立足以进促稳 狠抓实的作风 坚定拼的信心

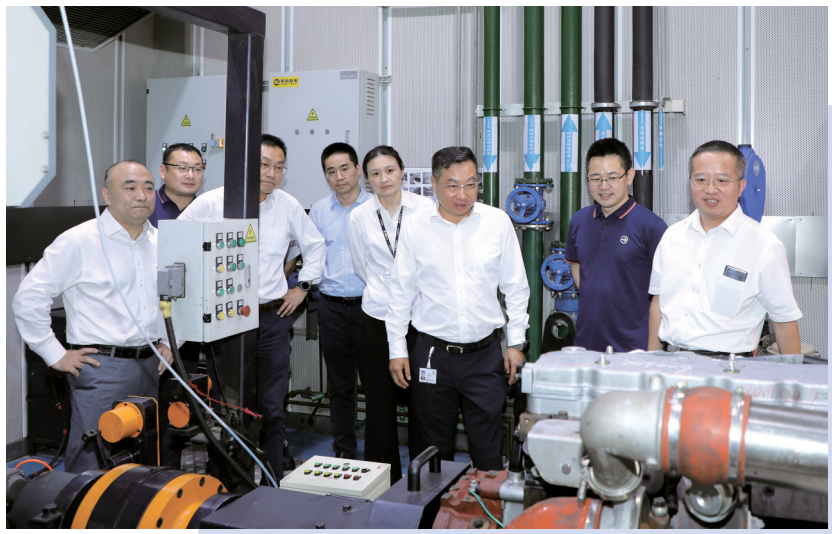
上柴股份上半年销量同比增长近5成，新兴业务扬帆起航

传统柴油机企业的进与变

首席记者 阮希琼

搬动缸体、自动上胶、误差不超过1/5发丝直径……走进上柴股份的发动机生产线，自动机械臂有条不紊地运作着。“机器连轴转，我们轮班倒。”一名生产工人如是说。

复工复产以来，一场“高产攻坚战”在上柴股份打响。6月，上柴发动机产量达14950台，同比增长111%；销量达12966台，同比增长81%。今年1-6月，上柴发动机累计销量同比增长48%。



6月24日，配装上柴自主研发的ECU发动机点火成功

产销大幅增长鼓舞人心，但上柴管理团队更多思考的是未来：如何落实上柴“新四化”，打造适配市场的拳头产品，提升产品差异化竞争力？如何主动求变，在转型发展业务上取得突破？

自主ECU一次点火成功

软件定义汽车的时代已来临，中国乃至全球汽车行业正迎来新一轮的技术变革。在这场变革中，一家传统柴油发动机企业该扮演怎样的角色，成了摆在上柴面前的现实问题。

在时代的潮流中奔涌向前，上柴开启智能网联的探索之路，首先瞄准的，便是发动机的“大脑”——ECU（电子控制单元）。

“去年，上柴在上汽‘新四化’战略指引下提出了自己的‘新四化’战略，即平台化、标准化、新能源化、智能网联化。而我们的ECU项目便是其中重要组成部分，承载着上柴打破国外核心技术垄断、提升公司核心竞争能力的重任。”ECU团队负责人李振华说，“从上柴提出‘新四化’开始，公司加大了转型自主项目的投入。”

压力随之而来。概念设计、方案论证、硬件设计及试制、软件架构设计及关键功能模块开发、工具链建设、软件集成及测试……这些原本交给供应商的工作，如今团队都要从零做起。

为尽一切可能为项目按下“快进键”，团队成员往往“身兼数职”，一头忙着开发自己负责的产品，另一头忙着测试验证同事开发的产品，互相校验。

“6月24日，配装上柴自主研发的ECU发动机的车辆一次点火成功，这给了我们莫大的信心。”李振华难掩心中的激动。

按项目计划，后续团队将围绕自主ECU产品软件深度开发、实现客户定制化功能及自主控制策略，加快产品应用开发及产品上市工作，实现关键系统的自主化集成开发。

“过程很痛苦，但我们建立起了上柴自己的ECU开发团队、软件开发能力、流程规范。今后，希望再将软件开发能力拓展至Tbox（通讯模块）中。”李振华告诉记者，“这些软件开发经验和能力是我们的无形资产。”

智能网联产品正在改变人们对上柴“传统柴油机企业”的固有印象。据记者了解，在智能网联化方面，除了自主ECU项目，上柴已完成第一阶段Tbox的开发和装配试运行，并借助集团数据平台实现了柴油机实时数据存储与展示。未来，上柴将搭建自己的发动机物联网大数据平台或对接主机厂已有的大数据平台，将柴油机实时在线数据应用到研发、售后、质保等业务领域，实现优化标定、远程故障预警与诊断、远程数据刷写等功能，打造上柴具有核心竞争优势的smart engine（智能引擎）。

新能源的第一步

2019年，中国新能源汽车产销均超过120万辆。与此同时，油耗标准与排放法规正在不断趋严。新能源汽车正在“杀死”传统内燃机。这句话仿佛有意指向上柴，也让上柴有了前所未有的危机感。“目前，市场上重卡和工程机基本还是柴油车，但新能源是未来必然趋势，要在未来更具竞争力，我们必须迈出这一步。”上柴混动项目负责人庄健说。

去年，上柴正式开启了牵引车混动项目和汽车起重机混动项目，迈出了探索新能源的第一步。

万事开头难。从未涉及过该领域的上柴，借鉴了上汽商用车技术中心、上汽乘用车技术中心以及相关供应商的新能源汽车开发经验，上汽则为他们提供了丰富的平台资源。不过，重卡与乘用车、轻客不同，很多东西都要从零开始。“重型车的载重量变化比较大，空载11-12吨，满载30多吨。由于负荷的变化很大，机械强度不一样，换挡逻辑也不一样，所以这些经验不能完全照搬。”庄健说，“起步阶段，如何理解客户需求，并根据要求设计具有性价比的产品，制订方案，对于我们来说是最难的。比如，电池类型的选择、供应商选择、以及怎么去要求供应商。很多时候，我们都是边做边学。”

对上柴来说，研发混动系统，最主要的是要自主掌控系统中的AMT（自动变速箱）技术和电控技术。“今年陆续会有样车下线，混动重型车辆未来在市场上也将更有竞争力，这不仅能进一步降低油耗和使用成本，而AMT则降低了司机的驾驶强度，提升了舒适性。”庄健说。

迈向百年的上柴，正焕发出新的动能。

联合电子获颁ISO 27001信息安全管理体系认证

7月2日，联合电子荣获由DNV GL管理服务集团颁发的ISO 27001信息安全管理体系认证证书。

ISO 27001是当今国际上最权威、最被广泛接受和应用的信息安全领域的体系认证标准，旨在通过对公司信息安全方针政策、管理标准、管理程序的体系化构建，落实对包括人员安全、信息资产安全、网络安全、访问控制、系统开发、运维管理等在内的14个安全控制域、114项控制措施的部署，实现对信息的保密性、完整性和可用性的安全保障。

通过ISO 27001国际认证，标志着公司在信息安全管理方面遵守国际公认的最佳实践，保障企业远离潜在威胁。

（联文）

捷氢科技配套申沃客车登上工信部公告

见习记者 周小迪

6月17日，在工信部公布的第334批《道路机动车辆生产企业及产品公告》中，有5家企业、8个型号的燃料电池汽车产品榜上有名。其中，捷氢科技的拳头产品PROME P390燃料电池系统再一次扩充公告车型，其配套的申沃牌燃料电池低地板城市客车成功入选。

在此之前，捷氢科技的燃料电池系统PROME P260已经配套申沃客车，通过嘉定114路公交车，为市民提供出行服务。在最近的检测报告中，114路公交车的出勤率达到了100%，实实在在地跑在了路上。

这次，申沃客车的产品配备了捷氢科技的PROME P390燃料电池系统登上《公告》，既意味着申沃客车的动力系统将得到升级，也体现了其对捷氢科技产品的信任。

捷氢科技的PROME P390是一款新一代车用质子交换膜燃料电池系统，系统功率为92kW，具有一体化集成、高功率密度、高耐久性、高可靠性等优点，已具备车用全功率燃料电池动力系统应用条件，可应用于燃料电池客车、物流车等车型。

拿下TopDigital 多项大奖
斑马网络出行场景营销多点开花

7月2日，在沪举办的TopDigital颁奖典礼上，斑马网络荣获直播、体验、智能交互三个小组营销大奖，成为智慧出行领域数字营销“大满贯”选手。

据了解，斑马网络数字营销活动“谁是老司机”获体验营销组银奖，“智慧加油”获智能交互组铜奖，“智行狂欢月”获直播营销组专项奖。其中，斑马网络依托互联网汽车出行平台优势打造的“狂欢月”IP，为整车厂和生态伙伴提供标签画像、场景引擎工具、营销活动能力、支付能力等一整套体系化运营工具，帮助整车厂和生态伙伴实现运营价值提升和新商业模式拓展。

为进一步发挥数据驱动优势、提升用户体验，斑马网络联合车企举办“谁是老司机”首届互联网汽车驾驶行为大比拼。活动通过驾驶行为互动比拼，引导用户安全驾驶、积极使用互联网汽车功能，也借此为车企带来出行场景营销“样板房”，开展更具特色的智联网汽车场景营销活动，在出行场景营销方面开辟了新路径。