去解决生产力和生产关系的关系。”李胜如是说，一汽解放在这方面起步比较早，投入也比较大。

具体做法有：一是在传统产业转型升级改造方面，一汽解放的分、子公司以及制造基地和零部件公司均在“十三五”期间完成了升级改造，累计投了100

多个亿，五大整车、三大总成。目的就是降本增效，向效率效益和质量方面发起进攻。以J7智能工厂为例，单班次节约人员118人，运营效率提升27%，劳动生产效率提升11%，质量问题还降低了50%。

二是在数字化应用创新方面，一汽解放围绕智能制造构建了“1344”的工业互联网，即“一张网、三个流、四平台、四融合”。一张网：工业互联网；三个流：订单数据流、产品数据流、制造数据流；四平台：数字化工艺平台、制造运营平台、物流执行平台、智能决策平台；四融合：研发与工艺融合、工艺与制造融合、订单与制造融合、IT与OT融合。

三是在智能网联和新能源做了大量研发投入。许多人想不知道，“一汽解放智能驾驶是非常早的，在港口、封闭场景、开放道路，还有辅助驾驶类的智能卡车如L2++，一汽解放都是里程数据最多的。”李胜补充道。

四是构建电动化、智能化和网联化的“第二曲线”，一汽解放围绕“四国九地”构建企业研发基地，今年4月将完成青岛研发基地的建设，并在6月启用。

最难的已经完成

一汽解放做得远远不止这些。

作为“国车长子”、一汽的“根”，七十年的历史底蕴和造车经验，决定了一汽解放骨子里就是“长期主义者”，以长期主义的坚持，来打磨企业的核心竞争力，向产业链高端进击，从而积

蓄穿越行业周期的底气和能力。

尤其李胜判断，2022年以来，商用车尤其是中重卡行业已进入了深度调整期，未来三年仍将带来诸多前所未有的变化挑战和机会机遇，主要特点为需求维持低位、产品结构调整、存量竞争加剧。

面对巨变，企业唯有更快动作、更准措施、更大力度，一汽解放打出了一系列“组合拳”：产品技术引领，在这方面，一汽解放的研发力度领先行业，投入31.05亿元，并持续打造自主可控技术研发核心竞争力；加速企业出海，一汽解放“三年打基础，两年做布局”，已初见成效；持续加大在新能源领域的投入，成为E时代全球商用车技术引领者、标准制定者、价值创造者；加上贯穿始终的组织变革，目前这一变革仍未停止。

“其实在解放70年的发展过程中，我们本身就是在不断地变革，只不过近几年我们的变革跟以往不一样了，强化了流程、组织、团队、体系，明确了‘四位一体’的方式。”李胜表示。

这里头最难的莫过于研发端和营销端的变革。围绕研发，一汽解放首先建立以客户需求为导向的产品开发体系，第一确保做客户要的产品；第二正确地做出用户要的产品，所谓做正确的事和正确地做事；第三产品做到了分灶吃饭。

关于营销，一汽解放构建了总部定位能力中心，销售公司和地区部作为作战单元，大平台是支撑。李胜解释道，以前

青岛基地和长春基地有各自的销售公司，各干各的，现在建立了三层组织架构，也就是在青岛基地、长春基地的基础上，多加一层产品线销售公司的概念，即总部管全球营销、宏观政策，下面有6个销售公司对应6条产品线，销售公司里有地区部，按照区域划分，而地区部是最关键的，不光要把车卖出去，还要把需求找回来。

这样以华为作为教练的组织变革，能最大程度把不确定性变成确定，从而确保公司经营成功。

最难的营销和研发已经完成，接下来就是制造体系和运营体系的组织变革，“我们成立了大运营体系，把我们的质量、人事、经营管理又放在一起叫大运营。未来，解放就是大营销、大研发、大制造、大运营四大组织。”李胜说。而倾力打造四大体系能力，目的就是构建世界一流的现代化治理体系，从而真正迈向中国第一、世界一流。

心有所向、行有所往，一汽解放不惧怕竞争，也不畏惧风雨。从确立“中国第一、世界一流”的企业愿景，再加上整个产业的变革，一汽解放一直面临着市场在变、业务在变的形势，如今市场内卷加剧，一汽解放在另辟蹊径破“卷”的同时，仍将围绕全生命周期持续给用户创造更大价值这一出发点，来筑牢自身发展的护城河，不靠价格而是靠价值去拼，从而实现一路领航。

■ 责任编辑：李晓菲



跟风入局“疆煤外运” 运营一年这家物流公司怎么样了？

■ 记者 张雅静

新疆哈密，疆煤外运的前沿阵地，每天这里都有数以万计的卡车将新疆优质煤炭运往全国各地。2023年，新疆提出力争疆煤外运8800万吨的目标，吸引了更多远道而来的货运“淘金者”。无数挂着豫晋鲁冀牌照的运煤车辆在矿场外排起长龙，这一景象至今还令人记忆犹新。

新疆同心智行物流有限公司（以下简称“同心智行”），也是在这个时候成为了疆煤外运大军中的一员。早年在货运行业发展积累的资源优势，给了同心智行进军新疆煤炭运输市场的底气，同年其便和中国重汽签下

1000辆母子车的购车订单，这样的投入，纵观全行业也算得上是大手笔。

如此大规模的订购，同心智行的选车标准是什么？如今，时过一年，采购的这批车辆运营情况如何？带着这些问题，商用车新闻记者采访了车队长陈海斌，一起听听他选车、用车的见解。

降本增效 从选车开始

煤炭运输，成本控制是重中之重。购车也围绕着这个需求，高效、经济、可靠是硬性指标。同心智行的1000辆采购需求，

一经发出，主流重卡品牌就纷纷向其投来了“橄榄枝”。同心智行之所以最终和中国重汽达成采购协议，陈海斌表示，是因为中国重汽拿出了更加全面精准的用车方案。

据悉，同心智行和重汽此前订购的1000辆车，全部为子母车，且其中大部分都是LNG车型，首批投入运营一年来表现可圈可点，车队运输效益得到了保障。

子母车，是当下新疆煤炭运输市场的热门车型，该种车型的设计，使得其在降本方面有天然优势。返程时，车队可采用背

车的形式将子车作为货物装进母车，不仅省下子车的燃油费、过路费，同时减少车辆磨损折旧，延长保养周期，大大节省了车队运营开支。

同时，记者还了解到，同心智行订购的子母车为豪沃 MAX、TX7、NX7 这几款车型，其中母车全部为 LNG 车型，配装发动机是潍柴 13 升 460 马力和 480 马力天然气发动机以及重汽自研的 AMT 变速器，子车除 LNG 车型还有少部分燃油车，匹配的是潍柴 10.5 升 460 马力发动机。

这样搭配，是考虑到了车队日常运输路线以及路况条件等因素。“矿场在戈壁深处，自然环境恶劣，风沙大、路况差，驾驶员常年独自开车，更要保证驾驶环境舒适性。”陈海斌表示，车队选择豪沃 MAX、TX7 这几款车，正是看中了其驾驶室宽敞，车内密闭性和减振效果好，设计人性化，舒适性高。

同时，新疆地处西北，天然气资源丰富，气价低，加气方便。同心智行订购的这批新车，LNG 车型占了 6~7 成，匹配的天然气发动机是潍柴 13 升的经典机型，经过市场长期验证，可靠性、经济性表现有保障，与煤炭运输市场适配性强。

“重汽产品研发更新速度快，单一细分市场车型丰富，产品多样化强，这是他们的优势。另外，针对不同运营场景，重汽能精准搭配不同配置，更好地适应实际运营需求，达到降本增效的目的。”陈海斌对重汽产品给予了高度评价。

应对无序竞争 大车队用实力说话

2023 年，疆煤外运市场火爆一时，大量外地车辆涌入后，市场趋于饱和，运价一度断崖式下跌，让不少跟风而至的用户叫苦不迭。而同心智行同样进入该市场，运营一年仍然能收获可观的利润，这是什么原因？

陈海斌表示，归根到底还是在于高效管理，提升车队运营效率的同时，合理控制成本开支。

第一，同心智行车队体量大，利用先前在业内积累的资源，其打通了煤炭运输产业链的各个环节，有效提升了运输周转效率，能够确保有稳定的收益。据了解，同心智行在甘肃、青海、宁夏都有业务，从哈密淖毛湖、昌吉奇台矿区出发，单程运距从 800 公里到 2000 公里不等。

以一条 1400 公里的线路为例，陈海斌告诉记者，车队一周可以跑三趟，对比那些常常要在矿场外围排队等待的个体散户来说，效率要提升一倍以上。

第二，西北地区气候、地形环境复杂多变，利用车联网大数据进行高效监管，可以让车队运营事半功倍。

陈海斌反馈，同心智行利用大数据平台，对运力进行精准调度，并配合车联网对车辆运营情况进行实时监测，记录气耗、油耗表现，保障了车辆高效运营。

据了解，首批投入运营的 300 辆重汽子母车，最高的已经跑了 20 万公里，车辆可靠性强，能顶住高强度的运营压力。同时，

在售后服务方面，重汽在运煤专线上都布局了维修站点。一旦车辆出故障，车队也不用过于担心，服务站维修及时专业，还可提供备用车，不耽误车辆出勤运营，他们很放心。

谈及新疆煤炭运输的运价，陈海斌表示运价会有季节性波动，比如冬季供暖期、夏季用电高峰期运价要高出平时，但车队要保证稳定的利润收益，还是要在运营成本上做到有效的管理把控。而同心智行在车辆选择上，由于大量使用了 LNG 车型，单公里单车燃料费只有 1.5 元，相对燃油车低 1 块多，大幅降低了车队日常运营成本。

另外，针对煤炭运输市场，中国重汽推出的专属服务政策，包括三大总成核心零部件超长保养、3 年免费质保、终身送滤芯等服务，也为车队减轻了维保压力。陈海斌提到，变速器和后桥支持 25 万公里长换油，车辆跑一年多才换一次油，不仅节省了维保费用，而且还避免了车辆频繁进站，保证了出勤率，提升了车队运输效率。

近几年，国内物流行业发展集中度呈现上升趋势，而这在煤炭运输市场体现得也更加明显。公铁联运的实行，使得煤炭运输效率大幅提升，大型物流公司、车队在该细分市场的竞争力与日俱增。陈海斌告诉记者，未来，同心智行预计将车队规模扩充至 2000 辆，同时也将做足准备迎接市场发展面临的各种机遇和挑战。

■ 责任编辑：李晓菲

法士特·蓝驰

FAST e-Gallop

蓝色旋风 绿色驰骋

法士特 新能源电驱动产品

FAST NEW ENERGY ELECTRIC DRIVE PRODUCT



///////

FS4E250 矿卡无动力中断系统

构型创新 可靠耐用
高效节能 适用多工况

///////

FS4E200-2 集成式二合一电驱动系统

高可靠 轻量化 动力强
体积小 更经济





向“新”而生 智赢未来 新质生产力在法士特迸发新活力

■ 记者 张雅静

2024年全国两会，“新质生产力”成为广受各界关注的热词。概括地说，新质生产力是创新起主导作用，摆脱传统经济增长方式、生产力发展路径，具有高科技、高效能、高质量特征，符合新发展理念的先进生产力质态。2024政府工作报告提出，大力推进现代化产业体系建设，加快发展新质生产力。

在商用车这一国民经济支柱性产业，新质生产力的影响力尤为突出。以新能源、智能网联为代表的前沿科技研发和推广应用，成为整个产业链稳健发展的关键所在。法士特作为中国商用车传动领域的领军者，积极响应国家号召，与时俱进、谋求革新，

持续发力新领域、新赛道，培育新产业、新优势，深入探索新质生产力的发展之道。

科技引领 创新驱动 打造发展新引擎

科技创新是发展新质生产力的核心要素。多年来，法士特始终坚持科技引领、创新驱动，将科技创新作为推动企业发展的引擎，加大关键技术自主研发投入，解决了诸多“卡脖子”难题，为行业转型升级提供了可靠助力。

作为国内商用车传动领域的龙头，法士特自1968年建厂以来，始终秉承振兴民族汽车工业的使命，心无旁骛攻主业。通过引进、消化、吸收和融合创

新，法士特先后研发推出了多款适合我国卡车市场的新型变速器产品。这些产品具有性能高、重量轻、轴向尺寸短等特点，成为国内重卡市场一箱难求的热销产品，赢得了广大用户的高度认可和广泛关注。

值得一提的是，在推动国内变速器自动化的道路上，法士特先行先试，自主研发推出的集成式AMT智行、易行引领行业潮流，以其科技含量高、市场份额大和营运效能优等竞争优势，被冠以科技之星、市场之星、营运之星的美誉。

除AMT变速器之外，法士特AT液力自动变速器也已经实现了广泛配套，赢得社会各

界广泛好评，市占率遥遥领先。在商用车产品升级迭代进程中，法士特智能化、高端化产品全面发力新领域新市场，在带给广大用户安全、舒适、节能、易操控等全新驾乘体验的同时，极大推动商用车产业加速转型升级，带动物流运输装备革新和运营模式创新。

按照“生产一代、试制一代、研发一代、构思一代”研发战略，核心技术上的创新引领，为法士特产品快速迭代提供了强力支撑。除了变速器产品，法士特基于汽车安全、新能源、智能驾驶等业务板块，研发了液力缓速器、盘式制动器，以及EBS、ESC、EPB等主动安全电子产品，为商用车提供一体化智能传动解决方案，充分彰显了法士特强大的科技研发能力、雄厚的装备制造实力和领先的行业发展优势。

据了解，法士特先后建成了集产学研用于一体的世界一流科技创新平台和全球协同研发体系，累计获得授权专利超过2730项，多项关键核心技术实现自主可控，填补国内空白。得益于久久为功、自我淘汰的持续攻坚，法士特让前沿技术、高端产品进入“寻常百姓家”，成功将国外高价产品挡在国门之外，让国内用户用上了质优价廉的高端化、智能化产品，而这些成功实践，对运输产业实现转型升级具有重要而深远的意义。

应时而动 向“新”重生 发力产业新赛道

推动传统产业转型升级，促

进产业高端化、智能化、绿色化是发展新质生产力的核心要义。近几年，法士特抢抓新能源发展风口，在高质量发展征程上不断发力产业新赛道，生动诠释了新质生产力绿色、低碳、智能的主基调。

早在2015年，已稳居中国齿轮行业第一的法士特，就组建了新能源团队，开始探索新能源商用车动力系统解决方案。2021年，国内新能源重卡年销量首次突破1万辆，法士特电驱动系统配套品牌数、销量均实现行业领先。2022年，法士特新能源事业部正式成立，蓝驰品牌成功发布，随后企业推出了多款各项技术指标行业领先的拳头产品。2023年，法士特新能源产品市占率不断提升，稳居行业第一。

比如，法士特打造国内商用车首款采用双油冷扁线电机的电驱桥产品，其续航、重量、功率密度等指标均达到行业领先水平；全球首创4挡高集成式重卡驱动总成，实现高性能新能源专用变速器与商用车大功率扁线电机完全一体化设计，在能耗、效率、成本等方面具有明显竞争优势。

从准确识变、科学应变到主动求变，法士特对新能源的认识，也经历了颠覆性变化。如今，不单单是主动融入，法士特在新能源领域进行了全新战略布局，将其纳入了企业创新发展的“基本盘”，在国内商用车行业巨变之中成功找到了自己的蝶变之路。

无论是做传统变速器还是做智能化、新能源产品，驭变求变、创新驱动一直以来都是法士特植入企业文化中的DNA。截至目前，法士特各项经营指标连续21年名列中国齿轮行业第一，重型汽车变速器年产销量连续18年稳居世界第一。企业先后入选陕西企业100强、中国制造业企业500强、全球汽车零部件100强。

2024年初，中共中央政治局常委、国务院总理李强走进法士特，认真察看了变速器、缓速器产品展示和智能化、数字化生产线运行情况，充分肯定了法士特以智能制造推动高质量发展取得的成绩，并希望其把握商用汽车产业发展新趋势，积极应用数智技术、绿色技术，加快转型升级，增创竞争新优势。这也许是对企业最大的褒奖和肯定。

法士特发展实践证明，新质生产力对推进产业高质量发展、加速迈向价值链更高端具有重要作用。法士特，作为商用车传动领域的佼佼者，时刻保持与时代同频，与产业共振，主动融入时代发展大局，聚焦主业、以变应变，在科技创新中求变求新，在技术发展中激流勇进！

面对奔涌不息的时代洪流和风起云涌的产业变革，法士特集团党委书记、董事长马旭耀表示，法士特正在加速培育新质生产力，为商用车行业高质量发展、为我国建设汽车强国贡献国企力量！

■ 责任编辑：李晓菲



跑了200万公里后 福田康明斯把TA拆给你看

■ 记者 周晨

二百零六万两千一百三十六公里，这是开车环赤道可超50圈的里程数，也是重庆一辆欧马可中卡真实的运营里程数，车主柯勇默默将其精确到个位数并记在心里。

而这辆创下200万公里无大修纪录的车辆搭载的，就是来自福田康明斯的F系列发动机。如今，这辆车已无法上路，但福康发动机仍然可以正常运行。

究竟是怎样的工艺，造就了轻型机200万公里无大修的品级？200万公里后，这台发动机现状如何？

3月26日，福田康明斯决定将这台发动机拆给用户看。

200万公里代表什么？

“这辆车是我在2015年8月购入，专门从事面包运输。因为运输性质对时效要求较高，同时需求量大，车辆日平均行驶里程大概达到800公里，除春节之外，几乎全年无休。车辆至今已使用八年。”在发动机拆解现场，柯勇介绍道。

柯勇来自山高路陡的重庆，车队自有车辆不仅要满足严苛的

时效要求及较长的日均行驶里程，更需日复一日面对复杂的山路运输场景。工况恶劣与高频用车相结合，品质稍有缺陷的车辆便极易状况百出。难能可贵的是，除了运营超200万公里的欧马可中卡，柯勇车队其余搭载福康发动机的车辆，如今运营里程也均超过100万公里。

“这款发动机不仅拥有长寿命，运行表现也十分稳定。八年的时间，车辆油耗始终保持在13L左右。而且，我并未特意对发动机进行保养，一直是正常使用。”柯勇补充道。

与重卡不同，中、轻卡日运营里程相对要短，多用于城内、城际运输，主要面对城市道路工况。因此，轻型柴油机生产研发标准并未如重型机般严苛。这也是为何，货运行业时有百万公里无大修重卡出现，但中轻卡却少有所闻。

拆机现场，中国汽车工程研究院整车测评研究中心运营部部长徐磊也指出，中轻卡全生命周期运营里程多在50万公里左右。而这，更加突出了福康发动机运行200万公里的难得可贵。

“截至目前，福田康明斯已生产250万台发动机，其中F系列产品达到180万台，里程达到百万级的产品数量极多。作为一家专注产品制造的公司，多年来，福田康明斯始终坚持技术革新，努力为客户带来更好的产品。这也是我们今天要对这台机器进行拆解的重要理由。”福田康明斯客户支持总监高晓峰介绍道。

200万公里是极限吗？

“如果一台发动机能够做到使用200万公里不出故障，那它的设计一定考虑到了许多细微之处。”拆机现场，见证嘉宾如是说。

正如嘉宾所言，伴随发动机缸体、缸盖、缸套、油底壳、飞轮壳等零件的层层拆解，福康F系列发动机内部构造得以清晰展现。而在拆解过程中，干净、工艺精湛成为了技术人员探讨时高频出现的关键词。

“首先是发动机缸盖，内部十分干净，证明司机比较注重车



辆保养。其次，发动机气门依旧处于良好密封状态，并且进气道也比较清洁，而且长期处于高温状态下的排气管竟然毫无裂痕，还是原厂件，充分体现了这台发动机的超高品质。”拆机现场，福田康明斯技术人员介绍道。

事实上，福康F系列发动机的高可靠性，体现在机体内部各类关键零部件之中。首先，发动机采用整体式缸盖设计，No Cup Plugs及合理的加强筋结构使机身强度和耐高爆压能力得到有效提升，连杆采用高可靠性的斜断面结构，轴瓦应用高强度耐磨合金材料，凸轮轴则采用长耐久性的高精度凸轮型线设计，均在设计之初就充分考虑了发动机的可靠性。福康F系列发动机主要零部件均来自于国际一流供应商，品质过硬，在高智能化、高精细化的制造工艺加持下，进一步保证了发动机的可靠性和耐久性。

以上种种，均是福康F系列发动机创下200万公里运营纪录的可靠支撑。

“欧航欧马可在整车动力匹配方面一直比较出色，产品市场占有率十余年保持增长也离不开

福田康明斯强有力‘心脏’的支持。如果不是此次拆解，我很难想象到一台运营了200万公里的发动机还能保持如此好的状态。这也充分展示了康明斯百年发动机技术的沉淀。包括在二手车市场，由于可靠性极高，搭载福康发动机的车型残值也更高。”见证整个拆机过程后，福田欧航欧马可事业部南方营销公司总经理李诚这样说道。

值得一提的是，经过对拆解后发动机零部件状态的评估，福田康明斯轻型产品总工程师张振国认为，这台机器仍存在冲刺下一个100万公里的可能。

从100万到200万，甚至未来的300万……实打实的运营里程无疑是对福田康明斯产品品质及品牌实力的最佳体现。随着这台机器的“退休”，柯勇又继续采购了搭载最新一代福康发动机的新车型。在一代又一代的传承中，柯勇见证了福田康明斯产品的迭代更新。福田康明斯也仍在持续努力，以科技创新和品质跃升，推动行业升级与可持续发展。

■ 责任编辑：李晓菲



玉柴动力油气田产品 亮相第二十四届国际石油展

■ 记者 周晨

今年是共建“一带一路”倡议提出的第十一年。能源合作作为中国共建“一带一路”倡议的重要支柱，近年来交出了一份优秀的成绩单。在油气企业加速“出海”的过程中，相关动力行业也正在迅速发展，打破欧美日等老牌工业强国对油气开采技术的垄断，并已逐渐实现油气开采配套动力传动的全国产化。广西玉柴动力股份有限公司（以下简称“玉柴动力”）就是其中代表。

3月25日~3月27日，第

二十四届中国国际石油石化技术装备展览会在北京·中国国际展览中心举行。这是全球范围内最大的一场石油展会，全球65个国家及地区的近2000家企业悉数参展，并有多项世界首创、行业首展的自主创新技术和产品亮相，受到国内外广泛关注。

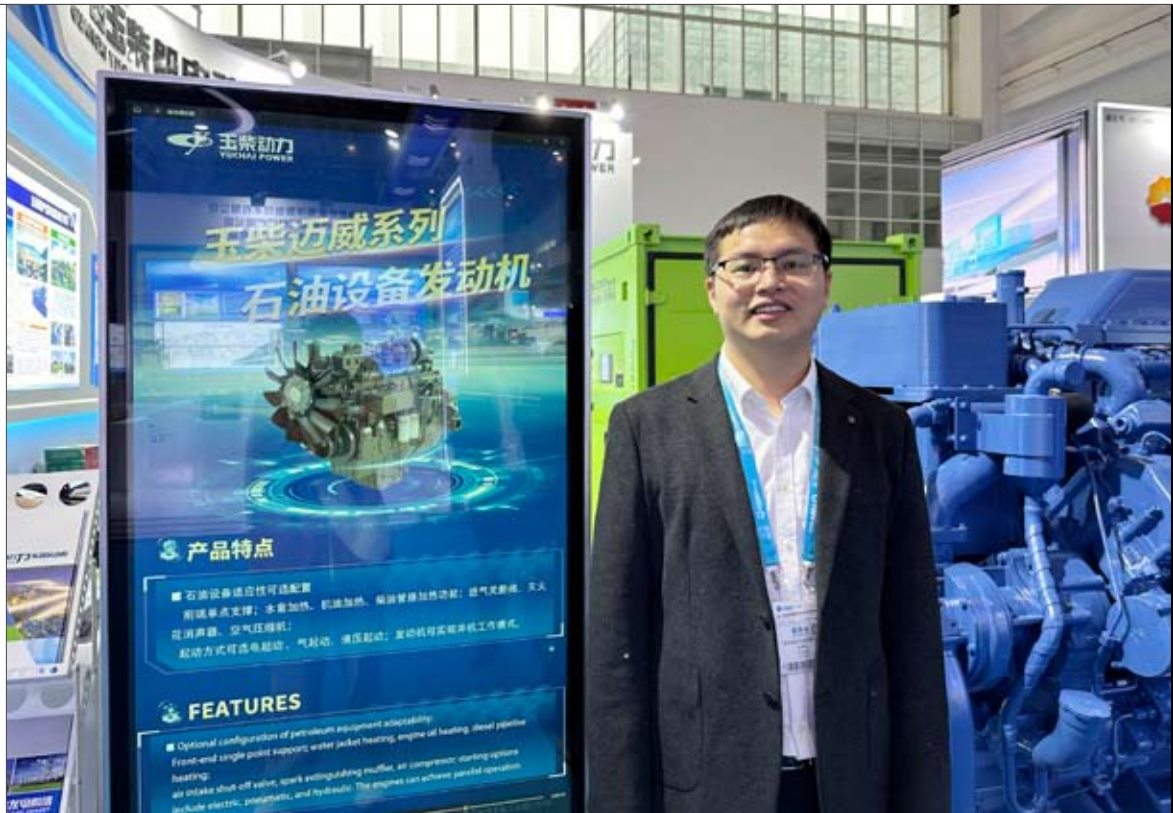
在油气田动力方面，玉柴动力携全套油气田动力包解决方案亮相展会，展现了玉柴动力在非道路油气田方面的硬核实力。

据悉，玉柴动力石油设备发

动机产品共分为M、V两大平台。产品排量覆盖16L~106L，马力段覆盖770ps~3650ps，扭矩段为3000N·m~18800N·m，可做到石油设备产品的全面适配。

其中，M平台共涵盖MV16、MV18、MV20、MV27四款产品，产品于2013年开始逐步投放市场，并率先在船用、发电领域批量使用，目前市场保有量达10万台以上。

“M系列发动机主要适用油气田领域功率及马力较小的固



井、修井、泥浆、混砂等设备之中，在海内外主要地区都已投入使用。”广西玉柴动力股份有限公司项目经理梁健东表示。

相对M平台，V平台则属于重型机。平台目前共拥有MV39、MV52、MV65、MV79、MV106五款产品，发动机缸数涉及12缸及16缸。该平台产品采用高压共轨系统，功率覆盖可达2673kW，属于玉柴动力旗下结构合理、技术先进的大功率油气田配套动力。全平台机型具有良好的动力性、经济性、可靠性，性价比高，是玉柴油气田领域的主打产品。

V平台产品，适用于石油设备领域的1600、2000、2500型以及3000马力段压裂车。以MV52发动机为例，目前这款机型在2000、2500马力段压裂

车上应用广泛，在国内外相应领域实现了良好运行。”梁健东补充道。

值得一提的是，玉柴动力旗下所有油气田产品均可以针对不同钻深和负荷，通过自动优化喷油来实现最佳经济性，同时配置发动机云监控功能接口，能通过远程监控发动机实际运行情况，降低客户运营管理成本。此外，玉柴动力油气田产品还具备燃油消耗低的特征，可比其他竞品节省燃油10%，更具运营价值。

截至目前，玉柴动力油气田产品已在钻井机、石油伴生气发电、石油压裂车、压缩机、矿用车、数据中心、机组发电、工矿企业发电等场景进行广泛应用。与此同时，为了提升产品的石油设备适应性，玉柴动力油气

田动力还可选装前段单点支撑、水套加热、机油加热、柴油管路加热等功能；进气关断阀、灭火花消声器、空气压缩机等配置；电起动、气起动、液压起动等起动方式；并可实现并机工作模式。

稳定可靠的动力系统是油气田高效生产的基础，只有设备持续、稳定运行，才能减少生产过程中的中断和延误，提高整体生产效率，提取更多油气资源，满足市场需求。凭借强大的性能、可靠的品质以及良好的运行经济性，玉柴动力油气田发动机已赢得国内外客户的广泛赞誉。未来，玉柴动力将通过不断地研发和创新，提高油气田动力系统的效率和可靠性，持续提升自身技术水平及行业竞争力，为保障国家能源供应和经济发展贡献力量。

■ 责任编辑：李晓菲

人民日报

着力提升新闻舆论 传播力引导力影响力公信力

人民日报

真实展示中国形象
真切表达中国声音
真情贴近海外读者
真诚服务华侨华人

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 火山

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

早

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

人民日报 媒体技术
PEOPLE'S DAILY MEDIA INNOVATION

引领媒体科技
赋能媒体未来

人民日报
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+
客户端

服务美好生活

人民日报出版社

做治国理政图书
做文化传承图书
做读者枕边图书

环球时报

推通多元世界
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
学术井喷口

人民论坛
PEOPLE'S TRIBUNE

政治智库传媒集团

环球人物

以人物记录时代

行安全

贯彻落实总体国家安全观的
专业媒体和智库

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

人文强国 历史创新

GLOBAL
TIMES

DISCOVER CHINA
DISCOVER THE WORLD

生命时报

心存良知 科学为上
传播健康 为善乐

嗨 悦动·嗨歌

开心悦动 快乐生活

中国能源报

践行央媒使命
守望能源变革

CCN
中国城市报

专精特新 赋能城市

国际金融报

全球视野 深度专业

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

全面展现国家治理的
中国智慧、中国方案、中国力量

汽车族

洞见智能驾驶

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

加强安全教育
守护校园平安

能源 高质量发展

把握高质量发展脉搏
解读全行业政策趋势

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

专注民生 服务民众

人文历史网

历史爱好者的精神家园

人民数字联播网

屏网融合 数字联播