

重型汽车报

客户满意是我们的宗旨



《重型汽车报》
快速读报二维码

责编：杨文文 版式：冯晓英

邮箱：zq85582247@vip.126.com

编辑部电话：0531-58062248

0531-58062247

潍柴动力举行上市20年 改革创新成果学术研讨会

本报讯 3月26日上午，潍柴动力上市20年改革创新成果学术研讨会在潍坊举行，国务院国资委原党委副书记、副主任，第十二届全国人大财经委员会副主任委员邵宁；中国企业改革与发展研究会会长，国务院国资委原党委委员、秘书长彭华岗；山东省国资委党委书记、主任满慎刚；潍坊市市委书记刘运；陕西省西安市副市长孟浩；中国上市公司协会党委书记、执行副会长柳磊；清华大学中国经济思想与实践研究院院长李稻葵；清华大学经济管理学院教授向东；前海股权投资基金首席执行官合伙人、前海方舟资产管理集团董事长靳海涛；山东重工党委书记、董事长、总经理，潍柴动力董事长谭旭光出席会议，共同研讨国企改革创新发展新路径、新模式。

邵宁在致辞中充分肯定了潍柴改革发展成就和模式，指出潍柴是中国国企改革成功的具体案例，也是研究企业家精神的典型案例，潍柴成功的核心因素是持续有效改革和企业家作用。满慎刚表示，潍柴的“企业经营+资本运营”双轮驱动战略给山东国资国企链接资本市场提供了很好的具有差异化竞争优势的借鉴经验。希望潍柴充分发挥科技创新引领作用，以新质生产力激活企业高质量发展新动能，全力打造独具特色的国有企业高质量发展新范式，推动山东经济社会发展走在前、作表率。刘运表示，希望潍柴从春天出发，向未来启航，深耕主业，深化改革，深度创新，续写新传奇，实现百年梦。潍坊将拿出最好的资源，提供最优的服务，助力更多像潍柴一样有梦想、有实力的企业投资潍坊，花开世界。

谭旭光在会上作题为《成长·价值·未来》的主旨演讲。他首先向20年来关心支持潍柴动力改革创新发展的各级领导、各界朋友表示衷心



摄影 孙国祥

感谢，并系统总结了企业20年跨越式腾飞成功打造的“五个潍柴模式”。他指出，20年来，我们共同开创了震撼行业的全球资本市场潍柴模式，共同创新了独一无二的全球产业转型潍柴模式，共同成就了百分百成功的全球资源整合潍柴模式，共同构建了世界一流的中国特色企业治理潍柴模式，共同打造了高成长、高回报、高预期的价值共享潍柴模式。

20年跌宕起伏，20年沧桑巨变，潍柴动力抓住中国经济高速增长、中国资本市场蓬勃发展的黄金机遇，创造了行业瞩目的辉煌成绩。谭旭光特别强调，20年来，潍柴动力一次次从胜利走向胜利，其根本就在于始终遵循了“四大发展逻辑”。其中，“产品经

营+资本运营”双轮驱动，是潍柴动力做强做大的产业腾飞逻辑；老老实实种好自己的“田”，是潍柴动力屹立不倒的长期战略逻辑；拥有别人拿不走的关键核心技术，是潍柴动力永争第一的全球竞争逻辑；大集团大协同，是潍柴动力价值倍增的链合共赢逻辑。

20年同心同行、协作共赢，奠定了潍柴动力与全球伙伴无比坚实的合作基础。谭旭光强调，成长、价值、未来，是我们最大的同心圆。成长，就是要实现世界一流企业的梦想；价值，就是要成为受人尊敬的国际化强企业；未来，就是要让潍柴动力书写无限精彩！

谭旭光最后指出，新时代，新质生产力！明天的潍柴，必将活力无

限、潜力无限、惊喜无限，永远值得大家期待、永远值得大家追随！

李稻葵、彭华岗、柳磊、靳海涛分别作点评和学术报告，从潍柴改革发展的成功经验，交流畅谈国有企业改革、提高上市公司质量及投资价值的认识和体会。他们共同表示，潍柴动力20年的改革发展经验不仅为上市公司质量和投资价值提供了样板，更是国有企业改革发展的一个典范，期待潍柴不断突破，用卓越的产品和服务，以高质量发展赋能中国式现代化，在新征程上作出新的更大贡献。

国内外券商、投资者、全球合作伙伴、媒体记者、潍柴动力历任董监高代表，共计400余人参加会议。
孙晴 高洪

中国重汽(03808.HK)公告2023年经营业绩

3月25日晚间，中国重汽(03808.HK)公告2023年经营业绩。公司实现营业收入855亿元，同比增长44%；归母净利润53.2亿元，同比增长21.8%。公司分红力度不减，拟派股息每股0.965元，股息派付比率达到50%，较去年增长约5个百分点。

多项指标显示公司盈利能力持续提升。2023年，中国重汽销售净利率6.8%，同比增长3.5个百分点，期间费用率为9.8%，同比下降3个百分点。运营质量方面，公司存货周转天数加快42.3天，达到71.1天；资金管控能力不断增强，应收账款周转天数加快9.7天，达到37.1天。

2023年，中国重汽实现了在重卡市场上的持续领跑，同时各项经营指标全面向好，标志着公司步入高质量发展新阶段，在向全球一流重卡企业迈进的征程上，又走出坚实的一步。

龙头优势稳固 出口销量遥遥领先

2023年是重卡行业的复苏之年，行业整体增长的背后却是企业间竞争的加剧。在此背景下，中国重汽市场份额不降反升，展现出强大的竞争力。据中汽协数据，2023年，中国重汽重卡销量23.42万辆，同比增长47.47%，大幅领先于行业35.6%的增速。

从市场竞争角度，中国重汽将行业领先优势进一步拉大。据中汽协数据，2023年，公司重卡市场份额为25.71%，同比增长2.07个百分点，居行业首位，且与行业第二名差距进一步拉开。

出口市场独树一帜的表现是中国重汽取得销量和业绩佳绩的有力支撑。2023年，中国重汽重卡出口销量达13.01万辆，同比增长47%，再创历史新高。据了解，公司已连续19年位居中国重卡出口首位，产品远销全球110多个国家，在东南亚、澳洲、中东、非洲等国家销量排名第一。

难能可贵的是，中国重汽出口成绩远非以“量”取胜，出口产品中，高端重卡占比已达到45.4%，比重较去年实现了翻倍式增长。

重点突破 细分市场斩获多个行业第一

在充分竞争的重卡行业，细分市场已成为众企业必争之地。2023年，中国重汽深挖细分市场潜力，在国内细分市场开发方面取得新突破。

在传统优势牵引车市场，公司长途干线运输市场600马力以上牵引车占有率稳居行业第一，在4x2牵引车市场占有率达30.6%，居行业第一；在燃气车市场，汕德卡高端产品和豪沃MAX/TH7中高端产品发挥组合优势，2023年四季度天然气牵引车市场占有率快速提升，增速行业第一。

在功能性更强的专用车市场，中国重汽深耕各类应用场景，并持续推进高端化。2023年，公司高端专用车市占率达52.6%，居行业第一。按功能细分，公司消防、泵车市场占有率保持行业第一；冷藏车市场占有率同比提升6.5个百分点，跃居行业第一。

此外，新能源重卡的高速增长也成为中国重汽一大看点。公告显示，公司年内累计开发了110余款全新产品，实现了重、中、轻车型全覆盖。其中，新能源重卡销量同比增长180.7%，市场占有率同比提升3个百分点。

今年1月，中国重汽发布蓝立方新能源技术平台，包含六大核心技术，包括车电一体新能源专用底盘、全系列电驱桥总成系统、整车轻量化技术、整车集成式热管理技术、整车智能控制技术和整车安全可靠技术，技术领先性为公司新能源业务的发展注入强大驱动力。

对于2024年的规划，中国重汽表示将持续深耕海外市场，推动品牌国际化。公司将加快海外产品结构升级调整，补齐细分市场产品短板，全力开拓以欧美品牌为主的高端市场，通过本地化运营，强化服务能力和品牌建设，打造海外品牌高端形象。此外，公司还将在优化营销网络、加快新能源产品推广、创新商业模式等方面发力，加速向“世界一流的全系列商用车集团”迈进。

本报记者

中国重汽(000951.SZ)发布2023年年度报告

3月25日晚，中国重汽(000951.SZ)发布2023年年度报告。报告期内，公司经营业绩取得高速增长，实现营业收入420.7亿元，同比增长46%；归母净利润10.8亿元，同比增长406%。公司延续高分红回报投资者，拟每10股派现4.62元(含税)，现金分红总额5.4亿元，股利支付率达50%，较2022年增长5.15个百分点。

高比例分红有赖于公司优异的盈利质量和充足的现金流。年报显示，公司2023年经营性活动产生的现金流量净额21.13亿元。截至2023年末，公司拥有货币资金138.55亿元。

如此高的业绩增速超出了市场预期，根据年报，2023年，公司抓住了重卡行业复苏机遇，在生产制造、新产品开发、产品优化和内部管控等方面均有所突破，助力中国重汽集团在国内、海外市场获得双丰收，品牌影响力持续提升。

抢抓行业复苏机遇 海内外市场双丰收

业绩的高速增长与行业进入上行期阶段密不可分。据中汽协数据，2023年行业重卡销售约91.1万辆，同比上升35.6%。而中国重汽实现重卡销售128万辆，同比增长32.8%。

年报显示，中国重汽多项举措为优异的市场表现打下基础。公司聚焦爆款产品打造，在480-550中长途市场，打造了低自重、平地、高舒适爆款产品；在480马力以下中短途市场，通过优化中宽体产品品种，聚焦主打TX7，打造了TX7牵引车爆款产品。

在产品结构优化方面，公司新重产品逐步成为销量支撑，并在多个细分市场市场占有率稳居行业第一。在牵引车方面，13NG行业增幅第一，危险品行业第一；载货车方面，在快速快运、绿通等细分市场客户认可度不断提升；搅拌车和自卸车方面，在渣土车市场占有率行业第一；专用车方面，消防车、泵车、电视转播、油田作业等领域市场占有率持续保持行业领先。

此外，公司全力协助中国重汽国际公司拓展海外市场。数据显示，2023年，中国重汽集团出口表现延续强势，出口销量13.01万辆，同比增长47%，已连续19年位居行业第一。

行业上行有望延续 新年首季初现峥嵘

多个信号都指向重卡行业仍站在上行期内，市场乐观氛围浓厚，认为2024又将是一个“丰年”。

年初的数据往往奠定全年销售的总基调，据中汽协数据，2024年前两月，我国重卡市场销量共计1259万辆，同比增长25%，特别是今年1月，实现了99%的同比增速。

良好的开局为公司今年的发展奠定了基础。对于2024年商用车行业趋势，中国重汽认为，随着经济逐步复苏和国家各项稳增长措施落地，居民消费信心将进一步增强，未来市场预期有望持续向好，商用车行业需求将呈现恢复性增长态势。公司将不断深挖内部潜力，注重细节管理，强化全员市场意识、质量意识、成本意识，着力打造一支高素质的钢铁团队。

多家机构也对行业增长抱有乐观预期。东方证券认为，结合国内宏观经济企稳、老旧货车置换、天然气重卡以及“一带一路”合作出口需求带动，2024年重卡市场将维持平稳增长，行业整体销量有望超过100万辆。

本报记者

谭旭光就山东重工旗下上市公司2023年业绩 与投资者和媒体交流



摄影 孙国祥

本报讯 3月26日下午，山东重工集团董事长，潍柴动力董事长，中国重汽集团董事长，意大利拉蒂帝集团董事长，德国凯傲集团监事会监事谭旭光，率潍柴动力、中国重汽、中通客车、山推股份、潍柴重机高管团队举办《老谭会客厅》，就集团上市公司2023年业绩回答投资者和媒体提问。

日前，山东重工旗下潍柴动力、中国重汽红筹、中国重汽A股、潍柴

重机、山推股份同步发布业绩，2023年归母净利润分别同比增长83.8%、218.6%、405.5%、18.3%、21.2%。其良好的业绩表现受到了全球投资者的广泛关注和追捧。摩根士丹利、中信证券、君和资本等券商和投资机构以及新华社、中国新闻网、香港星岛日报等媒体纷纷针对企业未来发展方向、传统能源和新能源领域布局、企业发展亮点等问题进行了提问。

“当行业上升的时候，我们一定

是收入最高、利润是最高的；当行业下降的时候，我们一定是下降最少的，这二十年我完全对资本市场兑现了我的承诺。”谭旭光开场即表示，山东重工集团在今年强周期行业中交出了一份亮丽的成绩单，继续保持了高质量发展。

随后针对行业发展趋势、产品布局、新能源发展等问题，谭旭光与投资者和媒体进行了广泛交流。

近年来，潍柴大缸径高功率发动

机强势崛起，M系列大缸径发动机2023年销量8000多台，同比增长38%。针对投资者关注的发展空间问题，谭旭光表示，大缸径高功率密度发动机可以再造潍柴发动机板块，潍柴已经具备年产2万台的生产能力。

针对工程机械未来发展，谭旭光指出，工程机械未来要干两件事，一是瞄准世界一流企业，提质增效；二是抢占国际市场，卖高端产品。在提到如何处理好内外部竞争关系时，谭旭光明确表示，我们的液压力总成向全行业客户提供，多一个竞争和少一个竞争不重要，重要的是携手合作伙伴向世界一流迈进。

近年来，潍柴顺应行业趋势，前瞻性战略布局新能源，以传统动力与新能源动力“双擎”驱动助推公司发展。针对投资者关注的“新能源业务未来发展”，谭旭光表示，“未来一定是多能源战略，不是新能源一统天下。”“柴油机永远不会在世界上消失，越大越消失不了，走得越远柴油机越消失不了。”

伴随着国内商用车行业竞争日趋激烈，海外出口市场压力增大，针对媒体关注的“内卷”“外卷”话题，谭旭光表示，做主要挣钱，挣钱就是附加值，有附加值就是高质量，高质量才能增加税收，提高员工工资，研发也才有钱投进去。希望行业能够自律，把产品价值卖上去。

在2个小时的现场直播中，谭旭光带领高管团队，与投资者和媒体互动，问题尖锐，回答精彩，精句频出，干货满满。全球1300余万人次在线观看，挤爆会客厅。

孙晴 宋翠萍

济南车桥公司——

企 事 录

党建引领 向首季“开门红”冲刺

□ 宋志元

为了实现2024年首季“开门红”，济南车桥公司主减速器部加快推进党建与业务深度融合，发挥党支部战斗堡垒作用和党员先锋模范作用。主减速器部党支部以夯实安全基础为支撑，提前筹划解决生产“急难险重新”问题，贴近员工服务员工，形成产线凝聚力，推动产线各项工作目标的实现。

闻令而动 突击保生产

为顺利完成一季度生产目标，主减速器部党支部积极发挥战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，组建由党员、技术能手、青年团员组成的突击队，随时应对和解决产线“急难险重新”项目中遇到的问题。

年初，MCP16系列曼技术差速器盖产量急剧上升，但现有生产线面临缺少设备和人员的困境。接到生产计划后，主减速器部党支部马上制定生产线改造提升措施，成立以党员张其宝、张超组成的突击队，仅用17小时便完成一条生产线的上量改造工作，使MCP16系列曼技术差速器盖单班产量由70件提升至100件。同时，积极发挥党员带头作用，配合

多能工“一岗多能”的技能优势消除人员不足的劣势，突破生产瓶颈，将班组操作由“各自为战”转为协作配合，交替休息，轮流吃饭，提升MCP16系列曼技术差速器盖产能的同时，保证了其他产品产能的稳定。

因资源紧张等原因，主减速器线接到在1个工作日内紧急生产20件前制动气室支架的生产试制任务。面对陌生产品和紧张交付时间，支部书记带领突击队再次出击，党员骨干孙亮、武传刚主动加班调试，进行工装切换和产品试切，经过一天一夜的鏖战，终于在第二天将20件产品顺利交付。在党员们工作热情的感染下，技术能手付利新曾一度高烧39度，但他仍然坚持工作至产品全部交付才下班休息。

夯实基础 安全质量双支撑

为确保首季“开门红”，夯实发展基础，主减速器部党支部不断加强安全防控手段，强化安全措施，成立以党员张其宝、张超组成的突击队，仅用17小时便完成一条生产线的上量改造工作，使MCP16系列曼技术差速器盖单班产量由70件提升至100件。同时，积极发挥党员带头作用，配合

监督和安全培训工作。同时组织党员聚智聚力，党员王永学、隋峰提出对智能生产线周围加装区域为协作配合，交替休息，轮流吃饭，提升MCP16系列曼技术差速器盖产能的同时，保证了其他产品产能的稳定。

牢固树立“质量红线就是企业生命线”的观念，党支部紧紧围绕质量管控目标，组织党员骨干、技术人员开展“质量周期”检查，每日进行班组间质量互查，每周组织技术质量人员进行岗位稽查，每月对产线所有班组随机抽查，建立质量问题共享文档，将问题点、问题照片、整改措施、整改进度进行产线班组共享，责任落实到人，起到监督与警示作用。同时，党支部充分发挥“班组织积分制”作用，将质量问题分为A、B、C、D四类，根据问题的严重性对班组扣减班组织积分。并鼓励员工根据岗位工序特点提出质量改善，对提出合理、适用的质量提升改善的班组增加班组织积分，提高班组质量改善积极性，一季度已完成质量改善23项。

优化服务 用心办实事

主减速器部党支部深入做

好群众满意度工作，通过网络无记名评价的方式开展支部满意度调查。针对征集意见，支部组织党员、青年骨干优化服务形式，积极参与到“我为员工办实事”活动中来，通过运用“寻难点、领项目、解问题”三步走的方法，解决最贴近员工群众的问题。

党支部组织党员、分部长带头深入现场实施改善，通过“走进现场发现员工工作难点、党员认领难点问题、完成难点问题见实效”三步走，不断降低员工劳动强度，提高工作效率，通过“一降一升”提高员工满意度。党员刘雷、窦怀彬带领员工在厂房东、西侧的零件存放区加装192米长帆布防护帘，有效避免了风霜雨雪对零件的侵袭，防止零件生锈和杂物被风刮入，降低员工清理时间，提升了零件清洁度；通过完成《改造大流量加液方式》《制作“齿轮移动平台”降低劳动强度》《改造加工中心切削液方式》《改变设备注液方式和减少员工操作中的动作浪费，降低员工劳动强度》等项项目，提高工作效率提升最高达46%。

济南卡车制造公司——

数智化交付服务 提升客户满意度

□ 胡泽一

“一车一扫描，直接进入后台程序，我还是第一次体会到这么便捷的服务，真是太方便了……”来自巴蜀物流的提车大客户感慨道。在济南卡车制造公司整车仓储部的交付现场，他们以“内部客户”入库和“外部客户”交付为突破口，全面梳理“制造与交付”端到端难点，打通各瓶颈节点，深入推行并运用业务的数智化办公，全力保障整车交付的准确率、及时性，真正让工作高效、让客户满意。

一站式平台，精准服务客户。为精准服务客户，整车仓储部在数智化转型中，通过客户调研、数据分析，了解不同地区客户需求特点，掌握手续办理、交付取车等情况，详细归类、定岗定位，从不同维度分析客户需求，确定服务内容。针对出门证耗时、纸质繁琐等问题，他们创新提出了“一键式取车”程序，通过PAD系统实现在线管理，确保了与客户交付的“零距离”对接，通过此优化，在线查询商品车更快捷，



操作人员更安全，在提高车辆安全的同时，有效提升了客户服务能力。

聚焦核心项，客户无缝对接。“之前，豪沃TX、TH7、MAX以及汕德卡、新黄河等上千种车型的入库，只能按照生产时间排序，遇到特殊变化，自己都很难定位车在

哪。如今，通过“入库智能程序”扫描，入库即可实现车辆定位，直接进入HMES系统实时定位。”入库操作人员颜景章说。整车仓储部以机制满足客户需求，对入库区实现数智化服务，深入发掘入库应用潜力，形成并应用车辆区域划分、定位等综合管理机制，满足不同车型

需求，提升整车入库质量，降低周转能耗，为客户无缝对接提供数据基础和服务支撑。

数智全覆盖，实现交付一体。整车仓储部横向拓展库存分布，与销售部和国际公司实时对接，按照客户需求实现提前按需交付；纵向延伸工具、辅料等精细管理，全面构建“入库、扫码、发交”三级管理新模式，让交付保障更精准、灵活、高效。近期，在深入实施数智化服务过程中，与客户“零距离”交流6场，梳理改善点12项，实实在在为客户排忧解难。此外，他们还通过晨会、专题学习、“做好客户服务三件事”等活动，提高整车仓储业务能力，围绕“让客户更满意，我们在行动”主题活动开展点、线、面培训，着力补齐服务短板，增强服务效能。

2024年，济南卡车制造公司整车仓储部将按照数智化转型年规划蓝图，系统构建以服务客户为基础的“数智服务、数智交付”等业务系统，持续提升整车仓储部数字化、智能化水平。

济南传动轴公司——

改变方法思路 提升维修效率

□ 仇兴辉



日常工作中，我们遇到的困难和挑战数不胜数，有些困难甚至让我们觉得不可逾越，难以克服。但是，“穷则变，变则通”，当我们转变思路，从另外一个角度出发，尝试不一样的方法，往往会取得意想不到的结果。近日，一项新颖快捷的设备维修策略在济南传动轴公司车轴线得到成功验证，产线设备维修人员在遇到困难时转变思路，另辟蹊径，不仅豁然开朗，保障了设备的正常运行，还确保了生产任务的完成。

济南传动轴公司车轴线多台160T压力机因长期超负荷运行，离合制动系统故障频发，严重影响生产秩序。车轴线160T压力机同类设备有六台，其中两台长期处于停用状态，正常使用的四台在生产大月期间先后出现不同程度的问题，始终无法彻底解决，经常要加班托班实施维修维护。这个问题困扰产线已久，但始终没有找到很好的解决方案。为此，产线维修团队的成员们集思广益，通过对设备状态和结构进行分析研讨，又经过精密的测绘和充分的论证，决定改变维修策略，将原来的单台设备局部维修、应急抢修的方式改为替换问题设备大总成先恢复生产，然后对替换的问题总成实施专项维修的方式。即日常对停用的两台设备的离合器制动器及变速箱总成进行拆解检修，恢复设备精度和性能后备用，正常使用的生产设备一旦出现问题立刻进行替换，使用状态良好的变速箱总成，快速恢复生产，确保设备运行稳定。然后，对拆卸下来的问题变速箱进行精细化专项维修，实施轴承、主轴等受损件更换，对传动、装配精度进行修复，确保维修精度和维修质量。

通过变换维修策略，利用闲置设备和时间差对设备大总成关键部件实施状态恢复，既有效保障了生产，又提高了设备性能，减小了应急抢修的压力。目前，产线已通过该方式完成了两套大总成的精细化修复。下一步，产线将利用此方式持续完成其它压力机的功能和精度修复，为生产的正常运行提供有力保障。

济南成型厂——

培养人才队伍 积蓄发展力量

□ 李丹

随着集团公司的不断发展，济南成型厂制造装备水平不断提升，生产智能化趋势日益明显。企业的转型升级对技能型人才提出了新要求，济南成型厂从搭建职业技能竞赛舞台、提供员工成长平台、关注大学生成才、打造员工成长成才阵地等方面入手，努力建设素质全面、层次合理的人才队伍梯队，为稳定、扎实地提升产品质量、提高生产效率奠定基础。

搭建职业技能竞赛舞台 营造激情干事氛围

通过技术比武、劳动竞赛、职业技能竞赛、职工技术创新“四位一体”模式，实现“以赛促训、以赛促评”的双向培养，为勤奋学习、乐于钻研、敢于担当、勇于创新的员工找到了学习成长成才和体现人生价值的最佳契合点。

2023年，济南成型厂举办“能工巧匠技能争霸赛”12场，涵盖造型、熔炼、电工、机器人应用、行车、钳工、叉车等7个工种，表彰优秀选手72名；开展劳动竞赛2场，表彰先进集体21个，劳动竞赛标兵12名；完成技术创新成果、先进操作法34项；荣获第七、八届全国铸造行业职业技能竞赛熔炼组第4名、模型组第5、7名；荣获山东省铸造行业职业技能竞赛模具组季军、优胜奖2名；有3名员工被授予全国及山东铸造行业技术能手称号。

提供员工成长平台 塑造发展新动能

坚持“人才是第一资源”理念，济南成型厂“引、育、用”三箭齐发，直击企业高质量发展“靶心”。

“引”——以青年赋能公开课为载体，邀请厂领导、内外部专家、业务骨干担任授课讲师，通过专题讲座、经验分享等形式，统一思想、鼓舞士气，激励大家迎难而上、激情干事，圆满完成各项工作任务。

“育”——实施“知识更新工程”。管理上培养多面手，生产上培养多能工，打破技能管理的“班组孤岛”，实现“技能专业化，人才多能化”。2023年，开展一线员工技能工艺提升比武16场，管理人员工具方法应用比武3场、领导干部卓越执行效能比武1场、新员工职场进阶式培养比武3场，多维度提升各类人员素质。

“用”——策划跨铸锻多能工培养方案，充分发挥“导师带徒”“传帮带”作用，真金白银“砸”出多能工队伍，建立320人跨铸锻多能工队伍，实现一专多能、一才多用。

关注大学生成才 凝聚发展青春智慧

济南成型厂精心制定《大学生系统培养方案》，“三曲同奏”，致力打破大学生员工归属感弱、成长缓慢等“瓶颈”问题。

“思想曲”——把座谈会、恳谈会、青思会等作为与新入职大学生员工沟通交流、拉近关系的平台，一方面，大学生代表们敞开心扉，分别结合自己的成长过程和工作经历，畅谈收获和感悟，并积极为企业发展建言献策。另一方面，厂领导详细了解大学生员工们思想和工作、生活、学习情况，听取大家对职业规划、生活服务、文化活动等方面的意见和建议，就大家关心的热点、难点问题，进行

互动交流，并就如何成为业务骨干、行家里手，早日具备优秀“接班人”的潜质和能力提出了具体要求，引导大学生员工更好融入企业。

“培养曲”——策划开展“思想导师带徒”活动，成型厂主管及以上领导干部作为新入职大学生的思想导师，每位思想导师最多可带5名徒弟，并与所带大学生员工签订“导师带徒”协议，有针对性地开展思想引导、工作辅导、心理疏导、生活指导，提升员工对企业的认同感和归属感。

“成长曲”——在培养方向上，既加强对大学生员工员工的关注关爱，又给他们压担子、挑重任，鼓励他们“揭榜挂帅、攻坚克难”，根据部门工作及大学生个人特点，量身定做工作任务，放手新大学生承担本部门重点工作或创新绩效项目，并担任主要负责人，提供部分主任级岗位，用于破格提拔表现特别优秀的新大学生，让优秀的人留得住、干得好。

“硬件”升级 打造员工成长成才阵地

培训教室作为员工技能及业务提升的核心场所，其功能、环境对提高培训质量至关重要。由于济南成型厂培训教室始建较早，教学设施及物理环境较为陈旧，导致教学环境无法满足当今数字化教学需求，成型厂积极对培训教室进行改造升级，成功打造出一个交互性强、网络智能化、物理环境优越的“智慧教室”，同时，精心设计方案，并与相关职能部门密切沟通，推动“导师带徒工作室”“卓伟创新工作室”改造升级，将其逐步打造成为铸培铸造、锻造技能人才的新型平台！

中国重汽集团轻型汽车 召开2024年供应商大会

近日，中国重汽集团轻型汽车供应链战略合作伙伴大会在山东济南隆重召开，全国150余家供应商现场参加会议。

大会介绍了企业简介、产品规划、项目投资等情况，回顾了前期工作中的成绩和存在的问题，并对2024年工作提出了新目标、新任务、新要求。轻型汽车表示将与供应商合作伙伴达成共生共进的命运共同体、战略一致的价值共同体、深度融合的研发共同体，希望大家能够充分利用重汽这个平台，加强联系与交流，携手共创辉煌，共同推动产业不断向前发展，实现共赢的美好愿景。同时，轻型汽车管理团队为获奖供应商进行颁奖。随后，3家优秀供应商代表作了发言。

会后，供应商们参观了山东重工未来科技展厅并合影留念。

杨福祥

济南卡车制造公司——

熵减驱动发展 目标引领未来

为进一步提高领导干部的综合素质和能力，增强领导干部的战略思维和决策能力，以适应时代发展和公司变革的需要，3月24日，济南卡车制造公司举办领导干部“共读一本书”读书班开班仪式暨“开学第一课”活动。

开班仪式以《熵减——我们的活力之源》为第一课，从“什么是熵”“华为的熵减”“我们怎么做”三个方面，结合现场实际和案例进行深入浅出地讲解。

面对当前商用车行业市场竞争激烈、客户需求多样化、新能源商用车造车新势力等诸多挑战，就打造流程化组织、实现数智化转型，打造“最强卡车”，结合熵减理论，现场提出了优化管理流程、加强质量管理、推动创新发展、注重人才培养、推进文化建设五项措施。

济南卡车制造公司将在打造“最强卡车”的目标引领下，面向未来，深化熵减实践，不断提升企业的竞争力，为集团公司实现高质量发展、迈向世界一流商用车集团作出更大的贡献！

郭小辉

济南商用车制造公司——

召开2024年工艺降本启动会

近日，为降低整车成本，深挖工艺降本潜力，全面提升企业经营效益，济南商用车制造公司召开2024年工艺降本项目启动会，标志着各部门工艺降本工作全面铺开。

启动会上，工艺工程部作为牵头部门，首先详细汇报了2023年度的工艺降本完成情况，并根据前三年的工艺降本经验，将2024年降本目标精准、具体地分解到各部门，要求各部门将指标分解到各产线。目前，公司的降本指标主要由车身部、车架部、总装部、工艺工程部四大部门承担，截至目前，已完成前期策划项目33项，接下来将按照计划有步骤地推进这些项目完成上报。

工艺降本项目是集团公司的重点战略推进项目，旨在提高产品质量的同时，做到降低成本、减少浪费，最大程度地提高企业效益。济南商用车制造公司将以此次降本启动会为契机，不断增强全员的成本意识，提高岗位创新能力，将工艺降本理念渗透到各项工作中，引导员工积极主动参与其中，为完成公司全年降本指标而努力奋斗。

王忠胜

济南发动机厂——

召开2024年班组建设启动会

近日，济南发动机厂HOS精益推进工作组组织召开2024年班组建设启动会，各级精益员、部分班组长及部分项目骨干人员参加了会议。

会上，由2023年度优秀基层精益推进员和优秀班组长代表分享了工作开展经验，解读了《济南发动机厂2024年班组建设重点工作》，梳理2024年班组建设活动时间轴，并颁发2023年度班组优秀项目等多项荣誉证书。

会议指出，班组作为企业生产运营的基础单元，其建设成效直接影响着企业整体运营效率与核心竞争力。班组建设旨在强化基层管理，提升员工素质，优化资源配置，打造高效、和谐、充满活力的团队。济南发动机厂将坚持“以人为本、科学管理、持续改进”的原则，通过明确班组目标，细化岗位职责，强化技能培训等一系列富有实效的活动，实现个人价值与团队目标的深度融合，持续提升班组成员的专业技能和综合素质，激发团队潜能，助力企业发展。

田真

榜样力量

向“质量零缺陷、成本最优化”目标迈进

□ 李丹

薛庆云是济南成型厂铸造二线的一名现场工艺员，作为一名从事铸造技术质量工作十多年的老员工，他开拓思维、大胆创新，向着“质量零缺陷、成本最优化”目标不断迈进，先后荣获中国重汽集团“青年技术标兵”、中国重汽集团“质量先锋”、集团公司企业文化之星等称号。

质量提升“领头人”

铸造二线主要承担着成型厂缸盖产品的生产任务，面对缸盖产品生产初期废品率较高的问题，薛庆云紧盯现场过程，全面收集不合格品数据，利用因果图、分布图等质量分析方法，找准要因，“因地制宜”制定对策、措施，“辨证施治”解决问题，他带领团队集思广益，先后解决了缸盖呛火、尺寸肥大、多肉、砂眼、机械强度低等一系列质量缺陷，实现缸盖废品率降低60%以上，内废率稳定在2%以下，使发动机缸盖铸件质量处于铸造行业领先水平。

疑难杂症“解困人”

薛庆云不仅有过硬的技术，更有一股肯钻研、不服输的劲头。近期，由于桥壳产品换型频繁，导致新产品质量波动较大。在生产一线，哪里有“疑难杂症”，哪里就有薛庆云忙碌的身影。“0239桥壳包壳顶端出现呛火质量缺陷，如果我们采用增加溢流气针的措施，可以很好地解决这个问题。”针对客户反馈1102桥壳内腔难以清理，多肉质量缺陷频发问题，我们需要从优化芯盒射砂过程入手，彻底解决问题。”他与桥壳设计人



员、现场操作人员密切沟通、群策群力，通过多项工艺改进措施的实施，实现桥壳废品率降低20%以上，保证了新产品质量稳定。此外，薛庆云还带领团队，通过优化支架的型砂配比，增加溢流结构等工艺改进措施，实现支架废品率降幅50%。

降本增效“排头兵”

为了充分实现降本增效目标，薛庆

云认真分析产线全工序能耗与材料消耗情况，找到了降本增效重点——熔炼工序。他带领熔炼班组从“人、机、料、法、环”5个方面入手，以工艺创新为手段，充分挖掘降本潜能，通过优化缸盖、支架产品的浇注系统，实现产品工艺出品率提升1.5%以上，预计年可节约熔炼成本30余万元。同时，经过反复验证，在满足砂芯强度要求的前提下，使桥壳的树脂用量降低了15%左右，预计年可节约成本20余万元。

为了提升铸造工艺自动化水平，薛庆云凭借多年工作经验，带领团队实施了一系列技改项目，先后完成了桥壳自动化喷涂作业、机器人自动下芯、桥壳冒口自动压实等一系列工序作业自动化改进工作，不仅减少人工作业，降低劳动强度，还为铸造二线持续实现“提质增效”夯实了基础。

追求“质量零缺陷、成本最优化”是一个永无止境的过程，薛庆云和他的团队也在朝着这一目标不断前行。



2020年3月18日400毫升，同年9月27日400毫升，2021年4月4日400毫升，同年11月5日400毫升，2022年7月22日400毫升，2023年6月25日400毫升，总计2400毫升……这是一位献血者的真实数据，而这一连串的记录，是重汽(济南)车桥有限公司胡明奇奉献爱心的历程和记录，这位37岁的小伙子，从2020年开始，他便坚持无偿献血，他曾跟朋友开玩笑说，先定个小目标，献个1000毫升，就这样，他正在为这个目标而努力加油！

路虽远，行则将至，幸运的是，这一次他通过捐献造血干细胞来挽救一位血液病患者的生命，他光荣地成为中华骨髓库第17221例、山东省1420例、济南市第157例、高新区第4例造血干细胞捐献者。也是继2012年9月济南市第8例捐献者孙绪虎、2017年4月济南市第40例捐献者郭金松后，中国重汽集团实现的第3例造血干细胞捐献者，他们的捐献行为，谱写了重汽的大爱传承，展现了企业的责任和担当。

在捐献现场，市红十字会党组成员、副会长李宇，中国重汽集团工会主席李庆炳，高新区社会事务部副部长慕华，重汽车桥公司党委副书记、副总经理赵相震及同事亲临现场慰问，对胡明奇的善行给予了高度评价，向这位平凡而伟大的“捐献英雄”致敬！

胡明奇自2019年参加工作以来，一直在生产一线工作，在工作中，他兢兢业业、勤奋吃苦，一直是大家心中的“热心肠”，从第一次献血接触到造血干细胞捐献，到现在已经3年多，他说：“很幸运也非常骄傲，我终于成了一名造血干细胞的捐献者，为我的平凡人生之路，谱写了一道传奇的色彩。在我们看来可能是微不足道的一个爱心举动，挽救的是一个家庭，他们可能是这个家的希望，也可能是这个家的支柱。”

“今年1月9日我第一次接到初筛匹配的电话到今天顺利完成捐献，说明这是我们冥冥之中的缘分，当我将这件事跟我同单位的妻子分享时，我没想到，妻子也这么支持我的决定，这给了我莫大的动力和责任。”但当他打电话给他的父亲时，他的父亲开始有些犹豫，担心会对儿子身体不利。于是，胡明奇耐心地给他讲解，直到父亲放下了包袱。“以前每天下班后，我在家都有喝点酒的习惯，但从接到第一次初筛匹配的电话后，我就戒掉了，一直到捐献的这77天里，我加强锻炼身体，少吃肉和辛辣食物，之前因为自己有点高血压，就有意识地控制饮食，现在我的目标更加纯粹，更加坚定，就是要尽全力让自己的身体达到适合捐献的状态，尽全力不让生命的希望破灭，不让家庭的支柱倒下，抓住这来之不易的缘分。”胡明奇坚定地说。

胡明奇的善举不仅为那位血液病患者带去了生命的希望，更在春天为他们播下了希望的种子。这些种子将在未来的日子里生根发芽、茁壮成长，绽放出属于他们的“生命之花”。

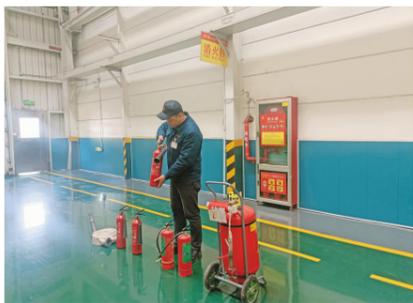
最后，他希望远方的那位“亲人”能够成功移植造血干细胞，早日康复，可以重新拥抱生活的美好。同时也呼吁更多的人加入到中华骨髓库中，共同为血液病患者带去生命的希望与春天的温暖。

一粒播种在春天的希望种子

——济南市成功实现第157例造血干细胞捐献

钟红春

随手拍



为加强消防安全“四个能力”建设，提升全员消防技能水平，近日，杭州发动机公司组织全员开展消防器材演练活动。安全环保部对初期火灾扑救方法、逃生与疏散注意事项及常用灭火器的检查、使用方法等进行讲解，各部门员工分批开展灭火演练，做到消防安全工作防患于未然。

刘赫

一口野菜满嘴春

□ 张春波

吃饭，要粗细互补；吃菜，要荤素搭配。春天餐桌上的素味应该少不了一缕淡淡的野菜香。

初春，正是各种野菜疯长的季节。拿母亲的话来说，野菜很有“野性”，扔在哪长在哪，不用施肥浇水，也不用除草松土。一场春雨后，鲜嫩的野菜便从地里拱出来，棵棵都带着泥土的芳香，覆盖了地皮，绿油油的充满了生机。野菜既是佳蔬也是良药，熬粥、包饺子、凉拌，或是随面条下锅均可。

小时候，雨水节气之后，母亲总会带我去挖野菜。我提着一个竹篮，母亲拿把小铲子，不用刻意搜寻，就会发现碧嫩的灯笼花、马兰头、荠菜、侧耳根……母亲一边挖着野菜，一边给我报着菜名。年少的我，只觉得新奇好玩，不记性，挖了几次也搞不清楚什么是马兰头，什么是荠菜。最后，在母亲的耐心指点下，总算弄明白了马兰头是一种叶子上有一层细毛，有点像蒲公英似的小植物；荠菜是矮矮的，油绿发亮，一簇簇地窝在溪边。

采春挖野菜，乐趣无穷。我一边挖，一边念诵着母亲教的描写野菜的诗句：“城中桃李愁风雨，春在溪头荠菜花”“马兰不择地，丛生遍原隰”。野菜青青，有的如春笋尖，有的外实中空，有的牵着长长的藤蔓，有的里三层外三层，形状各异，煞是好看。或扯或挖或铲，一棵棵野菜装满了竹篮，一个个沾满泥土芬芳的野菜名也留存脑海。

采回来的野菜，用清水洗上两遍便可以下锅了。无论是凉拌还是炒制，即便被盐、辣椒、豆油、陈醋、蒜泥、花椒等作料浸过，也不失本味。将野菜盛在洁白的瓷盘里，青翠欲滴，令人垂涎。野菜的口感也很独特，有的酸涩，有的微甜，有的滑腻，有的生脆，无论哪一种，都让你的味蕾留香，可谓一口野菜满嘴春。

各式各样的野菜，沾着晶莹的露珠，带着春的气息，滋润唇舌，让我久久回味。

钢铁脊梁中的一抹绚丽彩虹

□ 孔德利 位遵超

创新能手 产能先锋

该班组每日精准校对120多辆份排产计划，清点上百个产品件，及时处理调产缓产总成，结合生产一线现状开展头脑风暴，先后提出“分装卡片指导书”“生产线保障预演法”等12项创新举措，实现了分装上线率100%，平均缩减工序生产节拍10s。她们集思广益帮助电瓶箱工序开展生产瓶颈突破，通过近百次验证，实现分装电瓶箱工序减少3分钟，效率提升30%。班组先后完成了汕德卡马格尼特、TX澳洲车等10余类特殊订单的生产任务，荣获集团现场改善提案五级4项。

巾帼英雄 绽放芳华

她们不仅是奋斗在一线，不怕苦不怕累的“巾帼英雄”，还是在工作之余发光发热的“活力女神”。她们为卡车公司篮球比赛献上精彩舞蹈，燃爆开幕式；她们以优美的嗓音唱响红动中国的主旋律，荣获卡车公司红歌

比赛优秀奖；她们认真践行现场5S管理，让标准化管理成为生产现场的亮丽风景线。她们既有工作任务，也有家庭责任，两副重担没有压垮她们，而是使她们越发坚强，对待工作尽职尽责，将精力与汗水尽情挥洒在生产一线。

济南卡车制造公司总装一部分装四班全体女职工在平凡的岗位上坚守着不平凡的事业，她们用自己的行动不断践行着务实、奉献、创新、奋进的精神，她们如同钢铁脊梁中的一抹绚丽彩虹，用自己的智慧双手为智能重卡画上属于女性职工的浓墨重彩。



不争第一就是在混



中国重汽荣膺 2024 中国商用车 品牌营销盛典三项大奖

近日,由中国卡车信息网、中国客车信息网、第1新能源车网联合举办的“见证中国品牌力量”——2024中国商用车品牌营销盛典在北京盛大举办。作为国内商用车行业年度盛事,本次活动获得了行业及社会各界的广泛关注,线上总投票超1577万次,聚焦产品、技术、服务等维度遴选出商用车界优秀行业标杆。

本次活动中,中国重汽凭借硬核实力连续四年荣获“全球最受欢迎中国重卡品牌”奖项,中国重汽汕德卡 G7S 燃气牵引车荣获“最具性价比燃气重卡车型奖”;中国重汽豪沃 TX7 WP6T“的卢版”载货车荣获“最佳创富重卡车型奖”,三项大奖印证了中国重汽的强大品牌力与不凡产品力,也彰显出其稳固的行业龙头地位。

国内外销量俱佳 成就全球最受欢迎中国重卡品牌

近年来,商用车行业整体增长乏力,重卡市场整体销量更是首当其冲。中国重汽以强大的科技实力对抗行业周期带来的影响,获得终端信赖,连续两年问鼎中国重卡销量冠军,实现全球单一品牌重卡销量第一,“全球最受欢迎中国重卡品牌”荣誉实至名归。

2024年伊始,中国重汽开局气势如虹,1-2月销量均突破2万辆,稳居重卡市场销量、市占率“双冠军”;1-2月出口销量分别达到13万、1.4万辆,连续刷新国内单月重卡出口纪录,用实力兑现“2024年让客户更赚钱”的承诺。

超群创富实力 多细分市场闪耀绽放

作为较早布局燃气重卡的商用车企业,中国重汽依托行业领先



的燃气车技术成为细分市场佼佼者。本次获得“最具性价比燃气重卡车型奖”的汕德卡 G7S 燃气牵引车,搭载专属定制的 WP15NG 燃气发动机,拥有 14.6L 大排量,最大 590 马力,峰值扭矩 2600N·m,配合其 54.16% 超高热效率和节气黑科技,为卡友打造真正的节气大马力产品,赚钱更加游刃有余。车辆配备全新一代 S-AMT16 变速箱,有效减轻卡友的驾驶疲劳感,为长途驾驶保驾护航。同时,舒适宽敞的内饰设计+人性化智能配置+豪华头等舱级驾乘空间,全方位为用户提供舒适驾乘体验。

针对载货车市场,中国重汽倾情打造豪沃 TX7/WP6T“的卢版”载货车,搭载热效率 52.28% 的潍柴发动机,与中国重汽全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 车桥组成无极 S 动力链,百公里综合油耗降低 1—1.6L,加持先进燃烧科技,车辆最大扭矩达到 1050N·m,比行业同类产品高约 3%—5%,助力卡友多快好省跑出高价值,当之无愧荣膺“最佳创富重卡车型奖”!

科技创新为王 多维布局实现全面领跑

众所周知,科技创新已成为汽车行业高质量发展的最大增量。五年来,中国重汽以“高标准、大投入”持续强化正向研发能力,在绿色科技、智能科技、动力科技、智能制造等方面都取得了令人瞩目的成果;与潍柴动力携手打造“地表最强动力”,基于优秀的整车集成技术实现新能源产品核心关键技术自主可控,以世界一流的智能制造和全球最优供应链推动品质进阶,以科技迭代和制造升级赋能产品力,赢得卡友信赖和行业认可。

与此同时,中国重汽坚持以需求为导向,持续深入到一线,精准洞悉客户需求,做到了市场响应速度“行业第一”,产品布局始终与终端需求同频共振。海外方面,中国重汽充分利用“引进来”和“走出去”市场导向思维,提高产品本土化属性,并在全球建立强大的销

网络,更好适应海外市场。后市场方面,以七星级“亲人”服务,为客户提供高价值运营最优解。中国重汽结合海内外市场需求多管齐下激活品牌内生动力,秉持“客户满意是我们的宗旨”,高度迎合市场变化,全球销售订单持续攀升,夯实品牌影响力。

今年1月,中国重汽发布蓝立方新能源技术平台,包含六大核心技术,包括车电一体新能源专用底盘、全系列电驱桥动力总成系统、整车轻量化技术、整车集成式热管理技术、整车智能控制技术和整车安全可靠技术,技术领先性为公司新能源业务的发展注入强大驱动力。

中国重汽誉满全球,以成色十足的销量成绩和分量十足的权威奖项开启崭新的一年!面对机遇与挑战并存的 2024,中国重汽将持续锚定“世界一流”的目标,笃行致远,相信在未来,中国重汽将会创造更多精彩,实现品牌向新、向上!

本报记者

品牌大篷车

3月春风送暖,“雷霆动力 节气王者”中国重汽豪沃 MAX 燃气车品鉴会在山西晋中、吕梁两地相继举办。两地卡友、经销商及行业媒体共襄盛举,齐聚一堂,共同领略豪沃 MAX 燃气车“节气王者”的非凡实力。

节气王者 助力山西物流绿色发展

山西,作为华北地区重要的交通枢纽和煤炭等资源贸易的物流基地,其重卡市场一直是各大品牌竞相争夺的焦点。近年来,随着绿色低碳、高质量发展理念的深入人心,山西物流行业呈现出强劲的发展态势,物流运输装备也在不断升级换代。在这样的背景下,中国重汽豪沃 MAX 燃气车应运而生,以其高效的动力性能和极致的节气性能,为煤炭运输行业注入了新的活力。

豪沃 MAX 燃气车闪耀山西 匠心智造赢赞誉

在晋中,品鉴会现场氛围热烈。豪沃 MAX 燃气车以其国潮外观和专属定制化设计吸引了众多卡友的目光。现场展示的车辆配置专为煤炭运输工况定制,是中国重汽对山西燃气车细分市场的产品价值体现。

一位驾龄二十年的卡车老司机吴师傅在体验后表示:“豪沃 MAX 燃气车的舒适性非常棒,智能配置也很高。特别是搭载了潍柴燃气机,动力强劲且节气,是我换车的首选。”

在吕梁,品鉴会同样精彩纷呈。中国重汽豪沃以匠心精工智造产品价值,以进阶品质塑造溢价价值,以十大专属服务赋能售后价值,深耕煤炭运输场景,赢得了吕梁客户的持续青睐。现场专业讲师的讲解让嘉宾们对豪沃 MAX 燃气车的动力性和节气性有了更加深入的了解。

豪沃配潍柴 财源滚滚来

品鉴会现场,豪沃 MAX 燃气车凭借澎湃的动力与稳健的性能,赢得与会嘉宾的广泛赞誉。中国重汽与潍柴动力强强联合,共同打造全新一代热效率突破 54.16% 的天然气发动机。这款天然气发动机具备超大扭矩、超大马力,整车动力性能较竞品提升 11%。同时,与全新一代 S-AMT16 变速箱、MCY 车桥组成的“无极 S 动力链”,动力强劲且油耗超低。加之超低风阻和整车科学降重,车辆总质量较同级别燃气车低 3kg/100km,年节省燃气费可达 3 万元,助力煤炭运输的卡友实现降本增效目标。

在舒适性方面,豪沃 MAX 燃气车配置豪华,包括超豪华气囊座椅、12.3 寸多媒体液晶大屏、超宽卧铺、超大储物空间及全新内饰等,为卡友提供舒适便捷的驾驶环境。车辆采用全悬浮阻尼隔振技术,有效降低辐射噪音,驾驶室实测怠速噪音低于 52 分贝,行业领先。

在可靠性方面,豪沃 MAX 燃气车搭载的 WP13NG/WP15NG 发动机经过严苛的高温、高原、高寒全区域道路验证,B10 寿命高达 180 万公里,充分展现其对极限环境和各种复杂路况的适应能力,使豪沃 MAX 燃气车成为卡友们燃柴创富的不二之选。

热情嗨购 共创辉煌未来

在两地的品鉴会上,中国重汽豪沃公布极具吸引力的购车优惠政策和服务政策,并为现场购车的卡友准备丰厚礼品。山西晋中现场斩获 226 台,山西吕梁现场认购达 108 台!嘉宾们纷纷表示,对中国重汽豪沃 MAX 燃气车充满信心,并期待未来合作共创更大价值。

中国重汽乘势而上,聚势而强。“豪沃配潍柴,财源滚滚来”,此次系列品鉴会的成功举办,不仅展示豪沃 MAX 燃气车的出众性能与市场潜力,更进一步拉近与当地卡友和经销商的距离。未来,中国重汽豪沃将继续秉持“客户满意是我们的宗旨”的核心价值观,致力于产品质量的持续提升与服务水平的不断进阶,为广大用户打造更为高效、环保且可靠的物流运输解决方案,向着“2024,让客户更赚钱”的新目标一路奋进!

本报记者



沃是节气英雄: 李爱峰与豪沃 MAX 530 马力燃气车的美丽邂逅

随着“双碳”政策的实施及油价上涨与运价持续波动,燃气车成为运输人的首选。聊城运输人李爱峰先生,在朋友的推荐下,于 2023 年 5 月选择了一台豪沃 MAX 530 马力燃气车。经过近一年的运营,他对豪沃燃气车的卓越性能和高效节能性赞不绝口。在近期举行的豪沃燃气车节气赛中,他驾驶的这台豪沃 MAX 530 马力燃气车取得了 28.75kg/100km 的成绩,获得该组第二名,“节油王者”实至名归。

动力强劲 品质可靠

李爱峰主要从事玻璃纤维和新疆棉的物流运输工作,每个月

往返于山东新泰、新疆吉昌和山东夏津三地,全程 15000 公里。长途运营需要车辆有强大的动力和舒适的配置,李爱峰的豪沃 MAX 搭载的是潍柴 WP15NG 燃气机,530 大马力,最大扭矩 2500N·m,低转速、大扭矩,轻松应对各种复杂工况。迄今为止,李爱峰驾驶这台豪沃 MAX 已经跑了十三万公里,动力十足,提速超车干净利落,从不拖泥带水。更令人惊叹的是,这辆豪沃 MAX 燃气车从未出现过故障,展现出了超高可靠性。

极智节气 能省会赚

低气耗带来的收益则更加直

观。李爱峰所驾驶的豪沃 MAX 燃气车,搭载中国重汽专属原装原配无极 S 动力链,综合传动效率 93%,试验验证阶段完成精准动力链一体化标定,可充分发挥 WP15NG 燃气发动机 54.16% 热效率,较竞品平均节气 3kg/100km。这一数字让李爱峰深感惊喜,他表示不算不知道,一年两万多就这么不知不觉到手了。

高效驾乘 舒适如家

豪沃燃气车为李爱峰带来了可观的收益。不仅体现在气耗上,更在于运营过程中的稳定性和可靠性。与其他品牌相比,豪沃燃气车在长

途运输中表现出更高的舒适性和更低的疲劳度,让驾驶员能够更加专注和高效地完成运输任务。

采用平地板、大空间设计,更舒适,活动更自如。2.5 米超宽本体,行业天花板;1 米高大落地窗,前方视野盲区仅 3.6m;全新金戈利刃大灯,超广照明范围,超高亮度,驾驶更安全;配备全新一代自动挡换挡,变速箱操纵更便捷,空间利用更充分。

在未来,豪沃重卡将继续引领运输行业的发展潮流,为客户提供更多高效、可靠的解决方案,也祝愿像李爱峰这样的用户能够在未来的运输事业中更赚钱。

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@sinoct.com

举报电话:
0531-58062233

网络举报平台:



热点 观察

一次性交付 20 辆 汕德卡 G7S 助力客户加速奔“钱”程

近日,“中国重汽汕德卡 & 济南众力物流 20 台 G7S 燃气牵引车交车仪式”在济南圆满收官。在现场诸多来宾与卡友们的共同见证下,汕德卡 G7S 一次性交付 20 辆。汕德卡与济南众力物流此刻携手并肩,共同开启新的合作篇章。

巅峰引领 绿色前行

“十四五”以来,济南市积极贯彻落实党中央、国务院关于碳达峰碳中和的战略部署,有序推进“双碳”目标的实现,特别注重推动运输工具装备的低碳转型。

在这一背景下,中国重汽汕德卡勇

担重任,致力于引领行业变革。汕德卡 G7S 基于对中国公路运输场景多年的深入探索,以实力领跑国内重卡行业。整车搭载全新一代 S-AMT16 变速箱,以更小的级差实现更为平顺的换挡体验;同时,配备小速比 MCY 系列变速箱后桥+热效率 54.16% 的天然气发动机,动力强劲、更节气。汕德卡 G7S 的节气性能完美契合当前绿色运输的发展态势,有力推动运输行业的高质量发展。

技术降耗 高效创盈

汕德卡 G7S 搭载的全新一代潍柴专属定制的天然气发动机,应用 S-IEC 燃

气智控技术黑科技,由中国重汽与潍柴动力深度协同开发、协同标定,实际工况中可将发动机高热效率最大化发挥出来,突显整车的经济性优势,综合气耗节省 11%,是当之无愧的“节气专家”。在可靠性方面,使用世界顶尖的超级工厂+全球顶配供应链+2000 万公里全工况极限验证,塑造至臻品质,车辆匹配的第三代分体式电器架构+全方位驾乘体验,让运输更高效,交互更智能,让驾驶更轻松,助力卡友高效创富。

舞龙点睛 合力共赢

交车不仅仅是一种仪式,更是尊

贵服务体验的开启。活动现场,济南众力物流与汕德卡携手完成交车仪式,更寓意着双方携手共进的崭新篇章。随着交车仪式的圆满落幕,相信在汕德卡高端高效产品的助力下,济南众力物流定将在今年迎来新的飞跃。

未来,汕德卡将始终秉承“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观,承载广大新老客户的信赖再次扬帆起航,以实际行动为卡友的创富事业保驾护航,加速物流行业绿色高效发展,赋能济南乃至全国运输行业新变革!

本报记者