



赵会会(右)向万钢(左)介绍DSIH

万钢访问澳大利亚DSIH技术中心

澳大利亚当地时间3月24日下午,全国政协副主席、科技部部长万钢一行,在中国驻澳大使、澳工业部主管等人陪同下,冒雨抵达吉利DSIH位于墨尔本的技术中心访问。在DSIH董事长赵福全、总经理Mike Turner等的带领下,身着红黑相间制服的DSIH员工们,列队热烈欢迎万钢部长的到来。Mike总经理向万钢汇报了DSIH基本情况。在被吉利收购前,DSIH是世界第二大独立自动变速器专业厂家,公司不仅拥有自动变速器的生产能力,同时也具备自动变速器的设计开发及匹配试验能力。2009年6月,在全球金融危机中陷入困境的DSIH被吉利集团迅速收购,此后这家有着80多年历史的澳大利亚公司焕发出勃勃生机,仅用不到一年时间就实现了扭亏为盈。目前产品包括后驱4速及6速、前驱6速自动变速器,客户除吉利汽车外,还包括澳洲福特、韩国双龙、印度Mahindra、俄罗斯Tagaz等。赵福全表示,在帮助DSIH迅速复苏的同时,吉利一直在加速对DSIH的技术和经验进行消化吸收和有效利用。年内将有近10款匹配DSIH 6速自动变速器的吉利车型投放市场;DSIH技术中心正在进行的混合动力专用变速器和后驱7速及8速高扭矩自动变速器的开发,同时,吉利汽车研究院也正与DSIH的工程师们组成了“联合舰队”,合作开发7DCT并已搭载于整车进行试验;DSIH在湖南吉利湘潭基地内建设的国内第一家工厂7月即将投产,后续还将在山东济宁和重庆等地建厂;数十名吉利员工则先后被派遣到DSIH技术中心及工厂进修,学习自动变速器设计、试验及制造的相关知识。万钢认真听取了介绍和汇报,兴致勃勃地参观了DSIH技术中心产品展示室和研发实验室。万钢特别对吉利成功并购和经营DSIH的业绩表示肯定。他指出,经过吉利和DSIH的共同努力,这家澳洲公司在被中国吉利收购后不到一年时间,就实现了扭亏为盈,这创造了中国公司并购及运营海外企业的成功典范;吉利与DSIH建立的伙伴关系,则将成为中国和澳大利亚企业在未来合作中具有推广价值的重要范例。而吉利与DSIH合作开发先进变速器,以及DSIH产品的快速国产化,则将有助于中国自主品牌突破自动变速器的技术瓶颈。希望吉利和DSIH继续努力,争取作出更大的贡献。(江峰)

锡柴高筑技术创新平台 铸就节能环保先锋

□许武英

刚刚闭幕的全国“两会”,就节能减排作出了更为严格的指标要求和刚性约束。发展节能与新能源汽车,减少能源消耗、降低尾气排放已成为汽车工业发展的紧迫选择。综观汽车及汽车零部件企业,一汽锡柴这个名字成为业内关注的焦点。该企业在去年底被中国内燃机工业协会授予2010年度“柴油机十大品牌和绿色动力金奖”后,又于今年3月17日,在2011中国(天津)国际客车展中夺得2011CIBC中国客车零部件最具实力产品奖、技术创新奖、绿色产品奖三项大奖。锡柴机“省油、环保、耐用”的口碑已在用户中广为传颂。

勇担责任 节能减排果丰硕
作为一家国有大型企业,一汽锡柴勇担政治责任、经济责任和社会责任,自国家环保发布汽车尾气排放标准以来,积极转变经济增长方式,通过自主创新,不断开发绿色环保节能发动机。锡柴首先采用增压、增压中冷、四气门等新技术,强化了柴油机功率密度,降低了油耗,实现低排放,并不断优化结构设计,使柴油机的最低油耗从2000年230g/kW·h降低到目前的195g/kW·h,按锡柴45万台年产量的生产规模,每年可节省燃油超过33万吨,每年可减排近93万吨

CO₂。锡柴不断实现排放水平升级,有效降低有害气体排放,通过优化燃烧设计,采用电控共轨技术,从2000年国I排放降低到目前国III、国IV排放,NOx排放从4.0g/kW·h降低到5.0g/kW·h,颗粒排放从0.36g/kW·h降低到0.10g/kW·h。按锡柴45万台年产量的生产规模,每年NOx减排2.13万吨,每年颗粒减排超过13950吨。锡柴还不断优化生产工艺,降低能耗,单位GDP能耗大幅下降,通过优化生产工艺,缩短柴油机出厂试验时间,每台柴油机装车时间从平均1-1.5小时降低到目前的0.5小时,每年可节省燃油消耗7500吨,通过优化机加工、铸造、热处理

等工艺,有效降低了生产能耗。正如锡柴厂长钱恒荣所说,实现低碳经济目标,是汽车行业应尽的社会责任。一汽锡柴作为国内柴油机研发和制造技术的领导者,必将通过自身努力作出最大的贡献。**高筑平台 打造一流动力超市**
为满足国家日益严格的汽车排放标准要求,一汽锡柴积极寻求技术创新之路。在国III产品开发阶段,锡柴不仅在行业内第一个成功开发了全系列电控共轨柴油机,首创了非典型内EGR技术,而且主导产品全系列覆盖了三种国III技术路线,产品的先进性和适应性都取得了相对领先的优势。(下转B3版)

玉柴与中国汽车技研中心结为战略合作伙伴



赵航(左)晏平(右)

4月1日上午,玉柴机器股份有限公司董事长晏平与中国汽车技术研究中心主任赵航共同签署了《玉柴机器股份有限公司——中国汽车技术研究中心框架合作协议》。自此,双方形成战略合作伙伴关系。双方协议约定本着“优势互补、讲求实效、共同提高、实现双赢”的原则,在汽车行业

合作等领域进行战略合作,利用各自优势支持对方自主创新项目。中国汽车技术研究中心副主任张健伟、经营与发展处处长宋文玉、汽车工程研究院院长高继东、玉柴机器股份有限公司总经理吴其伟、副总经理钟玉伟、总工程师沈捷、总经理助理林志强等出席了签约仪式。

在签约仪式上,晏平向赵航一行介绍了玉柴的企业文化、产业布局、人才政策等。晏平介绍说,玉柴是发动机行业产品型谱最全的企业,近年来,发动机、工程机械等产业板块进行了全国性的产业布局。随着企业的规模扩大和不断发展,需要大批人才的支撑,玉柴通过优秀的企业文化和福利政策吸引和留住人才。同时,玉柴也与众多国内外科研院所、高校展开广泛合作,为企业的发展打造强大的人才和技术基础。今后,玉柴将与中国汽车技术研究中心展开深入的沟通,加强双方的产学研合作。中国汽车技术研究中心是1985年根据国家汽车行业管理的需

要,经国家科学技术委员会批准成立的科研院所,是汽车行业技术归口单位和政府主管部门的技术支撑机构,以独立、公正的定位,协助政府开展汽车行业标准与技术法规制定、产品认证检测、质量体系认证、行业规划与政策研究、信息服务与软科学研究工作,建设了面向行业、具有国际一流水平的实验室和研究机构,拥有一批卓越的人才队伍。晏平表示,赵航一行在吴其伟、林志强等的陪同下参观了玉柴重机加工生产线、重机装配生产线、工程研究院实验室、玉柴展厅,并观看了玉柴机器股份有限公司宣传片《跨越》,对玉柴的产品、发展历程、行业地位有了更为深入的了解。(黄志荣)

人物访谈

如何打造世界最优动力供应商

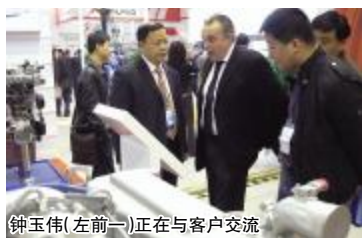
——访玉柴机器股份有限公司副总经理、总规划师钟玉伟

玉柴在“十一五”期间实现了再造一个玉柴的目标,在多项经济技术指标上都创造了奇迹,技术创新在业内始终领先,丰富的全系列产品线也是首屈一指,玉柴人引以为傲的就是发动机系列商用车用发动机具有从乘用车发动机到商用车发动机一应俱全的产品链。作为玉柴机器股份有限公司总规划师的钟玉伟从进入玉柴开始就与产品亲密接触,从主管产品开发到主管产品规划,对产品技术耳熟能详的他在“十二五”的开局之年又受命担任玉柴机器股份有限公司主管营销的副总经理,可以看出将产品进行到底玉柴机器股份有限公司实现成为全球最优秀的专业动力供应商的底气所在。多年从事产品研发和产品规划工作,让钟玉伟养成了严谨细致的工作作风,面对角色转换以及营销工作的压力,他都以科学的分析和冷静的思考来分解“十二五”规划的各项指标,并对玉柴机器股份有限公司“十二五”末实现销售110万台发动机,销售收入超500亿元的目标所作的准备娓娓道来。钟玉伟坦承,玉柴虽然失去了进入商用车

行业发展的最佳时机,但玉柴也更加明确了自己的目标,在“十二五”规划中,玉柴明确提出只专注动力系统的研发和生产,做好产品动力升级和市场开发,努力成为世界最优秀的专业动力供应商。**“双剑”升级 续写传奇**
自从1999年进入客车市场,玉柴的市场占有率节节攀升。2010年玉柴客车动力销量11万台,增长30%,占行业总销量的1/4,稳居行业首位,在团体、旅游、公交方面占据绝对优势,钟玉伟说这些骄人业绩的取得与玉柴“细分制胜”的策略密不可分。例如针对大客市场,采取“双剑合璧”策略,YC6L主机团体客车和旅游客车市场,YC6M主机战略客车市场。两款产品组合出击,可以实现有效覆盖。很多生产企业在产品开发时经常忽略客户需求,造成部分市场空白,而这个空白也很难被填补。玉柴面对客户需求,推出产品组合,能够寻找市场盲点,更好地满足客户需求。另一方面,通过分析细分市场,寻找用户需求并分类,能够寻找出产品

适应性的不足,对技术中心的产品改进和研发进行精准定位,满足市场需求。利用YC6L和YC6M组合,在动力覆盖宽度上进行一布局,有效覆盖大客市场中的细分市场,为使玉柴大客产品在细分市场中更有精准的定位,更好地满足大客市场的未来发展需求,玉柴升级“双剑”动力。玉柴工程研究院在YC6L上应用两级增压技术,进一步增加发动机进气量,提升产品动力性和燃油经济性。经过优化升级的YC6MK不久也将投放市场,相信这些产品也将使玉柴在客车动力市场续写传奇。**两头拓展 重机是关键**
2010年玉柴销量突破55万台,其中卡车发动机销量34.3万台,中卡发动机仍占较大比重,轻卡和重卡发动机也增长迅速,但是所占份额还需提高。因此,在做好中卡产品动力升级、质量控制和服务工作的基础上,维持中卡市场保持稳步增长基础上,玉柴将向两头

发展。2011年玉柴机器股份有限公司的销售目标是60万台,重机要完成20万台,钟玉伟说完成这20万台是关键,玉柴要凭借产品和服务优势,与开放的重卡企业的合作要有突破性进展。玉柴重机包括YC6A、YC6G、YC6L、YC6M、YC6MK、YC6K六大系列产品,凭借性价比高玉柴重机资源优势,在细分市场领域各具特色。钟玉伟比较了YC6L与同类产品的优势,在开发时间、开发流程以及技术水平上虽然都相当,但YC6L的动力性更占优势,YC6L也是国内首款采用轻量化设计技术的发动机,应用于重卡轻量化车型,具有自重轻、油耗低的特点。(下转B3版)



钟玉伟(左前)正在与客户交流

福田“迷迪”纯电动出租车北京投入运营

日前,由福田汽车提供的北京市首批50辆“迷迪”纯电动出租车在延庆投入运营。福田迷迪自上市以来市场表现平淡,而这次利用新技术“武装”迷迪,或将成为其打开迷迪销量的敲门砖。
据福田汽车相关技术人员介绍,迷迪纯电动出租车最大输出功率60千瓦,每充一次电可匀速行驶近200公里,采用快充站的快速充电桩,福田迷迪纯电动出租车半个小时即可充满80%的电。按照北京市出租车年平均行驶里程10万公里计算,迷迪纯电动出租车百公里大约耗电15度,每度电约0.5元,福田迷迪纯电动出租车每年的支出费用约7500元;而普通的燃油汽车,每百公里耗油按7升计算,每升油7元左右,每年的支出费用约49000元。在运营成本上,迷迪纯电动出租车比普通的燃油汽车将节省4万元。福田汽车党委副书记赵景光表示,福田目前已经具备批量生产纯电动迷迪汽



交通运输部副部长冯正霖参观海格客车生产线

科技引领行业转型 感知安全低碳脉动

——全国道路客运“海格智慧”科技助力行动启动

3月25日,全国道路客运“海格智慧”科技助力行动启动仪式在苏州举行。本次活动由交通运输部主办,交通运输部科学研究院和中国道路运输协会承办,苏州金龙海格客车独家协办。交通运输部副部长冯正霖等领导出席启动仪式并讲话,苏州金龙总经理吴文文作为协办方代表发言。
“十二五”开局之年,交通运输部启动全国道路客运“海格智慧”科技助力行动,旨在构建道路客运行业的安全、低碳发展的战略平台,为行业转型升级注入科技动力。
经过精心筹划,交通运输部联合部科学研究院、中国道路运输协会与苏州金龙共同展开“海格智慧”科技助力行动,旨在运用科技力量破解安全与低碳难题,标志着道路客运管理正在阔步迈向智能化、信息化、电子化的新阶段。**客运行业如何贴近智慧**
行业究竟如何跨入智慧时代?客车的行业后起之秀苏州金龙提供了一个鲜活的样本。苏州金龙高度重视客车的功能性,不断推进技术创新、产品创新和市场创新。为满足道路客运行业转型升级的需要,苏州金龙突出以研究客运企业深层次的需求为目标,基于满足客户本质需求的理念和多年来在汽车电子领域的技术准备,2010年7月,率先推出了客车G-BOS智慧运营系统。该系统可同时提供车辆状态的在线监控、司机行为的数学分析模型、GPS管理、3G视频传输、行车记录仪、可视倒车等诸多功能,不仅增强了客车的整体性和系统性,而且使用成本大大降低。目前,G-BOS智慧运营系统已经在全国32个省、市、自治区的6000多台营运客车上装备使用,在业内产生热烈反响。**科技助力构筑“四位一体”**
此次全国道路客运“海格智慧”科技助力行动,将围绕与安全、节能有关的产业链条,通过科技构筑“人、车、企(运输企业)、管(主管部门)”的“四位一体”发展链,可望建立起科技助力道路客运行业的长效机制。
据本次活动组委会秘书长郑华介绍,全国道路客运“海格智慧”科技助力行动包括开展道路客运安全节能科技知识大讲堂活动,增强科技对客运安全和节能驾驶的保障能力;举办全国道路客运企业高新技术应用论坛,交流通过科技手段提升安全和节能水平的经验;召开全国道路客运安全节能管理经验交流会,推动先进科技的推广应用;活动期间,还将举行全国道路客运“海格智慧”科技助力行动总结表彰大会,展示活动实施效果。(李喜喜)

主编:马晓岚 电话:(010)82619191-8275
本版编辑:何河 信箱:maxiaolan2009@126.com
校对:么展 网址:http://www.sciencenet.cn

安徽华菱汽车股份有限公司

ANHUI HUALING AUTOMOBILE CO.,LTD
地址:安徽省马鞍山市经济技术开发区
电话:0555-8323338 8323355 传真:0555-8323366
网址:www.hualing.com 邮箱:huzq@hualing.com
服务热线:400-887-1857 400-887-1827

华菱重卡 世界重卡 定义重卡新标准

● 国际一流研发机构联合打造
● 欧洲前沿风格, CAN总线技术
● 真正的CAD&CAE优化设计
● 人性化设计, 安全到家
● 与时俱进, 高性价比的驾乘享受
(以上数据由本公司提供)