

技术普惠与全球视野 比亚迪轿卡T4的商用车之道

来源：杜承恩 发布时间：2025-11-21 09:18:05

“既要满足舒适，又要保证承载，这是比亚迪轿卡T4的开发理念。”比亚迪商用车研究院产品总监李桥在访谈中如是说。在他身后，那辆看似普通却内涵玄机的小卡，正承载着比亚迪商用车全球战略的雄心。

从日本到墨西哥，从国内到新加坡，比亚迪轿卡T4（以下简称为T4）以不同的名称和适应性调整，正悄然进入全球市场。这款首发价9.58万元的纯电轿卡，不仅是比亚迪17年商用车技术积累的结晶，更是中国新能源商用车从技术追随者向引领者转变的缩影。



技术内核 乘商同源的创新哲学

“打造这款车时，我们依托乘用车同源的技术、工艺去打造。”李桥的这句话，揭示了T4的核心技术逻辑。在比亚迪的产品体系中，技术普惠不仅是一句口号，更是切实的产品开发理念，底盘调校与DiLink系统，这些源自比亚迪乘用车的成熟技术，被巧妙地移植到了比亚迪轿卡T4上，城市配送行驶时，司机通过语音指令就能操控空调、导航，无需分心操作，既提升效率，更保障安全，又将乘用化技术普及到商用车领域。

除此之外，T4的三电系统无疑是最具竞争力的。搭载的刀片电池采用创新性的CTC设计，不仅提升了结构安全性，更将电池离地间隙增加到337毫米，让车辆能够从容应对各种复杂路况。动力性能上，T4的扁线电机输出高达204匹马力，340N/m，满载爬坡坡度可达35%。而每度电行驶5.5公里的超低能耗，在运营成本上为卡友带来了实实在在的竞争优势，而三电系

统10年80万公里超长质保的承诺，其背后更是比亚迪对自身技术的深度自信。

而在表面参数之外，T4还隐藏着不容忽视的竞争优势。李桥强调：“乘商同源的供应链打通让维保更加方便。”供应商链的打通让零部件的流转更加迅捷，维保更有效率，维修保养成本也会降低。而出险率低带来的保险费用下降，更是在长期运营中转化为真金白银的收益。

全球视野 因地制宜的布局智慧

T4从诞生之初就注定是一款全球车型。在短短两周内，比亚迪先后在日本上市T35，在墨西哥推出拉美版，国内市场同步推进，东南亚布局也在加速。这种高效的全球推进速度，体现了比亚迪“全球平台、区域定制”的成熟战略。

不同市场有着截然不同的需求，而T4的灵活性正体现在这种精准的适应性上。李桥举了一个生动的例子：“在日本，由于道路狭窄，我们将后视镜从门镜改为额头镜，并配备电动折叠功能。这个改动虽小，却极大提升了窄路会车时的通过性。”

价格策略同样展现出比亚迪的全球智慧。T4在国内财富版9.58万元，科技版9.88万元，以亲民价格让卡友率先享受到技术红利，而在日本市场，同款车型折合人民币37万元，展现出了中国品牌的价值自信，这种差异化定位背后，是比亚迪对全球市场的深刻理解。

李桥分析道：“不同国家有着不同的发展路径。在欧洲，地广人稀，平头小卡相对较少，在美国，皮卡需求旺盛，而在中国、日本、韩国等亚太国家，小型卡车就比较多。”这种对地域特色的精准把握，使得T4能够快速适应各个市场的独特需求。

“电动化之后，智能化一定是不可逆转的，尤其在卡车领域，接下来还会有生态化的趋势。”比亚迪对商用车市场的未来发展有着清晰的把控，李桥透漏，电车充电效率将会是下一个竞争风口，未来将朝着“油电同速”的目标迈进，让电车充电和油车加油一样便捷。

商用车电动化的浪潮才刚刚开始，而比亚迪已经在这场变革中占据了有利位置。从日本东京的狭窄街巷到墨西哥城的繁华市区，从新加坡的现代化物流园区到欧洲的城市配送网络，当技术创新与市场洞察完美结合，当本土智慧与全球视野相互交融，中国商用车全球化的故事，正在翻开新的篇章。

HTML版本：[技术普惠与全球视野](#) [比亚迪轿卡T4的商用车之道](#)