



## 产销联动实现规模增长

## 上汽大众迎第1900万辆汽车下线

青年报 程元辉

2018年刚过半,上汽大众又刷新多项行业纪录。

7月初,上汽大众以102万辆的成绩摘得乘用车市场半程销量冠军,成为国内唯一一家半年销量破百万的乘用车企业。如今企业又在产能上实现新突破,7月18日随着一辆热力橙色全新途安L拓界版驶下生产线,上汽大众迎来第1900万辆汽车下线,成为国内首家累计产量突破1900万辆的乘用车企业。

从半年销量破百万,到历时5个多月完成又一个累计产量百万万辆的跨越,在“共创2025”战略引领下,上汽大众在产能布局、产品开发、市场营销各环节稳步推进,实现了产销联动的良性发展。2017年,宁波工厂二期建成投产,通过对原厂进行镜像复制的模式,实现产能翻倍;今年5月,安亭汽车二厂改造项目全面完工,全新的汽车二厂采用多项全球首次使用的新技术和新设备,进一步提升产能规模,

为未来更高的市场销售需求提供保障。

产能不断提升的同时,上汽大众建立了涵盖研发、生产、销售全过程的质量管理体系,确保每个工厂、每条生产线上的产品都具有始终如一的可靠品质。此外,包括在线测量系统、RFID无线射频识别技术等数字化科技广泛运用于生产,大幅提升生产效率,上汽大众的劳动生产率长期位居大众汽车集团第一。

除了布局传统燃油车市场外,面对汽车产业电动化、数字化的趋势,上汽大众在新能源和移动互联等新领域的产能布局也已陆续展开。目前,安亭电池车间已经建成,为纯电动车和插电式混合动力车的生产奠定了基础。此外,上汽大众与德国大众签署了纯电动车平台MEB框架协议。基于该平台,未来将推出技术领先、覆盖SUV及轿车等各主流市场的纯电动汽车。

充沛的产能部署为新一轮产品布局打下坚实基础。面对



快速变化的市场环境,上汽大众深入挖掘消费需求,提供更丰富的产品选择。目前,上汽大众产品已覆盖A0级、A级、B级、C级、SUV和MPV等多个细分市场,并将持续投放多款新产品。今年上半年,大众品牌全新一代朗逸、斯柯达品牌柯珞克与柯米克相继上市。下半年,大众品牌全新SUV Tharu、途

观L插电式混合动力版、斯柯达品牌Kodiaq Coupe等多款新产品也将陆续投入市场。

在“共创2025”战略的引领下,上汽大众正稳步推进各个领域的探索与实践。未来,企业将向着成为“值得信赖、最具价值、富有创新精神的汽车合资企业”的愿景不断前进,为消费者带来高品质的汽车生活。

## ■资讯

## 比亚迪再次抢占产业发展制高点

7月12日,“深圳市泥头车充电站首批样板工程竣工暨比亚迪纯电动智能泥头车规模化示范运营启动仪式”在坂田街道车库电桩万科第五园充电站举行。这是继5月8日首批500台订单签约、6月9日车辆批量生产下线之后,深圳市纯电动智能泥头车推广迈出的坚实一步。在全球首批规模化示范运营带动下,比亚迪与深圳市在高新技术门槛的纯电动重型自卸车领域,再次抢占产业发展制高点,引领全球新能源重卡产业变革!

## 充电站首批样板工程竣工

为保障纯电动泥头车规模化推广应用,比亚迪联合车库电桩、深电能售电、南方和顺等充电桩公司,在深圳市南山、宝安、龙华、龙岗、坪山、大鹏、盐田7个区建成首批14个泥头车充电站样板工程,可满足500台泥头车充电需求。其中,仪式现场的车库电桩万科第五园充电站配备6台双枪快充充电桩,满足30台泥头车充电需求,覆盖周边20公里以内的地铁10号线、14号线、17号线、罗湖棚改、布吉文体中心、房地产等渣土运输项目。深圳市首批充电站样板工程竣工及后期更多充电场站建成使用,为纯电动智能泥头车规模化运营提供坚实保障,方便广大用户大规模使用纯电动泥头车。

以地铁10号线华南城地铁站市政工程为例,该工地距离万科第五园充电站约10公里。泥头车负责将地铁沿线建设中生产的湿渣土运输到华南城渣土中转场静置,待晾干后再转运渣土码头。工地配置的5台比亚迪纯电动智能泥头车,每天仅需到万科第五园充电站一次,利用双枪快充1.5~2小时充满电。5台纯电动泥头车每天运输1000余立方渣土,实现与传统燃油泥头车1:1等效替换,不仅满足工地全天渣土运输需求,还能通过日电差价给用户创造丰厚利润回报。经测算,该工地一台泥头车每年运营里程约5万公里,普通燃油泥头车百公里油耗50L,油价约6.75元/L,而比亚迪纯电动智能泥头车百公里耗电约138度,平均电价1.2元,与普通燃油泥头车相比,每年因日电差价可节省8.6万元。

## 试运营表现赢得用户好评

自5月在大鹏新区、坪山区开展试运营以来,比亚迪纯电动泥头车运营效果获得了用户及驾驶员高度评价。数据显示,比亚迪纯电动智能泥头车整车综合续航里程283公里,剩余10%电量。纯电动泥头车操作简便、工作强度小、动力充足、经济和环保效益明显,适应性、技术品质及安全可靠性超出用户预期。

青年报 程元辉

## 米其林收购卡摩速集团

青年报 程元辉

7月12日,米其林和卡摩速签署协议,米其林将收购总部位于加拿大魁北克梅戈格的卡摩速集团。双方将整合各自的非道路轮胎业务部,在魁北克共同成立一个新部门。米其林和卡摩速均秉承创新和研发的优良传统,拥有高品质团队支持,该战略合作将助力新部门引领非道路轮胎市场。

卡摩速集团的净销售额为10亿美元。自1982年以来,卡摩速一直从事研发、生产、销售非道路轮胎的解决方案。在农用设备和雪地车橡胶履带市

场、物料搬运设备装配的实心斜交轮胎的市场,卡摩速都处于领导者位置。而在建筑轮胎市场,卡摩速稳居前三,为小型基建设备提供履带和轮胎解决方案。凭借在履带和相关系统的技术领先优势、极具竞争力的制造工厂分布(尤其是设在斯里兰卡的轮胎工厂)、品牌强大的客户知名度,卡摩速展现出快速增长的势头,自2012年起年均增长率保持在7%。

结合卡摩速的优势,米其林将组建世界领先的非道路轮胎业务部门,总部设在魁北克。卡摩速管理团队的专业知识和米其林在加拿大拉瓦尔、魁北克、

新斯科舍长期的市场积累,都将促进该业务积极发展。作为全球领导者,新部门拥有26个制造工厂和约1.2万名员工,净销售额有望超过卡摩速的两倍,并从持续发展的市场中获益。

双方在产品和服务供应方面优势互补,在农用轮胎市场方面,新部门将为客户提供种类丰富的子午线轮胎和履带产品;在建筑轮胎市场方面,卡摩速的斜交轮胎和履带产品将进一步增强米其林的产品供应;在物料搬运设备市场方面,米其林将借助卡摩速的两个知名品牌速力达和卡摩速,发展为实心轮胎的市场领导者。

米其林和卡摩速的分销网络相辅相成,有利于加速新部门的产品部署。

卡摩速与米其林的研发合作将加强集团在履带和免充气轮胎领域的创新能力,进一步巩固集团在可持续交通运输领域的全球技术领导地位。米其林正在强调轮胎的“持久性能表现”,这既是与众不同的特色,也是降低生态足迹的核心力量。此外,米其林在降低土壤压实并保持卓越牵引力方面的技术,有助于卡摩速的产品开发。卡摩速制造业务在新兴市场尤其是斯里兰卡和越南市场表现强劲。

## 上汽大众摘得乘用车市场半程销量冠军

青年报 程元辉

7月9日,乘联会公布2018上半年销售数据,乘用车市场半程销量榜单也随之出炉。继2017年摘得全年销量第一后,上汽大众在2018年延续良好的市场表现,1至6月累计销售1020494辆,位列国内乘用车市场第一。其中大众品牌销售85.2万辆,占据国内单一汽车品牌销量榜首;斯柯达品牌销售16.8万辆,同比增长10.7%,增长势头强劲。

2018年上半年,国内乘用车市场开局平稳,但二季度受宏观经济趋紧等因素影响,整体低于预期。面对复杂的市场环境,上汽大众保持稳健态势,成为国内唯一一家半年销量破百万的乘用车企业,终端市场交付实现10.8%的同比增长,旗下各款车型均有出色表现。轿车市场,Lavida家族继续

成为国内最畅销的轿车产品,上半年累计销售241433辆。其中5月底上市的全新一代朗逸已累计售出21207辆,展现出良好的市场潜力;自2008年第一辆朗逸上市至今,Lavida家族十年累计销量已突破360万辆。

A级车市场的其他产品也均有强劲表现。凌渡凭借动感的外观和出众的性能赢得年轻消费者青睐,上半年销售75,838辆,同比增长13.1%;桑塔纳品牌前6个月销售146600辆,同比增长12.9%。

在竞争激烈的B级车市场,大众品牌和斯柯达品牌两款产品均保持出色增长势头。帕萨特前6个月销售88225辆,自2000年入华以来累计销量突破250万辆。斯柯达品牌速派上半年销售22018辆,同比增长9.6%。

C级旗舰轿车PHIDEON辉昂市场表现也渐入佳境,1至6月



累计销售13263辆,同比增长超8倍,在豪华品牌众多的C级车市场占据一席之地。

SUV市场,在售产品持续热销,更有多款全新车型陆续上市,助力上汽大众在SUV领域不断扩大领先优势。今年上半年,上汽大众SUV产品累计销售241977辆,相比去年同期增长22.9%。大众品牌经过多年SUV车型积累,产品线日益完善。

途观前6个月累计销售147941辆,成为上半年合资SUV市场销量冠军。旗舰大型SUV途昂上半年销售44550辆,位居大型SUV市场销量榜首。

斯柯达品牌SUV战略不断深化,柯米克、柯珞克与柯迪亚克组成SUV家族。SUV产品销量在斯柯达品牌整体销量中占比接近30%,推动斯柯达品牌销量持续走高。