

时风:从百亿到千亿

时风集团走进新时代, 实现电动汽车千亿产业崛起梦

从“百亿”到“千亿”，时风不可能依赖原有的模式发展。从这一意义上说，时风需要打破现在的局面，从传统产业中跳出来，寻找可以支撑的新载体。

著名经济学家吴敬琏调研时风电动汽车时说：“从低速车介入发展电动车产业，这是一个很好的路径。高新技术产业发展，要建立起一个良性循环的盈利模式和发展模式。”

“传统产业转型升级，战略新兴产业加快发展”这是时风集团确立的产业发展战略思路。紧紧围绕这一战略思路，充分利用世界同一平台理论，建成四大百亿产业和五大产业园区，搭建了具有时风特色的农用汽车、农业装备、化纤轮胎、电动汽车循环经济产业集群。

“如果时风能做到100万辆，销售收入就可以达到1000亿元。”相信这一数字足够让任何一个企业家热血沸腾。但因市场上路的许可，这种企业家梦想的蓝海似乎还要耐心等待。

作为中国最大的农业装备制造商——时风集团的总经理刘成强显然明白，在通向小型纯电动汽车千亿元规模的梦想道路上，一定是布满荆棘和坎坷的。然而他坚信，这就是时风的选择。

优质性能， 为扩能奠定强大基础

作为国家创新型企业的时风集团，建有国家级企业技术中心、博士后科学工作站和院士工作站，设立时风中央研究院，企业的自主创新能力很强，开发了GD04和D101等系列电动汽车，形成了安全性能高、电机电效率高、充电效率高的良好性能。

实际上，自2006年开始，时风就开始研发配置铅酸电池的低速电动汽车，2007年开始生产销售，销售区域以山东为主。当时时风电动车以国家质量监督检验检疫总局电动观光车制造许可资质生产，在一定区域内行驶。

2010年7月和2010年12月，时风低速电动车分别在国家汽车质量监督检验中心(长春)和国家轿车质量监督检测中心(天津汽车检测中心)进行了摸底检测，各项性能指标达到国家相关标准的要求。

2010年12月，国家轿车质量监督检验中心(天津)对时风低速电动车按时速35公里进行了正面碰撞试验(T2161)，试验结果“达到相关要求”。这次碰撞试验被称为国内“低速电动车第一碰”。

2011年1月18日，占地500余亩的第一产业园内，投资10亿元年产20万辆低速电动车的总装线建成。据了解在规划中，时风电动车产业版图还有占地800亩的第二工厂，如果这些项目全部完成，将形成百万辆电动汽车的生产规模。

刘成强说：“时风下了最大的决心发展电动车，规划总投资50亿元高标准建设电动汽车产业园。”50亿豪赌！这是业界舆论对时风倾情电动车的评价。但刘成强更愿意

表述为战略抉择，选择电动车跟过去选择轻卡一样，都是着眼于未来的市场走向。

2012年，时风将升级的新型D101电动汽车在国家轿车质量监督检测中心(天津汽车检测中心)进行了时速50km/h的正面碰撞和侧面碰撞试验及63个强检项目的检测，率先达到了工信部组织的短途纯电动乘用车的摸底检测标准要求。

时风D101双“80”电动汽车已通过试验，力争取得资质并实现批量生产。同时加大两门两座、两门四座小型电动汽车的研发，完善电动汽车系列。加快中、高速四门五座电动汽车的研发，加快电动汽车产业升级，打造中国电动汽车第一品牌。至2015年形成年产40万辆电动汽车的生产能力。至此，时风电动汽车率先成为中国第一个全部通过各项检测指标的短途纯电动乘用车，标志着时风集团电动汽车产品达到了国家标准要求，时风电动汽车的设计研发和生产制造又上了一个大台阶，使时风短途纯电动乘用车市场化具备了更加充分的条件。

市场主导， 共建推广示范基地

如果一项事物被总人口比例三分之一以上的人口认可，则会出现被更多人认可的雪崩效应。就全国而言，如果全国有三分之一的人认可电动汽车，就可以淘汰传统的汽车。电动汽车的“三分之一”定律就要从时风开始，从高密和聊城开始。

2008年前后，时风集团鼓励集团员工率先订购公司的纯电动车，当年实现产销4000多辆。4000多辆，在山东高密这个小县城，在以时风集团为中心的半径区域，形成

了一个小小的示范基地。如果再算上4000多个家庭的传播影响，这个效果是非常可观的。

但在总经理刘成强心里，仅在当地销售承载不了他的梦想，他希望时风电动车可以驰骋在整个中国。

时风集团董事长刘义发上下班时亲自驾乘电动汽车，充分体现了对电动汽车事业的热爱，起到了带动作用。金二热处理车间设备管理员赵国庆，已驾乘电动汽车行驶10万公里，期间只换过两块电池，共节约费用约5万元。

人力资源处杨晶的妻子驾乘电动汽车往返于县城和尹集中学上下班，行驶里程达7.8万公里，共节约费用5.5万元。金五车间管理员杨晓杰经常驾乘电动汽车往返东阿和高唐之间，已行驶7.3万公里。时风集团鼓励员工使用电动汽车，形成人人支持电动汽车产业发展的浓厚氛围，打造电动汽车推广示范企业、示范县城和示范聊城，为争取全国推广试点打下坚实基础。

时风全部领导干部和大部分管理人员都驾驶电动汽车上下班，充分体现了爱时风、爱电动汽车事业的情怀。购买时风电动车可持建行信用卡享受分期还款优惠，为用户提供了极大便利。电动汽车推广示范企业正在扎实推进。日产销时风电动汽车200辆，产品供不应求。

目前中国电动汽车市场是一片没有边际，还长满杂草的黑土地。“只要时风能做到100万辆，销售收入就可以达到1000亿元。”这个舞台实在是太大了，可以任时风挥斥方遒，尽情驰骋！

“绿色模式”全面上马 千亿产业即将腾飞

时风集团在建有总装机容量为100MW热电的基础上，投资2.2亿元，建设20兆瓦太阳能光伏电站并网发电项目，形成了总装机容量为120MW的发电能力。太阳能光伏电站利用电动汽车产业园和现代农业装备产业园厂房屋顶，采用国际最先技术，建设30万平方米，铺设240瓦太阳能电池组件8.3万块，建成总装机容量20兆瓦的太阳能发电能力。

2013年，雾霾天气席卷了华东、华北的大部分地区，这给人民群众的正常生活和身体健康带来了严重威胁，而汽车尾气无疑是其重要污染源之一。

这一情况的出现引发了相关部门的极度重视。在今年两会期间，时风集团董事长刘义发提出了加快短途纯电动乘用车推广应用的提

案。因为电动汽车可以实现零排放、零污染。虽然高端电动汽车也能达到这种效果，但是由于成本太高且不能为市场接受，社会化的服务设施还不够完善，因此产业化的难度很大。

而短途纯电动乘用车技术成熟，制造和使用成本低，性价比高，节能环保，通过社区、场区、景区等范围示范推广，效果良好，深受广大用户的欢迎，因此可以说，推广短途纯电动乘用车是实现新能源汽车产业化的现实选择。

众所周知，绿色出行是国家所倡导的一种生活方式。在刘成强心里，他要打造整个电动车的绿色产业链，给千亿电动车产业插上绿色的翅膀，让她飞得更高，飞得更远！

(杜银时)



时风自动化冲压生产线



时风电动汽车自动机器人



时风电动汽车产业园屋顶的金太阳光伏发电项目



时风电动汽车技术研发中心