中国工业报
责任编辑：张楠 版式设计：张荣 审读：丁琳
E-mail：cin1346@126.com
2025年9月15日 星期一

商用车格局生变 远程新能源车首次杀进油电榜单前三

■ 中国工业报记者 祁晓玲 马 艳

近年来，在绿色低碳转型持续深化与城配物流需求稳步增长的双重推动下，新能源商用车市场迎来快速发展阶段。根据中国汽车工业协会公布的数据，2025年1-7月，我国新能源商用车销量达到45.3万辆，同比增长55%，市场渗透率突破23.5%，较去年同期提升超过7个百分点。在这一行业加速转型的过程中，远程新能源商用车凭借扎实的产品布局与持续的市场深耕，逐步引领新能源商用车渗透率提升，推动行业迈向规模化、高质量增长新阶段。

2025年8月，远程新能源商用车再创佳绩，物流车终端上险数突破12000辆，市场份额超20%，不仅稳居新能源物流车销量榜首，并首次以新能源品牌身份，历史性跻身“油电全榜单”前三强。更值得注意的是，远程新能源商用车一举包揽轻卡、微卡、小卡、轻客等全部细分市场第一，成为行业少有的“全品类销冠”，印证了其多品类协同、稳扎稳打的市场策略正在奏效。

除轻商板块持续领先之外，远程在超级VAN、重卡、客车等业务板块同样表现强劲。其中，超级VAN市占率高达55%，稳居细分市场霸主地位；重卡、客车业务均实现销量新高，展现出多线并举的战略韧性。更值得关注的是，海外市场已成为远程商用车的第二增长曲线，迎来跨越式发展——2025年远程出口量位居行业第二，并在英国、西班牙、比利时、澳大利亚等重点市场实现出口量第一，展现出强大的全球竞争力。

明星产品远程星享V7E的表现十分优异，自6月底上市以来，仅一个月便收获订单超过15000辆，8月即登顶细分市场销冠，成为推动远程销量跃升的核心动力。

产品适销对路 星享V7E以用户思维重塑轻客价值

新能源商用车尤其是物流车的快速崛起，离不开国家“双碳”目标的持续推进和各地路权政策、运营补贴等支持措施。但值得注意的是，当前市场增长已逐渐从单纯的政策拉动，转向真实运营需求驱动。城市物流行业对高效、低碳、低成本运力的需求正在爆发，而新能源物流车凭借其低能耗、低维护、高智能等优势，正在成为快递、城配、零售等行业的首选。

远程星享V7E之所以能够“上市即爆款”，根本在于其精准把握了城市物流用户的真实痛点。该车主打“智慧超充长续航”，匹配“能拉多赚超能VAN”的使用场景，从续航、承载、充电效率、智能化等维度全面超越同级车型。

在续航方面，星享V7E标配51.4kWh玄武电池，CLTC续航达375公里，不仅覆盖日常城市配送，甚至可满足短途城际运输需求。更值得称道的是，其支持2C高倍率超充技术，30%-80%电量充电仅需15分钟，充电10分钟可续航2小时，极大提升了运营车辆的出勤效率。此外，-20°C至60°C的宽温域快充能力，也解决了新能源车在极端气候下的使用瓶颈。

在装载能力上，星享V7E拥有7.5立方米货厢容积，额定载重达1.5吨，比同级产品多出350公斤，相当于多装载29箱矿泉水，真正实现了“多拉快跑”。结合低至0.14元/公里的能耗成本，相比燃油车每公里0.58元的成本，五年TCO（全生命周期成本）可节省10万元，直击用户“降本增效”的核心诉求。

智能化配置同样成为其差异化优势。车辆集成ACC、AEB、FCW、LDW、PEB等18项智能驾驶辅助功能，并配备AI语音交互、DMS驾驶员监测系统等，不仅提升安全性，也显著降低了驾驶疲劳强度，契合物流行业对“人车协同”的高标准要求。

生态战略与服务创新 远程从“造车”走向“用车”全周期运营

除了产品力之外，远程在商业模式和服务体系上的创新，同样为其市场爆发提供了坚实基础。面对新能源商用车利润收窄、用户需求多元化的趋势，远程早在2024年就提出“生态3.0战略”，推动经销商、运营商、服务商“三网融合”，构建覆盖用户“选车-购车-用车-换车”的全生命周期服务链。

其推出的“五位一体全场景拥车解决方案”，涵盖“销售、保值购、易租购、车电分离、无忧租”五大模式，可满足不同客户群体在资产灵活性、资金使用效率等方面的多样化需求。此外，远程还打造了“慧充电”“慧管车”“慧e行”等软硬一体服务平台，整合充电资源、车辆管理、运维保障等服务，切实降低用户运营成本。

这一系列举措，不仅增强了用户黏性和品牌忠诚度，更推动远程由传统制造商向“生态服务型”企业转型，为其在激烈的市场竞争中构建起坚实的护城河。

新品持续投放+下半年冲量 业绩增长潜力可期

继星享V7E成功打开市场后，远程并未放慢产品推新节奏。据悉，旗下全新小卡星智F3E和VAN车型星享V8E即将上市。星智F3E搭载65kWh大电池，续航达360km，货厢容积13m³，质保政策领先；星享V8E则进一步扩大装载空间至8.5m³，覆盖更广泛物流场景。新车的陆续投放，将进一步丰富远程产品矩阵，巩固其在新能源物流车多细分市场的领先地位。

随着下半年传统销售旺季的到来，各地促消费政策持续加码，物流行业复苏趋势明显，远程有望借助新品上市和渠道扩张实现进一步冲量。其“产品+生态”双轮驱动的模式，或将成为行业参考样本。

新能源物流车正步入高速成长期，远程以全线产品、全域生态、全程服务的综合能力，不仅赢得了市场，更重新定义了商用车的竞争维度。在政策利好与市场需求共振的背景下，像星享V7E这样真正解决用户痛点的产品，将成为推动行业渗透率提升的关键力量。未来，随着新技术、新业态、新模式的不断融合，新能源商用车市场有望迎来更广阔的发展空间。



全系远程新能源物流车

工业 人物

陈梁：从制造到“智造”的全球化转型之路

在全球汽车产业迎来电动化、智能化、网联化浪潮的背景下，汽车后市场作为产业链重要环节，正加速转型升级。从传统制造、批发到直面消费者的数字化零售，从区域经营到全球布局，一批中国企业凭借敏锐嗅觉与制造优势，逐步在国际舞台上崭露头角。浙江省慈溪市瑞驰汽车用品有限公司创始人陈梁，凭借制造根基与创新思维，不仅推动企业实现规模化与国际化，更在技术与模式上构建核心竞争力，成为行业转型的代表。

回顾企业发展历程，从最初以OEM（原始设备制造商）和B2B外贸为主，到如今成功布局阿里巴巴国际站，并逐步进入亚马逊、沃尔玛等主流电商平台，实现B2C直销模式的数字化转型，陈梁所推动的不仅是一次渠道拓展，更是一次深刻的运营革命。这一举措不仅打开了直接触达海外消费者的窗口，更在不确定性加剧的国际市场中增强了企业的抗风险能力。凭借多平台的协同运营，公司在品牌曝光和线上流量获取方面逐步建立优势，从而在众多竞争对手中脱颖而出。一位行业分析师评价：“陈梁带领企业展现出惊人的适应能力与创新意识。他不仅在传统制造领域深耕积累，更在电商和数字化浪潮中果断布局，实现了从B2B到B2C、从线下到线上的平稳转型。这种能力在当今瞬息万变的市场环境中尤显珍贵。”

十年前，陈梁便意识到纯代工模式的局限性，开始推动企业从“制造”向“智造”转型。如今，他坚持将年销售收入的10%以上投入研发，并获得多项实用新型专利和软件著作权，覆盖产品设计、生产工艺及数字化管理系统。在他的主导下，企业逐步建立起自主技术体系，能够快速响应市场变化、开发契合用户需求的新品，如智能座椅垫、多功能车载收纳箱、宠物出行系列等，成为出口业务中的明星产品。

然而，陈梁并没有将技术局限于产品层面，而是进一步延伸到生产与运营的全流程。他明确提出“制造业的未来在于智能化”，并积极推动AI质检、5G+工业互联网等前沿技术的应用试验。在他的规划中，企业更应朝着浙江省“未来工厂”的方向迈进，实现从接单到交付的全链路数字化管理。这种以技术驱动运营、以数据赋能决策的思路，正是当前制造业转型升级的核心所在。

此外，陈梁还格外注重企业与全球高端客户的深度合作。多年来，公司与数十家海外知名品牌建立合作关系，包括ATU、FIAMMA、WALSER等。这些合作不仅带来了稳定的订单，更推动了企业在品质管理、流程标准、设计理念等方面的持续提升。在区域经济层面，陈梁带领公司成为浙江省制造业外向发展的典型代表。公司产品出口至全球36个国家和地区，在跨境电商和国内线上销售的双重推动下，成为传统制造企业借助互联网实现转型的标杆案例。

从开发新品到获取专利，从拓展海外渠道到推动数字化运营，从服务国际巨头到直面终端消费者。陈梁认为，要始终坚持以技术为根基、以市场为导向，在不断变化的全球环境中保持战略定力与执行韧性，推动企业成长为中国汽车用品出口的重要力量。（刘思琳）

谷佰军：重构数码印花全球供应链

当前，跨境电商崛起与小批量定制需求激增形成双重浪潮，呼唤着更灵活、更精准的生产方式。当墨西哥某知名运动服饰品牌的生产线开始高效运转，很少有人想到，驱动这些设备的尖端技术并非来自欧洲传统巨头，而是来自中国绍兴的一家民营企业——绍兴柯桥常发纺织有限公司（以下简称“常发纺织”）。其背后，是一场由技术迭代与全球产业转移共同推动的数码印花历程。

2010年，谷佰军回国创业，在绍兴柯桥——中国纺织产业腹地，投身数码印花领域。“当时行业还在萌芽阶段，但我们预判个性化生产与跨境电商结合将释放巨大能量。”他的判断被时代印证。十年间，中国数码印花产业从辅助打样的边缘角色，跃升为替代传统印花的主流力量。

技术突破是这场变革的核心引擎。谷佰军研发的裁切技术，解决了小批量生产的效率瓶颈。基于技术赋能，公司的裁切装置融合摄像头识别与激光裁剪技术，实现自动识别图案并精准切割。过去人工一天只能处理10件个性化裁剪，现在单班即可完成100-200件。效率提升了十倍，让个性化生产在经济性上具备了大规模推广的可能。这项技术连同“数码印花瑕疵智能筛查系统”等创新，构成了常发纺织的技术护城河。

在同行眼中，谷佰军团队对技术的敏锐与高效转化能力，使其成为行业的探路者。“在数码印花行业，如果不知道常发，说明不是真正的从业者。”这一业内共识，印证了其技术的标杆地位。他们并非学术派，却是最懂市场的实用派。2017年，常发纺织夺得浙江省阿里巴巴跨境电商达人赛冠军，成为传统制造业借数字化出海的经典案例。

技术成熟后，中国数码印花产业迎来新挑战，全球制造业回流浪潮。谷佰军带头调整航向，从单纯产品出口转向生产技术输出。2017年，他将中国验证成功的生产模型移植到埃及，为当地纺织厂提供整套技术方案。随后，墨西哥、阿根廷等拉美国家成为新焦点。“以前客户用欧洲技术，现在转向我们。”谷佰军透露，公司65%的营收来自海外，印证了技术输出的成功。

未来，上游核心材料与设备的研发成为关键战场。“我们正投资墨水、特种纸张及基础面料研发，同时布局机械设备制造。”谷佰军指出，只有掌控基础供应链，才能持续降低成本并提升稳定性。在终端市场，常发纺织瞄准美国个性化生产（POD）爆发性需求，计划在洛杉矶、新泽西等地建设本地化生产中心，贴近市场、规避贸易风险。

从柯桥车间到埃及工厂，从签约墨西哥客户到布局美国，谷佰军掌舵下的中国数码印花技术的全球化旅程，折射出中国制造业从“世界工厂”向“技术策源地”的深刻转型。数码印花的色彩已浸透全球面料，而下一幅图景，正由中国技术重新定义。

（冯 玮）

区域 看点

成都“新津造”智能变电站发往哈萨克斯坦

近日，四川省成都市新津经开区传来好消息，“新津造”智能变电站正式发车，发往哈萨克斯坦。

这批预制舱式智能变电站整体尺寸巨大，体积相当于标准集装箱的三倍。如果是整体运输，公路限宽、限高、限重等重重障碍将使其几乎无法通过陆路运输完成国际交付。

众信通用创新性地提出了模块化解决方案：将整个舱体划分为5个运输模块，其中包括3个3.2×10.5×3.7米的模块和2个2.7×10.5×3.7米的模块。每个模块在工厂里就完成了内部设备和管线的预安装，大大减轻了现场组装的负担。

项目负责人介绍，这种设计充分考量了沿途桥梁的承重、隧道的通行尺寸以及海关通关的便捷性。“每个模块都符合国际道路运输标准，无需申请特殊通行许可，大大提升了运输效率。”

预制舱式变电站内部划分成高压室、低压室、两个变压器室和控制室这五个专业功能区。从顶部俯瞰，高压柜室位于中心水平线上方，其他室在下方，布置紧凑。

高压柜室内配置了14台KYN28-12型高压开关柜，全部为空气绝缘金属铠装抽出式结构，真空断路器采用弹簧储能机构，操作电压为DC110V。设备均配置带通信接口的微机继电保护装置，实现智能化保护控制，守护电力安全。两个变压器室里，各安装着一台800KVA干式变压器，具有低损耗、低噪音、高可靠性等优点，比川内同容量变压器能效还提高了5%以上。

低压柜室配置12台低压开关柜，全部为抽出式设计，维护方便快捷。控制室作为整个变电站的“大脑”，集成了交直流屏3台，后台一体化机1台，RTU控制箱，消防主机控制箱，舱体环控配电箱各1台，以及后台一体化机电池+UPS一套，实现全天候无人值守运行。

考虑到哈萨克斯坦的阿克套港地处里海沿岸，既有大陆性气候特点，又受到海洋性气候影响，该预制舱配备了一个多层次、智能化、高可靠性、全方位的环境控制系统。

中低压及控制室温湿度调节采用工业精密空调制冷，而非普通家用空调，方案采用高可靠性/N+1冗余设计，确保100%制冷量；精准控温舱内温度维持在特定范围25±2℃，确保电气设备最佳运行环境温度；除湿功能防止凝露导致设备短路或腐蚀，对沿海的阿克套港尤为重要；空调选型考虑了项目所在地的极端最高温度、日照强度和海拔高度，确保在恶劣条件下依然有效，增强外部环境适应性。“我们专门针对当地环境特点，还对粉尘与防腐蚀控制舱体整体防护等级、消防灭火系统、火灾信号与通风系统、照明视觉保障系统等进行了适应性设计。”众信通用技术工程师介绍，“进风口距地面300毫米处安装90度防雨罩外壳、机械百叶窗、粉尘过滤器及电动防火阀，出风口设置电动风阀、排风扇和防雨罩，确保在各种恶劣天气下稳定运行。”

据悉，该预制舱式智能变电站未来将作为港区的电力核心，为集装箱转运、查验及危险品处理等全流程作业提供稳定可靠的电力保障。据悉，全部模块预计将于九月底前抵达目的地，整个变电站预计在今年年底投运。

当前，新津区正围绕动力及储能电池、新能源商用车、氢能装备等领域，汇聚了新津时代、格力钛新能源、中材科技、众信通用等龙头企业，链接了硅宝、茵地乐、明然智能等上下游企业30余家，年产值超百亿元，构建了“新能源+”主要产品及核心装备“研发-制造-应用”的全产业链体系。

据新津区相关负责人介绍，“下一步，新津将以‘立园满园’行动为抓手，持续开展‘进解优促’工作，持续深化龙头引领、集群发展，为新津区新能源产业发展提供强大支撑，推动新能源产业持续迸发强劲‘动能’！”

（高骏帆）

四川苍溪：食品加工企业赶订单火力全开

今年以来，四川省广元市苍溪县各企业持续锚定“拼经济、比发展”核心目标，紧扣生产节点，开足马力赶订单、提效率、拓市场，呈现出一派拼搏向上的发展势头。

走进四川懂食帝科技有限公司的生产车间，映入眼帘的是一派热火朝天的繁忙景象。在产品生产区，各类机械有序运转，工人们熟练地操作着设备，从原料投入、混合搅拌到输送产品，每一步都一丝不苟。在食品包装区，工人们分工协作，有条不紊地完成打包、称重、塑封等工序。

“我们每个人都有自己的节奏，配合好了效率特别高。每天工作8小时，平均每天能完成一万多份产品的制作。虽然忙，但能为这么多顾客准备美味，我心里也高兴。”四川懂食帝科技有限公司工人唐玉燕说道。

据了解，目前，四川懂食帝科技有限公司拥有自主创新的发明专利3项，实用新型专利15项，可提供10余种网红产品，并根据客户需求提供定制加工服务。今年以来，公司订单稳定增长，月均销售额达400万元，现有70余名一线员工全力以赴，确保所有订单按时交付。近期，公司还成功研发出辣卤鸡爪等新品，市场反响热烈。公司将继续优化生产流程，深耕技术提升和产品研发，不断保质量、提产量、促销量，力争全年销售额突破5000万元。

同样忙碌的还有四川食为天农业有限公司的生产车间，工人们正围绕魔芋粉丝生产各环节有序忙碌，打结、装盒、称重、塑封等工序环环相扣。在工人们的默契配合下，一系列工序衔接顺畅，一盒盒包装精美的魔芋粉丝经过重量检测后，被整齐装箱，准备销往海内外市场。

四川食为天农业有限公司生产车间负责人杨琼华介绍，目前车间50多名员工全部到岗，生产线满负荷运转，日均产量3万盒，总重量在5吨左右。公司将把好每一道关，严格把控产品质量，让消费者吃得放心。

四川食为天农业有限公司是一家集生产、进出口贸易于一体的农业产业化省级重点龙头企业。产品主要包含魔芋、水果、蔬菜、食用菌等品类。公司工厂已通过国际食品安全关键控制管理体系HACCP认证和国内食品安全生产SC认证，具备功能性保鲜、速冻、FD真空冷冻干燥、含气料理、酱腌、高纤低卡膳食纤维等六类产品的批量生产能力。

公司拥有4项发明专利（涉及红心猕猴桃、川明参、食用菌、魔芋的生产工艺）、19项实用新型专利、2项外观专利（涉及猕猴桃、魔芋、雪梨等加工设备），并注册了“菌滋园”“魔小妖”“五峰野芽”3个商标。同时，“猕猴桃干制关键技术及产品开发”和“魔芋精深加工及产业化示范”2项科技成果达到国内领先水平。此外，公司还建立了“新型农业经营主体+公司+农户”的合作模式，推行订单农业并提供技术标准与支持，在保障原料供应的同时，带动当地农户增收致富。

四川食为天农业有限公司负责人韩晓东表示，相比去年，今年的订单销售情况增长了30%。原材料供应方面和本地10家家庭农场、种植专合社签订了长期合作协议，年收购魔芋、蔬菜、水果、食用菌约4000吨。下一步，将打算在现有产品的基础上，继续立足大健康食品研发，推出更多健康美味的新品，进一步拓展国内外市场，带动更多农户增收，助推乡村振兴。

今年以来，苍溪县通过政策扶持、要素保障等举措，持续为企业生产经营保驾护航。截至2025年9月，苍溪经开区工业企业产值较去年同比增长10%以上，企业发展信心持续增强，苍溪县经济社会发展注入了强劲动能。

（张苗 魏文进）