

重型汽车报

客户满意是我们的宗旨



《重型汽车报》
快速报道二维码

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

谭旭光走访东南亚市场并要求

抓好东南亚战略市场 全面塑造高端品牌优势



与菲律宾核心经销商深入交流



到中国重汽越南合作伙伴公司考察



到越南船舶建造公司现场调研



为泰国锡江岛电站3兆瓦的潍柴12M33发电机组运行3万小时揭牌

孙国祥 冯晓更/摄

本报讯 3月28日，中国重汽集团党委理论学习中心组召开学习会议，深入学习贯彻习近平总书记在全国两会期间重要讲话精神，结合思想和工作实际，进行交流研讨。集团党委书记王志坚主持学习。

会议指出，今年全国两会是在新中国成立75周年、实现“十四五”规划目标任务关键之年召开的一次十分重要的会议。习近平总书记在全国两会期间围绕发展新质生产力、提升新兴领域战略能力、深化改革等发表一系列重要讲话，具有极强的政治性、思想性、理论性、战略性、指导性，为做好各项工作指明了前进方向、提供了根本遵循。

会议强调，集团各级党组织要认真学习贯彻习近平总书记在全国两会期间重要讲话精神和全国两会精神，深刻领会把握党中央关于当前国际国内形势的判断，深刻领会把握关于发展新质生产力的重要要求，深刻领会把握全国两会蕴含的一系列重大政策机遇，紧密联系企业发展实际，找准职责定位，谋划发展方向、扛稳使命担当、抓好贯彻落实，以实际行动和扎实业绩助推集团在新时代、新征程上作出更大贡献。

陈露

中国重汽集团党委理论学习中心组深入学习贯彻 习近平总书记在全国两会期间重要讲话精神 和全国两会精神

深一度话题

大干二季度 冲到市场一线听“炮声”

□ 本报特约评论员

今年一季度，在国内行业下滑的严峻背景下，山东重工逆势增长，高质量实现首季开门红，为行业注入积极向上的活力。4月1日，山东重工召开大干二季度动员大会，提出二季度要超越一季度，打赢上半年的目标，任务不可谓不艰巨，二季度该怎么干？谭旭光董事长指出，二季度要抢抓市场机遇，实现大幅增长。

抢抓市场要“快”。市场大家都在抢，兵贵神速。谭旭光董事长用实际行动为全集团做出了表率。动员会一结束，他就带队赴香港、东南亚考察调研，为市场一线配置资源，促成多项战略合作。在残酷的全球竞争中，响应速度就是黄金，慢人半秒，就可能错失机遇，我们要以压倒一切的势头抢占国外市场，抓住一切机会，赢得主动。

抢抓市场要“准”。坐在家中等不来市场，要到离市场一线最近的地方去听“炮声”。市场如战场，战机转瞬即逝，不去市场一线调研，不去了解客户的需求，只坐在后方指挥，就难免做出不切实际的决策，从而贻误战机。这就要求管理团队要“领导前移”，不能在千里之外乱点“鸳鸯谱”！“让听得见炮声又懂得炮声的人做决策”，这也是潍柴在激烈的市场竞争中一次次胜出的关键。

抢抓市场要“深”。指挥要准，市场一线就是“老板”，一切服从一线指挥；产品要准，“领导前移”的同时还要做到“设计前移”，以市场需求为导向，每一个市场都必须要有客户赞不绝口的产品，必须靠产品差异化优势来打赢市场竞争；商务精准，突出“一企一策、一企一策”，对标国际一流，向价值链高端转型！

抢抓市场要“深”。要持续深耕，与渠道合作伙伴高效协同联动，携手打造“产品+服务+配件+品牌”立体化竞争优势，大幅提升品牌影响力和市场占有率，共同对客户负责、让客户满意、让客户更赚钱。

目标不会自己实现，我们必须分秒必争、全力以赴，只要我们保持这样的精气神，超越一季度，打赢上半年的目标就一定能实现！

本报讯 4月4日-10日，谭旭光董事长率队到香港、越南、泰国等地，走访经销商和客户，了解一线市场、产品、服务情况，并主持召开东南亚市场产品出口现场推进会，系统部署下一步工作，强调东南亚市场是集团的战略性主战场，要为客户提供一流的产品解决方案、一流的服务体系支撑、一流的全生命周期价值，全面提升市场占有率和品牌竞争力。

中国重汽与陕汽重卡在菲律宾市场 要实现一体化协同联动

4月4日-5日，谭旭光在香港密集主持召开中国重汽、陕汽重汽经销商座谈会，与11家战略核心经销商进行了深入交流，真实了解一线的市场、产品、服务、政策等相关情况，现场为客户解决产品质量痛点问题。

中国重汽、陕汽重汽战略核心经销商分别交流发言。谭旭光指出，菲律宾是集团重卡在全球重要的战略性市场，市场占有率已达到90%，构建了引领性的竞争优势！中国重汽、陕汽重汽要强化与经销商的全方位合作，系统联动、高效协同，突出高端产品引领、服务体系打通、品牌融合提升，专注提高全链条竞争力，持续拓展在轻卡、皮卡、后市场等领域的合作。

中国重汽要在越南市场 打造世界一流的中国高端制造品牌

为高质量抓好二季度集团产品出口工作，谭旭光于4月6日上午，在越南胡志明市主持召开中国重汽越南市场渠道及客户座谈会，聚焦问题导向、聚焦对标一流、聚焦价值提升，全方位深入交流了越南重卡市场当前的发展情况和今后几个月的走势，以及中国重汽在产品、服务、配件等方面的问题和合作建议。

中国重汽越南市场战略渠道伙伴分别交流发言。

谭旭光指出，中国重汽已经占据了越南重卡市场的半壁江山，要与渠道合作伙伴高效协同联动，持续深耕，携手打造“产品+服务+配件+品牌”立体化竞争优势，大幅提升品牌影响力和市场占有率，共同对客户负责、让客户满意、让客户更赚钱，引领越南市场迈向高端！

当天下午，谭旭光带队现场考察调研了中国重汽合作伙伴越南机械投资发展公司胡志明4S店，与一线营销、服务人员面对面交流，更深入了解整车销售、竞品对标、产品质量、服务保障、配件储备等相关情况。

东南亚市场二季度要抢抓市场机遇 实现大幅增长

4月7日下午，谭旭光在越南胡志明市主持召开山东重工·潍柴动力东南亚市场产品出口现场推进会，全面调度各企业2024年一季度产品出口情况及暴露的问题，系统部署二季度工作。

集团旗下5家企业9个东南亚大区负责人分别汇报出口工作情况，谭旭光逐一诊断点评，精准给出药方。

谭旭光指出，在残酷的全球竞争中，响应速度就是黄金！东南亚市场是集团的战略性主战场，二季度要抢抓市场机遇，实现大幅增长！对此，他提出六点具体要求。第一，领导前移。不能在千里之外乱点“鸳鸯谱”。第二，协同作战。要学会用别人的资源为自己增值。第三，设计前移。每一个市场都必须要有客户赞不绝口的产品，必须靠产品差异化优势来打赢市场竞争。第四，商务精准。突出“一企一策、一企一策”，对标国际一流，向价值链高端转型。第五，高效支持。市场一线就是“老板”，一切服从一线指挥。第六，平台升级。用高配置、高出勤率、高效率产品和服务赢得客户。

山东重工集团总部及旗下各权属公司主要负责人、业务分管同志、东南亚各大区办事处主任线上线下参会。

潍柴要在越南船电市场 打造牢不可破的高端品牌引领优势

4月8日上午，谭旭光来到越南最大的船舶建造公司——越南造船工业集团的西贡船厂，现场体验船舶建造，与船厂负责人深入交流客户运输作业需求、潍柴船用发动机机套、产品表现、竞品对标、服务配件保障等情况。

随后，谭旭光主持召开潍柴越南船电市场合作伙伴座谈会，与造船厂、船东、船舶设计院、发电OEM厂及渠道商等12家战略合作伙伴进行了系统交流。

谭旭光指出，越南市场是我们重要的“家门口”战略市场，潍柴已经深耕30多年，逐步构建起了一流品牌的引领优势，越南船机市场占有率第一。要为客户提供一流的产品解决方案、一流的服务体系支撑、一流的全生命周期价值，引领越南市场迈向高端，市场占有率全力实现翻番增长，将潍柴打造成无可争议的越南船电市场第一动力品牌！

当地战略合作伙伴分别做了交流发言，纷纷表示，潍柴发动机产品的性能、质量、服务已经全面赶超，赢得了越南客户的高度认可，希望与潍柴建立更深层次的合作关系，共同为客户创造更大价值。

山东重工与ARUN PLUS公司 共同推动泰国市场新能源变革

4月9日下午，谭旭光率中国重汽、中通客车代表团到曼谷访问泰国国家石油公司及旗下的ARUN PLUS公司，泰国国家石油公司执行副总裁、ARUN PLUS公司董事总经理伊卡柴·伊姆萨库率管理团队参加座谈，双方围绕泰国新能源产业发展进行了深度交流，达成了合作意向。

ARUN PLUS公司是泰国领先的新能源全产业链解决方案提供商。伊卡柴·伊姆萨库对谭旭光一行的到访表示欢迎，他说，新能源汽车在泰国市场刚刚起步，未来发

展前景非常广阔，山东重工旗下拥有丰富的产业链资源，希望未来双方优势互补，进一步拓展在新能源客车及更多领域的合作，共同为客户创造新价值！

谭旭光表示，欢迎泰国ARUN PLUS公司到山东考察访问。我们将立即成立联合项目组，提供全方位支持，全速推动双方合作落地。希望充分发挥山东重工集团在全球的技术制造优势和泰国ARUN PLUS公司在当地的政策资源优势，联合国际领先的金融服务合作伙伴，共同创新革命性的商业模式，率先引领泰国市场向新能源转型！

潍柴3兆瓦发电机组持续运行突破3万小时 跻身世界一流水平

4月10日上午，泰国锡江岛电站潍柴发电机组运行3万小时活动仪式成功举行，谭旭光与泰国南盛公司董事长陈木雄共同见证这一里程碑式历史时刻。

谭旭光与陈木雄共同为泰国锡江岛电站3兆瓦的潍柴12M33发电机组运行3万小时揭牌。

陈木雄说，潍柴发电产品为泰国锡江岛当地居民提供了高效的用电保障，感谢潍柴一直以来提供的全天候技术服务支持。希望双方拓展更深层次的合作，为客户提供更多更高质量、更适应泰国当地市场的产品。

谭旭光说，感谢南盛公司对潍柴产品和品牌的信任！潍柴锡江岛电站项目2019年投入运行，已经持续安全运行5年，运行时间突破30000小时，取得了非常了不起的合作奇迹。我们将为客户提供全生命周期的服务，终身质保，让客户满意，为泰国客户提供更高效、更可靠、更赚钱的电力解决方案。活动前，谭旭光带队现场考察调研位于泰国春武里府的潍柴、山推海外配件中心，与亚洲汽车有限公司CEO阿马拉蓬·塞京女士交流座谈，就进一步拓展商用车、工程机械领域合作达成共识。双方将持续深化全方位合作，携手推出最具竞争力、最适合泰国土壤的定制化产品和服务。

吴继贤

企事录

济南轻卡制造公司——

精准施策干劲足 全力奋战开新局

□ 赵晓莹

日月开新元,天地春晖暖。2024年元旦过后,一场工作作风专项提升行动在济南轻卡制造公司正式拉开帷幕...

负责项目46个。在立项过程中,各领导干部通过制定切实可行的实施方案,明确时间节点、具体步骤和预期效果...

验及安全巡检力度和频次,强化对一线职工的现场技能培训,从根本上确保产品质量稳定可靠,持续筑牢安全生产防线。

起步提速 劳动竞赛激发热情

济南轻卡制造公司紧密围绕集团公司“大干一季度、实现开门红”总体基调,深入开展2024年劳动竞赛,助推公司首季“开门红”目标的实现。

率先垂范 下沉一线并肩奋战

面对新年伊始生产销售旺季、生产任务陡然增加的挑战,济南轻卡制造公司领导班子成员率先垂范,持续秉承“大兴调研之风”原则,下沉一线办公靠前指挥...

开局争先 提前谋划明确方向

围绕“打好收官战、谋划开门红”这一主题,济南轻卡制造公司先后组织开展2023年度战略解码会及经济运行分析会,在认真梳理总结上年经济运行情况及工作经验的基础上...

济南商用车制造公司——

驭势冲刺踏征程 火力全开保订单

□ 王普冉

进入2024年,汕德卡订单依旧保持持续上扬势头。为了保证订单按时交付,济南商用车制造公司迅速切换为双班生产模式,开足马力,满负荷运转。



量高标准,努力打造最具品质竞争力的产品,推动质量管控水平全面提升。以细化推进为举措,以解决生产瓶颈为目标,加大创新力度与改善方案,提高产品一致性。

是上道工序的质检员”的质量意识厚植每位员工心中,将问题在源头彻底解决。

为生产线的新车型上线和顺利通线提供了有力保障。

风劲潮涌,自当扬帆破浪;任重道远,更需策马扬鞭。总装部试制分线以安全生产为导向,以质量保障为核心,上下一心,以“起步就要提速,开局就要争先”的奋斗姿态,奋勇争先,一抓到底,稳住基本盘,打好主动仗,脚踩干劲,推动企业高质量发展。

打卡“安全第一课” 安全生产记心间

试制分线始终将安全生产工作放在第一位,通过对员工的安全教育与培训,提升员工的安全意识,不断夯实安全生产防线。各班组持续强化“安全无小事”意识,大排查、大整治常抓不懈,不断提高安全生产和应急管理知识,做到安全治理向事前转型,防范化解安全隐患。

通过一系列措施不折不扣落实整治,坚决做到有患必除、除患必尽。截至目前,试制分线公司级检查问题21项,同比降低34.38%;部门级检查问题82项,同比降低15.46%;分部级检查问题407项,同比减少58.21%。真正实现了让安全根植于员工心中,有效提升安全管理水平。

守好“质量责任田” 质量提升在手中

试制分线坚持问题导向,坚持质

创新点滴

AMT变速箱TB位置需加装带有快排阀的制动器。可问题也随之摆在了他们面前,因TB快排阀制动器与现有空心螺栓结构差异较大,现场若按原有装配快排阀工艺操作,耗时66秒,效率低下,装配质量一致性受到严重影响。

针对这项影响质量的难题,班组成员开会掀起“头脑风暴”,想出了好多新奇的点子。许成坤提出“提升制动器装配效率及装配过程一致性”的课题,大家参考气管装配工具制作出了适用于安装快排阀气管的工装。

济南变速箱厂深知鼓励职工积极建言献策能够激发其创新思维,培养出一支富有活力和干劲的团队,这对济南变速箱厂长期的技术革新和产品研发至关重要。

济南变速箱厂

「微」创新催生「大」效能

□ 刘聪 张云奇

济南卡车制造公司——

匠心质造 让客户满意

□ 孔德利

端到端质量管控 人人追求“零缺陷”

质量第一,交付第二,成本第三。总装一部定期召开班组长质量会,开展质量“回头看”,将重复质量问题写入班组质量档案,持续提高员工的质量危机意识,培养员工的质量提升主动性,实现人人追求“零缺陷”的氛围。

组建最强班组 打造钢铁团队

管事有正气,做事有士气,班组有朝气。在打造最强班组建设中,总装一部深挖班组内人员特长、优点,从生产、安全、成本、人力、质量等多个维度出发,充分利用每名成员的闪光点,让班组成为员工展示的平台。



加拿大巴拉德 CEO 麦凯文 到山东重工参观交流

本报讯(记者杨文文)近日,加拿大巴拉德动力公司CEO麦凯文到山东重工集团参观交流,山东重工集团党委委员、安全总监、新能源业务发展部部长胡海华参加活动。

麦凯文一行首先参观了重汽博物馆及4号、7号试验室,详细了解中国重汽集团的发展历程、产业布局、科技研发及产品试验、检测情况。随后,双方就潍柴巴拉德合资公司的发展、燃料电池产品优化等话题进行座谈交流。

德国凯傲集团一行到访山东重工

本报讯(记者郭文泰)近日,德国凯傲集团STILL叉车公司WH产研管理总监Roberta Bortesi一行到访山东重工,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、副董事长、总经理王志坚参加活动。

王志坚首先对Roberta Bortesi一行的到访表示欢迎,并介绍了山东重工2023年的总体经营业绩和2024年的发展情况,希望双方就国际化业务进行深入探讨,共同促进全球化业务发展。

座谈会前,Roberta Bortesi一行参观了山东重工未来科技大厦展厅,详细了解山东重工集团的组织架构、产业布局、产品亮点以及动力总成、新能源汽车、海洋装备、工程机械等方面的情况。

济南卡车制造公司——

通过海关加工贸易资质审核

4月3日,济南卡车制造公司莱芜工厂顺利通过国家海关总署莱莱海关组织的加工贸易资质审核,取得海关加工贸易资质,从而实现通过加工贸易方式,合法降低关税缴纳,大大压缩商品车出口成本,助推集团公司商用车高质量发展。

济南卡车制造公司承担着豪沃、豪沃A7、豪沃TX、豪沃MAX、黄河等系列整车的制造,是集团公司重点商用车出口制造单位。一直以来,公司坚持企业发展目标,从配套件仓储采购、生产装配、商品车库存到整车交付全流程系统化严格管控,赢得国际公司等销售单位好评。

下一步,济南卡车制造公司将积极配合集团公司智能发展制造步伐,与国际公司通力合作,积极作为,实现企业发展的新突破。

曹烨

济南成型厂——

积极推进 “卓伟创新工作室”改造升级

近日,在集团公司的大力支持和帮助下,设在济南成型厂的集团公司级“卓伟创新工作室”补充了一批设备、元器件、专业书籍等物资,如会议一体式移动电视、三菱变频器、S7-300编程电缆(编程器及电缆)、端子退针器、端子送针器、S7-1200实操试验箱以及一部分科技书籍等资料,为创新工作室发挥更大的作用做好了硬件准备工作。

“卓伟创新工作室”于2020年筹备建设,并于当年12月挂牌成立济南成型厂级创新工作室,2022年2月晋升为中国重汽集团级创新工作室。近年来,该工作室获得实用新型专利3项,发表技术论文3篇,团队成员在生产的同时积极参与技术创新改造项目,主导完成创新改造项目30多项,累计创造经济价值600余万元。

王方义



大工匠是这样炼成的

——记中国重汽集团大工匠 刘胜勇

□ 乔连同

有人喊他“刘工”，有人叫他“师傅”，有人称他“神医”，有人尊他为“教授”……

现年45岁的刘胜勇是济南车桥公司齿轮线的一线电气技术责任工程师、正高级工程师。正是因为“把职业当事业干”，成就了他一系列的创新创造，成就了他从平凡岗位到大工匠的蝶变。

近年来，刘胜勇获得“十三五”全国机械工业优秀科技工作者、中国机械工业协会优秀科技工作者、山东省高校产业教授、山东省装备制造业协会优秀工程师、济南大工匠、济南市五一劳动奖章、中国重汽集团大工匠等荣誉。

从饿得发晕的见习生到“战团”负责人

2001年，大学毕业的刘胜勇来到车间见习，因为学的是机电工程专业，他心中一直有个梦想，那就是成为设备维修技术专家，为此，他利用一切可以利用的时间去努力学习。那时还是继电控制线路的液压机械设备，每当发生故障时，老师傅们都是撸起袖子徒手深入齿轮箱油池内修理，刘胜勇在一旁边看边记。“有次设备维修，少油水的我饿得发慌、发晕，但因怕落下哪个细节，咬牙坚持到凌晨换件装完。”通过师傅们的悉心传授和自己的刻苦学习，刘胜勇提前半年结束见习期。

自此以后，刘胜勇一步一个脚印，在生产现场测量绘图，锯修调试，望闻问切，爬上钻下。此外，他还通过网络学习、同行交流等方式，密切关注智能制造方面的领先技术。

心在一艺，其艺必工。2019年8月，以刘胜勇命名的创新工作室成立，此后升级为济南市示范性劳模和工匠人才创新工作室。在工作室建设中，他积极组建了机电实践“战团”。“战团”是济南车桥公司一个敢打硬仗、主动创新的一线科创团队，主要负责齿轮线螺旋伞齿轮数控机床群和热处理特种作业设备的运维、改造工作，也会承担急、难、险、重、新的任务，或去其他产线、集团兄弟单位应急解决设备难题。

2023年12月，章丘工业园内一单位设备发生故障。下班时刻，刘胜勇接到紧急求助电话，他急忙拿了几件工具和用20多年积累的维修宝典奔赴现场。面对复杂的难题，面对权威的说法，有着一股“犟劲”的刘胜勇，以“不彻底解决不罢休”的意志，终于在当晚9点42分使设备恢复正常运行。

他曾凌晨2:00从家中赶回抢



修连续炉，也曾下火车直奔现场解决桁架问题。“很累，也很幸福。”刘胜勇说，让设备焕发活力，是一种骄傲，他乐在其中。

从反复鼓捣到让外国专家叹服

“他的技术水平很高，很硬。”熟悉刘胜勇的人都这样评价他。

“高”，是因为他将设备维修精度控制在在一根头发丝的1/10以内。一次生产上量期间，3台德国C50水轮电主轴陆续烧毁，造成齿轮线4条柔性线中的3条处于瘫痪状态。那时，生产不能停，更不能等。

当联系到德方设备厂家时，“单台不含税报价185万元，维修周期4个月，换下来的大部件无偿返回德国。”紧急当口，机电实践“战团”向公司请战，尝试自身力量修复机器。然而，他们手中只有2张概貌式装配图样，设备内部啥细节、需要啥工具也不知道。当时，很多人心存顾虑：“真拆了，装不起来咋办？即使装上，切齿有振纹咋办？”

刘胜勇充分利用以往的工作经验，提出对C50自修的20多条建议，公司领导鼓励他们大胆尝试，刘胜勇更是信心十足。

“战团”的C50自修战斗打响了。有用油漆笔做记号的，有专门录像的，有专门记录测量的……那是一次最艰难的攻击，历经一次又一次的调整。“当时大家已经快泄气了，只有他从不抱怨。”同事说刘胜勇利用晚上休息时间画图攻关，几乎每天都研究到凌晨时分。他带领大家“反复摸索，反复操作，反复鼓捣，反复测试”，最终，经过5天的自主攻关，他们成功将设备维修精度控制在一根头发丝的1/10以内。当设备制造商得知成功修复的结果时，激动地在电话里直喊：“刘工，威武！‘战团’，神了！”

“硬”，是因为他独创出0.05mm气隙法。2022年，B27磨削中心出现了刀条产品一致性差的故障，此问题曾在10年前出现过。当时，先后来了4个德国工程师上门服务，耗时近一年，耗费300多万元才得以解决。

为彻底打破技术壁垒，靠着一种责任和担当，刘胜勇对B27故障进行反复研究琢磨，在历经28天的修正、改进后，他发明了一种“0.05mm气隙法”，完美攻克了这一难题，同时，这种工作法在行业内具有很强的指导意义，并且由他研制的电主轴成套辅助装置，正用于螺旋伞齿轮机床自修中。

凭着执着专注、精益求精、追

求卓越的工匠精神，刘胜勇在不断锤炼技艺的同时，完成技术创新课题382项，攻克设备难题118项，获国家和省市技术成果36项，国家专利1项，出版专著13部，发表论文84篇。

从一朵独放到百花争艳

在创新工作室，刘胜勇大力开展高技能人才培训，并开办“小课堂”，组织班组成员互相探讨问题并开展“技师一堂课”活动。他常说：“不仅自己能解题除障，还要将经验和技法分享给同事、同行，力争比翼双飞。”

因为有信心，他们在坚持；因为不忘初心，他们在奋发图强。依托创新工作室，刘胜勇组织了27次学习研讨和90余次创新实践，并带队参加了12次全国性学术交流。他积极参与导师带徒活动，已有7人晋升高级职称和高级技师，20余人晋升中级职称和技师，有65人次在国家、省市级赛事中取得优异成绩。

择一事拼一世，守初心传匠心。刘胜勇说：“我的梦想就是依托公司搭建的广阔平台，带动更多员工参与到技术攻关和主动创新中来，培养出一批车桥工匠、重汽工匠，为中国重汽发展赋能。”

刘广勇，这个名字在济南轻卡制造公司总装部可谓是人尽皆知，长期以来，他扎实肯干、履职尽责，赢得了同事们的广泛认可，成为让人仰望和学习的典范。他不仅是一位优秀的班组长，更是一位富有激情和热血的追梦人。

在刘广勇看来人生就是一个不断挑战自我，不断提升自我的过程。他始终坚守着向上的信念，坚信只有不断向上，才能成功实现自我价值。这种积极的人生观，让他无论遇到多大的困难和挑战，都能保持坚定的信念，勇往直前。

激情引领 目标一致

在“不争第一就是在混”的激情文化引领下，刘广勇凭借对工作的高度热情，引领班组成员齐心协力，全面投身于班组建设之中，充分展现了爱岗敬业的精神风貌。在班组内部，他成功营造了“比学赶超”的积极氛围，进一步增强了班组质量意识、凝聚力及向心力。刘广勇通过认真研究公司战略目标和年度工作计划，广泛征求班组成员培训需求，在班组内部建立了以绩效为导向的培训体系，定期对班组成员开展培训，提升全员质量意识和技能水平。同时，他鼓励班组成员积极参与公司质量管理体系建设活动，有效加强质量过程控制和细节管理，真正让“这是我生产的产品，我对客户保证”的理念深入人心。在此基础上，刘广勇还十分注重班组成员之间的沟通交流，利用班组层级会议搭建信息共享、经验交流的平台，促进班组成员在工作实践中相互学习、取长补短，共同提升综合素质和业务能力。

团队建设 质量先行

刘广勇深知产品质量关乎企业发展，更关乎企业的声誉和口碑，而产品质量就在班组成员的手中。为此，他密切关注公司“质量月”等提升活动，不断推动班组成员提高质量意识，培养严谨的工作态度。“质量月”活动开展期间，刘广勇积极组织班组成员学习“质量月”活动文件，认真组织班组成员学习整车生产过程中可能出现的问题，并要求班组成员能够按照标准文件要求操作，严格执行工艺文件规定，及时发现和解决生产中存在的问题，并能够保证整车产品质量满足用户使用要求。为了进一步提高班组成员的质量意识，他利用班前会、晨会时间，对当天生产的零部件进行检查、处理，并对处理不合格零部件的人员进行考核，班组成员参与“质量月”活动率达100%，真正将质量提升落在实处。

胆大心细 精益求精

在推动改善性项目持续改善方面，刘广勇通过与团队成员充分交流，不断了解问题根源，梳理出关键因素，明确了解决方向。通过自主学习相关质量管理知识，在解决问题的同时提升自己的理论水平和业务能力。他发现并提出了“18D宽体驾驶室翻转挂钩改进”项目，在原有挂钩的基础上，通过调整其结构、尺寸和材料等关键要素，使其更有助于驾驶室翻转，成功解决了驾驶室翻转过程中因挂钩变形导致的起重伤害隐患。在公司质量部门的指导下，该项目获得公司一级改善项目。为了进一步提升产品质量，他组织团队成员认真学习《质量手册》和《程序文件》，并按照文件要求开展质量活动和技术攻关活动。在他的带领下，班组成员整体质量意识得到了有效提升。在精益生产工作中，刘广勇结合自身工作实际，对班组精益生产工作进行了深入的分析和研究。他通过精益管理平台开展数据分析，发现班组内存在人员配置不合理、生产节拍不均衡、生产线平衡差等问题，针对这些问题，他组织开展了多次改善活动，制定了相应的改善措施，同时进一步加强现场管理，优化设备布局和工艺流程，并对现有设备进行改造升级。通过一系列的改进措施，班组生产效率、生产线平衡及工时利用率得到了明显提升，2023年度生产效率较上年度提升了9.8%。

刘广勇是一位充满激情、敢于担当的班组长，他以高尚的职业操守、过硬的业务素质、卓越的领导能力，赢得了同事们的敬佩和尊敬。在他的带领下，总装部现场分部成长为了一支充满活力、敢于创新、追求卓越的团队。面对未来，刘广勇必将继续带领班组成员，以激情之心，点燃奋斗之火，砥砺前行，再攀高峰，为公司的发展贡献应有的力量。

以激情之心 点燃奋斗之火

□ 宁方宇 党壮

大千二季度 奋斗正当时

编者按：

为深入贯彻落实山东重工集团“大千二季度 超越一季度”动员大会精神，展现全体干部员工激情奋斗、勇争第一、团结协作、昂扬奋进的精神风貌，《重型汽车报》将陆续刊登各单位员工专注改善、激情奋斗的精彩瞬间，用图片展现员工良好精神风貌，阐释重汽文化，体现重汽精神。



济南商用车制造公司深入贯彻落实集团公司“大千二季度超越一季度”动员大会精神，迅速投入到大月生产中，以“拼”的精神，“抢”的干劲，展现出新时代产业工人专注、协作、精益、创新的大国工匠精神，用实际行动擦亮德卡品牌。
韩静梅

最是人间留不住 朱颜辞镜花辞树

□ 张佩佩

当孩子站在我面前对我说：“妈妈，你再抱我一下，把我抱到那边。”我竟不知从何下手才能抱起他。当妈妈站在我面前，对我说：“你看我的白头发是不是又长出来了，又该去染了。”我站在那里，顿时感到一阵心酸，不知该如何安慰她，或许也是安慰我自己。时间都去哪儿了？人生总有太多的来不及，来不及多抱抱孩子，他已长大，我已抱不动；来不及多陪陪父母，他们已满头白发，不再年轻。时间过得太快，快到一眨眼、一回头、一驻足、一转身，就是一辈子。

每当与家人闲聊过去的事情，总是感觉无比美好。闭上眼睛，小时候的画面模糊地浮现在眼前，分不清是何年何月，也记不得当时的心情，但

总是能触动内心最柔软的地方。那仿佛一道闪电，转瞬即逝，留下的只有刹那的光彩。这光彩或许能照亮我们的内心，让我们铭记，但它却无法停留。我们唯一能做的，就是抓住那一瞬间的珍贵，留住那一刻的回忆。时光匆匆，无法挽留，再回首，已过半生，容颜渐老。

当年的少年不再年轻，那些青涩的时光仍在心中。年少时的梦想已不再热烈。曾经的懵懂无知、曾经的意气风发、曾经的海阔天空，一回首，都已成为过往的风景。

曾看过这样一句话：“不知不觉间，听故事的人，成了讲故事的人；讲故事的人，成了故事里的人。”愿我们都能成为故事里最精彩的人，拥有最精彩的故事。



行业解析

高效、节气、可靠一招搞定 揭秘中国重汽 S-IEC 燃气智控技术

3月，国内重卡市场销量稳健，整体销量达到十余万辆水平，中国重汽以出色表现再度领跑市场，销量成绩亮眼；在增幅最大的燃气车市场，汕德卡 15NG 大马力燃气车技压群雄，登上全行业单品市占率榜首。中国重汽产品之所以能够牢牢占据行业领先地位，科技创新实力是其制胜法宝，就燃气车产品而言，最值得称道的，当属中国重汽自研 S-IEC 燃气智控技术。



与不同车辆相匹配，在实际运营中的表现却存在着显著差异，中国重汽燃气车在节气、动力、可靠方面均更胜一筹，全球独家 S-IEC 燃气智控技术的应用和动力链的一体化匹配是其实现去同质化的关键。

中国重汽聚焦燃气车用户需求，与潍柴动力联合设计、测试、标定、认证、一体化服务，打造“五位一体化”优势，重汽专属定制潍柴 WP 燃气机、重汽自研的全新一代变速箱与曼技术车桥浑然一体，在实际工况中，能够最大化发挥出发动机 54.16% 的超高热效率，配合 S-IEC 燃气智控技术，实现燃气控制更精准，燃烧更高效，节气性能“逆天”，百公里气耗较竞品省 3-5kg；超快瞬响应，800rpm 即可输出最大扭矩，打造真

正的节气大马力；采用 CFV 连续流供给技术，与竞品采用的传统喷嘴相比，进气压力更低，供气连续不间断，燃气不浪费，省钱省到极致；可自动调节压力，具有优越的气源适应性，高度适配不同气源，关键零部件终身免维护；配备大气瓶，超长续航里程可满足长运距需求，科技出击，一站式解决燃气车运营痛点。

多个重磅产品绽放
赋能多元运输场景

目前，正值燃气车发展“机遇期”，新产品集中涌现。中国重汽多款主力车型凭借非同凡响的产品力脱颖而出，以丰富配置满足不同运输市场需求，实现市场大卖。

两大科技大佬联手
问鼎燃气动力巅峰

中国重汽全球独家 S-IEC (Intelligent Energy Control) 燃气智控技术，由中国重汽与潍柴动力协同联合研发，两家企业作为各自领域的绝对龙头，充分发挥各自的科技优势，再现“1+1>2”效应。该技术的应用，赋予了中国重汽燃气车无可替代的超凡产品力，为高价值运输提供最优解，也是对“自主知识产权核心技术是企业的‘命门’所在”的深度诠释。那么，中国重汽 S-IEC 燃气智控技术究竟有多牛？

全球独家硬核科技
降本增效无可替代

在车友圈，一直流传着一句话：“重汽配潍柴 财源滚滚来”，短短十个字道出了整车与动力链完美匹配带来的巨大经济价值。放眼重卡市场，装配潍柴发动机的燃气车产品比比皆是，然而同一型号的发动机

观热
察点

在 2024 年全国两会中，有多位代表围绕新能源汽车发展、汽车智能化升级、国产汽车出海、汽车管理新标准等为汽车产业发展建言献策。近年来，越野文化风靡国内，越野车及越野活动的管理与规范也成为提案的方向。有代表提到：“工信部牵头完善改装车管理办法，建立健全汽车改装标准，完善开展民用越野车体验等相关活动的管理办法。”“文化和旅游部出台越野活动基地、越野娱乐文化的相关约束性政策，进一步提升越野文化旅游产业的知名度和规范性。”

用户越野需求 如何有效破解

以上提案反映出越野车及越野活动的规范与管理，存在与用户需求不匹配的问题。目前市场中越野车种类繁多，但很多车型越野性能尚显不足，用户需根据越野需求进行相应改装，而现行的改装政策跟不上消费者的改装需求，这无疑限制了越野文化的普及，如何让用户避免频繁改装呢？此外，出台越野活动基地的相关政策也很紧迫，很多消费者都是越野新手，初入越野圈，怎样才能找到适合自己技术水平的场地与项目是一大难题，在政策落地前越野新手如何获取越野经验，降低越野活动的门槛和风险呢？

原厂越野神器 助力越野文化推广

越野文化的推广与发展需要政策的促进，也需要车企的努力。面对当下越野车发展与用户需求不匹配的矛盾，中国重汽皮卡强势登场，为用户提供一款“原厂即改装”的越野神器。中国重汽越野型皮卡搭载潍柴 WP2H 2.0T 发动机，最大功率 140kW，峰值扭矩 420N·m，是国内单涡轮增压平台中最大功率、最大扭矩的 2.0T 柴油发动机，为强悍的越野能力提供根本保障；配备博格华纳智能适时四驱系统、7 种不同模式的全地形管理系统、前中后三把锁、>700mm 的涉水喉、全车底盘装甲、12000 磅电动绞盘、K-MAN 氮气减震器、坦克掉头、蠕行模式等越野配置，新车入手即可踏上越野旅程。

携手用户前行 共享越野乐趣

为用户带来更丰富的户外生活乐趣，不止需要一台高性能的越野车。中国重汽皮卡将携手用户创立皮卡车友俱乐部，并计划与全国各地经销商一起开设百余家分部，全面赋能用户跨越山海。车友俱乐部将定期开展越野活动、举办越野赛事、组织越野经验交流沙龙、俱乐部连接热爱越野的车友们，为车友们提供了一个以车友会友的平台，无论是越野资深玩家还是越野新手都能领略越野文化的魅力，畅享越野带来的乐趣。

全领域大皮卡 不止于越野

中国重汽皮卡定位为国际化全领域大皮卡。越野型皮卡车身尺寸 5400×1965×1898mm，货箱尺寸 1520×1520×530mm。整车造型硬朗霸气，前脸采用“龙颜”设计，7 字型 LED 大灯宛如两条龙须，尽显东方美学韵味。

硬派的外观下是高端的配置，越野型皮卡在智能化方面的表现可圈可点，搭载 L2.5+ 级高阶智驾辅助系统，集成 9 项智能辅助驾驶功能；采用 12.3 吋液晶仪表，可实现 7 种驾驶风格主题切换、驾驶辅助系统场景重构、中控仪表互联互通映射；12.3 吋中控屏，可进行 10 大语音识别控制，支持手机互联与车联网功能。

在安全配置方面，采用高强度笼式轻量化车身设计，全系标配 6 安全气囊，采用博世 ESP9.3 高性能车身稳定系统，包含 10 项主动安全功能，更有 360° 环视+透明底盘，碰撞自动解锁/断油等功能，全方位呵护每个精彩瞬间。

想要获得更多用户的青睐，乘坐舒适性不能减分。中国重汽皮卡越野型配备双区自动空调、主驾座椅 8 项电动调节、前排座椅通风加热功能、方向盘双向调节和加热功能等乘用车才有的配置，采用多重隔音降噪技术，怠速噪声 ≤41dB，匀速噪声 51-62dB，低于竞品 4-6dB，能越野够舒适。

国内越野市场蓬勃发展，用户对越野活动的需求进一步扩大，中国重汽越野型皮卡即将上市，为越野爱好者提供更多选择和可能性，与用户一起开启全新越野旅程，为皮卡越野文化向上发展注入新的动力。

重汽越野型皮卡即将上市 引领越野新风潮

本报记者

看 车有道

解决痛点有真本事

汕德卡 G7H 燃气车让用户赚钱有道

近日，中国重汽汕德卡 G7H 燃气牵引车钻石客户私享会在山西吕梁举行。

毫无意外，在这场“地推”活动中，汕德卡再次引爆了当地用户的购车热情。产品推出十年来，从定位进口替代，到成为具有国际先进水平的高端重卡代名词，汕德卡能够一直占据用户心中的“C 位”，一个重要特质是它总能与市场同频共振，推出用户最需要的车型。

比如这次走进吕梁，唱主角的汕德卡 G7H 燃气牵引车。

物流市场“有车就能挣大钱”的红利期已过，想在致富路上跑出加速度必须得精打细算。如何帮用户管好这笔经济账，汕德卡 G7H 燃气车给出的答案是“极致节气、极致动力、极致舒适、极致可靠”四大进阶技术。

在动力方面，汕德卡 G7H 燃气

车搭载专属定制的热效率 54.16% 的全新一代潍柴天然气发动机，最大马力 590 匹，最大扭矩 2600N·m。大排量、大马力、大扭矩，带来了更快的加速、超车性能，山区、高原行驶的爆发力更猛，非常适合长途、复杂路况、对效率有一定要求的运输场景。多数情况下，这类工况的运单价也更高，能为用户致富带来更多可能性。

重卡运营成本中，燃料费、过路过桥费、人员费用是三个主要方面。其中后两项受政策和用工行情决定，用户很难改变，降低成本的最大可能来自于燃料费用，这也是为什么现在更多人选择燃气车的原因。汕德卡 G7H 燃气车能把“省”做到极致，它匹配潍柴+重汽全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 系列车桥，组成行业独有的无极 S 动力链。在发动机本身多项节气黑科技之外，动力链还与整车深度协同联合标定，实现了一体化

节气。另外，值得一提的是高速行驶状态下，发动机 30% 的功率是用来克服风阻，而汕德卡 G7H 燃气车风阻系数做到了行业同级车型更优。最终，汕德卡 G7H 燃气车百公里气耗相比行业同类产品节气 3kg。

动力更强，气耗更优，能赚钱的基本要件已经具备，还需保障的是出勤率。在这方面，相信了解汕德卡的卡友并不会会有担心，从诞生之日起，汕德卡就以德系品质作为标准，从产品设计、装配工艺到生产管理、产品释放，均完全采用德国标准。如今的汕德卡 G7H 更是整合全球顶级供应链资源，整车制动系统、电控系统等关键零部件均来源于国际顶级供应商，能确保车辆在各种路况下的稳定性和安全性。曼技术铰接、驾驶室后移技术以及高强度安全座椅的配备，让 G7H 在行驶过程中具备更高安全性、可靠性。同时，搭配

中国重汽在行业内早已创下良好口碑的七星级“亲人”服务，足可以确保用户在致富路上没有后顾之忧。

最后，在卡车舒适、智能化的浪潮中，汕德卡同样领风气之先。智能座舱、智能辅助驾驶、怀挡设计、更好的 NVH 等让汕德卡 G7H 的智能与舒适性进一步凸显，完美诠释了德系品质的产品主张。

重卡作为赚钱养家的工具，用户的选择总是会慎之又慎。一款产品值不值得购买，除了看性能之外，市场表现也是非常重要的参考。去年，在 500 马力以上的燃气市场，汕德卡以 20% 以上的市占率稳居行业第一。放心“买买买”，正是用户为汕德卡投出的最宝贵的信任票。

内卷的物流时代，选择中国重汽汕德卡，无疑相当于握住了破局的一把利剑。

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：



重汽豪沃 MAX 燃气快递车交付石家庄大客户

近期，中国重汽与石家庄大客户共同举办的“豪沃 MAX 燃气快递车交车仪式”在石家庄藁城区隆重举行。此次仪式上，中国重汽成功交付了 60 台豪沃 MAX 燃气快递车，标志着双方在清洁能源物流领域的合作迈出了坚实的一步。

跨越新生 超越引领

在很多卡友看来，选车时只要关注发动机、变速箱、车桥这“三大件”的性能就足够了。然而，在实际运营中，却常有卡友抱怨车辆的动力和节气效果不尽如人意。车辆想要发挥出更好的动力性、经济性，除了硬件要优秀，整车标定水平也至关重要。中

国重汽全新一代豪沃 MAX 燃气车的极致节气性能，正是由于在整车开发试验阶段与潍柴动力一起完成了发动机和动力链的一体化标定，用实力演绎“1+1>2”的行业神话。

此次交付的 60 台 MAX 燃气快递车，全部配备豪沃品牌与潍柴动力的高效定制组合，以其出色的经济性、稳定的动力输出、环保的排放性能以及可靠的耐久性，赢得石家庄市场的广泛认可。

雷霆动力 节气王者

豪沃 MAX 燃气车搭载了原装原配无极 S 动力链，由潍柴为中国重汽专属定制的天

然气发动机+全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 车桥共同组成，相较于竞品，整车动力性提升了 11%。此外，公司还对整车匹配专属定制的 S-IEC 燃气智控技术，实现空燃比的精准控制，在实际运营工况中最大化发挥 54.16% 热效率的节气优势。配合豪沃 MAX 驾驶室的 0.49 超低风阻设计以及科学降重 176kg 举措，整车实现了百公里节气 3kg 的优异表现。

极限验证 全副可靠

在豪沃 MAX 产品开发之初，中国重汽与潍柴动力便开展了深入的市场需求调研，共同进行了试验验证。发动机台架耐久考核

累计超过 20000 小时，车辆在全区域累计验证超 2000 万公里，适应热区 50℃、寒区零下 30℃、海拔 2000m 极限环境，确保了产品的可靠性和耐用性。

价值共创 共赢未来

交车仪式上，中国重汽表示，此次交车仪式不仅是对双方长期合作的肯定，更是对重汽燃气车品质的有力证明。中国重汽将继续秉承“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观，为客户提供全方位的技术支持和售后服务，确保车辆能够发挥出最大的性能优势。

本报记者