

国产摆渡车“开进”伊朗 国际化视野赢得“开门红”

华晨专用车 锻造“世界梦工场”

“掌门人”雄心勃勃：5年内进军世界500强

□苏庆菊 于贵华



华晨汽车集团董事长、总裁祁玉民

2014年12月16日，一直在自主品牌道路上执着前行的华晨汽车，又迎来了一个历史性时刻。

这一天上午，华晨卡伊卡诺机场摆渡车伊朗马汉航空交车仪式在大连华晨汽车产业园举行。华晨集团董事长、总裁祁玉民、马汉航空董事、副总裁Malakotiipour、华晨卡伊卡诺公司总经理Mario Conde、华晨汽车集团总裁助理、大连投资公司总裁池冶先生等出席了交车仪式。

据悉，马汉航空已经成为华晨大连专用车在伊朗和迪拜的独家代理，未来3年计划销售180台机场摆渡车Cbus3000。此次签订的50辆华晨卡伊卡诺机场摆渡车Cbus3000销售合同，将于2015年3月底全部交付。这是华晨卡伊卡诺机场摆渡车继远销尼日利亚、葡萄牙后，再一次成功斩获海外市场订单。

这是一个耐人寻味的时刻。业内人士认为，这标志着华晨专用车的卓越品质已得到了海外高端用户的认可。“立足国内，走向世界”的战略，已经成为现实。

回首过去，审视现在，展望未来，华晨专用车正在锻造“世界梦工场”。

华晨摆渡车“开进”伊朗

华晨卡伊卡诺巴士制造技术（大连）有限公司（简称“华晨卡伊卡诺公司”）是华晨汽车投资（大连）有限公司和葡萄牙萨瓦多·卡伊卡诺集团共同建立的合资公司。

据介绍，葡萄牙卡伊卡诺集团具有悠久的汽车生产历史，凭借着独有的整车制造技术和数十年机场摆渡车的制造经验，成就了全球机场摆渡车领域的第一品牌——COBUS。

此次交付的50台华晨卡伊卡诺Cbus3000机场摆渡车，产品设计和制造工艺全部来源于葡萄牙卡伊卡诺公司COBUS的设计平台。

在设计上，采用了国际先进的低地板技术和全铝车身设计，满足低碳、环保、轻量化的时代要求，达到了世界领先的专利技术水平。

在制造工艺上，大量采用锁、铆连接的方式，实现了产品使用年限达25年以上。

在乘坐体验上，配置了独特的气动升降系统，乘客上下车前通过空气弹簧的升降调节地板离地高度。车内还为残障人士专门配备了轮椅踏步、轮椅固定装置、扶手等无障碍装置，确保每位旅客都能获得舒适、惬意、安全的乘车体验。

马汉航空是伊朗规模最大的航空公司。出席交车仪式的马汉航空董事Malakotiipour表示，之所以选择与华晨卡伊卡诺合作，正是认准了华晨卡伊卡诺机场摆渡车世界级的一流品质。马汉航空将在未来进一步深化与华晨专用车的合作，“华晨卡伊卡诺机场摆渡车将以领先的设计水平、先进的制造工艺、人性化的乘坐体验辅助马汉航空为世界各国的乘客提供更优质的服务。”

华晨掌门人祁玉民则坦言，目前中国专用车行业的基础还比较薄弱，因此引进、消化、吸收、再创新是加快华晨大连专用车产业升级的重要途径。以此次交付的机场摆渡车为例，外方卡伊卡诺集团作为葡萄牙历史

最悠久的巴士制造企业，技术、品牌和品质均誉满全球，旗下的机场摆渡车在全球市场的占有率高达75%，是当之无愧的全球第一品牌。通过与卡伊卡诺的合作，华晨不仅能够将全球最先进的摆渡车技术用在自己的车型上，更能够在短时间内赢得国际客户的认可。

华晨专用车，世界梦工场

为什么要进入专用车领域？今年以来，祁玉民已经多次面对同一问题。

他坦言，华晨进入专用车领域，一方面希望能够将乘用车、商用车的造车经验和理念带入专用车领域，促进中国专用车市场的整体发展，满足中国城市化进程中相关部门和群众对专用车的需要；另一方面也希望进一步完善华晨集团的产品线，填补华晨在汽车领域的空白。

早在2011年，华晨集团便成立了华晨汽车投资（大连）有限公司，积极投身于专用车行业。

彼时，业内没有人能够想到，仅仅用了3年时间，凭借华晨集团强大的背后实力支持，以及坚持国际合作、不断细化产品线、优化产品品质的策略，华晨专用车便迅速在国内专用车领域开辟了自己的一片天地。

2014年华晨大连专用车销售额突破20亿元，与去年同期相比大幅增长，并与奥迪雅旅居车、卡伊卡诺、罗斯罗卡等多个国际品牌签署合作协议。

对于很多人来说，当年的“短视”并不奇怪——大众的视野多年来始终被家用轿车、SUV占据着，闪光灯、鲜花、掌声，乃至金光闪闪的皇冠似乎也均属于家用轿车、SUV所有。专用车？国内没有多少人注意到这个市场。

但实际上，近年来不少发达国家都在致力于专用车的研究，扩大汽车的使用范围。而在中国，起步于上世纪50年代末60年代初的国内专用车产业，经过50多年的发展也已具有一定的规模。

根据《专用汽车行业“十二五”发展规划》预测，以2009年的专用车产量为基数，2011年~2015年，我国每年专用车产量增幅将保持在9%左右；到2015年，我国专用车产品

品种将达7000多种，行业产能将达到350万辆，年产量将达到280万辆，占当年卡车总产量的70%左右，接近发达国家水平。

祁玉民敏锐地注意到，进入21世纪以来，我国专用车产业画出了一条快速上升的曲线，在这个过程中完成了由小到大、由弱到强、由封闭到开放的蜕变；产业规模得以扩大，产品品种丰富了，自主创新能力稳健提高。

由于及时的行动，华晨汽车这一杰出的自主品牌，在专用车领域迅速打开了局面。

如今，华晨大连专用车的生产，已经涵盖军用/警用、应急保障、高端医疗、环境工程、新能源类及大中型客车、高级商旅车、无障碍、机场及工程运输8大类200余种高端专用车，并且研发出全国首辆电磁辐射移动监测车。中华出租车、中华警用巡逻车、中华纯电动警车、中华福祉车等多个产品不断的投放市场。2014年，华晨中华根据专用车产品的特点，建设多元化的销售渠道，大客户订单也接踵而至，专用车领域的快速发展也带动了中华品牌各车型的市场销售。

2014年6月，华晨专用车携手欧洲三甲——阿迪亚（Adria）房车，签署总代理协议及独家经销协议。双方决议以尖端科技与世界顶级房车品牌共发展、共领航，充分实现“中国制造”到“中国创造”的全线飞跃。这又为华晨中华的高速发展创造了绝佳契机。这不仅预示着华晨汽车全面进入国际高端市场，也传递出高端科技与专用车领域的发展即将完美对接。

同样是在2014年6月，德国宝马集团授权华晨汽车集团旗下绵阳新晨动力机械有限公司生产N20发动机在绵阳正式投产。这是宝马集团第一次将世界最先进的发动机技术授权给体系外企业。一度专供华晨宝马3系、5系、X1等豪华车型的N20发动机，即将有机会使用到华晨中华专业车领域，将为中华品牌在家轿、SUV领域的传奇突破带来全新活力……

该集团紧紧抓住中国专用车尚待全面开发的有利时机，瞄准专用车高端市场，制定了今后5年的专用车发展蓝图。

“我们必须真正实现‘以市场换技术’的运营模式，走出一条‘多、快、好、省’发展自主品牌的独特道路。通过引进、消

化、吸收、再创新的运作模式，打造品牌，全面提升华晨专用车产品的核心竞争力。”祁玉民对于专用车产业基地的愿景是，希望将世界最顶级的专用车品牌技术引进中国，在消化外来技术的基础上，同时占领海外和中国市场。

清华大学毕业的汽车专家，华晨汽车集团总裁助理。大连投资公司总裁池冶先生，认真落实集团各项战略部署，在他的蓝图中，未来2年，大连专用车产业园将在产品方面逐步实现8大类专业车的生产。同时，实现改装类轻客（底盘）平台建设及生产；在建设方面逐步完成8大类专业车厂房建设，改装类轻客（底盘）三大工艺车间及配套区域建设。至2016年，实现跨越式发展，销售收入突破100亿元，销量突破5万辆/年；直接就业2000人；具有10家高端合作专用车公司，一家轻型商用车公司；连续3年盈利，具备上市条件。

未来5年~10年，华晨集团专用车将要实现总投资20亿美元，项目全部建成投产时，实现利税总额200亿元人民币，年销售收入1000亿元人民币，年产销专用车整车10万辆，解决社会就业1万人，打造世界第一个以产业集群为特征的高档专用车产业创新基地。

“我们要实现‘华晨专用车，世界梦工场’的伟大梦想，为促进环保绿色生活、建设和谐美好社会，华晨人将继续努力奋斗。”祁玉民说。



Cbus3000机场摆渡车

这梦想，我们曾经离它如此之远，我们从未离它如此之近。

5年内进军世界500强

在华晨卡伊卡诺机场摆渡车交车仪式现场，祁玉民首次透露，华晨汽车欲在5年内全

面进军世界500强。

数据显示，2013年华晨汽车实现整车销售77.7万辆，同比增长15.7%，销售额1280亿元，同比增长19.9%。祁玉民表示，2014年华晨汽车全年预计能够实现1500亿元销售额，“未来每年以200亿元的增速发展，希望5年内进入世界500强”。

祁玉民坦言，在自主业务层面，华晨将继续寻求宝马的支持，“先支持华颂品牌再支持中华品牌”。他透露，宝马已成立国际研发团队，常驻沈阳，“研制更先进的发动机搭载在2017年投产的高级SUV和三厢轿车上”。

此前，11月7日，在我国自主品牌“春寒料峭”时，华晨汽车逆势发布了高端品牌——华颂。这是华晨历时3年，斥资20亿元打造的高端品牌。华颂7的主要竞争对手将是同级别合资品牌车型。

祁玉民表示，一个品牌必须有三个支柱：核心技术、优良品质、优秀服务。而助力华晨打造这三大支柱的是一个国际化团队，包括超过10年的合资伙伴宝马，国际知名零部件供应商麦格纳，以及国际领先的咨询管理机构麦肯锡。

在祁玉民看来，华晨汽车的高端化走出了此前自主品牌经营产品的误区，华晨已进入品牌经营阶段，这也标志着华晨汽车正式进入高端突围战略实施阶段。

他同时表示，为了达成华晨汽车世界500强目标，华晨汽车将继续坚持“大飞机”发展

自主业务，同时发挥集团整合优势未来将专用车发展作为其中重要“一翼”。

国际化的视野，是华晨在2014年留给人们的一大印象。

华晨与宝马的合作协议已经延长至2028年。在2014年3月于德国签署的“宝马集团和华晨集团深化合作备忘录”中，华晨汽车与德国宝马的签约金额合计约150亿元人民币

民币。项目主要内容包含合资企业在接下来的10年中要引进的新产品和技术、扩充产能等方面的投资，以及双方将在新能源车等方面的合作。

“这是一份实实在在的、有深刻内涵的共赢协议。”在祁玉民看来，这150亿元不仅象征双方协作投资，更重要的是意味着中方真正获取了德国宝马的深入支持。

而在营销方面，华晨打造“德普V5中国梦之行”系列“娱乐式病毒营销”引起业界及媒体的广泛关注，不仅助推中华V5成为《超越骇客》首映礼“中国唯一指定汽车合作伙伴”，还一举拿下影片特定元素、联合宣传搭载及多种品牌露出的推广授权，直接而快速地为品牌传播传播效应。

“更重要的是，华晨集团在多年国际合作中，在德国宝马、麦肯锡团队的支持下，在核心技术、核心零部件、资本经营、企业管理、人才培养等方面积累下来了强大的软实力。”祁玉民说，这是华晨集团的财富，也是华晨（大连）专用车的宝贵财富。

作为一个千亿级别的企业，产业集群该如何创新发展？这是祁玉民一直在思考的问题。

在他看来，今天的汽车市场，完全可以用瞬息万变来形容，技术快速更新，产品快速迭代，新品不断涌现，用户需求不断细分……“这就要求每一个汽车行业的从业者都要尽可能的提高效率，第一时间洞悉市

场需求，第一时间将最新的技术应用到产品中，第一时间将国际级品质的车型交到用户手中。”

因此，从华晨（大连）专用车成立之初，祁玉民就强调严格按照“同时工厂建设、同时技术引进、同时市场开拓、同时产品制造”的部署，有序推进项目实施，让生产基地建设、技术引进、市场开拓等环节无缝衔接，从而最大限度地提高了整个企业推进效率及速度，确保将最高品质的产品提供给用户。

祁玉民认为，国际化战略有两个关键要素，首先是合适，就是合作方向必须适合行业的发展趋势和市场需求，不少中外合作项目的失败，并不是产品不好，而是无法与当前市场相匹配；第二个关键因素就是技术，对于中国企业来说，与外方合作最重要的目的就是引进先进技术，因此对合作伙伴资质的考察、对引进技术的审核是非常重要的。

正是基于以上两点的考虑，华晨专用车从一开始便将合作伙伴选为美国、欧洲、日本等世界上先进的专用车生产企业，产品定位于高端，这样的合作策略，既有助于迅速填补国内专用车市场的空白，满足不同行业对高端专用车产品日益增长的需求，又能够确保华晨专用车能够吸收最先进的生产技术，奠定中国专用车企业的国际地位。

目前，华晨专用车已成功签署合资合同3个，并已组建合资公司，即华晨卡伊卡诺巴士制造技术（大连）有限公司和华晨罗斯罗卡环卫车辆装备（大连）有限公司。签署技术合作合同5个，包括与日本SLD公司、丰实公司、加拿大GWV商用车的技术合作、与国家残联&老龄委及联合各科研院校进行的技术合作、与辽宁节能环保院的技术合作。并与欧洲阿迪亚房车公司签署独家代理协议。

“从目前来看，华晨专用车的国际化战略已经取得了丰硕的成果。”祁玉民说，未来他们将努力实现每年2家~3家合资公司的落地投产，从而确保华晨专用车的持续发展。

勿忘昨天的曲折，无愧今天的使命，不负明天的梦想——华晨，正腾飞！



大连市副市长刘岩，华晨汽车集团董事长、总裁祁玉民与参加交车仪式嘉宾合影