

2024年7月13日

星期六

第1928期

《重型汽车报》编辑部出版

国内统一连续出版物号 CN37-0061

# 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

## 中国重汽勇夺2024上半年 销量、市占率双第一

今年上半年，中国重汽持续领跑重卡行业，并以销量13.94万辆，市场占有率27.63%的成绩，勇夺2024上半年重卡销量、市占率双第一。从一季度“开门红”到年中“双冠军”，中国重汽上半年何以乘风破浪、持续领航？

### 技领时代 动能焕新

工欲善其事，必先利其器。多年来，中国重汽始终秉承创新驱动的发展理念，紧密围绕用户需求，推出一系列享誉业界的重磅车型，引领行业风潮。其中全新上市的HOWO-TS7牵引车，全球首搭潍柴WP15NG/WP17NG-4.0天然气发动机，以最高700Ps动力重塑动力巅峰；中国重汽自研第九代S-AMT16集成式变速箱，实现99.8%极致传动效率，澎湃动力，尽在掌控。在冷链运输领域，汕德卡冰奥系列冷藏车“智控领航”，底盘与箱体无缝对接、完美融合，辅以最稳定的冷却系统，成就酷暑“鲜行者”，高效速达每一程。此外，在其他各细分领域，中国重汽新能源重卡、轻卡等高价值产品也尽显身手，展现出非凡的竞争力与市场影响力。

### 构筑生态 精准营销

在终端市场，中国重汽毫不松懈，凭借一系列精准的营销举措，不仅赢得用户的广泛赞誉，更在激烈的市场竞争中脱颖而出，掀起销售热潮。高考期间，中国重汽车型凭借高效、安全、可靠的优势，圆满完成全国多地高考试卷运输任务，为国家大考保驾护航。同时，推出多项助考行动，如设立爱心



休息区、提供消暑物资等，展现了企业高度的社会责任感，增强消费者对品牌的情感认同与良好口碑，为后续的市场拓展奠定了坚实基础。618电商节期间，中国重汽直播间专属购车优惠、高额置换补贴等多重福利回馈车友，为车友带来了前所未有的购车盛宴，激发了市场的强烈反响与购车热情，让车友收获满满。

### 用户口碑 竞逐“下半场”

6月，汕德卡、豪沃品牌深耕山西市场，多场品鉴会喜获丰收，百辆汕

德卡G5S载货车交付运城客户，50辆豪沃TX7燃气车交付山西客户。随着重卡大单频频成交，“汕德卡大马力车型”“全新一代豪沃燃气车”等爆款产品成为6月山西重卡市场的高频词。

多年来，中国重汽始终坚持以用户口碑树品牌丰碑，将“客户满意是我们的宗旨”作为核心价值观，为每一位用户提供全物流场景、全生命周期、全价值链的无忧服务体验。正是这份执着与坚持，赢得了广大用户的信赖与肯定，形成了强大的口碑传播力并驱动着产品销量节节攀升，引领

市场份额稳步扩大，更在中国重汽的发展进程中树立起了一座座坚不可摧、历久弥新的品牌丰碑。

年中收官，荣耀加冕。中国重汽再度问鼎销量榜首，勇夺2024上半年销量、市占率双冠军。成绩的取得离不开中国重汽多年来坚持创新引领、深耕细分市场、全心全意服务用户。未来，中国重汽将以更深入的战略洞察与前瞻布局，加速技术创新步伐，推动产品全面升级，致力于成为引领行业迈向绿色、智能、高效新时代的先鋒力量。

本报记者

编者按：山东重工大力推进科技创新与产业创新融合发展，海外出口量质齐升，再创历史新高。近日，《山东新闻联播》对山东重工进行了重点报道。

聚焦科技创新与产业创新深度融合，持续提升产品海外出口质量效益。今年上半年，山东重工集团海外出口再创历史新高。

今天，22名中国重汽菲律宾经销商来到济南，接受专业的产品知识和售后服务集中培训。菲律宾瑞地跑特公司售后负责人表示，中国重汽的重卡产品在菲律宾市场占有率越来越大，已达到70%以上，他们需要学习最新的产品技术、最全面的产品知识，为用户做好服务。

今年上半年，中国重汽在持续巩固非洲、东南亚等传统优势市场销量的基础上，进一步扩大海外高端重卡市场份额，根据不同国家和地区的实际需求，对车辆进行适应性开发。中国重汽研究总院中重卡平台开发部业务副经理朗华说：“我们根据沙特气温高、风沙大的特点，对车辆的气密性能、耐高温性能等做了专项研发设计，根据澳大利亚市场对安全性能要求高的特点，我们专门研发了具备安全气囊的重卡产品。”

今年上半年，中国重汽海外销售重卡6.8万辆，再创历史新高，特别是高端重卡海外销售占比达到48%。其中，澳大利亚重卡销量同比提升170%，沙特市场同比提升125%。中国重汽国际公司中东南亚大区总经理王云安表示，两年在沙特一年也就卖出去2000台车，现在一个月就能卖出1000台汕德卡高端重卡。

海外市场的拓展还得益于中国重汽营销模式的变化，企业通过在海外设立子公司储备现车，车辆交付周期由原来的半年左右，提升至最快两周以内。中国重汽集团总经理助理、非洲市场CEO兰俊杰指出，通过这种方式，经销商的资金压力得到了大幅缓解，更加愿意销售中国重汽的产品，形成了海外市场的规模效应和良性循环。

为保证海外客户良好的用车体验，中国重汽还在全球设立了20多个配件集散中心，通过自主开发的销售服务云系统，全球用户可迅速与企业取得联系。中国重汽总经理助理、国际公司总经理赵华表示，以前，用户的配件需求从下单到交付需要3个月左右，现在最快一周内就可以送到，形成了高效的海外服务保障，赢得了海外用户的信任。

不仅重卡，山东重工工程机械、客车等产品的海外出口，也在大集团的协同带动下全面开花，实现大幅增长。山东重工副总经理胡海华表示，通过在新加坡成立品牌海外传播中心，举办多场“好客山东 好品山东”山东重工全球合作伙伴大会，全面提升了山东重工企业品牌、产品品牌的影响力和美誉度。

今年上半年，山东重工出口收入预计实现501亿元，同比提升20%，其中重卡出口约占全国的64%，客车、挖掘机、农业装备等业务板块均实现大幅度增长，海外出口再创历史新高。

## 山东重工：量质齐升 上半年海外出口再创历史新高

## 全国人大常委会委员、财经委主任委员 钟山一行到山东重工调研

本报讯（记者 杨文文）7月11日下午，全国人大常委会委员、财经委主任委员钟山率全国人大调研组到山东重工集团调研交流，山东省人大常委会副主任、党组副书记孙立成陪同调研，山东重工集团党委副书记叶建军，山东重工集团党委委员、副总经理张更生参加活动。

在山东重工未来科技馆，钟山一行详细了解了山东重工集团的组织架构、发展历程及动力总成、新能源汽车、智慧物流、海洋装备、工程机械等产品和业务亮点，并对山东重工集团的改革发展成就给予高度评价。

## 中国重汽召开2023年度工匠发布大会

本报讯（记者 郭文春 实习生 马文晴）为大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，创新工匠人才培养机制，充分发挥工匠的示范引领和带动作用，6月21日上午，中国重汽集团召开2023年度工匠发布大会，集团相关领导参加会议。

会议通过视频方式全面回顾2023年度工匠培养工作，并宣读《关于公布中国重汽集团2023年度首席工匠、青年工匠和种子工匠的通知》，公布首席工匠20名、青年工匠69名、种子工匠111名。

会议要求，集团公司各单位要充分认识到工匠队伍建设的重要意义；聚焦产改，培育人才，推动工匠创新；健全机制，多措并举，发挥

工匠带动作用。会议为各级工匠代表颁发荣誉证书，2023年度首席工匠代表宣读《工匠倡议书》。

据悉，集团公司于2023年启动千名工匠培养工程，预计用三年时间培养千名重汽工匠，激励一线职工特别是青年职工坚定走技能成才、技能报国之路，为集团公司持续高质量发展提供了坚实的人才保障。

集团公司工会系统、各部室、各二级单位相关负责人，集团公司工匠及员工代表，线上线下共计500余人参会。

## 中国重汽集团举办2024年第一场科技创新沙龙活动

本报讯（记者 郭文春 实习生 马文晴）近日，中国重汽集团组织举办“弘扬科学家精神，勇当高水平科技自立自强排头兵”2024年第一场（总第十九场）科技创新沙龙活动。活动特别邀请了上海交通大学教授、博士生导师王亚飞作主题讲座。

杨林教授、王亚飞教授分别以《新能源车动力控制的智能化思考与实践》《自动驾驶关键技术研究与展望》为主题，从新能源车动力控制问题、动力系统智能化、人工智能与联邦学习及矿山自动驾驶等方面展开详细探讨。

会议要求，全体科技工作者要大力弘扬科学家精神和工程师精神，增强科技强国强企的使命感和紧迫感，积极营造自主创新攻坚克难的良好氛围，为集团公司加快迈向世界一流贡献智慧和力量。

据悉，集团公司将举办系列科技竞赛活动，营造“持续学习、拓展视野、注重提升、加快成才”的浓厚氛围，持续激发科技工作者科技创新活力，助推企业持续高质量发展。

中国重汽集团首席科学家、总工程师，各单位科协主席、科协秘书长、联络员、技术业务骨干及科技工作者代表共570人线上线下参会。

### 党纪学习教育

## 集团各二级党组织多形式 开展党纪学习教育

连日来，各二级党组织结合实际，采取深度学习《中国共产党纪律处分条例》、观看警示教育片等多种形式，扎实推进党纪学习教育走深走实。

重汽国际公司党委召开党委（扩大）会，集体学习《中国共产党纪律处分条例》，要求党委班子带头学习、带头践行，以身作则、以上率下，严明政治规矩、严守政治纪律，在政治建设上始终与党中央保持高度一致、与集团党委保持高度一致；要以党纪学习教育为契机，持续加强党的建设各项工作，重视干部梯队、人才队伍建设，增强党员干部员工的凝聚力、战斗力和创造力，以更加饱满的热情和更加务实的作风，推动公司各项工作实现快速发展，努力冲刺未来五年100万辆销售目标。

济南车桥公司党委组织党员干部、关键岗位员工等70多人，集中观看警示教育片《八小时之外》等。影片内容真实、案例典型，深入剖析了违纪违法党员干部蜕变的原因和轨迹。大家纷纷表示，要汲取案例教训，珍惜当下，立足岗位，扎实工作，进一步规范自己“八小时之外”的行为举止，时刻紧绷廉洁自律这根弦，切实增强廉洁自律的自觉性，经得起诱惑，积极树立和维护干部队伍的良好形象。

济南商用车销售部召开党纪学习教育专题学习专题会，对党纪学习教育做了工作部署。会议要求，全体党员干部要提高政治站位，深刻认识开展党纪学习教育的重要意义，切实把思想和行动统一到党中央的决策部署上来。要把党纪学习教育的质量要求，压

实工作责任，强化履职担当，切实在学习贯彻《中国共产党纪律处分条例》上下功夫见成效。要强化纪律意识、加强自我约束、提高免疫力，增强政治定力、纪律定力、道德定力、高质量完成党纪学习教育任务，为公司健康、高质量发展提供坚强纪律保障！

大同齿轮公司党委组织开展《中国共产党纪律处分条例》解读培训，帮助广大党员和领导干部进一步明确日常言行的衡量标尺，用党规党纪校正思想和行动。通过引导大家联系实际工作，把自己摆进去、把工作摆进去、把职责摆进去，逐条对照《条例》自查，帮助大家找准问题，积极整改，进一步增强廉洁自律意识和推进全面从严治党主体责任。同时，以此次党纪学习教育为契机，组织党员干部层层签订《党风廉政建设责任书》《廉洁自律四项承诺》《八小时之外廉洁自律承诺书》80份，把党风廉政建设和反腐败工作要求落到实处，引导大家坚定理想信念，提升党性修养，凝聚干事创业力量。

济南特种车公司党委组织开展“学有所得 学有所思”党纪学习教育专题研讨活动，加深党员对党纪学习教育的理解和认识，提升党性修养，确保党的纪律严明、党的纯洁性不受玷污。专题研讨交流活动中，各党支部根据学习研讨的内容，认真撰写学习心得体会，并张贴展览，不仅为党员干部提供交流学习成果的机会，更激发了大家学习的热情，营造出了良好的学习氛围。

陈露



企事录

济南商用车制造公司——

# 集智聚力抓精益 优化改善进行时

□ 赵建华



济南商用车制造公司在推行HOS精益管理的过程中,坚持“重点突出,逐级推进”的原则,各部门因地制宜选择切入点,总装部根据HOS精益管理计划要求,将质量提升和设备管理作为首要任务,目标明确,精准发力,精益生产水平显著提高。

## 强化生产过程控制 助力产品质量再提升

质量提升是HOS精益管理推进的重要目标,更是精益生产工作开展的主要方向。产品外观划伤质量问题一直是总装部质量

提升的“老大难”,外饰件从厂家生产到装车入库,经过产品件来货、分装转运等诸多环节,稍有不慎就会造成划伤,划伤质量问题呈现出多发频发的态势。面对这一难题,总装部经过现场实地调研,排查划伤问题点,深入探究划伤原因,逐项制定改进措施。HOS推进人员、技术质量检查人员、安全现场检查人员等3组人员,每天对外饰件分装台现场混乱情况进行专项治理,并组织人员对72个外饰件周转工器具进行防划伤改造,为7台拖头运输车辆增设避震装置,内饰现场12台工具小车加装防护海绵。

总装部以精益生产为契机,开展了一系列有针对性的外观质量提升工作。一方面通过系统调度、每周总结、定期汇报等形式,确保实现降低外观划伤质量问题预期

目标。另一方面凡是未达到预期效果的,重新制定整改措施及工作计划,一抓到底,加大对外饰件来货检查的力度。目前,总装部产品件质量得到有效控制,装配质量水平大幅提升。

## 加大设备预防性维护 提高生产保障能力

设备管理是HOS精益生产推进管理的一项重要内容,减少设备故障率、提高设备综合效率是设备管理的目标。总装部根据生产实际,利用生产间歇对各生产设备设施进行润滑维护保养,保证设备处于最佳状态。在生产现场,设备维修人员和操作者根据《设备预防性维护标准作业流程》中的相关要求,逐一设备预防性运行排查点检,对排查中发现的问题及时

整改并制定相应的防范措施,其中重点对现场关键工序实行专人专项逐项核实,彻底将故障隐患消灭在萌芽状态。

总装部在设备管理工作中,采取“预防为主、保养在先、防修结合”的综合管理模式。设备管理人员定期汇总整理各产线提出的设备改善需求,根据轻重缓急的原则,进行预防性维修。同时,采用HOS管理模式下设备TPM(全员生产维护),使工装设备维护保养项目更加全面,不断改善设备运行状态,杜绝“跑冒滴漏”等现象的发生,确保设备安全稳定运行。

济南商用车制造公司将精益理念贯穿生产全过程,通过有序推进,不断提高全员参与精益的主动性和积极性,形成人人都是“精益推进员”的工作氛围,助力企业高质量发展。



济南轻卡制造公司——

## 总装部总装现场分部底盘一班组荣获中国质量协会质信班组(专业级)二等奖

济南轻卡制造公司总装部始终把“打造卓越品质,坚持质量‘零’容忍”作为共同奋进目标。总装现场分部底盘一班高度重视“质信班组”创建活动推进工作,在2024年中国质

量创新与质量改进成果发表交流系列活动中,总装部总装现场分部底盘一班荣获中国质量协会质信班组(专业级)二等奖。

张雯静

济南卡车制造公司——

# 点焊创新 实现质量提升

□ 孙圣明

为进一步提升驾驶室质量,激发员工自主创新的积极性,济南卡车制造公司车身部在员工创新道路上始终坚持目标引领,以上率下,围绕一线的创新改善点不断发力,让创新成为源源不断的动力源泉,特别是前期开展的基于TRIZ创新方法的机器人点焊质量提升,取得了新成效。

据了解,焊接作为工业“裁缝”,是工业生产中非常重要的加工手段。机器人点焊作业在为企业创造巨大利润的同时也出现了一些小问题,比如炸点、飞溅、扭曲、划痕、干涉、褶皱等,这些小问题已经成为制约质量提升的瓶颈之一。

为彻底解决这些问题点,车身部对机器人点焊的结构组成和工作原理进行重点了解,他们围绕结构组成、功能、系统裁剪、“六何”分析法等方面,将产生问题的根源总结为机械类、数据类和结构类三个方面,在具体的改善提升过程中,他们积极运用TRIZ创新方法的工具找出了详细解决方案。

在机械类改善中,新增机器人优先焊接固定点形成稳定结构,并将顶盖的大纵梁分成三部分,每一部分焊接时生成的变形量在可接受范围内,定位点焊接完成后



再进行逐段焊接,此方式彻底消除了板件在焊接的过程中刚度和变形褶皱情况;在数据类处理方面,结合现场实际情况,通过增加焊接电流反馈模板、参数优化等五个步骤,将机器人焊接参数控制改为闭环控制,实现了焊接参数可视可控;在结构

类更新中,逐步采取新式私服电机控制焊钳替代老式气动焊钳,它不但与焊钳同步协调运动提高生产节拍,而且能够更可靠保证焊点质量。

通过运用TRIZ和“人料法环测”(5M1E)分析实施机器人改善提升后,因机

器人问题造成的点焊质量不合格返修率已低至零,该项目荣获2023年山东省创新方法大赛三等奖。



济南发动机厂——

## 提升质量意识 筑牢质量防线

为提升济南发动机厂全体职工质量意识,强化质量控制水平和质量管控能力建设,营造“人人关心质量,人人重视质量,人人享受质量”的良好氛围,近日,济南发动机厂开展质量意识培训活动,各部门管理、工程技术以及辅助人员共计70余人参加活动。

培训中,老师围绕质量意识的养成、生产现场质量管理以及现场质量问题的解决思路等方面进行详细讲解,并通过具体案例,帮助参训人员进一步理解质量管理中

的生产管理“六要素”、“三不”原则、“零缺陷”原则、“5WHY”分析法、“五不放过”等工作原则和质量工具及其使用方法。最后,参训职工纷纷就工作中遇到的实际问题进行提问,培训老师结合自身工作经验给大家提供了切实的意见建议。

本次活动提升了参训人员的质量意识,明确了质量管理目标,为做好质量管理工作,提升质量管理水平打下了坚实的基础。

贾寿珂 李承磊

杭州发动机公司——

## 组织开展安全生产知识培训

近日,杭州发动机公司组织开展《人人讲安全,个个会应急——畅通生命通道》主题安全生产知识培训,室主任及以上领导干部、各部门安全员参加。

培训由浙江省安全管理培训师张家成进行授课。张老师围绕“安全生产月”主题,结合安全生产法律法规与实际案例,向参训人员讲解了

制造业企业安全生产各类注意事项,帮助大家更直观地理解安全生产的重要性。

“安全生产月”是安全管理宣传教育的重要平台,此次培训进一步提高了参训人员的安全生产意识,为公司安全生产形势持续稳定发展提供了指导。

刘赫

济南车桥公司——

## 全新一代3D打印

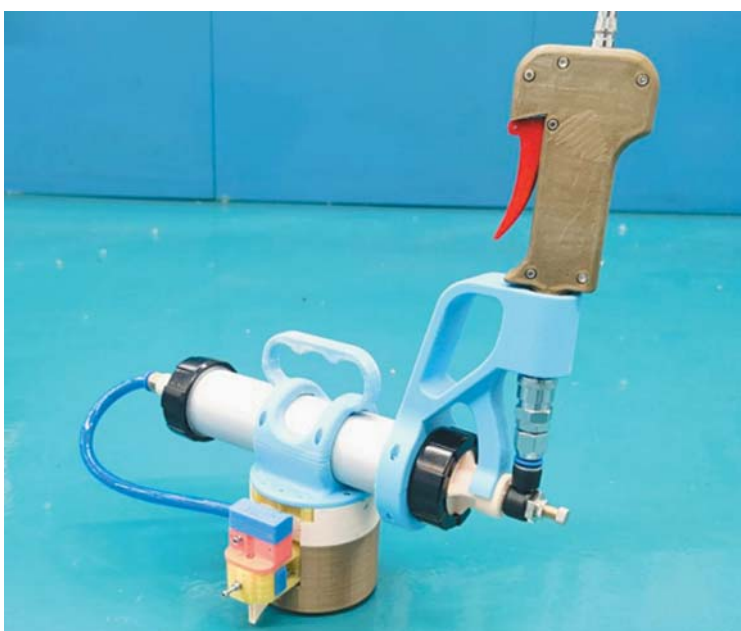
# “气力式内螺纹涂胶机”投入使用

□ 左东月

近日,济南车桥公司利用3D打印技术自主研发与制作的“气力式内螺纹涂胶机”,在主减装配“战狼”班组投入使用。

“气力式内螺纹涂胶机”的研发,是为了解决涂胶过程中现场操作人员动作繁琐、涂胶作业困难且涂胶不均匀的问题而开展的创新项目。在“涂胶机”研发过程中,主减变速器线技术质量工程人员贾广鑫带领各岗位人员积极参与,精准对标问题,通过“聚智创新、众智改善”,不仅自主研发了涂胶器具,优化了涂胶方式,而且提高了作业效率,同时进一步提升了产品质量、降低了物料成本。

“气力式内螺纹涂胶机”的使用,成功解决了MCY11/12/13和MCP16主减在装配中主减盖壳内螺纹涂胶困难,操作过程繁琐



等问题,实现了“涂胶”与“抹胶”效果的二合一,保证了密封胶涂抹均匀,简化了操作人员操作步骤。同时,可通过调节节气门大小,实现控制胶量,避免浪费。另外,通过快速更换磁吸式花键内芯和调节胶嘴位置,还可以适应多种产品生产的需要。

截至目前,另外两台“涂胶机”正在主减装配A线和C线试验,该“涂胶机”即将在4条生产线7个班组中推广使用。

济宁商用车公司——

## 启动“健康守护行动” 提升员工满意度

□ 崔维傲

济宁商用车公司于近日启动“健康守护行动”,在各加部门原有药品物资的基础上,公司工会向各分会发放应急药箱。本次活动旨在通过一系列举措,确保员工在工作环境中的健康与安全,预防并及时应对突发事件,营造一个更加和谐、安全的工作氛围。

作为“健康守护行动”的重要

组成部分,工会特别申请并购置了一批高质量的应急药箱及药品。这些药箱内含各种常用急救药品与医疗用品,如创可贴、消毒液、止痛药等,能够有效应对工作中可能发生的轻微伤害或突发状况。应急药箱被分派至三个管理分会,确保每位员工都能在第一时间获得必要的医疗援助,减少

因小伤小病带来的不便。

此外,“健康守护行动”还涵盖了健康知识讲座、心理辅导服务、健康检查等多项内容,全方位关注员工身心健康。通过一系列措施,不仅提升员工的健康意识,还能让员工感受到公司的关怀,增强团队凝聚力和员工满意度。“健康守护行动”不仅得到了

公司管理层的全力支持,而且还受到了广大员工的一致好评。大家纷纷表示,这不但体现了公司对员工健康的重视,也增强了自己对公司文化的认同感和归属感。济宁商用车公司工会将继续探索更多关爱员工健康与安全的新途径,为建设安全稳定、和谐发展的企业贡献力量。

济南传动轴公司——

## 构筑安全堡垒 铸造生产之基

□ 刘平

在济南传动轴公司精铸件线压铸现场分部的热浪与机械轰鸣声中,每一个产品件的凝固成型都凝聚着员工的智慧与汗水。为了确保每一位员工的安全与健康,压铸现场分部将安全生产作为首要任务,通过一系列精心设计的安全措施和持续的安全生产创新,构筑起一座坚实的安全堡垒。

### 明晰职责 构筑安全之墙

明确的安全生产责任制是

保障安全的基石。压铸现场分部建立了完善的责任体系,从管理层到操作层,每个人都承担着具体的安全职责。通过定期的责任落实检查,确保每一项安全规定都能得到严格执行。

### 精准施策 守护安全之门

操作规范是防范风险的关键。压铸现场分部制定了详尽的操作规程,并对员工进行了严格的岗前培训和考核。同

时,要求每位员工都必须熟练掌握操作技能,严格按照操作规程执行,从而最大限度地减少操作失误带来的安全隐患。

### 创新驱动 提升安全水平

技术创新是提升安全水平的有效途径。压铸现场分部鼓励员工提出安全生产方面的创新建议,并通过技术改造和设备升级,不断提升车间的安全性能。分部致力于将最新的科技成果应用于生产实践中,

以科技之力护航安全生产。安全生产是一场没有终点的“马拉松”。济南传动轴公司精铸件线压铸现场分部将继续秉承“安全至上”的理念,不断完善安全管理体系,提高安全生产水平,共同铸造一个安全、高效、和谐的压铸现场分部,为企业稳定发展注入强劲动力。







# “王壮壮”的热辣滚烫

## ——记2023年度集团公司劳模王世军

□ 杨家斌

“爸爸，今天在路上看见一辆你们生产的车，是不是你卖给他的呢？”夜色中，王世军推开家门时，女儿开心奔向他。在女儿眼里，他就是一个专门卖车的人。

“必须的，爸爸还要卖很多很多的车，让你时时都可以看见。”王世军抱起女儿玩笑道。

王世军，成都王牌重型工程车业务副经理，他常自诩为“王壮壮”，不仅因为身材“强壮”，更是因为他打拼市场锲而不舍的“干劲壮”。

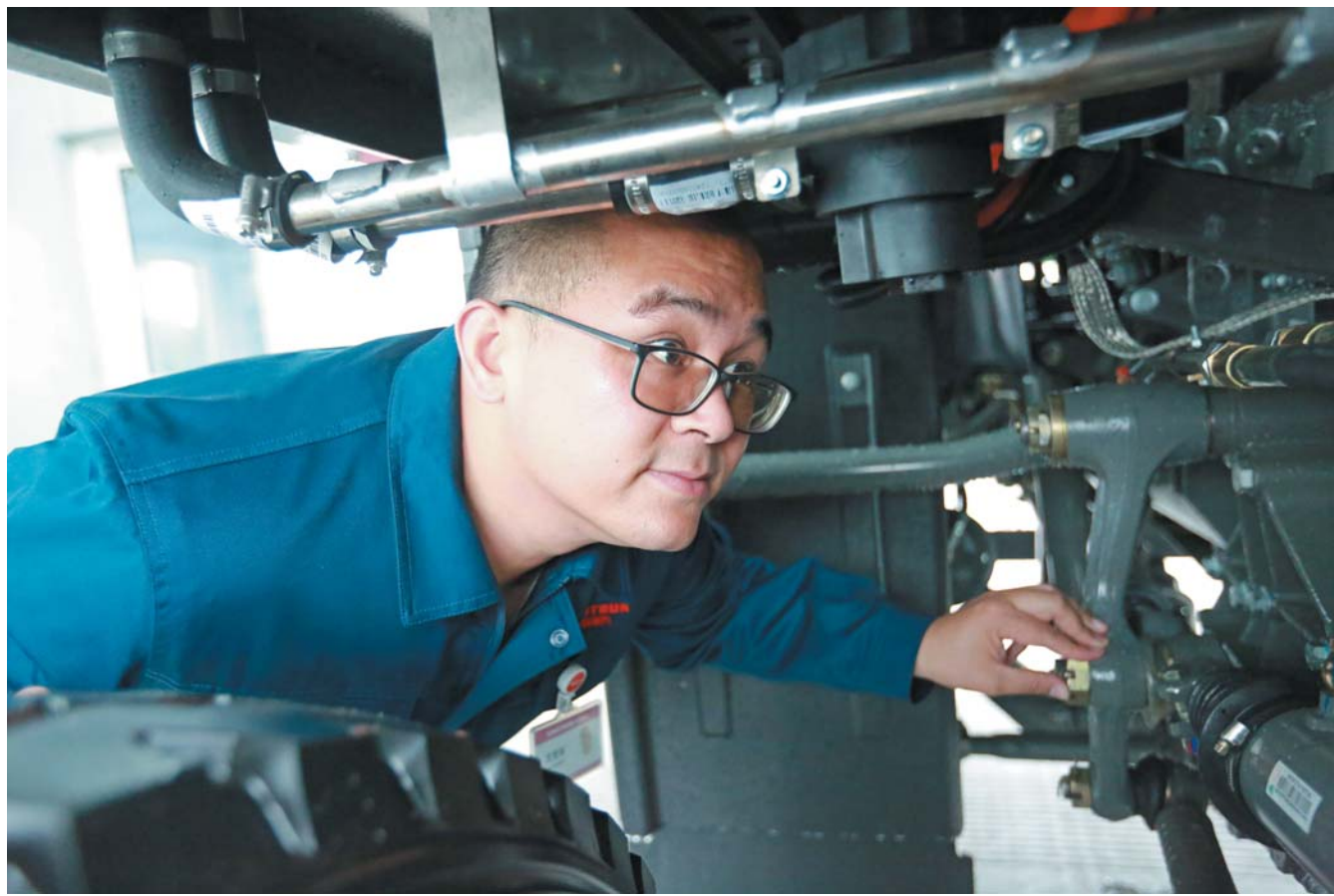
### 辟市场 咬定青山“不放松”

酒香也怕巷子深。如何在竞争激烈的产品市场中抢得订单，分得一杯羹，不能只靠“守株待兔”，而是要真正地走出去，把握一切可能与机会，王世军也深谙其道。

2023年，浙江湖州安吉拟开始推广新能源渣土车，第一时间得知这个“重磅”消息的王世军暗告告诉自己：“这是难得的机遇，不能轻易擦肩而过。”于是，他连夜从成都出发，到达安吉后顾不上舟车劳顿，就与当地政府部门开了一天的会，详细讲解了成都王牌公司的规模、技术研发、产品结构、产品优势、制造实力、服务配套等情况，并为客户梳理了国家政策以及成都、郑州、深圳的运行模式。为了让客户真正吃上“定心丸”，王世军热情邀请当地最大的建材公司到成都王牌公司实地考察，让客户直观地了解成都王牌公司的产品和制造实力。精诚所至，金石为开，经过半年不间断的沟通与交流，王世军用真诚、热情以及优良的产品品质赢得了客户的信任，一次性订购了23台新能源渣土车重卡，并主动向其他客户推荐产品，在当地树立起了极好的口碑形象。

### 升业务 数技在身“多面手”

工欲善其事，必先利其器。王世军说：“新能源产品销售是一件技术活。”要想打入一个新兴市场，成为一名合格的产品业务推销者，如果没有点“真



功夫”，顶多算是“滥竽充数”，想要将产品推向市场和客户，那真是“痴人说梦”。

王世军在开展新能源业务的同时不断学习提升，逐渐成长为一名既专又精的“多面手”。他不仅详细了解产品特点、性能、技术优势、卖点等内容，还根据客户的需求与实际，为其答疑解惑，做TCO测算和油电差比较，并提供最优的产品方案、补能方案、换电方案、金融方案和租赁方案。

凭借着专业的技能和用心服务客户的工作态度，王世军赢得了市场，也赢得了客户订单。拥有多年业务经验的王世军大胆提出对新业务的想法：“要把新能源产品市场做大做强，单打独斗成不了气候。”于是，他主动把金融公

司、电池厂家、充换电企业、物流公司、经销商、改装厂等资源联合在一起，针对不同的客户制定不同的方案，从而抢占更多的市场份额。

如今，成都王牌公司与中联重科、宁德时代、特百佳、东方电气、希迪智驾及物流企业合作牵手，不断“做大做强”新能源产业链与产业圈，为推广新能源产品保驾护航。

### 创佳绩 功夫不负“有心人”

“团队的向心力与凝聚力决定着产品市场攻坚战的胜与败。”王世军道出了他决胜市场的秘诀。为了抓住新能源重卡的市场机遇，王世军结合业务拓展需要，有针对性地将重型工程

车室分为订单管理及产销协调、业绩调度、项目跟踪、产品技术对接等几个业务板块。同时，设置专业人员负责新能源业务管理、政府政策申报等工作，有力保障了新能源产品的市场拓展。

在王世军与团队的共同努力下，2023年，销售新能源工程车628辆，市场占有率5.53%，位列行业第三。其中，西南地区销售459辆，市场占有率19.67%，位列行业第一。同时，王世军还参与协助成都市新能源汽车产销奖励申报工作，共计申报车辆212辆，申报金额达2394万元。

“路虽远，行则将至；逆水行舟，不进则退；唯努力才能成就精彩人生。”这是王世军的自勉语，也是他言行一致不断打拼市场的最好见证。



性格腼腆、为人踏实是多数人对他的中肯评价，一直以来，他努力践行企业文化理念，潜心研究设备机电领域，为保障设备生产能力付出了艰苦卓绝的努力，他就是济南卡车制造公司车身的设备维修技师元立树。

### 理论学习 筑牢思想根基

持续不断的学习是元立树快速成长的秘诀，入职多年来，从最初的设备“小白”到如今的“技术大拿”，一步步走来的艰辛只有他自己心里最清楚。“为了弄清楚设备的工作原理，那段时间我几乎天天跟在师傅的身后，看着师傅游刃有余地排除设备故障，别提有多羡慕了。”元立树感慨道。凭借着对新知识、新领域的渴求，他在数不清的日夜里穿梭于车间的每个角落，遇到问题就问，想不明白的就向车间的老师傅们请教，凭借着一股韧劲、冲劲，他在短时间内就成长为一名可以独当一面的设备机电“多面手”。“学习是基础，只有俯下身去钻研、去学习才能不断进步。”在元立树心里，学习是武装头脑、提升技能的制胜法宝，工作之余他经常翻阅书籍，不断汲取知识。

### 实践运作 培育行家里手

经过多年的学习提升，元立树在SIEMENS 300、SIEMENS 200、SIEMENS SMT、三菱系列PLC、ABB机器人领域积累了宝贵的经验和现场实操能力，能够独立排除设备故障隐患，是名副其实的“设备达人”。焊接机器人因进风及润滑系统存在设计缺陷成为生产现场的一项“顽疾”，元立树看在眼里，急在心里。因缺陷问题导致机器人焊钳气缸和焊接电磁阀的使用周期较短，不仅更换频繁，而且占用备件费用较高。为彻底攻克这一难题，元立树仔细观察操作者的工作过程、设备的动作原理，最终找出了突破口。他对机器人进风及润滑系统进行了改进，增加了机器人进风管路润滑系统和空气过滤器，降低了因气缸异常磨损而造成的故障停机频率，延长机器人焊钳气缸和电磁阀的使用寿命达一年以上。

### 攻坚克难 助力生产经营

“哪里出现问题，哪里就有他的身影，在他身上我们看到了永不服输、永不言弃的奋斗精神，为了保障分部设备他真是倾尽了一切。”分部负责人感慨道。近两年来，元立树主导实施的设备改进改善、故障隐患排除、维修保障项目达80多项。车门线在生产内饰提升车门时，需对工装胎和机器人抓手进行人工调整，用时达20-30分钟，元立树通过改进车门线主控SIEMENS-300 PLC和ABB机器人的4种抓放件程序、上百条程序指令，有效避免了因调整工装及抓手而导致的生产等待。元立树自行设计制作了一套车门铰链安装检测装置，有效提升了豪沃A7/T7车门的安装效率，避免了因安装孔偏移造成的安装错位等一系列问题，该项目获得国家实用新型专利。

为紧跟时代步伐，了解前沿技术，元立树自行学习了SIEMENS TIA 博图软件和ABB机器人RobotStudio编程软件。学习提升、砥砺前行，元立树以实际行动彰显了新时期一线员工的精神风貌。

# 攻坚克难 争创佳绩

□ 孙圣明

随手拍



近日，济南传动轴公司党委组织举办了一场主题鲜明、形式新颖的党纪知识竞赛，进一步深化落实了党纪学习教育活动，展现了济南传动轴公司党委“红心传动”党建品牌的独特魅力。  
沃衍德

# 绿色的蝉鸣 无尽的盛夏

□ 韩亚男

绿色的波涛在天空中翻涌，阳光穿过树叶的缝隙，洒落下来，为整个夏日披上了斑斓的光影。该如何描绘这个充满生机的季节呢？对于我来说，那必定是坦荡与光明，那种感觉如同被风托举，只存在于夏日之中。

漫步在夏日的阳光之下，仰望着那无垠的蓝天，视线又被树梢那日渐浓郁的绿意所吸引，耳边的蝉鸣声此起彼伏，西边的落日绚烂又壮阔，绿色的树冠、蓝色的天空、红色的晚霞共同绘制出一幅美丽的画卷，拼凑出夏日的热烈。忆起上学时偷偷望向窗外的那份闲适，午后的阳光撒在叶片上闪着光芒，与树荫下的光斑交相呼应，就连窗外吹来的暖风中都带着生机与活力。

夏天是一个充满热情与生命力的季节。它以阳光为笔，暖风为墨，绿树为纸，绘制出一幅幅动人心魄的画卷。在这个季节里，我们不仅能感受到自然的恩赐，更能体会到生命的力量与希望。让我们拥抱夏天，感受它的热烈与美好，让心灵在这绚烂的季节里自由飞翔。

# 感悟成长与共融 营造和谐研发生态

□ 曹建

文化兴企运兴，文化强产业强。随着知识经济时代的到来，知识不断积累、技术不断创新、组织不断变革，企业文化已经成为企业发展的不竭之源。谁做到了“文化领先”，使企业在知识含量、技术含量方面有足够的储备并不断超前，谁就拥有了在激烈竞争中取胜的把握。企业的任何实践都需要相应文化的指导与支持，企业的发展必然会归于文化的发展。推动企业文化落地、凝聚中国重汽文化在打造世界一流的全系列商用车集团的企业愿景中具有不可替代的重要地位和作用。要实现企业文化深化落地，支撑中国重汽迈向世界一流，必须要参照集团公司的经营战略和年度经营目标，并坚持目标导向，解决好当前战略和目标中的突出问题。

第一，要实现营销驱动向产品驱动的转型，让产品为王、内容为王升华为永恒的主题。研发人员是新技术、新产品和新解决方案的直接创造者，也是市场、销售、生产等多系统的接口人。研发人员的价值不仅体现在技术创新本身，更体现在他们

如何通过技术力量推动企业全面发展，实现企业愿景与社会价值的双重提升。因此，研发部门不能闭门造车、“自嗨式研发”，更不能“两耳不闻窗外事”，要鼓励研发人员到一线去做研究，了解客户的真正需求，将客户满意落到实处，做最直接的“客户体验优化者”，设计更加人性化、符合用户需求的产品和服务，最直观地改善用户体验，提升品牌影响力。

第二，要树立品牌意识。就汽车研究总院的现状来看，对于企业文化落地、思想政治建设、品牌建设的关注度还远远不够，相对于业务而言，大多数干部、员工网头干活，缺少品牌意识和品牌知识。因此，针对优秀企业文化、特色品牌及特色模式的要素清单，汽车研究总院围绕创意引领、创新科技、创造未来三个方面，打造“创”文化落地模式。汽车研究总院将继续研发文化品牌，让品牌名字更响亮，让品牌观念深入每一个员工心里。只有打牢思想基础，坚定思想信念，才能将广大员工团结在一起，劲往一处使，夯实工作阵地。

第三，要加强队伍建设。人是最具有

活力、最具有决定性的因素。近几年，汽车研究总院大量引进高校人才，为研发团队不断输入新鲜血液，但凝聚人才比引进人才难，我们应该及时评估人才是否发挥了应有的力量和作用。员工进入中国重汽，进入汽车研究总院后，就要对企业负责，对研发的产品负责，当然我们也会为员工负责。只有员工将企业的发展融入到个人的理想之中，将企业的荣誉视为自身的荣誉，切实为企业的品牌和文化感到自信和骄傲，文化落地才有成效。

研发系统由市场绩效型向团队支持灵活创新型的文化转变，是企业从扩张期到成熟期的必然需求，也是培养新生代员工成长的需求。我们需要从战略实施、业务发展、科技创新和员工成长四个维度，深度剖析研发系统文化落地的具体场景、方法与注意要点，切实保证研发体系文化成果与企业战略和员工诉求的一致性、互补性，做到与原创新科技攻关和勇于创新的研发氛围相结合，育人、用人、留人，打造强有力的研发团队，提高产品竞争力。同时，进一步完善晋升机制、评价机制、荣

誉体系和培训体系，给予员工学习平台、发展机遇与荣誉。同时充分发挥文化引领作用，强化多维度留人举措，为员工提供成长和实现个人价值的平台，才能激发出追求卓越的内生动力。

第四，要形成主动作为的习惯和使命。主动作为，重在“作为”，意在担当，把该担的责任主动担起来，做到困难面前不回避、不推诿、不退缩，决不惧怕担事，朝着“干成事”的目标努力，在“干”中总结，在“干”中成长，在“干”中赢得信任。

主动作为、自我革命是一种干事创业的态度，让态度成为一种习惯，让习惯成为一种文化，让文化成为汽车研究总院全体干部员工的“干事”风气，定能谋得新发展，取得新成绩，打造出优秀的创新团队、科学的奖励机制、和谐的研发生态以及丰硕的科技成果。

文化论坛





观热  
察点

# 驭变前行 引领未来 中国豪沃二十载铸就重卡行业传奇

20年栉风沐雨,20年拼搏奋斗,20年铸就辉煌。

在这个见证奇迹的新时代,中国重汽豪沃卡车20年来以笃行不怠的毅力和不断创新的精神,成为国内卡车行业第一个产销超200万辆的单一品牌,成为当之无愧的“销量王”。

6月30日,“中国豪沃 引领未来”——豪沃品牌20周年荣耀盛典暨 HOWO-TS7 新品上市发布会在山东青岛举行。

## 披荆斩棘 20年书写璀璨华章

20年披荆斩棘,20年征程千万里。

20年时间,产业变革大潮澎湃,行业品牌起伏如歌。期间的重卡行业,有的品牌逐渐销声匿迹,有的品牌则在迎战市场洪流中逆流而上,异军突起,中国重汽豪沃品牌正是这样一个有着辉煌历程、不辱使命的品牌,经过时间的洗礼,其光芒愈发璀璨夺目。

此次活动中,中国重汽方面表示,20年间,中国重汽豪沃卡车惟实励新,精益求精,始终坚持“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观,持续深耕场景,将“品质卓越、技术引领”作为不变的追求,为每一位用户提供全物流场景、全生命周期、全价值链的无忧服务体验,助力用户实现赢运价值最大化,驱动国内商用车行业高质量发展。

此时此刻,重汽人难以忘怀的是,2004年10月28日,第一辆豪沃卡车在中国重汽济南卡车公司新总装线下线。从此,我国重型汽车整车技术开始与国际接轨。从内部宽度达国内之最佳的驾驶室,到国内独创、接近或达到国际水平的发动机燃烧度控制、整车电气线路控制等技术,再到世界最大的单级减速桥、国内最高水准的高智能主控系统,豪沃卡车以多个“第一”“率先”“独创”而一举成名,首年产销破万辆,2006年产销逾2万辆,占中国重汽年总销量的1/3,并开始批量出口海外。

HOWO-7,一诞生就是国内最先进重卡。随后,HOWO-A7的推出,更是凝聚了中国重汽多年的技术积累和创新,成为国内重卡的巅峰之作,引领我国重卡行业快步驶向世界先进水平。作为全球首台L4级纯电动无人驾驶集卡,豪沃 T5G 智能网联汽车在天津港试运营,创造了业界纪录,并与14天后上市的中国 I 代智能卡车豪沃 T7H 共同引领国产重卡智能化时代到来。

至今,豪沃已经不只是一个品牌名称,更是用岁月写就的一段传奇。豪沃20年“路漫漫”上下求索,取得丰硕成果。从最初的 HOWO-7 经典车型问世,到智能化、网联化产品的迭代更新;从单一的传统燃油车型到天然气、电动化产品的全面布局;从国内市场的深耕细作到海外市场的广泛布局,豪沃每一步都坚实有力,每一款都充满创新与突破。

20年来,一代代中国重汽人筚路蓝缕、砥砺前行,锻造产品性能,通过自主创新、产业链协同攀登技术高峰,匠心独运雕琢品牌价值,加之其对国内外市场和不同细分市场所做的适应性开发,豪沃卡车在国内、国外市场取得了“双丰收”。

值此豪沃卡车20周年之际,中



国重汽豪沃再传捷报,豪沃重卡销量突破200万辆大关,这一里程碑式的成就,不仅是对豪沃品牌卓越品质与强大市场竞争力的有力证明,更是对每一位重汽人不懈追求与辛勤耕耘的高度肯定。

## 全维标杆 做价值引领典范

20年行于时代前沿,20年立于品质巅峰。

豪沃重卡从百万公里无大修的品质传奇,到超长质保承诺的服务担当,赢得了市场的广泛赞誉,成为中国商用车领域内不可撼动的领军品牌。

在这个充满竞争和挑战的时代,20年来,豪沃卡车不仅达成了销量引领,还实现了技术引领、服务引领、制造引领。

6月30日的豪沃品牌20周年荣耀盛典暨 HOWO-TS7 新品上市发布会上,中国重汽带来了最新一代最具赚钱能力的重卡 HOWO-TS7。这款集成了中国重汽最新科技成果的旗舰产品,以其卓越的性能、超低的能耗、智能化的操作系统和前所未有的驾驶舒适性,且具备安全、品质、低成本、智能化、实用性等优势,赢得了现场各界嘉宾的一致惊叹。据相关负责人介绍,豪沃 TS7-H 专为高效物流运输设计,搭载了潍柴全新 NG4.0 发动机+中国重汽第九代集成式 S-AMT16 变速箱+MCY 系列高效驱动桥组成的无极 S 动力链,并配备了先进的智能辅助驾驶系统。此外,车辆还有国际顶尖零部件供应商为产品品质背书,整车充分诠释了“2024,让客户更赚钱”的企业目标。HOWO-TS7 的推出,又一次开启了中国重卡市场新一轮价值革命。同时,现场爆单1276辆订单,也开启了豪沃品牌下一个“百万销量”新传奇的新开端。

20年的豪沃卡车之所以能行稳致远,是因为它善于引进吸收并自主创新,在巨人肩上登高望远,走好自己路。2003年,中国重汽引入沃尔沃重卡技术孕育出的豪沃系列,掌握了沃尔沃的精髓,驾驶室安全性达到全球最严格要求,国内独创四点悬浮和世界顶级空气悬架减震,可在任何路况下达到最佳减震

效果。之后,中国重汽消化吸收了德国曼的开发思路、业务流程、生产工艺、管理方法和精益求精、认真负责的工作作风。

经过消化吸收再创新,2012年底,匹配曼技术发动机、单级减速桥及相关总成的豪沃 T7H、豪沃 T5G 亮相,并于2013年初上市,成为中国重汽的拳头产品。在2015年的重卡寒冬中,豪沃 T7H 销量同比增长97.38%,豪沃 T5G 增幅更高达130.23%。

从技术上的顶天立地,到销量上的铺天盖地,豪沃不仅担起中国重汽的销售重任,更以国际化的综合能力,走向世界舞台,加速行业高端化进程,开启“中国造”替代进口的新篇章。

## 合力共赢 继续创造新的辉煌

20年千锤百炼,20年匠心赢得客户高度信赖。

活动上,中国重汽豪沃品牌表彰了与豪沃品牌并肩走过20载风雨共同成长的大客户。他们与豪沃风雨兼程,是豪沃最真挚的朋友,更是豪沃品牌发展进程中不可或缺的支持者。每一枚勋章,都镌刻着客户对豪沃品牌的信赖以及情意深厚的伙伴关系。

“我们从2008年就开始采购使用中国重汽豪沃卡车。”因东物流集团董事长周连生表示,当初,因为听到各方面反映很好,就尝试一次性采购了5辆豪沃卡车。投入运营后发现,无论从性价比、油耗,还是售后服务等方面,豪沃卡车都非常出色,从此以后因东物流一直批量采购豪沃卡车。2020年后,由于油价不断攀升,于是开始采购豪沃天然气卡车,至今已购置70多辆。

在周连生看来,豪沃天然气卡车优点众多,不仅性能稳定,比燃油车成本更低,每公里能节省1.2元,还省去了尿素的费用,也符合国家提倡的节能环保方向,而且从去年起天然气卡车进入市场爆发期,因此因东物流赶在了潮流的前面。令他印象最为深刻的是,中国重汽豪沃卡车不仅车辆性能突出,而且售后服务也非常到位,24小时都能回应,最快5分钟响应,就会有就近的

服务站来解决问题,极大解除了用户的后顾之忧。

“总之,豪沃卡车的优点就是车辆性能好,售后服务好,价格不贵,是非常值得用户信赖的品牌和产品。”周连生介绍,因东物流的豪沃卡车行驶近120万公里,发动机没修过也没换过,离合器和刹车片也都非常可靠耐用。“今年,我们公司还要采购30多辆豪沃天然气卡车。”他说。

难能可贵的是,在赢得国内客户信赖的同时,豪沃卡车的“出海”之路也在不断拓展。豪沃卡车的优异性能,以及适应性开发、质量可靠、售后问题少等优势,成为不少海外市场“中国卡车”的代名词。

让中国平视世界,也让世界看到中国。豪沃卡车面向海外市场,会根据各国法规要求、使用习惯进行适应性改善。2012年,2000辆搭载欧五发动机的豪沃 A7 出口巴西,这是我国首次批量出口国(欧)四以上排放水平的重卡。2013年6月,中国重汽自主创新、拥有完全知识产权的豪沃 A7,打破斯堪尼亚等国际重卡品牌的垄断,进入历来执行最严格汽车燃料和尾气排放标准的香港。2017年,豪沃卡车批量出口爱尔兰,这意味着豪沃代表中国重汽通过了“卡车老家”欧洲的全面检验,以高技术水平、高可靠性、高生产一致性,刷新了世界对中国重卡的固有印象,为后来者带来无限机遇。

站在2024年,回望豪沃的20年,会发现豪沃能够走过闪光的20年并非偶然。在它的背后,有民族重卡的使命担当,有合作共赢的开放心态,有“一切行动立于主动”的全力以赴,这是它走到如今的新起点、赢得未来的底气。

20年砥砺前行,20年荣耀征程。中国重汽豪沃在时代的洪流中步履铿锵,以初心致匠心,成就了豪沃品牌。站在新的历史起点上,中国重汽豪沃卡车将以更加坚定的步伐迈向未来,瞄准商用车“运营高效、节气省油、科技智能、安全舒适”四大目标持续发力,继续书写属于豪沃、属于中国重卡、属于全球商用车行业的壮丽诗篇,谱就走向世界的新传奇。

本报记者

7月2日,中国重汽汕德卡 G7H630 超强劲力燃气牵引车上市发布会在江苏徐州举行。中国重汽相关领导、当地物流行业代表、经销商、客户代表以及各媒体出席活动。

## 应时而生 汕德卡 G7H630 提供高效物流解决方案

自2022年以来,受国际形势变动和天然气供需结构变化影响,天然气价格持续走低,全年的油气差价基本维持在2元左右。对于重卡用户来讲,选用燃气车经济性优势凸显。同时,随着运价震荡下行和加气站布局的日益完善,天然气重卡用户已经从传统的区域性资源市场向全国干线物流市场拓展,且对长运距和高车速要求明确,天然气重卡的运营场景快速拓宽。

此外,因我国幅员辽阔,地形复杂多变,高海拔、多山路地区的用户对500马力以上的天然气发动机需求增多。加上货运市场对时效性的追求,大马力天然气重卡受到市场追捧,也可以让广大用户跑得更远,跑得更快,赚得更多。

为了更好地满足干线物流运输的高质量需求与卡友高价值的创富愿景,中国重汽与潍柴动力协同研发,打造了汕德卡 G7H630 超强劲力燃气牵引车,为用户带来高效物流解决方案。

作为中国高端重卡的引领者,中国重汽汕德卡自2013年上市以来,始终以产品创新、品质引领为驱动,牢牢占据自主品牌高端重卡的头把交椅。随着商用车燃气趋势及高效运营等因素影响,大马力燃气车需求与日俱增。中国重汽汕德卡燃气车聚焦当下,实现连续四个月燃气牵引车市场占有率领先。基于多年来对市场运输场景的研究,全新推出更高效、更节能 G7H630 燃气牵引车,实现动力与经济的双赢。

## 多项技术领先优势 用产品力征服客户

此次发布的汕德卡 G7H630 超强劲力燃气牵引车,具备高智能化、高可靠性、高安全性等多项优势。以4大核心技术进阶,60项性能提升,解决燃气车常见的动力弱、时效差、赚钱难等核心痛点。

动力方面,汕德卡 G7H630 搭载了潍柴 WP15NG-4.0 发动机,这款发动机是潍柴全球首款热效率54.16%的商用化燃气发动机,排量达14.6L,最大马力630马力,最大扭矩2800N·m。潍柴 WP15NG-4.0 发动机采用优化燃烧技术,可精准控制燃气量、减磨降耗,同时匹配中国重汽第九代 S-AMT16 集成式变速箱与曼技术高效桥,百公里可节气2.2kg。

舒适可靠性方面,汕德卡 G7H630 应用世界顶级隔音降噪技术,车内噪声48.5dB,降低8%;操纵稳定性和空调性能全面提升;高效人机交互系统,环抱式仪表台、CN95健康座舱、双12.3寸智能中控屏、3D 织物材质超宽卧铺等人性化驾驶设施,降低驾驶员的驾驶疲劳度。此外,六大智能安全主动辅助系统,匹配全新升级全 LED 组合大灯,全钢结构配合行业首推安全气囊,主被动安全防护,为驾驶员长途驾驶保驾护航。

在现场举行的试乘试驾环节,众多用户对汕德卡 G7H630 的安全可靠、高效节气的特点赞不绝口。沛县鑫之扬物流有限公司负责人赵祥磊更表示了对汕德卡产品质量的看重。赵祥磊表示:“对于汕德卡的品质我们很认可,汕德卡省气、故障率低、高承载,舒适性也好,非常适合我们以快速运输为主的业务。”

谈起汕德卡燃气车,赵祥磊就像打开了“话匣子”。“去年10月,公司购买了2辆汕德卡 G7S 燃气车,驾驶员普遍反映车辆舒适,卧铺宽敞,而且跑长途也不累。最重要的是月底算收益,汕德卡 G7S 燃气车比油车能多挣将近2万元。重汽的服务也让我们特别满意,他们的400电话24小时都有人值班,如果车辆出现什么问题,一般打电话不超过半小时,就有专业的服务人员过来维修了。因为汕德卡 G7S 燃气车让我实实在在挣到钱了,所以这次汕德卡 G7H630 上市,第一时间就进行了订购。今后公司再增加车辆,我们肯定还会选择购买汕德卡。”

汕德卡,作为中国重汽一手打造的民族重卡品牌,承载了中国重卡行业众多的第一和荣耀。多年以来,汕德卡品牌不断与时俱进,倾力打造用户收益最大化的卡车产品。相信,凭借过硬的品质和卓越的性能以及汕德卡深厚的品牌底蕴,汕德卡 G7H630 超强劲力燃气牵引车必将占领燃气重卡制高点,引领中国重卡市场发展新方向。

本报记者



## 中国重汽问题 举报渠道

集团纪委、监察部:

举报电话:  
jianchabu@sinotruk.com

举报电话:  
0531-58062233



## 看车有道

# 现场抢购 1301 台 全勤可靠汕德卡 重卡保值王中王

6月30日,“德系品质,效赢未来——宁夏汕德卡合作伙伴大会”在享有“塞上江南、鱼米之乡”美誉的银川盛大召开。现场订购总数高达1301台。宁夏地区各经销商伙伴齐聚一堂,这是一次对过去两年辉煌战绩的经验总结,也是一次集各方智慧、共同面对未来挑战的战略集结。

大会首先全面分析了宁夏区域2023-2024年重卡市场表现,汕德卡市占率高达27.2%,稳居榜首,市场反馈足以证

明,汕德卡已成为宁夏卡友心中的重卡保值标杆。

活动现场还深入探讨了全球燃气车市场近年来的发展趋势,并详细解读了汕德卡在复杂多变的市场环境下,如何凭借强大的产品力持续创新并打造全新王牌产品。

随着货运行业的变革,以低能耗为优势的天然气牵引车受到了越来越多物流公司的青睐。在快速快运、高效运输等场景中,天然气牵引车的身影愈发常见。本次大会重点

介绍了汕德卡 G7S 燃气牵引车,该车配备无极 S 动力链,实现体系化节能,效果显著;车身造型经过优化,采用超低风阻设计,极大节省能耗。同时,搭载潍柴专属定制燃气发动机,大马力、大扭矩,低转速即可输出强劲动力,起步迅速,爬坡有力。凭借卓越的动力性能和气耗水平,相信汕德卡 G7S 将为宁夏用户带来更高的运输效率和更低的运营成本。

会议期间,合作伙伴积极分享和交

流经营经验,对汕德卡品牌及产品未来发展路径表示高度认同,进一步加深了彼此间的信任与合作意愿。

此次大会不仅是对过去成就的经验总结,更是对未来发展的一次展望布局。现场订购的1301台汕德卡,是市场对汕德卡品牌的认可,更是对汕德卡未来发展潜力的坚定信心。相信未来,汕德卡将与合作伙伴携手共进,共同开创宁夏地区物流运输新纪元。

张蕊