

《全国乘用车市场信息联席会》

商用车市场简讯

2012年3月1日 星期四(第12期)

主 办：全国乘用车市场信息联席会秘书处

商用车分会群：13591302

地 址：上海市曹杨路540号中联大厦1901室

电 话：(021)52680968

E-mail: yzs@126.com chouliangliang@sxtauto.com

新闻概要

1. 交通部：江苏列为LNG汽车试点省份
2. TUV南德意志来华 促中国电动汽车产业发展
3. 卧铺客车不应“一刀切”
4. 联孚集团：3月底新能源客车下线
5. 一汽在非洲建厂 将年产5000辆卡车
6. 华菱汽车率先吹响海外出口集结号
7. 14年销量口碑冠军 读风骏皮卡成功之道
8. 福田欧辉客车：今年目标直指8500辆

1. 交通部：江苏列为LNG汽车试点省份

近日，交通运输部把江苏省列入全国道路运输行业推广天然气汽车试点省份。

近年来，江苏省积极推广新能源汽车，对单程在300公里以内的客运班线，鼓励企业更新使用LNG（液化天然气）新能源客车。目前，苏州、无锡、常州、南通等市客运企业已开始在苏州至无锡、苏州至张家港、常州至泰州、常州至南通等班线上投放近百辆LNG新能源客车。

“十二五”期间，江苏省将按照“行业引导、市场配置、企业运作、政策扶持”的原则，在城际间道路客运班车、旅游包车、定线货车等领域启动LNG汽车试点工作，进一步推动江苏省低碳交通运输体系的建立和完善，力争到2015年年底，LNG营运车辆达到6000辆以上。

[返回](#)

2. TÜV南德意志来华 促中国电动汽车产业发展

2012年2月23日—24日，主题为“助力中国能源可持续发展”的中国国际清洁能源博览会于中国国际展览中心隆重举行。提供测试、检验、认证和培训等服务的全球领先的技术服务提供商TÜV南德意志集团（以下简称TÜV SÜD）专家薛拥军先生受邀出席于2月24日在皇家大饭店一层宴会厅举行的电动汽车与充电储能设施分论坛，分享其在电动汽车领域的技术与经验，并发表主题演讲。

近年，我国能源消费一直占据世界能源消费总量的10%以上，一次性能源消费中煤占到70%左右，环境质量总体水平不断恶化。《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》明确提出“推动能源生产和利用方式变革，构建安全、稳定、经济、清洁的现代能源产业体系”。自2008年以来，为支持国家清洁能源产业的大力发展，“中国电力企业联合会”已成功主办四届中国国际清洁能源博览会。今年，博览会如期开幕，届时将有大量政府和行业关键决策者等海内外专业人士共同探讨清洁能源行业的现状、发展、机遇和挑战。

大会第二天，现任TUV南德意志大中华集团中区电子电器消费品部门高级经理薛拥军先生，受邀以专家身份出席电动汽车与充电储能设施分论坛并发表“电动汽车充电设施全球技术发展趋势及相关质量标准 --中国制造电动充电设备如何满足国际市场安全要求”的主题演讲，分享他对电动汽车技术的深入见解并分析电动汽车在中国的发展前景。

TUV SUD发源于全球最具汽车工业区位优势德国，作为全球最具权威性的技术服务提供商之一，致力于探索发展电动汽车核心技术和综合安全的最佳办法。2008年底，TUV SUD进行了世界上第一个锂电池动态碰撞测试以开发电动车的安全标准。在TUV SUD 2009年集团年报中提到：除了传统领域外，集团将着重发展3大创新领域：电动汽车，新能源及能效管理。TUV SUD现正在扩大电动汽车的全球测试网络，计划于2012年在中国和韩国再建成两个高压电池测试实验室。加上在北美、加拿大和新加坡的现有设施，以及坐落在德国加兴的在建电池实验室，是全球唯一拥有应用统一标准测试电动汽车电池的实验室网络的第三方服务提供商。TUV SUD 管理委员会的成员霍尔斯特施耐德（Horst Schneider）说：“这个网络的建立标志着我们要成为所有有关电动汽车安全测试服务的领先提供商。”施耐德强调，TUV SUD重视设备以及在其测试实验室进行测试活动的程序。实验室的测试和认证活动必须依照统一标准进行，以在全球不同实验室都能确保测试结果的可重复性。最后，他补充说到：“所以，我们不仅满足业内最核心的要求，我们还致力于研究全球电池安全的最高标准。”

此外，发达的高速网络要求汽车有更长的续航能力，能否方便充电成为电动汽车走进大众生活的一大难题。德国、美国、日本等汽车工业大国的政府和企业纷纷参与到电动车充电设施的建设中。2010年7月，TÜV南德意志集团管理委员会主席施特克芬博士（Dr.-Ing Axel Stepken）和E.ON能源股份有限公司管理委员会成员Dierk Paskert博士在Starnberg宣布TUV SUD和 E.ON将会在电动充电系统的测试和升级开发方面紧密合作，主要目标是为大量的用户友好型充电站制订安全标准，快速推进生产准备。除了由电路线连接的电动充电站外，也将开始运行无线感应式充电站的测试。无线感应技术的主要优点在于它用户友好型的操作方式，无线充电不需要电池和电源直接接触。此次双方合作的目标是“为电动汽车用户提供电动汽车不同的充电解决方案，包括家用车库，工业楼宇和公共停车位。”Paskert 博士接受采访时对媒体说：“与TUV SUD合作后，我们能够为该系统开发高级别的安全标准。”

与此同时，电动充电基础设施的制造、运输、使用与废弃的整个生命周期对用户和环境产生的影响也受到了全球重点关注。根据TUV SUD专家薛拥军先生的发言，新兴技术的普遍发展趋势是由产品友好型经用户友好型过渡后逐步发展为环境友

好型。目前我国标准依然更关注产品性能。因此，国产电动充电设备要进军国际市场还必须随时掌握国际标准的发展动态，符合国际安全标准向用户友好型和环境友好型的发展趋势，不仅要保证产品质量和使用者安全，还需要在包括电磁兼容、冲击电网、复杂环境中使用以及零件废弃等各方面对生态环境产生尽可能小的负面影响。TUV SUD积极响应国际标准的发展趋势，在电动充电领域支持产品整合过程中的CE声明，特别是风险危害评估；提供组件测试认证、委托检验以及安装、区位选择的咨询服务，协助中国制造商提升、完善电动充电站的性能和综合安全。

[返回](#)

3. 卧铺客车不应“一刀切”

出于安全的考虑，从2月29日起在卧铺客车安全技术标准修订公布之前，卧铺客车禁产禁售，暂停办理注册登记。记者在采访中了解到，尽管这一通知早在2011年底便已下达，现在客车生产商和运营者还是表示不解，在他们看来，安全的实现方式有很多种，采取不考虑需求便一刀切的方式，似乎有些逃避监管责任。

28日下午，北京市六里桥客运站，一辆北京至内蒙古包头的长途客运车即将发车，荧屏显示时间运营时长为10个小时，车型是卧铺。与这辆车一样待发的还有数十辆车。

“因为发生事故，直接把卧铺客车给掐死了，意外事件可能发生在任何一种交通工具上。”对这一规定，在目前手头上运营三辆车的陈先生看来有点可笑。而另一运营长途车的黄老板也认为，不可能永远把卧铺车给停了，只要市场和需求存在，恢复是迟早的事。

事实上，在2月大多数客车生产企业已经停产停售了卧铺客车。据了解，很多客车生产商针对长途卧铺客车这类大型车都实施订单生产，一般都是订一台生产一台，很少有库存。“厂家很早的时候就通知我们不能销售卧铺车了。目前维修还是照常。2012年如果要买到车，最起码你得1月先预订好。”中通客车河北分公司的销售人员说。

宇通客服人员也告诉记者，因为国家政策，现在我们公司暂时不接收卧铺车辆的预订单了。对于卧铺客车以后还会不会再售，各公司经销商持观望态度。

福州鹏龙汽车贸易有限公司的张丽菊表示，目前只是暂停销售，她的公司代理销售上海申龙客车。“以后应该还会有，只是可能不会允许设置这么多座位。”

[返回](#)

4. 联孚集团：3月底新能源客车下线

3月1日讯，黑龙江省齐齐哈尔市新能源汽车项目从2010年9月破土动工，到目前厂房、设备、生产线等安装基本结束，期间历时9个月的工期，公司预计3月底新能源客车下线。

总投资21亿元的龙华汽车新能源项目，是当今国际上唯一一家生产新型环保客车的厂家。随着该项目的投产，新型环保汽车取代传统的燃油汽车，将在人类交通史上书写重要的一笔。以往汽车项目建设需要三年半工期，而齐齐哈尔市该项目建设仅用了9个月的时间，投入规模如此之大、建设速度如此之快，被国家汽车行业协会秘书长评为汽车行业一大创举。据了解，首批生产的新能源客车共分电电汽、电电油、天然气、太阳能四种车型。

另悉，据联孚集团董事长张根发介绍，前不久意大利已和该公司签订意向协议订购500辆新能源客车。

[返回](#)

5. 一汽在非洲建厂 将年产5000辆卡车

中国一汽集团海外生产基地28日在南非纳尔逊·曼德拉湾市的非洲最大工业区——库哈工业区开工奠基，这标志着中国汽车品牌进军国际市场迈出坚实一步。

该生产基地是由一汽集团与中非发展基金合作投资的一家完全组装工厂，其投资总额为6亿兰特（约合5亿元人民币），建成后将年产5000辆卡车。

南非东开普省、纳尔逊·曼德拉湾市和中国大使馆的官员以及一汽集团、中非发展基金、库哈发展公司的相关负责人参加了签约及奠基仪式。东开普省省长诺克索洛·基维特在仪式前举行的新闻发布会上说，中国工厂将为当地创造500个就业岗位，这符合南非总统祖马引进外资的战略，能为当地解决现实困难，南非欢迎更多中国企业来库哈投资建厂。

库哈发展公司董事会主席保罗·乔丹说，库哈将为中国工厂提供劳动力和必要的岗前培训，以达到双赢的目的。

一汽集团副总经理金毅介绍说，集团在非洲30多个国家设有销售网点，海外生产基地的建设将解决运输周期长的问题。根据南非及周边地区汽车市场的发展状况，一汽会适时启动库哈二期工程。

[返回](#)

6. 华菱汽车率先吹响海外出口集结号

龙年的元宵节前，在寒风凛冽的上海港码头，华菱汽车业务人员目送着满载出口车辆的船只缓缓驶离港口。对他们来说这只是一次普通的业务操作，但依旧让人心潮澎湃。

此次同期装运30台车辆出口马来西亚，加上后续15台印尼、10台巴布亚新几内亚的订单，全部是装配日野、康明斯发动机、ZF变速箱的高端重卡产品。更让人欣喜的是华菱近日也与同一客户已签订后续240台合同，计划年内完成发运。单一市场短期内执行完成240台出口合同，华菱汽车在这岁初的乍暖还寒时率先吹响了海外出口的集结号。

而据了解，2011年国内重卡迎来国际贸易的严冬，但对华菱而言，其却走出了自己的特色。以实际行动兑现着自己“塑中国优质品牌、造世界顶级重卡”的承诺，全年共计完成出口订单1500余台，圆满完成年初制定的目标任务。同时，针对2012年海外出口市场，华菱已经定下了2000台的销售目标。

[返回](#)

7. 14年销量口碑冠军 读风骏皮卡成功之道

对于一款车来说，做一年两年的销量冠军容易，但连续做十几年的销量冠军实属不易。毕竟，市场环境、竞争状况、消费习惯等都发生了变化。但在这个变化中，还能保持连续14年的销量冠军，并得到无数消费者充分认可，这确实需要有深层次的东西支撑。今天，我们就深层次进行挖掘，分析一下在14年销量口碑冠军的背后，到底是什么支撑着风骏皮卡如此辉煌的销售战绩。

风骏皮卡在2012达喀尔

皮卡，与其他车型不同，在中国基本上被定义为工具车，主要用来运送货物，当然还可以乘坐。总体来说，对皮卡的要求是两点：发动机、底盘。但随着用户对皮卡舒适度的深入要求，噪音等因素也被纳入考虑范围之内，成为皮卡用户购车的主要依据。

首先来看发动机，发动机无非关系到两点，动力和油耗。动力保证了车辆的基本使用，由于皮卡工具车的定位，因此动力直接关系到车辆载货的表现。而油耗就更简单了，众所周知，省油就是省钱。而这两点，也是风骏皮卡比较强势的所在。风骏TC采用的是“德国高压共轨”发动机，核心零件均为德国原装部件，动力强，低速扭矩大，提速性能好，百公里油耗比同级别的皮卡大约省油1L左右，可谓是国内柴油皮卡的绝对王者。

另外，其装配的德国博世原装GSK型预热塞，在零下35℃的低温下都能一次性启动，彻底解决了东北地区柴油皮卡启动难的问题，成为了皮卡行业在低温启动领域内的佼佼者。

接下来看底盘。都说外行人看发动机，内行人看底盘，其实一点都没有错。在发动机表现接近的情况下，底盘也就成为了衡量一辆车的重要因素。风骏皮卡的车身为全金属封闭式高强度车身，四门内附加强梁，有效抵御外界撞击，另外，变截面

高强度梯形车架，刚度比普通车架提高几倍。优秀的车身结构和底盘设计，在提高车辆安全系数的同时，最大限度地提高了车辆的载货性。同时，风骏皮卡还参加了2012年在南美举行的达喀尔拉力赛，这一点足以证实风骏皮卡优秀的底盘调教。

最后来说说噪音，这一点可能是很多皮卡用户最深有感受的。最早期的皮卡，给人最大的印象应该就是噪音大，伴随着黑乎乎尾气的，就是震耳欲聋的噪音声。至今，很多厂家仍然没有解决皮卡的噪音大问题，这已经成为了皮卡负面形象的一个标签。但风骏皮卡可能是唯一一个例外。由于采用了德国技术，发动机在运转过程中的噪音控制良好，整车噪音比传统增压柴油机低16%以上，彻底解决了柴油车噪音大的问题。

很多车主也曾经表示，之所以选择风骏皮卡，是因为对比之后发现，风骏皮卡是他们见到的最静音的皮卡。可见，随着用户要求的不断增加，噪音控制会受到越来越多用户的关注。而在这一点上，长城汽车毫无疑问是个先知先觉者，率先在国内建立了整车NVH试验室，可全面开展整车室内NVH性能测试和各种声学的研究工作。风骏皮卡噪音的出色表现，也得益于NVH试验的运用。

经过分析我们不难发现，风骏皮卡之所以取得14年销量冠军的辉煌成绩，跟厂家自身的努力和对用户的关怀是分不开的。2012年新年伊始，我们相信风骏皮卡会继续不断尝试创新，为消费者生产出最优秀的产品，引领皮卡行业向着更高的方向发展。

[返回](#)

8. 福田欧辉客车：今年目标直指8500辆

客车是2012年福田汽车的重点突破领域。8500辆，这个相比欧辉客车2011年销量高出一倍之多的数字，将成为欧辉客车2012年的产销目标。

在首届中国校车展上，福田欧辉营销公司副总经理刘国强接受了记者专访，并透露了欧辉客车2012年的发展规划。

随着社会各界对校车问题的关注，校车市场无疑已经成为业内公认的未来中国客车行业的最大增长点之一。然而，现如今专用校车仍未在国内普及，其主要原因在于法规标准的不明确、运营管理的不规范，能承担运营管理的单位缺乏财力物力支持。业内很多关于校车的争论都源于经济性的问题。比如，对于校车是否需要采用长头的问题，业内已经争论很久，原因在于很多企业认为采用长头的设计会增加车辆成本，加大营运负担。

不过，在刘国强看来，欧辉校车在经济性方面相比其他很多校车企业有着独特的优势。

刘国强介绍说，欧辉长头校车的经济性源于欧辉客车品牌的独特背景。与很多专业客车公司不同，欧辉客车背靠国内第一大商用车集团——福田汽车，正是这个企业背景决定了欧辉客车的与众不同。除了客车业务，福田汽车还是国内最大的卡车制造商之一，具有丰富的轻卡、中卡、重卡研发经验和制造经验，对于卡车底盘更是轻车熟路。而长头校车恰恰可以在很大程度上借用卡车底盘的技术。

福田欧辉校车

除了技术方面的相通，在零部件采购方面，校车上很多零部件都是和福田汽车卡车业务板块完全通用并统一采购，比如橡胶件、轮胎、玻璃、发动机、变速箱等。由于福田汽车巨大的零部件采购量，在采购价格上可以争取到最低，以降低采购成本，从而让欧辉校车在与同类产品竞争中发挥出自身优势。

正因为依仗福田汽车在研发技术以及零部件采购方面的优势，欧辉客车在长头校车的制造技术和成本控制上都领先一步。“长头校车和卡车在底盘上有着很高的一致性，混合度相当高，无论是在经济性还是售后网点的共用上，欧辉客车都有很大的优势。对于6~8米的客车，购买及使用成本是很大的影响因素，尤其是经济不发达的地区。因此，欧辉校车的技术优势和成本优势，可以让更多的学校买得起校车，让更多的孩子能早日坐上安全的校车。”

产能释放两地工厂有力支持销售

刘国强透露，福田欧辉客车的发展曾经长期受制于产能。2011年底，欧辉客车广东南海工厂投产，让福田欧辉拥有了北京和南海两个生产基地，总产能达到3万辆。“南北基地相互呼应，彻底解决了福田欧辉客车的产能瓶颈。”

在解决产能的同时，刘国强表示，福田在北京和广东的两个生产基地，将会更好地满足我国从南到北很多地方对客车的需求，同时也可以降低运输成本。

通过建设生产基地，使欧辉客车在销售上具有了一定的地缘优势。福田在北京、湖南和广东等地的工厂，都是属地企业，可以充分发挥地缘优势。比如北京公交更新的订单，有很大一部分都会交给福田欧辉生产。另外，在校车的采购上，福田也可以发挥属地优势，和当地的学校、运输公司等展开合作，更好地满足当地对校车的需求。“欧辉客车会跟当地的公交公司、客运公司甚至是政府和学校一起，共同探讨最适合当地的运营模式。”

[返回](#)