

# 销量翻倍激增,今年有望破千辆 台州新能源商用车 或成中短途货运新趋势



本报记者李寒阳

2021年,台州新能源商用车总销量692台,相比2020年的220台,翻了倍以上。业内人士表示,在提倡绿色配送的政策加持下,今年台州新能源商用车总销量有望突破1000台。

虽然年销量连续上升,但在市场占比方面,相比新能源乘用车不可阻挡的发展势头,商用车“油车换电”的步伐相对迟缓。

但近年来新能源汽车在城市配送中节能、环保、高效的优点逐渐显现,各大新能源品牌也逐渐向重卡、轻卡、中面等市场进军,再加上台州新能源基建完善带来的催化作用,商用车“新能源化”也即将到来。

“加速跑”。

## 成本优势显现

当下油价飞涨,不少市民把使用成本低的新能源车纳入了自己的购车计划。

“一次充电差不多满足一周通勤,充电花费60元,之前的油车两周要‘烧’掉我500多元。”新能源车车主陈先生表示,在换了新能源汽车后,在城区日常使用并不会会有里程焦虑,而低廉的使用成本让他感到十分满意。

相比乘用车,商用车的里程数通常更高,新能源汽车累计节省的花费也更加突出。

“油价上涨,老百姓可以走路、骑车来替代,但我们生意得做、货得运,油再贵也得加。”农户老林无奈地说。

在使用成本上,新能源汽车占压倒性优势。同时汽车电池容量还在逐渐增加,单次里程数不断突破,货车换“电”无疑为经营者省下一大笔开销。

但充电桩、换电站等基础设施建设不成熟,以及电池容量有限而产生的续航问题则是不可回避的劣势。

但对于城市短途货运或者中等距离的固定路线货运来说,新能源车续航上的劣势被淡化,节能、便宜的优势依旧存在。

“可覆盖里程数的短途货运,期间无需充电;固定路线的中距离货运,则可以根据周边的充电站分布情况做好合理充电规划,保证货运效率。”台州中车汽车有限公司施妙国说。

## 新能源“重卡”未来可期

2021年,国内新能源重卡销量一路走高,全年销量首次突破万辆,同比增长近3倍,远超行业预期,成为商用车市场中的一抹亮色。

今年国内新能源重卡市场再次呈现暴涨之势。根据最新发布的交强险终端销量数据,2022年1月,我国新能源重卡销量达2283辆,同比增长1318%,重卡市场渗透率上升

至7.5%。

但在台州,新能源重卡的销量依旧“挂零”。

“台州不同于一线城市,没有很多道路限行,这就让重卡向新能源转型缺少了‘紧迫性’。”施妙国说,台州中型面包车、轻型卡车都已经有了不错的交易量,而重卡由于本身数量就不多,并且使用时间相对较长,所以更新换代较慢,成交量“挂零”并不是因为没有市场。

据了解,去年11月8日,吉利商用车旗下远程汽车正式发布新能源智能豪华重卡星瀚H,这款车将拥有纯电动、增程式、甲醇内燃机驱动、氢能驱动等新能源动力组合,并计划在2024年上市。

“在不久的将来,新能源重卡台州市场也将被打开。届时,载重量、能耗、里程数便是各大品牌比拼的重点。”施妙国表示,重卡去年销售的商用车仍以“网约车”为主,而今年已经定下数百台新能源货车,大型货车新能源车市场,未来可期。

# 临海六角井未来社区 迈入新阶段



本报记者周丽丽

连日来,临海宾馆主楼的拆除工作如火如荼地进行着。这座曾经的临海标志性建筑,将成为临海六角井未来社区1#地块。

曾经,临海宾馆所处的位置是城市向东发展中最繁华的区块之一,位于临海新老城区过渡带,交通便捷,环境优美。但由于拆迁等问题,一直来它的发展没有像大洋街道东区块那样大刀阔斧。伴随着临海宾馆的拆除,六角井未来社区蓝图徐徐展开,该区块的发展也将迈入新阶段。

六角井未来社区规划单元东至

三峰路,南至东方大道,西至台州府附路,北靠前山郊野公园,总面积约178公顷,总投资63.15亿元,实施单元22.98公顷,总建筑面积60万平方米。直接受益居民6758人,引进各类人才960人,受惠总人数7718人。实施单元计划2024年初步建成未来社区试点,2025年转入运营管理阶段。

这两年,未来社区建设备受关注。临海六角井未来社区为浙江省第二批未来社区试点创建项目,将以人民美好生活向往为中心,围绕“三化九场景”集成框架体系,进一步完善设计方案,明确建设模式,加快推进试点建设。2020年7月21日,绿城进驻该区块,竞得临海大洋街道张洋路东侧、协成路南侧地块(六角井未来社区内),成交价6.72亿元,成交楼面价12738元每平方米(未考虑配建等因素),溢价率41.5%。

据了解,这片社区总体规划注重空间布局,以“街、井、坊”的复合生活营造为特色,实践“邻里坊生活”模式,营造人文里坊、生态里坊、数字里坊的美好生活。



## 温岭箬横:果园“神器”除草忙

3月13日,在温岭市箬横镇星星曙光生态农业园的1000亩红美人种植基地内,工作人员正驾驶着最新的自走式打药机对果树周边杂草进行清理。相关负责人表示,近年来,该园逐步实施大棚一技化改造工程,将原有红美人果树的3米间距变更为4米间距,可适应履带式农机设备进驻参与植保,直接可节省三分之二的人工。

至此,该园区实现了棚顶有喷淋、棚地有机械、棚内有云智慧监管系统保驾护航的“三赢”生态果园发展局面。

本报通讯员江文辉摄



## 玉环:海岛火山茶 进入采摘旺季

2022年3月12日,玉环市龙颚火山茶基地一派忙碌景象,茶农们背着竹篓正在采摘春茶。目前,1200亩海火山茶春茶已进入采摘旺季。

玉环火山茶凭借种植在中国唯一海岛火山遗址的独特优势,带动村民家门口再就业,对玉环休闲农业和特色精品农业发展起到了积极推动作用,助力乡村振兴。

本报通讯员段俊利摄

# 3·15 台州诚信 装饰企业展示

## 核心阅读

说起现在的家装行业,不得不“水很深”,家装行业的不透明以及信息不对称等原因导致了一系列乱象的发生。台州家装行业在经历2019年寒冬期、2020年调整期、2021年回归市场快车道后,消费者信心指数明显提升,为营造诚信经营、放心消费的市场环境,加强行业自律,促进家装行业健康有序发展,本报特推出“3·15台州诚信装饰企业展示”活动,通过消费者推荐、企业自荐以及媒体综合评定,选出台州市内的诚信家装企业。

“大浪淘沙始得金”,经过多年市场检验,我市一批家装企业获得广大市民认可,他们诚信经营,装修省心放心,市场美誉度高,在行业内具有较高知名度和影响力。在3·15消费者权益日来临之际,本报遴选3家具有代表性的诚信家装企业,展示他们的风采。

本报记者林雅婷

## 易家装饰

### 让每一个客户都住得舒适、放心

对消费者来说,家装具有低关注度、低频消费、大额消费等特点,如何留住客户群体,易家装饰创始人王海勇认为,跟客户建立信任感是关键。“许多客户装修过一次后,会介绍自己身边亲戚朋友选择我们,也会把之后的二套房三套房再次交给我们装修,这就是信任感”。

打动客户的第一步,就是保证装修材料质量,为了拿到质量过硬的装饰材料,王海勇先在国外注册了进出口贸易公司和建材贸易公司,以大体量撬动高质量,为每一位选择易家装饰的客户都用上欧洲标准的装饰材料。除此之外,在易家装饰,还有

一间1:1装修实景工艺解剖室,将家装的各个工程部分工艺、分工序直观地呈现出来,“一方面是为了让客户更直观全面地感受装修工艺,另一方面是告诉客户,我们一直按照统一施工标准装修每一个人的家,让工艺更到位,更细节。”王海勇说。

家装行业竞争压力大,好口碑就是立身之本,在王海勇看来,易家装饰之所以能在台州做得久、做得稳,就在于他们赢得了客户的心,“易家装饰立志成为百年企业,企业传承不仅要靠企业文化,更要靠口碑相传,只有让每一个客户都住得舒适、放心,易家才能坚持下去,成为百年企业。”

## 力唯装饰

### 做更贴近需求的设计

走进力唯(台州)运营总部,简约而不简单的设计风格,灯光、软装协调搭配的舒适空间,无不向来访的客户彰显其独特的设计品位。

设计是家装的灵魂,“力唯拥有强大的设计团队,设计师不仅对全案负责,更对全案造价负责,每一位参与设计的设计师从毕业到主案至少拥有5年以上工作经验,专业的设计师才会对客户需求有更到位的理解。”力唯三区运营总经理杨艳介绍。

力唯LIVING HOME是浙江力唯装饰设计工程有限公司旗下的高端家装品牌。成立于2002年的力唯装饰,至今已经有20年的历史,是一家专业从事别墅、商业、

办公、公共空间等设计、施工、供应链服务三位一体的专业高品质装饰公司,获得“建设部建筑装饰装修二级资质”“建筑装饰工程设计专项乙级资质”,拥有一定的行业和市场认可力。

在每一个项目建立之初,力唯设计师便和客户充分沟通,了解客户需求,在设计、用料、资金等方面达成共识,建立信任基础,从签订设计合同到全案交付,从物料选择到施工进度,确保过程公开化、透明化。“能让客户省时、省力、省钱,并让设计能呈现更完美的效果,这才是我们一直在追求的。”杨艳说。

## 圣都家装

### 客户“十怕”,圣都“十诺”

怕预算不可控?怕售后没保障?怕材料危害健康?……装修里的猫腻和各种套路,消费者面对时总是担惊受怕,而装饰公司的诚信在此时也显得尤为重要,在圣都家居装饰有限公司台州分公司(以下简称“圣都家装”),门口显眼处的圣都十诺给每一位进门的顾客都吃下了一颗“定心丸”。

“家装行业的诚信,就是要让消费者放心、省心。”总经理杨立说,预算把控是消费者装修面临的第一道关卡,“许多人选择装饰公司时往往被低价吸引,之后掉入恶意增项的‘坑’,圣都家装对此承诺,绝对0增项,如果发生,可以投诉至创始人圣都老

颜直达号,直接免掉费用。”服务的底气来自内心的坚定,“十怕十诺”的服务体系中更包含了“20项工程不达标砸无赦”“2小时快速响应,48小时达成方案”等等,确保圣都家装品质。另外,圣都还助力国家行业标准制定,参编《住宅室内装饰装修工程质量验收规范》《住宅装饰装修工程施工技术规范》,发布家装系列白皮书,解决家装过程中的工程施工及验收问题。

杨立说,未来他们还将继续秉持“客户至上、诚实守信、合作共赢、拼搏进取”的价值观,为台州消费者提供放心、省心的家装服务。