

济南卡车制造公司——

过程管理促效益 提质增效稳前行

□ 郭小辉

要管控车间有序实现生产提升、将整车制造与数据融合促效率、把降本理念融入全员强思想——2026年，济南卡车制造公司紧扣“以产品为中心，以精准抓降本”的工作主线，以系统思维谋布局，以精益管理破瓶颈，以数智创新添动力，在降本增效上提高管理效益，推动企业实现高质量发展。

聚焦结构优化 稳思想筑根基

以结构优化为降本增效切入点，构建起覆盖生产全流程、全链条的管理体系。2026年，济南卡车制造公司以人员管理为抓手，重点以岗位匹配、人员结构、技能提升为着力点，通过对人员的优化，推行多能工培养与技能提升工作，实现人岗精准匹配，提升整车柔性制造与订单快速响应能力。

“以往，我们的培训专业性比较笼统，实际执行中容易出现技能掌握不扎实的现象。”公司培训负责人介绍。公司通过划分人员结构和技能水平，结合生产实际需求定制培训模块，建成覆盖焊装、涂装、总装等关键工序的“技能图谱”，配套开发上百项培训课程。同时，围绕人员思想动态开展座谈会，将“形势任务教育+榜样力量展示”融入日常管理，引导全体员工与企业发展同频共振，凝聚“降本即增效、增效即发展”的共识。

推动双轮驱动 激活发展动能

硬件升级是保障，管理赋能是关键。公司坚持硬件支撑与管理赋能双轮并行，为降本增效注入强劲动力。在硬件升级方面，公司以项目建设为契机，在推进降本项目落地实施的同时，聚焦生产核心环节开展设备智能化改造，引进先进技术，提升整车制造的智能化、高效化水平。在习统武



创新工作室，团队依托《黄河低风阻车型开发及竞争力提升项目》研发了一款可靠性高、风阻小的产品，新状态与老状态的变化点有效提升了整车经济效能。

在管理赋能方面，公司以“精益+数智”双轨并进为路径，依托3+3排产系统、设备预防性维护、质量大数据分析等数字化工具，打通计划、生产、物流、质量全要素数据链，推动整车从传统制造向智能制造加速转型。“数智化平台就像生产的‘智慧大脑’，不仅让我们及时发现生产中的异常，还能预判风险，大幅提升了管

理效率。”车间管理员感慨道。

“揭榜挂帅”立项 压实责任链条

2026年，公司推动10项降本增效重点项目，涵盖采购、生产、物流、工艺等环节，实行“揭榜挂帅”机制，由公司领导、技术部门、业务骨干、一线班组长及跨部门组成联合攻关团队，明确节点目标与实施标准，按月跟踪、季度复盘、年度落地。此外，搭建完善的项目评估体系，从成本控制、效益提升等多维度设定推进指标，比如将产品件计划准确性、物料成本管控等纳入指标，配套建

立职工创新改善奖励机制，并通过过程跟踪、反馈验证等举措，形成“事前防控为主、事中监控为重、事后分析为辅”的预防性成本管控机制，确保各项降本举措落地见效。

今年以来，济南卡车制造公司依托管理赋能、技术创新、项目攻关等多维协同，各项降本增效举措逐项落地见效。下一步，公司将继续深化降本增效专项行动，紧盯既定目标、狠抓举措落地，进一步向精细管理要效益、向核心创新要动力，推动降本增效工作走深走实，为实现更高质量、更可持续发展奠定坚实基础。

济南部件公司——

深耕自主加工 严控外协成本

□ 孟庆年



在制造业高质量发展进程中，成本管控是企业提升核心竞争力的关键，而外协费用管控更是降本增效的重中之重。济南部件公司部件加工部承担拉杆、推力杆等部件加工任务，因该类部件毛坯尺寸规格多样，下料环节长期依赖外协加工，不仅导致外协费用居高不下，推高产品制造成本，还受外协单位生产进度、加工质量制约，影响部门生产效率与交付稳定性。随着市场竞争加剧、降本压力持续传导，严控外协费用、探索自主下料模式，成为部门突破发展瓶颈、实现精益运营的必然选择。部门立足生产实际，深入剖析外协下料成本构成与痛点，明确“依托技术升级、推进自主加工”的核心方向，为后续工作落地筑牢基础。

针对拉杆、推力杆毛坯硬度高、精度要求严、批量加工需求大的特点，部件加工部摒弃传统外协依赖，主动推进自主下料技术升级，精准引入适配毛坯特性的加工设备与工艺，逐步落地全自动化激光下料、圆盘锯自主下料两大核心举措。设备选型上，结合部件毛坯尺寸范围与加工精度标准，选用高功率全自动化激光切下料与高精度圆盘锯设备，确保下料精准高效、适配性强。工艺优化上，组织技术骨干深耕毛坯特性，优化下料参数，充分发挥激光下料非接触、损耗小的优势，将其用于精度要求高、异形结构的毛坯下料，大幅降低材料损耗；依托圆盘锯下料效率高、适配批量加工的特点，将其用于常规规格毛坯加工，实现产能高效释放。同时，加强员工技能培训，组建下料班组，规范设备操作与质量管控标准，确保自主下料环节稳定可控，彻底打破对外协下料的依赖。

自主下料模式的推行，为部门控本降费取得显著成效。此举大幅降低外协加工服务费、运输费等额外支出，仅下料环节就实现外协费用大幅降低。通过工艺优化、精准下料，材料利用率较外协加工显著提升，减少材料浪费带来的成本损耗，双重发力推动部件加工成本持续下降。此外，自主下料实现生产进度自主掌控，有效规避外协交付延迟问题，提升生产调度灵活性，保障后续加工环节顺畅推进，间接降低交付延误产生的额外成本。

此次实践不仅为公司节约大量成本，更积累了自主加工升级的宝贵经验。下一步，部件加工部将持续深化控本降费工作，进一步优化下料工艺、提升设备利用率，探索更多自主加工升级路径，建立成本管控长效机制，放大自主加工模式优势，为公司高质量发展注入持久动力。

赋能降本增效 深化价值应用

——价值工程部成功举办工艺价值模型应用专题培训

□ 薛洪志

为深入贯彻落实集团公司降本增效工作部署，进一步提升供应链及各制造单位对工艺价值模型的应用能力，近日，价值工程部成功举办三期“工艺价值模型应用”专题培训。

本次培训面向整车、机箱桥大总成及橡塑零部件三大业务板块，采取“线上+线下”相结合的方式开展。来自供应链管理中心及各制造单位的200余名采购、财务及相关业务骨干参加此次学习。此前，价值工程部已于3月中旬向各单位分发了227个工艺价值模型源文件，为本次培训奠定了坚实的数据基础。

培训会上，价值工程部专家团队围绕工艺价值模型的核心应用场景、构建方法论、成本核算逻辑及关键使用要点进行了系统讲解。针对不同类型的模型，讲师团队进行了全流程的实操演练，确保参培人员不仅“懂原理”，更能“会操作”。

为进一步深化全员对价值工程的理解，培训特别邀请不同专业的工艺价值人员进行深度分享。专家们详细解读了“基于设备的工艺标准成本数据库”及“基于典型工艺的标准工艺成本”，通过剖析底层数据逻辑，为各单位开展产品价值分析提供了详实、可靠的成本数据支撑。

针对原材料价格波动对成本控制的影响，价值工程部联合数智化转型发展部，在数据分析平台上创新开发“关键原材料市场价格监控周报”。培训现场重点推广了这一数字化工具。该周报具备原材料价格按日推送及价格趋势跟踪分析功能，极大地便利了采购及财务人员对市场行情的实时查询与研判，能为采购决策提供有力的数据参考。

本次培训内容丰富、针对性强，有效激发了参培人员学习价值工程、应用价值模型的热情，取得了预期效果。下一步，价值工程部将根据本次培训的反馈意见，持续优化完善工艺价值模型，与各业务单位携手，共同推动集团降本工作向纵深发展。

力破尺寸超差瓶颈 保障生产高效运行

——济南发动机厂自主修复凸轮轴孔跳动超差难题

□ 艾金龙 张雅儒

济南发动机厂缸盖一部OP170工位，承担着凸轮轴关键精加工任务，其工艺要求同轴度精度必须控制在0.02mm以内，属于发动机核心孔系精密加工范畴。因其孔系跨距大、长轴距结构特性，同轴度调整难度极高，加工过程中曾频繁出现尺寸波动、跳动超差等技术难题，直接引发凸轮轴配合间隙超标，加剧部件异常磨损、产生运行异响，严重威胁发动机动力输出与整机稳定性，成为制约生产线高效运转、影响产品交付质量的紧迫瓶颈。面对高精度加工要求与现场故障的双重考验，济南发动机厂创新联盟组建专项攻关团队，打响了一场精度修复、技术攻坚的硬仗。

攻关团队以问题为导向、以数据为支撑，结合长轴距孔系加工特性，全面梳理设备运行参数，深度剖析加工工艺数据与形位公差检测结果，精准锁定工装定位精度衰减、液压系统压力波动、刀杆系统刚性不足三大核心症结，精准立足7孔长轴距同轴度调整难点，逐项开展精准修复；对工装夹具开展全尺寸检测与结构加固，优化定位基准面贴合度，消除加工位移偏差；对液压系统进行深度清洁、油品更换与压力闭环校准，保障进给与夹紧动力输出稳定可靠；创新运用高精度专用验棒实施微米级精密调试，结合打表找正、动态补偿等手段，针对性解决长轴距孔系同轴度校正难题，全面恢复加工系统几何精度

与切削稳定性。一系列环环相扣、精益求精的修复举措，让凸轮轴7孔同轴度稳定控制在0.02mm标准范围内，彻底解决了长期困扰生产线的尺寸超差难题。

随着设备恢复平稳有序运转，此次技术攻坚取得圆满成功。攻关团队不仅啃下了长轴距精密孔系加工“硬骨头”，更立足长效管控，沉淀形成《专机同轴度调整标准》《气检功能优化报告》等标准化技术文件，为同类高精度孔系加工、设备精度维护提供了可复制、可推广的操作规范。此次凸轮轴孔跳动超差自主修复累计创造直接经济效益50余万元，有效打通生产堵点，为生产线连续高效运行、产品高质量交付筑牢

了坚实保障。此次攻坚是济南发动机厂创新联盟凝心聚力、协同作战的生动实践，更是对“我生产的产品，我向客户保证”质量理念的深刻践行。

站在新的生产节点，济南发动机厂创新联盟将持续组建各类攻关团队，秉承精益求精的工匠精神，以更高标准、更严格要求抓实设备运维与工艺优化，全力保障生产高效稳定推进，为企业高质量发展持续注入强劲动能。



大同齿轮公司——

党建聚力强根基 传动赋能促发展

□ 张艺宁

近年来，大同齿轮公司坚持以高质量发展为导向，立足“精密产品传动价值，红色党建凝聚力，协作生态啮合你我”的发展思路，以“12346”党建工作体系为支撑，以“六大工程”为抓手，打通党建与业务融合的“任督二脉”，多维融合赋能企业持续健康高质量发展。

“凝心铸魂”工程 筑牢思想根基

大同齿轮公司党委以提升两级班子政治能力为核心，严格落实“第一议题”制度。2025年累计开展“第一议题”学习33次、党委理论中心组学习12次、召开常委会34次、组织主题党日活动150次，推进“三会一课”396次，持续筑牢思想根基，把稳企业发展政治方向。

“清风护航”工程 涵养清廉之风

公司党委坚定不移推进全面从严治党，强化正风肃纪，营造风清气正的政治生态和干事创业环境。深化作风建设，开展中央八项

规定精神学习教育，举办读书班、13场党课、8期红色观影等活动，开展廉洁主题活动，领导班子带头查摆廉洁风险，建立14项整改清单，实现100%销号。

“固本强基”工程 夯实治理之基

公司党委聚焦基层党组织标准化、规范化建设，优化设置、强化建设，提升基层党组织政治和组织功能，筑牢发展根基。选优配强支部班子，组织14人次参加市级、集团级党务培训，打造3个特色党员活动室。同时，强化支部考评，下发党建责任制管理办法及任务清单，定期督查检查。

“党建赋能”工程 聚焦业业融合

公司将党建工作融入企业生产经营核心流程，在关键环节凸显担当。攻坚主业发展方面，年初明确“七大攻坚战”“九场硬仗”目标，将经营指标纳入党建突破项目，带领职工攻坚克难，全年变速箱总成销售、营收、利润，同比分别增长48%、44%、92%，圆满完成年度目

标。构建“1+14”党建品牌矩阵、16项党员先锋号工程、21支党员突击队，针对生产难题开展靶向攻关。国家级技能大师工作室带头人刘奇、徐玉成，以及省级创新工作室带头人师公飞、赵建红等劳模带领团队成员，解决各类制约企业发展的问题近1000项，实现变速箱装机量同比增长46%，单班产量创610台历史新高，全年降本增效超4900万元。

“人才强企”工程 建强骨干队伍

公司坚持党管干部、党管人才原则，打造“政治过硬、执行有力、精业善为、勤勉双优”骨干队伍，提供人才支撑。培育骨干力量方面，建立后备干部储备库，完善人才工作机制，全年培育种子工匠17名、青年工匠2名、首席工匠5名，储备工匠候选人21名；开展储备班组长培养，共开展14门课程、15学时的理论培训，以及各加工部开展的实操技能培训，31名储备班组长全部通过考试，为公司班组管理发展储备管理人才。

“暖心聚力”工程 厚植关爱之情

公司坚持以职工为中心，践行群众路线，抓实暖心服务和文明建设，增强职工归属感，彰显国企担当。办好民生实事，巩固“我为群众办实事”成果，通过“民管群”“码上办”收集职工意见建议720条，办结率100%；开展团建活动9期，开设寒暑假托管班，解决职工子女看护难题；传统节日慰问金额达280.62万元，切实为职工排忧解难。公司加强文明建设，发挥省级、市级示范带动作用，开展党员便民服务、无偿献血、社区共建、助农活动等志愿服务活动近20次，持续7年保持“全国文明城市”等多项荣誉称号。

近年来，大同齿轮公司大力选树典型标杆，表彰各类先进集体、个人，实现各层级、各岗位全覆盖，发挥“山西省五一劳动奖章”等6项省级、“大同市模范集体”等18项市级、“中国重汽集团先进工作者”等32项集团级荣誉示范效应，引导职工践行“永不懈怠、永立潮头、永争第一”精神，营造“比学赶超”氛围，激发公司创新发展活力。

征程万里风正劲，重任千钧再出发。大同齿轮公司党委将始终坚守“传动价值，啮合你我”的品牌理念，持续深化“12346”党建工作体系，发扬“一家人、一条心、一起干、一定成”的团队精神，秉持“重于德、工于匠、成于行”理念，持续推动党建与生产经营深度融合，以高质量党建引领公司高质量发展。

济南商用车制造公司——

精准管控堵住『细节漏洞』

□ 郝昭阳 张晓刚



在焊装生产链条中，液态二氧化碳作为常用消耗辅料，受环境温度影响，内部压力随温度升高而增高，泄压阀会自动排气保障安全。由于其物理性质的特殊，难以对罐装余量进行准确监测，只能提前数日要货储备，使罐装二氧化碳在储备期间因泄压持续损失气体，造成辅料浪费，陷入“备之有耗，用之难控”的困境。

针对这一成本管控痛点，济南商用车制造公司深入分析液态二氧化碳的使用与管理流程，以创新思维突破传统模式，自主开发设计液态二氧化碳重量实时监测装置。其核心在于实时精准监测罐装二氧化碳的重量变化，通过重量换算清晰呈现气体余量，犹如为每一个二氧化碳罐配备了“智能秤”，将原本模糊的“余量估计”转化为精确的“数据呈现”。车间可根据实时余量精准规划要货时间，实现从“经验型备货”向“数据型备货”转变。

液态二氧化碳重量实时监测装置的投入使用，在成本管控方面，缩短了液态二氧化碳在车间的存储时间，减少了泄压损耗，大幅降低了辅料成本；在管理提升方面，为成本分析与管理决策提供了可靠依据，通过装置反馈的历史数据，分析二氧化碳的消耗规律与浪费节点，进而制定更精细化的成本管控措施，推动成本管理从“事后统计”向“事前规划、事中调控”转变。

榜样力量

做智造路上的“守护者”

——记中国重汽 2025 年度“智造之星”杜培才

□ 郭小辉 孟韬



清晨的济南卡车制造公司莱芜厂区,灯带次第亮起,一排排设备机组在晨光里泛着冷冽光泽。电气技术岗杜培才身着整齐工装,快步走到负责的机组前,开始日常巡检。控制面板上跳动的数字是设备的脉搏,也是他岗位生涯的见证。多年来,杜培才以脚踏实地的耕耘,在平凡岗位上走出了一条属于他的智造之路。

守岗践责,精研不辍

莱芜厂区建设初期,杜培才为了了解新设备,他从最基础的操作规范学起,泡在车间向厂家讨教设备原理,利用休息时间记录运行数据,慢慢地无论是从 PLC 编程到设备运维,还是从代码逻辑到设备“脾性”,渐渐成了同事口中“懂设备、通技术”的行家里手。

一次,总装输送发动机和驾驶室的滑轨小车 EMS 输送系统突然停机,整个生产线陷入停滞。刚开始大家都以为是传感器故障,可更换后仍无响应;又怀疑是通信中断,排查线路却毫无线路异常。正当大家一筹莫展时,杜培才蹲在控制柜前,通过内部设定程序很快锁定“03 吊装机与轨道线衔接异常”故障点,经过微调参数、故障排查、反复校验,仅用 7 分钟便恢复全线运行。

技术创新,步履不停

杜培才不仅精技艺湛,更是敢于破局的创新者。多年来,他主导完成 20 余项创新项目,提报的“EMS 自动化优化”“淋雨线系统提升”等合理化建议获公司“金点子”奖;他带领班组攻坚克难,累计斩获 20 余项创新改善奖。

2025 年,EMS 吊装设备频繁出现对位偏差问题,必须人工停机校正,既拖慢了生产节奏,又埋下了质量隐患。

“能否设计一套装置,让吊装自动修正位置呢?”杜培才带着这个疑问,连续多日观察设备运行轨迹、绘制图纸方案,最终提出研制“柔性化吊装校正装置”的创新构想。面对无现成配件的难题,他和同事不等不靠,设计出弹性自回力装置,巧妙利用光电感应控制气缸的伸缩,自动纠正轨迹,实现生产实时校正。这一创新成果使吊装校正从“每分钟 3 次人工干预”变为“零停机自动校正”,极大改善了生产节拍与装配精度,年增效超 50 余万元。

精研技艺,薪火相传

“技术的价值不仅在于攻克难题,更在于薪火相传。”在杜培才看来,个人的坚守始终与集体的发展紧密相连。为了让技术传承更高效,他独创了“三维教学法”——将抽象理论转化为直观图谱,把复杂实操分解为清晰步骤,手把手传授维修技巧。在他的悉心指导与倾囊相授下,先后培养出 3 名维修技师、20 余名高级工,为车间打造了一支技艺过硬的维

修骨干队伍。

从一名学徒到行业技术尖兵,杜培才步履坚实、信念坚定。济南卡车制造公司设备维修先进能手、集团公司设备维保先进个人、集团公司年度企业文化之星……一项项荣誉,成为他奋进之路上的有力见证。

如今,杜培才的业绩版图仍在持续拓宽,新的专利已进入申报流程,年轻的徒弟也已能独当一面、独立攻关……面向未来,他表示,将继续以匠心为刃、以创新为火,以传承为基,循着时代前行的脚步,勾勒更加绚丽的人生图景。



在济南橡塑件公司,有一支深耕售后领域的硬核团队——售后服务室。他们肩负着售后问题落实、索赔管理与技术支持的核心职责,8 名成员中有 5 名是共产党员。凭借高政治素养、精湛技术能力和过硬执行作风,他们成为公司高质量发展的“售后守护者”。面对各类售后难题,团队始终秉持“服务与质量并重、责任与协同同行”的理念,在日复一日的实践中凝练出“橡心同行”文化品牌,并获评集团公司“2025 年度基层团队优秀企业文化特色品牌”。

以心为本强责任 问题闭环促质量

“橡心同行”,是与公司同心同行、与质量携手共进。面对当前公司生产任务加重、产品投放加快,售后问题类型多、反馈快、处理要求高的情况,团队将“发现问题、解决问题、避免重复发生”的思路贯穿工作全程,既快速响应现场需求,也为产品质量改进提供持续支撑,让售后服务成为公司稳健前行的重要保障。

围绕售后问题规范处理和质量持续改进核心目标,售后服务室构建了以“问题识别-落实处理-结果反馈”为核心主线的全流程工作闭环体系。依托销服一线通平台,团队实现对服务站反馈故障信息的实时捕捉与精准归集,重点聚焦早期潜在问题与典型共性问题,建立专项跟踪机制,推动问题早暴露、早介入、早处置,从源头降低问题扩大风险。在问题处置环节,团队严格秉持“以事实为依据、以数据为准绳”的原则,通过细致核查故障细节、精准追溯责任链条,确保问题判断无偏差、责任划分无争议。针对处理过程中排查出的共性隐患与风险节点,建立快速反馈通道,第一时间同步至相关部门,推动改进措施落地见效,从根本上杜绝问题重复发生。通过这一闭环管理模式的持续优化,团队成功实现售后工作从“被动处置”向“提前识别、主动控制”的转型升级,为公司质量管控体系注入强劲动力。

学用结合助提升 经验沉淀促成长

“橡心同行”,是以学习促成长,在实践中共进。售后服务质量的稳定,离不开团队专业能力的持续提升。售后服务室始终坚守“学用结合、以用促学”的提升理念,精准锚定责任判定精准化、故障分析深度化、典型问题复盘系统化三大核心抓手,系统性推进经验总结与知识沉淀工作,让每一次售后实践都成为能力提升的养分。

为筑牢知识根基,团队全面梳理历年售后案例,从故障处置中提炼共性规律与针对性处置技巧,同步迭代完善售后维修作业指导书,补充实操细节与风险提示,让标准化处置流程更贴合一线服务实际需求。同时,团队建立常态化技术交流机制,定期组织专题研讨,围绕近期实际案例开展深度复盘,鼓励成员分享实操经验、碰撞解决思路,倒逼团队成员深化对问题本质的洞察能力与应急处置水平。在此过程中,团队着力推动学习成果与实际工作深度融合,引导售后人员跳出“机械遵循流程”的固有思维,转向“剖析问题根源、主动预判规避风险”的进阶模式。这种以学促干、以干践学的成长路径,不仅显著提升了团队成员的个人专业素养,更锻造出一支业务精湛、能力过硬的复合型售后队伍,为售后服务工作的稳定高效运行提供了坚实可靠的人才与技术支持。

“橡”行千里解难题 一线服务显温度

“橡心同行”,是将脚步印在一线,让服务暖在实处。为精准掌握客户产品使用实况、切实解决服务站实际运营困难,售后服务室常态化开展服务站走访与专项调研活动,让服务真正扎根一线、贴近需求。团队在走访前做足功课,结合售后质量问题统计数据与报修单分布情况,精准锁定问题高发地区与重点服务站,制定个性化走访计划,确保调研工作靶向发力、精准有效。

在实地走访过程中,团队成员深入服务站维修现场,针对维修作业中遇到的具体技术难题进行一对一答疑解惑;对重大、疑难故障开展联合深度分析,协助服务站理清故障溯源思路、明确处置方向,提供专业的技术指导与实操建议。走访结束后,团队第一时间梳理调研发现的问题、收集的改进建议,形成详细调研报告并反馈至公司相关部门,为后续产品质量优化、服务流程改进提供真实可靠的一线数据支撑。这种以问题为导向的实地服务模式,将“橡心同行”的品牌理念转化为实实在在的行动,在坚守品质底线、筑牢质量根基的过程中,让服务更有温度、更具实效。

面向下一阶段发展目标,售后服务室将持续深化“橡心同行”文化品牌内涵,重点围绕问题闭环管理优化、专业技术支撑强化、现场服务提质等关键环节,进一步创新工作方式方法,提升服务质效与响应速度,推动售后服务工作全面融入公司发展大局。团队将持续在实际工作中深入践行“一家人、一条心、一起干、一定成”的企业文化,以高度的责任感与使命感,持续为公司产品质量提升、生产经营稳定运行保驾护航,让“橡心同行”成为推动公司发展的重要力量。

钢铁团队

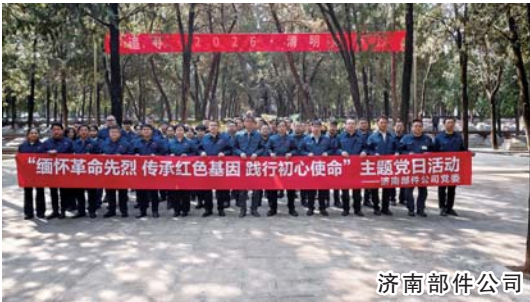
清明



杭州发动机公司



济南变速箱厂



济南部件公司



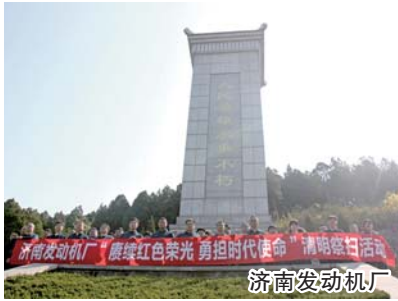
济南卡车制造公司



济南橡塑件公司



济南车桥公司



济南发动机厂



济南商用车制造公司



重庆汽车公司



汽车研究总院

清明寄哀思,薪火传初心。近日,集团公司各二级单位分别组织开展清明祭扫系列活动,以庄重仪式致敬革命先辈。活动旨在深切缅怀英烈、弘扬优良革命传统和爱国主义精神,引导全体党员干部在追思中接受党性洗礼,在铭记历史中凝聚奋进力量,将红色基因融入血脉,立足岗位、实干担当,以英烈精神为指引,为公司高质量发展注入强劲红色动能。

吴融暄 沃衍德 李梦泽 曾群 于涛 钟应时 韩静梅 杨芮 唐颖 乔连同



春风送暖,万物复苏。为深入贯彻落实党的二十大精神,积极响应集团公司党委号召,近日,价值工程部党支部组织开展“弘扬雷锋精神、践行‘亲人’服务”学雷锋志愿服务活动。本次活动旨在通过“立足岗位作贡献、走进自然护生态”的实际行动,引导党员干部将雷锋精神内化于

心、外化于行,营造“人人学雷锋、人人做雷锋”的浓厚氛围。

活动采取“室内+户外”相结合的方式分阶段有序开展。第一阶段,党员志愿者们利用午休时间,对公共会议室进行了全面清扫与整理。大家分工协作、配合默契,认真清理地面、桌椅及窗台的灰尘杂物,规范摆放各类物品,切实为广大员工营造了整洁舒适、井然有序的办公空间。第二阶段,志愿者们利用周末时间前往玉兰谷山体公园,开展“守护青山绿水”环保志愿服务行动。大家沿登山步道和林间小

径,对烟头、塑料瓶、纸屑等各类废弃物进行“地毯式”清理。经过 3 小时的奋战,共清理垃圾 5 袋,有效改善了山区生态环境。

此次活动将“亲人”服务理念从工作场景延伸至社会场景,既美化了环境,更以实际行动诠释了新时代雷锋精神的实践内涵与价值。价值工程部将以此次活动为契机,持续推动学雷锋活动常态化、长效化,引导全体党员干部把雷锋精神转化为履职尽责、干事创业的强大动力,在岗位上“干在实处、务求实效”,在社会中“走

在前列、作出表率”,为公司高质量发展贡献坚实力量。



弘扬雷锋精神 践行“亲人”服务

□ 薛洪志



行业解析

登顶全球之后：中国重汽的“守成”与“破局”

回顾 2025 年，全球关税摩擦升温、地缘政治紧张加剧，国内新旧动能转换进入攻坚期。然而，正是在这样的复杂环境下，中国重汽交出的成绩单堪称惊艳。

数据显示，公司于报告期内实现营收 1095.41 亿元，归母净利润达到 70.19 亿元，两项核心指标双双刷新历史纪录。

但财报中最具标志性意义的数字并非止步于此。2025 年，中国重汽全年整车销量突破 44 万辆，同比增幅达 22.5%，其中重卡销量 30 万辆，连续四年稳居中国重卡行业第一，并一举拿下全球重卡销量冠军。

当行业普遍陷入“内卷”困局时，这家深耕重卡领域数十年的企业，究竟是凭何实现逆势突破？答案藏在其从“中国第一”迈向“世界第一”的价值跃迁路径之中。

全球化纵深：从“卖出去”到“走进来”

过去二十年，中国重汽一直是中国重卡出口的领跑者。但 2025 年的出口数据，呈现出质变的分水岭。

2025 年，公司重卡出口量达到 15.34 万辆，连续二十一年稳居行业首位。其中，公司 9 月、10 月、11 月

连续 3 个月单月重卡出口突破 1.5 万辆，打破了由自身保持的行业出口纪录。当前，公司重卡出口量占总销量比重已超过 50%，成为名副其实的“半壁江山”。

这一变化意味着，中国重汽的增长引擎已不再依赖单一国内市场。更关键的是，出口业务的盈利能力远超外界预期。有关数据显示，中国重汽出口燃油重卡的单车利润较国内销售高出 2 至 4 个百分点，毛利率优势明显。这解释了一个看似矛盾的现象：在行业价格战加剧、整体毛利率微降的背景下，公司归母净利润仍录得近 20% 的高增长。

值得注意的是，这种全球化布局并非简单的产品输出，而是从“走出去”向“走进来”的质变。与单纯的贸易不同，中国重汽已将其产品出口至 150 多个国家和地区，设立 140 余个海外机构，发展 260 多家经销商，并建成 37 个境外合作 KD 生产工厂。

这种“全价值链本地化”的策略，使其在面对地缘政治冲突和贸易保护主义时，拥有了更强的供应链弹性和服务响应能力。当国内商用车市场进入存量博弈阶段，这种将“中国产能”对接“全球需求”的能力，为公司打开了全新的增长天花板。

2026 年首月，中国重汽重卡出口

即达 1.6 万辆，再度刷新行业纪录。可见，去年“奔跑”的中国重汽，今年又迎来了一个不俗的开局，进而为全年增长奠定了一个良好的预期。

双轮驱动：新能源与智能化构筑增长新曲线

如果说出口是当下增长的压舱石，那么新能源与智能化则是市场给予中国重汽估值溢价的根本逻辑。

财报显示，2025 年公司新能源重卡、轻卡销量分别同比大涨 229%、321%。这组数据印证了一个趋势：新能源商用车正从政策驱动转向市场驱动，而中国重汽凭借纯电、混动、氢燃料三大技术路线的全面布局，抢占了产品定义的话语权。

值得注意的是，中国重汽在新能源转型中并未采取“唯销量论”的短视策略，而是着眼于构建全场景的产品覆盖能力。从纯电、混动到氢燃料电池，公司在多条技术路线上并行推进，并试图通过“车电分离”等创新商业模式，解决新能源重卡在初期购置成本高和补能焦虑上的痛点。

更具战略意义的是智能驾驶领域的突破。2025 年，中国重汽紧密围绕市场需求变化，坚持自主正向研

发，积极进行产品优化升级，实现了多项关键技术新突破。当前，法规版辅助驾驶、增强版辅助驾驶、高阶版辅助驾驶三种平台均实现批量应用。

由此可见，在商用车行业的竞争维度从“动力总成”向“软件定义”跃迁的过程中，中国重汽已占据先机。

而支撑这种技术领先的，正是公司对研发投入的持续加码。2025 年，中国重汽研发投入超过 29 亿元，同比增长 6.1%。而这背后，离不开公司健康的财务结构。

2025 年末，公司现金及现金等价物余额达到 184.12 亿元，同比大涨 54%。充沛的现金储备不仅为后续扩张提供了弹药，也为股东回报奠定了坚实基础。

公司宣布，拟派发末期股息每股 0.78 元，分红比例提升至 60%。在行业竞争加剧、资本开支需求旺盛的背景下，这一举动既是对股东回报的重视，也传递出管理层对未来发展的信心；只有在战略投入与股东回报之间形成良性循环，企业的长期价值才能持续释放。

当一家企业既能守住全球销量冠军的荣耀，又能清醒地布局新能源与智能化的未来，它所展现的，已不仅仅是周期性的业绩增长，而是穿越周期的长期价值。

左佳



油价攀升 这位临沂司机靠 TA 找到了运输的新方式

近期，国内油价再度攀升，许多运输车主都叫苦连连，抱怨运输不再挣钱。临沂车主钱坤于去年 8 月底购入的一台 82 度电 HOWO 新能源小卡，成为了他应对市场压力的“底气”，让他在同行的普遍焦虑中显得从容不迫。

钱师傅在购车之初，便将中国重汽 HOWO 产品的三大核心优势作为首要考量：底盘扎实能拉重货、驾驶室宽敞不压抑、电量合适性价比高。跑了一个多月后，他发现这车的优势远不止这些。这台 HOWO 新能源小卡的综合实力，远超出了最初的预期——它

堪称一台全域、全维、全能的运输利器，无论面对何种运输场景、何种货物类型，都能从容应对、高效胜任。

钱师傅说：“跑车的都清楚，电量不是越大越好，关键是够用不浪费。”钱师傅的这番话，道出了众多运输从业者的核心诉求，而这背后，离不开 HOWO 新能源小卡的硬核技术支撑。82 度电池具备出色的热稳定性，可实现全域全天候可靠出行，无惧复杂路况与气候条件；集成式电驱桥与低风阻驾驶室的科学搭配，大幅优化了车辆能耗表现，实现全场景能效均衡；高效工况适配、高密动力输出与自主智

控系统的协同作用，构建起全动力体系，确保电机始终运行在高效区间，兼顾动力与节能。

“两分钟长上坡，满载板材，稳稳保持 40 码往上走，一点不费劲。”钱师傅的亲身试驾体验，生动诠释了 HOWO 新能源小卡的超强承载力。高强度钢直通大梁采用一次冲压成型工艺，抗弯抗扭能力强，高速转弯稳——全域路况都稳得住，不管山路、市区还是高速，都稳稳托底。加强型板簧加液冷扁线电机，3/5+3 板簧结构让承载更有保障，电机效率高、不易高温，全场景承载都能从容应



继承先烈遗志 凝聚奋进力量——重汽营销团队联合开展清明祭英烈主题活动

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：



清明时节，雨润苍松，哀思寄远。为深切缅怀革命先烈丰功伟绩，传承红色基因，强化党建引领，凝聚国企营销队伍奋进力量，清明节前夕，国内国际营销单位联合组织党员代表、入党积极分子及共青团员，齐聚济南英雄山革命烈士陵园，开展以“继承先烈遗志，凝聚奋进力量”为主题的清明祭扫活动，以庄严仪式追思英烈忠魂，以精神洗礼筑牢初心使命，推动党建与业务深度融合。

英雄山下，革命烈士纪念碑巍峨矗立，“革命烈士永垂不朽”八个大字熠熠生辉，松柏苍翠、庄严肃穆。祭扫活动在庄严的《义勇军进行曲》中拉开帷幕，全体人员整齐列队、高唱国歌，歌声凝聚着对先烈的敬仰与赤诚。国歌毕，全体人员肃立默哀 3 分钟，向革命先烈致以崇高敬意，寄托深切哀思。

祭奠仪式结束后，大家怀着崇敬的心情瞻仰了烈士纪念碑，再次为革命烈士献花，以表无限哀思。朵朵鲜花，寄托着对英雄的深切缅怀；深深鞠躬，凝聚着继承遗志的坚定信念。在鲜红的党旗下，全体党员同志庄严举起右拳，重温入党誓词。“我志愿加入中



国共产党……随时准备为党和人民牺牲一切，永不叛党。”铿锵有力的誓言在陵园上空回荡，表达了大家不忘初心、牢记使命的坚定信念，以及继承先烈遗志、为党和人民事业奋斗终身的决心。

当前国内国际营销形势复杂，此次祭扫活动既是落实党建工作要求的具体实践，更是凝聚营销团队合力的重要举措，激励全体营销人员要以先烈为榜样，传承红色基因、赓续精神血脉。广大党员要充分发挥先锋模范作用，入党积极分子要主动向党组织靠拢，团员青年要勇担时代使命，把对先烈的缅怀之情转化为开拓市场、攻坚克难的实际行动。

此次祭扫活动进一步强化了全体参与人员的党性观念和责任担当，实现了党建引领与爱国主义教育、团队建设的有机结合。大家纷纷表示，把对先烈的缅怀之情转化为工作实效，坚守国企使命，立足营销岗位，凝心聚力、奋勇争先，以实干实绩推动国内国际营销工作再上新台阶，告慰先烈、不负时代、不负企业重托。

李双 王婧



营销微课堂

在数字营销全面重塑商用车行业的当下，短视频、直播已成为品牌获客、经销商增收的核心赛道。为帮助合作伙伴抢抓线上流量红利、补齐数字化运营能力短板，HOWO 轻卡精心举办经销商短视频直播专项新媒体培训，以理论精讲+实战演练的系统化模式，全方位赋能经销商，助力合作伙伴们从流量运营迈向线索转化，共拓线上营销新蓝海。

算法筑基 夯实账号运营根基

本次培训从新媒体平台底层逻辑切入，精准拆解流量分发规则与推荐机制，帮助学员跳出“盲目发内容、低效蹭流量”的误区，真正掌握流量获取的核心方法。

针对账号基础建设，讲师从定位规划、主页装修、形象设计等维度展开专项指导，全方位打磨专业账号形象。通过清晰的账号定位、统一的视觉风格、精准的简介表述，让经销商账号在用户首次触达时，就能留下专业、可信的第一印象，为后续引流、转化筑牢基础。

场景创作 讲好 HOWO 轻卡产品故事

紧跟 2026 年内容生态新趋势，培训聚焦场景化内容创作核心，结合 HOWO 轻卡产品特性与城配、冷链、绿通等细分运输场景，打破传统产品讲解的枯燥模式。

讲师手把手传授内容创作技巧，引导学员以真实运输场景为载体，用故事化表达展现车辆动力、承载、油耗、舒适性等核心优势，让产品卖点更接地气、更具感染力。在海量信息中，以差异化内容建立品牌辨识度，快速拉近与卡友的距离，实现优质内容的高效传播。

短视频+直播实战 打造线上获客利器

短视频及直播板块以实战转化为核心目标，覆盖相关筹备、流程把控、话术设计、互动引导、线索留存全流程要点，将直播间打造为经销商“线上获客门店”。

培训设置现场模拟演练环节，学员分组实操、轮番上阵，讲师一对一纠错指导，针对性解决直播冷场、互动不足、转化薄弱等实操难题。通过沉浸式演练，快速提升学员直播控场、即时响应、意向客户引导等实战能力，让线上传播从“产品展示”升级为“高效获客”。

数据驱动 精准捕捉销售线索

除了前端运营，培训还深度挖掘后台数据价值，带领学员解读粉丝画像、内容播放、直播互动、线索留存等核心指标。

教会学员用数据指导运营优化，根据粉丝偏好调整内容方向，依据直播数据改进转化策略，让每一次运营动作都精准指向目标客户，实现从“泛流量”到“精准线索”的高效沉淀，让数据成为新媒体运营的“智能参谋”。

从流量聚合到线索转化，从理论学习到实战落地，HOWO 轻卡始终以伙伴共赢为初心，持续为经销商提供全方位赋能支持。本次新媒体培训，不仅补齐了经销商数字化营销能力短板，更打通了“内容创作—流量获取—直播转化—数据优化”的全营销链路。

未来，HOWO 轻卡将持续深化数字化营销布局，推出更多实战化、专业化的赋能举措，与全体经销商携手并肩，以新媒体为利器，抢抓行业发展新机遇，共筑商用车市场数字化营销新未来！

单婷