北方客车批量出口埃及 中大客车墨西哥受青睐

7月14日,北京北方华德尼奥普兰客车股份有限公司举行“北方客车享誉全球——北方客车出口埃及20台豪华客车”交车仪式。埃及ZAKI集团公司、中国兵器工业集团、北方节能环保有限公司、北京北方光电有限公司、北京北方车辆集团有限公司、北京北方华德尼奥普兰客车股份有限公司的相关领导、来宾出席了本次仪式。

ZAKI集团始建于1986年,主要从事汽车零部件业务,是埃及在该领域最大的商业公司。近年来,ZAKI集团通过对中国客车企业的考察,了解到北方客车不仅拥有着强大的军工背景,同时在国内豪华客车业界也有着良好的口碑。在2008年,ZAKI集团、北方华德尼奥普兰公司、北方光电公司达成了首次合作,同年5月8日北方华德尼奥普兰公司与ZAKI集团签署了北方客车销售代理协议,授予ZAKI集团在埃及的销售代理权,并签订了BFC6120B型客车的购销合同。三年来,北方华德尼奥普兰公司充分发挥在豪华客车制造领域的专业优势、北方光电公司引进信用保险等金融工具应对国际金融危机对埃及客户的不利影响、ZAKI集团积极在埃及市场对北方客车进行推广,三方在技术、商务、金融等领域精诚合作,最终促成了北方客车批量出口埃及,也创造了合作共赢的典范。

ZAKI集团董事长ZAKI先生表示:德国尼奥普兰早在1972年就进入埃及市场,并有着良好的声誉。自2008年与北方华德尼奥普兰公司合作开始后,三年来ZAKI集团对首批出口到埃及的北方客车进行了市场跟踪和检验,结果表明北方尼奥普兰客车是ZAKI集团信得过的产品,同时相信,通过双方的合作,中国的北方尼奥普兰客车与德国的尼奥普兰客车会具有同样的市场认知度和良好的声誉。

北京北方车辆集团有限公司总经理李全文表示,要以此次外贸出口为契机,关注用户需求,用我们良好的信誉和服务,不断开发国内、国际市场;同时秉承“互信互利、合作共赢”的原则,做好这批产品的交运及售后服务工作。

交车仪式上,北京北方车辆集团有限公司董事长陈树清向埃及ZAKI集团董事长ZAKI先生交付了金钥匙。

北方尼奥普兰客车自1986年引进德国NEOPLAN先进生产制造工艺至今,已在国内豪华客车市场建立了良好的品牌形象和市场认知度。早在1990年,北方客车作为国内首批走出国门的豪华高档客车,就已出口智利。近年来,随着国内市场开发的进一步成熟,北方客车将国际市场开拓工作放到了企业战略构图中,继2008年与埃及ZAKI集团合作并实现产品出口后,公司不断加大海外市场开拓力度,产品相继出口俄罗斯、叙利亚等国家。

埃及作为世界知名的文明古国和世界知名的旅游国家,每年聚集了大量的国际高端旅游、商务人士,埃及的旅游公司对旅游用车要求也非常严格、挑剔,产品基本上被欧美顶级客车制造商所把持。本次北方客车批量出口埃及,标志着北方客车在国际高端客户群体中被高度认可,标志着北方客车在国际出口市场上的又一大进展。

另据,日前,墨西哥客运公司总经理马里欧一行考察中大汽车,双方就共同合作发展墨西哥客运、旅游市场展开会谈。考察期间,马里欧一行参观了中大客车生产基地,对中大大中型客车青睐有加,并表示启动与中大建立长期的合作伙伴关系。

中大集团总裁徐连宽对墨西哥客户一行表示欢迎,并简要介绍了中大汽车的发展进程、市场状况及中大新能源客车。徐连宽总裁还表示,墨西哥旅游和客运的市场非常巨大,双方应把握机会,通力合作,实现共赢。墨西哥客户向徐连宽总裁详细介绍了墨西哥市场的运输市场情况。该公司是墨西哥当地的一家大型客运集团公司,旗下拥有客运、旅游、租车等多项业务。近几年,在墨西哥和拉美地区旅游业快速增长的大背景下,墨西哥市区旅游细分市场潜力巨大,因此开始关注众多中国知名品牌旅游客车。在通过一系列对比与分析之后,最终选择与中大汽车合作。

中大客车备受墨西哥客运企业青睐,表明海外市场对中大汽车已经具备一定的认同度,同时也表明中大国际销售网络日益成熟,国际化营销和服务能力与日俱增。 (李晋 何河)

法士特变速器东欧市场赢美誉

法士特出口变速器产品在俄罗斯、哈萨克斯坦等东欧市场备受用户好评,赢得美誉。日前,法士特公司用户服务人员会同相关主机厂服务人员共同走访了东欧市场用户,详细了解了法士特变速器在国外用户中的使用情况及口碑。

在国内出口东欧市场的重卡中,配置法士特变速器的车型用户均给予较高评价和肯定。“KB”经销商介绍说,在当地市场销售的中国重卡中,配套总成质量最好的是法士特变速器,口碑也最好。

由于法士特变速器是国内出口重卡优选配套总成,因此在东欧市场的储备量最大。在莫斯科配件中心库“ARG”公司,配件库中储备最多的是法士特变速器配件,副箱总成,QH50取力器,一轴,二轴及齿轮,中间轴及齿轮,9挡,12挡变速器的配件等都有。据经销人员介绍,由于配置法士特变速器的重卡销路最好,因此储备的法士特变速器配件相对较多。随着销售形势的不断向好,我们对法士特变速器配件可能还要大批量进货,希望能每月发送一次,如果能门对门运送最好。在圣彼得堡一家4S店,总经销认为出口到俄罗斯的中国车型同质化很大,谁家先解决这些问题谁家就能占领市场。在阿拉木图中国机电产品展示中心,客户表示最满意的是配置法士特变速器的中国车。

经销商也建议,中国车要进入俄罗斯市场最好能按欧Ⅳ标准认证,这是方向;同时要确保配件的及时供应并加强服务培训和技术支持,服务做好了,市场才能好。

在东欧市场走访期间,法士特公司服务人员还结合实际对用户进行了系统培训,重点讲解了法士特双中间轴系列变速器的结构特点、故障排除以及法士特9档、12档变速器的特点、同步器性能、气路原理及故障排除方法等,深受用户好评。 (马德平)

安凯客车羊城市场占有率35%

近日,安凯客车凭借市场的优异表现,再次斩获广州珍宝巴士100台LPG公交车订单,该订单型号为HFF6111GK50L。这是自去年连续获得广州珍宝巴士192台、52台订单之后的又一重大收获。

实际上,安凯客车与广州结缘已久,目前已有3300多辆公交车在广州市场投入运营,市场占有率达到35%,也就是说,在广州市的任何一个街头,每隔1分钟就有一辆安凯公交车驶过,安凯公交车是目前广州市场上最大的赢家,从这次续订中也可以看出客户对安凯客车品质的信赖。

目前广州市有6000多辆公交车使用LPG燃料,占总公交车辆数的80%以上,使用LPG为全球数量最多的城市。据悉,本次100台LPG公交车与以往的公交相比,采用更加环保的国Ⅳ排放,同时在整车性能上有了更进一步的提高。

为何广州珍宝巴士能够连续多年青睐安凯客车呢?广州珍宝巴士相关负责人表示:“一是安凯全承载车身结构能够最大限度保证乘车安全性,较传统客车在安全性上大为增强。二是车辆的出车率高,平均较其他品牌车高3个点,故障率较低。三是低维修成本,后期月维护成本较其他品牌车至少低20%,广州地区低40%,中期维修成本低。四是安凯客车车身轻,12米车较其他品牌同类型车辆至少轻2吨。最后是燃油经济性明显改善,发动机与变速箱搭配合理,统计显示,燃油消耗较其他同类车型节约3%~6%。”

目前包括LPG车在内的安凯燃气公交车已经在广州、合肥、乌鲁木齐、无锡、芜湖、宁波、福州、西安、重庆、哈尔滨等十多个城市运营,北至哈尔滨,南至广州,东至宁波,西至乌鲁木齐,安凯燃气公交车已经在祖国的大江南北驰骋。而安凯全承载车身,比其他厂家同类型的车省气至少达5%-6%。

LPG汽车就是以液化石油作为燃料的汽车。与传统的车用燃料(汽油和柴油)相比,液化石油气(LPG)具有优良的理化特性,是公认的清洁燃料,LPG汽车在全世界的应用是目前所有替代能源汽车中最为广泛的。

LPG汽车与燃油汽车相比具有的优势:可以延长汽车使用寿命;汽车的燃料经济性好,可以提高发动机的热效率;LPG比汽油、柴油的着火点高200℃以上,不易自燃,安全性能更加可靠;低温启动性好,尤其适用于寒区;有效减少对大气的污染,有利于环境保护;缓解我国汽车燃料短缺的供需矛盾。

据了解,此次为广州珍宝巴士提供的HFF6111GK50L车型能够更好地适应广州常年气候炎热的特点。因此,在开发期间,安凯公司针对车身进行了多项改进,大幅提升了车辆散热能力。

由于公交车运行情况恶劣,如超载严重,平凡起步和刹车,使车身骨架要有足够的强度。众所周知,安凯全承载客车是我国目前最安全的客车之一,安凯将全承载技术创造性地用于城市公交上面,首开国内全承载公交之先河。车身引用飞机制造工艺,整个车身参与载荷,上下部结构形成一整体,在承受载荷时,使整个车身壳体达到稳定平衡状态。此外整体骨架采用16Mn钢矩形管焊接,延展性强,抗腐蚀性强,抗扭曲的强度也是其他客车产品的3~6倍。在业内,安凯客车被喻为“拥有安全设计之典范的领头羊”。

与国内同类客车相比,整车重量更轻,油耗低,而全承载车身及底架的所有连接部分都是焊接而成的,形成了一个整体,没有相对运动,各运动部件损坏较少,使用户的后成本大大降低。

当前公交的人性化成为体现一个城市人文气息的重要载体,公交公司也更注意人性化上的细节考虑。安凯全承载车身没有传统的底盘大梁结构,降低了车身高度特别是底盘的高度,增加了内部空间,一级踏步的高度有效的控制在350mm以内,做到真正的“低入口”概念,方便乘客的上下车;车内净高最大化,既有利于车内的空气流动又能减少乘客乘坐时由于空间狭小造成的压抑感;视窗玻璃最大化,不仅扩大了观景视野,还有效提高了整车安全性,增加了逃生空间。 (何河)

50辆恒通新能源客车呼市开线运营

7月14日,恒通客车50辆气/电混合动力城市客车在呼和浩特正式开线运营。

呼和浩特是公共服务领域节能与新能源汽车示范推广25个试点城市之一,为加快公交事业发展,积极倡导绿色出行,努力为节能与新能源汽车示范推广营造良好的环境,打造和谐宜居城市和“新能源之都”。恒通气/电混合动力城市客车的高性价比和良好的市场运营实力,在各方面均满足呼市的要求,赢得了首批进入呼市的通行证,首批运营的恒通50辆气/电混合动力城市客车将分配到呼市各主干道进行运营。

重庆恒通客车有限公司作为中国天燃气客车第一品牌,一直引领着中国环保节能客车的创新和研发,关注着世界和中国新能源汽车技术的发展,决心为中国的新能源客车发展作出新的贡献。为此,2008年至2009年期间,恒通联合国内著名发动机、电动机及电池制造商,采用并联式混合动力结构,成功研发了拥有完全自主知识产权的CKZ6126HENV3气/电混合动力城市客车。

在开发过程中,研究重点放在了适合公交运营工况的气/电混合动力系统在城市客车中应用,整车匹配与控制技术,电池及电池管理技术,燃气发动机控制技术,电机及控制的电控技术,整车CAN总线技术,CKZ6126HENV3气/电混合动力城市客车于2010年6月投入重庆公交50辆示范运行,各项技术指标均达到设计预期目标,其性能稳定、动力强劲、操纵轻便,整车噪音低,减排效果明显,可靠性高。单台车辆在公交线路示范运行8万多公里,平均节气率达25%左右。预计在呼和浩特,节能可达到15%左右,每年可减排86吨。 (包安平 雷明熹)

玉柴华南首个低速大功率船机基地投产

7月13日,华南地区首个低速大功率船机生产企业——玉柴船舶动力股份有限公司(以下简称“玉柴船动”)在广东珠海新建成的装试车间正式投产,这标志着玉柴在挺进国际远洋船舶动力行业的征程中又迈出了坚实的一步,也进一步巩固了玉柴作为产品系列最全、功率覆盖最广的专业动力供应商的行业地位。

新投产的装试车间将生产全电控共轨船用低速柴油机,产品功率范围为3475-21780kW,可应用于1~15万载重吨(DWT)的散货船、集装箱船、油轮、工程船等各类船舶。该项目从打下首桩到投产仅耗时200余天。

珠海市委常委、常务副市长刘小龙对玉柴船动的快速投产表示祝贺。他透露,珠海市将出台柴油机产业发展规划,这将进一步推动玉柴船动的高速增长。

玉柴集团公司董事局主席晏平表示,玉柴船动项目的建设是玉柴开拓船舶市场的重要战略步骤,随着玉柴全系列船舶动力相继投放市场,到“十二五”末,玉柴将在国际远洋船舶动力行业掌握充分话语权,为推动中国船舶事业的发展发挥更大的作用。

玉柴集团公司总裁古堂生表示,玉柴船动要抢抓机遇,加快发展,把玉柴船动打造成中国船舶动力的龙头企业,推动玉柴集团“千亿航母”战略目标的实现。

玉柴船动董事长蒋世宏认为,玉柴船动这一建设奇迹,是对珠海特区效率和玉柴铁军精神最好的诠释,也充分体现了珠海市、玉柴集团大力发展低速船用柴油机的决心和信心。

目前,玉柴船用发动机系列中的高速机、中速机产品已投放市场,玉柴低速大功率船机作为船舶动力的制高点,将极大地提升玉柴整个船舶动力产品系列在市场的地位和影响力,促进玉柴高速甚至中速船舶动力产品和市场的快速提升。

目前,玉柴船动整体营销网络已基本铺开,完成了江苏、浙江等办事处的建设。公司已与6家客户签订销售合同,将在今年年底向客户交付华南地区生产的首台低速大功率船用柴油机,成功迈出实现“中国船舶动力第一品牌”战略的第一步。 (宋永赓)

中大汽车谋篇全国新能源客车市场网络布局

7月9日,中大汽车2011年全国重点经销商会议在盐城市隆重举行,中大集团总裁徐连宽以及中大汽车高层领导、营销专家、技术精英等出席会议,与中大汽车全国经销商朋友齐聚一堂,共谋全国新能源客车市场网络布局与发展大计。

据悉,中大汽车召开此次会议,旨在向广大经销商朋友传达中大汽车营销模式的创新,以及与中大新能源汽车合作发展的新机遇。为切实保护全国经销商的利益,2011年中大汽车还将以往“直销+代理”的销售模式转为区域独家总代理模式转型。同时将过去以外销为主的方式转变为内外销并举的策略。在此基础上,中大汽车还将加大对广大全国经销商在新能源客车销售的扶持力度,培训提升经销商的业务技能。不仅如此,在未来三个月内,中大汽车还将推出中大纯电动客车以及三款主打车型,倾情回报广大经销商对中大汽车的关心与厚爱。

徐连宽在会上表示,本次会议与广大经销商朋友共同探讨中大新能源客车的市场前景和产品特色以及2011年中大新能源汽车商务新政策。相信通过这次会议,必定能进一步加深对新能源汽车的了解,增进友好合作,形成互惠互利的良好发展局面。 (胡俊)

(上接B1版)

创新抢占市场制高点

法士特在巩固开发重型变速器的基础上,实现了客车、中型卡车、工程用车和低速货车等多领域的新突破,自主研发推出的12挡、16挡、小8挡、小小8挡、10JSD、6DS以及采用节能环保设计的一系列变速器新产品迅速占领了市场制高点,已成为拉动企业生产经营快速增长的主导产品。

作为企业独创技术的最新科学实践,带液力缓速器的8档全同步器变速器具有制动快速平稳、整车舒适性高、燃油经济性好等特点,引领了商用车变速器的发展潮流;16挡AMT自动变速器新产品是公司承担的国家“863计划”项目的最新研究成果之一,目前已经完成了旱区、山区、高温高原的道路试验,并在部分主机厂的试验车上进行了试装,获得了广泛好评。科技自主创新使法士特产品的市场主导地位和科技领先优势日益扩大。

技改抢占装备制高点

在跨越式高速发展中,法士特通过调结构、转方式,先后投入技改研发资金数十亿元,进行了大规模技术改造,建成了法士特国家级企业技术中心和锻、铸造自动化生产线等国际先进的研发制造基地,实现了科学化、数字化、集约化、高效率、低耗能的现代化生产。

目前,法士特的整个生产制造流程,均采用了国际先进的设计,70%的机械制造设备引进于美国、德国、俄罗斯、奥地利、日本、韩国等国,拥有国际先进的锻造设备、高效精密的数控机加工设备、现代化热处理设备5200余台(套),以及先进的齿轮测量中心和各种高精度计量、检测设备,为产品的高质量提供了可靠的保证。

经营抢占发展制高点

自主创新发展带来了企业生产经营的持续高速增长。“十一五”初,当法士特确立产销超百亿元目标时,当时的年产销收入仅30亿元,并没有多少人相信一个零部件企业能够完成这样一个历史性跨越。而历经5年的艰苦奋斗,法士特不仅实现了这一目标,而且用创新发展的实践创造了中国齿轮行业的一个奇迹。

目前,法士特经营指标连续九年名列中国齿轮行业第一,重型汽车变速器年产销量连续五年稳居世界第一,已成为展示我国工业企业改革发展和创新发展的形象窗口。 (刘跃峰)

海格引领智客时代 品牌价值逼近百亿

日前,世界品牌实验室公布了2011年“中国500最具价值品牌排行榜”,海格客车的品牌价值为96.98亿元,比去年净增16.87亿元,排名第116位。

近年来,苏州金龙大力实施“从国内优秀走向国际优秀”的发展战略,为海格客车植入“智慧、绿色与责任”的品牌基因,夯实品牌建设基础,推进社会责任体系建设,成为中国智慧客车的倡导者与先行者。公司拓展技术创新领域,开发海格系列高档客车和新能源客车,促进道路运输行业的节能减排,引领行业绿色发展,构建起规模和价值同步增长的发展体系,成为中国客车集成创新的先锋。

“智慧”基因引领潮流 开启中国客车车联网时代

2010年7月,以苏州金龙正式发布智慧运营系统G-BOS为标志,海格客车的品牌主张也同步升级,从“安全为本”升级为“智赢未来”,苏州金龙也因此开启了从客车制造商向道路运输整体运营管理解决方案提供商的转型之路;2010年,苏州金龙基于“车联网”、汽车电子集成创新等智能技术应用,基于IT、行车电脑等智能终端,基于中国联通等电信运营商,构建起了围绕“智慧客车”的产业生态圈,并致力于商业模式的创新,与客户携手“智赢未来”。

进入2011年,交通运输部不仅将智慧运营系统列为第四批节能减排示范项目,还与苏州金龙一起,将全国道路客运“海格智慧”科技助力行动推向全国。一个属于中国客车的智慧时代由此步入全新的发展阶段。

苏州金龙是我国客车工业快速发展的见证者、实践者与领先者。以成立之初的6703车型为发端,苏州金龙在技术创新的道路上一路奔跑,形成了今日从车长5.4米到18米,9大系列,300多个品种,横跨各细分市场的宽幅产品线。在技术创新的过程中,研发绿色客车一直是企业追求的目标,我国第一台零排放的氢燃料电池客车、第一台真正达欧Ⅳ标准的客车均出自苏州金龙。

目前,苏州金龙已开发出混联式混合动力、AMT混合动力,插电式混合动力、纯电动等一系列新能源产品,成为我国绿色客车的新高地。

“责任”基因彰显人文 破解品牌可持续发展密码

在企业社会责任方面,苏州金龙始终坚持回报社会,积极支持社会公益事业,在革命老区贵州、甘肃和西藏捐建三所“海格希望小学”,积极为四川、青海地震灾区捐款,投身教育、体育、慈善、文化等领域。特别是成功服务多哈、广州亚运会,北京奥运会、上海世博会等国际上有影响的大型活动,更在海内外打响了海格客车乃至中国制造品牌。

业内专家分析,最近几年,海格客车品牌价值高速增长,是中国企业历经多年磨砺和海内外市场竞争,在一些领域已具备较强的竞争力的一个缩影。海格客车实现规模增长和价值增长并重,带来了品牌内涵的不断丰富和价值的不断提升,可以说是苏州金龙率先洞察到客车行业电子化、信息化、智能化的发展态势,大胆创新实践的结果。正因为占据了车联网时代先机,海格品牌的成长前景将更为开阔。 (沙泉 胡俊)

服务及时高效 中通客车情满岛城

日前,青岛公交集团巴士公司总经理于飞专程赶到中通客车青岛办事处将一面写有“服务及时高效 中通情满岛城”的锦旗送到中通山东办事处,对中通客车在售后工作中所提供的服务表示由衷感谢。

去年12月,中通客车分批次向青岛公交集团和青岛交运集团交接297台LCK6112G和LCK6103G(其中青岛交运127台、青岛公交170台),全部服务青岛市区公交,至今平均已运行2.5万公里左右。其中,60台LCK6112G投入到海底隧道运行。

为保证每部车安全顺利运行,服务部门针对青岛地区车辆分布、车型特点、服务站分布情况制定了详细的服务方案,成立了4个服务小组,对人员安排、配件供应、服务车辆配备、现场服务实施等相关工作作出了详细而明确的规定,对各种培训、物料准备、现场服务人员分工等工作都量化目标并指定负责人。服务人员每天对车辆进行检查并详细询问驾驶员车辆的运行情况,争取做到一车一检。从青岛批量车运行至今,服务已延续了7个月,青岛服务人员克服了诸多困难,保障了公交车辆和海底隧道通车顺利运行,做到“零故障、零抛锚”,服务工作受到了青岛地区用户的肯定和赞扬。

今年以来,技术服务部定期对外服人员开展市场问题交流和技术培训,加强员工素质、服务理念的培养,注重自身内功的锻炼,培养出了以山东服务人员为代表的技术过硬的服务工程师团队,他们的精湛技术和敬业精神感动着青岛公交和交运集团的每一位驾驶员和车队管理人员,如今,售后服务已经成为山东市场销售的有力后盾,同时也是山东区域客户选择中通产品的重要影响因素之一。 (李淑静)

中通客车与光大银行签署战略合作协议

7月15日,中国光大银行与中通客车在聊城阿尔卡迪亚签署战略合作协议。中通公司董事长李海平分别与光大银行总行及青岛分行签订协议:光大银行总行给予中通客车授信额度7亿元;光大银行青岛分行给予公司综合授信额度20亿元,双方合作更加深入,合作领域和合作方式迈上了新台阶,并建立面向未来的全面战略合作伙伴关系。

中通客车公司与光大银行自2003年合作以来,双方携手前行,合作金额逐年上升,在互信互利的基础上,相互支持,在很多重大订单上,光大银行给予了很大信贷支持,形成了稳定的合作关系,并与公司部分战略客户建立起“互信、多赢”的良好银企合作关系,发展成为多方互相认可的重要合作伙伴。

此次战略合作协议的签订,标志着中通客车公司与中国光大银行的深层次合作又翻开了崭新的一页,合作领域和合作方式迈上了新台阶,并建立面向未来的全面战略合作伙伴关系,这必将有力推动中通客车公司产品的销售,为战略合作客户提供更加便捷的融资平台,实现银企共赢的良好局面。 (陈红凌)