

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

谭旭光率队到意大利调研

本报讯 当地时间5月16日-20日，谭旭光董事长率队到意大利调研，在米兰管理总部主持召开法拉帝公司董事会现场会议，对公司一季度业绩持续增长给予充分肯定；带队到法拉帝集团旗下船厂走访，与员工座谈交流；主持召开游艇与动力系统配套协同推进现场会议，就全面开拓游艇推进系统合作事宜进行高效务实交流；与当地客户、合作伙伴深入交流，提出要用超强的速度抢占全球能源电力机组市场；听取法拉帝集团管理层的工作汇报，与全体一线、二线经理面对面沟通交流，进一步理清了法拉帝集团的战略构想和治理链条，为公司持续快速发展奠定了坚实基础。

打造中意企业合作共赢的典范

今年一季度，法拉帝集团营业收入3.13亿欧元，同比增长11.7%；净利润2220万欧元，同比增长19.4%；在手订单16.43亿欧元，增长10.2%，一季度净利润增幅大幅高于收入增幅，保持高质量运营。

5月16日，谭旭光在米兰管理总部主持召开意大利法拉帝公司董事会现场会议，对公司一季度业绩持续增长给予充分肯定，并要求全面构建起可持续的高质量运营竞争优势。

5月17日，谭旭光带队密集调研意大利法拉帝集团旗下拉斯佩齐亚船厂、拉文纳船厂、弗利船厂，实地了解产品研发、生产制造、订单交付、技改项目等相关情况。

在充分调研的基础上，谭旭光与法拉帝一线技术、销售、生产经理和员工代表进行面对面交流。

2012年，潍柴集团战略重组濒临破产的意大利法拉帝集团，拯救了意大利“皇冠上的明珠”，也拯救了2000多个意大利家庭的生活。经过12年的战略融合、业务整合、文化融合，法拉帝从破产重整的泥潭走上了高速发展的轨道，成为全球首家在中国香港和意大利米兰两地上市的企业。今天的法拉帝，已经成为4000多个员工家庭收获幸福的舞台，为意大利当地的稳定发展作出了贡献。

谭旭光指出，潍柴集团战略重组意大利法拉帝集团，取得了巨大成功，双方用亮丽的成绩惊艳了全世界，共同打造了中意企业合作共赢的典范。

让全球最顶级的意大利法拉帝豪华游艇装上中国“动力心”

5月18日，谭旭光在米兰管理总部主持召开游艇与动力系统配套协同推进现场会议，意大利法拉帝集团与潍柴集团双方专家就全面开拓游艇推进系统合作事宜进行了高效务实交流。

谭旭光指出，要充分挖掘潍柴集团与意大利法拉帝集团重组的深层产业技术价值，推进全方位高效协同。潍柴要深度理解游艇的不同使用场景和工况需求，从客户出发，按照游艇的设计逻辑，统筹推进动力系统一体化竞争力提升。希望意大利法拉帝各位专家到潍坊，与潍柴工程师面对面进行技术交流，充分用好潍柴的平台资源，打造“人无我有”的核心技术优势，共同为全球客户创造更大价值！

谭旭光表示，要让世界最顶级的意大利法拉帝豪华游艇装上中国“动力心”，这是我们战略重组法拉帝的初心，也是我们的最终梦想！

法拉帝CEO格拉斯感谢潍柴集团给法拉帝公司提供全新的动力系统选择，并表示要全力支持潍柴高端高功率密度发动机和静音箱发电机组产品全面进入法拉帝配套，共同推动法拉帝在全球市场的核心竞争力提升。希望双方全力推进项目落地，确保首台样机在2024年夏纳游艇展上向全球展示。

潍柴动力副董事长张泉，法拉帝公司销售、技术、采购、生产、运营等业务负责人，潍柴集团相关技术领导参加会议。

要用超强的速度抢占全球能源电力机组市场

5月16日，谭旭光率潍柴及法国博杜安公司代表



团在米兰访问 Compagnia Tecnica Motori (CTM)公司，CTM公司董事长兼CEO马菲·马里奥·乔瓦尼率管理团队全程陪同。双方共同探讨全球发电市场趋势和细分应用场景，重点围绕推进大功率数据中心业务合作进行了坦诚交流，达成了广泛合作共识。

CTM公司是意大利领先的大功率能源电力解决方案提供商。马菲·马里奥·乔瓦尼说，CTM公司的发电业务遍及全球，能够为客户提供定制化的产品和服务。山东重工拥有丰富的产业链资源，旗下潍柴与博杜安公司在发电市场打造了独特的产品竞争优势。希望双方优势互补，加快推动在大数据中心领域的合作，共同为客户创造新价值！

谭旭光说，欢迎意大利CTM公司到山东实地考察潍柴集团能源电力制造基地。潍柴深耕全球能源发电市场40多年，发电产品全球领先。我们愿与意大利CTM公司开展深度合作，以更加卓越的产品、更加贴心的服务、更加灵活的模式，为全球客户提供更高效、更可靠的电力解决方案，让客户最满意！

在近期海外市场一线密集调研以及和当地客户、合作伙伴深入交流的基础上，5月19日，谭旭光在米兰管理总部主持召开全球能源电力机组业务战略研讨和现场推进会议，集团内来自欧洲、北美、新加坡和中国本部的技术专家进行了深入务实的交流探讨。

谭旭光指出，全球能源电力机组业务是集团战略中的战略，也是我们迅速成长的新业务增长极，必须配置全球化资源、加快全球化布局、组建全球化团队，配置一切高效资源抓好落地。潍柴本部全产业链条的

竞争优势，是支撑能源电力机组业务腾飞的基石，要坚持有进有退、有保有压，以开放的胸怀与全球最优秀的产业链供应链伙伴合作，在“竞合”中迈向世界一流。

谭旭光强调，在全球新生态下，“快”就是“黄金”，“干”就是一切！我们的团队要像“猎犬”一样，以极强的战略嗅觉，快速反应、快速行动、快速见效！

谭旭光指出，潍柴是一个全球化的大家庭，将能源电力机组业务做好、做成世界一流，是大家的同一个梦想！要敞开心扉、坦诚沟通、链合协同、多点发力，强化全球联席技术交流机制，在开放合作中共同走向成功！

潍柴集团及旗下法国博杜安公司、美国PSI公司、新加坡公司的技术专家和业务领导参加会议。

让意大利法拉帝集团越来越好 是我们全球大家庭的共同梦想、共同幸福

5月20日，谭旭光在近期实地调研的基础上，在米兰管理总部逐一听取管理层的工作汇报，系统研究了公司运营情况、全球行业竞争态势、战略对标分析、未来商业计划、国际市场开拓等系列重点工作，与全体一线、二线经理面对面沟通交流，并作主旨演讲，全面布局筹划未来发展。

在法拉帝运营与决策委员会会议上，谭旭光指出，公司运营安全永远是第一位的，要全面提升运营管控水平，进一步增强风险防控和成本控制能力，高

质量跨越经济周期；加快建立“中国+欧洲”双供应链体系，实现“意大利设计+中国制造”的完美融合！

在法拉帝一线、二线经理座谈会上，谭旭光发表主旨演讲。他表示，意大利法拉帝集团已经走向了世界一流，站在了全球行业的聚光灯下，要用全球化的视角和逻辑审慎评价自己，用实力呵护旗下每一个品牌。面对错综复杂的全球经济形势，必须一致对外、共同抢占全球大市场。法拉帝不是生活在“真空”下，必须适应全球生态的变化，不能让生态适应我们。要多看竞争对手的长处，多看自己的短处。看不起别人就是最大的看不起自己，尊重别人比尊重自己更重要！

谭旭光强调，要深挖大集团协同，将带来无限大的价值。每一个层级、每一位管理层成员、每一位经理都要克服膨胀心态。在公司的平台上才能最大化实现个人价值的释放。团队之间要一切围绕客户，对事不对人，让客户满意是我们最大的目标。

在法拉帝集团公司董事会沟通会上，谭旭光表示，作为法拉帝集团董事长，有责任向全体董事、监事通报这次调研的情况，并找准问题、逐项整改、依法履职，确保法拉帝集团打造全球一流的“明珠企业”。要进一步完善公司法人治理，强化董事会和管理层的治理链接，全面建立科学、规范、高效的现代化治理体系。

一系列的现场调研和沟通研讨，进一步理清了意大利法拉帝集团的战略构想和治理链条，赢得了管理层和全体员工的充分认同，为公司持续快速发展奠定了坚实基础。

吴继贤

勇立潮头驰而不息 续写全球化新征程

本报特约评论员

深一度话题

坚定不移走国际化之路，是在全球化大潮中寻求自我超越与重塑的必然选择。国际化战略落地的过程，既彰显出企业对未来商机的深谋远虑，更体现出企业驾驭发展命运的智慧胆魄。

国际化是集团高质量发展的必要之举。路虽远行则将至，事虽难做则必成。山东重工自2009年成立以来始终坚持“走出去”，以资本为纽带，拓展全球产业版图，先后战略并购法国博杜安、意大利法拉帝、德国凯傲等11家企业，成立北美、日本、新加坡全球运营和研

发创新中心，设置数百海外销售办事处，吸纳近5万名海外员工，推动国内国外平台、技术、人才、资源“相得益彰”，形成了均衡的双循环发展格局。2023年集团出口收入840亿元，再创历史新高，同比增长55%，主要产品海外市场市占率持续提升，蓬勃向上的海外业务为集团高质量发展注入强劲动能。

国际化是适应全球化发展趋势的必然之选。明者因时而变，智者随事而制。在竞争激烈的市场环境下，坚定走国际化之路是企业发展的自身需要，是基于全球战略视野的深远洞察，更是应对经济全球化带来的机遇和挑战、增强企业竞争力的关键。国际化进程促使我们在与世界级企业的合作与竞争中，能够除旧立新、

补齐短板，不断进行技术创新和管理升级，真正实现“技术、管理、品牌”的三重国际化；可以促进企业价值链延伸发展，有效地连接国际和国内市场，灵活应对全球经济波动，从而全面增强企业的抗风险能力。

国际化是未来迈向世界一流的必经之路。行远自迩，笃行不怠。拥抱世界，才能拥抱明天；携手共进，才能行稳致远。昨天，国际化战略为我们打开了广阔的市场天地；明天，山东重工将继续坚定不移地续写全球化的精彩。在绚丽的画卷前，我们需要更加精准跨国并购，链合全球优质资源为我所有、所用；我们需要坚持“一国一策、一企一策”，广纳当地人才，推行本土化运营，在印尼、墨西哥等地落地KID

工厂，在沙特、南非等高端市场搭建仓储配件中心；我们需要继续抓好文化融合，尊重差异、求同存异，充分激发海外团队的无限活力；我们需要进一步加强渠道共用、服务联动，建设全方位服务支撑体系，将一个蔚然蓬勃、奋辑笃行、驰而不息的中国品牌推向世界，进一步实现多元化、可持续的高质量发展。

潮平岸阔催人进，风起扬帆正当时。历史会眷顾坚定者、奋进者、搏击者，不会等待犹豫者、懈怠者、畏难者。在国际化之路上，我们正以更加开放的姿态，迎接全球化挑战；我们正以更为坚定的步伐，开辟海外业务的新路径；我们正以奋跃而上的干劲，书写着属于山东重工集团的辉煌篇章！

企事录

济南卡车制造公司——

质量标准全域管控 质量责任全员落实

□ 郭小辉

质量控制工位化管理、各层级严把质量标准、逐项落实质量管控措施、充分发挥合力、避免质量问题的发生、筑牢质量生命线……

聚焦质量难点 定向施策强管理

在“大干二季度”工作中，济南卡车制造公司结合“质量第一、交付第二、成本第三”的思路，落实职能主导、现场主抓、班组主攻、员工主控的质量控制要求，让全体员工动起来共同做好质量控制，把各种质量防控力量叠加起来共同应对挑战。

二季度，现场部围绕质量控制对生产线落实情况进行了多次调研，重点查找各领域在质量责任、质量排查、质量控制等方面需要提升的关键项，避免运行中出现“制度空转、落实脱节”的现象。通过解决质量“抓什么、怎么抓”的问题，制定了质量控制常态化工作方案，明确了在整车生产中的各个关键点，推动质量控制管理模式的优化提升。

上下融合贯通 确保实效稳基础

实现质量的综合控制，上下融通是关键。现场部以“我生产的产品，我向客户保证”的岗位责任文化为核心，以“数”筑“质”，依托“质量云”“卡车问题反馈平台”等，实现数据融合贯通，同时健全各层级机制，完善职能服务体系，构建业务贯通、决策共享的数据赋能全链条。为进一步提升数据应用水平，他们优化各类工作群12个，统一管控生产制造、质量控制、整车交付领域的在线控制能力，以质量动作标准化和融合性服务撬动企业质量数智变革。

在质量控制过程中，现场部紧盯责任落实这一关键，把质量控制融入具体业务流程，建立了质



量防控全链条责任落实运行机制，分层级明确质量管控责任，实现了质量风险识别、研判、分级、定位、管控闭环管理，完善了“一把手”、部门负责人、车间质检员、班组长“四责”联动机制，形成齐抓共管、一级抓一级、层层抓落实的工作格局，推动质量“零缺陷”工作真正落地。

落实“三单”责任 推动质量落地落实

济南卡车制造公司质量“零缺陷”行动就是要实现全体员工知责、共责、担责、尽责、履责、守责的思想认同和行动认同，强化责任心、落实责任制、守住责任区，做到人人有担子、事事有落实、事事有回音。

推动流程化“定单”明责，实现人人有担子，现场部对标质量工作内容，厘清部门与岗位的关系，

理顺共性与个性的逻辑，形成17个部门职责清单和上百个岗位职责清单；强化常态化“追单”履责，实现时时在落实，班子成员围绕发展讲方向、讲思路、讲要求，中层干部围绕部门职责讲管理、讲协作、讲措施，一线员工结合工作讲执行、讲方法、讲质量；开展标准化“反向”考责，实现事事有回音，将质量履责列入工作任务，作为奖惩的重要内容，通过“反向”考责，让职能部门管理水平逐步提升，一线“反向”追责意识明显提高，奠定了整车制造高质量发展基础。

一以贯之，济南卡车制造公司将会继续完善质量管控全链条机制，确保质量控制体系得到有效落实，并通过质量平台和数字化手段，进一步提高质量管理能力，在“大干二季度 超越一季度”任务中，为企业高质量发展和数智化建设作出新的贡献。

济宁商用车公司——

保发交 打赢整车转移“遭遇战”

□ 杨胜利

近日，一道紧急通知传来，两天内，在保证厂内整车发交的前提下，必须完成场外500辆成品车紧急转移任务！

在接到通知的那一刻，整车储运室全体同志立刻投入到了这场与时间赛跑的战斗中。他们深知任务的紧迫性和重要性，每一辆成品车都必须安全地转移到新场地。于是，他们秉持“一天当两天半用”的效率文化，加班加点、争分夺秒地行动起来。

在紧张的氛围中，同志们展现出了高度职业素养，没有慌乱，没有失误，只有坚定的行动和默契的配合。每位同志都各司其职，紧密协作，形成了一套高效安全的转移行驶方案。

领导身先士卒，指挥若定，协调各方。他们的果断决策和精准指挥，为整个转移工作提供了有力保



障。一线员工们则以高度的专业素养和敬业精神，认真对待每一辆车。检查车辆状况、安排行驶路线、

确保安全转移，每一个环节都严谨细致，毫无差错。这是一场对责任和担当的考

验。同志们用实际行动诠释了“干就负责 做就到位”的执行力文化。他们深知，自己的每一个举动都关系到500辆成品车的安全和能否顺利转移。

在这次紧急任务中，有的同志连续工作十七八个小时，毫无怨言；有的同志主动承担更多的工作，为团队分担压力；还有的同志在关键时刻挺身而出，解决了一个又一个难题。

最终，在全体同志共同努力下，以零失误、零事故，高效完成了500辆车的紧急转移任务。这次紧急转移任务的圆满完成，充分展现了同志们的优秀品质和团队精神，更彰显了他们的责任担当。相信，在今后的工作中，他们会继续发扬团结协作、勇往直前的精神，迎接更多的机遇和挑战，为公司的发展贡献力量！

济南车桥公司——

“五一”坚守岗位 展现最美风采

□ 韩福 孟祥永



“五一”假期，在济南车桥公司，有一批员工坚守岗位、默默无私奉献，展现最美风采。

在驱动桥线，维修团队为关键设备制定详细维保计划，他们逐一检查分析各设备使用情况和原因，先后对AGV智能小车的激光传感器、电池、地面磁条进行现场维护，更换磨损的零件，紧固松动螺丝，调整设备的参数设置，润滑集放链条，确保每一台设备都能以最佳的状态投入到接下来的生产当中。

在齿轮线，热处理分部依然是一幅热火朝天的景象：多用炉、连续炉等设备前，一件件齿轮由操作工装炉、推盘进炉、预氧化、渗碳、压淬、回火等各工序在有条不紊地工作，各团队从操作工到班组长，全部放弃假日休息，许多同志在加班后又主动延班，全力保障齿轮交付任务。

济南传动轴公司——

巧借东风好扬帆 凝心聚力再出发

□ 曹林武

济南传动轴公司底盘零件线踏板装配班组主要负责组装蒙沃、蒙沃T7、汕德卡等三大类共计200多种组合踏板总成，肩负着济南卡车制造公司、济南商用车制造公司等主机厂整车装配组合踏板操纵总成的关键任务。2024年一季度，班组高效完成了38000多份组合踏板总成的生产任务，确保了主机厂整车的装配进度，为实现“开门红”奠定了坚实基础。

进入二季度以来，面对组合踏板总成产品种类繁多、配套件资源时常跟不上的挑战，班组长迅速与骨干成员组成配套件资源协调小组，与生产调度保持紧密沟通，及时协调资源，确保生产线稳定运转，成品顺利入库发交。

作为企业的基石，踏板装配班组始终坚守“安全、质量、HOS现场管理”三位一体的管理体系。班组深知安全生产的重要性，将安全作为管理工作的核心，坚持“以人为本”的安全生产理念，每次班前会都将安全议题放在首位。同时，班组全员参与HOS现场管理，保持生产现场

整洁有序，员工行为更加规范，通过HOS现场管理展示板，员工能够实时了解班组的工作动态。在产品质量方面，班组从源头抓起，严格控制采购配套件的质量，对发现配套件质量问题的员工给予奖励，激励大家共同关注产品质量。针对装配线常出现的质量问题，班组重新定员，固化人员，确保责任到人，考核到位。此外，班组还加强了自检、互检工作，形成了“全员一条心，人人负责任”的浓厚氛围。

为提升员工技能水平，班组根据工作实际，培养一专多能的技术能手，鼓励员工利用业余时间学习，多名员工已成为复合型人才，能够熟练完成各总成的装配工作。班组还加强基础管理，建立完善的管理制度，将日常工作与HOS现场管理有机结合，以记录为载体，督促日常工作的深化细化。

济南传动轴公司踏板装配班组将凝聚力量，不断总结经验，全力以赴，为实现“大干二季度，超越一季度”的宏伟目标努力奋斗！

山东高速一行到山东重工座谈交流

本报讯（记者 杨文文）近日，山东高速集团党委常委、副总经理张仰进，中国铁路济南局货运部副主任段清亮一行到山东重工集团座谈交流，推介齐鲁号欧亚班列。山东重工集团党委副书记王涛，副总经理刘会胜，党委委员、副总经理张更生参加活动。

座谈会上，山东高速齐鲁号欧亚班列运营公司详细介绍了公司的发展历程、主营业务、多式联运服务、山东中欧班列主要线路等情况。中国铁路济南局介绍了当前中欧班列的运行情况及为山东重工定制的企业服务。三方深入探讨了在国内、国际物流业务上的合作可能性。

座谈前，张仰进一行还参观了山东重工未来科技馆。

中国汽车工程学会副秘书长李顺虎一行到中国重汽调研

本报讯（记者 张安都）近日，中国汽车工程学会副秘书长李顺虎一行到中国重汽调研交流，中国重汽集团党委副书记、常务副总经理刘正涛参加活动。

座谈会上，在听取了重汽的基本情况介绍后，双方就技术创新、智能制造、产业链供应链等方面进行了交流。双方一致表示，希望未来进一步加强交流，携手抢抓产业技术变革机遇，深耕用户需求，提高智能制造水平，提速产品革新和技术迭代，构建可持续的供应链生产体系，为推动中国汽车行业健康可持续发展贡献力量。

会前，李顺虎一行还参观了重汽博物馆，深入了解中国重汽集团的发展历程、产品结构、技术研发、改革创新等方面的情况。

集团战略规划部、汽车研究总院相关负责人参加活动。

中国宏观经济研究院黄汉权到中国重汽调研

本报讯（记者 杨文文）近日，中国宏观经济研究院院长、研究员黄汉权一行在山东省发改委相关负责人陪同下，到中国重汽调研交流，山东重工集团党委副书记王涛，中国重汽集团党委副书记、常务副总经理刘正涛参加活动。

在山东重工未来科技馆，黄汉权详细了解了山东重工集团的组织架构、发展历程、产业布局等方面的情况，仔细询问了动力总成、重卡、新能源汽车、海洋装备、工程机械等产品的技术亮点，并对山东重工的改革发

AVL集团执行副总裁古斯塔夫·图申一行到中国重汽参观交流

本报讯（记者 张安都）近日，AVL集团执行副总裁古斯塔夫·图申一行到中国重汽参观交流，中国重汽集团常务副总经理王琛参加活动。

座谈会上，王琛对古斯塔夫·图申一行的到来表示欢迎，并听取了AVL集团业务现状、技术亮点及未来规划发展等方面的介绍。随后，双方针对中国重汽技术需求、功能安全和系统安全等话题展开深入交流探讨。

座谈前，古斯塔夫·图申一行还参观了中国重汽莱芜工厂“未来你好”展厅、总装车间、焊装车间，详细了解了中国重汽的发展历程、业务布局、科技创新、产销研等方面的情况。

满帮集团到中国重汽座谈交流

本报讯（记者 杨文文）近日，满帮集团副总裁、智加科技总裁李勃一行到中国重汽座谈交流，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，中国重汽集团常务副总经理王琛参加活动。

王志坚对李勃的到来表示欢迎，并详细了解了满帮集团、智加科技目前的运营发展情况。智加科技市场副总裁董明刚介绍了智加科技自动驾驶技术的优势及产品规划。

座谈会上，中国重汽、满帮集团、智加科技还共同探讨了在智能重卡联合开发、联合推动区域智能运力发展、联合构建车后生态等方面的合作可能性。

津巴布韦驻华大使马丁·切东多一行到中国重汽济南轻卡制造公司参观调研

本报讯（记者 张安都）近日，津巴布韦驻华大使马丁·切东多一行到中国重汽济南轻卡制造公司参观调研，山东省外事工作委员会委员办公室相关负责人参加活动，中国重汽集团副总经理刘伟陪同。

马丁·切东多一行参观了济南轻卡制造公司车间总装部生产线，现场观摩产品生产制造过程，试乘体验展车，详细了解轻卡的生产工艺、产品结构、产品品系、总成资源等方面的情况，对中国重汽近年来在智能制造、动力科技、产品及品牌优势等方面取得的成果表示赞赏。

济南轻卡制造公司相关负责人，集团东非大区津巴布韦办事处、东非大区南非代表处相关负责人参加活动。



不负韶华成就“大国重器”

——记全国工人先锋号刁统武创新工作室

□ 郭小辉

4月28日,2024年庆祝“五一”国际劳动节暨全国五一劳动奖和全国工人先锋号表彰大会在人民大会堂举行,刁统武创新工作室荣获2024年“全国工人先锋号”。从一名维修工到首席技师,从基层员工到创新工作室的带头人,刁统武凭借着骨子里的执着与韧劲,在整车制造领域里带出了一支务实创新、敢打硬仗的团队,成就了“全国工人先锋号”的殊荣。

深耕技术 攻坚克难

为将莱芜工厂打造成集团全系列整车制造基地,2023年,济南卡车制造公司在新黄河、豪沃TX、豪沃MAX等车型的基础上,立即启动了豪沃TH7项目的导入工作,驾驶室自动化生产的担子压在了刁统武创新工作室的身上。那时工作室的多数成员对人工焊装比较熟悉,面对自动化焊装生产,大家都泛起了嘀咕。骨子里要强的刁统武抓住时机鼓励大家:“自动化也是有先后顺序的,大家分工干,没有不能成的事儿。”一句简单的动员,大家快速进入角色,从摸索式设计到程序改进,遇到不懂的问题就向老师傅、技术员、厂家的工程师虚心求教,不断提高自己的工作能力。在制定方案、设计图纸的关键时期,刁统武为每名创新工作室成员制定了“魔鬼计划”。白天他们在单位模拟推演操作进程,一干就是10个小时,晚上在家分析问题点,每天形成汇总分析和解决方案,那段时间,他们在深夜里的探讨尤其激烈,凌晨后入睡成为常态。

凭着“我生产的产品,我向客户保证”的岗位责任和“一天当两天半用”的效率文化,团队成员历时100天,实现了豪沃TH7驾驶室的焊装下线。“成绩的背后都是一次次辛苦的付出和一次次细节上的改进。”看着刚刚下线的驾驶室,创新工作室的成员们感慨万千。

以创为径 功至精深

莱芜工厂焊装线作为商用车领域首条自动化焊装线,拥有110台机器人及109台AGV小车,综合自动化率超90%。为全面提升汕德



卡全系车型导入,刁统武带领团队历经3个多月的研究探索,充分发挥焊装线的柔性化、智能化和无人化优势,让汕德卡车型实现了驾驶室全自动生产。他们集中攻关了“数字化设计与仿真优化”“线体柔性化改造”“精准车型识别及调用”等项目,并建立了三维建模和模拟软件。他们提前在虚拟环境中进行焊装工艺路线规划、工装夹具设计和机器人编程,并对驾驶室总分总成进行识别编码,在各工作站PLC系统增加车型传递功能,有效降低实际导入过程中的试错成本。目前,焊装线具备新导入的22款汕德卡车型的生产能力,并达到14JPH生产节拍,若驾驶室本体成本按1万元计算,创造价值达上千万元。近三年来,刁统武创新工作室取得了12项发明专利,完成创新项目83项,其中集团级以上项目22项。这些技术攻关和创新项目正逐步变成企业的一个个增效点,为企业腾飞创造着不可估量的价值。“大鹏之动,非一羽之轻;骐骥之速,非一足之力。我们工作室会再

接再厉,传承拼搏,为企业的高质量发展贡献源源不竭的力量。”刁统武的目光里满是笃定。

头雁引领 群雁高飞

刁统武带领的团队先后获得12项国家级专利成果、18项省级荣誉、15项市级荣誉,团队内有2名国际焊接工程师、8名高级技师、30名高级工。刁统武本人先后获得“全国劳动模范”“全国五一劳动奖章”“全国技术能手”等荣誉,大家都称他为生产线上的“守护神”。刁统武创新工作室自2012年12月正式组建,从几名成员发展到35人的团队,工作室有高级技师8人、高级工程师5人、工程师6人、助理工程师5人,成员平均年龄34.4岁。工作室拥有夹具、模具、编程、模拟分析等方面的技能人才,涵盖白车身焊接的全部工种。工作室承担着公司技能培养和技术攻关的重任,在名师带徒、员工培训、技术创新和员工考核等方面发挥着专家团队的优势。

工会『大管家』 职工『娘家人』

□ 沃衍德

为4名职工申请“求学圆梦”学历补贴1.2万元,为25名职工申请互助基金救助2.26万元,为115名困难职工发放救助金12.65万元,为1822名离退休职工发放春节慰问金90.74万元,组织600余名符合要求的职工进行健康体检,为1348名在职职工申请互助互济保障……这一串数字的背后,是一名基层工会工作者一年的辛勤付出,而对于魏彬来说,她的工作还远不止于此。

魏彬是济南传动轴公司党群工作部的一名工会工作者,同时,她的身份还是女儿、妻子和两个孩子的母亲。在家中,她上得厅堂、下得厨房、相夫教子、操持家务,是孝女、贤妻、良母的典范。在单位里,魏彬同样是一个细致又能干的人,她把工会工作打理得井井有条,组织活动有声有色,对待职工更是像家人一样体贴入微,被大家亲切地称为“大管家”和“娘家人”。

细心用心的工会“大管家”

工会是企业与职工之间的“桥梁”与“纽带”,对提升职工素质和企业稳定发展起着十分重要的作用。作为一名工会工作者,魏彬深知这一点,并在实际工作中不断完善、创新工会工作,力求最大限度地发挥工会的调节促进作用。过去的一年中,她组织召开职工代表会议,健全工会组织建设,协调成立济南传动轴公司“工事共办”议事厅,将厂务公开制度落到实处,拓宽了民主管理渠道,提高了职工参与民主管理的意识。为了提高员工的整体素质,她先后组织开展了职工创新项目评选、劳动竞赛和十余场技术比武活动,精心打造了“培训+练兵+比武+素质提升”四位一体的职工职业技能发展新模式,为职工们的成长提供了宝贵的学习机会和广阔的发展空间,营造了“比学赶超”的良好氛围。此外,她在“春节”“六一”“中秋”“元旦”等节日期间组织开展了丰富多彩的文体活动,受到职工们的一致好评,有效增强了企业的凝聚力和向心力。魏彬一个人扛下方案策划、活动组织、购买奖品道具等多项任务,工作条理清晰,让领导和同事们都不禁赞叹,夸她是一个聪明能干的大管家。

暖心贴心的职工“娘家人”

工会是维护职工合法权益,为职工谋取福利、排忧解难的组织,魏彬在日常工作中始终扮演着“知心大姐”和“贴心女儿”的角色。在职工发牢骚时,她耐心地听他们倾诉;在职工家属风尘仆仆来办理丧葬业务时,她暖心地上前端上一杯热茶;在走访慰问退休老干部时,她贴心地与他们共话家常。她把职工当作自己的亲人,把职工的事当作自己家的事,设身处地为职工着想。刚接手工会工作时,魏彬发现公司离退休人员的信息数据繁杂且缺失不准,好多人员已失去联系,为了能将春节慰问金切实发到每一位离退休职工的手中,魏彬不辞辛劳,历经无数个日夜,顶着严寒,冒着风雪,踏遍一个又一个社保办和社区服务中心,甚至是循着蛛丝马迹找到退休职工现在的住所,当面与他们确认账户信息。有很多退休职工因年迈说话已变得含糊,听力也有所下降,交流起来很是困难,魏彬就像他们的闺女一样,细致温柔且不厌其烦地为他们一遍又一遍地讲解政策,手把手地教他们开户、取钱、查看账户余额等。时间长了,退休老干部们都时常盼着“小魏”到家里看看,陪他们聊聊天。就这样,魏彬多了很多“爸爸妈妈”和“爷爷奶奶”,心中也多了许多惦念和牵挂。这就是魏彬,她时刻践行“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观和“全心全意为人民服务”的服务宗旨,始终坚持热情服务、真诚待人的工作态度,勤勉细致、积极主动的工作作风,成为职工心中当之无愧的工会“大管家”、职工“娘家人”。

节气情满慈母心

□ 廖华玲

一个月有两个节气,月初为节,月中为气,二十四节气演绎着四季不同的旋律。“立春阳气转,雨水沿河边;惊蛰乌鸦叫,春分地皮干;清明忙种麦,谷雨种大田;立夏鹅毛住,小满鸟来全……”二十四节气,对我来说,不只是一个个时节的流转,最重要的还是能时刻感受母亲深深的爱。每个节气,母亲都给予我不同的美味,香飘不断……

春分时节,母亲便去田埂地头、沟渠溪畔采摘野菜。这些采回来的野菜,用清水洗上两遍,便可以下锅了。母亲是烹调能手,野菜或凉拌或炒制,都青翠欲滴,令人垂涎。野菜的滋味很独特,有的酸涩,有的微甜,有的滑腻,有的生脆,无论哪一种,都让我记忆深刻。对于这些野菜,母亲充满感恩之情,它们曾经在最艰难的岁月中延续过母亲和我们的生命。那丝丝野菜的清香,裹着母亲的爱意,在岁月中悠悠飘散。

每到惊蛰,母亲都要做贝母雪梨羹,原因很简单,在乍暖还寒的春天里,气候比较干燥,很容易使人口干舌燥、外感咳嗽。而梨性寒味甘,有润肺止咳、滋阴清热的功效,另外梨和“离”谐音,母亲是要让病痛“离”我们远一点。母亲熬的贝母雪梨羹甜而不腻,用白净的瓷器汤匙舀一勺,慢慢放入口中,酥软的梨羹

不用和牙齿接触,就会绵软细腻地滑入喉咙中,川贝的苦味也被冰糖和蜂蜜所遮掩。慢嚼,细品,温情脉脉的,凝聚着母亲的挚爱。

清明时节,母亲将鲜嫩的清明艾细细切碎,用白糖腌上一会儿,和糯米粉搅拌均匀后,再加少许清水揉搓成面团。母亲加入的馅料分咸甜两味,一般咸馅为芽菜肉末,甜馅为红豆沙,做成青团,煮熟即为清明粳。母亲做的清明粳,色泽金黄翠绿,粳中又有艾叶、清香中还有糯米和馅的味道,可谓香甜可口,清明在心。

冬至来临,母亲为了能让我们过一个暖暖的冬天,会用新鲜的羊肉与白嫩的萝卜炖一锅萝卜羊肉汤。汤炖好后,盛入青花粗瓷碗中,再把蒜泥、香菜、葱段均匀地撒在亮晃晃的汤面上。低眉之间,那浓郁悠远的香味扑鼻而来,沁人心脾。母亲的羊肉汤,色泽虽不鲜亮,却传递着母爱的光芒,足以抵御一冬的严寒。

立夏,母亲要腌咸蛋;大暑,母亲要做豆瓣酱;秋分,母亲要酿葡萄酒……爱在节气中留香,年年岁岁,母亲总是重复这样的劳作,重复着一个平凡女人简单的快乐和幸福。

天道有序,万物有节,一节一气总关情。每个节气都是一份母爱,朴素的美味,爱的滋味,嘴知,心更知。

大千二季度 奋斗正当时



二季度以来,济南发动机厂围绕大千二季度任务目标定计划、下狠劲、拼全力,以咬定目标不放松的执着保质保量完成产量任务,以争分夺秒、拼搏奋进的激情冲刺生产任务目标,为全力打赢“大千二季度”攻坚战而努力奋斗。

马文斌



行业解析

中国重汽蝉联 1-4 月重卡销量 市占率双冠

暮春时节，草木蔓发，国内重卡市场二季度开局初现葱茏，4月整体销量实现8.23万辆，同比稍有回落，然而终端实销大于开票销量，意味着市场的整体向好。作为行业“压舱石”，中国重汽4月稳中有进，以23360辆的销量成绩蝉联重卡月度销量冠军，同比增长10.28%，是4月唯一实现销量破2万的企业。中国重汽1-4月累计销售99986辆，同比增长13%，市占率扩大至28.19%，稳居行业第一，彰显出中国重汽“争第一”的决心和“稳第一”的实力。

科技底蕴激发“净能量” 燃气车市场全面领航

目前，燃气重卡爆发期仍在持续。在机遇面前素来勇猛精进的中国重汽，精准洞悉市场风向，依托深厚科技底蕴，聚焦卡友降本需求，推出多款主流燃气车产品，实现干线运输、绿通冷链、快递速运、复合运输等全场景覆盖，总有一款燃气车助客户赚钱，销量领跑自然水到渠成。同时，汕德卡WP15NG燃气牵引车更是同期4月大马力燃气车单品多区域销量榜首。

中国重汽燃气车搭载中国重汽专属无极S动力链，潍柴专属定制的54.16%超高热效率发动机加持全球独有S-IEC燃气智控技术，整车百公里较竞品节气3kg，最高马力达到700Ps的行业天花板，打造真正的燃擎猛兽，时效快人一步，节气胜人一筹，超前科技与“灯

销量排名	企业名称	4月销量	本月占比	同比增长	今年累计	累计市占率
	重型货车	82300	100%	-0.97%	354710	100%
1	中国重汽	23360	28.38%	10.28%	99986	28.19%
2	一汽解放	18063	21.95%	7.83%	77268	21.78%
3	陕汽集团	14542	17.67%	6.14%	53419	15.06%
4	东风公司	10796	13.12%	-21.59%	61756	17.41%
5	福田汽车	5381	6.54%	-32.68%	26185	7.38%
6	大运重卡	2657	3.23%	24.57%	8340	2.35%
7	徐工重卡	1700	2.07%	13.33%	5980	1.69%
8	江淮汽车	1537	1.87%	-16.78%	5382	1.52%
9	北奔重汽	1150	1.40%	0.26%	3701	1.04%
10	上汽红岩	932	1.13%	-7.54%	2887	0.81%
11	其它	2182	/	/	9806	/

数据来源：中汽协

塔工厂”共同成就低气价时代的创富首选装备。

创新营销迸发新机 全国订单纷至沓来

产品技术领先的同时，中国重汽持续深耕营销创新，进一步获得终端青睐。4月，汕德卡、豪沃品牌走进山西，多场品鉴会收获丰收，133辆豪沃MAX燃气车交付忻州客户，百辆汕德卡G7S大马力燃气车交付大同客户，38辆汕德卡大马力燃气车交付临汾客户等。此外，国内其他地区表现同样可圈可点，中国重汽汕德卡大马力燃气牵引车钻石客户私享会成都站认购129辆，100辆豪沃冷峰交车仪式在沈阳圆满落幕，50辆豪沃TX7燃气车交付河北客户等。随着重卡大单频

频入账，产品火热交付全国，“汕德卡大马力燃气车”“全新一代豪沃MAX燃气车”等爆款成为4月国内重卡市场的高频关键词。

大客户赋能方面，在前不久圆满闭幕的2024春季京东驾驶员技能比武大赛中，中国重汽作为京东物流的长期合作伙伴，全面参与了本次大赛的规则制定、赛事开展等工作，以“国之重器”之名，携手国内头部物流企业共同唱响绿色运输、安全运输主旋律。

挑战与机遇并存 二季度重卡市场企稳在望

重卡市场4月份的表现为二季度开了个好头，接下来，5月的重卡市场销量情况将关乎二季度乃至上半年重卡行业以怎样的成绩收官。

可以看到，燃气车热度不减，新能源重卡至中局，5月重卡销量增势可期。

与此同时，随着国家节能环保工作的持续推进以及鼓励淘汰老旧货车的“以旧换新”补贴政策的出台，不少业内人士对下半年重卡销量增长寄予厚望，让我们一同期待新的市场契机到来。

存量竞争时代，重卡行业的龙头之争愈演愈烈。中国重汽将坚定不移锚定发展快车道，坚持“科技重汽”底色不变，以科技赋能产品创新，坚持“精品主义”路线，与此同时，加快新能源产品布局，加速产品出海，深化“亲人”服务价值赋能，在迈向“世界一流的全系列商用车集团”的道路上，创造更多“重汽式奇迹”，在新一轮的博弈中，绽放百年重汽荣光。

本报记者

观热 察点

5月9日，以“欧洲品质 乐享世界”为主题的全新一代HOWO轻卡统帅PRO上市发布会在珠海隆重举行，活动现场6款车型荣耀亮相，瞩目上市。中国重汽集团与潍柴动力代表、行业资深媒体代表、HOWO轻卡全国经销商合作伙伴以及卡友等来宾莅临现场，共同见证这场商用车行业的恢宏盛典与引领力量。

登峰之势 始终引领商用车行业向上发展

立足高地，强势出击。创立于2012年的中国重汽HOWO轻卡，依托中国重汽近百年的深厚底蕴和科技创新实力，已走过十余载峥嵘岁月，在行业发展的浪潮中积淀了不菲的品牌价值，面向城市物流“最后一公里”，持续打造高价值、高品质创富利器，已然成为中国商用车行业引领者。

科技创新，蓄力再出发。HOWO轻卡依托中国重汽核心技术赋能，不断汲取世界一流技术和欧洲品质，面对市场的快速变化和客户需求的不间断升级，始终坚持以技术创新推动产品革新。HOWO轻卡的每一次技术突破，都为全系列产品的升级迭代注入强大动力；每一款新车型的问世，都展现着中国重汽强大的创新实力，也昭示HOWO轻卡对行业发展的持续引领之力。

HOWO轻卡不止在产品技术层面持续领跑，在契合“客户感受”方面同样力求完美。城市配送作为物流服务的重要一环，不仅关系到城市生活的正常运转，更是满足千家万户日常需求的关键环节。近年来，随着行业快速增长，商用车生产厂家与城市配送从业者之间缺乏长久有效的沟通，导致供需信息不匹配。针对当下轻卡市场，安全性欠缺、舒适性较差、运行效率较低、重数量轻质量等问题亟待解决。因此，一款集高安全性、高舒适性、高运输效率于一身的引领型轻卡产品，已成为客户新的价值追求。正是基于对市场和客户的深刻洞察，全新一代HOWO轻卡统帅PRO着眼于更广阔的维度，以全面焕新的硬核实力，重塑高端轻卡新标准，让每一次驾乘都成为一种享受，让客户的一笔生意都有保障。

造极之姿 欧洲品质赋能产品内核再进阶

基于行业客户年轻化、用车场景精细化、物流装备专业化等需求新趋势，中国重汽HOWO轻卡始终坚持以“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观，引领商用车科技革新，让每一款产品都具备“全面进阶 性能飞跃”的优势，为轻卡客户开启创富大道。针对全新一代HOWO轻卡统帅PRO的产品价值，中国重汽集团轻卡研究院专家为在场来宾作了全面深入的解读。以欧洲品质为源，全新一代HOWO轻卡统帅PRO围绕人、车、货、场，实现“人乐享、行安途、货满盈”，更以驾乘领先、安全领先、创富领先的“三大领先”优势构建核心竞争壁垒。HOWO轻卡统帅PRO提供晨雾蓝和山河银两种选择，外观潮流高端，充满科技感与美感，整体设计匠心独具。超大驾乘空间内设有12.8寸的悬浮式智能互联大屏，同时配备具有无极扶手、双腰托、通风加热等功能的云感空气座椅，将舒适体验提升到新的高度。统帅PRO还是轻卡行业首次应用SAT变速箱的产品，转速波动骤降80%，动力输出极为顺滑。安全性方面，统帅PRO超强本体结构不仅远超国内JT/T 1178碰撞法规，更是达到了更高的欧洲安全标准。占比30%高强度钢和8%热成型钢让车身扭转刚度较行业平均水平提高了37%。

此外，全新一代HOWO轻卡统帅PRO搭载以“技术领先 性能卓越”著称的潍柴发动机，发布会现场潍柴动力表示，潍柴发动机作为中国发动机行业的领军者，凭借卓越的技术创新、产品质量和市场份额，已赢得全球市场的广泛认可。全新一代HOWO轻卡统帅PRO的动力系统采用了高效燃烧系统、低噪音设计、智能化控制等一系列先进技术，使得整车在功率、燃油消耗、排放等方面具有显著优势，为客户带来价值的最高体验。

塑造世界全维安全高端轻卡典范，全新一代HOWO轻卡统帅PRO实现品质与技术同步欧洲，产品力远超同级，以造极之姿，树立全新标杆。

闪耀亮相 再掀轻卡领域全新价值革命

于细节处渲染恢宏气势，演绎至臻卓越，在极致耀眼的科技美学中，承载着万千轻卡客户创富梦想的统帅PRO荣耀亮相，为广大客户全面助力的创富新征程正式启航。极富竞争力的产品价值之上，全新一代HOWO轻卡统帅PRO还为客户带来极具诚意的售价和购车权益。购无忧，享无虑，赚更易，统帅PRO以极致体验重新定义驾乘享受，它是智胜未来的钥匙，是高品质生活的启明星，是非凡之旅的领航者。

除此之外，全新一代HOWO轻卡统帅PRO更是在售后服务方面全维升级，以多重保障政策，叠加全国近千家服务站联袂护航，助力广大客户飞驰电掣，畅享卓越之旅。

以赋能运输为己任，全新一代HOWO轻卡统帅PRO聚焦城配冷链、城配快运、城配绿通、商超配送四大细分市场，真正做到从科技中来，到场景中去，为客户提供更专业的物流解决方案。发布会现场还诠释了具有代表性的运输场景应用案例，更具体地突出了全新一代HOWO轻卡统帅PRO的营运优势。

在全新一代HOWO轻卡统帅PRO共创体验阶段，来自轻卡行业各领域的佼佼者，秉持对HOWO轻卡品牌的热爱与支持积极参与并贡献智慧，成为全新一代HOWO轻卡统帅PRO的“产品体验官”并于发布会现场获得荣誉证书。

至此，“欧洲品质 乐享世界”——全新一代HOWO轻卡统帅PRO上市发布会“圆满落幕，统帅PRO的正式上市，不仅为轻卡客户带来全面革新的创富体验，也将助力HOWO轻卡在行业发展的征程中谱写耀眼篇章，更为中国商用车市场注入澎湃活力。未来，HOWO轻卡将不断提升产品品质和服务质量，与广大客户携手奋进美好明天。

全新一代HOWO轻卡统帅PRO瞩目上市

本报记者

品牌故事

“汕”耀十年

2023年，在集团公司统一部署和正确领导下，济南商用车销售部以党建为引领，以企业核心价值观为纽带，紧密结合集团公司生产经营实际，全力开拓市场，准确把握机遇，转变营销模式，优化销售结构，重点围绕计划库存订单管理体系、车队客户开发管理体系、网络培育管理体系、行销传播管理体系、新重产品推广五大营销体系，加快市场战略升级，聚焦重点细分市场打赢攻坚战，实现在行业领域的结构布局更优、市场竞争力更强。

2023年是汕德卡诞生的第十年，汕德卡自2013年诞生以来，历经十年探索，创新矢志不渝，始终稳居中国高端重卡领导者地位，累计销售25万辆，市场占有率连续十年稳步增长，2023年创造了单月市占率7.3%的新纪录。全年实现增幅38%，高于行业增幅8个百分点。实现持续增长高端市场占有率突破52%，牢牢稳居国内高端重卡第一品牌。其中牵引车市场15L燃气车，市占率11.3%，同比增长7.5%，行业增幅第



一；13L及以上柴油车市占率16.2%，单厂第一；危险品车，市占率12.4%，实现连续5年市占率增长；载货车市场AMT车型，市占率38.7%，同比增

长8.4%，行业排名第一；六缸载货车，市占率9.5%，同比增长2.3%，市占率增速第一；六缸冷藏车，市占率14.2%，同比增长5.6%，市占率增速第一；专用车市场消防车市占率43.8%，单品市占率第一；泵车市占率38.5%，行业排名第一；房车市占率58.7%，中重卡行业排名第一；工程车市场8x4渣土车，市占率9.8%，同比增长3.4%，行业增速第一。

2023年1-12月份共接订单34787辆，同比增长82.1%。累计销售开票35923辆。其中牵引车21541辆，占总销量的60%；载货车8048辆，占总销量的22%；专用车4504辆，占总销量的13%；自卸车1781辆，占总销量的5%；搅拌车49辆，占总销量的0.14%。2023年1-12月份累计回款34844辆，全年累计121亿元，其中现金回款101.4亿元，占比84%，承兑回款19.6亿元，占比16%。

2023年，济南商用车销售部积极改革推进营销战略体系建设取得显著成效。推进车队客户开发体系，

形成销售本部、分公司、渠道三级管理体系，CRM客户管理入驻SDP系统，客户销量贡献率同比提升22个百分点，打造客户生态，成立百万公里骑士俱乐部。推进行销与传播体系，开拓建立6个传播内容标准化，强化私域、公域运营管理体系，围绕市场修订行销管理办法，成功举办汕德卡上市十周年庆典。推进计划库存订单管理体系持续升级，M+1订单预测加速落地，准确率提升15%，交付周期缩短16%，资源周转效率由186天提升至126天。推进渠道开发、培育与分级管理体系，推行实施网络动态分级管理模式，4S店新增17家，累计72家，占比33%，销服一体经销网络占比提升至77%，单店销量突破130辆，同比增长94%。

济南商用车销售部党总支在创新主营业务的同时不断加强组织建设，围绕党风廉政建设，深入开展主题教育、警示教育等活动，切实把主体责任落到实处。与中层领导干部签订《领导干部“一岗双责”承诺书》，层层签订《党风廉政建设责任书》，切实抓好责任分解、责任追究，从制度上保证了“一岗双责”落实。严格按照上级党委的要求积极开展过硬支部建设、“三会一课”“主题党日”“党员先锋号工程”等活动不断激发全体党员的创新意识和模范带头作用。

济南商用车销售部紧紧围绕“打造世界一流的全系列商用车集团”的战略愿景，着力发挥企业文化凝聚作用，加强组织领导，充分发挥基层党组织和群团组织作用，引导全体员工积极投身企业文化建设。深入挖掘模范标杆，积极推荐先进典型，引导员工积极争当“劳动模范”“道德模范”“最美人物”“文化之星”等，以先进典型宣传传播企业文化、展示企业形象。通过积极宣讲宣传先进典型事迹，带动企业员工学习先进典型、践行企业文化。

王婧



中国重汽问题举报渠道

集团纪委、监察部:

举报邮箱: jianchubu@sinotruk.com

举报电话: 0531-58062233

网络举报平台:

