

林武出席省属国有企业座谈会并调研 山东重工作交流发言

1月16日,省委书记林武出席省属国有企业座谈会并在济南调研。他强调,要深入学习贯彻习近平总书记对中央企业工作的重要指示精神,贯彻落实党的二十届四中全会和中央经济工作会议精神,锚定“走在前、挑大梁”,积极识变应变求变,持续深化改革创新,坚定不移推动省属国有企业高质量发展。

上午,林武来到中国重汽新能源产品试验检测中心,了解新能源汽车核心部件测试流程和研发进展。察看华光光电生产线,了解产能及产品性能,听取浪潮集团改革创新发展情况介绍。在下午召开的座谈会上,山东黄金、山东出版集团、省财金集团、山

东港口、山东重工、浪潮集团和省直有关部门负责同志作了发言,有关省领导同志讲了意见。

林武在讲话中指出,我省是国资国企大省,国有企业特别是省属国有企业在全省经济大盘中占有重要地位。近年来,我省省属国有企业综合实力显著增强,同时仍面临一些困难挑战。“十五五”时期,是省属国有企业深化改革创新、实现高质量发展的重要时期。要准确把握新形势新任务,聚焦增强核心功能、提升核心竞争力,不断提升价值创造能力,更好发挥科技创新、产业控制和安全支撑作用,确保主要经营质效指标持续优化、走在全国前列。

林武强调,要加快培育发展新质生产力,优化提升传统产业,培育壮大新兴产业,前瞻布局未来产业,大力发展生产性服务业,健全产业投融资体系。要积极推进绿色低碳转型,在构建新型能源体系、节能降碳减排、资源高效利用上持续用力。要全力保障产业链供应链安全,优化稳定自身供应链,发挥链主引领和协同带动作用,加快提升自主创新能力。要加强企业内部管理,以完善中国特色现代企业制度为引领,完善“三重一大”决策体系,严格管控企业层级,健全完善内控机制。要持续优化国有资源配置,聚焦主责主业,深化重组整合,盘活存量资产。要有效防范化解风险,不断夯实企业

安全发展基础。要勇担社会责任,为现代化强省建设贡献更多国资国企力量。要科学编制“十五五”规划,实现高质量、可持续发展。

林武指出,要切实加强国有企业党的领导、党的建设,着力加强政治建设,不断夯实基层基础,持续深化正风肃纪反腐。省属国有企业主要负责同志要增强大局观念,增强攻艰底气,加强廉洁自律,带领企业不断开创改革发展新局面。

省领导白玉刚、张海波、孙喜民,省直有关部门(单位)主要负责同志,省国资委领导班子成员,省属国有企业主要负责同志等参加。

内容来源:大众新闻、山东新闻联播

中国重汽集团以列席旁听为抓手 推动党委理论学习中心组学习走深走实

本报讯 为持续深化理论武装,压紧压实各级党委理论学习主体责任,近日,中国重汽集团党委统筹部署,组织领导班子成员分别带队,深入各二级单位列席旁听党委理论学习中心组学习,以精准督导推动理论学习走深走实、见行见效。

此次列席旁听工作坚持问题导向与目标导向相统一,重点围绕学习主题是否聚焦、学习流程是否规范、研讨发言是否深入、学用结合是否紧密等关键环节开展全面督导。各工作组严格对照集团党委理论学习中心组学习规范要求,现场听取二级单位中心组学习研讨情况,仔细查阅学习计划、学习记录、发

言材料等台账资料,并与参会人员深入交流。

学习过程中,各二级单位党委理论学习中心组紧扣学习主题,结合自身生产经营、改革发展和党建工作实际,谈认识、讲体会、谋举措,展现出良好的理论素养和务实的工作作风。集团领导班子成员对各单位学习成效给予点评,既肯定亮点特色,也指出存在的短板不足,并就下一步深化理论学习提出明确要求。强调要提高政治站位,把党委理论学习中心组学习作为加强思想政治建设的重要抓手,深刻领悟“两个确立”的决定性意义,增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”,要强化学

用结合,坚持把理论学习与破解企业发展难题、推动高质量发展紧密结合,切实把学习成果转化为攻坚克难的实际行动;要健全长效机制,完善学习制度,规范学习流程,不断提升中心组学习的制度化、规范化水平。

各二级单位表示,将以此次列席旁听为契机,认真落实集团党委要求,补齐短板弱项,持续深化理论武装,以高质量的理论学习引领企业高质量发展,为中国重汽集团打造世界一流的商用车集团注入强劲思想动力。

陈露

森特士兴集团股份有限公司董事长刘爱森一行到中国重汽座谈交流

本报讯 (记者 张安都)近日,森特士兴集团股份有限公司董事长刘爱森一行到中国重汽座谈交流,中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛,党委副书记、总经理刘伟,党委委员、副总经理赵华参加活动。

座谈会上,刘正涛对刘爱森一行的到来表示欢迎。双方分别介绍了企业发展概况,潍柴雷沃智慧农业相关负责人就油棕种植机械化分析、工况适配性研究等前沿业务成果作简要汇报。刘正涛表示,中国重汽在新能源核心零部件领域已具备全链条自主研发与测试能力,在产品性能、智

能制造及质量管控方面形成显著优势。针对印尼市场特性,中国重汽将充分发挥定制化研发优势,聚焦复杂工况需求,提供高承载、快补能、全生命周期的系统化解决方案,精准匹配印尼生产基地的能源供需特点,助力双方实现资源互补与市场共赢。

刘爱森对中国重汽的自动化生产水平与技术创新能力给予高度评价。他指出,作为金属国护行业领军企业,森特士兴集团深耕行业二十余载,此次合作旨在通过电动矿卡替代传统增量运输为切入点,依托“光储充一体化+电动重卡”创新模式,

拓展新能源装备在海外市场的应用场景,双方共同构建印尼绿色运输生态系统,推动环保与经济效益的双重提升。

随后,双方围绕运输路线规划、货物配送要求、车型定制需求、补能网络建设、环保标准适配及具体应用场景落地等关键议题展开深入探讨。双方一致表示,将以此次交流为契机,加强对接、深化协作,推动合作尽快落地见效,共同助力绿色运输产业高质量发展。

中国重汽集团工艺研究院、国际公司,潍柴雷沃智慧农业相关负责人参加活动。

陈露

容安能源科技公司总经理李志虎一行到中国重汽调研交流

本报讯 近日,容安能源科技公司总经理李志虎一行到中国重汽调研交流,中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛,总工程师丁惟云参加活动。

在听取容安能源移动储能业务市场前景及应用场景介绍后,刘正涛表示,移动储能是能源领域未来发展的重要方向,中国重汽将依托核心技术优势,为容安能源提供可靠、更优越的产品支撑。希望双方能充分发挥各自领域专长,围绕车挂一体化新产品研发、移动储能车商业模式与行业

解决方案创新、零碳工厂建设等关键方向,共同挖掘产业价值,推动更深层次合作共赢。

李志虎表示,移动储能车是重构分布式能源体系的关键环节,中国重汽深耕商用车领域多年,不仅具备成熟的整车研发制造能力,更拥有多元的陆上应用场景资源,希望双方技术端与市场端深度融合、协同发力,针对能源供应稳定性不足、适配性有限等行业难题,联合攻关突破,创新移动储能业务产品及应用场景,真正实现行业

引领。

随后,双方就移动储能车的安全规范、具体经济效益,以及章丘、莱芜工厂的用电优化等议题展开深入探讨,一致表示将持续深化在移动储能产品研发与场景应用等方面的务实合作,共同推动合作项目尽快落地。

中国重汽集团制造工程部、技术改造部、投资管理部、智能装备公司相关负责人参加活动。

牛如意

首届中国重汽集团“黄河杯”职业技能大赛正式启动

本报讯 技能兴企,智领未来。为大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神,践行“重于德、工于匠、成于行”的文化理念,持续推进“六化”转型落地,为实现“十五五”时期目标任务奠定技能人才基础,新年伊始,首届中国重汽集团“黄河杯”职业技能大赛正式启动。1月16日至17日,大赛首场集团级项目——整车 AUDIT 评审技能竞赛在济宁商用车公司鸣锣开赛。

整车 AUDIT 评审技能竞赛聚焦质量核心环节,通过实战比拼,进一步规范 AUDIT 评审全流程标准化作业,提高风险识别及问题归因能力,筑牢产品质量防线。

本次竞赛吸引了来自质量部及各整车制造单位的技能精英同台竞技。选手们全神贯注,以严谨的态度和精湛的技能,在比赛中相互切磋、展现风采。经过紧张激烈的角逐,济南卡车制造公司王斌斌、崔杨获一等奖,济南商用车公司杨友良、贾晖获二等奖,济南商用车制造公司孙科、王星获三等奖。

“黄河杯”职业技能大赛是中国重汽集团深入贯彻落实习近平总书记关于技能人才工作的重要指示精神、加速建设知识型、技能型、创新型高素质技能人才队伍的重要举措。大赛立足集团产业升级与高质量发展需求,构建三级竞赛体系,首届大赛设置集团级项目 20 项、二级公司级项目 141 项、加工部级项目 180 项,涵盖新能源、工业机器人、智能网联等新兴领域以及整车装配、钳工、焊工、数控等传统项目。

集团公司将持续推进产业工人队伍建设改革,激发广大职工创新创效、钻研技能积极性,为打造世界一流的全系列商用车集团提供坚实的技能人才支撑。

秦晓旭



开局即冲刺,攻坚正酣时。在成都王牌公司,机器轰鸣不息,全体员工加班加点坚守生产一线,各司其职、默契配合,以实干精神全力忙生产、保交付。济南卡车制造公司生产线上,同样是一副热火朝天的繁忙景象。大家怀揣坚定信念,向着更高的生产指标奋勇迈进,用实干担当跑稳新年“第一棒”。中国重汽集团各单位全面吹响“势夺首季开门红”攻坚战集结号,以满格状态掀起生产热潮,用硬核行动力筑牢新征程根基,为全年高质量发展绘就精彩开局。

杨家斌 郭小辉

中国重汽集团召开2025年度经济运行分析会暨领导干部述职会议

本报讯 1月22日,中国重汽集团召开2025年度经济运行分析会暨领导干部述职会议,传达学习山东重工集团党委书记、董事长王志坚在山东重工集团2026年度工作会议上的讲话精神,并对今后工作作出安排部署。中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛主持会议并讲话。

会议首先对山东重工集团2026年度工作会议精神进行了传达学习,要求集团上下深刻领会、认真落实,紧密结合中国重汽发展实际进行科学谋划,确保各项部署落地见效。会议还对中国重汽集团2025年度经济运行情况进行了详细分析和系统复盘,相关领导干部围绕2025年工作情况、存在的问题及2026年工作计划进行了述职。

会议指出,2026年是集团乘势奋进、再攀高峰的关键之年,面对山东重工集团提出的更高发展要求以及日趋复杂的市场环境,做好全年工作责任重大、使命艰巨。各系统、各单位要牢固树立问题导向、目标导向、结果导向,让述职会真正成为查摆不足的“检视会”、学习交流的“提升会”,切实推动干部履职能力与整体工作质效提档升级,为全年工作开好局、起好步筑牢坚实基础。

会议强调,2026年要锚定更高目标,主动作为、攻坚克难;国内市场要在巩固销量领先地位的基础上,实现产品质量、交付能力、服务体系等指标全方位领先;国际市场要迎难而上,在激烈竞争中打好市场“防御战”与“攻坚战”,实现海外业务突围发展。全体领导干部要切实发挥“头雁”作用,带头履职尽责、担当作为,将战略目标落实为具体行动,将工作计划转化为实际成效。各系统、各单位要深刻反思总结2025年工作中暴露的突出问题与薄弱环节,逐项梳理整改,以决胜姿态打赢集团2026年“十场硬仗”,坚定不移完成全年各项目标任务,高质量落实山东重工集团交办的各项工作,全力推动集团各项业绩再上新台阶、实现新跨越。

中国重汽集团领导班子、董事、总助级、总监级领导干部、助理级及以上领导干部,四级及以上专家,线上线下共计360余人参加会议。

牛如意



摄影 冯晓更

沧州荣盛达电器有限公司总经理宫业胜一行到中国重汽调研交流

本报讯 近日,沧州荣盛达电器有限公司总经理宫业胜一行到中国重汽集团调研交流,中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛,总工程师丁惟云参加活动。

刘正涛首先观摩了荣盛达公司产品,深入了解产品技术特点与核心优势。他表示,荣盛达产品具有显著的降本优势,双方研发团队要进一步加强常态化交流学习,共享技术经验与创新思路,后续合作要严格落实各项验证流程,实现产品质量升级与成本精益管控同步推进,进一步拓宽合作维度、提升合作质效,实现共赢发展。

荣盛达一行全面介绍了公司业务布局、产品矩阵及应用实例,重点展示了公司在汽车核心电器零部件领域的研发实力、先进生产工艺与设备水平。宫业胜表示,荣盛达有着完善的制度体系与清晰的战略规划,具备为中国重汽提供高质量产品的坚实基础,未来公司将持续聚焦核心业务升级,全力夯实配套服务能力,推进双方合作提质增效。

会上,双方围绕铝线束产品试验及实际使用情况展开深入交流,一致表示将强化技术联合攻关,以协同创新破解市场痛点,携手打造更具竞争力的可靠产品。

中国重汽集团汽车研究总院、供应链管理中心、质量部相关负责人参加活动。

牛如意

党业融合聚合力“换挡”提速再升级

济南变速箱厂创新实施“1+4+N”党建工作法

□ 孙迎 李梦泽



2025年，济南变速箱厂党总支紧扣“党业融合聚合力‘换挡’提速再升级”这一主线，创新构建并深入实施“1+4+N”党业融合机制，以系统性、深层次的穿透式改革，将组织优势切实转化为企业发展治理效能。

“1”个核心主轴 锚定融合发展“强引擎”

济南变速箱厂党总支坚持以政治建设为统领，持续强化顶层设计，积极探索党建与业务深度融合的创新路径。通过系统制定《“党业融合聚合力‘换挡’提速再升级”主题活动方案》，组织支部书记专题研讨并制定配套分解计划，逐步构建起一套科学有效的党业融合工作机制。同时，党总支推行“党建+”新模式，聚焦生产经营中的急难险重任务，组建党员突击队，围绕生产优化、质量提升、技术创新、管理升级等重点领域广泛开展先锋号工程，推动党建工作深度融入生产经营全过程，确保目标同向、部署同步、工作同力。2025年公司实现销量同比增长45.1%，营业收入提升38%，利润总额与经营利润分别增长51%和51.9%，并荣获山东重工集团先进基层党组织称号。

“4”大支柱体系 筑牢融合发展“硬支撑”

“党建+人才培养”，锻造高质量发展先锋梯队。党总支着力构建“班子领学、支部研学、党员普学”的立体学习体系，以中心组学习为龙头，依托“周二理论课堂”“三会一课”等载体，累计组织专题学习16场，覆盖党员273人次，推动党的创新理论直达基层、深入人心，持续夯实人才队伍的思想根基。系统实施“强基+对标”双向驱动工程，对内聚焦短板，夯实基础，系统梳理业务流程，持续优化过程管控；对外瞄准标杆、精准对标，学习外部企业先进经验，驱动产品质量持续提升，逐步构建起“强基固本、对标超越”的完整路径。生产大月期间，依托“长期性+阶段性”协同作业机制，推动管理与工程技术人员理论学习与实践应用深度融合。全年围绕文化、质量、科技、精益等主题，分层分类举办系列大讲堂46场次，促进思想淬炼与专业能力同步提升，实现人才综合素质的全面拓展。

“党建+品牌建设”，擦亮特色鲜明红色名片。党总支着力构建以“红·智X”为核心的党建品牌矩阵，打造出“红·智家、红·智链、红·智盾、红·智梦、红·智传、红·智匠”六大品牌，覆盖管理创新、智能

制造、质量管控、效率提升、技术创新、安全生产等关键领域。通过建立党建强基月度例会机制，定期召开品牌调度会，组织各支部汇报进展、展示成果。领导班子现场点评，肯定成效，精准指导，推动品牌建设持续深化。在此基础上，以品牌理念引领基层团队文化建设，累计培育形成17个富有活力的基层团队文化子品牌，实现了党建与团队建设的有机融合。系列举措切实将党建“软实力”转化为发展“硬支撑”，显著增强了党组织的引领力和凝聚力。

“党建+责任区建设”，激活基层治理神经末梢。党总支以党员责任区建设为抓手，将效率提升、设备维保等关键业务纳入管理范围，划分并做实19个党员责任区，推动党建工作向一线最小单元延伸。同步配套建立62条任务推进计划，将责任区全面升级为问题攻坚与“清零”的前沿工作站。针对大月生产中的难点堵点，迅速组建6支党员突击队，集中力量实施重点突破。通过构建“责任区—班组—岗位”三级联动机制，实现任务到岗、节点到天、责任到人，有效推动服务、

资源和力量向一线下沉。上述举措逐步形成了“支部建在责任区、党员攻坚在一线、作用发挥在岗位”的生动局面，使责任区真正成为凝聚队伍、破解难题、促进融合的坚实阵地。

“党建+融合故事汇”，奏响凝心聚力榜样强音。党总支依托“薪火传炬工程”，精心打造《党建+融合故事汇》简报，已累计编发6期，挖掘并宣传一线典型事迹、创新经验和榜样人物，形成示范性素材30余项。结合主题党日、支部书记讲党课等活动，广泛传播这些来自身边的鲜活故事与先进经验，用身边事教育身边人，营造学先进、争先锋的浓厚氛围。通过持续讲好党业融合生动故事、传播党员先锋感人事迹，有效发挥“点亮一盏灯，照亮一大片”的辐射带动效应，让党的政治引领和精神感召在基层可知、可感、可践行。

“N”个融合场景 激活融合发展“新生态”

在“1”个核心主轴与“4”大支柱的

框架下，各党支部主动谋划、积极创新，围绕生产经营中的急难险重任务，形成了丰富多彩的党业融合工作抓手。这些实践贯穿于生产经营的关键环节：在生产一线，党员突击队聚焦效率瓶颈开展攻关；在质量环节，党员质量监督岗严格把控产品品质；在人才培养中，“党员+骨干”双培养机制有效加速了青年人才成长；在管理提升上，党支部牵头利用数字化工具优化管理流程。此外，各党支部还围绕成本控制、技术创新、服务保障等方面，开展了一系列特色鲜明、务实有效的融合实践。

济南变速箱厂党总支依托“1+4+N”党业融合机制，着力打通党建与业务贯通融合的关键路径，推动两者在目标、行动与成效上深度协同、相互赋能，形成了同向发力、一体推进的良好局面。下一步，济南变速箱厂党总支将持续深化该模式，不断拓展“N”的内涵，扎实践行“永不懈怠、永立潮头、永争第一”的核心理念，全力推动企业在高质量发展道路上实现“换挡”提速、稳健前行。

亮灯护航提质效 凝心聚力促发展

济宁商用车公司全力保障双班生产

□ 梁玉凤 孟林

新征程·谋新篇·势夺首季开门红

近日，济宁商用车公司深入贯彻集团“新征程·谋新篇·势夺首季开门红”总体部署，乘势而上、抢抓机遇，全力攻坚首季“开门红”战役。随着双班生产模式全面落地，公司车身部东广场夜间卸件、装件、物流转运等作业量骤增，原有照明系统光线昏暗、存在视觉盲区等短板愈发凸显，不仅制约作业效率，更埋

下重大安全隐患。

为破解夜间生产瓶颈，公司秉持“安全第一、以人为本”的核心管理理念，第一时间启动车身部东广场照明系统升级改造。在集团公司大力支持下，确保项目从方案论证到落地实施高效顺畅。元旦假期结束后，全新高杆灯迅速完成安装调试并正式投入使用。挺

拔矗立的高杆灯点亮夜色，明亮光线均匀覆盖作业区域，为夜间高效生产注入“光”的保障，也为一线员工带来更安心、更舒适的作业环境。

照明升级带来的成效立竿见影。外饰件从到货、卸货、装件到送检的全流程作业视野清晰开阔，货物清点精准度大幅提升，装卸搬运效率显著提高；物流班组叉车通行顺畅无阻，车辆进出仓库、装卸货物的辅助时间大幅压缩，物流周转效率明显提升，车辆刮擦、人员磕碰等安全风险得到有效管控；转运班组驾驶室转运、车辆调度等工作有序推

进，夜间生产节奏未受天色影响，始终保持高效运转。充足的照明不仅彻底消除了作业盲区，更构筑起一道坚实的可靠的“安全光盾”。

这点亮夜色的灯光，既是守护夜班员工平安作业的“安心之光”，也是赋能生产高效运转的“动能之光”。下一步，济宁商用车公司将持续聚焦生产运行关键环节，不断优化厂区基础设施建设与生产保障体系，以更坚实的保障、更高效的举措坚决打赢首季“开门红”攻坚战，为企业高质量发展筑牢根基。

济南商用车制造公司——

精细分组促公平 积分激励聚合力

□ 田承博

生产一线作为企业发展的“主战场”，其管理效能直接关系到产品质量、生产效率与发展活力。济南商用车制造公司车身部冲压车间立足实际，坚持向一线聚焦，直面班组管理痛点，创新推行小组积分评比制度，以精细化分组打破差异化壁垒，以公平评比激活员工内生动力，不仅营造了“比学赶超超”的浓厚工作氛围，也为企业高质量发展注入强劲动能。

此前，冲压车间仅有冲压生产班组和模具维修班组。由于两个班组的工作性质差异显著，一个聚焦生产攻坚，一个专注模具保障，在传统的班组评比模式中，难以制定统一、公平的评分标准，评比结果不能真实反映员工能力。

为破解这一管理难题，冲压车间深入调研、广泛征求员工意见，创新性地推出“班组拆分为小组”的积分评比模式，将原有两大班组细化为生产、设备等不同种类的9个专业小组。每个小组均配备专属小组长，明确小组职责与工作目标，使评比单位更精准、评比标准更贴合实际。同时，制定详细、量化的积分评比细则，每月对各个小组进行全面考核打分，并将小组排名进行公示，让每一个积分都经得起检验，让每一位员工都清晰了解小组及个人的工作表现。

为强化激励效果，车间还配套制定了完善的奖惩制度，将积分与物质奖励、荣誉表彰直接挂钩。积分排名靠前的小组获得丰厚的奖励，不仅是对小组工作成果的肯定，更激发了员工的集体荣誉感；对于积分靠后的小组，车间并非简单追责，而是由管理人员和优秀小组组长共同帮扶，分析问题、制定改进措施，形成“先进带后进、共同促提升”的良好氛围。小组积分制度的推行，彻底改变了以往激励不足的局面，各小组之间形成了良性竞争，员工的工作积极性被充分调动起来，员工主动钻研业务、规范操作流程、排查安全隐患、提升产品质量成为车间常态。

从“大班组”到“小分组”，不仅是管理模式的创新，更是以人为本、精准施策的生动实践。济南商用车制造公司将持续优化小组积分制度，将公平高效融入管理细节，用有效激励凝聚发展合力，不断提升管理效能，为一线管理提供可借鉴的实践经验。

济南卡车制造公司——

“一线课堂”：人才成长舞台

□ 郭小辉

“今天班组的课堂主要分为三项内容，重点围绕班组工序、质量控制要点和企业文化知识落地……”济南卡车制造公司总装车间一线班组长王明辉正在通过岗位教学传达工作要点。

“在班组的‘一线课堂’里，我不仅学会了班组所有工序的装配点，还详细了解企业文化内容，独立解决了一个又一个装配难题，实现了自我成长。”班组成员自豪地说。

一直以来，济南卡车制造公司以“向一线聚焦、在一线成长”为工作基础，通过将“一线课堂”作为人才培养的重要阵地，实施“理论+实践”双轮驱动，把工序难点、质量稳定和文化落实融入班组日常，并结合“党建带团建、带群建，党员带团员、带青年”的方式，积极搭建创新平台体系，激发青年职工的内生动力，推动技术攻关与岗位成才双向融合。

在推动“一线课堂”过程中，车间、班组还注重因材施教，针对不同岗位、层级员工定制课程体系，将技能培训与职业发展路径紧密结合，运用“师傅带徒+项目实训”模式，让一线员工在真实生产场景中快速掌握装配技能，部分优秀职工已成长为关键工序负责人。近期，车间班组有4人成为关键岗位的骨干力量，累计提出质量提升建议22条，整体装配效率提升10.5%以上。

如今，随着一线职工加速成长，一批批青年职工正从“一线课堂”走向技能成才之路，成为推动企业高质量发展的中坚力量。

聚力开新局 培训夯基石

专用车研究院成功举办质量体系与法规标准培训

□ 付琳倩

为持续提升专用车业务板块研发技术人员的专业素养，强化核心能力，专用车研究院于1月7日至12日组织开展专题培训。本次培训聚焦IATF 16949体系和专用车法规标准解读两大主题，通过系统化学习，为专用车业务高质量发展统一思想，夯实基础。

集团公司及专用车研究院高度重视本次培训。组织人力与企业管理部部长助理主持开班仪式，专用车研究院院长作动员讲话。会议强调，质量是企业生命线，希望全体学员以此次培训为契机，切实提高专业能力，为提升集团上装产品竞争力贡献力量。集团内五家专用车公司相关领导干部、技术骨干及专用车研究院研发技术人员共计90余人参加开班仪式。

培训创新采用“外部专家授课+内部实践分享”模式，“IATF 16949体系培训”特邀中汽研华诚认证（天津）有限公司首席培训师、技术总监田德良老师授课，系统讲解体系核心要求及行业质量管理工具，深入解析实施与优化路径；“专用车法规标准培训”由专用车研究院内部讲师授课，立足业务实际，重点解读专用车领域法规标准在具体场景下的应用。两者有机结合，既拓展了视野，也落到了实处。

此次培训的成功举办，构建了跨部门、跨单位的学习交流平台，员工们广泛参与，强化了跨单位交流协作，标志着专用车研究院在全新架构下，系统性能力建设正式启航，为未来从容应对市场挑战、稳步实现战略目标筑牢能力根基。专用车研究院将以此次培训为契机，建立持续跟踪与长效提升机制，推动所学知识向设计优化、流程规范与质量提升切实转化，为专用车业务高质量发展注入持久动力。

济南部件公司——

从“中转站”到“保障线”

□ 丁伟

场改善攻坚战。

新年伊始，物流管理室的攻坚小队闻令而动，马不停蹄地投入到这场为期一周的现场清理攻坚战，打出了一套环环相扣的改造“组合拳”。首先，小队进行了一次彻底的“大体检”，对区域内所有物料进行全覆盖清点，并按种类、规格、状态完成精细分类，真正摸清“家底”；其次，建立了一套透明“身份证”，同步建立精准的台账管理系统，为每类物料登记翔实“档案”，实现信息一目了然、账物实时相符；然后，开展了一轮“再布局”，基于生产流程与使用频率，重新科学规划存储区位，并完成全部物料的搬迁复位，让流转路径最优；最后，

筑起一道坚实“安全闸”，在新区域加装标准化围栏，实现封闭式管理，从物理层面筑牢安全防线。

经整改后的现场发生了“蝶变”，曾经杂乱的空间变得整齐规范、通道畅通，成为体现公司现场管理标准的“样板间”。账目清晰、定位明确，使物料查找时间大幅缩短，响应速度加快，直接赋能生产节奏。隐患死角被清除，结合物理隔离，为员工构建了更可靠的安全作业环境。精准的物料管理与布局，也使物流服务从“保供”迈向“优供”，为核心生产流程提供了稳定、及时的支撑。

成绩的背后，是理念的转变与团队

的担当。以物流管理室主任为代表的团队成员，主动放弃休息，连续奋战，用行动诠释了何为“以生产为中心”。他们不再仅仅视自己为物料的“搬运工”与“保管员”，而是主动前移，成为解决生产痛点、优化流程的“排头兵”。正是这种从“被动响应”到“主动赋能”的角色认知进化，驱动了这场深刻的现场变革。

此次专项治理，生动证明了物流环节是生产体系中不可或缺的“价值放大器”。济南部件公司物流管理室通过自我革新，将关键的物料节点从简单的“中转站”，锻造为高效、可靠的“保障线”，为公司深化精益管理、持续提升质效提供了宝贵的实践范本。

榜样力量

“无胆英雄”勇闯拉美

“就让我踏上征程……”2025年11月18日北京时间9时15分,泉城济南,伴随着昂扬的《启程》铃声,微信视频邀请跃出屏幕:画面那头,是地球另一端的巴西圣保罗,彼时圣保罗当地时间晚10点刚过,刚刚结束一场销售会议的山东重工集团旗下中国重汽拉美大区总经理王荣瑞出现在镜头前。圣保罗的夜色透过窗户,映在他略显疲惫却目光坚定的脸上。

“刚开完销售复盘会。”王荣瑞端起水杯喝了一口,声音带着些许沙哑向记者打招呼。这位被同事们称为“无胆英雄”的中国重汽拉美大区总经理,正带领团队在曾被视作“业务洼地”的拉美市场,创造着令行业瞩目的奇迹。

拉美战场,短板正在变长板

时间回到2022年,中国重汽在整个拉美市场(不含墨西哥)全年销量还停留在不足3000台的尴尬数字。这个市场,中国重汽已经耕耘了十几年,却始终难有突破。

“当时很多人觉得,拉美就这样了。”王荣瑞整理着桌上的会议资料说道。

转机发生在2023年8月。在中国重汽改革重组发展五周年大会后的出征仪式上,王荣瑞被点名扛起拉美大旗。

面对拉美这个“老大难”市场,王荣瑞在组织谈话时立下了三年万台的军令状。

“当时我们都觉得他胆子太大了。”山东重工集团海外廉洁专员、长期在拉美地区工作的中国重汽拉美大区厄瓜多尔代表处副首席代表贾超坦言,“在这个十几年没突破的市场要三年破万?我们都觉得这是不可能完成的任务。”

然而,奇迹正在发生。截至目前,中国重汽拉美大区2025年订单累计已突破14000台,王荣瑞的目标提前照进现实。

从年销3000台的业务停滞区到订单破万的新增长引擎。王荣瑞说,拉美大区业务崛起背后,是整个团队的不懈努力。他调任拉美大区后,带领不足50人的精干团队在整个区域先后建立了11个办事处,构建起覆盖主要国家的销售服务网络。这些办事处如同前沿哨所,成为中国重汽开拓拉美市场的重要支点。

在智利北部的阿塔卡马沙漠,全球最干旱的矿区里,一场漂亮的翻身仗最能说明问题。

2024年8月,王荣瑞第一次拜访当地一家较大的矿业运输客户时,对方毫不掩饰对中国制造的偏见:“我们绝对不买你们的产品!”客户需要自动挡自卸车运输高腐蚀性矿渣,对车辆可靠性要求极高,认为中国产品难以达到标准。

“我们没急着推销,而是带着工程师在矿区住了下来。”王荣瑞回忆。整整两周,团队测量工况、分析路谱、调整配置,甚至跟着司机三班倒,记录每个操作细节。这种脚踏实地的工作作风,正是山东重工集团勤文化的生动体现。

两个月后,当王荣瑞再次造访时,客户停车场里已经停着5台崭新的重汽卡车。更让人意外的是,两周后,对方又追加了10台订单。

有趣的是,即便已经下单,这位客户当着王荣瑞的面仍嘴硬:“你们的产品一般般啦。”但私下里,中国重汽智利经销商却向王荣瑞团队透露了这位客户的真实反馈:竞品交货周期要半年,价格还是重汽的两倍,而重汽的车“比想象中耐用得多”。

这种“嘴上说不好,实际在下单”的现象,在如今的拉美市场并不罕见。王荣瑞分析,“当地50岁以上的客户群体还带着‘中国制造等于落后’的刻板印象,但二三十岁的年轻管理者更愿意接受新事物也更务实,他们看性能,比数据,算总账。”

事实上,一些当地经销商最初也对万辆目标嗤之以鼻,其中哥伦比亚一家经销商的运营总监Jose Nofal坦言:“我们当时觉得这个中国人太乐观了。”但如今他心服口服,“王荣瑞先生是一位高度专业且出色的带头人,他组建了强大的团队,为我们公司在哥伦比亚市场的业务运营、技术服务、人员培训及配件供应等一系列工作提供了关键支持。同时,他秉持山东重工集团‘We Are One’的理念,与我们一起战斗,共同走



访重点客户并提供解决方案。即使有些客户一开始并不友好,他也不恼不急,总是用诚意和品质说服对方。”

Jose Nofal向记者介绍,其所在公司总部设在厄瓜多尔,已与中国重汽合作十余年。近年来,该公司重点开拓发展中的哥伦比亚市场。过去两年,在中国重汽的支持下,Jose Nofal所在公司在哥伦比亚的各项工作得到了持续提升,2025年在哥伦比亚销量预计可突破500辆。

临危受命:非洲淬炼的“无胆英雄”

调任拉美,对王荣瑞来说是一次临危受命。

2023年8月的那场出征仪式上,当集团领导点名让他转战拉美时,连王荣瑞自己都感到意外——彼时,他在非洲市场已经打拼了十几年,那里有他一手建立起来的销售网络和客户关系。

“组织谈话很直接:拉美是块业务短板,需要信得过、顶得住的人去开拓。”王荣瑞说,“我是老党员了,组织需要就是我的方向。”

组织的信任,源于王荣瑞在非洲战场上的赫赫战功。自2011年开始驻外非洲,王荣瑞将中国重汽在非洲的市占率从微不足道的3%提升到令人瞩目的19%。

数字背后,是常人难以想象的付出。



姑娘,别光看,上手试试。”师傅递来一把扫码枪:“铭牌信息录入讲究的是精准,屏幕的每一个供应商条码都不能错,差一点就可能影响整车售后的产品追溯。”

第一次尝试扫码,我慌慌忙忙地连续扫描了多个从动差速器,却被师傅叫停:“这个螺栓扫错了,扫码要记住不同型号的差速器应匹配对应厂家的螺栓,不是只有机械地扫,需要动脑子的。”师傅手把手教我认识了不同的产品编号对应的差速器以及零部件供应商条码,随着实践次数的增加,我逐渐熟悉了操作流程。

随着实习的逐步深入,我开始系统学习装配卡编码、条码与装配卡的对应粘

在非洲工作期间,由于长期饮食不规律和奔波劳累,王荣瑞患上了严重的胆囊疾病。最厉害的时候,疼痛让他无法登机回国治疗,只能在当地医院进行了胆囊摘除手术。从此,“无胆英雄”的称号在同事间传开。

“现在想想,非洲的经历确实为开拓拉美打下了基础。”王荣瑞比较两地市场,“非洲市场相对低端,只要你肯吃苦耐劳,就有回报。我们当时就靠牵引车、直卸车几个主打车型,打法比较单一,但很有效。”

他总结,在非洲最大的工作秘诀就是积极践行了山东重工集团的德勤廉文化:“销售就是两条腿一张嘴;勤字当头,用脚步丈量市场;德字立身,用诚信赢得客户;廉字守正,用清白树立形象。”

这种深入骨髓的文化理念,也被王荣瑞带到了拉美并进一步做了优化升级。如今遍布拉美的11个办事处,正是这种“深入一线”理念的具体体现。

“两地市场有共同之处,都是发展中国家,都重视性价比,但拉美客户更成熟,要求更高。”王荣瑞说,“在非洲,你只要跑得勤就能出业绩;在拉美,除了跑得勤,还要算得精,服务快。”

在贾超看来,王荣瑞到达拉美后,最大的不同是整个团队开启了从卖产品向卖价值的转型。“王总带领我们针对拉美大区的每个国家设计针对性的服务方案,展开除

了单独销售产品之外的诸如投资办厂、合作经营等多样化的合作,建立起更密集的服务体系。同样是两条腿跑,现在我们跑得更聪明了。”

贾超回忆,2024年6月,中国重汽拉美团队在LNG牵引车的先驱测试发布会上结识了当地一个车队的负责人(车队规模200余辆),该车队因为前期使用其他中国品牌有一些质量问题,对重汽持怀疑态度。为了打消对方疑虑,王荣瑞带领团队现场考察车辆运行路况,深入了解客户需求后,邀请对方参加了2024年8月中国重汽拉美大区峰会,通过现场产品展示提升了客户信心;同时,协同经销商推出包括配件在内的揽子售后服务方案,最终对方在当年底下达了首批样车订单。目前,通过前期LNG产品的导入,该客户对中国重汽柴油产品也表现出强烈兴趣,正在推进深入合作。

“作为海外廉洁专员,我印象深刻的地方还有,王总在工作推进过程中一直以身作则,带领大家坚守廉洁底线。”贾超介绍,结合山东重工集团政策,中国重汽拉美大区对招待费及报销等环节都做了明确规定,从一线人员到市场负责人再到管理层,每一级都清清楚楚,让客户既佩服又放心。

2025年3月加入中国重汽拉美大区的当地员工Elmer John对王荣瑞的领导力由衷佩服。入职以来,他一直在王荣瑞的直接指导下开展工作,主要负责巴西市场的商业、售后及运营体系。在他眼里,王荣瑞是一位温暖随和、平易近人的团队领导者,乐于跟员工探讨问题,并且能够认真倾听本地团队的建议。

“他的决策理性、逻辑周密且深思熟虑,能有效平衡总部战略目标与巴西市场的实际情况及需求。”跟着王荣瑞跑了大半年后,Elmer John对其工作能力感触深刻:“王总带着我们不是盲目地跑,每个客户他都先研究透,所以见到客户时,他总能句句说到点子上。同时,他在工作也展现出强大的学习能力和适应力,迅速掌握了巴西法规与市场惯例的精髓,这也是我们顺利合规进入市场的关键因素。我十分钦佩王总的领导方式,对目前的工作非常满意,也很自豪能为中国重汽在拉美市场的扩展贡献力量。”

“拉美市场的大门才刚刚打开。下一步,我们要让中国重汽成为这里的第一品牌。”王荣瑞的语气坚定而有力。

曾经因为担心其身体健康而对海外工作持反对意见的家人,也在王荣瑞多年的坚持中逐渐理解并支持了他的选择。老父亲以他为骄傲,妻子视他为英雄,女儿把他当榜样。

拉美大地车轮滚滚,正如中国重汽市场开拓的脚步永不停歇。这个“无胆英雄”的故事,还在继续书写新的篇章。

转载自《山东国资》 作者:孔晓璐 郭磊

铁骨柔情里的成长

□ 张思奇

贴,以及产线排产单的打印等工作。这些看似简单的操作,每一步都蕴含着严谨的规范和要求。例如,条码必须准确粘贴在对应的装配卡上,排产单的内容需要与产线的实际生产进度保持一致。

车间里的师傅们,都是沉默的匠人。他们不善言辞,却用行动诠释着责任与坚守。师傅们的严谨细致,像一束光,照亮了我对“工匠精神”的理解——不是惊天动地的壮举,而是对每一个细节的极致追求。

车间的时光,在机械的轰鸣与重复的操作中悄然流淌。一日三餐,忙碌却又充实着。这些都使我明白,理论知识与实践

操作之间,隔着一道需要用汗水和实践填补的鸿沟。课堂上抽象的机械原理,在车间里变得具体可感;课本上冰冷的图纸,在亲手操作中拥有了温度。

如今,实习已近尾声。走出车间,机械的轰鸣仍在耳边回响,师傅们布满老茧的双手、专注的眼神,都深深印在我的脑海里。这段实习经历,不仅让我掌握了车桥主减速器装配的基本技能,更让我褪去了学生的青涩,懂得了责任与担当。

真正的成长,从来不是在温室里的空想,而是在实践的土壤里扎根、发芽。那些与金属为伴的日子,那些在轰鸣中坚守的时光,都将成为我人生路上宝贵的财富。



2025年12月8日,山东省总工会公布了2025年“鲁新杯”山东省全员创新竞赛职工创新创意赛道省级决赛获奖名单,济南卡车制造公司刁统武创新工作室“智能化柔性技术驱动下的驾驶室检测平台设计开发与应用”成果荣获竞赛一等奖,为中国重汽在智能制造领域的技术创新增添了又一重要成果。

2025年以来,刁统武创新工作室持续深化智能制造转型,依托创新驱动发展战略,聚焦高端装备研发与数字化工厂建设,进一步优化生产流程、提升产品质量。“智能化柔性技术驱动下的驾驶室检测平台设计开发与应用”项目,通过引入数字孪生与传感器融合技术,构建了高精度、自适应的检测系统,实现了驾驶室装配质量的全流程实时监控与智能诊断,突破了传统检测模式的局限,显著提升了检测效率与准确性,促进了生产过程向柔性化和智能化的跃迁。

就在最近,刁统武创新工作室还入选2025年全国总工会重点支持建设的全国劳模工匠创新工作室名单。这些荣誉不仅是对团队多年来深耕智能制造、坚持技术攻坚的充分肯定,更激励着全体成员以更高标准投身创新实践。

**于细节处破新局
在毫厘间赋新质**

“智能化设备比的不仅仅是工作效率,更注重精度和质量,要做好全系列驾驶室的生产,就必须实现多领域、全过程的协同创新与精准控制。”这是刁统武团队始终坚守的技术信条。

一直以来,刁统武所负责的驾驶室检测平台仅能对T5G系列车型进行检测,随着生产车型的不断增加,检测平台难以满足A7、TH7及TX等车型的检测需求,这极大地滞后了交付周期,限制了产线的柔性化升级进程。目睹先进的设备却无法充分发挥其效能,刁统武内心倍感煎熬,他毅然决定攻克这一技术瓶颈。然而,按照现有的方式,检测平台至少要增加三套检测检具,不仅成本高昂,且占用大量生产空间,难以适应多车型混线生产的实际需求。

此后,刁统武一有空闲便来到检测区域,围绕检测设备细致观测、详细记录,反复琢磨不同车型检测时的定位差异与公差累积规律,却始终未能寻得合适的解决方案。直到一次加班,刁统武偶然间发现,不同车型在装配过程中虽结构迥异,但关键支撑点却存在可重构的共性规律,这一发现为他打开了思路,进而提出了基于模块化重构与动态标定的柔性检测理念。

**智创共线检测法
巧解柔性难题**

刁统武带领团队将A7、TH7、T5G和TX等4款驾驶室分别进行组合排序,逐一对比其关键定位孔位与支撑面的数据偏差,发现T5G与TX车型后基准定位左右长短不同等疑难项,随即,刁统武组织构建多车型共线检测数字模型,创新性地提出“多车型驾驶室检具的设计与应用”“三坐标平台创新方法应用”等6项技术创新项目,通过建立虚拟检测环境,将检具的坐标根据不同驾驶室坐标系动态映射至统一基准,推进了检测程序的自动调用与补偿,实现了一台检具检测多车型驾驶室的目的。该项目的落实,成功兼容A7、TH7、T5G及TX等系列车型,提升驾驶室检测效率和操作安全性的同时,年节约费用上百万元。刁统武创新工作室用创新解决了产线柔性化升级的关键痛点,推动了从单一设备优化到系统集成升级的跨越。

**聚焦一线守初心
同心传承育新人**

生产一线的刁统武不仅是技术创新的“践行者”,更是青年员工眼里的“好老师”。他带徒教学时从不说空洞的大道理,而是把几十年的技术经验融入一次次实操教学中。

“师傅常说,知其然更要知其所以然,不光要知道怎么干,更要明白为啥这么干。”他的徒弟孙硕硕回忆道:“有一次我因为急躁出了错,本以为会被批评,结果刁工没指责我,只是陪着我重新调试设备,一边调一边告诉我刚才的操作哪里没跟上设备节奏。他包容我们的失误,但绝不容忍‘不动脑、怕麻烦’。跟着他学技术,不光学会了操作本领,更学会了怎么对岗位负责。”

车间里的设备换了一茬又一茬,年轻面孔来了一拨又一拨,刁统武创新工作室却始终坚守在生产一线,成为技术传承与创新孵化的坚实平台。工作室以“传帮带”为抓手,定期开展案例教学和现场攻关,累计培养出120余名技术能手,13名技能大师,成为企业高质量发展道路上不可或缺的人才引擎。

未来,刁统武和团队将继续深耕智能检测技术,推动智能化与柔性化深度融合,助力中国重汽在“科技赋能 装备美好”的使命下,向着绿色化、数智化、服务化、国际化、多元化、高端化发展方向稳步迈进,为“打造世界一流的全系列商用车集团”不断贡献智慧与力量。

钢铁团队

我与重汽共成长

告别象牙塔的静谧,我带着几分忐忑与好奇,踏入了济南车桥公司减速器装配车间。刚推开党员活动室的大门,轰鸣的机械声便裹挟着金属的气息扑面而来,与校园的书香形成鲜明的对比。眼前,一排排整齐的装配台、悬挂的零件架、来回穿梭的叉车,构成了一幅充满工业力量感的生产图景,我的实习生活就此拉开序幕。

初入车间,我像个手足无措的旁观者。那些看似相似的齿轮、轴承、轴类零件,在师傅手中仿佛有了生命,精准地组合成一个个精密的减速器部件,而我却连它们的名称都叫不全。带教我的曹师傅皮肤因长期在高温环境下作业而显得通红,年仅26岁的他,手掌布满老茧,指缝里嵌着难以洗净的油污,却有着一双格外灵活的手。“小

观热
察点

骐骥驰骋 豪沃纵横

中国重汽豪沃重卡 2026 年新春感恩回馈季盛大启幕

骐骥迎春开新局,豪沃逐梦耀神州。1 月 13 日,“骐骥驰骋 豪沃纵横——中国重汽豪沃重卡 2026 年新春感恩回馈季”启动仪式盛大启幕。活动特邀全国合作伙伴、新老客户代表及媒体齐聚,共贺马年新春,共鉴豪沃品牌担当,共话物流产业高质量发展新机遇。

启幕迎宾 暖意相聚
明星车型引潮围观

豪沃明星重卡整齐陈列,精湛工艺与卓越品质吸引大批客户驻足。工作人员一对一讲解核心亮点,邀请客户亲身体验驾驶室宽适空间与舒适座椅,沉浸式感受产品实力。

实力赋能 深耕市场
共筑产业新辉煌

作为行业引领者,豪沃重卡以市场需求为导向,凭借卓越品质及全场景适配性能,树立行业标杆,驱动行业革新。多年来,豪沃重卡深耕全国市场,精准匹配物流需求,助力全国物流产业高质量发展。随后,产品专家深度解读核心车型与动力总成优势,加深嘉宾对产品实力的认知。

签约共赢 并肩同行
注入强劲发展动能

现场隆重的签约仪式成为亮点。核心合作伙伴代表登台与豪沃重卡签署合作协议,既彰显了双方深化合作的诚意,也体现了市场对豪沃品质、服务与创富能力的高度认可,为全国物流产业高质量发展注入强劲



动能。

感恩献礼 诚意满满
现场认购热潮涌动

感恩回馈环节,豪沃重卡市场负责人揭晓专属购车价、多重礼遇等优惠政策,答谢新老客户信赖。政策公布后现场反响热烈,多位客户当场达

成购车意向并签约,最终,本场活动认购数量达 227 台。

骐骥争先 共赴新程
书写行业崭新篇章

此次启动仪式的圆满举办,搭建了品牌与全国用户、合作伙伴的沟通桥梁,坚定了豪沃深耕全国、服务客

户的决心。未来,豪沃将坚守“客户满意是我们的宗旨”的理念,聚焦物流行业痛点,持续推进技术、产品与服务升级,以全场景适配产品与高效服务为用户创富保驾护航。同时,将与合作伙伴携手同心,助力物流产业高质量发展,共同书写中国商用车行业崭新篇章!

代胜楠



济南轻卡销售部各分公司召开一季度营销工作会议

近日,济南轻卡销售部组织部署各单位召开 2025 年度年终工作会议与 2026 年一季度营销工作会议,此次会议既聚焦复盘 2025,系统梳理全年营销工作的实战成果与优化方向,从市场实践中沉淀可复用的经验;更瞄准启新 2026,以“开局即冲刺”的姿态,为年度销售任务筑牢起步根基。

复盘 2025:沉淀经验 锚定不足

会上全面复盘 2025 年度营销全

链路工作,既肯定了各单位在区域拓客、细分市场深耕、大客户攻坚等维度的实战突破,也聚焦产品部署、渠道调整、全价值链拓展、标准化管理范式、竞品差异化应对、终端服务响应等环节的待优化点,通过案例拆解、数据对标,为后续工作沉淀了可复用的实战经验。

研判市场:聚焦趋势 明确方向

会上,各单位针对当前轻卡市

场的政策导向、竞品布局动态、客户需求迭代等形势开展定向研讨,科学部署 2026 年一季度营销目标与核心策略,以“开局即冲刺”的姿态,为年度销售任务筑牢起步根基,同时为后续资源倾斜、策略匹配提供了依据。

聚力启新:协同战力 冲刺开局

会议明确了 2026 年营销工作的核心方向,也压实了分公司及各模块

的节点责任。后续将以会议明确的方向为指引,在产品组合布局、金融产品配套、物流装备解决方案、渠道政策联动、终端服务赋能等维度同步发力,全力冲刺“开门红”,为年度目标按下“加速键”。

此次会议既是 2025 的收官复盘会,更是 2026 的攻坚启新会,未来,济南轻卡销售部将以目标为向、以合力为刃,在新一季度的市场战局中全速奋进。

左佳



代胜楠

2026 首战『开门红』30 台豪沃 HX 新能源搅拌车圆满交付

冬日暖阳耀湘土,绿动重卡启新程。近日,在山水画卷般的张家界,中国重汽向张家界市经济开发区宏鑫建材有限公司交付首批 30 台豪沃 TX 新能源搅拌车。中国重汽以批量交付的亮眼成绩,迎来 2026 年“开门红”,也为其深耕湖南新能源商用车市场再添一座里程碑。

张家界作为世界级旅游胜地和生态文明建设典范,始终践行“两山”理念,绿色低碳已成为当地产业发展的核心导向。宏鑫建材有限公司作为经开区乃至全市建材行业的骨干企业,以前瞻性战略眼光和践行绿色发展的魄力,在环保政策升级与行业绿色转型的浪潮中,率先启动新能源转型计划,打造绿色建材运输体系。从定制化技术方案讲解到实地试驾体验,从充维保障承诺到全生命周期成本优化规划,豪沃重卡用专业实力与贴心服务打动客户,成功斩获此次新能源重卡订单。

此次交付的豪沃 TX 新能源搅拌车,是中国重汽集最新科技与匠心打造的重磅产品,深度适配建材运输特殊工况与张家界环保要求。车辆搭载行业领先的纯电驱动技术,实现“零排放”、低噪音、高经济性的完美融合,既能为用户降本增效,更能直接守护张家界的蓝天白云;车身采用高强度轻量化设计,在保障强劲承载能力的同时,进一步优化续航表现;配备的智能化驾驶辅助系统,大幅提升了复杂路况下的行驶安全性与操控性。

仪式现场,红色横幅迎风招展,崭新的豪沃新能源重卡排列整齐,“骐骥驰骋 豪沃纵横”的主题背景板格外醒目,与张家界的奇峰秀水相映成趣。张家界宏鑫建材负责人坦言:“中国重汽的技术实力与服务态度让我们倍感信赖,这批新能源重卡不仅是企业绿色转型的核心装备,更将助力我们树立行业绿色标杆,开启发展新篇章。”

此次交付的不仅是一串钥匙、一批车辆,更是一份沉甸甸的信任、一份对绿色未来的共同承诺。中国重汽作为我国重型汽车工业的领军者,始终将新能源化、智能化作为核心战略方向。为保障车辆顺畅运营,中国重汽将组建专属服务团队,以最快响应、最优服务提供高效充维保障与全生命周期管理支持,让这批车辆成为宏鑫建材开拓市场的得力“战友”。

首批 30 台车辆的交付,是双方携手共赢的良好开端。中国重汽期待这批绿色先锋在张家界城市建设中大展身手,成为一道流动的绿色风景线,展现新能源重卡的卓越性能与环保价值。同时,希望以此次合作为标杆,带动更多上下游伙伴加入绿色运输行列,共同构建张家界绿色建材供应链新生态。

未来,中国重汽将以此为契机,更深层次参与张家界及湖南省绿色交通体系建设,提供更多元的新能源产品与定制化解决方案,为湖南落实“三高四新”战略定位和使命任务贡献“重汽力量”与“绿色动能”。

代胜楠

中国重汽纪委 举报方式

举报信邮寄地址:

山东省济南市高新区华奥路 777 号
中国重型汽车集团有限公司纪委

举报邮箱:

zgqjw@sinotruk.com

举报电话:

0531-58062233

网络举报平台:



品牌大篷车

骐骥驰骋启新程 汕耀前程谱华章—— 中国重汽汕德卡 G7M 新能源牵引车客户新春品鉴会圆满落幕

1 月 19 日,“骐骥驰骋 汕耀前程——中国重汽汕德卡 G7M 新能源牵引车客户新春品鉴会”在山西大同举行。当下正值“双碳”战略纵深推进、物流行业绿色变革加速的关键时期,中国重汽汕德卡以标杆之姿,携高端新能源牵引车 G7M 重磅亮相,为晋北乃至华北地区的高效低碳物流发展注入了澎湃的“绿色动能”。

战略领航 共筑绿色物流新生态

汕德卡作为中国商用车行业的领军品牌,始终以技术创新与用户价值为驱动。在新能源转型的浪潮中,汕德卡依托中国重汽雄厚的技术底蕴与完整的产业链布局,持续推出覆盖多场景、

满足高效运营需求的新能源产品。本次品鉴会聚焦晋北区域物流特点,旨在通过汕德卡 G7M 新能源牵引车,为当地客户提供可靠高效的运输解决方案,共同探索绿色物流的降本增效新路径。

技术为擎 定义高端重卡新标杆

战略指引方向,产品铸就核心竞争力。汕德卡 G7M 新能源牵引车集多项核心技术于一身,堪称高端新能源重卡的实力典范;其搭载自主研发旗舰级大功率永磁同步电机,峰值马力达 816 匹,配合定制化整车控制系统,在复杂路况与重载工况下依然保持强劲、稳定的动力输出。更匹配超长质保电池系统,彻底解决高端用户“电池衰减焦

虑”,让长期运营更安心。车辆采用德国曼技术高端黄金承载组合,从根源杜绝“吃胎”隐患,轮胎使用寿命提升 30%以上,以超强耐用性树立行业标杆。

信诺交付 开启区域合作新篇章

忠于品质,笃信选择;携手同行,共赢未来。在全场嘉宾的共同见证下,现场进行了隆重的交车仪式。中国重汽汕德卡领导将象征信任与财富的钥匙郑重交付给大客户代表。这一庄重的交付动作,不仅是汕德卡对产品品质的坚定承诺,更是品牌与客户之间深度信任的有力见证。凭借超强动力、极致可靠、超长质保的硬核配置,汕德卡 G7M 新能源牵引车精准契合了区

域重载运输的严苛需求,成为客户升级装备、践行绿色运输的首选伙伴。

共赴前程 赴零碳发展新未来

深耕市场,不负信赖;聚力同行,共绘蓝图。作为高端重卡市场的标杆品牌,汕德卡始终秉持“以客户为中心”的发展理念,不断以技术创新推动产品升级,以完善服务提升用户体验。未来,汕德卡将持续深耕新能源重卡领域,以更优质的产品、更专业的服务,与广大合作伙伴携手并肩,在绿色创富的道路上一路驰骋,为中国物流行业高质量发展与“双碳”目标实现贡献更大力量!

张蕊