



中车电动如何在“内卷”中脱颖而出

株洲日报全媒体记者/陈驰 通讯员/沈杰 田健潇

今年上半年,客车市场需求进一步复苏,在政策和大环境的影响下,中车时代电动汽车股份有限公司(以下简称“中车电动”)赢得更好发展机遇。据客车统计信息网相关数据,2024年7月,中车电动新能源客车销量再度大涨。1

至7月实现新能源客车销售1003辆,位居行业第七。

面对客车市场如此“内卷”的环境,中车电动是如何在新能源客车市场中脱颖而出,且销量逐渐攀升?日前,记者对此展开采访。

1 定制服务 抢占旅游需求爆发机遇

谈及今年的销售市场,中车电动相关负责人表示,旅游市场的需求爆发给企业带来巨大市场机遇。

今年以来,国内旅游回暖惠及客运市场,催生了旅游客车的大幅度增长。记者查阅相关数据,1至5月,我国旅游公路客运车型累计销售超过3万辆,同比呈现翻倍增长。旅游市场需求爆发,拉动了旅游景区在旅游包车、短途接送等方面对纯电动公路客车的需求。而如何通过及时升级产品,来满足旅游及公交市场的新需求,就是摆在客车企业面前的一大课题。

在这一点上,中车电动跑在了前面,通过了解旅游片区的服务需求,提前谋划,进行定制化服务,让车辆也成为景区的一道风景线。

3月,甘肃天水麻辣烫火遍全网。天水徽通客运公司开通两条麻辣烫公交专线,而这两条专线的“主角”正是中

车电动C10。

4月,石家庄市公交集团正式开通连接市区与革命圣地西柏坡的红色旅游专线,中车纯电动公路客车F8作为专线车型之一投入运营。

6月,中车电动又有40台新能源公交车亮相“中国酒城”泸州,在旅游观光线路“上岗”运营。

在结束不久的巴黎奥运会上,中车电动研制的智能驾驶C12AI公交车,为全球旅客和当地市民提供了舒适便捷的出行体验。

不光是旅游市场,为进一步盘活冗余运力,满足物流配送下乡需求,中车电动还全力打造了客货邮平价运力平台,致力于帮助公交公司货运收入增长。据悉,中车电动城乡客货邮平台正在江西抚州开展示范运营,为消费品下乡与农产品进城构建定点、定时、专车、专线的一体化运输服务体系。

2 创新为先 实现客车与零售联动

在客车行业“内卷”之下,中车电动的创新与活力,是企业始终活跃在市场一线的关键因素。

2024年,中车电动鲸典家族新品相继亮相。

鲸典C10低地板城市公交的推出,通过轮边驱动动力系统和全顶置电池结构,实现了车厢内一级踏步全平低地板设计,使得车内通道宽敞而平坦,载客量最高达90人,在高峰时段能容纳更多乘客,极大地方便了老年、幼年乘客和残障人士的出行。

鲸典R11公路客车,则是中车电动针对旅游市场重点推出的高一级营运客车。全车采用高透光全景玻璃,车座间距比同类产品大,对中有长途出行需求的游客来说,更能体验到旅途的舒适惬意。

不同系列的鲸典产品,也是中车电动敢于创新的体现,只有契合客户与乘客的需求,才能在竞争中赢得先机。

除了鲸典,在今夏的株洲“厂BA”,中车电动推出的鲸锐移动售卖车,让人眼前一亮。

这款车不仅造型可爱、涂装清新,它还能提供除了移动售卖的多种用途,适合快速配送、房车旅行、移动医疗、移动餐饮等多场景。

值得一提的是,这款车的货厢设计。它分高顶版和中顶版两个版本,其中高顶版货厢容积21.2m³,中顶版货厢容积19m³。货厢可以向外扩展,变成独立移动售卖平台。同时,车辆货台高度设计在550mm,更加方便顾客选购东西。客车与零售的联动,也为零售行业带来了新变化与新机会。



中车电动研发人员介绍鲸典新车型。记者/陈驰 摄



舒适的车内环境,让中车电动产品备受景区“青睐”。记者/陈驰 摄



“厂BA”期间,鲸锐移动售卖车生意火爆。通讯员 供图

3 从“心”出发 推出电池全生命周期解决方案

一直以来,公共交通领域是新能源汽车推广的优先方向。相关数据显示,我国新能源公交车占比从2015年的66%攀升至2019年的96%,保有量超过50万辆。然而,随着电池8年质保期限的到来,2015年投入运营的公交车的电池正面临过保或即将过保的境地。这不仅影响了公交车的运营效率,还可能引发安全事故。

3月6日,国家发改委协同相关职能部门,研究制定《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,其中第二条“实施设备更新行动”提出:持续推进城市公交车电动化替代,支持老旧新能源公交车和动力电池更新换代。

无论是纯电公交还是纯电汽车,动力电池作为新能源汽车的“心脏”,它的运行情况,直接关系到车辆能否健康续航。

从“心”出发,中车电动研发团队下足了功夫。

凭借多年的电池系统研究与应用经验,该团队自主研发了多种电池安全预警算法和电池无损检测评估技术。并提供了基于“电池检测—维修建议—剩余价值评估—电池焕新配套—梯次利用—退役电池回收”的动力电池全生命周期解决方案。这一方案不仅解决了旧电池的处置问题,还通过梯次储能解决方案,将旧电池应用于储能领域,为公交公司带来了额外的经济效益。

此外,中车电动通过“云”“边”“端”三维智能管理技术,实现电池状态24小时监控。同时,以自研“AI+”电池模型为基础,研发无损电池检测评估技术,融合历史数据可实现电池的健康度全面检测和残值评估,为公交公司提供及时、有效的电池焕新服务。该技术已在超过40000台车辆上得到推广和应用,证明了其市场接受度和实用性。

4 破局转型 实施新能源+数智化

当前,在双碳目标与数字中国战略驱动下,公交行业面临客流下降,成本上升,交通衔接不畅,出行体验不佳等重大挑战。时下的客车市场,正从增量时代向存量竞争转型。面对新能源化大趋势,以旧换新政策发布等外部环境刺激,装备的数智化、多元化以及构建客户全生命周期解决方案,或将成为客车企业成功破局的“关键”。

面对行业挑战,如何破局转型难题?

中车电动党委书记、董事长肖高华表示,新能源+数智化方案的强强组合,正成为行业转型升级的重要赛道和战略高点。其中,装备的数智化、业务的多元化以及构建客户全生命周期解决方案,或将成为公交企业成功破局的关键。

一方面,中车电动通过车路云一体化智能公交系统,在微循环及BRT

等适合场景下,真正实现车队车辆无人驾驶,既可节省驾驶员人工成本,提升运营效率,同时对于车辆运营安全

也将带来重大裨益。同时,中车电动还围绕“公交、物流、环卫、客货邮、渣土”交通场景中“车、路、云、场、站、桩”的核心要素,提供一城一案、一企业一案、一场景一案的“产品+平台+服务+金融”的数智零碳城市交通解决方案。

目前,中车电动自动驾驶公交产品已覆盖5-6米微循环及10-12米BRT产品,剑指干线、支线、微循环、定制公交、旅游、通勤等细分市场领域。累计获得开放道路自动驾驶测试牌照9张,载人运营牌照1张,全国落地示范线路7条,自动驾驶里程20万+公里,累计载客人数超过1万人。智能驾驶公交示范城市覆盖长沙、无锡、重庆、上海、宜宾以及法国巴黎等城市,提供的12米智能驾驶公交正在巴黎进行载客运营。

此外,中车电动数智零碳城市交通解决方案已经在15个城市落地了17个项目,平台沉淀400TB数据,间接提升运营效率,同时对于车辆运营安全

立家规 传家训 树家风

倡导注重家庭、注重家教、注重家风,开展传承好家训好家风活动。

传承好家训 培育好家风

株洲日报宣

