

# 拿下中国客车首张欧盟整车通行证 厦门金旅 破冰欧盟布局全球

昨日,本报《厦门金旅首闯欧盟》一文引发关注。那么,拿到 WVTA 证书对企业意味着什么?厦门金旅作为中国首家根据新法规获得欧盟整车型式认证的客车企业,它又经历了怎样的历程?本报将为您一一揭晓

本报记者 | 谢晓婉 黄洪波

在国际客车贸易壁垒垒叠的今天,中国客车制造企业厦门金龙旅行车有限公司打破僵局,其打造的 XML6937 旅游客车和 XML6121 城际交通车,于 2009 年 10 月 26 日拿到中国首张欧盟整车型式认证证书——WVTA 证书。

根据规定,获得 WVTA 证书的客车产品无需再做各国的认证,即可在欧盟各成员国自由销售,这也意味着金旅敲开了欧盟市场之门。

## 2 年锤炼 拿下 WVTA 证书

在业内看来,WVTA 证书是一块含金量极高的“敲门砖”。

尤其是 2009 年 4 月 29 日,欧盟新的整车型式认证的框架指令 2007/46/EC 正式生效,将客车产品涵盖进欧盟整车型式认证的范畴之后,客车企业对这张证书的追捧可谓趋之若鹜:根据新的规范,获得 WVTA 证书的客车产品无需再做各国的认证,即可在欧盟各成员国自由销售。

在厦门金旅的国际化战略之中,欧盟市场是很重要的步棋,也因此,拿下这张证书成了金旅的战略目标之一。

2007 年底,开始立项开展欧盟认证工作。

2008 年 3 月份,金旅公司欧盟认证办公室正式成立,公司经过市场调研,针对欧洲市场需求,规划了 XML6937 旅游客车和 XML6121 城际交通车两个认证车型,并于同年,通过了零部件和整车单项认证,取得了出口欧盟的通行证。

2009 年 4 月,根据欧盟认证新法规,金旅公司通过历时 6 个月的努力,成功获得欧盟认证的整车证书,金旅客车产

品获得整个欧盟市场的统一认可,在进入欧盟各成员国销售时无需再逐个国家进行认证。

金旅公司成为中国第一家获得客车整车欧盟认证证书的客车企业,并同时获得两个车型的认证证书。

## 欧盟“破冰” 布局国际市场

作为客车行业最具实力的领头企业之一,金旅公司多年来持续保持强劲的发展势头。2007 年,产销量再创新高,达 2.5 万辆,比 2006 年增长了 42.8%,全年销售收入超过 45 亿元,比 2006 年增长了 18%,综合经济指标已连续 15 年保持两位数的稳定增长,综合经营指数继续位列客车行业前茅。

公司在扩大国内市场的同时,还努力开拓国际市场,产品已远销东欧、远东、中东、东南亚、南非、北非、中美洲等近 40 个国家和地区。金旅客车 2007 年的出口销售额突破 1.43 亿美元,出口车辆总台数达 1.1 万台,出口量和出口销售额均排国内客车行业前列。在骄人业绩面前,厦门金旅意识到,必须启动 WVTA 认证,才能为打开国际市场打下基础。因此,2007 年底开始,金旅启动欧盟认证。

对于金旅来说,欧盟市场才是国际化的真正开始。WVTA 证书的取得,不仅肯定了金旅客车制造水准,而且意味着一大批的国家,为金旅敲开了销售之门,作为首获认证的中国企业,金旅将先行一步,抢占这一令人艳羡的市场。

记者得知,欧盟整车型式认证对汽车排放水平、安全性能及环保方面均设定了很高的标准。而金旅公司这两款车共同的特点是安全可靠、节能环保、造型时尚和突出的性价比,在市场上极具竞争力。



## 人物声音



厦门金龙旅行车有限公司总经理叶宏廷:“从无到有,从小到易,但从大到强不容易。中国是地地道道的汽车生产大国,但还不是汽车生产强国。”“从制造到管理都要按照欧盟的要求严格执行,拿到通行证仅仅是拿到比赛的入场券,我们是去比赛的,不是去观摩的。”



莱茵公司南中国区交通服务部总经理陆立奥:“随着国内首个欧盟整车型式认证的完成,金旅从此获得了将客车销往任意欧盟成员国的通行证。这对金旅,甚至对中国客车行业而言,都是一个值得纪念的里程碑事件。这个证书同时体现出,金旅有资质设计并生产符合世界最高要求的客车。”

(黄洪波 谢晓婉)  
S9A28119

## 厦门金旅 一个客车企业的底蕴

本报记者 | 谢晓婉 黄洪波

从一个只有 30 人,工业产值几千万元的小企业,发展成为今天年销售收入超 45 亿元的国家汽车整车制造企业,厦门金旅创造了客车业综合经济指标连续 16 年保持两位数增长的奇迹。

1992 年,当湖里生产基地的第一根桩基深深地打入泥土时,现在已成为行业最具影响力的品牌之一,并被评为“中国品牌 500 强”和“中国机械 500 强”的金旅品牌起步了,一开始,金旅就坚定了“打造精品客车,发展民族工业”的信念。

厦门金旅的发展得益于对市场需求的判断准确,及时地开发适销对路的产品。公司从制造轻型客车起家,1997 年开始生产中型客车,1999 年进入大型客车制造领域,始终把选择合适产品作为企业的重要经营策略,以年均开发近 20 个新产品的速度,较好地适应了市场需求的变化。经过 15 年的发展,金旅已成为中国客车产品系列最全的客车制造商之一,产品覆盖 4.8 米——18 米,5——66 座的各类客车。

## 选择适合市场的“海狮”

根据市场变化及时调整产品结构,这就是厦门金旅成功的主要因素之一。

一开始,轻客是金旅的优势项目。随着这一领域竞争的加剧,金旅果断放弃原有的产品,选择了适合自己又适合市场的产品——“海狮”。

通过“海狮”产品的引进,厦门金旅从中学学习和获得了技术,获得了管理经验,也培养了一支高素质的员工队伍,并且获得了市场的肯定。1997 年开始 7 米考斯特中型客车的生产,在市场越来越开放的中国,竞争越来越激烈,产品越来越丰富时,厦门金旅 7 米考斯特中型客车又脱颖而出,一年后被首汽集团选定为“国宾车队专用车”。

## 上马大客车产品

1999 年,当厦门金旅的中型客车仍在市场热销时,公司的管理层却敏锐地捕捉到高速公路和旅游业发展已使大型客车市场的需求露出了端倪,在这一业态下,具有前瞻性的金旅决策层做出重大选择:组建独立的汽车研究所,上马大客车产品项目,从而厦门金旅的第三次转型。

自此荣誉不断。其中,“6127”系列客车被首汽、北汽选定为全国“两会”代表的专用用车。2007 年,XML6127 单一车型的年度销量达到 1200 辆,创造了厦门金旅大巴单一车型年销量的最高纪录,也成就了国内客车行业内的最高纪录。

## 打造高端客车“开拓者”

在短短的时间内,金旅迅速在客车行业第一集团军中站稳了脚跟。2005 年底,金旅又瞄准了公路高端客运旅游市场,研发打造了高端的客车精品——XML6125 “开拓者”。该车型推出后在各种客车大赛中荣获多项大奖,如“年度世界客车联盟最佳客车造型奖”、2007 第三届中国国际客车大赛“中国城市客车金奖”等,并服务于已结束的十七大以及奥运会。

## 整车电泳竣工投产

但厦门金旅前进的脚步一刻都没有停歇。2007 年初,金旅海沧客车生产基地二期工程投入近 2 亿元,将高档轿车生产中采用的阴极电泳工艺引入到大型客车生产中,建设国内第一条大型客车整车车身前处理、阴极电泳底漆生产线,同时对原有涂装生产线、焊装生产线、总装装配线、底盘装配线进行技术改造和扩建。

2008 年 3 月,厦门金旅的整车电泳竣工投产,这对金旅客车涂装工艺水平带来了质的飞跃,取得新的突破,使车身防腐、防锈能力提高到轿车水平,金旅大型客车的涂装质量达到国内领先和国际先进的水平。

S9A28122

## 相关链接

### WVTA 认证

“欧盟整车型式认证”(Whole Vehicle Type Approval,缩写为 WVTA 认证),又称 e 标志认证,是欧盟委员会依据 EC 指令(又称布鲁塞尔指令)强制其成员国使用的整车、安全零部件及系统认证,通过该认证的汽车产品可以在欧盟所有成员国的市场上销售。该认证发证机构是欧盟成员国政府交通部门,如

荷兰交通部(RDW)、德国的交通管理委员会(KBA)。该认证要求严格、复杂,对汽车排放水平、安全性能及环保方面均设定了很高的标准,与美国认证、日本认证一起构成了世界汽车三大认证体系。通过欧盟整车型式认证不仅是对汽车产品的检验,更是对企业生产能力、产品管理体系的综合考察。

S9A28128