

福田图雅诺持续深化生态价值链 打造零碳城配物流新范式

2025年的中国新能源商用车市场，正经历着一场静悄悄的变革。根据搜狐汽车今年5月的报道，中国新能源商用车渗透率已提升至20%，正式迈入高速增长的快车道。与此同时，城配物流这个占城市碳排的关键领域，正迎来从“政策倒逼”到“价值自觉”的历史性转折。

基于这个背景，在海南自贸港的椰风海韵中，福田图雅诺吹响“智创0碳”号角，宣布其VAN物互联生态发展联盟的全面升级。这场看似企业主导的生态变革，实则折射出中国新能源商用车从“产品竞争”迈向“生态重构”的行业自觉，一幅关于零碳城配物流的价值新图景正徐徐展开。



携手全价值链伙伴，发起“0碳城市”海南宣言

根据《有驾》相关报道，数据显示，日均跑50公里的网约车司机，开新能源车型五年使用成本较燃油车低5.8万元。但早期的“单兵作战”模式已显疲态，即单一企业的技术升级难以突破充电网络覆盖率不足、电池残值评估体系缺失等行业共性瓶颈。因此，在去年11月，图雅诺率先发起“VAN物互联生态发展联盟”，以“光储充一体化网络”为物理载体，以“电池银行”模式为金融纽带，首次将新能源商用车的生命周期价值链条整合，以破解行业发展难题。

进入2025年，尽管面临原材料成本上升和国际贸易环境复杂多变的压力，新能源商用车随着环保标准的提升和新能源技术的广泛应用，在政府的大力扶持与市场需求的驱动下，已成为推动行业高质量转型升级的重要引擎。可以肯定地说，谁能率先实现“技术突围+模式创新+生态整合”，谁就有资格戴上新的“遥遥领先”桂冠。图雅诺在海南生态深化动作，可谓目标明确。不仅标志着其在城配物流领域，从“降本增效”向“价值创造”的理念跨越，更预示着以图雅诺轻客为代表的中国新能源商用车产业正在重构全球零碳价值链的底层逻辑。

技术+金融+服务全方位模式重构，破解新能源轻客发展困局

风景i与宁德时代的强强联合可谓关键变量。宁德天行L电池的2C智慧超充技术使风景i车型实现“20%-80%充电仅需18分钟，高效补能220公里续航”，基本覆盖国内城市配送运输场景。更重要的是，双方联合开发的电池热管理系统，将高温环境下的续航保持率进一步提升，彻底解决了行业长期存在的“高温衰减”痛点。这种深度技术共生，让新能源轻客从“能用”进化到“好用”，更让物流企业首次拥有与燃油车同台竞技的核心装备。



北汽金融的碳积分融资方案与平安保险的绿色险种定制，携手构建起金融赋能的双引擎。在碳积分交易试点中，联盟企业单车年碳积分收益颇为可观，能在一定程度上降低运营成本；而“电池衰减险”的推出，巧妙地将电池寿命风险从用户端转移至保险端，显著提升了中小企业购车信心。这种“技术价值+金融价值+政策价值”的三重叠加效应，使新能源商用车的推广模式从“成本倒逼”成功转向“利益吸引”，为行业在突破一定渗透率后的市场裂变提供了极具参考价值的商业模式范本。

传统物流企业对新能源车型的顾虑，本质上是对“技术风险-运营风险-残值风险”的三重担忧。联盟推出的各项服务直击痛点：24小时极速救援覆盖98%的城配区域，电池终身质保消除残值焦虑，智能调度系统通过200万+公里运营数据优化路线，使单位货物碳排放降低12%。当服务体系从“被动响应”升级为“主动赋能”，物流企业的运营效率与风险控制获得双重保障，这正是生态联盟区别于单一企业的核心优势。

图雅诺的生态深化，正在改写城配物流的价值评估体系。过去，行业关注的是单车的续航里程、充电速度等技术参数；如今，联盟构建的是包含“技术创新度、生态协同度、价值创造度”的三维评价模型。这种转变的深层意义，在于将新能源商用车从“环保成本”转化为“效益引擎”。

从中国实践到全球范式，零碳物流的破局之道

图雅诺选择在海南举办此次活动，也是因为海南自贸港的特殊定位而具备特殊意义。海南自贸港既是全国首个全域禁售燃油车的试点区域，也是高温高湿、多山多弯的极端工况天然实验室。更重要的是，海南作为面向世界展现中国开放的新窗口，不仅包括图雅诺与宁德时代等合作伙伴的创新技术与产品，更包括其对生态模式的探索，将依托海南自贸港这个舞台，为全球城配物流的零碳转型提供了可复制的中国方案。以“场景定义技术，生态承载价值”为原则，打破西方主导的“技术输出”传统，创造出“技术-模式-标准”三位一体的中国范式。

更值得一提的是，联盟构建的开放生态，为中小企业提供了低成本转型路径。通过共享充换电网络、共用电池银行、共担技术风险，中小物流企业的新能源转型门槛将全面降低。这种“大企业搭台、全行业唱戏”的生态共建模式，正是破解全球物流行业“头部集中化”困局的关键所在。

当蓝天白云配色的风景i智慧超充车队驶过海口的椰林，一场始于产品、成于技术、终于生态的变革，已然进入正当时。图雅诺正在用生动实践向行业发出呐喊：零碳城配物流的未来竞争，只有“生态共同体”，没有“孤独领跑者”。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/226315.html>