

重型汽车报



《重型汽车报》
快速读报二维码

责编：杨文文 版式：冯晓更

邮箱：zq85582247@vip.126.com
编辑部电话：0531-58062248
0531-58062247

客户满意是我们的宗旨

谭旭光在新加坡亚太海事展上提出

让潍柴船舶动力在全球大放光彩

本报讯 3月13日上午11:30，潍柴在新加坡亚太海事展举行全新一代WH17系列高端船舶动力发布会，谭旭光董事长致辞并为新产品发布剪彩。来自新加坡、印度尼西亚、马来西亚、越南、菲律宾、泰国、缅甸、澳大利亚等国家的行业协会、大客户、代理商等参加活动。

谭旭光表示，潍柴高端船舶动力要为全球客户创造更大价值，并向全球客户郑重作出四项承诺：潍柴船舶动力全系列为客户提供服务！潍柴船舶动力应用范围最广、解决方案最优，让客户更满意！潍柴船舶动力最环保、最可靠、最省油，让客户更赚钱！潍柴船舶动力服务最快捷、最高效、最专业，让客户更放心！

随后，谭旭光与新加坡Penguin Shipyard总裁谭德聪、印度尼西亚三角洲船厂董事长陈德盛、印度尼西亚造船与海事工业协会副主席迈克·苏坦达、越南美容机械有限公司副总经理阮龙庆共同为全新一代6WH17产品发布剪彩。

潍柴船舶动力推进系统及发电业务深耕东南亚市场50多年，船用中速机全球销量前三位、亚太地区市场占有率第一。当天发布的WH17系列，集中展示了潍柴全新一代船机动力强劲、绿色节能、稳定可靠、智能网联等特点，适用于



摄影 孙国祥

多种应用场景，将为东南亚客户提供最具价值竞争力的世界一流船舶动力解决方案。

新加坡亚太海事展(APM)是亚太区规模最大、影响力最强的国际海事类展会，本次展会吸引了来自

全球60多个国家的1600多家国际领先海事公司参展。

孙晴

“国家卓越工程师”谭旭光——

让中国装备的动力奔腾不息

□ 大众日报 张依盟

“我这个人喜欢不断挑战，干什么事都要争第一，所以我提出了‘不争第一就是在混’。”山东重工集团有限公司党委书记、董事长，内燃机与动力系统国家重点实验室主任谭旭光是这样说的，也是这样做的。

从中国第一台完全自主知识产权的欧III发动机蓝擎，到全球首款重型商用车动力总成、农业装备CVT动力总成、液压力总成，再到全球最高热效率发动机……一个个行业首创、中国首、全球第一，谭旭光都亲自挂帅。狂奔在科技创新路上，他的初心和动力始终未变：让中国装备的动力奔腾不息。

从1977年踏入潍坊柴油机厂在产品试验室做试验员，到成为多领域动力总成专家，谭旭光的命运一直与中国动力紧密相连。他一直认为，“命运要牢牢掌握在自己手中，我们必须

把心脏强起来、脊梁挺起来、腰板硬起来。”不满足于单纯的引进消化吸收，更不愿意“以市场换技术”，谭旭光带领团队抢抓柴油机排放升级机遇，成功自主研发新一代柴油机。2005年3月，中国首台拥有完全自主知识产权的欧III发动机蓝擎在潍柴诞生，标志着中国正式迈入自主创新的“中国动力”时代。

为了使蓝擎发动机在整车上发挥出应有的先进性能，谭旭光首倡动力总成一体化模式，带领团队整合国内优势资源，创新形成了动力总成黄金产业链，支撑我国商用车占据国内市场99%以上份额。2018年，该成果获国家科技进步一等奖。“中国重型商用车品牌终于能够挺直腰板，在同外国品牌正面交锋中守住了国门。”谭旭光说。

中国是农业大国，但农业机械散乱、落后的问题突出，特别是在高性能大马力CVT拖拉机领域，长期被国外

品牌垄断。谭旭光一直苦苦寻求突破。2021年，国内首款大马力CVT智能拖拉机在潍柴诞生，全面打破国外垄断。

为了实现柴油机热效率突破50%这一全球领先指标，谭旭光带领潍柴博士团队开展了2年多的不懈研发。多轮次试验，费用投入巨大，研发人员压力巨大。但在谭旭光看来，方向对了就要坚持，科技创新要舍得“烧钱”。2020年，潍柴柴油机在全球行业首次实现50.23%的本体热效率。此后两年，潍柴连续突破柴油机热效率51%、52%的新高峰，实现了中国柴油机行业从跟跑到领跑的超越。

谭旭光认为，在工程领域搞科研，既要有几十年坚守一线的实干精神，还要有前瞻性的创新判断力与风险担当精神，咬定目标不放松，直面未知和风险。

在研发蓝擎时，技术团队面对单体系、泵喷嘴、高压共轨三种技术路径

难以决断。是跟随国内普遍采用的路线，还是要有自己的判断思考？谭旭光说：“作为有追求的科技工作者，就是要敢于第一个‘吃螃蟹’。”如今，高压共轨技术路线已成为全球清洁排放发动机的首选共识。

“对待青年科技人才要像对待自己的孩子一样。”深耕动力领域47年，谭旭光带出了一批又一批动力报国的青年科技核心骨干。在科研攻关中，谭旭光提出“不要给青年科技工作者设‘鸟笼子’，要学会‘放鸽子’”，鼓励青年科技工作者要大胆创新、善于创新。一年飞行120余天、40万公里，为了事业，谭旭光不知疲倦地工作着。提到这些，他总是说：“没有‘一天当两天半用’的奋斗，怎么能赶上与世界一流企业的科技差距。”

40多年来，谭旭光以“不争第一就是在混”的激情，带领团队加强技术攻关，勇于创新突破，为实现高水平科技自立自强奋进在路上。

壮大「朋友圈」携手开拓东南亚市场

谭旭光到新加坡走访

本报讯 3月12日至14日，谭旭光董事长在新加坡走访，先后与印度尼西亚莫拉图斯集团会谈，拜会山东籍民营企业韦立国际集团、南山集团新加坡公司，达成战略合作，并与新加坡星展银行、大华银行就金融合作进行深度交流，共同携手开拓国际市场。

在印尼打造高附加值产品 用品牌赢得客户

3月12日下午，谭旭光在山东重工新加坡运营中心与印度尼西亚莫拉图斯集团董事长查尔斯·梅娜罗座谈交流，双方共同研究中国重汽商用车印尼当地化合作项目进展，探讨潍柴船机合作机会。

查尔斯·梅娜罗说，希望与山东重工建立长期稳固的战略合作关系。我们对项目非常有信心，将以最高效率推动项目落地，打造东南亚最具竞争力的商用车制造基地。谭旭光说，你们可以随时向我反映产品质量问题，我们专门成立24小时工作小组配合。印尼商用车本地化项目要体现更高运营效率，船舶动力要为客户创造更高价值，工程机械产品要让你更加满意！

谭旭光还专题听取了法国博杜安、美国PSI、潍柴新加坡公司管理团队关于数据工程中心机组全球品牌规划的工作汇报，并指出，要抓住AI时代到来的机遇，打造高端备用发电机组全球品牌！

山东老乡携手共同开拓国际市场

3月13日下午，谭旭光到南山集团新加坡公司访问，南山集团董事长宋建波、南山集团新加坡公司执行董事隋永清陪同接待，双方就拓展印尼矿产工业园项目合作开展交流。

宋建波说，希望山东重工打包提供所有装备设备，统一销售，统一品牌，统一服务，我们将更放心。

谭旭光说，我们一定会让你们更满意。山东重工旗下各企业将和南山集团新加坡公司实施全方位战略合作，并在一个月内签署战略合作协议。

3月14日上午，谭旭光率山东重工、潍柴动力团队到访韦立国际新加坡总部，韦立国际集团董事长孙修顺迎候，双方团队深入洽谈。

韦立国际是集航运经营、矿业开发、船舶管理等于一体的综合性跨国集团。孙修顺说，韦立国际在几内亚有着完整的矿业供应体系，希望山东重工能够提供装备设备保障服务，我们用山东人自己造的设备更放心。

谭旭光承诺一定积极配合韦立国际在几内亚的铁矿项目，并当即派工作组前往现场考察支持。他说，我们都是山东老乡，要携手并肩共同开拓国际市场。

会谈后，韦立国际副总裁孙志俊、山东重工副总经理张更生分别代表双方签约。

用好新加坡金融中心资源 支持集团东南亚出口业务

3月13日-14日，谭旭光率队拜会星展银行、大华银行，就集团东南亚业务双方金融合作进行深度交流。

星展银行是新加坡最大的商业银行，大华银行历史悠久，两家银行在东南亚金融业务广泛，具有举足轻重的影响力。

谭旭光在与星展银行董事总经理蔡维扬交流中表示，山东正在推进高质量招商引资，为投资者营造最佳生态，希望星展银行在济南设立分支机构，山东重工全力配合。

在与大华银行董事总经理许洲德交流中，谭旭光表示，山东省经济总量大，国有大企业多，产业水平高，希望大华银行能在山东设立分支机构，我们倾力支持。

谭旭光同时强调，用好新加坡金融中心资源，支持集团东南亚出口业务。山东重工在东南亚出口业务收入50亿美元，需要和新加坡各大银行高效合作，实现双赢。

孙晴

国家发改委价格司一行到中国重汽调研

本报讯 (记者 杨文文)2月29日，国家发展改革委价格司副司长、一级巡视员彭绍宗一行到中国重汽进行经济形势调研，山东省发改委、济南市发改委相关负责人陪同，山东重工集团党委副书记、副总经理，中国重汽集团党委书记、总经理王志坚参加活动。

王志坚首先对彭绍宗的到来表示欢迎，并介绍了中国重汽的生产运营、市场销售、

原材料价格波动对企业成本及产品定价的影响等情况。

彭绍宗表示，此次调研旨在了解社会宏观经济形势及物价走势，中国重汽是我国商用车行业的龙头企业，其生产经营情况直接反映了制造业的发展态势，为经济调研及科学决策提供了重要的数据支撑。

座谈前，彭绍宗一行还参观了山东重工未来科技展厅。

中国重汽举办“激扬巾帼志 奋进新征程”

庆祝“三八”妇女节暨先进女职工表彰座谈会

本报讯 (记者 郭文春)为进一步激发女职工干事创业激情和工作积极性，3月8日上午，中国重汽举办“激扬巾帼志 奋进新征程”庆祝“三八”妇女节暨先进女职工表彰座谈会。集团公司相关领导出席活动。

会议宣读了谭旭光董事长发来的《致全体女职工的慰问信》，向一直坚守在集团公司各个岗位、各条战线上的女职工致以节日的问候，对广大女职工在集团公司高质量发展进程中付出的努力和取得的成绩给予肯定。会议现场宣读了《关于表彰2023年度女职工作建功立业标兵、建功立业标兵、和谐文明家庭的决定》，并为获奖女职工代表颁

发荣誉证书，向参加会议的女职工送上了鲜花与祝福。

会议要求，全体女职工要加强学习，勇做敢于追梦的奋斗者；担当作为，勇做集团高质量发展的建设者；团结奋斗，勇做文明风尚的倡导者，为集团公司决胜2024，实现双位增长作出新的更大贡献。

应用工程开发中心李庆红、国际公司王仕琴、济南橡塑件公司郑海燕作为获奖代表交流发言。

集团公司、各二级单位工会系统及女工工作相关负责人，线上线下共计200余人参加会议。



手植春光，万物盎然。3月13日，中国重汽集团团委组织各部门志愿者在莱芜厂区开展了“万物向新 青春重汽”青年植树活动，用实际行动践行“绿水青山就是金山银山”的生态文明理念，彰显新时代青年的责任与担当。

本报记者 冯晓更 张安都

企事录

济南传动轴公司——

深化党建引领 促进外销提升

□ 霍艳丽

济南传动轴公司传动轴党支部充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员领导干部的先锋模范作用,不断提升党组织的凝聚力、向心力,推动党建与业务深度融合,以“深化党建引领,提升外销收入”为突破点,持续开展“强基固本、质量提升、增加外销”专项工作,让鲜艳的党旗始终飘扬在生产营销第一线,以精湛的技术工艺、先进的生产装备、稳定的质量控制为羽翼,让产品不仅实现“走出去”,更要“响当当”。

集中力量 发挥党组织战斗堡垒作用

外销是济南传动轴公司创效增收的重要途径,为了做好等速轴总成、推力杆总成等外销产品的生产组织保供工作,传动轴党支部发挥党组织的战斗堡垒作用,“集中力量办大事”,牵头协调传动轴公司技术中心技术骨干、质量部核心成员、销售部客户代表与产线人员一起组成外销保供攻关团队,组织多次外销现场专题会,针对年度外销工作计划,深入研讨等速驱动轴、推力杆的工艺难题,制定了切实可行的实施方案,助推外销产品的保质保量供应。

客户对等速轴、传动轴的发货包装要求极其严格,产线没有专职的包装人员,产品发交任务又刻不容缓,面对这种“急难险重”问题,支部再次发挥战斗堡垒作用,在微信群中发起号召,党员同志们一呼百应,火速赶往包装现场,大家分工合作、密切配合,不一会儿就将成品完美包装完成发交,体现了强大的团队战斗力和凝聚力。

在支部的正确领导和大家的共同努力下,2023年济南传动轴公司传动轴交付外销产品增幅122.01%,真正体现了“聚是一团火”的强大作用。

亮明身份 发挥党员的先锋模范作用

济南传动轴党支部设立“等速轴外销”“推力杆外销”两个一线党员联系点,将党员的服务意识与“我为群众办实事”活动结合起来,及时掌握项目推进中遇到的困难,真正实现党建与生产经营的深度融合。党支部书记、传动轴线长刘心亮充分发挥党员干部的先锋模范作用,以身作则,率先垂范,坚持“扑下身子、真抓实干”,每天深入一线查看外销产品进展,了解生产组织中的困难,积极统筹协调解决。

党支部还将党建与质量、效益工作有机结合,挑选优秀的技术质量人员和维修技师分别组成技术质量党员突击队和设备工装党员突击队,在产品质量控制、设备保障能力方面下足功夫,让党员先锋岗、优秀共产党员始终活跃在外销产品业务的第一线。质量检查岗上的党员赵彬时刻盯在等速轴的生产现场,生怕哪个产品的技术要求不达标;维修工党员商义平、艾茂友更是放弃休息时间深夜从家中赶来维修涂装线设备,为的就是外销产品能够及时发交。就这样,支部党员们“散是满天星”,在各个岗位上发光发热、尽心尽力,敢于亮身份,勇于担责任,让胸前党徽的光芒更加耀眼。

高效协同 发挥群众的干事主体作用

党群同心,其利断金。在党员领导干部的带动影响下,传动轴线的广大职工群众也义无反顾地加入到外销产品的保供工作中。等速轴总成、推力杆总成是传动轴线外销的两大主打产品,产线职工上下齐心,拧成一股绳,心往一处想,劲往一处使,为了外销产品订单的及时交付,哪怕是夜深人静的时候,

仍有员工坚守岗位穿梭忙碌。机加三现场分部魏振华、李朝、孟凡水等一线职工总是等到最后一根推力杆入了工位器具才下班回家。等速轴产品工序多且复杂,人员又少,孔令运、侯召彬等6人在郭际涛的带领下,通宵达旦往返于机加工、装配各工位间,竭尽全力保证等速轴的生产。计划调度员李洪钊下班回家后还会抱着笔记本安排生产计划,上班时更是不停穿梭于等速轴、推力杆的生产现场,落实每一个产品的进展情况,时刻保持与销售部的信息联络。等速轴交付增幅86.71%、推力杆交付增幅达8倍以上,正是这些可爱的职工群众在产品外销订单交付过程中发挥着不可替代的干事主体作用,“工作只有进行时,没有完成时”这根弦紧绷在心中,只要有需要,他们总会奋不顾身、全力以赴。

打铁还需自身硬,济南传动轴公司传动轴党支部坚持“召之即来、来之能战、战之能胜”的工作信念,有坚强的基层组织保障,有身先士卒的党员队伍带动,更有力量源泉的职工群众支持,在公司党委的坚强领导下,传动轴党支部全体职工有信心合力以致胜,汇众智而成功。

福建海西公司荣获三明市

“制造业地方财政贡献十强企业”称号

近日,三明市召开2024年全市深化拓展“三争”行动推动“四领一促”工作动员部署大会。福建海西公司凭借在地方财政贡献方面的卓越表现,被评为三明市2023年度“制造业地方财政贡献十强企业”。

一直以来,福建海西公司始终坚持制造强市与制造强企理念,以创新为驱动,以质量生命,不断提升自身核心竞争力。公司在技术研发、生产管理、市场拓展等方面持续发力,实现了业绩的稳步增长。同时,公司积极履行社会责任,为地方经济发展作出重要贡献。

此次获评三明市2023年度“制造业地方财政贡献十强企业”,是社会对福建海西公司多年来努力的高度认可。公司将以此为契机,继续加大技术创新和产品研发力度,不断提升产品质量和服务水平,为客户提供更优质的产品和解决方案。

李欣

济南商用车制造公司——

明确公司2024年 财务预算工作的行动目标

为不断提高预算管理水平和加强预算管理源头控制,提升企业盈利能力,近日,济南商用车制造公司组织召开财务系统专题会。公司领导班子、各部门负责人参加会议。

会议主要讨论了公司当前财务指标管控过程中存在的问题以及未来管控计划。财务部通报了公司2023年主要指标完成情况,2024年主要预算指标及财务“三大硬仗”“五项行动”计划;制造部汇报了生产费用系统管控及存货压降中存在的问题及工作计划;运营管理部汇报了公司人工成本管控中存在的问题及未来管理思路;车身部作为公司能源等费用重点发生部门,对本部门的费用管控情况进行了汇报。

根据各部门反馈的问题,会议针对涂装线生产组织优化、中宽体冲压件转产、工艺降本措施分解策划、皮卡项目定岗定员、积压存货压降等进行了具体安排,要求各部门迅速行动,制定工作计划,明确时间节点,责任到人,按期调度。

此次会议的召开,明确了公司2024年财务预算工作的行动目标,部署了具体的行动计划,为打赢“三场硬仗”,实现年度目标任务奠定了基础。

孙能学

青岛重工公司——

召开“质量百日竞赛”动员大会

为进一步强化全员质量意识和责任意识,形成人人关注质量、人人重视质量、人人敬畏质量的良好生态,全面提升产品质量,塑造“青专”品牌形象,助力企业高质量发展,3月5日,青岛重工召开“质量百日竞赛”动员大会。

公司党委书记、总经理、质量总监田银安发表讲话,围绕公司年度质量工作,结合“质量百日竞赛”活动安排,对健全质量体系、落实质量责任,完善质量奖惩,打造精品车型和行业标杆等一系列工作进行了部署、提出了要求。大会同时宣读了“质量百日竞赛”活动方案和《“五小”创新活动及合理化建议活动实施办法》。

会上,质量部负责人通报、分析了产品质量典型问题。制造部、加工装配部、技术中心、质量部相关人员围绕竞赛活动分别做表态发言。员工代表宣读倡议书,号召公司全体员工积极参加“质量百日竞赛”,同心协力提升产品质量,塑造优质品牌形象,助力企业高质量发展。

邱钢

济南发动机厂——

开展消防培训演练 共筑安全“防火墙”

为使广大员工熟练掌握灭火器使用方法,提高突发火灾事件的应急处置能力,近日,济南发动机厂组织开展消防知识培训及灭火演练活动,来自各部门的工程技术、管理岗人员40人参与活动。

本次活动采取理论学习与实际操作相结合的模式,共分为消防器材使用常识培训和实战灭火演练两个环节。活动现场,安全管理人员采用现场教学的方式为大家详细讲解了火灾事故预防、灭火器操作使用、初期火灾扑救、火场自救逃生等消防知识。同时,全体参训人员轮流操作消防器材进行现场灭火,进一步掌握了各类灭火器材的使用方法,巩固了学习培训效果。

王学锋

产品试验检测中心——

举办“研发引领科技 彰显巾帼力量”系列活动

为提高女职工科技创新能力、活跃节日氛围,在“三八”国际劳动妇女节到来之际,产品试验检测中心举办了“科技女神节”主题系列活动,通过车模驱动大赛、车模注塑、巾帼风采视频展示等方式,展现了女职工的风采,也深入挖掘了巾帼英才的手工作能和创意思维。

本次活动的开展,既让大家感受到节日的欢乐和团队研发创造的欣喜,又通过各种技术交流和竞技,开拓了视野,增长了见闻,激发了广大女职工的改革创新热情。大家纷纷表示,今后将以更加饱满的热情、最佳的工作状态投身于干事创业中,充分发挥“半边天”作用,为企业的高质量发展贡献巾帼力量。

武晓芳

济南卡车制造公司——

打通端到端流程 实现全方位业务覆盖

□ 郭小辉 段凯

端到端流程是指从客户需求出发,到满足客户需求结束的包含全方位业务节点的一系列连贯、有序的活动。2024年,济南卡车制造公司在“数字化”转型年中,立足流程化组织建设,通过端到端流程建设,实现全方位业务覆盖,有效推动了各项管理效率的提升。

确定重新建立卡车公司管理流程,明确卡车公司制度流程编制模板,形成符合全方位业务覆盖的流程……在《制造与交付端到端流程打通项目》调度会上,济南卡车制造公司全面启动了端到端流程的打通,内容涵盖了制造与交付规划、生产计划、生产准备、工艺管理、物流管理等业务节点的端到端流程任务的调度部署。

固化流程建设,让工作更快速更高效。“通过流程化工作,明确了生产上线时间、调车入库期限,我能够快速将整车交付客户手中,效率分析一目了然。”正在整车仓储部接收入库的胡泽一说。《制造与交付管理》流程的建立,明确了生产组织中的审批环节,细化了流程通过的审批人、批准条件,尤其在物流提升中,起到了快速对接、直通公司决策

层作用,让流程的打通成为提升生产的助力器。在固化流程中,现场部以服务生产为中心,将所有梳理的流程,服务工作更快速、更高效、更简洁,充分发挥流程过程的指挥棒、风向标作用。

监测单位指标,让流程更顺畅更完善。“这个流程协作,把我们两个人的工作紧紧相连,今后要同心协力,服务好我们的客户……”在总装生产现场,质量员与工艺员正在同时服务,不约而同地道出了自己的心声。济南卡车制造公司的两个端到端流程,以公司统筹为背景,将各部室融入其中,各个单位指标基础不仅为流程提供了量化的评估标准,还是流程优化和改进的重要依据。此外,通过监测和分析单位指标,帮助公司更好地管理和改进流程,实现持续改进和提升绩效的目标。

强化数据驱动,让决策更加统筹兼顾。端到端流程的全方位业务覆盖,现场部可以更直接收集各类信息,并实现更标准、更规范、更全面的数据,全面、准确的数据分析为决策提供了有力支持,使决策更加科学、合理。同时,有效增强客户满意度,当公司的服务流程更



加顺畅、快速时,客户会感受到公司的专业和高效,建立起更加稳固的合作关系。

济南卡车制造公司的端到端流程,以固化流程为基础,开展了从L1、L2、

L3、L4的梳理和优化,涵盖了公司内部各个部门的业务节点。目前,通过端到端流程优化了181个业务项,其中流程类98条,办法类83项,以优化推动整个管理业务的高效运行。

成都王牌公司——

筑牢安全“大堤坝” 全力保障“开门红”

□ 杨家斌

为冲刺首季生产经营目标任务,成都王牌公司在各项工作推进与落实中,始终坚持安全与生产“两手抓”“两手硬”,切实做到各项安全措施与方案执行到位,坚决保障实现首季“开门红”。

压责任 提升安全意识

在安全管理中,公司安保部根据公司整体安全生产工作目标,结合首季度生产忙、订单多、加班成常态等生产实际情况,及时召开各类安全生产专题会议,安排部署安全工作,压实安全责任,明确部门及车间安全生产第一责任人。

各部门及车间根据总体安全工作推进情况,结合本部门安全职责与安全隐患实际情况,组织员工积极开展安全培训会,不断提升员工安全意识。针对安全隐患与事故案例进行讨论,找出安全问题的根源,制定科学有效的整改措施与应急预案,确保在决胜首季“开门红”中安全事故为零。

大排查 杜绝安全隐患

安全生产无小事,一切以安全生产为中心。在抢抓生产任务过程中,公司安保部牵头,组织专职安全员、部门车间兼职安全员聚焦重点领域、重点环节、重点岗位,设备设施、消防器材、办公场所等区域进行及时大排查,确保安全生产管理无死角,无隐患。

常演练 保障安全应急

人人都是安全员,人人绷紧安全弦。公司安保部在安全生产管理过程中,借助专业安全知识培训、专业人员示范等方式,重点对员工在消防器材操作、救护技能、安全知识、安全疏散、应急救援等方面进行演练与培训。

在培训与演练中,各部门与车间员工根据所学的安全专业知识,在专业人员的指导之下,通过模拟现场事故的发生进行现场演练。通过安全消防演练常态化,让员工对消防器材的操作,事故应急救援,安全疏散等方面的能力与水平得到大的提升,从而不断提升员工安全防范与安全事故处理能力水平,为决胜首季“开门红”起到了保驾护航的作用。



济宁商用车公司——

责任担当铸精品 风雪无畏保生产

□ 刘慧

济宁商用车公司焊装分部主班主要负责驾驶室地板总成、前围总成、后围总成的合并以及顶盖的安装,同时负责驾驶室尺寸的保障工作。主班在焊装分部日常生产中发挥着至关重要的作用,其班组成员也深刻意识到自身肩负的使命与责任,他们迎难而上,紧密团结,用行动诠释责任与担当,用汗水和智慧铸就产品的卓越品质。

2月19日上午,主班驾驶室合并工位突遭后围总成翻转机链条断裂的紧急情况,后围总成无法吊装至后围工装夹具上,停线危机迫在眉睫。面对这一突如其来的挑战,主班的班组成员们没有退缩,也没有迟疑,迅速做出了反应。他们深知生产任务的重要性,更明白时间就是金钱就是效率。因此,他们毫不犹豫地挺身而出,决定采用最原始却也最耗费体力的人工搬运方式,将重达百余公斤的后围总成稳稳放置到两米高的工装夹具上。其间,需要克服的困难他们没有多言,他们只知道“我的工作我负责,我在岗位请放心”这句话不仅是口号,更是主班成员们用责任担当与实际行动所践行的承诺。

日前,济宁地区迎来连续多日大雪,路面积雪堆积严重。主班豪沃MAX车型顶盖均采用叉车运输的方式运送到线边,而厚重积雪给生产线的物流运输带来了极大的挑战。为保证豪沃MAX车型驾驶室顶盖可以安全、及时、顺利地运送到线边,主班班长朱来笑以身作则,带领着班组成员展现出了不畏困难、坚守岗位的精神风貌。他独自一人,迎着风雪,提前踏上了清理积雪的征程。在零下几度的低温下,他挥舞着铁铲,一遍遍地清理着叉车运输路线上的积雪。寒风凛冽,雪花纷飞,但朱班长从未退缩,经过一个多小时的艰苦努力,终于将路面积雪彻底清除,为叉车的安全行驶提供了保障。朱班长的衣帽上积攒了厚厚的冰雪,仿佛是一座雕塑,矗立在风雪中,他用行动保障了生产的顺利进行的,更激励着主班班的每一位成员。他的带头作用和坚守岗位的精神,成为主班班责任与担当的最好写照。

责任担当保生产,不畏艰辛迎难而上。主班班的故事不仅仅是一个生产团队的奋斗史,更是企业精神的生动体现。在未来的日子里,主班班将继续以高度的责任心和使命感,为企业的发展贡献自己的力量,共同书写更加美好的篇章。



建文化融合体系 创企业发展活力

□ 郭小辉

济南卡车制造公司总装五部现有员工1193人,工程师38名,集团公司内训师7名,高级企业文化内训师1名,集团级劳模创新工作室1个,曾先后获得全国现场管理改善专业成果奖、山东重工集团2023年度企业文化示范点、中国重汽集团2022年度企业文化示范点等多项荣誉。

搭建文化体系 打造完善的运行模式

总装五部充分运用党建文化、岗位责任文化、“三提前”文化等文化特色建设模式,通过在现场分部系统构建一体化融合中心、在3个车间建设文化推动小组等方式,打造了集“文化宣传+文化教育+文化引领+文化创效”为一体的文化体系。

文化体系以其高速传播性、高效交互性、超强兼容性,迅速与各车间生产业务有机融合。总装五部通过文化推进形成了全领域、各条线的信息共享,有效收集线索并挖掘文化信息,提升业务能力,展示员工状态,记录并反馈决策部署落地情况,有效提升客户服务水平。同时,总装五部以日信息反馈、周信息分析等方式进行现场汇总,真实反映了各生产线实时工作状态以及员工动态、文化创效、工作任务完成情况等内容。总装五部通过文化体系培养业务骨干50余人,完成大项任务、解决急难问题200余项,努力营造劳动光荣、创新可贵的氛围,坚定不移推动高质量发展。

推动文化融合 实现业务的高效发展

总装五部聚焦生产任务、智能化建设等核心业务,不断提升柔性化生产,



助力推动企业现代化转型升级。

总装五部秉持着以业务导向为基准的核心理念,在努力打造“最优质量、最高效率和最低成本”的精益化车间的过程中,不断寻找实现各项目标的关键着力点,组建起了一支拥有高度责任感和专业技能的“党员突击队”,为顺利完成现场各项任务起到了积极的推动作用。总装五部充分发挥基层党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用,密切联系服务群众,推动党建工作与生产工作深度融合。在整车生产中,深入探索党员“亮身份、亮承诺、树形象、作表率”机制,坚持支部推动、党员带动、党群互动,有效提升整体工作软实力,实现基层党组织的全面进步、全面过硬,将党的政治优势、组织优势不断转化为企业的发展优势。

总装五部组织开展岗位责任文化立标杆活动,组织签订承诺书,其中科室车间级7份、班组级24份、个人级

370份。这些承诺书成为增进客户关系的“明信片”,建立了完善的岗位承诺和信任关系,有效提高了员工的客户意识、质量意识、成本意识,岗位承诺的最终履约,促进了各项指标的有效达成。

总装五部通过开展“三提前”文化活动,即提前计划、提前预警、提前调度,有效提升生产效率。全体职工积极响应号召,开展“双线拉练比武”“柔性化生产”等竞赛活动,并借助“345”生产模式,对产能提升项目及验证方案开展19次论证,成立了三大模块共21人组成的瓶颈攻关小组,一举突破了双线生产这一关键问题。

强化文化领航 加速复合型人才培养

总装五部作为智能化现代工厂,以人才培养为载体,与人才队伍建设同步推进,倒逼干部职工提升业务技能,激

发企业发展活力。

现场分部通过以文化建设为依托,着力强化人才培养,引导职工对岗位工作进行思考、剖析,助力培养“能干、会说、懂业务”的新型复合型员工;将文化引领平台打造成内训师的摇篮,按授课能力、讲课频次、内容丰富性等指标进行评选,将脱颖而出的业务骨干纳入内训师队伍,迅速、快捷、可持续地培养企业人才队伍;建起有形、有趣、有效的学习教育和技能提升平台,采用先进带团队、班组带个人的形式,开展周学习推荐、月校验工作、季检验学习成效等工作。目前,现场分部通过文化领航,培训业务骨干43人,助力80余人成为复合型员工,车间员工参训率100%,员工的整体素质和业务技能得到显著提升。

深化文化落地 不断提高产业创造力

总装五部通过“双线验证”“产能提升”等任务的落地实施,成功保证了豪沃TX、汕德卡、豪沃MAX、黄河等车型的批量上线,并确保常规车型的生产节拍稳定在5分钟之内,为企业赢得了市场份额,积累了良好的市场口碑。

2023年,总装五部的产能较去年同期增长了387%,其中汕德卡占比60%以上,豪沃TX占比30%,双线生产状态下的节拍基本稳定在7分钟左右。这一亮眼的业绩充分展现了总装五部在市场竞争中的实力与潜力,为企业的长期稳定发展奠定了坚实基础。

济南卡车制造公司总装五部将一直致力于打造企业文化融合体系,持续提升整车制造能力,把“责任 创新 沟通 包容”的企业文化核心理念根植于员工的心中,形成企业文化的品牌效应,为提高企业的核心竞争力、实现持续健康发展提供强有力的文化支撑。



冬季正值车辆寒区试验最佳时期,为完成车辆寒区试验任务,元旦当天,济南特种车公司试验团队就向北进发,7人2车奔赴黑龙江漠河开启了为期40天的寒区试验征程。

一路向北 试验途中历经恶劣环境挑战

试验途中,济南特种车试验团队一路向北出发,试验一开始就遇到了种种挑战,先是沈阳康平遭遇重大雾霾冰冻天气,然后在黑龙江冰雪区,面临道路冰雪覆盖,车辆易滑复杂路况的挑战;最后是通过大兴安岭原始森林,经历荒郊野岭、空无人烟的困境,遇到每一个困难,队员们都没有抱怨与后退,他们团结一心、勇于挑战,按照总体试验单位要求,根据团队预定计划完成每日里程任务,历经6天6夜,于1月6日抵达目的地——中国的北端漠河。

决胜漠河 车辆性能之冷启动挑战

根据试验安排,车辆试验团队抵达漠河后,首先开始的是车辆冷启动测试。寒区试验是对人和车辆共同的考验,是特种车试验团队、车辆与-41℃的双向奔赴,队员每天看着天气温度卡着凌晨4.5点钟做试验准备工作,在日出前最冷的时刻开展试验工作。在这样的环境下,也是检测汽车发动机韧性的最佳时间,在如此寒冷恶劣的环境下,队员们佩戴的棉帽和防寒面罩几乎成为摆设,不到5分钟,眼眉、睫毛就结上了冰晶,凛冽寒风打在裸露的皮肤上,如同刀割般,呼吸困难,肢体无知觉成为队员们面临的首要挑战,即便如此,试验团队也是快速适应环境,专注工作,确保了汽车发动机第一次就在-41℃的寒冷环境中可靠地启动和运转,车辆冷启动测试顺利完成。

预判模拟 顺利通过多项试验任务

在如此恶劣的天气下,队员们还要面临多重挑战,冷启动性能试验之后,紧接着进行了低温采暖、除霜等性能试验,所有性能试验完成后进行的是非铺装路面试验任务。此项任务需要半月时间,完成非铺装路面的1500公里适应性行驶试验。为顺利完成此项试验,该团队模拟车辆可能出现的故障,提前制作预案,进行模拟故障修复,模拟换件修复等演练,做好管路、汽路性能的检查与保障工作,历经半月,圆满完成非铺装路面测试任务。至此,用时31天,所有试验任务全部通过,此次试验任务圆满完成。

勠力同心 冲锋在-41℃的漠河

本次试验由特种车公司技术中心周广飞、李尧、销售部张涛、试制线许红伟、制造部李磊、质量部蔡科、刘鹏组成特种车试验团队。团队一行7人,在队长周广飞的带领下奔赴漠河。他们中有第一次去的新人,也有多次进行过试验的老人。谈起漠河试验,他们的一感受就是“冷、太冷了”,在户外待久一点,冷就会变成麻木,再慢慢就是痛楚,但是由于试验时间紧凑,为尽快完成试验测试的各项内容,团队成员不顾环境恶劣、条件艰苦,主动要求加班加点,他们经常顾不上吃饭,在外面一呆就是一整天,队员们分工合作,轮班跑车,时刻做好车辆故障检查和保障工作,并根据试验进度随时调整安排。全体队员勠力同心、争分夺秒,不畏严寒,不惧挑战,以坚韧不拔的意志,保证了寒区试验任务的顺利完成。

试验任务结束后,队员们都很开心,用队员自己的话说,就是特别的有成就感。他们为自己公司生产的车辆感到骄傲,为整个试验团队自豪!他们用滚烫的敬业之心,融化了冰天雪地;用豪迈的满腔热忱,驾驶中国重汽重卡挑战了寒冷极限。他们验证了产品在极度恶劣环境下的可靠性,保障了交付车辆能够全面满足高寒环境用户的使用需求,确保了车辆的品质与性能。

一路向北 -41℃的冲锋

□ 崔健 薛程文

迎难而上不畏险 冲锋在前不畏难

□ 李丹

李顺是济南成型厂锻造一线MP8000生产班组长,他以时不我待的紧迫感和高度的责任心,向着降本增效目标不断迈进。通过实施一系列创新改善方案,李顺带领团队攻克了生产过程中的一个个“瓶颈”环节,先后获得集团公司企业文化创新之星、济南成型厂技术创新能手、奥林匹克机器人应用职业技能竞赛第二名等荣誉称号。

啃下“硬骨头”

锻造一线MP8000热模锻压力机在每班生产结束后,炉膛内都会积攒大量的氧化皮,原来一直采取用压缩空气吹扫干净的方式,吹扫的过程中易产生粉尘,十分影响工作环境。若不彻底吹扫干净,不仅会影响炉膛线圈的使用寿命,而且存在炉膛线圈“击穿”的风险,严重影响生产节拍。

面对难题,李顺毫不退缩,迎难而上,他带领班组成员集思广益,自主设计出一套氧化皮收集装置,将吹扫式改为吸尘式,改善后不仅解决了扬尘问题,而且清理效果更为彻底,有效延长了炉膛线圈使用寿命,全年可节省维修、更换费用6.3万元,被集团公司评选并命名为“李顺中频加热炉氧化皮收集”先进操作法。

突破“卡脖子”

MP8000热模锻压力机预成型工序原来没有配套的更换模具工装,每当更换模具时,都需要依靠叉车将模具整体拆下,由叉车配合翻转、移动,更换完毕后,再用叉车装回,此过程操作难度大,需要5人协同完成,且耗时4小时,换模效率较低成为制约产线效率提升的“卡脖子”问题。

为了保质保量完成生产任务,李顺下决心啃下“硬骨头”,突破“卡脖子”难题。他扎根生产现场观察分析、不断摸索,带领团队自制了一套模具更换专用承载托架,并且编写了换模专用程序路径,实现使用机器人夹钳夹持托架。改善后,模具更换不再需要动用叉车与行车,2人配合即可完成,不仅大大节约了人力,而且由于机器人夹钳灵敏度、配合度高,换模时间由原来的4小时降低到0.7小时,换模效率提升了82.5%,为提升产线效率奠定了良好基础。

紧抓“降耗”细节

李顺坚持认真细致、扎实严谨的工作作风,为了实现降本增效目标,他不放

过任何一个“降耗”细节。原来转向节类产品棒料直径是180mm,炉膛加热线圈直径也是180mm。由于工艺改进提升,转向节类产品棒料直径已普遍改为150mm,若仍使用直径为180mm的加热线圈,则会造成加热浪费。李顺迅速出击、开动脑筋,在保证产品质量的前提下,将炉膛加热线圈直径改善为150mm,虽然看起来改动很小,但李顺算了一笔“明白账”,炉膛加热线圈直径是

180mm时,加热功率为1570KWH;炉膛加热线圈直径改为150mm后,加热功率为1420KWH,改善后每小时加热功率降低了9.5%,转向节类产品吨耗降低了6%。

作为一名一线班组长,李顺迎难而上不畏险,冲锋在前不畏难,带领班组突破了又一个又一个瓶颈问题,用智慧和汗水不断突破创新,用实际行动诠释着“不争第一就是在混”的激情与决心。



春

□ 梁德义

春天是一个万物复苏的季节,它的到来让大地发生了不可思议的变化,它像魔术师,冬天的银装素裹更换新装,大地容颜焕发,枯萎的植被接踵苏醒,逐渐披上希望的绿洲,既有郁郁葱葱的精彩,也有玫瑰绽放的花香。深吸一口春天的气息,让人朝气蓬勃,甩掉烦恼向上而生。

清晨出早迎朝阳,微风麻酥稍有凉,刚好有点暖又起小小乍寒,虽没有冬天的寒冷,倒春的气流也是捉摸不定,时而温柔时而狂暴,像田里的麦穗,吹在脸颊瑟瑟针针,或许这样的春天才是完整的交错吧。

草树知春不久归,百般红紫斗芳菲。春天是百花争艳的开始,促急拥抱着生长的希望,尽情舒展着生

命机能,迫不及待传递着对大自然的馈赠。桃花榆叶漫卷舞,燕语莺啼伴雪飞。醉人的春风得意吹散着桃花柳絮,榆叶的漫飞伴着归来的春燕,融洽地舞进诗情画意,徘徊别恋着花季的海洋。风卷花瓣吹香叶,落落纷飞三月天。别有一番风情的“雪花”还原着冬天的精彩,给繁花似锦的春天带来无尽的妙曼涟漪。

春暖不争千百色,花香添彩诗意浓。春是四季之始,是万物开篇之作;春是烂漫之始,是斗艳群芳之作;春是希望之始,是蓬勃朝气之作。一年之季春作醒,万物生长向阳生。春天的魅力是欣赏不完、品味不完的佳作,在这风柔爽赏心悦目的季节里,寄情于春,喜悦轻松地感受大自然馈赠的生机。



阳春三月,春暖花开。为迎接第114个“三八”国际妇女节,集团公司各单位组织开展了一系列形式多样的庆祝活动,进一步丰富集团女职工的精神文化生活,激发广大女职工干事创业、争先创优的工作热情,营造关心关爱女职工的浓厚氛围。(丁中华 马文斌 李依慈 郭小辉)

观热
察点

看
车有道

中国重汽2月销量遥遥领先 突破2.05万辆再夺“双冠军”

2月,受春节期间终端需求下降影响,国内重卡市场销量遭遇“断崖式”下跌,行业整体销量仅5.98万辆,环比下降38%,同比下降23%,出现环比、同比双降的局面。然而强者恒强,中国重汽凭借超凡产品实力逆势而上,2月实现销量2.05万辆,市占率34.30%,持续霸榜重卡行业销量、市占率“双冠军”!

硬核黑科技铸就出众产品力
助力客户2024更赚钱

产品力是商用车行业竞争的核心,也是中国重汽的优势所在。中国重汽以市场需求为导向,依托雄厚的科技实力,更有全球领先的“灯塔工厂”与顶级供应链成就至臻品质,产品力领跑各细分市场。

聚焦持续火爆的燃气车市场,中国重汽以原装原配无极S动力链+中国重汽S-IEC燃气智控技术等黑科技,打造出集超凡节气、极致可靠、尊享驾乘等优势于一身的豪沃MAX、豪沃TX7、汕德卡G7S等多款全新一代燃气车,以“冠军”产品力,赢得领先地位。

国内多地斩获千辆级大单
海外出口再创新纪录

国内方面,春节期间,中国重汽多项营销行动在全国火热开展,

销量排名	企业名称 重型货车	2月销量	本月占比	同比增长	今年累计	累计市占率
		59788	100%	-22.52%	156654	100%
1	中国重汽	20505	34.30%	-6.80%	46540	29.71%
2	陕汽集团	10315	17.25%	-12.47%	21788	13.91%
3	东风公司	9140	15.29%	-31.76%	29969	19.13%
4	一汽解放	9102	15.22%	-31.90%	33126	21.15%
5	福田汽车	4455	7.45%	-52.73%	11124	7.10%
6	大运重卡	1622	2.71%	-8.26%	3040	1.94%
7	徐工重卡	1084	1.81%	-16.42%	2414	1.54%
8	江淮汽车	935	1.56%	-38.00%	2455	1.57%
9	北奔重汽	485	0.81%	46.53%	1351	0.86%
10	远程商用车	406	0.68%	8.00%	1091	0.70%
11	其它	1739	/	/	3756	/

数据来源:中汽协

豪沃元宵节乐享购百城联动活动共计斩获订单2179辆,豪沃TH7燃气牵引车获得物流企业1000辆订单,多地“爆单”,为销量登顶做好了铺垫。

国际方面,2024年初始,中国重汽重卡出口销量连节节攀升,分别以1月1.3万和2月1.4万辆的销量连续刷新国内单月重卡出口销量纪录!中国重汽凭借硬核产品力和覆盖全球的“钢铁网络”,占据我国重卡出口50%以上的份额,产品远销110多个国家和地区,成为了中国智造扬帆出海的中坚力量。

《车轮上的年夜饭2》暖心归来
守护卡友“路上的团圆”

春节期间,中国重汽2024年新春贺岁系列微电影《车轮上的年夜饭第2季》温暖献映,展现了卡车司机们为岗位使命而坚守,向年味奔赴的温暖故事,看到了他们可敬又可可爱的一面。通过微电影致敬运输人的同时,也深化了中国重汽的品牌温度。

与此同时,中国重汽“亲人”服务春节不打烊,为春节仍奋战在运输一线的客户保驾护航;除夕当天,全国200多家服务站为无法回家过年的卡

车司机提供暖心年夜饭,用真挚与热忱抚慰了众多南北卡友,“你守护万家团圆,我保你无忧运营”成为了中国重汽“亲人”服务的真实写照。

国内市场表现成色十足,出口销量再创新高,营销活动开展有力,“亲人”服务暖心护航。2月中国重汽各维度表现可圈可点,销量夺冠水到渠成,与此同时,中国重汽的行稳致远也为行业发展增强了信心。2024年,中国重汽亮出“让客户更赚钱”的鲜明旗帜,以客户为本,稳驭航程,向着“世界一流全系列商用车集团”的目标一路进发。

本报记者



十余年运输创富路 他的底牌是中国重汽

港城烟台,因海而生,依港而兴,物流产业已经成为烟台经济的重要支柱之一。2007年进入货运行业的崔超先生由此起步,摸爬滚打十余年,将至上物流有限公司成功打造成3A级物流企业。现如今,至上物流全球经营网点73个,分布国家和地区38个,主营业务10余种。十多年的可靠运输,从零到一打造起自己的“物流帝国”,中国重汽便是他的底牌。

和大多数专线物流公司老板一样,崔先生对选车用车抱有相当谨慎的态度,他表示,“选择重汽产品是多方面综合考虑的结果,最初购买是出于信任,中国重汽是国产卡车的领军品牌,后来使用过程中,越用越顺手,就开始连续购买了。”

在多年使用过程中,重汽产品的突出优势,坚定了崔先生的用车决心,重汽也成为他购车的不二之选。时至今日,重汽已经是至上物流专线运营的主力军,承担着南来北往的运输重任。

实力品牌与强者同行

路遥知马力,百万公里之行

证重汽品质。德系品质的汕德卡,自2013年正式上市以来,9年间销量已突破20万辆。作为重汽的忠实用户,崔先生的烟台物流公司累计购置汕德卡近10辆,其中2018年购入的汕德卡C7H燃气车在近四年的奔波中,已经征服了170多万公里的漫长运输路。

从烟台到南昌,往返2800公里,这台C7H燃气车不知道跑了多少趟,百万公里无大修,C7H的高出勤率和可靠性能,也让崔先生赞不绝口。

携手并进与智者同频

现如今,物流企业要想在运输上赚到钱,当真要下一番功夫。路途遥远,路况复杂,货源、车辆,哪样不给力都难以立足。凭借十余年经验积累,汕德卡C7H成为了崔先生眼里玩转专线运营的底牌。

在动力方面,汕德卡C7H燃气车搭载大马力燃气发动机,重汽自主变速箱,动力强劲。“专线运输路途远,路况复杂,山地多,汕德卡C7H燃气车动力足,效率有保证,运输基

本可以做到24小时必达。”崔先生说道。

在能耗方面,汕德卡燃气车降低了车队燃料消耗,有效削减了公司运营成本。“汕德卡C7H除加大气瓶容量外,更重要的是车辆本身的节能降耗性能更佳,在满载49吨的情况下,百公里气耗不到30公斤,一年仅燃料费用就能省下七八万!”对这个数据,崔先生很满意。

在货源方面,烟台到南昌的往返特快专线平时多以零担运输为主,从业多年的崔先生积累了众多货源。“刚开始货源不太好组织,之前用别的车有时候会装不满,开始用汕德卡C7H后,往返行程都能达到满载,比单边运营要高效很多。”货源稳定也使崔先生的生意有了很大的发展空间。

一直以来,崔先生都将高效可靠的汕德卡视为公司破局攻坚的利器,凭借其较低的车辆全生命周期成本,为车队带来更大的利润空间。

“亲人”服务与善者为伍

在运输行业,车辆的选择除却

高效安全、提升客户效益之外,服务方面也至关重要。据崔先生介绍,“买了重汽之后,服务站会不定期打来电话,询问车辆运营情况,提醒车辆保养,车辆运营中如果遇到问题,只需要打个电话,‘亲人’服务就会帮助我们高效解决问题,非常信得过!”

中国重汽通过“1+1+1”绑定、24小时“不停车”、三次免费定保、三大总成只换不修等服务为每一辆车保驾护航;“智慧重汽”连接需求,提供全天候保障;重汽“智能通”可向车队提供多方位数据,为车队管理提供技术支持,以确保至上物流的运输车辆高效运营。

货运运力是国民经济的“晴雨表”,但近几年物流市场行情波涛汹涌,“剩”者为王已成公认的王道。展望未来,始终与中国重汽同行的至上物流,相信定能安心驶过一个又一个创富共赢的百万公里,握紧“高效”“全勤”两个强有力的拳头,也一定可以突破市场低迷困境,开创快速发展的新局面。

本报记者

噪声对人体的危害不容忽视,不仅会损伤听力,还可能引发一系列生理和心理问题。随着汽车保有量的增加,车辆的噪声成为主要的噪声来源之一,不仅给用户带来诸多困扰,还对用户身体健康造成损害。

噪声增加安全隐患
危害身体健康

汽车噪声不仅会影响乘员的休息,干扰乘员间的正常交流,还易让乘员情绪烦躁。噪声还易导致驾驶员疲劳,进而出现反应迟钝、判断失误等情况,提高交通事故发生的概率。此外,长期乘坐噪声较大的车辆内,不仅易损伤听力,还会使人产生头疼、脑胀、耳鸣、失眠、记忆力衰退等症状,高血压、动脉硬化和冠心病的发病率比正常情况明显提高,对视觉器官也会造成一定损害。

研究表明,噪声在50分贝以上会影响睡眠和休息;噪声在70分贝以上会干扰谈话,影响学习和工作效率,甚至发生事故;噪声在80分贝以上可能导致听力受损;长期处于90分贝以上的噪声环境,会严重影响听力和导致其他疾病的发生。皮卡一直以来被作为工具车使用,多选择搭载柴油发动机,因柴油发动机噪声大,加之静音技术落后,因此柴油皮卡普遍存在噪声大的顽疾,静音性能不佳的皮卡行驶过程中噪声可达80分贝。有没有一款噪声低,乘坐安静舒适的柴油皮卡呢?

六大技术精准发力
“对症下药”解顽疾

作为国产柴油皮卡新生力量的代表,中国重汽皮卡围绕发动机噪声、胎噪、路噪、车身结构噪声四个噪声来源,从发动机降噪和整车降噪两个方面出发,采用六大降噪技术,由表及里全方位降低噪声,打造更安静、更舒适的驾乘空间。

中国重汽皮卡搭载潍柴WP2H 2.0T柴油发动机,独创潜艇深海静音技术,解决柴油发动机噪声大的先天问题,且发动机采用液压悬置,能减少其传递到车身的振动和噪声;整车全系采用1mmEVA复合地毯,相比常规地毯,胎噪、路噪控制效果更优;乘用车级密封设计,整车气体泄漏量≤50SCFM,提升降噪性能;前排采用4mm+声学夹层玻璃,相比常规3.5mm普通钢化玻璃,高速行驶噪声降低5分贝;大量采用600g/m²双组分吸音棉,相较竞品300g/m²吸音棉,隔绝高频噪声效果更佳;专业NVH调校,对车辆结构进行优化和调整,确保车辆在不同行驶条件下都能保持较低的噪声水平。

驾乘安静舒适
避免噪声危害

得益于多重声学隔音技术的使用,中国重汽皮卡怠速噪声小于41分贝,匀速噪声51-62分贝,静音水平领先同级,媲美汽油车型,打造安静舒适座舱的行业标杆。中国重汽皮卡优异的静音性能,带给用户犹如置身于静谧图书馆中的乘坐感受,在提高驾乘舒适性、行车安全性的同时,还能避免噪声对身体健康带来的潜在损害。无论是长途驾驶还是日常通勤,中国重汽皮卡都能带给用户愉悦安静的驾乘体验,守护用户的身体健康。

中国重汽皮卡深入洞察用户在用车过程中面临的问题,凭借六大技术解决柴油皮卡噪声大的顽疾,使得车辆静谧性表现大幅提升,消除噪声给用户带来的困扰和危害,为用户带来更高质量的驾乘体验。

本报记者



中国重汽问题举报渠道

集团纪委、监察部:

举报邮箱:
jianchabu@sinotruk.com

举报电话:
0531-58062233

网络举报平台:



中国重汽 HOWO 金悍将 6AMT 城配王 领跑城配运输

3月10日,中国重汽 HOWO 金悍将 6AMT 城配王上市发布会于河南商丘隆重举行。

驭风领势 城配王者

作为中国重汽在高效城配运输市场的又一力作, HOWO 金悍将始终坚持“客户收益最大化”的理念,持续提供定制化的物流装备解决方案,以助力中国城配运输行业高质量发展为己任,为新时代下的商丘市物流发展注入全新动能,为用户开启高效品质运输的新征程!

“四特”技能 轻松驾乘

科技引领创新,品质成就未来。中

国重汽为应对城配运输市场的机遇与挑战,强势推出 HOWO 金悍将 6AMT 城配王自动挡车型,以“特舒适、特实惠、特省油、特放心”四大核心优势加持产品实力,助力用户轻松迈向高效城配运输新旅程。

HOWO 金悍将 6AMT 城配王搭载潍柴动力 Q 系列发动机+重汽专属 6AMT 自动挡变速箱+重汽专属车桥,完美打造自动挡性价比之王,较行业手动挡降低油耗 1.6%,极致节油 11%。其中, 6AMT 自动挡变速箱采用全同步器结构(1-3 挡锥面同步器)和 X-Y 双离合换挡设计,换挡时间短,反应速度快,最快响应时长 0.6 秒,动力连续,换挡平顺;其离合系统的电液+CSC(液压轴承)设计,赋予车辆超长寿(≥300 万次),

大幅降低离合器维修保养费用。

金悍将 6AMT 在舒适性上实现全面升级,包括整车 NVH 技术优化,匹配电机驱动+CSC(液压轴承),整体隔音优化,座舱静谧性低至 52.9dB。驾驶室配备皮革结合的气囊座椅,以星级舒适,最大程度为用户营造安静舒适的工作环境,减少用户驾驶疲劳。

可靠性方面,金悍将 6AMT 针对卡友运营痛点,围绕客户购车、用车、养车、换车等方面,全方位打造无忧、运营无忧、智享无忧三大无忧“亲人”服务体系,全维度助力卡友高效创富。

品质铸就口碑 实力赢得信赖

在城配运输日益严苛的环境下,

用户对车辆的品质要求更高,金悍将城配王以“特舒适、特实惠、特省油、特放心”四大技能,成为轻卡车主心中的品质标杆。

活动现场,多位金悍将城配王的新用户分享他们的用车经验,发自内心的赞誉再次印证中国重汽 HOWO 金悍将在细分市场的良好口碑,也为金悍将进一步开拓城配市场奠定坚实的基础。

以匠心致初心,以创新谋发展。未来,中国重汽将坚持以引领行业新发展为己任,不断进行技术创新,助力行业提质增效,持续为更多经销商、卡友提供高效务实的经济价值!

本报记者