

满慎刚到香港调研

打造实业资本双轮驱动 国内国际双循环发展的战略支撑平台

本报讯 5月21日,山东重工集团党委书记、董事长满慎刚到香港调研潍柴动力(香港)国际发展有限公司、中国重汽(香港)有限公司、法拉帝集团亚太有限公司,召开山东重工港澳业务调度会。集团党委委员、副总经理马常海参加调研。

潍柴(香港)公司、中国重汽(香港)公司主要从事上市公司管理、对外投资管理、融资管理等工作。满慎刚详细听取了两家公司业务开展情况的汇报,他说,潍柴和中国重汽香港业务保持了健康向好的发展态势,和山东重工集团整体发展实现了同心同向、同频共振。下一步,要更好发挥香港的独特区位优势、国际金融、对外开放等优势,打造集团实业资本双轮驱动、国内国际双循环发展的战略支撑平台,在集团高质量发展、国际化发展中贡献更大力量。要持续发挥好融资投资的桥头堡作用,开阔视野眼界,整合国际资源,进一步提升融资质量,抢抓投资机遇;要持续发挥好创新引才的桥梁纽带作用,做好香港科技创新与集团应用场景的结合,强化科技成果转化和人才交流引进;要持续发挥好开拓市场的助推器作用,依托香港渠道网络、大客户等资源优势,辐射带动东南亚等市场的业务开拓;要持续发挥好政务服务的前沿阵地作用,与金融机构、实体企业、商贸企业等进一步深化交流合作,不断拓宽集团发展空间;要持续发挥好宣传、推介、展示重工的窗口名片作用,树立良好国际形象,彰显品牌矩阵实力,助力集团建设世界一流企业。法拉帝集团亚太有限公司是意大



利法拉帝集团的全资子公司,依托香港区位优势,统筹负责东亚、东南亚及澳洲地区的游艇销售服务工作。满慎刚来到法拉帝亚太公司调研,听取了法拉帝亚太团队工作汇报。他表示,法拉帝

游艇以良好的品牌优势、质量优势、创新优势,协同山东重工集团资源,不断深耕亚太市场,拓展增长空间,赢得了客户的高度认可。要继续发挥好香港的区位优势,抢抓中国及周边国家市场战

略机遇,进一步加大市场开拓力度,树牢高端品牌形象。

潍柴、中国重汽、法拉帝等香港公司相关人员参加活动。

本报特约记者

牛如意

富士特集团党委副书记、总经理刘义一行到中国重汽调研交流

本报讯 (记者 马文晴)近日,富士特集团党委副书记、总经理刘义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,党委副书记、总经理刘伟,副总经理韩峰,总工程师丁惟云参加活动。

刘正涛对刘义一行的到来表示欢迎,他表示,富士特是全球最大的商用车变速器生产基地,致力于打造世界高品质汽车传动系统及高端装备智能制造综合解决方案,希望双方持续深化战略合作,资源共享、优势互补,提高整车整机产品竞争力,共同推动行业技术进步。

富士特简要介绍企业基本经营情况、出口状况、研发投入、新能源业务发展情况及海外布局服务,并对双方合作项目进展情况及主要产品作重点汇报。刘义对中国重汽长期以来的信任与支持表示感谢,他表示,将积极推进结构调整,精准细分产品市场,紧跟智能化、自动化发展趋势,加大产品研发投入,促进装备持续升级,为中国重汽提供更具核心竞争力的产品与服务。

随后,双方围绕新能源业务、智行 AMT 项目、缓速器项目、纯电动系列产品等议题展开深入交流,一致表示要进一步加强沟通协作,充分发挥各自品牌与技术优势,携手并进,降本提质增效,在技术研发、海外市场拓展等方面开展更深层次合作,加快推动项目落地见效,实现互利共赢。

中国重汽集团供应链管理中心、品牌与市场管理部、应用工程中心、汽车研究院相关负责人参加活动。

牛如意

中国重汽集团举办 2024 年度“六型”优秀班组表彰暨班组管理总结大会

本报讯 为进一步激发奋进力量,以班组管理升级赋能集团高质量发展,近日,中国重汽集团举办“六型”优秀班组表彰暨班组管理总结大会。中国重汽集团党委副书记、董事、总经理刘伟,党委副书记、董事、工会主席蔣朋朋参加活动。

大会首先观看了集团公司“六型”优秀班组创建工作回顾视频,总结 2024 年度班组建设工作成效,安排部署 2025 年度班组管理提升工作。刘伟

代表集团公司向长期奋战在生产一线的班组长及全体员工表示衷心感谢,充分肯定了班组建设工作取得的各项成果。他强调,要明确角色定位,将班组建设视为推动集团高质量发展的关键抓手,建设最坚固的基层战斗堡垒;要强化集团部室、制造单位、基层班组的协同作战能力,健全体制机制,深化质量意识、成本意识,以企业文化为纽带,不断增强班组干事激情;要聚焦数字化赋能、精益化水平提升、班组品牌建设三

大攻坚战,加快转型升级,激活效率潜能,培育一批特色鲜明、行业影响力强的标杆班组。各优秀班组及个人要充分发挥带头作用和实干精神,激发班组创新创造的内生动力,发扬永不懈怠、永立潮头、永争第一的昂扬斗志,为集团公司持续高质量发展作出新的更大贡献。

大会宣读表彰决定,并为 2024 年度“六型”优秀班组代表、班组管理实践优秀项目代表及“兵工训练营”优秀学

员代表颁奖。“六型”优秀班组长代表作经验分享。

会后,与会人员还参观了 2024 年度班组建设工作成果展,详细了解“六型”班组建设、班组长集中培训及 HOS 工具应用等班组建设实战成果。

中国重汽集团班组建设相关职能部门负责人、各生产制造单位负责人、班组建设业务分析经理、班组长代表等线上线下 260 余人参加活动。

牛如意

山东重工明星阵容亮相 硬核科技引爆澳洲展会

5月16日-18日,澳大利亚规模最大的工程机械博览会——The National Diesel Dirt and Turf Expo(DDT)在悉尼盛大启幕。山东重旗下潍柴动力、中国重汽、山推股份以“WE ARE ONE”为主题,发挥协同优势,组建豪华阵容硬核出击,作为中国领军企业,聚焦行业高端化、智能化、绿色化的发展趋势,集中展示了涵盖农林、矿业、道路施工、市政工程、新能源应用等领域的先进产品及核心零部件,彰显了中国工程机械产品的精湛工艺与雄厚实力,引发业内强烈关注,赢得国际客户的广泛认可。

智慧诠释绿色动力、全场景展品矩阵 山推股份让施工更简单

开展首日,山推展区现场气氛热烈,多款明星产品引得客户频频驻足关注。针对澳洲市场特点及矿山严苛复杂的施工环境,SE335LC 挖掘机具备行业领先的技术和性能,是高效率、高配置、低油耗的“土方石全能战士”。L76-C5 装载机搭载潍柴 WP10H 发动机与 DANA 重载矿山变速箱,油耗表现优异,标配 5 方砂石斗,超 220kN 牵引力,能够轻松适应金属矿山、港口、煤炭等多种中重载工况;同时展出核心零部件,矿山底盘件,进一步强化了山推在矿山领域的技术优势。

为了满足澳洲市政施工领域对于精准、高效、舒适的需求,DH116-B3 履带式推土机配备了独特的 3D 辅助自动找平技术,显著提高了施工精度和效率,确保了作业过程中的平整度和稳定性,同时配备整体式正压及

ROPS&FOPS 驾驶室,进一步保障设备的安全性和舒适性。在路面修筑领域,山推推出 SG21-B6 智能平地机与 SR12-B6 压路机的组合方案,以“智能协同+场景深耕”为核心,为路面修筑领域注入革新动力。从公路路基修筑到矿山道路平整,山推产品完美适应各类复杂作业需求。

作为中国工程机械行业的代表企业,山推始终坚定不移地以新质生产力为引擎,推动绿色创新。本次展会推出的新能源装载机 LE20-X5 成为全场焦点,它不仅符合澳洲日益严格的环保法规要求,更广泛应用于替代人工作业的各类场景,适用于仓储、牧场、市政、小型基建等领域,实现货物高效搬运与有序堆放。其综合能耗低至 10kWh,使用成本比传统燃油机型降低 70%以上。同时为了使设备作业效率和续航能力最大化,LE20-X5 提供了最高 102kWh 电池选项,综合续航可达 4 至 8 小时,且具备 1 小时充满电的能力,支持 80kW 单枪充电,确保高效作业不断电。

共建共享共赢、组合一体化解决方案 协同赋能全球客户价值跃升

凭借强大的产业链资源优势,山东重工集团旗下“潍柴动力+中国重汽”与山推股份发挥协同链合优势,能够为施工作业等应用场景提供一体化组合解决方案,包括强大的发电动力以及物流运输方案,致力于为全球客户实现一站式服务,创造更大价值。

本次展会,潍柴携潍柴安 M 系列 6M33 泵用柴油机及 20M33 大缸径发电机组亮相展

会。展会现场,20M33 大缸径发电机组堪称“高颜值实力派”,采用高强度合金钢曲轴,整机强度高;潍柴自主 ECU、算法优化,灵活标定,一步加载能力强;标配大流量燃油滤,高过滤精度,换油周期长,降低使用成本。6M33 泵用柴油机同样吸引众多客户围观,产品关键组件经过严格和充分的测试以及市场验证,具有高强度和高可靠性,可适应 50℃高温作业环境,在印度尼西亚某矿山中已运行超过 12000 小时;整体系统优化,最低燃料消耗率为 187.4g/kWh;良好的燃料适应性,易于维护。

凭借超低燃油消耗,优良的瞬态突加性能,超低降噪能力等优势,潍柴 M 系列大缸径产品已广泛配套数据中心、石油、医疗、高原、铁路、野外救援、农牧业等领域,全球高端动力市场的竞争力持续提升。

中国重汽 Sitrak G7 6×4 自卸车成为展会的新宠,该车动力系统采用中国重汽生产的曼技术大扭矩、低油耗 MC13 系列发动机,搭载博世高压共轨喷射系统,在任何工况都能为车辆提供充足稳定的动力。欧 5 排放标准及氮氧化物后处理控制器和尿素喷射型 SCR 催化转化器,适用于高端市场的高效能低排放要求。

另外,中国重汽携手经销商展出了 7 款澳洲主销车型,为澳洲市场量身定制,打造了满足当地严格标准和多样化需求,高效率和高可靠性兼备的全新一代产品。汕德卡二代智能牵引卡车 C7H 和 C9H,分别搭载 540 马力曼技术发动机、潍柴 15H660 马力发动机,均根据澳洲重载需求及驾驶习惯开发及标定,覆盖当

地主要工况;汕德卡 G7 曼技术发动机 540 马力 8×4 自卸车、豪沃 T5G 330 马力 8×4 自卸车、豪沃 T5G 330 马力 8×4 钩臂垃圾车,满足中重载自卸及主流专用车市场需求;豪沃 T5G 330 马力 8×4 平板载货车、豪沃 T5G 330 马力 8×4 搅拌车,均为澳洲主销配置。

2024 年,中国重汽在澳大利亚重卡销量增长 83%,在全球高端市场与欧美高端重卡巨头正面交锋,凭借出色的产品实力、技术支持以及日益优秀的品牌口碑、营销服务,中国重汽开启了撬动高端市场的动能。

志合越山海,聚力共前行。山东重工始终坚持以客户为中心,积极推动智能化和绿色化的行业发展,致力于为全球市场提供高效、环保智慧施工解决方案。通过不断创新与深耕,本次展会不仅展示了山东重工在澳洲市场的实力与潜力,也展现了企业与合作伙伴共同迈向更加绿色、智能和可持续发展未来的殷殷期盼。展望未来,山东重工将继续携手全球伙伴,共同开创更加广阔的发展空间,助力行业迈向新高峰。

孙晴



济南卡车制造公司——

精准交付背后的“数智服务”

□ 胡泽一

“这批 40 辆份的海外订单,通过你们的智能系统,我用了不到 2 个小时就完成了提车,感谢你们为越南市场提供的高效率服务!”刚刚提车的越南客户高兴地说。

“五一”国际劳动节前夕,由济南卡车制造公司实施的 TMS 智能提车服务平台正式启用,代表着客户服务更加智能化、数字化、精准化,不仅大幅缩短了提车时间,还实现了订单全程透明追踪,让客户体验前所未有的便捷与安心。

2025 年以来,济南卡车制造公司整车仓储部在推进数智化中,把服务客户与精品卡车深度融合,依托大数据分析在运行 HMES 系统的基础上,搭载 TMS 交车服务平台,将信息与提车客户共享,实现了客户提车自主服务,从提车计划生成到车辆配送交付的全流程自主式管理,客户只需一键操作,即可实时掌握车辆动态,真正让客户享受高效便捷的服务体验。

随着客户需求和智能服务的不断变化,整车仓储部在提升工作效率和服务质量中,还探索创新在线客服、远程问答等方式,建立多渠道沟通互动机制,快速解决客户配送需求、收集反馈信息,提高服务的及时性和便捷性,打造更加稳定和诣的客我关系。



在数智化的加持下,2025 年,整车仓储部实现整车交付 42000 余辆份,其中国际订单占比 64.6%,客户满意度达

98.3%,服务响应速度提升 50%以上,有效降低了运营成本,进一步巩固了公司在全球市场的竞争优势。未来,现场部

将持续深化数智化应用,优化服务流程,提升客户体验,以更强的信心、更大的决心为推动集团高质量发展贡献力量。



创新质量文化建设 助力实现“零缺陷”目标

□ 马骏 李锐

为全面落实提质增效战略,打造更加科学的质量文化体系,济南变速箱厂以“零缺陷”为目标,构建了一套贯穿“全员、全流程、全要素”的创新质量文化体系,为产品制造升级提供可靠保障。

质量积分：
全员赋能的“传感装置”

为将质量意识融入每一位员工的日常操作中,济南变速箱厂推出“员工质量积分制”,将抽象的质量意识转化为可量化、可追踪的量化标尺。“员工质量档案评分细则”给每位员工划红线、立规矩,三十余项评分细则实现员工精准画像,确保评价客观公正;车间同步设立可视化积分展板,营造各员工、班组间“比学赶超”的良性竞争氛围。同时,通过“质量之星”荣誉的设立,激发员工在各自岗位上追求极致质量的积极性,为年度评优晋升提供数据支撑。

分层审核：

济南部件公司——

以技术革新撬动降本增效

□ 梁德义

随着科技水平的发展,信息化技术和传统生产线不断创新融合,数字智能化设备不断更新到产线中,然而“降本增效”始终是企业竞争力提升的关键因素。刀具作为产线的重要耗材,一直是企业长期研究的重要课题。阶梯钻又称为“宝塔钻”,这种钻可根据不同孔径的

需求代替多支钻使用,不需要更换钻头、打定位孔等。对于济南部件公司传动轴线智能线的立式加工中心来说,阶梯钻一直是消耗较大的耗材,因为没有修磨工具,阶梯钻的使用成本一直在增加,形成了资源浪费。针对这个问题,传动轴线马振师傅提出 Φ14.9、Φ15.1 阶

梯钻修磨再利用的建议,以提升使用次数、提高刀具的使用寿命,从而减少刀具成本及资源浪费。马师傅是智能线上的“能工巧匠”,凭借对智能设备的专注学习,练就了一套扎实过硬的技术本领,他眼光独到、经验丰富,对阶梯钻的性能了如指掌,根据他的判断,阶梯钻

新和建议活动,激发员工的积极性和创造力,为班组建设提供新的思路和方法。

红蓝旗机制：
实时反馈的“质量晴雨表”

济南变速箱厂以红旗与蓝旗为动态质量标识,直观地反映出各班组的质量状况。为在生产周期实现“零缺陷”的班组作业区域授予红旗,象征着荣誉与团队的卓越贡献。发放给“问题班组”的蓝旗,如同一面警示镜,引导班组深挖质量问题出现的原因。通过可视化、动态化的激励机制,在生产线掀起“比学赶超”的质量管理热潮。

上下齐心者胜,风雨同行者兴。从“员工质量积分制”到“四重防线”,从“质量信得过班组”到“双旗机制”,济南变速箱厂质量提升的每一步都凝聚着全员智慧与力量。未来,济南变速箱厂将秉持“永不懈怠、永立潮头、永争第一”的精神,进一步优化质量体系,为实现“零缺陷”目标不懈努力。

可以持续修磨 3 次,且能达到新刀具 90%以上的使用效果。此方案经过与技术部门对接,确定了修磨阶梯钻的可行性,又经过修磨试制 200 多小时的生产验证,实验结果达到了新刀具使用性能的 98%。

每支新的阶梯钻使用寿命得到充分发挥,单件加工成本降幅达 94.2%,阶梯钻刀具的资源浪费逐渐淡出“榜单”。这一建设性意见的实践体现了一线职工对精益制造的理解,更展现了技术改进对生产效能的革命性提升。在智能制造体系的支撑下,济南部件公司后续将不断对刀具进行深度挖掘,勇于创新,多措并举,实现从成本控制到价值创造,向可持续发展的目标奋勇前行。

济南车桥公司——

顺利通过省应急厅安全执法检查

近日,山东省应急管理厅督察组一行到济南车桥公司进行安全执法检查,山东重工、中国重汽相关领导陪同。

此次检查,执法组分为资料组和现场组两队同步进行。资料组从公司安全生产责任履职清单入手,调阅了五类共四十余份安全基础资料,并实时拍照上传至执法平台。现场组则实地调研了前桥线涂装线、制造部油库、制造部维修分部叉车充电区等主要风险点。

省应急厅一行对济南车桥公司在安全文化建设、安全生产专项整治三年行动及全员风险辨识排查等方面取得的成绩给予充分肯定。

执法组要求济南车桥公司继续以安全文化建设为着力点,持续推进安全生产专项整治三年行动,夯实班组安全基础管理,为集团营造更加良好的安全生产环境。

张京新 石鑫

济南变速箱厂——

成功举办 AMT 变速箱故障诊断与信息采集技能竞赛

为大力弘扬劳模精神、劳动精神和工匠精神,近日,济南变速箱厂成功举办 AMT 变速箱故障诊断与信息采集技能竞赛。

本次竞赛共有 40 名选手参加,采用“理论+实操”的双重考核模式。理论测试涵盖集成式 AMT 箱型操作规范、基础理论知识和故障诊断逻辑三大模块。实操环节设置 16 组实战化考核项目,重点考察 EOL 专用诊断软件与 CAN 总线工具的规范使用、传感器信号采集及故障快速定位等核心技能。

“请实时监控输入输出轴速度传感器信号!”随着裁判指令下达,选手们立即行动起来。在限定时间内,需精准完成 EOL 软件启动、变速箱连接状态判断、箱型参数匹配等系列操作,并依托软件实时监控功能采集关键传感器信号数据。经过严格评审,最终评选出个人一等奖 1 名、二等奖 2 名、三等奖 3 名。

济南变速箱厂将以此次技能竞赛为契机,继续完善比武体系建设,塑造“赛训结合、重点培养、全员成长”的技能提升长效机制,通过定期开展多岗位、多维度的技能竞赛,持续夯实职工队伍专业素养,为企业高质量发展注入人才动能。

李梦泽

济南汽车检测中心——

开展主题党日活动

为落实全面从严治党的基本要求,扎实推进中央八项规定精神学习教育,强化党员党性修养,近日,济南汽车检测中心党总支组织党员前往山东省委党校四五党性教育基地,开展“学党章党规、做合格党员”主题党日活动,缅怀革命烈士,接受党性洗礼,传承红色基因,赓续红色血脉。

党员们参观了主题展览《穿越时空的党课》,在“不忘初心、牢记使命”宣誓墙前,全体党员面向党旗重温入党誓词。随后,全体党员在省委党校开展了《认真学习党章 严格遵守党章》主题党课培训。

下一步,济南汽车检测中心党总支将把廉政建设作为党建工作的重要抓手,深入推进中央八项规定精神学习教育,营造风清气正的工作环境。

武晓芳

科学细分班组 持续精益改善

——济南特种车公司推进班组细分管理工作

□ 崔健 韩冰

在多品种、小批量、交期波动大的复杂生产形势下,充分发掘企业生产运营的“最小细胞”——班组的潜力,提升班组工作效率与柔性,识别、消除各类浪费,对提升公司效益至关重要。

为进一步深化精益管理,提升班组管理水平和生产柔性,自 2025 年 2 月起,济南特种车公司在各产线启动班组细分管理工作,通过细分、优化现场生产作业组织结构,明确任务、目标与责任,保证生产作业连续性,应对市场订单变化,迎接挑战、把握机遇。

济南特种车公司制造部以科学分工为抓手,以提质增效为目的,聚焦“精准分工、高效协作”,通过明确每位成员的职责划分、分组细化,有

效解决职责不清导致的推诿扯皮、重复劳动等问题,依据员工岗位职责细化任务,实现人力资源的精准配置,使员工“人尽其才”,激发团队的工作积极性与创造力。

为确保班组细分工作平稳推进,公司多措并举。一是制造部制定详细的工作方案,并召集会议对方案进行讨论、交流,深入完善方案内容,进一步明确工作思路;二是在各个生产线优选一个班组作为班组精细化管理的试点,并同步实施班组精细化管理的信息化、可视化工作,各试点班组均取得了阶段性进展,效果明显;三是建立了动态评估机制,根据生产实际和员工反馈及时优化分工模式;四是通过班前会、交接记录等方式,确保信息传递及时准确;五

是推行多能工制度,拓宽员工技能边界,提升团队综合能力;六是公司技术中心精准分析生产环节的时间消耗,进一步挖掘效率潜力,推动生产效能持续提升。

班组细分工作是企业迈向精细化管理的关键一步,其核心理念是分工科学、职责明确、流程清晰、管理可视,力求实现团队效能“1+1>2”,不断激发班组成员潜力、优化班组管理,提升班组战斗力、推动企业高质量发展。

济南特种车公司将不断根据自身“多品种、小批量、交期波动大”的生产特点,以精益管理改善为抓手,全面提升生产柔性化水平,全力应对“市场订单数量大、品种多、新能源车型占比提升”的机遇与挑战。

三重

廉洁文化建设

济南成型厂——

参观廉洁教育基地 敲响廉洁自律警钟

为扎实推进“重德、重勤、重廉”廉洁文化建设,弘扬清风正气,近日,济南成型厂党总支组织党员代表前往章丘区廉洁文化教育基地开展参观学习,接受廉洁文化教育。

在工作人员的带领下,大家认真参观学习了正风崇廉、倡廉养廉、中国家规、高山景行、见贤思齐、吾乡吾土等六个板块。其中正风崇廉板块讲述了自中国共产党成立以来,谢步升案、左祥云案、刘青山与张子善贪污案等反腐倡廉大事件,充分彰显了自建党伊始,我们党便把反腐倡廉作为头等大事,塑就清廉党风政风,赢得民心,巩固了党的执政根基。见贤思齐板块讲述了白居易、范仲淹、包拯、于谦、海瑞等历史人物的廉洁故事,教育引导大家传承清廉之风。



奋斗有“模样” 巾帼“她”力量

□ 张艺宁

对于精密的机械齿轮来说,0.01毫米的误差足以影响整套设备的质量。大同齿轮公司工艺工程部付向梅,以创新为刃,以专注为尺,将这样的“毫厘之争”淬炼成匠心的刻度,在齿轮工艺领域书写着新时代女性的奋进篇章。

在工艺工程部,付向梅主要负责齿轮零件的工艺技术工作。在从事技术工作的十五年里,她主持并参与了多项公司新品研发、现场质量改进、产品降本增效、生产线改造等项目,发表了六项专利和四篇专业论文,为公司提升产品品质、降低生产成本、提升自动化水平贡献出自己的智慧与力量。

技术攻坚,破译创新密码

在付向梅的办公桌上,一张张工艺图纸是她奋斗的注脚。面对电驱桥高速齿轮噪音难题,她带领团队突破传统工艺桎梏,首创《一种创新型螺旋齿轮齿两侧不等量齿向修形的工艺研究及制造》技术,成功完成电驱桥系列、CVT系列齿向不等量修形样件交付,促使公司在该技术领域实现从0到1的跨越,并推广至其他类型产品的加工中。该研究课题荣获集团公司2024年技术创新优秀成果三等奖。

在发动机新机型齿轮研发中,她化身“技术侦察兵”,从图纸解读到样件交付全程护航。为解决双联齿轮定位难题,她设计出快速定齿滚齿夹具和偏心式磨床夹紧机构,不仅成功提交了样件,还实现了大批量供货。

精益求精,匠心守护精度

针对薄壁齿轮车工质量不稳定的问题,她带领团队开展质量提升项目,改进工艺方法,创新设计薄壁零件车专用工装,利用三爪卡盘自定心功能,以内孔和端面定位方式设计车削夹具,保证薄壁齿轮内外圆的同轴度和端面的垂直度。项目实施后,端面平行度100%合格,过程能力CPK值从0.98提升至1.72;利用端面压紧方式,降低加工废损,每年节省废损金额10万元以上;操作更为便捷,加工效率提升50%。



在磨齿工装改善项目中,她将传统手动磨齿心轴改为液压拉杆夹紧方式磨齿心轴,新设计磨齿工装避免了人为夹紧对机床造成的伤害,也避免了工件内孔加工误差累积到工件的齿部误差上。该夹具仅用5%的外购成本就取得了与进口夹具相同的效果,每加工一件工件可节约15秒装夹时间,保证工件加工质量的同时,避免机床无用等待,提高了机床的有效利用率。常加工的三种零件,生产效率提升10%,每年节约成本36.18

万元。

巾帼担责,实干尽显芳华

从“十大杰出青年”到“优秀共产党员”;从“女职工建功立业标兵”到“劳动模范”,诸多荣誉的取得既是对付向梅的肯定,又是鼓舞她砥砺前行的动力。她始终保持着技术人的纯粹,将工匠精神的严谨和专注运用到每一项工作中,以各项工作的创新突破为攻

关重点,对标行业先进指标,深挖内潜,通过一系列创新举措全面提质增效,为生产工作提供坚实有力的服务与支持。

匠心筑梦,技以载道。付向梅以“做一个匠人、修一颗匠心”的执着追求,甘去做工程机械领域的一颗“螺丝钉”,用精益求精的工匠精神诠释新时代女性的风采,更以榜样的力量感染和带动身边人,在各自岗位上精进不休、砥砺前行,共同谱写企业高质量发展的崭新篇章。



在二季度生产攻坚的关键节点,济南部件公司底盘零件线装配车间内,一场扣人心弦的24小时攻坚战悄然拉开帷幕。装配工严保民、王寿朋、刘海军三人挺身而出,在常规工作时间内坚守操纵器岗位,下班后又在平衡轴工装处展开不间断接力。他们以超乎常人的毅力与默契,将普通工位变成了突破产能极限的战场。这场没有硝烟的战役,不仅彰显了一线劳动者的拼搏精神,更生动诠释了团队协作的强大力量。

临危受命:深夜里的请战书

4月中旬,因突发状况,配套件无法按时送达生产现场。此时,距离交货期仅剩短短2天,而按照正常生产节奏,产能缺口高达30件。面对这几乎不可能完成的任务,加派人手会打乱原有的生产安排,延迟交付更可能导致重要客户的流失。

“让我们来!”严保民、王寿朋、刘海军三人几乎异口同声地站了出来。作为车间里的“黄金三角”,他们共事多年,早已形成了高度的默契,且个个都是技术过硬的装配能手。三人主动提出在平衡轴装配线进行拖班不间断作业,一句“保证完成任务”,简短话语的背后,承载着沉甸甸的责任。当晚,他们迅速制定作战计划,采用“接力式轮休、无缝化衔接”的工作模式,誓要让每一分钟都发挥最大价值。

□ 王友栋

三人装配线的极限突围战

破晓之战:汗水浸透的工装

凌晨1点,车间里的平衡轴装配线依旧灯火通明。刘海军作为第一棒,率先进入战斗状态。连续的高强度作业,让他的手臂肌肉早已酸痛麻木,但手中的操作却始终保持着严苛的标准。王寿朋、严保民与刘海军承担着关键的装配工序。“螺丝扭矩必须达到标准值,否则运输中可能松动。”他们快速拧上每一颗螺丝,每完成一台成品,都会将其整齐推向下一环节,转身又接住前一环节递来的半成品。三人配合默契,宛如一条高效运转的“人工流水线”。

鏖战正酣:与困意的无声较量

随着时间一分一秒流逝,体力的消耗逐渐显现。凌晨2点,困意如潮水般汹涌袭来,这是人体最为疲惫的时刻。刘海军感觉眼皮越来越沉重,为了提神,他时不时用力掐自己的大腿;王寿朋的眼神开始变得恍惚,他起身在车间快步走几圈,用冷水拍拍脸,清醒后继续仔细核对线路;严保民则和同伴们互相鼓劲,试图用交流驱散困意。

“现在多耽误一分钟,后面就要多赶十分钟。”刘海军说着,又一头扎进工作中。为了保证工作质量,他们制定了严格的轮休制度:每人每工作4小时可以休息20分钟,但必须确保至少两人在岗。即便在短暂的休息时间里,他们也只是在工位旁稍作小憩,时间一到,便立刻起身继续投入战斗。

曙光初现:永不言弃的坚守

清晨6点,第一缕阳光透过车间窗户洒落进来。此时,三人已经连续工作了8个小时。高强度的工作给他们的身体带来了巨大挑战:刘海军的右手开始不自觉地颤抖,王寿朋的视力因长时间工作变得模糊,严保民的腰背酸痛难以直起。

“再坚持一下!”三人互相鼓劲。短暂休整后,他们又以饱满的状态重新投入战斗。为了提高效率,他们不断优化操作流程,将原本需要三步完成的工序压缩到两步,每个动作都经过反复推敲和打磨,保证不影响生产质量。

胜利时刻:用坚守书写传奇

夜幕再次降临,经过24小时的连续奋战,奇迹终于诞生。原本计划30根的任务超额完成。三人疲惫地瘫坐在地上,脸上却洋溢着胜利的喜悦。

“我们做到了!”刘海军激动地喊道,王寿朋和严保民也难掩兴奋之情。这24小时里,他们完成了相当于平时3倍的工作量,创造了车间新的生产纪录。更值得敬佩的是,所有产品一次性通过检测,合格率达到100%。

这场24小时的极限攻坚战,没有惊天动地的壮举,只有平凡岗位上的默默坚守;没有豪言壮语,只有对责任的执着担当。严保民、王寿朋、刘海军用实际行动证明,只要心怀信念、团结协作,就没有克服不了的困难和完成不了的任务。他们的故事,成为了二季度奋战征程中最动人的篇章,激励着每一位劳动者在平凡的岗位上书写不平凡的人生。



为深入践行“一家人、一条心、一起干、一定成”主题教育理念,进一步丰富职工文化生活,激发全员干事创业热情,济南变速箱厂、济南发动机厂、济南车桥公司、济南商用车制造公司纷纷开展丰富多彩的主题活动,增进了职工之间的互动交流,凝聚起砥砺奋进的磅礴力量,提升广大职工的幸福感、获得感与归属感,为企业高质量发展注入强劲动能。

李梦泽 乔连同 隋茂利 马文斌 耿凯

以严苛标准 铸造装配精锐

□ 郭小辉

件摆放、工具设置提出15项工作要求及考核奖惩办法。

然而,在实施规格化管理初期,该举措遭遇了较大的推行阻力,多数员工对此表示不解。为了帮助大家尽快达到规格化管理要求,元化亮亲身示范,手把手教大家如何在工作中开展规格化管理,将抽象的规格化变得具象化。他还及时组织开展班组行为评比、劳动竞赛等,加快推进规格化管理。

“工序不到位的,每天点名,实施奖惩!”随着时间推移,各工序的规范执行程度逐步提升,其显著成效体现在现场班组管理水平的标准化与规范化建设上。生产

区域呈现井然有序的作业面貌,物料摆放、设备定位等细节管理均达到既定标准,不仅优化了作业环境,更通过流程优化与协同机制完善,推动班组整体工作效率实现显著跃升。“干标准活,上标准岗”的理念已深深根植于分装班组全体成员心中。班组内部形成严谨务实的工作作风,展现出昂扬向上的拼搏精神与开拓进取的奋进姿态。

正是凭借这股拼劲,班组生产效率提升30%,产品合格率达到99.5%。员工们逐渐理解了元化亮的用心。规格化管理不仅提升了工作效率,更让大家在工作中感悟到“一家人、一条心、一起干、一定成”的成

就感和归属感,也为公司高质量发展注入源源不断的动力。



观
热
察
点

“冷鲜峰”盛夏发车 豪沃重卡夏日冷链盛宴燃爆郑州

盛夏时节，随着气温持续攀升，生鲜产品在运输过程中的保鲜难题愈发凸显，对冷链物流装备的性能提出了更高要求。5月16日，中国重汽豪沃“冷鲜峰”系列产品夏日钜惠乐享购活动在郑州隆重举行。此次活动为冷链运输行业带来了一场兼具产品技术展示与优惠政策发布的盛会，吸引了合作伙伴及众多客户代表齐聚一堂。

锚定冷链发展新方向

活动伊始，中国重汽豪沃相关负责人带领大家回顾了中国重汽豪沃的辉煌发展历程。自成立以来，中国重汽豪沃始终站在中国商用车制造领域的前沿，凭借深厚的技术底蕴与不断创新的精神，在重型卡车市场树立了卓越的品牌形象。多年来，企业持续加大研发投入，攻克了一个又一个技术难关，产品远销国内外，赢得了市场与客户的高度认可。

随着冷链物流行业的快速崛起，中国重汽豪沃敏锐捕捉到市场需求，投入大量资源开展冷链运输车辆的研发工作。“冷鲜峰”系列产品正是企业多年技术积累与对冷链市场深度洞察的成果。从最初的市场调研、技术方案论证，到一次次的试验、改进，研发团队历时多年，精心打磨每一处细节，力求为客户打造出最贴合需求的冷链运输装备。

全方位展示“冷鲜峰”硬核实力

中国重汽豪沃的专业技术人员对“冷鲜峰”系列产品进行了全面且深入的解读。依托企业强大的技术研发体系，“冷鲜峰”系列产品在动力性能、制冷系统、车辆稳定性等关键方面实现了重大技术突破。其所搭载的高效发动机，具备强劲动力输出，即便在高温天气与复杂路况下也能确保运输时效性；先进的智能制冷系统可精准调控车厢温度，满足不同品类生鲜产品的运输温控需求，最大限度保障货物品质；通过采用轻量化设计



理念与优化底盘结构，车辆在降低能耗的同时，操控性能与安全性能得到显著提升，充分彰显了中国重汽豪沃在产品研发与制造上的卓越实力。

携手合作 共赢冷链未来

签约仪式将活动氛围推向高潮。签约客户纷纷表示，中国重汽豪沃“冷鲜峰”系列产品的卓越品质以及本次活动推出的优惠政策，是促成合作的关键因素。他们对未来与中国重汽豪沃的合作充满信心，相信依托豪沃“冷鲜峰”系列产品的出色性能，能够有效提升企业运输效率，降低运营成本，增强在冷链物流市场的核心竞争力。

客户心声 品牌影响力再升级

活动特别邀请了郑州当地物流运输领域的知名网红达人进行产品体验分享。网红达人从实际使用场景出发，结合自身丰富的行业经验，对豪沃“冷鲜峰”系列产品在提升运输

效率、保障货物品质等方面的表现给予高度评价。网红达人的真实体验分享，不仅拉近了品牌与客户之间的距离，更通过多元化的网络传播渠道，进一步扩大了中国重汽豪沃“冷鲜峰”系列产品的品牌影响力，让更多行业从业者深入了解产品优势。

“尖峰品质 一路领鲜——中国重汽豪沃‘冷鲜峰’系列产品夏日钜惠乐享购”的成功举办，不仅是一次产品技术与优惠政策的集中展示，更是企业与客户之间深化交流与合作的重要契机。未来，中国重汽豪沃将继续秉持“尖峰品质 一路领鲜”的发展理念，持续加大研发创新投入，为冷链物流行业提供更多优质产品与服务，与广大客户携手同行，共同开创冷链运输行业发展新局面。

代胜楠

太行山脚下的“挑山工”

一辆黑色商务车疾驰而过，车灯划破灰蒙蒙的天色，“李总，这季度市场冷得邪乎，咱们的自卸车还能卖出去吗？”电话里，承德经销商老任的声音透着焦虑。李书武摇下车窗，寒风灌入车内，他却笑了笑：“老任，你信我，今天咱们一起上山。”

这不是李书武第一次“上山”。十九年前，他还是个背着资料袋跑工地的业务员，如今虽已两鬓微霜，但那双被同事们戏称为“市场雷达”的眼睛依然锐利如初。2024年，他带领团队在京津冀市场创下全年销量3133台的佳绩，同比增长10%，市占率5.13%，同比增长1.40%。数字背后，是一场关于坚守与突围的战役。

用脚丈量出的市场地图

在李书武的办公桌上，常年摊着一张京津冀区域地图，边缘早已磨损卷起。图上密密麻麻标注着红蓝记号：红色是自家经销网点，蓝色是竞品据点，黑色小字写着“沧州刘老板倾向天然气车”“唐山冷链客户王总需求冷藏车”……这张地图，是他用脚步“画”出来的。

2024年8月，油气价格剧烈波动，重卡市场暗流涌动。李书武带着团队连续两周奔波2000公里，走访了18家经销商、32个物流园区。在邯郸一家物流公司，他蹲在卡车轮胎旁和司机老刘聊天：“大哥，这车百公里烧多少气？”“32公斤，但最近气价涨了5毛，一天得多花80块。”老刘的抱怨让他心头一震。当晚，他召集团队开紧急会议：“油车市场要动了，立刻研究调整沧州、邯郸的库存结构！”

四季度，市场果然如他所料转向油车。但经销商们犹豫不决：“现在备货，万一砸手里怎么办？”李书武直接把电脑屏幕转向众人，屏幕上密密麻麻的走访记录——76%的南线运输司机考虑换油车，54%的冷链客户在观望油气价差。“信我，备货！”他拍板调拨200台WP14T燃油牵引车。两个月后，这批车在邯郸、沧州等地被抢购一空，市占率飙升至区域第一，厢式载货车在保定、天津市占率提高到第一，冷藏车在保定、唐山市占率提高到第一。经销商老赵看着财务报表直咂舌：“李总这双铁脚板，真是比大数据还准！”

烧烤炉旁的重卡订单

2024年6月18日，京津冀三地14市18家经销商支起了烧烤架，空气里弥漫着孜然香。这不是美食节，而是李书武策划的“京津冀618汕德卡烧烤节”。烤架旁停着崭新的汕德卡C9H，车头上架着直播设备，网红主播正对着镜头大喊：“老铁们！买重卡送三年保养，烤全羊管够！”

这场看似“不务正业”的活动，源自李书武半年前在4S店的观察。那天，他看见几个卡车司机围在休息区看吃播，突然灵光乍现：“咱们能不能把卖车和烟火气结合起来？”于是，他力排众议，将电商节的流量逻辑移植到重卡销售，每家经销商邀请30名潜在客户，现场设置“省油挑战赛”“车载冷柜装羊大赛”等环节，最终用200只烤全羊换来200多订单。活动结束后，石家庄经销商王总感叹：“我卖十年车，头回见客户吃着串就把合同签了。”

更令人惊叹的是后续效应。烧烤节视频在短视频平台获得百万播放，沧州某物流公司老板刷到视频后，直接包车带20名司机来天津试驾，当场订下15台冷链车。“现在司机们跑车时还在讨论，说汕德卡是‘能烤串的车’。”李书武笑着翻开活动总结报告——这场活动，带来的不仅是订单，更是年轻车友圈层的破局。

织网者——渠道生态的进化论

2023年底的某个雪夜，邯郸经销商老李的办公室灯火通明。桌上摊着财务报表：全年销量87台，库存周转天数长达98天。李书武裹着寒气推门而入，开口却让老李愣住了：“咱们得给你的网络‘动手术’。”

接下来三个月，李书武团队像医生般“解剖”渠道：将老张的二级网点从9家精简到5家核心点；引入“销服联动”系统，让维修技师参与客户拜访；手把手教销售员用抖音拍卡车段子。到2024年底，这家濒临退网的经销商竟卖出158台车，老张特意送来锦旗：“断腕重生，方见青山。”

在渠道管理上，李书武有句口头禅：“不能光捕鱼，还要养鱼。”他推动建立“全价值链润池”，帮经销商开发挂车改装、保险金融等后市场业务。天津经销商苏总掰着手指数账：“去年光轮胎销售就赚了80万，现在卖车反而像在‘种树’——客户生命周期价值翻了两倍。”2024年，京津冀区域诞生首家年销502台的“五星网络”，12家经销商跻身百万俱乐部，单店平均销量较三年前增长75%。

铁军是怎样炼成的

“一个人可以走得快，一群人才能走得远。”这是李书武对分公司同事常说的一句话，每个人在知识储备、技能专长、思维方式上都存在差异。团队合作通过分工与互补，让擅长逻辑分析的入规划框架，富有创造力的人提出创意，最终形成“1+1>2”的协同效应。分公司如是，对于经销商的团队建设也是如此。他提出“师徒制”的培养模式，要求经销商的老员工每年带出3名合格的新员工或二网核心专员；设立“营销标兵”奖项，对达成年度销量指标的团队和个人进行奖励，大大提高了经销商业务员的竞争意识和顽强斗志。

以梦为马 再启新程

2025年初春，李书武又带着那张褶皱的地图出发了，只不过这次，地图上新增了氢能源试点区的标记。寒风中，他的身影与十九年前那个跑工地的青年渐渐重叠——变的是鬓角的白发，不变的是永远向前的脚步。正如他手机屏保上的那句格言：“以梦为马者，终将抵达星辰大海。”

王婧

赋能皖北物流

汕德卡 G7 燃油牵引车阜阳站揭秘“全勤”硬实力

5月18日，中国重汽汕德卡G7燃油牵引车VIP臻享品鉴会于阜阳震撼启幕。活动现场人头攒动，物流精英与技术先锋共同奔赴这场“公路之王”的实力之约。见证汕德卡G7燃油牵引车在高效运输领域的卓越性能与创新科技，共同探寻高效物流的破局之道。此次活动的顺利举办，为皖北区域物流运输市场注入新动能。

回溯品牌在商用车领域披荆斩棘的辉煌历程，汕德卡G7燃油牵引车作为品牌“扛鼎之作”，深度



融合德系精工基因与本土化创新智慧，凭借“全勤高效”的卓越性能，将成为物流行业降本增效的强力引擎。

活动现场，汕德卡G7燃油牵引车以极具张力的车身线条瞬间成为全场焦点，这款车搭载专属无极S动力链——MC13H高热效率发动机，热效率突破46%，在大马力发动机中堪称“节能王者”。同时搭载采埃孚/高效AMT变速箱黄金动力链；配合2.85速比曼技术桥，动力输出稳定高效，无论是平原高速的风驰电掣，还是山区坡道的稳健爬坡，都能轻松应对。

来自阜阳本地的汕德卡车主分享了驾驶汕德卡的切身体验。“选择汕德卡，不仅是选择一辆车，更是选择一个可靠的合作伙伴。”高先生总结道，“从购车时的专属定制方案，到售后的‘一对一’服务管家，

汕德卡用实际行动证明了以客户为中心的理念。基于出色表现，我决定在本次活动中再认购汕德卡车型，携手汕德卡开拓更广阔的市场。”

交车仪式将活动推向高潮，将象征财富与信任的金钥匙交到订购汕德卡G7燃油牵引车车主手中，握手、合影，每一个动作都饱含着对用户的诚挚感谢与美好祝愿。交付的不仅是钥匙，更是“一路相伴，共赢未来”的承诺。

阜阳作为长三角经济圈重要物流节点，对高端运输装备需求旺盛。中国重汽汕德卡将以此次活动为契机，持续深化本土化服务，为区域经济高质量发展贡献“汕德卡力量”。这场集科技展示、行业交流、成果落地于一体的盛会以认购数量87台圆满收官，而汕德卡引领物流运输变革的征程仍在继续。

张蕊

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舜华南路688号
中国重型汽车集团有限公司纪委

举报邮箱:

zgzcjw@sinotruk.com

举报电话:

0531-58062233

网络举报平台:

