

华菱星凯马入选『中国汽车十年经典商用车』

近日,中国汽车报社发布了“中国汽车行业十年(2001年-2010年)成就荣誉榜”,华菱公司第二代产品“星凯马”榜上有名,被评为“中国汽车十年经典商用车”。

华菱星凯马是华菱公司联合国际顶尖研发机构历时3年打造的第二代高端重卡产品,主要面向欧美及国内高端市场。造型设计与意大利博通设计所合作,内饰总成开发与意大利立达汽车系统公司联合打造,按照欧美标准选材和制作。

星凯马驾驶室采用全钢笼式骨架结构,大大增强了高冲击能力;方向盘安全气囊、电加热倒车镜的运用,使行车安全得到进一步保障。驾驶室造型为流线型,将风阻降到最低。星凯马大量采用具有各种功能的进口气囊,如驾驶室座椅的减振气囊、驾驶室4点悬浮气囊。底盘也由常见的钢板弹簧悬挂改为气囊悬挂,为运送危险品、易碎品和精密仪器增加了安全系数。该车的CAN总线系统,为自动检测与维修提供了方便;同时让发动机达到最佳工作状态,比手动控制更省油。

星凯马是在华菱重卡第一代基础上的一次脱胎换骨的技术升级,是瞄准欧美标准的大胆创新,是中国重卡技术性能的一次质的飞跃。全新的设计理念、瞄准欧美标准,具有自主知识产权技术的应用,使星凯马真正跻身到国际高端商用车的行列。而且在应用的新技术中,多数属于自己的发明创造,已经获得40多项国家专利。

2006年初,星凯马项目即H08项目启动。2008年11月,在上海宝马车展上,华菱星凯马首次亮相,引起国内外的广泛关注。2009年4月,星凯马开始小批量销售。2009年下半年,先后荣获“第二届中国国际卡车节油大赛节油冠军”和“2010年中国卡车年度车型”。2009年11月底,经过完善改进的星凯马批量上市,受到市场欢迎,当年取得1000台销量的好成绩。

今年9月下旬在第63届汉诺威国际商用车展上,华菱星凯马作为国内卡车的唯一代表亮相,在海外市场引起轰动效应,吸引了德国国家主流媒体的特别关注,聚焦国际商用车界的眼光,被誉为展示了中国卡车制造的最高水平。

今年以来,华菱星凯马的轻量化工作取得了重大成果,成功“减肥”,产品竞争力进一步增强,受到国内外用户的期待和欢迎,1~9月份实现销售近4000台,成为推动华菱公司产品销量的又一重要引擎。

今年以来,星凯马已经获得国际部分区域的认证,特别是今年9月份欧盟认证的顺利通过,成为国内第一个获得欧盟认证的重型卡车品牌,为星凯马打开了进入欧洲市场等发达国家的大门,这将让中国高端卡车走向世界的梦想变成现实。(陈会松)

随着重卡市场形势的一片大好,消费者的需求也随之水涨船高,原先低质低价的产品已不能充分满足消费者的需求。近日,高端重卡杰狮C100以27万~31万元的超值价格在南昌上市,此举给正在缓慢步入“高端化进程”的中国重卡市场注射了一针强心剂,中高端的重卡“降职”成为主流重卡消费产品,已为期不远。

行业“降职”杰狮“增值”



杰狮C100以进口总成为主的CKD产品。动力总成、制动系统、转向系统等关键零部件为国外进口CKD主装,售价40万元以上,如较早的华菱重卡等(现已停产)。第二梯队是以欧美重卡为原型,结合国内道路实际全新研发的产品。选用当今流行的先进总成,如空气悬挂、AMT、ABS等,售价30万~35万元之间。如杰狮S100(旗舰型)、杰狮E100(豪华型),解放J6豪华型等。第三梯队是针对重卡中高端主流市场的超值型重卡。以超高的产品性价比为制高点,动力总成、制动系统、转向系统等均选用国内最优秀零部件,比如合资品牌发动机、变速箱等,售价在28万~30万元之间,代表车型如杰狮C100(超值舒适型)。

随着消费需求的提高,重卡产品纷纷提升性价比,以期赢得更大的市场份额。以往定位于中高端的重卡产品正在逐渐“降职”,吞噬18万~25万元主流重卡消费区间的份额。特别值得关注的是位于第三梯队的重卡产品,它们有可能成为下一个重卡主流消费区间。

8月底,红岩推出主打性价比的杰狮C100,以27万~31万元的低价,领先行业打出“全面增值”的概念,在形象、效益、服务上都相应提升,一时呈现出行业“降职”、杰狮“增值”的良性局面。

定位于中高端的红岩杰狮产品,2009年于国内上市,原型引入IVECO当家产品Sralis车型,主要参与上述第二梯队的竞争。为了让更多用户享受到国际品质,基于精准的成本控制,依托上汽集团强大融资平台,此次杰狮C100产品,价格优惠3万元以上,

以高性价比转攻第三梯队。红岩杰狮C100在重卡行业的第二个增长高峰,提出“国际化的品质,本土化的价格”这一概念,营销总监于琼根表示:“希望让更多的消费者摆脱低质低价的重卡产品,享受国际化技术、国际化形象、国际化品质,真正推动中国重卡的高端化进程。”

除红岩杰狮以外,其他车型也动作颇多。今年4月,东风天龙搭载了ZF AMT变速箱,节油率提高,而解放J6重汽HOWO则把价值重心移到了售后服务上。

东方证券汽车行业高级分析师秦绪文认为:重卡产品销售结构加速向高端转移,有助于提高行业盈利水平。行业人士也表示,重载大马力、更多档位变速箱的重卡产品的销量比重预计在2010年达到30%以上。高端产品销量比重不断提高,重卡均价越来越高,有利于显著提高重卡产品的毛利水平。相信在用户和企业的共同利益驱动下,国内重卡高端化进程将前进一大步。(白艳春)

中国重汽集团成都王牌商用车公司挂牌 年产40万辆商用车项目正式启动

近日,中国重汽集团成都王牌商用车有限公司揭牌仪式在成都隆重举行。成都市委副书记唐川平,中国重汽集团总经理蔡东出席揭牌仪式并为公司揭牌。

中国重汽集团成都王牌商用车有限公司的正式揭牌,标志着中国重汽集团积极贯彻落实国家《汽车产业调整和振兴规划》,在实现西部战略布局,支持地方汽车工业的发展上迈出了重要的一步。目前,公司已正式开始运营。

根据此前中国重汽与成都王牌集团签订的战略合作协议,双方共同出资,在成都设立“中国重汽集团成都王牌商用车有限公司”,发展重、中、轻、微全系列商用车以及其他汽车产品业务。合资双方将充分发挥各自的优势资源,科学规划,积极推动,把合资公司打造成年产40万辆商用车的国内举足轻重的商用车基地。到2015年,力争实现10万台中、重卡,30万台轻、微卡的目标。2011年首先启动10万台中、重卡项目。

唐川平代表成都市委、市政府向中国重汽成都王牌商用车有限公司揭牌表示热烈祝贺。他说,成都市正大力推进汽车产业集群的发展,将汽车工业列为优势发展项目。中国重汽成都王牌商用车公司的成立将大大促进成都商用车制造水平的提高,为成都汽车工业的发展发挥积极的作用。

蔡东在致辞中说,中国重汽集团成都王牌商用车有限公司是在四川省、成都市、青白江区各级党委政府及有关部门的大力支持下,在成都王牌集团成军先生及其团队的强有力配合下,按照优势互补、合作共赢,做强做大成都

王牌商用车而建立的。目的,是通过发挥成都王牌原有的轻、中自卸产品优势,充分利用中国重汽的资金优势、技术优势、营销服务网络的优势,把中国重汽成都王牌建设成为拥有独立品牌形象、轻、中、重卡齐全的西南地区最大的商用车制造基地。成都王牌商用车有限公司的建立,不仅有利于企业的长远发展,更有利于四川省汽车产业的做大做强,这也是中国重汽作为国务院《汽车产业调整和振兴规划》明确重点支持企业,按照国家要求实现重点区域重组的有力举措。希望成都王牌商用车有限公司紧紧抓住难得的发展机

遇,快速、健康发展,为成都市的经济发展作出积极贡献。

中国重汽副总裁、中国重汽成都王牌商用车公司董事长韦志海表示,中国重汽成都王牌将按照中国重汽集团的统一规划,依托中国重汽在品牌、产品、技术、管理和营销网络的优势,把中国重汽成都王牌打造成集团在西部地区最重要的商用车基地。

四川省经信委、汽车行业协会领导,成都市委、市政府领导和青白江区委、区政府领导,重汽王牌主要配套企业和经销商共300余人出席了揭牌仪式。(伍玉祥 郭化南)

基齿传动公司获青岛交运三百辆公交变速器配置大单

日前,青岛交运集团购置的300辆LCK6103G-5和LCK6112G公交车,已在主机厂全部投产。该批公交车全部采用基齿齿轮传动有限公司(以下简称“基齿传动公司”)生产的“基江”品牌QJ805、QJ1205变速器。

基齿传动公司作为“中国客车变速器第一品牌”企业,积极配合主机厂优化传动系统,满足了公交车低转速、大启动扭矩、低档换挡频繁的特殊运行要求和路况要求。

青岛交运集团是山东省最大的交通运输企业,对公交产品的选购非常严格,该公司经过对实力、品牌、产品以及服务进行综合评定,层层筛选,最终选定该批全部配置“基江”品牌变速器。(彭奎)

Advertisement for Yuchai Diesel engines. Features a central graphic with the slogan '双剑合璧 细分制胜' (Two swords unite, conquer by细分市场). The graphic shows a pie chart for '11米以上客车市场' (Market for buses over 11m) divided into segments: 高速客运市场, 支线客运市场, 旅游客车市场, 团体客车市场, 城郊客车市场, and 公交客车市场. Below the chart are two engine models: YC6L (240-340 HP) and YC6M (290-390 HP). The ad includes contact information for Yuchai Diesel and a website URL.

广西玉柴机器股份有限公司 地址:广西玉林市天桥西路88号 销售电话:0775-3222117 销售传真:0775-3286801 网址:www.yuchai.com

(以上数据由本公司提供)