



# 科技部部长万钢考察安凯纯电动公交车

源汽车产业等战略性新兴产业的发展投资及引导。

## 豪华与新能源客车创新典范 安凯客车用事实说话

我们不禁要问，为什么安凯客车在合肥新能源客车产业建设中占有如此重要的地位？这离不开安凯客车所全力倡导的“豪华与新能源客车创新典范”企业发展理念。安凯客车是我国最早进行新能源客车研发生产的国内客车企业，早在2003年，公司同北

京理工大学合作生产了20台纯电动公交车，用于北京121线路运营，该线路为国内第一条商业示范运营的新能源公交线路。2010年推出增程式(plug-in)等新能源客车产品，并在去年10月通过国家级专家鉴定组的鉴定，会上中国工程院杨裕生院士呼吁：“增程式(plug-in)技术是目前我国最经济、最实用的新能源客车技术，建议国家大力加以扶植推广，它将极大推动我国节能减排事业的发展。”

目前已经有400多辆安凯纯电动客车上路运营，市场占有率超过80%，已经在北

京、上海、大连、合肥等城市批量运营。新能源客车在安凯客车产品中的比重不断加强。安凯客车产业目标是：到2012年，新能源客车达到3000辆以上的生产能力。在市场营销上，安凯客车不断创新，从2009年开始，公司在合肥、大连、上海等地率先推行“以租代买”的纯电动车电池租赁模式。2010与国家电网合作，开发新标准纯电动客车，联手打造“国电新模式”，从顾客角度着想，切实减轻客户资金风险，保障电池维护与更换，为纯电动车价格“破局”开创出一条道路。(赵静)

### 简讯

## 科技助力逢满月 智慧广西新开端

4月25日，恰逢交通运输部主办的全国道路客运“海格智慧”科技助力行动启动满月，在广西三级以上客运企业法定代表人会议上，智慧运营大讲堂活动同步举行。科技助力大讲堂活动为广西道路客运行业注入了及时、新鲜的“智慧”解决方案，在推动广西全区客运行业升级的同时，更标志着“海格智慧”科技助力行动逐步铺向全国、落地行业。

大讲堂上，苏州金龙G-BOS首席工程师李安详细讲解了G-BOS智慧运营系统，深入浅出地向广西客运行业的代表剖析了G-BOS的内涵和外延。广西运德汽车运输集团有限公司副总经理冯家良介绍说：“随着广西经济飞速的发展，公司的经营范围不断扩大，要求我们在车辆运营、安全管理以及驾驶员的管理上提出更有效的方法，要上更高的层次。固有的管理方法已经无法适应发展要求，我们必须采用更科学、更先进的手段才能保证企业生存与持续发展。苏州金龙公司根据行业的特点，推出了G-BOS系统，这套系统针对性强，便于实时进行监控管理，提高了企业效益和社会效益。”(吉玉)

## 锡柴天然气发动机销售火爆

4月18日，常州公交首批50台锡柴国IV天然气开始提车，“锡柴燃气新丁”以崭新的身姿正式进入常州，为常州人民带来清洁、环保的新能源公交。

3月份以来，锡柴天然气发动机销售出现井喷的喜人局面，连接到无锡公交、常州公交等多家单位批量订单，其中无锡公交在2月份购买了120台锡柴天然气发动机后，3月份又追加了100台。另有哈尔滨公交、宁波公交等单位也在购买天然气汽车时把选择发动机的目标投向了锡柴，锡柴天然气发动机的生产计划已排至5月上旬。(武英 陈诚)

## 吴其伟、陈秋平分获全国五一劳动奖章和广西五一劳动奖章

近日，获悉，玉柴机器集团有限公司董事局董事、玉柴机器股份有限公司总经理吴其伟，玉柴机器集团有限公司董事局主席助理、玉柴能源化工公司董事长陈秋平分别获得全国五一劳动奖章和广西五一劳动奖章荣誉称号。(陈杏华)

## 玉柴与中行签署战略合作协议

4月23日，玉柴集团公司与中国银行广西区分行银企战略合作协议签署仪式在玉林举行，标志着双方将在更多金融业务中开展更深层的合作。协议的签署揭开了玉柴与中国银行开展金融合作的新篇章。(宋永康)

## 上菲红高排放标准发动机

### 2011年将进入主流市场

(上接B1版)缸体沿用了菲亚特动力科技工业C系列久经验证的强化结构，采用带有四气门及顶置凸轮轴的六缸设计，保障了发动机的整体强度。另外，C13更是运用了带后置齿轮的全新校核铸造的缸体，进一步降低了现已非常低的发动机噪音、震动及刺耳声(NVH)，使得驾乘舒适性获得了进一步提升。Cursor13的另一关键技术是运用了最新一代的共轨系统来达到燃料的经济燃烧，其高压喷射保障了燃油经济性及行驶的平稳性。

另外，Cursor13尖端的共轨技术优化了车辆的有效载荷；同时紧凑的布局降低了发动机自重和空间占用，从而有效降低运营成本，增加了用户的营运力。除此之外，Cursor13在欧洲的实际运行中，换油间隔长达150,000公里，且便于保养，有效地保障了降低了保养成本，保证了营运时间，提升了客户的营运价值。公司筹建到现在只用了不到三年的时间，比我们预期要快的多，上菲红经过较短时间的本土化进程后，已得到了行业专家、用户及媒体的肯定。目前，我们的产品主要是以柴油为主。C9的产品和F1C都已经进入了量产的阶段。作为合资企业我们也有自己的品牌。未来我们还会考虑研发设计适合中国市场的创新产品。

因为国内油品等与汽车排放标准相关的产品发展相对滞后，上菲红发动机要与整车匹配好，让用户放心使用，发动机就必须作适应性改进。为了克服原机型对国内油品的“水土不服”，消除用户的后顾之忧，上菲红系列发动机进入国内后进行了大量的改进。目前，上菲红的产品本土化率已经达到90%以上，大大降低了备件成本和用户使用成本。

### 出口增值带来信心

目前，上菲红的产品实现了国内国外各占一半。此次展会的这三个系列产品与上汽下属的企业，基本上已经有配套。例如，SIH上汽依维柯红岩。其中也包括有客车和改装专用车。另外，与其他的主机厂也有配套。

杨汉琳说：“快速发展的北美市场给我们带来信心。菲亚特有全球性的成熟服务网络，因此，形成了北美市场快速发展的势头，今年网站建设会超过6倍的增长。网络也是我们同国内同行相比的优势，我们的售后服务主要是提供备件支持。目前我们所有备件均国产化。我们备件的价格是把国内目前主流发动机的价格作为参考，随着量的增加，价格会降低。今年服务以高速公路为主，到今年年底之前，逐步覆盖全国的网点，我们未来两年覆盖全国的网点逐步在加密，真正实现在本土实现服务。”

今年国内一季度整个行业受到日本核危机等的影响，很多汽车厂都有波动，但是，我们基本不受影响，出现了单边上扬的好势头。杨汉琳说。

目前，全球主要的品牌已经进入中国，市场格局是你中有我，我中有你。比如，菲亚特在全球是两个工厂，在一个在法国的，一个在中国的。实际上，我们的C9品牌是与法国工厂同步的，没有什么差距的。应该说，我们与国内同类产品相比技术是领先的。

作为技术出身的企业管理者，杨汉琳认为，倡导绿色环保的产业制造，仅仅靠实现产品技术本身的节能环保远远不够，应该将这一理念延伸落实到产品的开发、制造及应用环节。他说，上菲红正在积极推进“世界级先进制造”生产理念，不仅要制造出高质量的产品，还要减少制造过程中的资源浪费，实现真正意义上的节能减排。杨汉琳还表示，在发动机与整车的匹配、供应链环节，同样有着提升节能减排的很大空间。发动机企业应该积极探索，从整个产业链角度思考节能减排。(马晓岚)

### 背景链接：

上菲红是上汽与菲亚特集团合资企业，上汽与菲亚特成立了上汽依维柯商用车投资有限公司，占60%的股份，FPT菲亚特动力科技工商占了30%，重庆机电控股(集团)公司占了10%。今后，产品将会向更大和更小的排放延伸，一期占地总面积超过了20万平方米。

杨汉琳：博士，曾求学就于清华大学汽车系博士毕业，上海交通大学；曾就任职于柴油发动机、日野发动机副总经理。

## 聚焦2011上海国际车展

# 欧系轻客三大派系“大战”车展

一贯冷清的欧系轻客，在此次2011年上海国际车展上，除了江铃福特全顺、奔驰凌特、南京依维柯、江淮星锐、上汽MAXUS大通、东风A08五家首次云集，三大派系“大战”车展。

### 非承载式车身技术

南京依维柯展出了纯电动客车、改装房车和客运版车型，主打的是环保牌，纯电动零排放“宝迪”客车摆放位置十分显著。

### 混合承载式车身技术

以星锐、福特全顺为代表。刚刚上市4个多月的江淮星锐，这次是借集团东风，在江淮汽车室外展区布置了2辆专用车辆(校车和3D物流车)，在室内展区摆放了1辆17座长轴标准准客。

江淮星锐主打的是智能牌，其3D物流车具有车联网的基本功能，物流公司在货物上车后，可以通过GPS卫星定位、货物电子条形码等数字化手段，随时远程监控货物状态和车辆状态。

### 全承载式前置前驱技术

以上汽大通、东风A08为代表。



上汽大通把MAXUS大通V80(国产化的LDV)的新品发布会放到车展现场，并且展示了短轴、长轴、改装等全系列车型。首度亮相V80全系列车型，让观众现场检阅MAXUS大通的创新之处和“技术、信赖、进取”的核心价值。

东风旅行车公司也在集团室内展区展出了一辆A08长轴高顶豪华商务车(已正式定名为“东风御风”)。这次展出的东风A08是一款工程样车，A08预计要到今年底才能批量下线。届时，美国LDV公司的MAXUS将在中国“花开并蒂”，东风A08和上汽大通这两款源自LDV技术的宽体轻客将在市场上捉对厮杀。

奔驰商用车，跟往年一样，在上海车展上展出了自己最新款的凌特(Sprinter)及改装车型。现场观看者排起了长

# 中国汽车工业年会和2011 OICA 中国论坛在沪召开

中国汽车工业协会六届五次会员代表大会暨六届五次理事会于4月19日在上海召开。

中汽协常务副会长董扬提出，2011年中国汽车工业协会的重点工作是，继续推进汽车行业“十二五”规划的各项任务，按计划深入开展《中国汽车发展战略》课题研究工作，全力做好“OICA中国论坛”工作，继续推进节能与新能源汽车工作，完成ISO9000质量管理体系建设，继续做好政府委托的工作。

中国机械工业联合会会长王瑞祥到会并对协会工作提出了要求，一是把握好

行业的特点，按照科学发展观的要求着力加快产业结构调整；二是维护产业安全，保障企业利益，确保产业稳定健康发展；三是不断提高行业服务水平，继续为行业发展提供支撑和保障；四是把行业自律和行政监管结合起来，加强行业自律。

与会代表审议了《中国汽车工业协会六届五次会员代表大会工作报告》、《关于调整六届理事会成员单位的议案》等6项议案。

中国重汽集团党委副书记书记志海还参加了4月19日-20日由中国汽车工业协会(CAAM)和世界汽车组织(OICA)共

# 星锐数字化专用车群星闪耀 力证欧系“多功能”优势

江淮星锐又携“智能高科技”的数字化专用车军团重磅来袭。江淮星锐此次的参展主题是“美好的城市需要智能的欧系多功能商用车”，意在展示欧系多功能商用车作为城市最佳运输解决方案，顺应智能城市发展趋向，向高科技、信息化运输平台延伸拓展的强大潜力。为此，江淮星锐也是有备而来：旗下数字化物流车、数字化校车、数字化客车首度公开集结亮相。据介绍，数字化专用车是江淮星锐在欧系多功能商用车平台上，整合计算机、通信、网络等技术，打造的集数据采集、智能监控、过程控制于一体的智能交通专用车辆。日前，3辆颇具新意的数字化专用车在上市提前曝光，其中中国首辆物联网物流车更首次公之于众，顿时谋杀了不少菲林。

### 数字化专用车群“星”闪耀

江淮星锐此次出动了旗下3辆数字化专用车：1辆3D(Digital&Direct&Drive)物流车、1辆数字化校车以及1辆数字化客车。第一眼看去，3辆车外观一脉相承，整体造型上均是典型的欧系短头宽体式设计。

虽然外形颇为类似，但实际上这3辆星锐专用车却大有文章。以中国首辆物联网物流车—星锐3D物流车为例。这台一

体式厢货除了舱内布局有折叠货架、隐藏式上车板、折叠小推车等各种人性化设置外，重要的是增加了一个“数字化指挥室”——信息化操作台，让货主、物流企业、个体车主可以实时互联、无缝沟通，从而实现运输货物的“物物互联”。

事实上，同样进行了数字化平台改装的星锐校车和客车也都更加“智能”：能实时管理车辆行驶状态、位置，实现互联互通，以保障更安全、高效的人员运输。“星锐数字化专用车是在欧系多功能商用车平台上的必然延伸。”江淮汽车多功能商用车公司总经理林啸虎表示，发展智能交通已是大势所趋，其中车辆升级是关键。(江峰)

# 安凯纯电动公交车充电缩至4小时

4月21日，上海车展的商用车展区，江淮集团旗下的黄色的安凯纯电动公交车成为观众关注的焦点。

该车不仅无污染、无噪音、零排放，并且已经在国内各大城市批量运营，尤其是作为新能源示范点城市之一的合肥已经拥有180辆有该型号的纯电动公交车。与传统车不同，新能源客车增加了电传动系统和动力电池系统，而安凯全承载车身非常适合这些零部件的布置，整车与电传动系统、动力电池、能量控制策略及动力系统

# 陕汽重卡：服务领先 理念“赢人”

进入2011年，陕汽重卡销售订单呈现持续火爆局面，截至4月26日，国内民品订单总数突破5万辆，单日订单最高突破1500辆，增长率居于行业领先地位，为2011年产销15万辆目标的实现奠定了基础。这些成绩的取得除了陕汽重卡自身所具备的竞争优势外，其完善的售后服务功不可没。

此次“春季服务月”活动，特别针对不同用户制定了详细的服务调研计划和礼遇答谢形式，陕汽领导及工作组深入一线，走访并了解用户需求，解决实际问题，为提高服务水平，落实服务承诺创造最佳服务平台，专门为不同用户赠送陕汽重卡配件礼卡、司机专用工服2套等超值礼品，让用户真实

感受到陕汽的贴心式服务。同时，凡在活动期间购车的用户，均有机会获得配件礼卡、免费首保、西安世界园艺博览会门票、参加陕汽2011年卡车司机节以及司机专用礼包等惊喜大礼。

活动开展至今，已有近3万名用户享受到了“首保免费、配件礼卡、服务大礼包”等等的扎实优惠。如今，陕汽重卡“贴心服务”品牌已经迈上新的高度，通过不断提升服务保障能力和服务水平，开展形式多样服务月、特色服务等多项举措，为用户排忧解难，树立了消费者对中国制造、陕汽制造的高度信任。

陕汽销售公司副总经理赵承军表示：“陕汽售后服务不仅仅立足于车，把‘贴心服

务’、‘维修质量’、‘纯正配件’、‘价格透明’等作为服务保证的核心，更要回归于人，为用户提供优质周到的服务，为用户创造最大价值，让用户充分感受到陕汽重卡的全心服务和真挚情感。陕汽给予关爱的用户不仅仅是进站服务，更是在路上的不间断呵护，我们就是为了让用户用车后顾无忧，买陕汽重卡就是买到超值的服务。”(赵一凡)

多年来，陕汽重卡致力于以良好的服务塑造“贴心服务”优质服务品牌，“大S服务”、“春季服务月”以及“陕汽重卡正宗配件高铁快线工程”等深层次的服务行动已经在用户心中生根发芽，长期的耕耘结出了硕果。

4月17日，科技部部长万钢到江淮汽车技术中心，参加主题为“绿色汽车·和谐社会”——中国·合肥私人购买新能源汽车示范应用仪式，并登上合肥公交18路安凯纯电动公交车，详细了解其运营情况，并对安凯纯电动客车的技术水平及市场化成果表示肯定。

## 电动大巴情有独钟 安凯新能源客车观影闪现

在参观中，万钢饶有兴趣地参观了另一辆安凯去年最新研发成功的PLUG-IN增程式电车，并亲自查看该车内部技术构造，对安凯客车不断求实创新表示极大赞许。安凯增程式电车，保证空调关闭情况下续驶里程可达到300公里以上，空调开启情况下达到230公里以上，有效解决了电动车续驶里程不能充分满足公交每天全班续驶里程需求的困境。

## 合肥新能源产业朝气蓬勃 安凯客车一马当先

在全国众多新能源汽车示范城市中，万钢为什么选择合肥？首先，从国家宏观政策形势来看，今年三月份刚刚审议通过的“十二五”规划草案，已经明确提出，未来五年国内主要任务就是转变经济发展模式，节能减排工作将继续成为中央及地方政府的工作重点。

2010年1月，成功开通了国内首条纯电动公交线路，目前这条公交线路上的30辆纯电动行车行驶总里程超过120万公里，单车最高行驶里程已达6.5万公里，单车平均百公里耗电100千瓦时左右，经受住了高温严寒、暴风雨等恶劣天气的考验，运营总体效果良好。今年，合肥再投入150辆纯电动公交车穿插在21条公交线路运营，而这些纯电动公交车，全部都由安凯客车生产制造，并协助合肥公交集团对如此大规模新能源客车进行全程的维护运营工作。

合肥已建成柳树塘、瑶海、祁门、肥西、肥东、肥南5座新能源汽车充电站，能同时满足152辆纯电动公交车充电；其中瑶海站为全国最大的公交车充电站，能同时满足92辆纯电动公交车充电。585个新能源私家车充电桩也基本安装完成，主要分布于单位办公区及居民小区。目前正在谋划新能源汽车6S服务站建设，为合肥新能源汽车示范运营及产业发展建设提供强有力的基础支持。

在3年示范推广期内，合肥将完成2500辆新能源汽车的示范推广，其中公共领域推广1400辆，私家车领域推广2100辆。未来几年，合肥抢抓国家促进中部崛起和国内外产业转移等重大机遇，继续加大新能

# 华菱重卡：打造明星服务品牌是王道

华菱营销总监王延安谈服务品牌建设的

记者日前从华菱公司了解到，针对二季度的到来，华菱将通过四个方面来打造服务品牌，从而为重卡的旺销做好服务保障，其营销总监王延安将其归纳为八个字：品牌、硬件、资金、建设。

具体说来，品牌即表示华菱下决心打造自己的服务品牌，王延安表示，华菱旗下服务部门将联合供应商厂家开展一系列的优质服务活动，将最大的实惠让利于终端用户，通过这样的活动让“大用户切实感受到华菱的‘一切为了用户’的品牌文化。此外，公司还将开展技能比武大赛，一方面可以更好地了解人才，培养人才，以“尖兵”的“模范效应”带动整个华菱技术服务团队练兵活动的持续推进，促使服务政策得以更好地理解；另一方面也是想借此向全社会传达公司全力打造“重卡行业服务领导品牌”的决心，提炼华菱的服务核心价值，巩固并提升品牌形象，更好地服务于全国用户，让华菱的用户拥有更强烈的归属感。

硬件方面，王延安表示为了进一步推动星凯马的销售，华菱将给服务站增加一些小型的服务车投入使用，以此来保障星凯马的用户在出现问题时及时得以解决。据了解，这些服务车配备齐全，每台都配有柴油发电机等维修必备工具和配件，功能齐全。流动服务车一般三四个小时就能作出迅速反应，赶到现场为客户服务。比如司机在高速路上遇到车辆故障，很快会得到解决，而不像过去那样在原地等拖车浪费时间，真正做到便捷服务。

在资金投入方面，王延安认为虽然目前全国范围内华菱拥有近十多家配件中心库，这些一般都是经销商自己筹措资金建设的，因此，资金有限，不可能拿很多的钱来做配件。另外华菱也计划投入价值四千万的配件来弥补分销中心的不足。

当然，如果只有以上硬件和资金的投入是不够的。王延安最后提到了系统建设，即是维修服务人员素质、技能。华菱将对各地服务站进行星级评估，督促工作人员不断学习 and 自我提升。每年将通过业务量、客户投诉、维修技能等几个方面来考察，表彰优秀范例。对于星级高的服务站，华菱将给予优惠的商务政策共同发展。

(张丽)