



9月30日,100台中国重汽重卡在烟台港整齐列阵,即将发往沙特。随着这批车辆出海,中国重汽9月重卡出口量达到1.5万辆,再度刷新由自己保持的纪录,创下国内重卡行业单月出口新高。

自2004年布局海外,中国重汽始终稳坐国内重卡行业出口的“头把交椅”。在出海的第21个年头,中国重汽又交出了一份崭新亮丽的答卷。

在10月18日举办的中国重汽2025年全球合作伙伴大会上,中国重汽公布了一组数据:1-9月,中国重汽实现汇总收入228.9亿美元,同比增长14.9%;整车销量33.5万辆,同比增长22.8%。其中,重卡出口销量11.1万辆,同比增长24.5%。如今,中国重汽的产品已遍布6大洲150多个国家和地区,全球市场保有量超100万辆。

是什么让中国重汽始终立于潮头、不断激起一个又一个浪头?不妨从这份最新的成绩单里找找答案。

逆风把舵的“稳”

船行万里,大潮奔涌。

近年来,国际竞争格局加速重构,越来越多的车企布局海外。如何管控风险、保持竞争力、实现持续盈利,是中国重汽这样的先行者、引领者面临的“灵魂拷问”。

以越南为例,当前,越南正处于城镇化加快、开展大规模基建的快速发展期,卡车市场的刚性需求十分庞大。目前,中国重汽已在越南市场建设35个联保服务站、销售与售后服务网络实现了全覆盖。9月,中国重汽与越南经销商携手,举办了横贯越南六大城市的巡展活动,拿下超800台订单。到2030年,中国重汽计划将海外经销渠道数量扩展至400家。

不同的国家有着不同的风土人情,“水土不服”是企业出海最为常见的问题。中国重汽把“本土化”做到极致,为客户提供全生命周期解决方案。在与越南某公司的合作中,中国重汽在保证交付的基础上,还为当地维修及驾驶人员组织培训活动,保障车辆的稳定运营。

随着全球市场保有量的攀升和客户消费理念的升级,后市场正展现出巨大的发展潜力。中国重汽注重后市场建设,已系统展开车辆融资、车队管理、二手车置换回购等业务。今年1-9月,中国重汽后市场配件销售收入同比增长59%。本届全球合作伙伴大会上,中国重汽首次面向全球市场推出了定制化的油品、轮胎等配件产品,未来还将在海外建设63个配件中心库、前置5000万美元的配件,为全球客户推出更精准、灵活的服务配件政策。

出海想“稳”,既要“前端打得赢”,也要“后方供得上”。

国庆节前夕,中国重汽莱芜工厂一片繁忙景象。一位非洲客户急需车辆用于秋季生产,交付周期紧张。工厂即刻响应,产线加班加点生产制造,整车仓储部24小时值班发交。这是中国重汽专为客户建立的“销售-生产”联动快速响应机制。

目前,中国重汽在国内拥有10大整车生产基地,重卡月产能最高可达3万辆。智能化工厂建设是中国重汽产能提升的重要原因。未来,中国重汽计划打造更多精益化、智能化、绿色化的“灯塔工厂”,推动关键工序自动率提升到60%以上。

如今,莱芜工厂的国际订单占据大半。随着需求回暖,国内市场的火热也为中国重汽出海增添了底气。刚过去的双节假期,中国重汽国内订单超6700辆。两个市场互为支撑、互相促进,形成了国内与国际市场“两条腿走路”的良性循环。

搏风击浪的“进”

逆水行舟,不进则退。营销、服务本土化只是“先手棋”,想要实现新增长,还得持续下功夫。

在越南、尼日利亚等传统优势市场,中国重汽深化营销改革,将销售与服务网点延伸至二、三线城市及偏远地区。在菲律宾,中国重汽投资建设组装机厂。9月5日,该厂首辆整车成功下线。据统计,1-9月,中国重汽非洲市场、东南亚市场销量分别同比增长37.4%、41.5%。

为满足国际客户的多样需求,中国重汽对产品进行了本土化研发。在摩洛哥最大的城市卡萨布兰卡,中国重汽生产的工程车是最畅销的车型之一。未来5年,中国重汽计划投入超40亿美元的研发费用,并组建一支超8000人的专业化研发团队,单独设置海外产品研发机构。

在扩大自身基本盘的同时,中国重汽还主动拓宽“新航道”。1-9月,中国重汽在中东市场销量增长28.7%,高端市场也实现了快速增长。

近几年,中国重汽凭借卓越品质与领先技术及独树一帜的造型设计,在国际赛事和展会上大放异彩。德国汉诺威车展上全新升级的黄河重卡、亚冬奥会上的蒙沃超高清转播车、国际赛场上的汕德卡等都给全球观众留下了深刻印象。

在新能源、智能驾驶等领域,中国重汽表现同样亮眼。今年1-9月,中国重汽新能源整车销量同比增长300%。当前,中国重汽新能源已覆盖纯电、氢能、混合动力等多种技术路线,三电技术、整车技术等关键核心技术实现创新突破。

红“脉”全球激活动能

不迷航,需要指南针;行得稳,需要压舱石。

在全面推进高水平对外开放的时代浪潮中,中国重汽集团党委高度重视企业党建工作,构建起“一支部一品牌、一支部一特色”的党建品牌格局。中国重汽国际公司党委紧紧围绕集团党委部署,以“红脉全球”特色党建品牌建设为锚,将党的政治优势、组织优势不断转化为企业开拓国际市场的竞争优势、发展胜势。“红”是矢志不渝的政治底色,彰显党建引领的核心定力;“脉”是纵横延伸的组织根系,既指党组织在全球市场的立体覆盖,也寓意重卡远销世界的市场脉络。

公司党委始终恪守“业务拓展到哪里,党组织就建到哪里”的原则,构建起覆盖全球的组织体系;8个党总支统筹协调,25个党支部贯彻执行,共同推动基层党建工作走深走实,充分发挥党组织的战斗堡垒作用。其中,21个境外党支部直接服务海外市场前沿,4个后方党支部提供坚实保障支撑,270余名党员如同“红色火种”,实现了党组织对海外业务的全域覆盖、全程引领。

“拉得出、冲得上、打得赢”,是“红脉全球”品牌对党员骨干的鲜明要求,更是全体海外党员的行动自觉。紧扣海外业务需求,公司党委持续深化“平常有先锋、关键争先锋、危急靠先锋”行动,让党员成为市场开拓的“领头雁”、攻坚克难的“排头兵”。

一家人,一起赢

面对复杂的全球市场,单一比拼产品价格已经过时,组织与系统作战的能力才是破局的关键。如果企业能以联合的形态组成“舰队”、抱团出击,就能更从容地抵御市场波动,捕获更多发展机会。这正是山东重工集团“大集团”的优势所在。

中国重汽紧紧围绕山东重工“1+N”品牌矩阵,同兄弟企业展开有机联动,从组团参与国际展会、集中展示集团全产业链金业务板块产品实力,到在市场开拓中共享技术、渠道资源、协同服务客户、输出一体化解决方案,释放出更强大的综合竞争力。

如果说“内部协同”是企业出海的“1.0基础款”,那么中国重汽与外部伙伴的深度合作,则是“链合共赢”的“2.0升级版”。作为山东省汽车产业链的“链主”企业和全国重卡行业的引领者,中国重汽充分发挥自身的行业影响力和资源整合能力,主动与产业链上下游企业达成协同出海意向,深度“链合”全球顶尖资源,与众多全球知名战略供应商紧密协作,资源共享、协同攻关、联合创新,真正让供应链成为了“共赢链”。

更大的“朋友圈”

9月下旬,在利比亚重要港口班加西,中国重汽首家官方授权展厅正式开业,为当地客户提供一站式解决方案。当前,利比亚工程建设与物流运输等领域的需求正迫切。中国重汽还计划在当地建设KD工厂、配件中心、培训中心等设施。

出海之路,绝非仅仅是产品和服务的简单流动,更是人与人之间建立联系、深度互动的过程。中国重汽在向当地提供高质量产品和服务的同时,还积极参与改善当地生产生活环境的各项事业,带动产业转型升级。今年,中国重汽在哈萨克斯坦政府和卡拉干达州政府的支持下,成立了萨兰机械有限公司。新工厂将配备哈萨克斯坦首条电泳金属加工生产线,不仅会有力提升当地技术设施水平,预计还将创造多达1000个就业岗位,为当地民众带来实实在在的福祉。

除推动营销、服务、生产等本土化外,中国重汽也不遗余力推进人才本土化,全力培养具备国际化视野和跨文化交流能力的优秀人才。今年,中国重汽在集团本部首次举办了外籍培训师训练营。回国后,这些外籍学员将带着在中国重汽学到的先进知识,为各自国家的发展贡献智慧与力量。未来,中国重汽还将新建100个培训中心,源源不断地为全球商用车行业输送高素质人才。

“奔”向更辽阔的远方

执大象,天下往。

10月18日,中国重汽举办了2025年全球合作伙伴大会,97个国家和地区的620位合作伙伴齐聚青岛。会上,中国重汽预计,今年重卡出口销量将突破15万辆,再创历史新高。同时,中国重汽坚定提出,到2030年,计划出口重卡25万辆、轻卡10万辆、轻型车5万辆、矿卡3000辆,海外后市场收入目标10亿美元。

从最新成绩单可以看出,中国重汽能“永立潮头”、敢于挑战更高的“浪头”,关键在于跳出零和博弈的“内卷”怪圈,用增量思维去开拓新局;向内深挖竞争力,向外抢抓新机遇,实现内部与外部的有机协同;拒绝急功近利,着眼长远发展;实现短期收益与长期价值的动态平衡;坚持开放合作,追求互利共赢,实现个体与整体的共生共荣。

目标明确、方向正确、行动果敢,所以“经风雨而弥坚,战犹酣而愈勇”,所以乘风破浪、行稳致远。今年是“十四五”决战决胜之年,也是“十五五”布局开篇的关键之年。面向新航程,中国重汽将坚定推动“绿色化、数智化、服务化、国际化、多元化”五大转型,以实干作舟、奋斗为帆,全力以赴助力制造强国建设迈上新台阶。

转载自《大众日报》

三重 廉洁文化建设

中国重汽廉洁文化广场启用暨职工竞走接力赛成功举办

本报讯 为持续推动“重德、重勤、重廉”廉洁文化建设走深走实,以清廉之助力推企业高质量发展,凝聚冲刺全年目标任务的奋进力量,10月21日上午,中国重汽集团以“文化聚力 齐心同行”为主题,举办廉洁文化广场启用暨职工竞走接力赛。驻山东重工纪检监察组组长、集团党委委员、纪委书记李鹏出席活动并宣布启用,中国重汽集团党委书记、董事长刘正涛出席并致辞。

中国重汽廉洁文化广场,是中国重汽集团深入贯彻落实省委、省纪委监委和省国资委关于全面建设清廉山东、建设清廉国企的部署要求,紧密结合企业实际,精心打造的富有特色的廉洁文化新阵地。广场将廉洁文化同企业生产经营实际深度融合,因地制宜建设“清廉之道”“清风长廊”“清廉池”等景观,营造了“处处见廉、时时思廉”的浓厚氛围,让廉洁文化真正贴近职工、成风化人。

一声令下,12支参赛队伍的首席成员快步踏上廉洁跑道,成员间默契接力,传递必胜的信念。现场加油鼓劲声整齐响亮,充分彰显了广大中国重汽人“永不懈怠、永立潮头、永争第一”的激情与斗志。

刘正涛表示,中国重汽95年的发展成绩,离不开文化的引领、廉洁的保障和全体重汽人的齐心协力。廉洁文化广场不仅是“清廉重汽”的鲜明标识,更是广大职工的“精神家园”。希望全体干部职工扛牢清廉担当,将“三重”廉洁文化融入日常行动自觉,将比赛中的拼搏劲头与协作意识转化为干事创业的强大动能,为全面打造“六个重工”、推动集团加速迈向世界一流企业作出更大贡献。

经过激烈角逐,比赛最终评选出冠亚季军三支队伍。本次活动将廉洁文化与体育竞赛相融合,让“廉动力”切实转化为企业发展的生产力、竞争力和向心力。下一步,中国重汽将以廉洁文化广场为载体,开展更多职工喜闻乐见的主题活动,持续涵养清风正气,为集团实现更高质量发展注入更强动能。

山东重工集团及权属公司相关领导、中国重汽集团相关领导、科技大厦园区干部职工代表230余人参加活动。

牛如意

媒眼观察

中国重汽拿下“全球第一”！

2025年,中国重汽以重卡产销销量跃居世界第一的业绩,投下了一枚震撼行业的“深水炸弹”。而支撑这一全球巅峰地位的,是其已连续21年稳坐中国重卡出口“头把交椅”的厚重基石。可能有人会说,规模大并不代表强,对于中国重汽,简单的“是”或“否”都不够准确。笔者看到的是当下,中国重汽已跨越“大而不强”的阶段,正处于“既大且强”的快速跃升期,并且已经取得了决定性的进展。虽然中国重汽目前尚未完全达到世界一流品牌的综合统治力,但这也只是时间问题。为什么笔者有如此判断?

中国重汽的“大”本身就是一种“强”

2025年1-9月,中国重汽交出了一份堪称“现象级”的成绩单:重卡出口11.1万辆,同比增长24.5%;9月单月出口突破1.5万辆,创下中国重卡行业单月出口新纪录;全年出口目标15万辆,这一数字是2020年的5倍;超过100万辆中国重汽重卡驰骋在全球150多个国家和地区。

中国重汽在海外市场能实现连续长达21年的领跑,绝非偶然。首先,笔者看到的是中国重汽的“大”是实力的体现,而不仅仅是数字游戏。重卡产销量世界第一,连续21年中国出口第一的背后,是228.9亿美元的汇总收入和全系列产品的爆发性增长(新能源车增300%,轻卡出口增140%,矿卡增35%)。这证明其规模是多元化、有韧性的,而非依赖单一产品或市场。而且中国重汽的“大”是建立在覆盖全球150多个国家、拥有数百万辆市场保有量的基础之上。没有强大的产品可靠性、成本控制和供应链能力,无法支撑如此庞大的规模。

其次,是中国重汽体系化布局。其“大”不仅体现在销量,更体现在30家KD工厂、44个代表处、超300家经销商的全球网络。这是一个重资产、长周期构建的体系,强大的配件供应和快速的售后服务,形成了“买得放心、用得安心”的品牌信任,这是许多后来者短期内无法建立的硬实力。

“价值战”需要全方位的支撑;避开价格战的前提,是中国重汽拥有足以让客户忽略价格差异的、强大的服务、配件和品牌保障。这套体系正是中国重汽最深的护城河。

因此,中国重汽的成功,是长期主义对短期主义的胜利,是系统能力对单点优势的胜利。所以,笔者认为中国重汽的“大”是有质量的、有体系支撑的“大”,而这本身就是一种“强”。

而且,中国重汽绝非“只是销量领先”,它正将其“大”(规模、网络、份额)转化为迈向“强”的平台和跳板。

中国重汽的“强大内核”

在全球合作伙伴大会上,中国重汽集团董事长刘正涛与总经理刘伟已清晰地勾勒出其“强大”的内核。在大会上,刘正涛提出中国重汽要向全球市场提供“最高技术含量、最高品牌价值、最高回报收益的商用车解决方案”。这标志着中国重汽的竞争逻辑已彻底从价格战,转向为全球客户提供全生命周期的价值增益。

站在全球第一的新起点,中国重汽已描绘出清晰的未来航线图,其核心是“全价值链共赢”的深度国际化。到2030年,中国重汽计划实现出口重卡25万辆、轻卡10万辆、轻型车5万辆、矿卡3000辆。海外后市场收入目标10亿美元。为实现这一目标,中国重汽规划了三大战略升级路径以及双品牌价值战略:

- 产品升级:未来5年研发投入超40亿美元,组建8000人研发团队,专设海外产品研发机构,攻坚新能源与智能驾驶技术。这一投入力度和人才规模,是对标世界级科技企业的决心,是“技术强”的根本保障。刘伟提到“在核心的三电系统,中国重汽掌握了多项突破性关键技术”,这表明其正从技术追随者向特定领域的规则制定者转变。
- 生命周期升级:中国重汽的未来,不止于卖车,其还在全球推动从“卖车”到提供“全生命周期解决方案”的转型,发力二手车、车队管理、融资租赁等后市场业务,争夺全球商用车行业最丰厚的利润池,开拓价值新蓝海。据刘伟透露,未来5年,中国重汽重卡的海外保有量将有望突破200万辆,巨大的保有量必将带动服务和配件业务的发展,这是一个规模超过100亿美元的全球机遇。
- 营销体系升级:到2030年,中国重汽要将海外经销渠道扩展至400家,国际营销人员增至2000人,并持续扩大KD工厂规模,年产能达10万辆。
- 双品牌战略引领价值:HOWO巩固“高性价比、高品质”定位,成为全球最信赖的品牌之一。SITRAK对标欧美高端品牌,实现价值突破,直面品牌溢价的核心战场。

中国重汽集团国际有限公司总经理宋洋指出,中国重汽依靠服务、网络和本地化三大法宝,“已经不用把精力放置于价格战上”。这表明中国重汽在海外市场的核心竞争力已从单一的产品价格,转向了为客户提供“全生命周期运营价值”的能力。这是强者才能选择的游戏规则。

中国重汽的下一步

可以说,中国重汽的“强”,已不是潜在的未来,而是正在发生的现实。在规模、体系、新能源技术应用和特定市场价值竞争上,中国重汽已经展现出强大的实力。

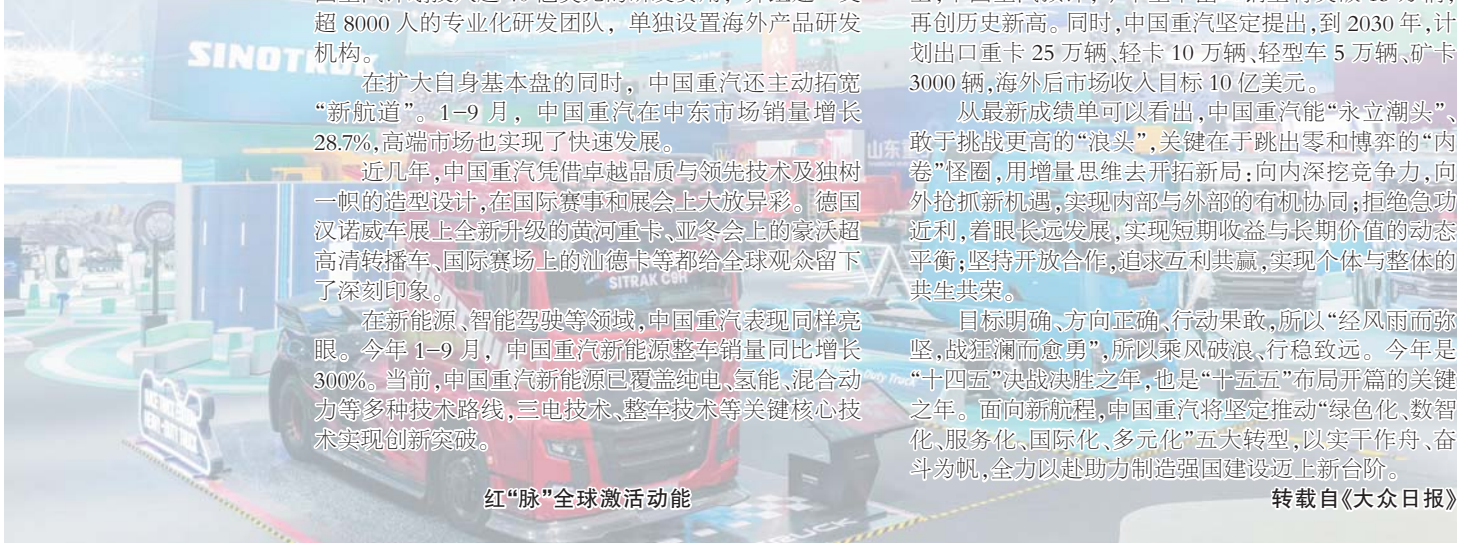
无论是“**We are One**”的全球合作理念,还是“小河有水大河满”的中国共赢智慧,中国重汽通过构建“全价值链共赢”生态,达到与世界一流品牌同等溢价和全球顶尖技术定义权同高度,是中国重汽未来5年战略冲刺的核心方向。

中国重汽的下一步,不仅关乎自身百年企业的梦想,更将影响着中国商用车品牌在全球市场的整体站位与想象空间。

转载自中国卡车信息网 作者:李秋

中国重汽重卡单月出口1.5万辆 且向潮头再扬帆 再次刷新行业纪录

10月18日,中国重汽成功举办2025年全球合作伙伴大会,并公布了一系列亮眼成绩:重卡产销量登顶全球第一、单月出口重卡1.5万辆刷新行业纪录、连续21年稳居国内重卡出口首位……从“中国第一”再到“世界第一”,中国重汽不断超越自我,在全球商用车行业树立了一个又一个里程碑。聚焦中国重汽出海新突破,《大众日报》进行了专题报道。



成都王牌公司——

合力打好“攻坚战” 助力生产保交付

□ 杨家斌

为保证生产订单及时交付,更好地满足市场客户,成都王牌公司各部门通力协作,合力打好保生产、助交付“攻坚战”,实现第三季度交车入库7000余辆,为推进全年目标任务完成奠定了坚实基础。

阵地战:做坚守岗位的“螺丝钉”

一切为了市场订单,一切为了产品交付。在整个生产过程中,各加工部开启连续作战模式,人人争做岗位“螺丝钉”,日夜坚守在生产一线,加班加点保订单。

为了确保任务完成,各班组充分发挥“永不懈怠、永立潮头、永争第一”的精神,每天班会进行全体动员,结合攻坚任务进行工作安排与人员分工,并做好预案措施,任务没完成,坚决不离岗,加班加点也要抢回来。一线岗位上日夜坚守的身影,勾勒出工厂的勃勃生机与活力。

突击战:做攻坚克难的“机动队”

成都王牌公司面对订单量大、人员短缺等困难,及时启动帮产到一线,攻坚在一线的“全员帮产”机制,各部门后勤科室人员分批



次奔赴生产一线班组进行帮产,由人力资源部统一组织协调,组建多支“突击队”,根据每天生产计划量、车间人员需求等情况,对帮产人员进行精准分配。帮产人员在各班组长、老员工的辅导下,进行线下零部件的组装或简单的线上操作,每天与一线员工一道坚守岗位,奋战在一线,用行动诠释了作为“机动队”的风范与担当。

保卫战:做目标完成的“护航员”

为保证物资储备、配送,确保生产节奏与计划完成,采购部未雨绸缪,专门派出人员进驻到重要配套单位,确保订单装配零部件“不断供、不迟供、不错供”。同时,制造部物流室建立动态库存预警机制,开辟绿色物流通道,运用数字化平台实时追踪物料动态,

确保每天计划任务准确下达、及时上线、顺利交付。

工欲善其事,必先利其器。设备维护团队制定科学有效保障措施,对生产设备、设施实行“预防巡检”制,每天及时掌握各设备运行情况,定时对各设备、设施进行现场“呵护”,及时将设备运行中存在或潜在的问题解决,确保设备、设施在高负荷生产中“零故障”运行,保证生产的连续性与及时性,为订单任务的完成保驾护航。

兵马未动,粮草先行。公司通过一系列措施与方案,将员工关怀充分落实到一线岗位。公司采购了防暑降温药品、饮料等物品,每天定时、定量配送到岗位。食堂根据每天车间加班需求用餐数量及食品,第一时间送到各工位员工手中。公司还结合员工饮食习惯采购烧椒酱、下饭菜等辅助食品,让员工真切感受到企业的关爱。

在全体员工齐心协力下,成都王牌公司打赢了奋战三季度这场攻坚战,圆满完成目标任务。在接下来的四季度决战中,公司全体干部职工将继续秉持“一家人、一条心、一起干、一定成”的理念,同舟共济,上下一心,保障产品订单及时交付市场与客户,确保年度任务目标的完成。

济南部件公司——

激活创新引擎 驱动降本增效新征程

□ 秦永杰



工位器具作为生产现场的基础工具,其使用效率与维护成本将直接影响整体运营效益,如何优化资源配置、降低运行成本、提升交付效率已成为企业的关注重点。

济南部件公司底盘零件加工部以创新思维为引领,聚焦生产环节中的痛点问题,启动了“工位器具维修改造”专项项目。该项目通过盘活闲置资源、优化工艺流程,成功实现年降本1.5万余元,同时提升了主机厂交付满意度,为公司降本增效提供了可参照的实践样本。

配性直接影响产品交付效率与质量稳定性。项目组通过深度调研,精准锁定两大核心问题:一是包装成本与交付体验的双重困境,有三个型号的产品因前期发交量较少,长期借用其他支架工位器具或木托盘进行发交。为防止运输磕碰,需额外使用气垫膜缠绕,导致单件包装成本增加。更为棘手的是,主机厂在上线前需要拆除多层包装,这一繁琐操作引发主机厂的多次抱怨,严重影响了交付体验。二是资源闲置与制作周期之间的矛盾,工位器具传统采用委外制作模式,从招标到交付需2-3个月。与此同时,制动蹄、鞍座等产线剥离后,其专用工位器具陷入闲置状态。这不仅造成了资源的极大浪费,而且闲置器具占用了宝贵的现场空间,间接增加了仓储管理成本。

“技术赋能降本”为思路,精心制定“闲置器具改造+防护工艺升级”的一体化解决方案:工位器具维修人员对制动蹄、鞍座等闲置工位器具进行了全面细致的结构分析,通过切割、焊接等一系列工艺改造,巧妙设计出适配目标零件的专用支架。这一改造举措充分挖掘了闲置资源的潜在价值,让原本“沉睡”的器具重新焕发生机。同时,加工部还创新采用了“软胶管+防锈涂层”的复合防护方案,在改造后的工位器具上精心包裹软胶管,使零件与器具实现精准嵌合。这种精细化防护方式不仅有效保护了零件在运输过程中的安全,大幅降低磕碰损坏风险,更依托器具升级实现了“免包装交付”的高效模式。主机厂无需再进行繁琐的包装拆除工作,可直接上线使用,既显著提升了生产流转效率,更以技术优化彰显服务诚意,让双方的长期合作关系在细节升级中愈发稳固深厚。

强化维护管理,夯实降本增效基础

为巩固创新改造成果,部门还建立了工位器具日常维护制度,如定期清洁、检查,并对损坏部件及时维修。对易损件实行以旧换新,通过严格的制度执行,确保工位器具始终处于良好的运行状态,减少因器具故障导致的生产延误和成本增加。此外,员工培训也是关键,进一步强化规范使用习惯,避免人为操作不当造成器具损坏。多措并举下,强化了工位器具的日常规范使用与及时维护,从而最大限度延长使用寿命,为降本增效提供坚实保障。

济南部件公司底盘零件加工部以“微创新”为突破口,成功实现了资源配置的精准优化、运行成本的有效压降与交付效率的显著提升。团队将坚持脚踏实地深耕一线,用扎实行动为公司高质量发展持续注入澎湃动能,助力企业在激烈的市场竞争中稳步前行。

从生产痛点洞察改进契机	闲置资源活化与工艺创新双轮驱动
在加工运输过程中,工位器具的适	面对挑战,底盘零件加工部以



步入济南特种车公司整车生产车间,轰鸣声此起彼伏,交织成激昂的“奋战四季度”生产交响曲,目光所及之处,是一幅幅热火朝天的繁忙景象。机械与人力紧密配合,每一个工位、每一名工人都在各自的岗位上高效运作,共同编织出整车生产的精彩画卷。

殷昊

济南卡车制造公司——

用“精准革新” 破解老难题

□ 孙圣明



近期,由济南卡车制造公司车身二部实施的优化内饰提升车型车门内板螺母孔设计,取得了突破性进展,它不仅提升了生产效率,还显著提高了产品质量,为后续车型的生产奠定坚实基础。

内饰提升车型的车门内板螺母孔设计曾是一道亟待攻克难题。由于车门内板螺母点焊不一致,传统生产方式需要通过人工测量并进行钻孔操作,这一过程不仅

效率低,还容易因人为误差导致螺母中心点偏差和孔距偏移,影响产品质量和生产进度。面对这一挑战,车身二部的一线员工迎难而上。在深入分析后,员工们发现,人工测量和钻孔操作的不精确性是导致螺母中心点偏差的主要原因,而钻孔效率低和孔距偏移问题则进一步加剧了生产压力。为从根本上解决这一问题,他们提出了一套针对豪沃TH7普通车型和品质提升车型车门内板螺母孔不一致问题的统一改进方案。首先,全面确认现场分部线边及库区的产品件数量,精准掌握库存情况;其次,持续跟踪因车门螺母问题造成的

车辆返修情况,深入挖掘问题根源;最后,积极协调相关部门,推动设计变更的实施,为问题的彻底解决提供了技术支撑。这一创新方案的实施带来了显著的经济效益和社会效益。通过统一车门内板设计,每月可减少200件储备量,有效降低了库存资金占用。同时,品质提升车型的占比为7%,年经济效益约为6万元。此次创新实践充分展现了车身二部一线员工的创新能力和责任担当。他们以问题为导向,以创新为驱动,通过团队协作和持续改进,成功攻克了生产中的技术难题,为企业高质量发展贡献了力量。

济南商用车制造公司——

开展“质量问题回头看”专项行动

□ 董丕宁

日前,为切实提高白皮驾驶室的产品质量,防范同类质量问题反复发生,济南商用车制造公司针对驾驶室白皮总成开展“质量问题回头看”专项行动。通过全面复盘、精准施策、长效巩固等措施,推动驾驶室白皮产品质量再上新台阶。

回溯问题根源,筑牢质量意识防线

此次“质量问题回头看”行动以近半年驾驶室白皮总成的“零公里”、生产过程“质量门”发现的问题、售后反馈、AUDIT评审等数据为基础,建立问题清单数据库。为确保“质量问题回头看”不走场,活动采取“全流程追溯+重点环节复核”的方式开展排查。

建立长效机制,巩固质量提升成果

此次专项行动的最终目的是形成“预防为主、持续改进”的质量管控体系。为此,公司结合实际情况,建立

质量问题台账动态更新制度,定期分析问题趋势,提前制定预防措施。加强防错管理,根据驾驶室白皮总成关键部件以前发生的问题,每天进行专项检查。引入视频监控手段,在生产线白皮驾驶室下线工位安装监控检测设备,提高白皮驾驶室的外观质量追溯。此次质量问题“回头看”行动,发现了质量管理体系的漏洞,推动了质量管控从“事后补救”向“事前预防”的转变,通过建立长效警醒机制,让“质量弦”时刻紧绷,让“零缺陷”成为全员共识。济南商用车制造公司将持续深化质量意识,细化管控流程,以更高标准、更严格要求全面提升产品质量,提高客户满意度。

『作风提升专项行动』促战斗力提升

□ 乔连同

开展领导干部“作风提升专项行动”105个项目,完成91个项目;实施“我为职工办实事”42项,完成33项具体案例……自深入贯彻中央八项规定精神学习教育以来,济南车桥公司坚持问题导向,将学习教育与“三重”廉洁文化建设深度融合,深入开展领导干部作风提升专项行动,广大党员干部不断深化内化,以学促干、以行增效,将学习教育成效转化为改进作风、务实高效、创新创造的生动实践。

突出“三个维度”,开展专项行动

“躺平不作为、不进取创新、思想上腐化也是腐败!”

在推进学习教育过程中,济南车桥公司从“务实高效”“创新担当”“亲和廉洁”三个维度,深入开展领导干部“作风提升专项行动”。

各部门结合自身或分管团队工作中存在的不足和问题,运用自我反思、座谈沟通、调查研究、对标先进等途径,全面对照查摆。同时,主任级以上干部、专家,至少确定1个本单位或本领域反面典型案例,组织分管团队开展专题研讨,把破解假大虚空和等靠推绕、破解守成心态和避责思维、破解高高在上和利益输送融入日常工作思路中,并通过主动沟通协调、优化生产策略等一系列务实举措,推动作风建设与创新创效、敢拼善为深度融合,切实提升了执行力和创新力,铸就打赢年度攻坚战的硬实力。

作风转变,彰显干事创业生态

在深入推进学习教育中,各单位聚焦生产难点、堵点,摆脱“路径依赖”,以“迎战”状态主动破局,协同作战。

主动革新,改进质量管控。MCY系列桥壳后盖旋转检查效率慢,人员劳动强度大、探测度低,后盖焊接下线后依靠人工肉眼检测,因无有效标尺,存在检测盲区。桥壳加工一部以“领导干部作风提升专项行动”为抓手,针对此项质量问题,分部立即组织技术及骨干成员,展开专项技术攻关,打破“人眼判断”的传统质检模式,创新引入“十字激光定位”系统,其中纵向激光束实时追踪放油孔中心线与线束固定螺栓轴线,横向激光束与桥壳纵缝焊缝自动对齐。操作者根据激光投影的标识快速判定合格性,检测效率提升80%,实现100%快速检测,质量管控效能大幅提升。

阵地前移,干涉“归零”。桥壳加工二部在加工MCJ产品时突遇技术瓶颈——磨床工序砂轮寿命缩短,频繁与头架发生碰撞干涉。面对这一制约产线增效的“拦路虎”,车间骨干团队以刀刃向内的作风,打破岗位壁垒,第一时间组建攻坚小组,摒弃传统维修流程,将问题解决阵地前移至生产现场。通过深度排查、联合协作,将传统“串联式”流程压缩为“并联式”推进,实现设计、加工、调试环节“零时差”衔接。作风转变激发的协同效能,使该工序设备干涉率归零,砂轮寿命回升至设计指标,为产线提质增效注入新动能。

另外,还针对离合器锈蚀问题采取套袋防护+密封型塑胶防护垫板措施,建立动态防锈标准,离合器锈蚀问题实现“零反馈”;质量人员现场流程梳理“把脉”,优化质量流程管理,针对部分班组长质量档案应用不熟情况,建立《质量档案使用说明》,扫清认识盲区,实现答疑解惑“零距离”……

从“被动应对”到“主动革新”,从思维变革到行动重塑,“作风提升专项行动”生动、形象地将实践成果转化为推动高质量发展的强劲动能,激发了广大干部员工干事创业激情,打造了一支激情担当、干净忠诚的高效团队。

解难题办实事,让职工可感可及

在推进学习教育的过程中,公司党委深入基层一线走访调研,了解群众“急难愁盼”问题,坚持边学习、边实践、边落实。各单位以“员工满意”为标尺,把整改做到员工心坎上,通过精准施策,硬核推进,取得了实实在在的效果和效益。

为解决电动自行车充电的难题,2022年1月济南车桥公司签了5年合约,该问题一度成功解决。然而,自2024年以来,因充电头断裂、系统无法升级等因素,多数充电头无法使用,加之供应商配合度不高,虽经多次努力也仅恢复了少数,职工们常为充电担心焦虑。本着真心诚意为职工办实事的原则,济南车桥公司以务实的作风,与服务商一遍遍沟通协商、一次次陈说利弊,促使旧服务商无纠纷退出,新服务商顺利接手,截至目前,公司东门和南门停车棚可以满足80辆车(预留20个备用)同时充电,员工们为新充电桩的便捷高效频频点赞。

齿轮加工部热后A线的线灯开关深藏于自动线内部,每次开闭灯时,操作者需严格履行繁琐的进入报备审批手续,耗时2分钟。“开关位置挪不动?作风可以动!”面对员工开灯背后的“2分钟”困扰,齿轮车间没有因其“微末”而忽视,而是立即组织班组长、操作者进行改造,通过加装一个遥控器,之前需要反复奔走的审批流程被指尖轻轻一按所替代,以“1秒”取代“2分钟”。

“主动担当的多了,服务群众的实招多了,勤俭节约的风气浓了……”学习教育与作风提升行动的深度融合,让济南车桥公司干部队伍的服务意识和责任意识明显增强,员工们在一件件实事中,切身感受到一种“看得见、感受到”的新气象。

巾帼风采

平凡之中见“珍”章

——记 2024 年度集团公司女职工建功立业标兵李珍

□ 沃衍德 丁中华

没有技术研发的“高精尖”属性，也没有商务接待的“光鲜亮丽”，李珍的工作很平凡，甚至有些枯燥。济南部件公司底盘零件线发交服务岗的李珍，日常工作中接触的除了一台“连轴转”的系统电脑，就是“盘不完的产品件”和“卖不尽的边角料”。然而，她却用坚韧、细致与担当，在平凡岗位上勾勒出一幅新时代职业女性的壮丽成长图。

坚韧练就“珍”功夫

李珍曾在生产一线奋战十年，那时的她每天都与机床打交道，后来转岗到了生产装备室，才开始通过电脑办公。然而，就是这样一位“数码小白”，却在公司引入 SAP 和 WMS 系统的那段日子里展现出惊人的韧劲。为了能够在系统切换前尽快熟悉掌握操作技巧，李珍开启了疯狂的学习模式，每天下班后，她都主动留在办公室学习新系统的操作手册和视频教程，此外，不熟悉电脑操作的她还用上了上学时的“笨办法”——记笔记。她的办公桌上摆着二十多本笔记，黑色签字笔字迹工整如印刷体，每一页都贴着不同颜色的便签：红色代表系统模块，黄色标注操作难点，绿色记录优化建议。为了让同事们也能轻松地掌握新系统，她凭借自己扎实的理解精心制作出一本“傻瓜式”操作手册，用彩笔手绘操作流程图，甚至给每个步骤配上温馨提醒：此处需检查三次，数据精准重于泰山……就这样，李珍成了产线最早掌握新系统操作技巧的人，更是在日积月累中成为系统操作的行家里手，并毫无保留地分享自己的工作经验。从“数码小白”到“系统专家”，李珍用她的坚韧与不屈完成了职业角色的华丽蜕变。

细致入微“珍”性情

从开始负责废旧物资管理工作那天起，李珍就常常被大家戏称为“卖废品的”，但性格直爽的她却一点也不在意，“技术活咱干不了，但这卖废品的活如果干不好的话那可真成废物了。”李珍心里明白，废旧物资管理的工作虽然



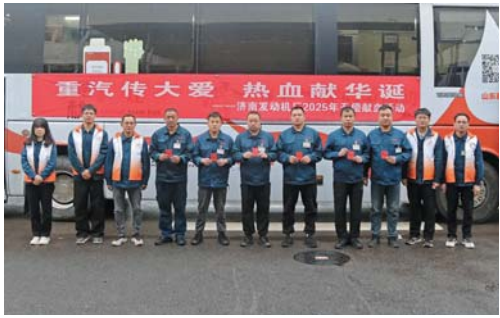
雷厉风行“珍”担当

外协管理是李珍负责的另一项工作，但在供应商眼里，李珍这个瘦小而温和的女子却成为他们既敬畏又“害怕”的人。每天，李珍如守护珍宝般严谨地核对货物与单据。她的目光锐利，不放过任何一个数字、任何一项信息，仿佛在进行一场不容出错的精密手术。一旦察觉到单据有误或者货物与单据不匹配，她会立即与外协单位沟通协调，要求当天必须解决问题，杜绝因单据问题致使生产延误的情况发生。过去，外协单位来公司拉货采用散装整架的形式，无明显区别标志、发货出门时门卫需重新清点，难度较大，且从仓库清点发货到出公司大门的

整个过程中，货物数量若有人为增减，很难及时检查出漏洞，常会出现出门证与实际数量不符的问题。“打包！贴封条！”李珍的声音轻柔却充满力量，她当机立断采取措施，对一切所发货物进行严格规范地打包并张贴厂家专用封条，出公司大门前严禁损毁或私揭封条，如此，发货后人为增减货物的问题便迎刃而解，既保证了货物的规范有序出库，也避免了不可预测的物资损失，维护了公司的声誉。

李珍的故事里，没有惊心动魄的宏大场面，也没有石破天惊的壮举，然而每一个细微之处都闪耀着新时代职业女性女性的璀璨光芒。这位“珍”心英雄，在平凡岗位上默默耕耘，将每一项简单的工作做到了极致，用实际行动印证了“伟大出自平凡”的永恒真理。

随手拍



为响应集团公司号召，大力弘扬志愿精神，积极履行社会责任，近日，济南发动机厂、济南商用车制造公司、济南变速箱厂陆续开展“重汽传大爱 热血献华诞”2025年无偿献血活动。活动共计 106 人完成献血，累计献血总量达 41000ml，展现了广大干部职工勇于担当、积极回馈社会的良好精神风貌。未来，企业将持续开展各类公益活动，营造“人人讲奉献、处处有温暖”的良好氛围。

李承磊 张雅儒 马文斌 孟得志 冯淑华 李梦泽

一日，在济南卡车制造公司莱芜工厂的总装车间里，创新工作室负责人、总装机修班班组长赵存森正沿着生产线巡查工装设备。突然，年轻的维修工潘涛一路小跑过来对他说：“森子哥，23 工位的 AGV 小车出现故障了。我们刚刚换了一台新的，坏的那台大伙儿检查了好一会儿也没找到原因，请您过去看看。”

赵存森和潘涛赶到现场维修点时，出现故障的 AGV 小车已经被拆开，几名电气维修工正围着线路板仔细查看。



“我们都检查了一遍，模块无异常，线路没短路，修不好的话只能按照规定换整个主板了。”潘涛指着显示屏上的故障代码说道。

赵存森没急着下结论，而是坐下来仔细观察。他的目光顺着线路板慢慢游走，过了一会儿，他指尖轻点控制启动的直流线区域问道：“送电回路你们测了吗？特别是这个负责电流采集的精密电阻。”

潘涛愣了一下，摇摇头：“送电回路电压是正常的，那个电阻外观也正常，没有烧坏痕迹也没有发现鼓包，这个情况我们之前确实没注意到，能修理吗？”

“当然能修。”赵存森从他的工具包里找出一个小盒子，里面放满了他备好的常用易坏电子配件。他取出一个小小的器件焊了上去。通电重启后，电阻数值稳稳地处在正常区间。

“成了，森子哥，你太厉害了！”潘涛兴奋地说道。随后，赵存森把电气维修工们召集到 AGV 维修现场，拿着旧电阻和一沓标注详细的图纸说：“总装车间生

□ 郭小辉

一线维修课里的效益经

产环节比较紧凑，电气设备长期在高频次环境下工作，很容易出现异常情况，以后再遇到类似的问题，大家可以先查取样元件。电阻的阻值漂移、电容的容量衰减等，都可能引发故障误报。电气维修是个精细活儿，咱们得谨慎分析、细致排查……”

赵存森的一番讲解，让年轻的维修工们受益匪浅。大家在生产一线沉浸式地体验了一堂生动的“维修课”。

他话音未落，不远处另一台 AGV 小车的警示灯突然闪烁起来。赵存森迅速起身走过去，蹲下查看控制箱，手指轻敲外壳。“听声音就能判断出电机驱动模块异常。”他边说边用测温仪检测元件温度。“问题不在程序，而是散热通道被灰尘堵塞了。”几名徒弟立即拿来工具清理风道，几分钟后，设备便恢复了正常运行。

夕阳透过高窗洒在流水线上，映照着一张张专注的脸庞。这堂没有讲台与课本的“维修课”，正以最朴实的方式诠释着“精益”的意义——在毫厘之间守护效率，在无声处创造价值。



在济南车桥公司驱动桥部繁忙的生产现场，有一支“多变”团队——装配四线班组。他们以“稳、准、狠”为行动标准，将“驱动利刃”的精神融入每一道工序、每一项管理，在质量管控、现场优化、安全保障三大核心领域深耕细作，用行动诠释着高效团队的硬核战斗力，成为企业高质量发展的“尖刀力量”。

“稳”字筑基 守牢质量生命线

“稳”是立身之本，更是装配四线班组对质量的极致追求。班组自成立以来，始终将“零缺陷”作为质量目标，以“稳扎稳打、精益求精”的态度，把好每一道质量关口。在日常生产中，全员严格执行“三检三确认”流程——自检确认操作规范、互检确认工序衔接、专检确认产品精度，形成环环相扣的质量管控链条。

在一次前驱桥专项装配任务中，班组成员在常规巡检时凭借敏锐的观察力发现某批次车轮螺栓存在细微异常。通过精准测量，确认该批次螺栓较标准尺寸短 2 毫米，若流入下道工序，极易引发装配松动、运行异响等潜在质量隐患。发现问题后，班组第一时间按下“暂停键”，立即停止该工位作业，同步启动质量追溯机制，对该批次螺栓的入库、领用、装配记录进行全面核查，最终精准锁定问题源头并完成整改，从根本上杜绝了质量风险。正是这份“稳得住、查得细、改得实”的严谨，让班组产品一次下线合格率长期稳定在 99.6% 以上，用“稳稳的”高质量产品赢得了车间与客户的双重认可。

“准”字发力 以精细激活现场新效能

“准”是提升效率的关键密码，装配四线班组以精准施策破解现场管理难题，让生产现场焕发出全新活力。

此前，由于班组混线生产任务繁重、物料流转频繁，班组生产区域曾出现工具杂乱堆放、零部件混放、成品标识不清等问题，不仅影响现场整洁度，还导致员工取料耗时增加，制约生产效率的提升。为彻底改变这一现状，装配四线班组以“精准管理”为核心，创新推行“定点定位+标识分区”的现场管理法。他们结合生产流程与工位布局，精准划分工具存放区、零部件待装区、成品暂存区等功能区域，为每一件工具、每一类零件设定固定存放位置，并张贴清晰的标识标签，实现“一物一位、一目了然”。

同时，班组引入数字化管理看板，实时更新物料库存、生产进度、质量数据等信息，让全员精准掌握生产动态，减少沟通成本与等待时间。一系列精准举措落地后，班组现场 5S 评分从最初的 85 分跃升至 98 分，生产效率提升 30%，真正实现了“现场更规范、效率再提速”的目标。

“狠”字当头 以铁腕筑牢安全防护网

“狠”是守护安全的坚定态度，装配四线班组以“隐患不过夜、整改零容忍”的“狠劲”，将安全责任贯穿生产全程。

“我们在安全管理上从不心软，也从不将就。”在一次夜班巡检中，班组成员发现装配线线体异响，虽然仅是轻微异响，但他丝毫没有放松警惕，立即停止作业，并第一时间上报班组及车间安全负责人。班组迅速反应，及时对电机链条进行了涨紧，消除了可能引发的设备故障隐患。

正是这种对安全隐患“零容忍”的“狠劲”，让班组实现了安全生产“零事故”的目标，为车间安全生产筑牢了坚实防线。

济宁商用车公司开展主题教育活动



10 月 18 日上午，中国重汽集团济宁商用车公司组织全体党员开展“观影忆初心 奋进担使命”主题教育活动，通过重温入党誓词、观看《志愿军：浴血和平》影片，深化党史学习教育，凝聚奋进力量。

活动伊始，全体党员面向党旗重温入党誓词。公司党委副书记结合影片历史背景与公司实际强调，要以革命先辈为标尺，将“不怕牺牲、勇于拼搏”的精神融入岗位，把“忆初心”转化为“担使命”的动力。下一步，济宁商用车公司将持续以高质量党建为引领，推动全体党员把红色基因融入血脉，为公司高质量发展汇聚力量。

孟林

凝聚全球合作伙伴力量 实现全价值链共赢

——中国重汽 2025 年全球合作伙伴大会圆满举办

10月18日，以“科技赋能 装备美好”为主题的山东重工·潍柴动力全球合作伙伴大会召开，同日下午，以“跨越、共联、引领”为主题的中国重汽 2025 年全球合作伙伴大会接力启幕。本次盛会汇聚了来自全球 97 个国家和地区的 620 位合作伙伴，聚焦全球化发展、产业链合作共赢等核心议题，重磅释放行业未来发展的新思考、新规划、新举措，共话产业趋势，共探合作新机。

- 战略引领：以全价值链共赢 铸就中国商用车核心名片
- 2025 年是中国商用车行业转型升级的关键一年，也是中国重汽实现高质量发展的关键一年。今年 1-9 月，中国重汽新能源整车销量同比增长 300%，尽显绿色转型领跑优势；出口轻卡销量同比增长 140%、矿卡销量同比增长 35%、后市场配件销售收入同比增长 59%，全球化布局持续深化。尤为值得关注的是，1-9 月中国重汽重卡产销量跃居世界第一，铸就了全球商用车行业新的里程碑。
- 未来，中国重汽将携手全球合作伙伴推进三大核心升级：实现全系列产品突破升级、实现全生命周期共赢升级、实现营销体系全方位升级。集团将持续凝聚全球合作伙伴力量，全力拓展全系列商用车业务，共同深耕后市场及车辆全生命周期领域，实现全价值链共赢，朝着世界一流的宏伟目标加速前进。

- 场景驱动：以全产业链解决方案 重塑商用价值新生态
- 展会现场精彩纷呈，场内陈列展车，围绕端到端物流、基建场景、矿产开采、综合物流、舒适生活、特种作业、新能源七大核心应用场景，打造沉浸式应用场景矩阵，立体化呈现全产业链解决方案，充分展现中国重汽的产品力与创新力。
- 零碳未来，续航无忧。新能源场景作为全场的核心展区，以四款新能源旗舰产品为代表，为多元作业场景提供高端适配方案。从汕德卡 G7H 纯电牵引车满足干线物流的高效需求，到豪沃 TS7 增程重卡、汕德卡 C3H 增程轻卡提供的“无里程焦虑”混合动力模式，再到 S6EV 皮卡以灵活补能与稳定续航满足多场景出行需求，已构建起成熟且全覆盖的新



- 能源技术体系，稳步推动零碳运输走向规模化落地。
- 现代物流，价值升级。在现代化物流枢纽的端到端运输场景展区，汕德卡 C9H 4×2 牵引车、汕德卡 C3 纯电动轻卡霸气登场，重构效率与价值的连接。汕德卡 C9H 牵引车作为高端重卡的典范之作，搭载高热效率发动机和全方位智能安全配置，以高价值标准筑牢品质防线；汕德卡 C3 纯电动轻卡则聚焦现代物流痛点，最高续航突破 400 公里，无疑是高密度城配场景下的理想选择。
- 基建赋能，工程脊梁。大型基础设施建设的“全流程”作业场景展区，隆重推出豪沃 TX PRO 6×4 自卸车、汕德卡 G7S 8×4 搅拌车两款“基建先锋”，针对基建场景进行深度优化，车架系统承载能力、后悬架整体刚度均显著提升，从容应对极端工况与高强度作业循环，成为提升工程质量、保障工程周期的确定性力量。
- 矿力升级，装备破壁。矿产开采场景

- 展区，聚焦矿产全链路开采需求，立体化呈现矿采装备的核心竞争力——黄河 135 矿卡采用三层加强车架，配合前油气、后整体平衡轴板簧悬架等硬核配置，保障长期高强度作业下的稳定出勤率；全新一代汕德卡重载新能源自卸车，以“零碳动力+超强举升”重构矿山运输价值；而 S6 商用型皮卡，则以高效动力、灵活通行等优势征服全域，成为矿山全场景作业的高效辅助伙伴。
- 综合物流，节能领航。综合物流场景展区，精准切入工业原材料运输、供应链运输等场景的“多元化、节能化”需求，以显著优势提升用户综合运营效益。HOWO T3H 冷藏车作为冷链物流场景的定制化装备，以节油超 11.8% 的惊人实力，成为冷链人实现“低耗高效”首选方案。豪沃 TH7-N、豪沃 TS7 从动力源头和细节设计全域统筹，实现系统性节能优化，盈利属性直接拉满。
- 智享生活，驾趣无界。舒适生活场景展区，精准捕捉用户多元化生活需求，凭

- 借“定制化”设计重构出行体验。VAN 商旅版以“大空间+高质感”破解商旅场景痛点，S9 越野型皮卡凭借“征服山川湖海”的硬实力，深度契合户外爱好者的出行需求，生动诠释“出行即生活”的深层内涵。
- 特种精工，全驱出击。专业运输与特种作业的“多面手”场景展区，重磅推出汕德卡 6×6 全驱牵引车、豪沃 TX 全驱自卸车两款“特种作业利器”，它们不仅动力充沛，而且通过性强，彻底打破场景局限。其中，豪沃 TX 全驱自卸车标配全时驱动系统，四套差速锁可根据路况实现“100%锁止”，整体刚度再提高 25%，让极端工况下的装卸、转运作业更稳定、更高效。
- 中国重汽二十余载海外征程，每一步跨越、每一次突破都离不开全球合作伙伴的并肩奋斗。本次大会向全球产业伙伴传递了坚定的信心与明确的行动路线——愿与所有伙伴携手，共同创造绿色、高效、智慧的商用车未来！

以钢铁之躯承载千钧

——中国重汽以精工重器重塑矿产运输价值链

在矿产开采这个衡量重工业实力的终极考场，每一次作业都是对装备性能的极限考验。面对“高强度、高负荷、高风险”等作业挑战，中国重汽以深厚制造底蕴为基，针对矿山特殊工况打造出覆盖多种动力模式、多功能辅助的全场景产品矩阵，以钢铁之躯承载千钧，以创新科技赋能开采效率的每一次跃升。

- 强韧筋骨 铸就高效出勤
- 矿产运输的胜负手，源于装备在极限工况下的持久作战能力。黄河 135 矿卡以结构性强化、动力链精准匹配保障稳定运营——采用三层加强车架，配合前油气、后整体平衡轴板簧悬架等强化配置，保障长期高强度作业下的高效出勤率；更搭载 WP15H 大马力发动机+7AT 变速箱，动力响应快、换挡平顺，面对矿场陡坡、重载起步等场景也能从容应对，以超凡的可靠性与澎湃动力，成为矿区运输中攻无不克、战无不胜的“硬核利器”。
- 绿色动能 助力效益稳步提升



为进一步降低运营成本、提升作业效率，新能源装备正逐步在矿产运输领域实现规模化落地。中国重汽通过一系列核心技术突破，为该领域注入绿色动

能。全新一代汕德卡重载新能源自卸车强势出击——电机峰值功率高达 490kW，更配备欧力克液压举升系统，运用专利技术、优质合金、高低压密封等工艺彻底解决传统举升问题，同时采用三

层车架、铸造飞机梁横梁，以“零碳动力+超强举升+坚固车身”重构矿山运输价值。

- 高效灵活 适配全场景辅助需求
- S6 商用型皮卡以“高效动力、灵活舒适”征服全域，满足矿山全场景辅助作业需求。S6 商用型皮卡搭载全新高性能柴油发动机，峰值扭矩高达 410 N·m，实现矿区复杂路况下的灵活通行、高效作业。同时，考虑到矿区的作业时长，该车型打造极致静谧驾驶体验——从动力系统的优化到驾驶室的隔音设计，全方位营造静谧空间，怠速噪声低于 41dBA，有效降低作业人员长时间驾驶的噪音疲劳，提升作业效率与安全。
- 从传统能源到新能源，从辅助作业到核心运输，中国重汽始终以“技术为基、场景为导向”，将雄厚的研发实力转化为贴合矿产开采需求的卓越产品。当一台台重汽装备深入矿场，它们不仅是钢铁机械，更是与客户并肩前行的可靠伙伴，在每一次高效运输中，将技术价值转化为实实在在的运营收益。

新物流时代背景下，用户对新能源商用车的需求已从“能用”升级为“好用、耐用、实用”。作为新能源商用车领域的引领者，中国重汽始终从用户需求出发，不仅在核心的三电系统掌握了多项突破性关键技术，更针对全球多元应用场景，构建全系列、全覆盖的新能源商用车产品矩阵。在中国重汽 2025 年全球合作伙伴大会的新能源展区，中国重汽以多款新能源旗舰产品为代表，立体化呈现为不同作业场景量身定制的高端适配方案。

- 续航王者——满足用户高强度运输需求
- 干线物流运输不仅具有长距离、高时效、规模化等特点，并且对运输车辆提出了更高要求——需具备强劲动力应对重载场景，同时经济节能以提升盈利空间。汕德卡 G7H 纯电 6×4 牵引车深度契合干线物流运输需求，配置豪华汕德卡驾驶室，通过优化座椅、隔音设计等有效降低长途驾驶疲劳感，直击干线“长时间运营”痛点。该车型整车马力突破 1100HP，加上 800kWh 动力电池系统的加持，整车动力强劲、续航超过 450km，为纯电重卡规模化应用提供可靠选择。
- “续航之王”——豪沃 TS7 增程重卡，以“全域适配”的核心优势，轻松应对场景多变、任务强度高复杂需求，满足物流运输中的长距离续航与高效作业要求。其搭载绿控 313kW 增程器及 MC07H.35-61 高热效率发动机，纯电续航里程可达 200km，满油满电情况下综合续航里程可达 680km，构建“增程补能+高效动力”双优势，为物流运输提供更灵活的解决方案。
- 汕德卡氢燃料 6×4 牵引车，为用户提供兼顾环保与高效的优质解决方案，真正实现“零碳排放 绿色环保”。其搭载 300 kW 氢燃料电池系统+800L 车载储氢系统，续航里程超越同质量纯电动车 30%，而且补能迅速、低温性能优异，适配更广泛的地域运输场景。此外，该车型安全性能同样拉满——储氢瓶通过火烧等极端条件测试，配备完善的启动吹扫和氢空混排策略，让用户在享受绿色、高效运输的同时，无需担忧安全问题。

- 灵活高效——稳定续航的运输多面手
- 城市配送与短途运输场景中，车辆需兼顾稳定续航、灵活补能以应对复杂路况与高频次运输任务，这也是新物流时代下“最后一公里”运输的核心要求。汕德卡 C3H 增程轻卡深度契合用户“高效周转”需求，搭载自研整车控制器，可根据路况切换最优运行模式，精准解决城市道路“频繁启停”情况下的高耗能难题。此外，该车型配备永磁同步电机，峰值功率可达 130kW，不仅在起步、加速时动力响应迅速，而且在满电满油情况下综合续航里程高达 1000km，有效提升车辆日均运营时长，助力用户运营收益稳步增长。
- S6EV 皮卡则以更强承载+超长续航为核心优势，精准回应不同运营场景的“多元化、碎片化”需求。S6EV 皮卡支持交、直流双模式充电，适配不同充电设施，解决“补能难”的行业痛点；其续航里程可达 420km，轻松满足设备运输、生鲜配送等多场景出行需求；同时，前双叉臂后钢板弹簧悬架设计+配备 1800mm 超长货箱进一步强化车辆承载能力，成为新物流时代“多功能运输工具”的典型代表。
- 新物流时代对商用车的要求，本质是“技术与场景的深度融合”，不再是单一参数的比拼，而是能否以差异化方案解决不同场景的核心痛点。中国重汽新能源产品以核心技术筑牢产品硬实力，以全场景覆盖解决方案强化市场竞争力，为全球物流行业绿色转型升级提供中国重汽方案。



“全流程”赋能基建

中国重汽硬核装备护航大型工程每一环

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：
zgqzjw@sinotruck.com
- 举报电话：
0531-58062233
- 网络举报平台：


- 大型基础设施建设的每一环，都关乎工程整体进度与质量，而可靠的装备正是保障全流程作业顺畅推进的“基石”。中国重汽深耕基建领域，以专业匠心精确瞄准场景核心需求，推出“赋能基建全流程”的系列产品，为大型工程的高效推进提供可靠支撑。
- 在基建工程建材运输、土方转运等核心环节，自卸车需频繁面对重载起步、颠簸路况与高强度作业循环，豪沃 TX PRO 自卸车历经全方位优化，成为扛起“搬运重任”的基建先锋。为满足基建场景对承载能力的极致需求，豪沃 TX PRO 自卸车

- 的车架系统承载能力再提升 30%，后悬架整体刚度提高 25%，从容应对极端工况与高频次装卸循环；同时，前后悬架均配备实心横向稳定杆和减震器，大幅提升车辆在复杂路况下的行驶稳定性，减少颠簸对车身结构的冲击性，延长装备使用寿命。
- 汕德卡 G7S 搅拌车则凭借强化配置与智能化技术，在高负荷运转下仍能保持动力稳定、车身可靠。动力方面，该车搭载 MC 系列高热效率发动机+中国重汽 AMT 变速箱，即便在满载混凝土、爬坡行驶等高负荷场景下，也能持续输出强劲动力；承载力方面，汕德卡 G7S 搅拌车配备双层

- 车架、前后少片簧、MCY13BGS 自调臂双后桥等强化配置，大幅提升车身承载能力与结构稳定性；更搭载 HSA、LDW、AEB 等一系列智能化配置，全方位保障基建运输环节的安全与高效，完美适配各类复合工况。
- 作为新能源基建装备领域的标杆之作，全新一代 TX 新能源搅拌车以更可靠、长续航等显著优势，成为工程降本增效的优选方案；搭载永磁同步电机，针对搅拌车“高扭矩输出、长时间运转”的工况特性，实现超强热稳定性；同时，全新一代 TX 新能源搅拌车的补能效率更贴合工地

- 的快节奏需求——“充电半小时、续航百公里”，确保快速转运和连续作业，有效提升工程进度，年节约运营成本高达 35%，不仅为客户带来直接的经济效益，更有助于推动建筑行业的绿色转型和可持续发展。
- 中国重汽针对大基建场景打造的全流程定制化装备，是技术与场景的深度融合，更是对基建行业“高效、安全、耐用”需求的精准回应。选择中国重汽的装备，不仅是选择一款工具，更是选择一套“降本增效、保障质量”工程推进方案，而这正是中国重汽为客户、为行业创造的核心价值。

从技术驱动到场景适配——中国重汽新能源产品的全维度解决方案