

# 《全国乘用车市场信息联席会》

## 商用车市场简讯

2012年3月5日 星期一(第16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. 委员两会建议：高速公路春运期间应免费
2. 油价不稳定因素增多 柴油皮卡技术取胜
3. 国 标准实施敲定 轻型发动机将受挑战
4. 江铃汽车获出口“金牌通行证”
5. 农村市场不容小觑 2月货运新闻事件点评
6. 卡车智能化企踵可待
7. 福田拓路者在杭试驾品鉴
8. 福田汽车：中重卡毛利率下滑 拖累整体利润水平
9. 安凯纯电动客车今年目标600辆

---

#### 1. 委员两会建议：高速公路春运期间应免费

“春运期间，高速公路应当免费。”这是全国政协委员冯世良今年两会的建议。冯世良委员介绍，目前全国已经有多个省份尝试春节期间收费公路限时免费。例如，2011年春节期间，从2月2日8时至4日8时，陕西省所有收费公路免受通行费。2月2日16时至2月3日8时，宁夏收费公路免费通行；除夕早8时至初二早8时，河南省公路免收过路费。

“这些免费政策固然值得鼓励，可是由于免费仅限于过节的两三天，此时早已过了返乡高峰，也不是返程高峰，而且这一时段车流也非常少，这样的公路免费实际上对缓解春运压力没有太大效果。”冯世良委员表示。

“如果春运期间，从节前返乡高峰到节后返程高峰时段，全国公路全部实现免费运营，将大大降低公路运输成本，减负效果明显。”冯世良委员说。

“春运期间少收一些过路费，解决国人的春运焦虑，应当算是全国人民共享改革开放的成果。”冯世良委员表示。

[返回](#)

## 2. 油价不稳定因素增多 柴油皮卡技术取胜

近日，中国经营网指出：受国际局势影响，国际油价近期走强，一路上涨，有分析师预计，国内成品油上调窗口可能在3月8日打开，每升或上调0.3-0.4元。受市场对伊朗局势的担忧的影响，刚进入3月，国际油价就大幅上涨，纽约油价涨幅为1.65%，伦敦油价涨幅接近3%。按照国内油价“跟涨不跟跌”的规律，新一轮的油价上调是必然的。因此，国内的车主也在惶恐不安中静待着高油价时代的再一次来临。

### 高油价时代，节油成焦点

不同于日常代步的乘用车，对于皮卡此类的工具车来说，无论油价如何飞涨，出于实用的角度，用车是不可避免的。因此，广大的皮卡车主也在一次次的油价上涨时期，苦练车技，尽量低转速空挡滑行来达到省油的目的。然而，尽管节油技巧上会在一定程度上减少燃油消耗，但要彻底达到省油的目的，一台高技术的节油发动机才是治本之选。

在国内，皮卡主要被用于运输载货等商业用途，因此，皮卡往往以柴油动力为主。柴油发动机的转速相对较低，发动机部件的磨损相对减少，加之柴油车没有高压点火系统和节流阀体，所以发动机的故障率低，比汽油车更耐用。此外，柴油机拥有汽油机所无法达到的令人兴奋的优势——省油，这在油价飞涨时期，似乎更令人振奋。也许有人会担忧柴油皮卡的噪音和尾气问题，但这一柴油发动机的传统痼疾，已经被高科技的柴油共轨系统彻底击碎。

拿国内比较典型的柴油皮卡——长城风骏举例。长城风骏搭载“德国高压共轨”电喷柴油TC发动机，核心零件均为德国原装部件。这个发动机有两个特点，一是动力强，油耗低；一是噪音小，更环保。

首先，风骏TC具有低速扭矩大，整车提速性好的特点，在1800-2400rpm区间可持续输出300N·m的最大扭矩，最大功率90KW，保障车辆在各种工况下的出色表现；而喷油方面，风骏由电脑ECU控制喷油时间和喷油量，有效控制油耗。2010年，在中汽联和CCTV共同举办的“全国城市汽车节油极限挑战赛（海南站）”的比赛中，风骏TC百公里油耗仅2.56升，为皮卡行业树立了节油新标杆。

而在人们担心的噪音方面，风骏在业界也是首屈一指。风骏TC比传统增压柴油机降噪16%以上，车内更安静，乘坐也更舒适。此外，风骏采用双层阻燃隔音进一步将发动机震动减弱，通过国际领先的NVH试验室，对整车的噪声、震动、声振粗糙度进行有效控制，全面降低整车噪音，在技术的保障下，风骏皮卡被业界誉为“静音之王”。因此，在油价不稳定时期，技术节油才是最终出路。而柴油动力，凭借着低噪音和低油耗，无疑是皮卡车主的最佳选择。

[返回](#)

### 3. 国 标准实施敲定 轻型发动机将受挑战

国 标准实施时间敲定，北京、上海等城市更要率先实施国 标准，对于国内发动机企业来说，注定迎来又一阵“血雨腥风”。各家发动机企业准备好了吗？产业链准备好了吗？即将召开的“贯彻落实国 排放标准技术交流研讨会”（以下简称国 研讨会），将对行业在技术层面的发展诉求有所反映。正因为如此，发动机企业纷纷抓住机会，利用这一平台来交流、沟通。而在排放标准实施时间上不再有区别对待的轻型发动机企业，自然也不例外。

#### 轻型柴油发动机挑战大

“参会目的很单纯，就是学习、了解各企业在国 方面又有哪些新技术，以及现有的技术发展、掌握和应用的程度。而且，在这次会议上，美国西南研究院也会参加，正好和它们多沟通交流，毕竟国外的发动机产业水平高于国内。”北京理工大学葛蕴珊教授如是说。

关于轻型发动机应对国 标准将或遇到的挑战，葛蕴珊告诉记者：“要区分轻型柴油机和汽油机来分析。其中，轻型柴油发动机厂家的困难相对多一些，因为现在国内轻型柴油发动机多采用DOC加上DPF或者POC 等技术路线，这些技术路线普遍受到燃油中硫含量的制约，这一技术路线在国外就基本没问题，因为发达国家已经普遍采用低硫柴油或者无硫柴油。

我国车用柴油的硫含量限制了排放控制技术的应用，使得柴油车排放法规的实施日期一再被推迟，另外高硫柴油的长期使用可能对发动机的耐久性造成影响，例如燃烧形成的硫酸会慢慢腐蚀金属零部件，增加磨损量。在现有车用汽油硫含量水平下，轻型汽油车排放达标没有问题，但长远看，最好使用无硫汽油。”

据悉，葛蕴珊将在本次研讨会上作主题报告，报告内容重点关注尿素—SCR技术线路应用于城市公交车时，其在氮氧化物排放方面的缺陷问题。葛蕴珊介绍说：“已有的相关排放法规更适合于城际客车，关于公交车的内容需要补充、完善。由于SCR技术路线本身的技术特点使其应用于城市公交车上必然出现NOx排放缺陷，需要在现有法规中增加附加工况以更好满足城市工况。”

#### 轻型机企业交流是核心

“研讨会就是学习交流，无论是成功经验还是失败的教训，都有价值。其实，企业间时常进行技术方面的交流，但召开研讨会，就是为了实现总结和提高，并有所启发。”东风轻型发动机公司总经理彭浪告诉记者，“这次研讨会，公司应该不会做具体的产品介绍，主要还是就目前业内基本已成共识的问题再进行深入探讨，在轻型发动机方面还是有很多技术值得研究的。”至于研讨会上所作报告的核心内容、关键词等，彭浪表示暂时不便透露，只等研讨会当天与大家共享。

对于轻型柴油发动机达标国 标准的情况，彭浪表示，确实有些问题需要在研讨会上与其他企业和专家、学者进行讨论。“SCR只是可选路线之一，其在重型车上的应用日臻成熟。但由于轻型车空间有限，加之全行业都在提倡轻量化，走SCR技术路线需要添加后处理系统，企业就要考虑到底装在什么位置，并且还得尽量减轻发动机的重量和减少体积。”

苏州达菲特过滤技术有限公司总经理王玉也介绍说：“针对不同机型的不同特性要求，公司将制订个性化的解决方案，在轻型车方面会更加关注产品的小型化。”“虽然只是排放标准的升级，但对于行业是个系统工程，各方面、各节点必须相互配合，要综合考虑其使用环境，最终才能实现比较理想的长期效果。”彭浪补充说。

---

#### 4. 江铃汽车获出口“金牌通行证”

江铃股份获国家质检总局授予的“出口免验证书”，由此成为江西省首家获得国家质检总局授予的被誉为“出口金牌通行证”的企业。

出口免验是国家为提高中国商品和企业在国际市场上竞争力的一项重要举措，也是国家授予出口企业的最高质量荣誉，代表了行业最高水平。江铃汽车作为江西省第一家出口免验企业，出口检验合格率连续三年以上达到百分之百，产品质量处于行业领先地位。

秉承精益求精的质量精神，江铃汽车不断追求产品的至善品质，公司拥有完善的质量管理体系，建立了卓越绩效管理模式，多次荣获国家质量大奖。2011年，江铃生产的全顺汽车在福特全球GQRS质量调查中，连续两个季度荣获全球最佳，并且质量指标在福特内部遥遥领先。

江铃作为“国家整车出口基地”和中国轻型柴油商用车最大的出口商之一，生产的汽车畅销全球八十多个国家，公司建立了11个海外运营中心，4S店遍布五大洲。江铃“JMC”国际品牌在海外市场的份额总体逐年增大，2011年公司海外销量达13322辆，创历史新高。

江铃董事长王锡高表示，背靠全球最大的汽车市场，从最激烈的市场竞争中脱颖而出，江铃代表的是中国实力，有强大的中国崛起作为后盾。江铃汽车有能力、有信心按照“成为一流汽车制造商”的发展愿景，角逐全球市场。

据悉，江铃目前产销量稳步攀升，正全力推进小蓝基地30万辆整车项目等重大项目，按照产品周期计划，加快新产品开发，出口免验将有助于江铃进一步拓宽“江西制造”的国际市场。

## 5. 农村市场不容小觑 2月货运新闻事件点评

### 一、新闻事件：将以集中连片特困地区为重点推进农村公路建设

2月23日-25日，交通运输部部长李盛霖赴安徽调研交通运输发展，特别是农村公路建设情况。他强调，要以集中连片特困地区为重点推进农村公路建设，为加快贫困地区脱贫致富、改善农村生产生活条件提供有力的交通运输保障。

“十二五”期间，交通运输部将继续支持安徽省实施一批县、乡道改造、通村公路、农村公路危桥改造和安保工程。当前，要按照交通运输部统一部署，全力做好集中连片特困地区交通扶贫规划。

#### 点评：农村市场不容小觑

要想富，先修路。在很长一段时间内，这种说法成为各地经济发展的流行语。事实也确实如此，没有通畅的道路，就没有通畅的物流，自然也就实现不了经济的快速发展。如今，农村公路建设不断被强化发展，各级政府部门的投入很大，相关部委也有了更为明晰的政策支持导向，农村市场和西部大开发一样，是未来多年各行各业的争夺热点。

对于商用车也不例外。众所周知，在“汽车下乡”政策的推动下，农村地区用车从农用车向汽车过渡的局面持续了好几年，也为商用车行业在农村的进一步发展打下了基础。而随着农村公路建设的不断升温，对商用车的需求势必水涨船高。如此一来，农村市场成为支撑国内商用车市场扩容的关键领域已不容置疑。这就意味着，农村用车不再是补充，而是有可能成为主力。

### 二、新闻事件：哈萨克斯坦交通部将减少公路货运许可证

哈萨克斯坦交通运输部部长阿斯卡尔·茹玛加利耶夫表示，哈交通运输部将减少在哈境内公路货运许可证的发放数量，预计缩减为目前的一半。茹玛加利耶夫称，目前哈交通运输部共发放33种许可证，实践证明，一些许可证不是非常必要，可能会影响商业的发展并导致贪污受贿。此外，许可证的发放也采用通知单的形式，可以在公共服务中心自动生成和发放，承运人无须到相关部门办理。

#### 点评：他山之石能否攻玉

之所以关注这则哈萨克斯坦的新闻，是因为其对国内货运市场有着较好的借鉴作用。我们都知道，在国内货运市场上，不管是大型企业，还是个体散户，都面对着多重紧箍咒。之前笔者曾点评过近年来新兴起的“行业协会”逼迫缴费的消息，足以证明货运从业者需要“减负”，这不光是指要降低过高的过路过桥费，而且是指在管理层面上也呼吁“精兵简政”。

更关键的是，哈萨克斯坦交通运输部直言指出，这些不合时宜的许可证可能会导致贪污受贿，进而在更大层面上影响货运行业的健康发展，可谓一针见血，有“壮士断腕”的觉悟和信心。另外，许可证发放采取通知单的形式，可在公共服务中心自动生成和发放，无疑便利了货运从业者，提高了效率。只不过，他山之石，能否攻玉尚需拭目以待。而对于国内货运行业来说，需要借鉴的不仅仅是在管理层面缩短流程，更重要的是如何提高运营效率和质量。

### 四、新闻事件：集卡“逼停”武汉专列

2011年11月19日，最后一趟集装箱专列从深圳发回武汉铁路集装箱中心站。至此，富士康武汉科技工业园和中心站的专列业务暂告结束。中心站市场部经理梅清平表示，专列停运是因为在成本竞争和效率等问题上不敌公路运输。2月2日，富士康园区外，9辆上海、深圳牌照的集装箱货车正在等待运货。上海集卡司机王泽山说：“正月初七从上海运汽车配件到武汉，从吴家山信息部配货后，装上富士康的货直接运回上海保税区，一个单程就能赚2000元。”

点评：尽快丢掉“胜之不武”的帽子

公路运输的最大优势，就是价格低廉，对接方便。通常来讲，公路货运可以提供点对点服务，能直接从厂区把货拉到海运码头；而水运除江海直达外，要先把集装箱堆放在码头货场，再装远洋轮。正因如此，业内人士认为，铁路和水运企业应摒弃陈旧作风，不要寄希望于日后武汉三环线对市内货车禁止通行等措施来形成的变相交通垄断。

就事论事的话，集卡“逼停”武汉专列，可谓是公路货运在和铁路、水路运输的对抗中难得的全面胜利。也许会有人认为，这主要是因为公路货运竞争不规范，且是在本身麻烦颇多的前提下实现的“虎口夺食”。但不容否认的是，公路货运模式灵活、生存能力强、规模大等特征，也是其走到这一步的重要因素。

所以，说公路货运“胜之不武”，虽然不全有道理，却也是督促其正视自身、完善发展的助推力。正如上述业内人士所分析，当铁路和水运企业被逼思变的时候，公路货运也要尽快丢掉“胜之不武”的帽子，充分发挥自身优势，提升竞争层次，提高服务水平，让在联运合作中处于劣势的局面得以改观。

更进一步讲，如若公路货运能在保持性价比优势的前提下，尽可能将车辆档次提上来，运营模式更科学、有效，率先在局部领域和部分地区实现规模化发展，提高公路货运行业的整体议价能力，就有望在更多地区实现突破，承担起层次更丰富的联运工作。

[返回](#)

---

## 6. 卡车智能化企踵可待

为用户提供重载移动服务解决方案，满足各种用户的深层次需求；让司机专注于驾驶，不再为找货难、花钱带路、处理故障、丢货、丢电瓶等而苦恼；让管理者更省心，不再为车队安全、车辆位置管理、驾驶员考核等而纠结……在当前卡车市场上，类似诉求不断涌现。

就在这样的大背景下，卡车行业的智能化发展崭露头角。

谈卡车智能化，就不能不提及陕汽在今年年会上推出的天行健车联网系统。该系统从功能构架上分为终端数据采集、数据无线发送存储、数据智能分析3个层次，能通过终端采集车辆运行状态数据(驾驶员行为习惯信息、发动DM故障及其他异常信息、车身零部件工况信息、路面状况信息)来进行车辆事故的预防。

从市场反馈来看，天行健车联网系统已初步得到市场认可。目前，第一辆装有天行健车载智能终端的德龙F3000牵引车正



式下线并交付用户，包括北京、江苏、山西和江西等地的经销商已开始订购装配天行健终端的德龙F3000牵引车。

然而，有业内专家认为，智能化系统在行业市场上引发的关注，不排除用户尝鲜的心理，也和卡车行业同质化严重、不规范竞争等因素有关。“在卡车营销竞争越来越惨烈的今天，各企业都在想方设法突破旧有模式，走智能化道路在客车领域已有先例，效果不错，在卡车领域有所尝试，也算不上另类。”上述业内专家表示。

以天行健服务系统为例，该系统以服务为价值，实现货物信息在线匹配，驾驶员可以在车上通过操作智能车载终端实现全国货物信息的统一调配，避免找货难、配货难、回头车空车等因货物信息无法得到合理配运而造成的浪费现象。理想情况下，单车配货量效益可提升20%。

品牌服务在重卡产业出现同质化趋势，只有服务创新、服务再次增值，才能实现用户最大的满意度和信誉度。陕汽推出的天行健车联网服务系统，就是想通过智能化的服务新举措，打破固有的服务模式，引领重卡实现物流运营新变革，并助力用户实现在技术、管理、效益和安全上的价值。

中国物流与采购联合会副会长戴定一也曾表示，物流行业的发展，除了和国家的经济发展水平、经济结构、技术发展状况有关，还和国家的经济体制变革有直接关系。按照我国经济发展历程，我国物流发展状况具有与经济发展相匹配的三方面特点：一是起步晚；二是发展快；三是空间大。

市场情况正如戴定一所言，以冷链物流、危化品运输等为代表的公路货运领域得到快速发展，对车辆要求日渐提高，这正是卡车智能化走向市场的突破口。不过，也要看到这些领域多年来发展举步维艰，市场诉求根本得不到满足。

目前，物联网对物流行业的作用已经被广泛认知，有些地区已开始进行试点。据了解，广东省以“南方物流公共信息平台数据交换中心”建设为纽带，建立相应的物联网示范工程，利用现代信息传输技术，积极开发应用全球卫星定位系统、地理信息系统、无线视频及各种物流技术软件，建立“车、货、仓三方对接”、“制造业、物流业跨行业联动”、“食品质量溯源追踪监控”、“危险化学品全方位监管”等应用平台。据了解，河北、江苏等地也在物联网方面做了很多工作。而这势必会带来对智能化卡车的需求。

而在卡车企业看来，提前布局势在必行。市场触觉一向敏锐的福田汽车，已将物联网上升为自己的第三大产业，按照规划，其汽车物联网业务将涵盖数据终端设备、信息服务、应用软件等方面，未来还要向汽车电子、全国商用车物联网中心、网络购车平台等方向拓展。记者也就此询问了几家国内卡车制造企业，它们对物联网、智能交通系统的市场前景都很关注，有些企业会根据用户需求进行部分改装。

不过，物联网技术在国内刚刚起步，真正在车辆上安装智能系统的卡车企业目前还比较少。某物流公司工作人员表示，公司卡车上安装的监控设备等智能终端都是购车后进行的二次安装，或从改装企业那里定制的。“一些进口卡车上会有智能安全系统或通信系统，但国产车上尚难见到。

智能物流标志着信息化在整合网络和管控流程中进入到新阶段，即进入到动态的、实时进行选择和控制的管理阶段。这不一定是大家目前马上都需要的，所以，一定要根据自身的实际水平和客户需求，来确定信息化的定位，但这肯定是未来发展的方向。

[返回](#)

## 7. 福田拓路者在杭试驾品鉴

2月底，拓路者试驾品鉴会在杭举行。拓路者是福田汽车与全球最大的独立发动机制造公司——康明斯携手打造的第六代时尚跨界多功能皮卡，是继康明斯公司与道奇公司推出经典公羊皮卡后，打造的又一个世界级皮卡产品，传承了公羊皮卡强悍、结实、节能和耐用的基因。为了充分验证拓路者的越野性能，福田汽车特别选择了杭州中村坦克基地作为其在中国首演的舞台。有着“中国车王”之称的卢宁军也亲临现场，一同体验拓路者征服与驾驭的魅力。

2011年，相比于乘用车市场的整体疲软，以“4%小幅增长率、39万辆销量”完美谢幕的中国皮卡行业，带给了众多皮卡厂商很多期待，也令许多没有皮卡业务的汽车制造厂商开始关注中国皮卡车型市场。随着人们对于皮卡的刚性需求增加，拓路者应市而生，它是福田汽车历时三年多、投资20多个亿、在福田汽车北京多功能汽车厂生产的一款最具代表性的世界级皮卡产品。

拓路者作为福田冲击皮卡行业的重要棋子，从行业性角度来说，拓路者具有皮实耐用拉货多的优点，车辆本身具备2.25吨级拖曳能力，全能、强劲，无论生活休闲、货物运输、娱乐郊游均能胜任，跟其他载货车型相比有着明显的优势。而且拓路者皮卡比起货车、载货型SUV，外形方面更具有阳刚之气，拓路者产品定位为北美风格的男人座驾，这无疑又带给那些有美式皮卡情结的用户又一利好消息。

近年来，国外进口皮卡开始瞄准中国皮卡市场这块蛋糕，因此出现在大城市中那些车身高大、外形威猛、个性张扬的大排量全尺寸进口皮卡吸引了众多路人的眼球，最有名的要数福特的猛禽F150、丰田的Hilux、道奇的大公羊SRT-10和雪佛兰的雪崩了。而国内皮卡市场这几年也是竞争日益激烈。为了应对挑战，众多皮卡厂家已经加快产品升级及技术创新，争取在皮卡市场取得更好的成绩。据悉，福田汽车将携拓路者全面冲击皮卡市场，并进军海外市场，这标志着福田汽车产品竞争力和技术竞争力已提升到了一个较高的水平，同时也显示出福田汽车打造中国汽车界国际品牌的实力和决心。2012年，对于皮卡来说，注定是不寻常的一年。拓路者能否在竞争激烈的环境中脱颖而出，让我们拭目以待。

[返回](#)

## 8. 福田汽车：中重卡毛利率下滑 拖累整体利润水平

福田汽车发布2011年报：2011年公司实现营业收入516.5亿元，同比下降3.5%；净利润11.5亿元，同比下降30.0%；每股收益0.55元，基本符合我们的预期；每股净资产4.2元；每10股派送现金1.2元（含税）。

公司中重卡销量增长，但该业务毛利率下降较大。2011年在重卡行业销量下滑13%的不利局面下，公司中重卡销量增长4.6%，但在公司中重卡销量增长的情况下，该业务毛利率却下降了5.2个百分点。我们认为主要是由于欧曼二工厂投产带来折旧摊销增加及中重卡降价促销力度较大所致。中重卡业务毛利率大幅下滑，也拖累公司毛利率下降2.7个百分点。



公司营业外收入同比增长78.4%，大多来自政府补助。2011年公司营业外收入为4.0亿元，同比增长78.4%，其中政府补助为3.5亿元，同比增长90.2%，政府补助占公司2011年税前利润的26%。政府补助主要来自于新能源汽车投资补助、GTL重型卡车项目投资补助以及各类投资贷款的财政贴息等。

三项费用率均得到有效控制，均低于2010年水平。公司2011年销售费用率和管理费用率分别比2010年减少了0.4个百分点和0.8个百分点。三项费用率下降，也缓解了毛利率大幅下滑对公司业绩的影响程度。

福康轻型柴油机业务发展迅速，与戴姆勒合资生产的大型柴油机投产尚需时日。公司与康明斯合资的福田康明斯2011年发动机销量为5.1万台，同比增长174.7%，其中60%以上出口。由于国内还未实施柴油机国 排放标准，达到欧 标准（相当于国 标准）的戴姆勒OM大型柴油机国产尚需时日。

盈利预测及投资建议。我们维持公司盈利预测，预计2012-2014年EPS分别为0.78元、0.96元、0.78元，其中2012年业绩考虑了出售欧曼二工厂的收益。考虑公司稳固的行业地位以及经营管理能力，随着经济形势的好转，预计公司业绩提升空间较大。维持“推荐”评级。

[返回](#)

---

## 9. 安凯纯电动客车今年目标600辆

记者近日从安凯客车了解到，去年客车销量全国排名第四的安凯客车，今年欲在纯电动客车领域继续发力，将销售目标锁定为450-600辆，实现80%以上的增长。

据了解，2011年安凯纯电动客车销量共计355辆，截至目前累计销量已经达到600多辆，在纯电动客车市场占有率达到70%以上。

目前，安凯约有700多辆新能源客车在上海大连合肥北京淄博南通南昌昆明等城市示范运营，运营效果良好。其中，纯电动客车在带空调情况下，续驶里程达到170公里，不带空调达250公里以上。

“谈起安凯纯电动客车，我们现在的每一天都值得自豪，因为安凯电动客车的批量商业化运营每一天都在创造新的纪录。5年来，安凯电动客车在很多城市的批量商业化良好正常运营让我们对电动车充满信心!新能源汽车的市场不是竞争的市场，是自我超越的市场。新能源客车作为安凯的重要发展战略，近几年无论是在产品投入团队建设还是售后服务上，都下了很大功夫，我们已经做到了市场占有率相对领先技术优势相对领先。”安凯客车董事长王江安自信满满地说。

王江安认为新能源客车要真正实现市场化，全面地看，必须要解决好三个方面的问题：一是企业要致力于产品持续进步和创新，需要通过实际运营经验不断对产品进行升级换代，还需要在系统集成能力和关键技术研究有深刻体会和发展，对部件选择要有严格标准和规范。

二是政府支持政策需要更加有效，法制法规更加系统。电动客车的发展是社会可持续发展的措施之一的导向更加鲜明，要建设好使用环境和配套体系。“我去过西班牙的巴塞罗和马德里，当地政府制定的政策就非常好，电动汽车在城市内停车场

都可免停车费，配套充电站规划得比较完善且很多。”王江安认为电网公司应与政府部门一起，共同规划配套设施建设。

三是全社会要培育对于新能源汽车的发展认知。“我们不能以单纯的纯经济性指标衡量新生事物，新技术代替老技术的初期必然会面临一些问题，我们对新能源汽车行业的认知要站在一个交通能源革命节能减排可持续发展的高度上来看问题的本质。”王江安说。

王江安预期，随着人们对新能源汽车认知程度的提升，以及世界日益紧迫的能源危机和环境问题，新能源汽车行业未来几年会有爆发式或井喷式增长。

“首先，随着技术不断稳定成熟，成本必然会不断下降，相应的整车价格也会跟着下降；其次，新能源汽车作为国家战略性新兴产业，政策法规依然会提供更加有力有效的支持；再次，各项法规和技术标准会越来越成熟，从近两年法规和标准的不断出台制定就可以看出；还有，随着人们的认知程度越来越高，对于新能源汽车会逐步接受并喜爱；最后，将来石油不是涨价不涨价的问题，而是能不能加到的问题，因此能源危机是最关键的问题所在！”王江安如此分析。来源:第一电动网

[返回](#)

---