

# 透视重卡与重型专用车的联动发展

在西方发达国家中,专用汽车市场开发比较成熟,专用汽车占普通载货汽车的比例在70%以上,产品涉及到国民经济各个环节,产品满足用户个性化程度较高,产品特性明显。相比之下,国内专用汽车市场开发较为缓慢,市场细分程度不够,目前专用汽车占普通载货汽车比例在40%左右,产品雷同性大,满足用户个性化要求差。在产品生产工艺环节硬件方面国内外差距正在明显缩小,但在生产工艺管理、要求及执行度方面国内外企业差距较大。因此,无论从国内还是从国际市场形势来看,我国专用汽车都还有巨大的提升空间。但是随着我国公路建设、城市发展、能源消耗结构变化、重点工程建设加快,近年来我国专用汽车行业迎来了一个发展的“小高峰”,这个“小高峰”不仅体现在专用汽车产量上,更体现在产品品种的日趋丰富、合理和产品质量、技术水平将的提高上。可以说,专用汽车的市场前景越来越广阔,专用汽车产品的档次和技术水平也有了很大的提升。有专家预测:“十一五”期间,我国专用汽车产品将达到6000个品种,年产量90万辆,占当年载货车产量的65%。到2020年我国专用汽车技术水平达到欧美发达国家先进水平,成为世界专用汽车产品出口大国。未来几年,我国专用汽车产品主要呈现以下趋势。

高技术、高附加值发展趋势。随着市场竞争趋势的加剧,产品成本的增加,劳动密集型产品以价格取胜的竞争优势将被进一步削弱,以技术创新的替代性经济增长将成为专用汽车行业新的经济增长方式。此外,市场对高技术高附加值产品的需求将大大增强,这种趋势将提高专用车企业开发高技术、高附加值产品的积极性。机、电、液、微电子一体化技术及GPS技术等在中高端产品中的应用能够大大增强专用产品的附加值和技术含量。今后一段时期内,高新技术的大量应用加上我国专用汽车产品传统的成本优势使国产专用汽车在出口方面上一个新台阶。



图为国内第一款使用国产底盘(华菱重卡底盘)的星马52米泵车

地方小工厂,一跃发展为国内有较大影响的重型卡车和重型专用车生产研发基地,这不能不说是一个最好的例证。

据了解,星马集团专门成立华菱公司开发重卡底盘的初衷,也正是为了满足其星马专用车的需要。当时,星马公司已经抓住了历史的发展机遇,2002-2003年达到了发展的第一个高峰期,混凝土搅拌车和散装水泥车的市场占有率达到了40%以上,星马应该说达到专用车行业的一个高峰。每年进口的底盘数量达到3000台以上,星马是日本三菱、五十铃和日野在中国的最终用户。

但是,星马发展起来,以后的路该怎么走?如果按照当时的路走下去,继续使用进口底盘,当时还有一个对日本政策的限制,日本不让中国的农产品进入其市场,中国也对日本的汽车等产品进行控制,日本的底盘进不来,星马专用车使用日本重卡底盘的量很大,当时星马公司受到了很大的影响,今天看来星马的发展受到很大的限制。如果没有当时开发重卡底盘的决策,不仅没有今天的华菱,同样也不会有今天的星马专用车近十年的辉煌。

据星马集团主要负责人说,当时开发华菱重卡,还有一个很重要的背景,就是我国专用汽车虽然已初具规模,但也存在着严重问题。首先是汽车底盘的问题。国内汽车底盘生产厂家不能提供技术含量高、个性化的专用车底盘。除了部分起重汽车专用底盘外(如泰安、徐工产品),大多数专用车使用载货车底盘改装。致使一些车型的载重量小,车辆适应性、经济性不佳,平顺性差。对专用车的发展形成很大制约。

其次就是技术问题,一些技术含量较高的产品及关键零部件仍需进口。包括混凝土泵车上装部分的一些关键件,混凝土搅拌车中部分关键件。整体上国外专用车所配动力要高于国产车型,驾驶室的舒适性也普遍比国产车型好。为此,我们作了不少努力,曾经委托国内某著名汽车集团解决重型专用车底盘问题,但效果很不理想,这给我们很大的刺激。且不得不花费大宗外汇从国外进口大量重型专用车底盘。作为国内最大的专用车生产企业长期采用外国的重型汽车底盘,从自身的发展来说,会增加成本,受制于人,增加公司运营的风险,同时长期依赖进口会造成外汇流失,会给专用车及相关配套产业带来相当大的不利影响。

最终,我们决定自己开发满足专用车要求的中高端重卡底盘。

华菱重卡项目组从2002年开始成立,

行,如解放推出的J6,华菱推出的星凯马,重汽推出的豪沃A7,竞争目标直指奔驰、沃尔沃、斯堪尼亚等国际大品牌。虽然不能说是专用车在推动重卡的发展,但专用车对重卡产品整个行业的发展所起的作用是不言而喻的。

同样,重卡行业的发展,重卡产品的升级换代对专用车的发展也起到了极大的推动作用,这也是重卡和重型专用车联动发展的另一个重要方面。

从产品和技术上来看,近年中国重卡呈现出以下的发展趋势和特点:大马力、多轴、重载、安全、环保,更多重视使用人员的安全,设计更加人性化;节油、经济性、多种总成共促节能;高可靠性、高技术含量。

重卡的这些发展趋势,对专用车行业造成很大的影响,会影响到专用车的发展,也会在相当程度上促进专用车的发展。

从产品和技术上来看,在很大程度上重卡底盘的技术性能决定了重型专用车的技术性能。重卡底盘的升级换代,使专用车向更高的目标迈进有了技术和产品上的可能,促进了专用车水平的整体提升。比如混凝土泵车,这种产品在专用车领域里是一种高端产品,对底盘的可靠性和技术含量要求很高,产品一旦出现问题,会给用户和生产企业带来很大的损失。而在华菱重卡以前,还没有国产重卡底盘用在混凝土泵车上,而且到目前为止,国内混凝土泵车底盘也仍然是以奔驰、三菱、五十铃等进口底盘为主。

由此也可以看出,如果我们的重卡底盘在技术性能和可靠性上跟国外底盘接近了,混凝土泵车使用了国产的底盘,整车的成本会降低很多,对市场销售造成的影响是非常大的。目前,星马的混凝土泵车不仅使用国产的华菱重卡底盘,其国产化也已经取得了很好的成绩,形成了批量生产的能力。

另外,从市场来看,重卡行业对专用车的发展同样有很大的影响。一个产品的成熟,必须要经过市场的检验和历练。专用车一般技术含量较高,对底盘的安全性、可靠性和舒适性要求较高。一个在市场上成熟的产品用在专用车尤其是高端专用车产品上才是最可靠的,否则会给用户带来极大的经济损失。现在华菱的产品成熟了,在用户当中形成了品牌效应,华菱的重卡底盘在市场中成了用户的首选,这对星马专用车销售的促进作用是显而易见的。这也是近两年来华菱和星马双双取得较好经营业绩的重要原因。只有重卡市场做好了,做强了,才能最终促进专用车的发展。现在华菱重卡和星马专用车已经成为星马集团发展的并蒂莲,互相促进,共同发展。

近几年来,很多重卡企业的整车生产厂家都有自己的专用车厂,并且专用车业务越做越大,他们或通过自己建立,或通过重组其他专用车企业来完善自己的产业链。比如一汽、东风、重汽、福田和江淮等等,可见随着社会的发展,底盘专用车化的比例越来越高,整车企业对专用车这块越来越重视。无论是像星马这样的专用车企业做重卡还是重卡企业组建自己的专用车厂,都可以看出重卡和专用车已经在互相促进,共同发展。这已经是整个行业的发展现状和今后的趋势。(陈会松)

## 红岩车桥创月产桥总成新纪录

4月份,上汽依维柯红岩车桥厂生产桥总成11702副,创月产桥总成历史新高纪录。自2月份重卡市场回暖后,3、4月份红岩汽车和国内重卡企业销售普遍呈现供不应求的发展态势,红岩桥总成坚固耐用、质量可靠,受到用户青睐,需求量也迅猛增长。

上汽依维柯红岩员工们严格按照公司的生产计划,坚持均衡生产的原则,将生产作业计划科学分解、细化到每个班次,并加强生产的过程控制,注重计划的落实。同时,坚持每天召开生产协调会,检查资源到位情况、设备保障能力、班产完成进度、质量、安全等工作,及时对影响生产的各种因素进行协调处理,保证生产的顺利推进。加强与上级主管部门和供应商、协作加工企业的沟通,及时掌握零部件的供货情况,高效推进生产工作。

采用先进工艺,提升设备管理水平,是完成生产任务的可靠保障。车桥厂针对产品结构情况和各生产线的实际加工能力,合理调整加工路线,充分利用好现有设备,解决瓶颈工序加工难题,进一步理顺物流环节,稳步提升产能。同时,在设备管理上坚持日检修制度,每天作好设备的定期巡检,充分利用生产间隙做好设备的预防性维护,对设备突发性故障的维修做到“准、快、好”,为专业厂生产工作的顺利推进提供了可靠的装备保障。

5月份,车桥厂继续强化员工的安全意识、质量意识和操作技能培训,员工持续提升的工作技能确保桥总成高效产出。积极推进“人人成为经营者”工作,稳步完成科目分析统计工作,将物料消耗指标分解到各班组,不断提高各经营体的经营绩效。(王威)

## 重庆大江新品大速比车桥上市飘红

从去年12月底,重庆大江汽车零部件公司大速比车桥投放市场以来,市场一路飘红,迅速抢占了国内济南重汽、宇通重工、一汽青岛、十堰十江、重北奔等主机市场。截至今年4月底,该公司大速比车桥订单增至560辆,收入4300万元,成为该公司经济增长的又一亮点。

大速比车桥开发历时10个月,从设计之初到开发上市,该公司研发设计人员都是经过精心构思、多方考察、走访、了解用户需求之后,严格运用现代设计

分析方法、手段及先进的CAE分析方法。通过反复的台架试验、跑车试验,样桥投放市场后,根据用户反馈的信息不断改进和完善后上市。由于该大速比车桥与国内其他普通车桥相比,具有输出扭矩大、承载能力强,有效解决矿用自卸车因承载量过大导致的爬坡无力、桥壳断裂等优越的性能特点。自去年12月底投放市场以来,市场走势一路持续飘红,订单呈现月月增长的趋势。(阳莉 文巍)

## 大江集团汽车零部件逆势扩张销售火爆

在国家拉动内需政策下,汽车行业逐步回暖,重庆大江工业集团冲压件公司,利用政策优势,苦练内功,加大技改投入,全力拓展市场,汽车零部件产品出现供不应求的现象,1-4月销售收入近

9000万元,同比增长30%。目前,该公司正抓住这一有利时机,加大技改投入,引进焊接机器人生产线和购进大型冲压设备,积极组织生产,以满足广大客户的需求。(杨晓敏 廖晓宁)

## 大江集团物流信息化系统顺利通过兵装集团考评验收

5月11日,由兵装集团公司财务部、科技质量部组织的专家验收组一行6人,对大江工业集团物流信息化系统(成本管理)的实施运用进行了考评验收。该系统验收组的严格检查评价,该系统最终以94分的

高分,顺利通过了兵装集团公司的考评验收。目前,该系统通过与财务会计核算系统的顺利对接,代替了以前大量繁杂的手工成本计算,实现了财务成本的自动核算和统计分析。(忻文 姜勇)

## 借中博东风 华菱推陈出新求发展

延,全球经济不景气,也波及到中国的卡行业。华菱重卡在这样的背景下参展,目的很明确,就是利用安

德自主参展的优势,展示华菱近年来自主研发的整车和总成产品,向业界传递华菱克服危机,坚持发展的信心。据悉,今年第一季度全国重型汽车产销量同比下降了39.16%,而华菱的产销量则与去年同期基本持平。4月份,华菱更是创下了月产销2000台重卡的历史记录。

据了解,华菱重卡在此次中博会马系列推出上推出了3台最新自主研发的星凯马系列产品,包括6×4高顶牵引车、4×2高顶牵引车、6×4平顶搅拌车。星凯马系列产品是目前国内重卡领域的顶级产品,是华菱重卡联合意大利博通设计公司,深度消化吸收国际先进技术和自主研发整车总成匹配技术的结晶。星凯马系列产品的问世,大幅提升了国产重卡的品质和水平,使华菱重卡在新产品研发领域处于国内领先地位。华菱重卡相关负责人表示,今年中博会意义不同往年,国际金融危机蔓

延,全球经济不景气,也波及到中国的卡行业。华菱重卡在这样的背景下参展,目的很明确,就是利用安

## 金融危机之中的机遇

(上接B1版)

但机遇只给那些有准备的人。我们的企业,如果能努力克服自己的不足,机遇就会很大。“郭孔辉院士告诉记者,特别是在眼下,国外很多企业对中国市场都很感兴趣;双赢合作的机会与机遇依然在不断的增加之中。”

“但机遇只给那些有准备的人。我们的企业,如果能努力克服自己的不足,机遇就会很大。”郭孔辉院士告诉记者,特别是在眼下,国外很多企业对中国市场都很感兴趣;双赢合作的机会与机遇依然在不断的增加之中。

“此外,我们的企业要在机遇之中形成两个合力:一是充分发挥产学研结合的优势;二是主机厂要与供应商休戚与共。要知道,没有零部件品牌,就不可能有整车的品牌。”郭孔辉说。

“特别企业的盈利性,目前好一些的还是合资企业。”郭孔辉院士告诉记者,2009年一季度,我国汽车产业存在着明显的增产不增收“现象”,而且这种下滑趋势还在继续加剧。“郭孔辉院士向记者表示,2008年,除了一汽轿车之外,我国大型企业汽车的赢利水平呈现大幅度下滑的趋势。在排名靠前的四大汽车企业之中,有两家企业的净利润下滑超过了80%。例如上汽、东风、长安等汽车企业也出现明显的净利润下滑趋势。”

与此同时,核心技术的缺失,品牌的价值不高等老生常谈的问题依然存在。一位合资企业的老总曾说,中国的汽车企业不差资金、不差技术,就差品牌。但在我看来,这话对,但却不全对。品牌是什么?品牌的背后是质量和核心技术,是质量和核心技术在人们心里的沉淀。所以我说,只差品牌不差技术的说法不全面。因此,当务之急就是要在巩固现有成绩的同时,着重解决上述问题。除此之外,还要在危机之中努力寻求人才,寻求机遇,争取突破。”郭孔辉院士表示。

“我想说的是,以往谈判中,我们所遭遇的不平等条约现象似乎已经不太容易出现。随着我们汽车民族品牌的不断壮大,这些必将成为历史。在郭孔辉院士看来,当前的世界格局已经今非昔比,而处于强盛之中的中国,一是有着政府的政策保护和投资环境的不断改善;二是有着不会罢工、没有对立的工会组织;三是有着守纪律、勤快廉价的劳动力。而这些都强烈吸引着国外汽车企业的注意力。”

## 玉柴专汽 科技支撑企业持续发展

本报讯 记者近日在广西玉柴专用汽车有限公司了解到,虽然受金融危机的影响,但该公司在去年销售收入同比增长10%的基础上,今年1-4月销售收

与广西大学等国内知名高校和科研院所合作,构建了坚实的技术研发平台。

谈到公司的业绩,副总经理李光南说,这得益于公司这些年狠抓了科技创新,坚持以营销、研发、产能为战略突破口,才能化被动为主动。

玉柴专汽引进CAD/PDM/CAPP/ERP系统等先进的产品开发/管理工具,运用虚拟样机、有限元分析等先进分析技术,成功开发了转运站垃圾

广西玉柴专用汽车有限公司,是玉柴集团旗下的环卫设备与专用汽车生产基地,其前身是南宁专用汽车厂,2005年11月,由玉柴集团与南宁壮宁公司通过资产重组成立。

目前,公司开发的产品已有环卫设备、工程车、矿用3大板块11大类。环卫设备包括垃圾压缩转运站设备、压缩式垃圾车、摆臂式垃圾车、车厢可卸式垃圾车、洒水车、吸污车、高压清洗车。转运站产品覆盖小型(小于150t/d)、中型(150-450t/d)、大型(450t/d)多种规格、型号,可满足国内外不同场地、不同垃圾收运工艺的要求。

李光南告诉记者,长期以来,公司对技术创新工作十分重视。公司员工虽然只有400多人,却拥有80多人专业从事环卫设备与专用汽车的研发工作的省级企业技术中心,背靠玉柴研究院,并通过

李光南说:“让每座城市,每个乡镇,都有玉柴专汽产品,让我们每天都在爱护环境,清洁环境,美化生活,共建美好家园。这是公司的发展愿景,为了战胜金融风险,实现愿景,玉柴仍需技术创新上继续努力!”(贺根生)

## 红岩“杰狮”亮相重庆全球采购会

5月13日至16日,第十二届中国(重庆)国际投资暨全球采购会(简称渝洽会)在重庆国际会议展览中心隆重举行。来自40余个国家和地区的客商参加了本届渝洽会。在本次大会上,上汽依维柯红岩公司的两辆红岩“杰狮”6×4轻量化牵引车赚足了眼球,成为了展会上独占鳌头的重卡主角。据悉,有近千人络绎不绝前来详细了解“杰狮”重卡的各种性能。仔细对比“杰狮”重卡的各项性能及油耗,精心察看“杰狮”重卡的优良配置,零距离感受“杰狮”驾驶室的舒适性,热切关心红岩“杰狮”重卡的售价,热切关注“杰狮”重卡批量上市的时间。

里面舒适温馨,感觉就像一个“移动家居”。抚摸“杰狮”重卡的油漆表面,平整光滑,质感良好,档次高。“杰狮”重卡的电控系统的技术成熟、模块化程度高,故障率低。各部件材质安全环保,坚固可靠。总体来说:“杰狮”重卡操作便利,安全舒适、经济可靠,是一款具有进口车的品质、中国市场的价格、性价比很高的高质量重卡。

“杰狮”的V11性前脸造型雄浑大气,驾驶室的外观线条流畅,优雅现代,具有鲜明的欧洲重卡风范,是一款中国版的Stralis。“杰狮”装配的Cursor9发动机噪音小,比竞品省油5%,并且排放标准无需改装硬件,就可轻松实现由欧II到欧III的升级,使用起来经济省油,坐进“杰狮”重卡的高顶驾驶室,

高品质的“杰狮”重卡不断受到客商们的啧啧称赞,也激发了客商们强烈的购买欲望。来自重庆一物流运输公司的数位客商在亲自试乘了“杰狮”牵引车后,认为“杰狮”重卡的整体性能很不错,正打算换购红岩车。在渝洽会上,“杰狮”牵引车后,上汽依维柯红岩公司工作人员充分表达了批量购买的意向。一些从事工程机械设备的用户十分看好“杰狮”牵引车的高性能、低使用成本与高经济性,并备足资金意欲批量购买“杰狮”牵引车。曾经使用其它品牌牵引车的用户在切身经历了“杰狮”牵引车的魅力后,也表示近期换购车型时,首选“杰狮”牵引车。(杨润华 江峰)

## 中国重汽实施产业援建灾区计划

在隆重纪念“5·12”汶川特大地震一周年之际,5月13日,中国重汽绵阳(富临)专用车生产基地在绵阳科技城开发区防灾减灾产业园隆重开工建设。这标志着山东省和中国重汽对地震灾区的援助由财物救助、对口援建转向产业援助,从而成为支援灾区重建的典范项目,对灾后重建以及灾区的产业发展将起到突破性的推动作用。

中国重汽集团总裁蔡东、绵阳市市委书记吴靖平、绵阳市政府代市长曾万明、山东省援川前线总指挥徐镇溪出席仪式。据悉,该项目由中国重汽集团和四川企业50强、全国民企300强企业——绵阳富临集团以及成都和平车业三家共同投资,中国重汽集团控股。规划占地面积500亩,总投资1.5亿元,分两期进行,三年建设完成。整体项目投产后将形成年产各类改装车、专用车1.2万辆的生产能力,可实现销售收入35亿元。该项目的发展规划、产品开发、配套供应体系、市场营销网络、售后服务体系均纳入中国重汽集团的统一规划和网络。

蔡东在开工奠基仪式上说:“中国重汽绵阳专用车项目的开工建设,这既是中国重汽积极响应国家有关援建政策的重要行动,也是中国重汽实施产业援建灾区的新起点。西南地区是中国重汽重要的战略区域之一,绵阳专用车项目将会成为中国重汽西南地区重要的专用车生产基地。我们相信,绵阳专用车项目,将会为服务灾区恢复重建,促进相关产业发展,拉动就业,为绵阳经济社会发展作出应有的贡献。”

曾万明代表绵阳人民感谢长期以来关心、支持绵阳灾后重建工作的社会各界朋友,向支持此次项目的山东省委省政府、山东省对口援建指挥部以及中国重汽集团、绵阳富临集团、成都和平车业致以最诚挚的谢意。他说:“绵阳市委、市政府将全力支持项目建设协调服务,以只争朝夕的精神,力争最短的时间,最快的速度,最高的效能,促进项目早日建成投产。同时,我们也真诚希望,中国重汽集团、绵阳富临集团、成都和平车业积极抢抓发展机遇,不断增强竞争力,实现超常规发展。”

该项目的开工建设,得到了绵阳市市委、市政府的高度重视。市人大常委会、市政协、市有关部门和北川羌族自治县主要领导以及绵阳富临集团董事长安吉富、成都和平车业董事长李亿中、中国重汽集团董事助理顾家智等嘉宾共同为该项目奠基。(赵键)

