



## 谭旭光参加“2024 港澳山东周”系列活动

## 携手港澳将高端装备“山东好品”推向全球

本报讯 5月27日-28日，谭旭光董事长在香港参加“2024 港澳山东周”系列活动，推介山东重工高端装备产品，深化与香港各界合作交流，签署战略合作协议，为山东高水平对外开放担当贡献。

27日下午，在“好客山东 好品山东”山东重工展区，谭旭光向全国政协副主席梁振英、省委书记林武介绍潍柴高功率柴油机、豪华游艇等高端制造产品。

28日上午，山东重工与中国太平保险集团在香港签署战略合作协议，双方拟在投融资、保险、出口金融等领域开展全球深度合作，推动企业共同迈向世界一流。林武书记、范波秘书长、宋军继副省长、中国太平王惠东董事长、谭旭光等出席活动并见证。

28日下午，港澳山东周国企对接交流会上，谭旭光演讲推介山东重工，并欢迎港澳朋友扩大双方合作。

谭旭光表示，香港是山东重工全球化事业腾飞的平台，潍柴动力、中国重汽红筹、意大利法拉帝集团在香港上市，我们在香港建立了“外引内联”的诸多业务平台。

谭旭光指出，山东重工期待在更大范围、更高层次、更多领域，与港澳各界朋友紧密携手，共享发展机遇、共赢发展成果。希望与大家共同携手推动“好品山东”走向全球，共同携手拥抱绿色发展新时代，共同携手挖掘全球产业与资本合作机会，共同携手汇聚全球高端人才。

孙晴



摄影 孙国祥

本报讯（记者张安都）近日，山东重工集团召开组织与人力资源系统工作会议，结合当前工作开展情况交流经验做法，安排部署2024年重点工作任务。

会议传达了全国、全省组织部长会议精神，通报了集团党委组织人才工作会议重点任务分解落实计划、2024年度人才工作目标责任书考核指标等工作安排，并签订2024年度人才工作目标责任书。

会议指出，要深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，深入贯彻落实党的二十大精神和二十届三中全会、二十届中央纪委四次全会精神，坚持不懈用党的创新理论凝心铸魂，把政治建设放在首位，提高组织工作思想要求，树立和践行正确的政绩观。要坚持正确用人导向，进一步健全完善干部考核激励机制，加强干部管理监督，优化人才引进选用培养机制，加快提升组织人才管理能力，持续强化海外人才服务，做好海外员工及家属的关心关爱工作，提升海外员工的幸福感、归属感，激发人才创新创造活力，扎实推进企业人才队伍建设，壮大人才力量，赋能企业高质量发展。

山东重工集团相关部门负责人、权属公司职能相关负责人参加活动。

组织与人力资源系统工作会议  
山东重工集团召开

## 学习贯彻习近平总书记重要讲话精神

## 在山东省高质量发展中走在前、挑大梁

□ 本报特约评论员

## 深一度 话题

5月22日至24日，习近平总书记亲临山东视察指导，发表重要讲话，作出重要指示，为山东发展指明了前进方向、提供了根本遵循。学习贯彻习近平总书记重要讲话精神，作为中国工业装备中流砥柱和山东经济高质量发展的排头兵，山东重工集团在全省高质量发展中走在前、挑大梁，这既是我们身为国有企业的政治责任，也是我们作为龙头企业的光荣使命。

走在前、挑大梁，必须要全面深化改革，得其法而为之。习近平总书记强调，改革要有破有立，得其法则事半功倍，不得法则事倍功半甚至产生负作用。山东重工集团成立15年来，坚定不移走改革之路，让企业实现创新发展，正是得益于在改革中走

对路、得其法，路漫漫其修远兮，改革永无止境。我们要保持“终日乾乾，与时偕行”的改革初心与锐气，把牢方向之舵、走稳改革之路，继续深化三项制度改革，彻底清除病灶、强筋健骨，让企业不断焕发新的活力；继续聚焦主责主业、向撞制约发展矛盾的“深水区”迈进，完善制度、健全机制、激发活力、增添动力，在全省全面深化改革发展大局中，不断创新法、架新梯。

走在前、挑大梁，必须要增强科技硬实力，掌握自主发展核心力量。科技创新是山东重工基业长青的动因，也是企业高质量发展的核心引擎，更是从容应对全球性挑战的硬实力。只有下好科技创新的“先手棋”，拆除束缚科研人才发展的“篱笆墙”，勇闯前瞻基础性研究的“无人区”，掌握关键核心技术的“杀手锏”，

才能真正扛牢扛实挑大梁的重责，在山东省科技创新发展中走在前；才能真正实现高水平科技自立自强，在全球新一轮科技革命和产业变革中矗立潮头、再攀高峰；才能让“新质生产力”喷薄而出，在全球竞争中任凭风浪起，稳坐钓鱼台。我们要以科技硬实力为利器，将命运牢牢掌握在自己手中。

走在前、挑大梁，必须要抓好重点任务，推进高水平对外开放。山东重工集团是全球具有影响力的工业装备跨国集团，一直坚持全球化发展战略，坚定不移地扛起山东高端装备制造出口的脊梁。能力越大，责任越大。在山东省推进高水平对外开放上勇争先，是山东重工全球化发展的必然选择，更是全体山东重工人义不容辞的使命担当。我们要一以贯之抓好海外业务，凝聚力量、科学布局、抢抓机遇，不断向

更高端国际市场迈进，以更加卓越的产品在全球擦亮高端品牌的亮丽名片；我们要以全球视野谋划发展，强化海外产业管理，做好风险防控、保持高效运营，在推进高水平对外开放、深度融入全球化中掌握更多的主动权，赢得更大的发展空间。

征途回望千山远，翘首前路万木春。在全省高质量发展中走在前、挑大梁，将是一场承载新使命、充满新希望的“新征程”，是一次打造新优势、创造新辉煌的“再出发”。山东重工集团将牢记习近平总书记嘱托，胸怀“国之大者”，服务国之所需，以“不争第一就是在混”的激情，以“越有困难越向前”的勇气，以舍我其谁的担当，全员发力、全程贯穿，努力交出“既为一域增光、又为全局添彩”的答卷，为全省发展大局作出新贡献、展现新作为。

## 一封法国博杜安的来信

5月22日，在潍柴战略重组法国博杜安公司15周年纪念会的第二天，一封来自法国博杜安的来信，引起了大家的关注。来信署名玛格丽特·姆巴拉，是法国博杜安公司秘书长，她在信中写道：“我谨代表所有工会成员和全体员工向您表达感谢：感谢您在15年前我们陷入困境时收购了博杜安；感谢您始终信守保留所有员工的承诺，这对我们非常重要；感谢您在为我们盈利而苦苦挣扎时，始终给予我们大力支持；感谢您一直以来并将继续在人员和设备方面进行投资……”

这一封来自大洋彼岸的感谢信，字里行间透露着法国博杜安员工发自内心的真情流露。

时针拨回15年前的2009年，金融危机席卷全球，从金融到实业，一时间哀鸿遍野，百年企业法国博杜安陷入破产危机。彼时在国内实现跨越发展的潍柴，跃跃欲试，尝试走出国门，试水国际化，瞄准16L以上高速发动机平台，向博杜安伸出橄榄枝。

首次跨国并购并非一帆风顺。当

重组团队第一次走进博杜安时，迎接他们的是一群满脸怒意、挥舞着拳头、举着“把中国人赶出去”标语的示威工人。这个仅有100多名工人的法国企业盘踞着4个全国性的强势工会。谈判桌上，谭旭光向对方展现了最大的诚意：投入500万欧元恢复生产，凭借技术优势帮助博杜安升级产品，潍柴能够给博杜安带来想要的一切。而那句“不让一个博杜安员工下岗”的承诺，更是给全体员工吃下“定心丸”。

潍柴诚意满满，以真诚换真心。并购法国博杜安后，潍柴履行了自己的承诺，不断加大投入、扩大产能、增加就业，短短几年，就让博杜安彻底实现扭亏，迈入高质量发展的轨道，业务范围也从单纯的渔船动力配套拓展至海岸防卫船、客运船、发电等领域，市场拓展至地中海沿岸、东南亚、中国及北美。装配博杜安发动机的城市客运船，在美国纽约伊斯特河投入运行。战略重组博杜安15年来，这家法国百年企业重新焕发了生机和活力，成为中法企业合作共赢的新标杆。

而收购博杜安的成功，也加速了潍柴出海的速度，潍柴又先后战略重组意大利法拉帝、德国凯傲、林德液压、美国PSI、德马泰克、加拿大巴拉德等10家欧美高科技企业。跨国并购需要大魄力，而国际运营更需要大智慧，潍柴始终在运营上遵守“战略统一、资源共享、独立运营”，文化上奉行“尊重与包容”，开放共享协同联动。在潍柴的支持下，15年间，博杜安创造了复合增长率20%的业绩；意大利法拉帝迎来了发展的春天，完成了在中国香港和意大利米兰的双重上市；凯傲集团驶入发展快车道，成长为全球领先的智慧物流系统方案提供商，营业收入翻番增长。法国博杜安CEO法布里奇奥·莫兹感慨道，融入潍柴大家庭后，博杜安创造了奇迹——从一个仅在地中海周边销售船舶的濒临破产的企业，转变成现在进入了几乎所有应用领域的全球性品牌。博杜安开启了第二个“百年”征程。凯傲集团CEO罗布·史密斯表示，双方的合作，打造了中德企业合作的典范，如同屹立不倒的灯塔。意大利法拉帝集团

CEO阿尔伯特·格拉斯表示，潍柴拯救了法拉帝集团，技术创新成为法拉帝可持续发展的动力，继续保持了全球领先的地位。

路遥知马力，在扩大全球朋友圈的进程中，潍柴用行动兑现了当初并购的目标和承诺，赢得了全球尊重，而潍柴自身也在开放中获得发展，在产业融合中迅速壮大，在结构调整中提升了抗风险能力，2023年营业收入突破3000亿元，海外业务占比达到40%，跨国指数48.57%。在今年召开的全球CEO大会上，谭旭光表示，共同的“大家庭”，共同的客户、共同的梦想、共同的幸福，是我们最大的同心圆、最好的姻缘线、最强的向心力！

“这种信任正在开花结果”，玛格丽特在信中所展示的，也预示着潍柴的国际化征程正迎来累累硕果，这也更加坚定了我们的信心，在全球市场上乘风破浪、扬帆远航，成为全球领先、受人尊敬、可持续发展的工业装备跨国集团。

耿凤娟

2024年，济南卡车制造公司高质量发展进入爬坡过坎、啃硬骨头的关键时期，为释放数智新动能，打造新质生产力，公司将2024年确定为“数智化转型年”，并探索打造“1234”模式，以高效科学的管理，铸就整车制造强企。

## 坚持一个标准 奠定品牌基础

济南卡车制造公司用数智化思维保质保交付，提出了“质量第一、交付第二、成本第三”的标准要求，并利用“质量云”数字在线系统，实施清单化责任管理，采取部门抽查、车间检查、班组自查、整改复查相结合的方式，严格监督管理，提升现场质量管控水平。同时，通过设立“QC小组活动项目审批流程”，鼓励全员从大处着眼、从小处着手，寻找质量改善点，重点围绕操作优化、质量控制、技术创新等，深挖现场质量提升创新点，积极提出改进建议。此外，现场场部还依托HiWork“协同工作群”对每辆下线车辆进行实时监控，做到产品质量问题及时发现、追溯、分析、改进，将质量管理工作渗透到生产过程的每个环节，推动问题的快速识别与解决。

## 守住两个核心 提升服务质效

“以客户为核心，让客户满意；以员工为核心，让员工幸福。”济南卡车制造公司结合“客户满意是我们的宗旨”的企业核心价值观，提出“两个核心”的文化理念，以精细、高效、温馨的管理模式，提升服务质效。

在数字化“问题反馈平台”上，员工可通过提交流程的方式，使生产、生活、现场管理等方面的问题和诉求直达各相关职能部门。平台在线客服实时跟踪订单处理情况，第一时间响应服务诉求，兑现“马上就办”的服务承诺。各部门不断创新服务举措，借助主动式服务、任务推送式服务和响应式服务组合拳，不断提升内、外部客户满意度。

## 牢记“三不原则” 打造卓越品质

为切实践行“我生产的产品，我向客户保证”的岗位责任文化，济南卡车制造公司各工序严格遵守“不接受不合格产品，不制造不合格产品，不释放不合格产品”的质量“三不原则”。莱芜工厂作为高端智能工厂，生产线及工装设备高度自动化，对员工的操作水平提出了全新要求。现场部及时调整优化机构及人员配置，定期举办操作培训，使员工具备相应的操控技能，从源头杜绝因操作失误产生的质量问题。

## 实现四精管理 推动流程蜕变

济南卡车制造公司以流程型组织建设为抓手，以系统性、全局性思维重构业务流程，实现全过程数字化管控，从而达到“流程精确化、数据精准化、管理精益化、成本精细化”的“四精”管理目标。

一是重塑内部流程架构，建立流程型组织并对数据进行确权负责，实现全流程打通；二是强化核心数据治理与规范，实现业务即数据、数据即业务；三是以精准交付为目标，畅通逆向流程，优化提升智能设备应用，实现存货资金100%受控；四是纵深业财融合，优化管控模型，持续降费增效，通过智能化设备投入，实现2024年单车制造费用同比下降20%。

济南卡车制造公司将持续推动整车制造“在线化、数据化、智能化”，全力推动各项业务向数智化转型，向着世界一流的全系列商用车集团目标稳步迈进。

郭小辉

## 探索「1234」模式 助推整车制造数智化

济南卡车制造公司——

# 提高质量执行力 追求质量“零缺陷”

□ 段德华

近期,为深化全员“零缺陷”质量意识,大力营造“人人重视高质量、人人创造高质量、人人享受高质量”的良好氛围,济南卡车制造公司总装二部结合生产实际积极推进标准化作业体系运行,针对生产装配质量问题开展严格的全过程控制,汇总整理现场存在的问题,规范装配要求,强化现场分部对工艺的执行力度,进一步提升整车装配质量和工作效率。

过程控制,精益求精,一次做好质量“零缺陷”。标准化作业能够快速有效地培训新进员工掌握技术要求,保证产品质量,促进生产装配过程更加合理规范。为此,总装二部技术质量室深入一线采集信息,融合工艺要求和生产装配,逐个工序进行筛选,再通过与班组生产人员的沟通,形成助力一线提升标准的“作业指导文件”。同时,建立反馈机制,及时优化操作流程,让质量缺陷发现即优化、优化即改善,形成了一次做好的过程管理体系,保障产品“零缺陷”。

数智化管控为导向,“零缺陷”产品服务客户。当前,质量提升成为一种常态化工作,总装二部结合目标任务,以外部反馈和内部自检为重点,通过建立“三层责任清单”制度,以制度约束工作行为。首先,将质量问题通过现场进行时时公示,形成现场问题责任清单,明确了责任人、整改时限、问题根源等内容;其次,质量门检查人员通过质量云 APP 将相关问题发送给班组长,形成质量问题追溯流程,让问题发生有追溯,实施步骤有追究;最后,通过数据上传,反馈到质量云信息中心,有效杜绝问题重复发生。4月份有 100 余项问题在质量云 APP 的实施进行了关闭,降低了整



车装配质量问题重复发生,有效保障了整车“零缺陷”交付客户。

向管理要效益,强控制、稳质量、促效益。坚持质量常抓不懈,在交付各环节,严格推行落实质量人员检查把关制,实行上下工序互检两种方式,对重点关注项、易发生项进行归类,形成了内部质量监督,增强员工的标准意识和纪律意识。提高员工操作执行力、作业标准化、工艺流程规

范化,让标准化作业体系在班组间能够快速执行到位,保证产品质量,促进生产装配过程更加合理规范。技术质量室开展常态化工艺纪律执行、工艺熟知度和装配熟练度检查,并不不断加大检查批次,落实员工工艺操作符合性、工艺文件可行性、工艺规范一致性等,有效提高整车质量管理水平。

下一步,总装二部将继续坚守质

量原则,聚焦质量目标,以质量“零缺陷”为标准,眼睛向内,出措施、定目标、严落实,形成“干就负责 做就到位”的工作氛围,稳扎稳打,为公司高质量发展奠定良好基础。



# 精益改善 济南特种车公司在行动

□ 韩冰

济南特种车公司在推进 HOS 精益生产中,积极践行“干就负责 做就到位”的执行力文化,心无旁骛抓落实,做脚踏实地的行动者。

自上而下策划

制造部根据集团 HOS 推进办公室的 2024 年度计划安排,结合济南特种车公司 HOS 精益推进实际情况,一边调研、编制、发布了 2024 年度计划、重点工作计划和生产现场精益 5S 检查方案(标准),一边策划、组织开展了“班组天天有改善”活动,明确了 HOS 精益工作推进方向,搭建了开展 HOS 精益工作的框架,调动了员工参与精益改善的积极性。同时,重视 HOS 精益推进工作的落实和控制,定期、不定期开展公司级现场三级巡检活动,利用信息系统流程发布问题,落实、评价问题整改情况。

自下而上改善

济南特种车公司于今年实施“班组天天有改善”活动以来,生产线班组共计实施、完成 200 余项改善,如部件线全面梳理物流搬运工具及线边器具损坏、缺陷问题,并一一进行维修、优化,美化了生产现场,提升了安全、质量管理水平;总装线分析现场物品使用情况和一线人员动作,优化现场安全帽等劳保用品的目视化管理,提高了现场物品的利用率;车身线结合工艺特点和现场作业活动,对扫码枪、扭力扳手进行定置管理,强化了管理责任,减少了操作者找寻工具的时间;车架线全员进行配电箱(盒)不合规安全警示标识排查活动,更新更换完好、合规、醒目标识 12 处;试制线克服生产不均衡、试验(制)产品件不规则且专用器具少的困难,在线边、物流预投区画定置线,提升了生产线产品定置管理水平;三方物流在制造部、安全环保部的指导下,对总装线、试制线预投区进行整顿、画定置线,积极主动听取生产一线员工的意见、建议,逐渐提升物流配送和预投区定置管理水平。不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。济南特种车公司的精益改善一直在路上。

济南商用车制造公司——

# 自动化立体库正式投入使用 开启仓储管理新篇章

□ 吴玉石 李艳坤



济南商用车制造公司自动化立体库自 2023 年 6 月试运行以来,各项功能运行正常。目前,立体库已经正式投入使用。自动化立体库与传统货架不同,能够自动分配库位和任务,优化驾驶员的分配与管理,节省了大量的人力、空间与时间,具备了许多传统货架无法实现的功能。

具备独特的高层货架功能。高层货架是自动化立体库中最重要的组成部分之一,高层货架与普通货架不同,它的特色就是没有了存储设备的限制,因此在高度上也就没有了传统货架的限制,可以最大化地利用仓库上方的空间。

配备专门的轨道堆垛机。堆垛机也是立体库中非常重要的一个运输设备,它是一款专门用于立体库的起重机,专门负责高层货架中货物的存储。在立体库中按照服务方式可分为直道、拆垛和堆垛三种基本形式。

配备智能高效的输送设备。立体库配备了多样化的智能化输送设备,主要包括辊床输送、升降机和移行机等。他们的共同点是负责运输驾驶室,并自动运输驾驶室到指定的位置,取代了原本由人工负责的运输任务,并且在效率上有显著提升。

智能化的软件操作系统。自动化立体库系统中另一个重要的组成部分就是软件系统,软件系统的作用是用来控制立体库中的机械设备。员工可以通过软件系统下达相应的指令,从而让仓库中的设备自动去完成工作,这是仓库能够实现自动化的核心。

自动化立体库的正式投入使用,从根本上缓解了仓储物流的压力,在提高仓储管理精度和响应速度的同时,降低了员工的劳动强度,提高了物流作业效率,标志着济南商用车制造公司开启了仓储管理智能化新篇章。

济南轻卡制造公司——

# 质量改进 永不止步

□ 杜嘉静 宁方宇

济南轻卡制造公司一直把质量工作放在首要位置,针对产品下线后检查发现的问题和客户反馈的质量问题,质量部逐步建立系统完备、协同有效、人人监督的制度体系,保证待销车辆无故障与售出车辆故障得到高效解决。

信息管理 数据监控

济南轻卡制造公司通过质量系统软件对整车、总成及相关零部件质量问题进行收集,包括发现的质量问题责任判定和追溯、质量指标的数据监控以及售后重大质量问题的处置等信息。同时,对于每个阶段的故障率 (PPM) 都全程把控,通过故障率排名能够帮助管理人员快速找到故障频发的零部件,进而找出需要改进的部位,让质量改进事半功倍。

QC 改进 强强配合

QC 质量改进工作能够不断提升产品质量、提高工作效率、减少浪费、降低成本,不断增强企业质量管理水平,同时提高员工的技能水平。济南轻卡制造公司质量部在制定改进计划时,首先需要确定是装配过程中导致的质量问题,还是与供应商提供的零部件本身的质量问题有关。如果是本公司的问题就要与其他部门有关人员配合,确认是工艺的问题,还是工人操作不当导致的问题,进而确定质量改进方法;如果是供应商的问题就要抓紧沟通协调解决,必要时去实地考察了解情况,从而更好地进行质量改进。

质量是企业生命线,更是品牌赢得市场的关键,质量改进刻不容缓,济南轻卡制造公司质量提升永不止步!

成都王牌公司——

# 卯足干劲“两手抓”“两不误”

□ 杨家斌

足,积极调动内部非一线人员帮产,提高生产运行效率。

品质保障 打造客户满意的产品

在产品制造与装配中,成都王牌公司始终坚持产品质量不放松,紧紧筑牢产品质量“防线”,为客户交付高品质满意产品。

针对生产大月订单多、帮产人员及新手多、任务指标重、容易忽略产品装配质量等情况,质量部持续加大产品质量现场监控与抽查力度,提升装配线“质量门”的功效,增强线上专职检验人员责任,对重点岗位、工位、部位严格实行重点质量监控、责任到人。对在产品装配制造过程中存在质量问题及不达标的部门、工位、个人进行严格考核;质量问题整改与任务完成发生矛盾冲突时,质量部坚决对质量问题说“No”,宁保质量不求数量,确保产品品质合格。

总装车间针对个别工位帮产人员特殊



情况,为保证产品质量达标,专门安排一名质量人员进驻岗位,对帮产人员装配产品与零部件过程及结果进行质量监控,确保产品质量的可靠性。

济南车桥公司——

# 应对挑战 确保产品清洁

□ 乔连同 宗文栋

近期,柳絮漫天。济南车桥公司为保障产品清洁,消除安全隐患,积极采取措施,应对柳絮“挑战”。

在零部件线,装配好的轮毂成品自装配下线直至发交到驱动桥线边使用,便一直处在完全暴露的状态,没有任何防护,扬尘、柳絮、杨絮漂浮天气,严重影响总成外观质量和密封、轴承以及密封圈等零部件的性能质量。

为解决此防护问题,综合考虑防护效果、工艺、成本、劳动强度等因素,零部件线定制工位器具“防护罩衣”,在总下线时,对器具整体套袋防护,除质量检查外,在存储、发交、接收直至周转线边等过程都不能提前拆袋,确保提升产品防护能力。同时,零部件线联合驱动桥线和制造部,制定了循环使用、定期更换、定期检查维保等一系列配套措施,尽可能地降低防护成本并持续监控防护袋的状态,确保防护有效性。

在驱动桥线,车间还对厂房门窗进行了封闭管理,将柳絮隔绝在外。同时,针对出产区常年开放的大门区域,组织人员定时洒水,阻挡柳絮。

随着市场订单不断提升,为了保质、保量及时把产品交付市场与客户,成都王牌公司坚持一手抓生产任务,一手抓产品质量,全力保证订单数量、质量“两不误”,以快速的订单交付与高品质的产品满足市场与客户。

岗位在线 一切为订单及时交付

在生产攻坚战中,总装部作为产品订单装配主阵地,结合订单多、生产忙、任务紧的实际情况,科学合理进行安排与部署,针对各生产装配过程中存在的瓶颈问题及制约因素,及时制定应对方案与措施,快速解决与疏导,保证生产有序性。

新能源产品装配复杂,效率相对较慢,就从其它车间与部门借调人员承担电池吊装工作,减轻装配主力人员压力;针对重卡、轻卡、新能源生产换线时损失效率的情况,进行优化集中排产,轻卡、重卡、新能源各一天,保持每天排产足;个别岗位人员不



# 扎根北非 迈向高端

## ——记2024年度集团公司劳模刘明灿

程志远

刘明灿,现任西非大区阿尔及利亚代表处首席代表,分管阿尔及利亚代表处和埃及代表处工作。刘明灿作为一名一直奋战在海外一线的基层人员,以实际行动践行中国重汽国际化战略举措,带领团队深度开发非洲地区中最难开发的北非市场,打破了阿尔及利亚市场中国其他竞品的行业垄断地位,颠覆了中国品牌在摩洛哥、突尼斯等欧洲品牌传统大市场的受歧视地位。

### 坚定市场目标 抢抓订单不手软

2023年的驻外时间达247天,刘明灿已经连续5年没有回家过春节了,他以抢抓市占率、超额完成各项指标为己任,北非区域代表处2023年斩获订单2366辆,完成指标295%,其中汕德卡新增订单381辆,同比增长154%,实现开票1200辆,完成指标150%,确保中国重汽在北非区域中国品牌卡市中市占率第一。

### 抓住市场机遇 实现低谷绝地反击

两年前的阿尔及利亚是中国竞品品牌在非洲最大的市场,实现了中国品牌重卡的垄断,中国重汽重卡在当地的销量几乎为0。2022年,阿尔及利亚政府颁布了整车进口法规,各汽车品牌和车企都看到了市场的广阔前景,纷纷抢抓机遇,争夺整车进口配额。通过前期的网络布局,刘明灿带领团队快速开展行动,在当地经销商的配合下,中国重汽成为中国品牌中唯一一个拿到重卡整车进口许可和配额的企业,也是全球重卡进口配额最多的品牌,获得整车进口配额2500辆。

### 抢抓高端市场 打破低价竞争怪圈

2023年以前,雷诺和曼一直占据着阿尔及利亚高端物流市场的主导地位,中国产品难以打入该细分市场。为了在细分市场上取得新突破,刘明灿带领团队深挖当地大客户资源,重点突破当地大型运输公司。2个月内,他们行驶5000多公里,对不同市场、不同区域进行大跨度走访,拜访重点意向客户100多家,签约终端订单客户20多家,最终实现终端订单400多辆。



对于当地大型运输公司的开发,刘明灿打破了传统思维上同中国竞品打价格战的死局,积极开发蓝海市场。当地大型运输R公司,拥有雷诺等品牌各类车辆130余辆,并计划再采购100辆雷诺品牌车辆,而中国重卡始终未在其考虑范围内。接到采购信息后,刘明灿和他的团队经过不懈努力,打开了同该公司高层对话的大门,在其同雷诺签订合同的前三天,成功说服客户,从雷诺手中抢下这100辆订单,实现了汕德卡高端车型的成功导入。通过该客户的导入,激活了当地高端物流市场对汕德卡品牌选择的活跃度,陆续实现汕德卡订单132辆。

### 响应“一带一路” 积极打造协同出海

阿西部矿业铁路自贝沙尔起,经廷杜夫延伸至加拉·杰比莱特,全长950

公里。该项目575公里的新建铁路以及全线950公里的信号、通讯和供电工程,将由中铁建与阿Cosider集团组成的联合体实施,是近年来中国企业在阿承建的最大单体项目。西部矿业铁路建成后,将完善当地铁路网,实现矿区、工业区和港口的连接,对当地发展具有重要战略意义。

这里降雨少、日照强,地表几乎没有任何植被,夏季最高温度能达到55摄氏度,冬季昼夜温差大,给施工车辆的品质提出了极高要求。刘明灿和他的团队认真分析工况需求,有针对性地提出产品推荐清单,积极沟通承建的中国企业,同时联合当地经销商网络和国内资源,保障车辆供应,最终当地铁路建设所需的604辆卡车全部使用中国重汽品牌,极大提高了中国重汽在当地品牌的影响力,为当地铁路建设添砖加瓦。

### 打破竞争劣势 通过本地化实现突破

北非是欧洲的后花园,也是欧洲传统重卡品牌的根据地。当地市场对中国产品歧视较大,其中埃及整车进口关税达到了15%,突尼斯整车进口关税达到了30%,摩洛哥整车进口关税更是高达40%。通过深度解析当地政策法规,加大经销商网络和产品布局,刘明灿带领团队在突尼斯和埃及市场成立了中国重卡品牌在当地第一家组装机企业。摩洛哥成为首家海外组装机企业的国家。他们通过对细分市场的深入研究和配置差异化布局,实现汕德卡搅拌车在摩洛哥细分市场的市占率稳居第一。

不经历风雨,怎能见彩虹。在这个非洲地区最难开发的北非市场,刘明灿带领团队凭着不抛弃、不放弃的奋斗精神,让汕德卡品牌闪耀在这片土地上。

2012年,赵阳在结束实习后就来到济南特种车公司技术中心全驱产品室整车总布置岗工作,主要负责全驱产品总布置设计方案的编制、参与项目订单的可行性分析、制订签署技术协议、编制整车技术文件等。11年的工作实践,让他从刚接触车辆的新手成长为重大项目的参与者、负责人。其参与的项目《某新型8×8特种汽车三高试验研究》获得中国重汽科协优秀学术成果三等奖,《一种消防车底盘》《一种新型分动器悬置装置》《一种新型组合式横梁》等多项实用新型专利,获得了服务单位、公司和员工们的赞誉。

### 星夜兼程 火速奔赴几内亚

2023年12月,因几内亚客户采购的车辆在使用和维护过程中疑似出现问题急需改制服务,济南特种车公司在接到国际用户的信息反馈后,立即派遣技术服务人员赵阳前往几内亚,实地调研并协助完成改制工作。赵阳日常主要负责全驱车辆,但此次服务的车辆为非全驱,接到此项工作任务后,赵阳立即了解情况,对手头工作进行交接后,火速奔赴几内亚。赵阳是本次服务改制工作中第一个到达几内亚处理问题的员工,他不顾路程辛苦,第一时间赶往行程目的地博法地区的矿区,及时沟通客户,了解具体情况,对路况、车辆运行、车载以及现有故障等问题进行实地调研。他结合当地车辆使用情况,出具了改制方案并着手进行维修。

### 恪尽职守 困难之中勇担当

改制工作在实际操作过程中可谓是困难重重,客户没有自己的维修场地,只能借用一处露天场地,而且维修设备很少,装配工具也不全。改制过程中最大的困扰就是打孔模板与实际使用不匹配,赵阳和国际公司同事想尽一切办法,利用现场可利用的一切工具,克服重重困难终于完成了首批车辆的改制,并对改制效果进行了验证。后续,他们采购了维修工具,公司其他服务人员也陆续到达几内亚,经过团队成员的共同努力,对打孔模具进行了全面改善。通过以上改进,有效提升了改制效率,为保障客户车辆的正常运营,他们将维修改制时间改为晚上,每天坚守岗位近12个小时,最高纪录一天改制16辆车。这种对工作的敬业和担当,获得了客户的肯定和赞扬,也极大提升了中国重汽在当地的声誉和影响力。他们的付出与努力,是对中国重汽品牌形象最好的诠释与展示。

### 笃行实干 实际行动释担当

赵阳熟练掌握公司全驱车型产品的要点知识,先后参与ZZ2197型越野运输车舒适性改进JN2300C型特种汽车底盘定型试验、沙特牵引车设计开发、华舟牵引车设计开发及定型、国六HOWO-TX全驱车系列化开发设计、全驱车匹配潍柴发动机设计开发等多个项目,逐渐成长为设计团队的骨干力量。对于已交付的车辆,赵阳及时做好售后服务工作,解决客户的改装需求,对客户在使用过程中遇到的难题,他第一时间给予技术协助,确保客户车辆的有效运转。

无论是紧急情况下的火速奔赴,还是困难面前的勇敢担当,赵阳都以敬业实干的精神诠释着对工作的热爱和责任,为公司的发展贡献智慧和力量。

# 笃行实干勇作为 关键时刻显担当

崔健

# 童心未泯 且与岁月共情长

廖华玲

童年的时光,纯真而美丽,童心像花儿一样绽放。每个人的心底都隐藏着一份童真,或许我们谁也走不出自己的童年,那些岁月往事,历久弥新……

时常希望能够再次拥有系着蝴蝶结的童年,但流逝的时光告诉我,这仅仅是一个可追忆的梦。在那个无忧无虑的孩提时代,我不知在童年的河滩上埋下了多少绚丽的贝壳,散发着五颜六色的光彩。童年太纯,回忆太美,寻着镶嵌在沙滩上的岁月足迹,去感受光阴背后的童年故事,那是埋在心底的欢笑与嬉戏。

夏夜,月光下的梦是甜美的,每一颗星都闪烁着妈妈讲过的故事。阳光、野花、蜻蜓都是我的好伙伴,偶尔几幅涂鸦“杰作”会使家庭的氛围变得异常轻松,让大人们哭笑不得。童年是色彩缤纷的风车,童年是牛背上的牧歌,童年是竹林里的追逐,童年是除夕夜的鞭炮……小小的脑袋瓜从不装“忧愁”,满脑子的奇思异想,如同一块调色板,把乡村清贫单调的生活变成色彩斑斓的世外乐土。

似懂非懂的故事都属于童年,懵懵懂懂的聪明也属于童年,而人生的起步就在这稚气十足的童年里。童年是成长的记忆,不知从哪天开始,我希望自己快快长大。也不知受哪句一知半解的名言所启蒙,我迷恋上了读书,虽然只是一些连环画小人书。我坐在院坝树荫下的小板凳上,与书为伴,从中收获了无数的喜悦,读后那一点点稚嫩的心得竟也渴望与小伙伴一起分享。

打捞记忆中童年的故事,你还会背着书、摇着头,结结巴巴吟诵那些唐诗宋词吗?教育家苏霍姆林斯基说:“每个孩子就其天性来说都是诗人。”或许也可以这样理解:童心即诗。是的,每一个孩子就是一首纯真无暇的诗,而孩子的内心世界就是一个充满诗意的世界,流淌着不受约束的想象力。生命的年轮不停地辗转向前,“儿童散学归来早,忙趁东风放纸鸢”“儿童急走追黄蝶,飞入菜花无处寻”,这样的童年生活已被我的人生酿成了一坛酒,品一次,醉一次。

当我觉得“丢手绢”“捉迷藏”“踢毽子”是好幼稚的游戏;当我否认天空是最美的蓝色;当我的骨子里有了点“人生为棋,我愿为卒。行动虽慢,可谁曾见我后退一步”的任性冲动,或许那时我还不知道,童年已去。终有一天,一群年龄相仿、亲密无间的童年玩伴走着走着就都散了。

童心未泯,岁月不老,一路阳光。童真在流年中沉香,儿时的故事永远不会衰老,儿时的太阳会把未来照耀……

起风的日子,童年的牧笛声仿佛又如响起。将我笔端流淌的思念,融进时光,悄无声息地穿越岁月的城墙,婉约成一段段童年故事。风吹过,心语丝丝,滋润春夏秋冬。回味童年,那些成长的往事印满人生的每页书笺,虽然褪色,但犹新,从未陌生。

怀念童年的日子,怀念那时天真稚气的样子,愿童心与岁月共情长。

# “精神之铸”胡三哥

王磊

在济南传动轴公司精铸件线,有一个人的故事宛如一部精彩纷呈的小说,写满了奋斗、奉献和智慧,他就是胡科峰,也是大家口中的“三哥”。他三十几年如一日,始终坚守在铸造生产一线,用实际行动诠释着“匠心”的含义,用百折不挠的精神铸就了自己的精彩人生。

说起“三哥”的技术,那可真是令人叹为观止。无论是复杂的机械设备还是精细的工艺流程,他都能

游刃有余地应对。他的双手仿佛有魔力一般,总能把冰冷的金属变成精美的产品。当同事遇到困难时,他总是第一个伸出援手,用自己的经验和智慧帮助大家解决问题,渐渐成了大家的“精神支柱”。

2023年,“三哥”又迎来了新的挑战——组织开发AMT16档减速变速箱系列铸铝新产品的去浇冒口、粗铣加工工装制作、工艺验证以及试生产等工作。这是一项艰巨的任务,新产品包括减速变速箱

的1种前壳、2种中壳、2种后壳和1种端盖,产品的加工工序多且复杂,结合产品种类及加工工序需设计自制工装8套,并且每道工序都要经过细致的工艺分析,结合设备特型、费用、节拍等参数选定刀具,每个步骤都要耗费大量的时间和精力。

在工装制作过程中,“三哥”展现出惊人的毅力和耐心,他一遍遍地修改设计方案,一遍遍地试验,直至达到最完美的效果。在工艺验

证阶段,他仔细检查每一个环节,确保没有任何疏漏。而在试生产阶段,他更是全程参与,与同事们并肩作战,共同攻克了一个又一个难关。经过大家的共同努力,AMT16档减速变速箱系列铸铝新产品工作圆满完成,那一刻,“三哥”的脸上露出了久违的笑容。

“三哥”就如一面旗帜,一个标杆,他用激情奋斗感染着身边的每一个人,用关心关怀温暖着身边的每一个人。

# 大干二季度 奋斗正当时



济宁商用车公司紧密围绕集团公司“大干二季度,超越一季度”的总体工作部署,精准聚焦目标任务,科学统筹生产安排,深度优化资源配置,严谨把控流程执行,全力构建规范、高效的生产运营体系。

崔健

视野

心声

# 中国重汽：成为全球首家搭载潍柴 NG4.0 燃气动力的商用车企业

在全球环保浪潮与能效追求持续升温的背景下,天然气正逐步成为交通运输行业绿色转型的重要清洁能源。近日,潍柴动力股份有限公司研发的 NG4.0 全场景燃气产品震撼发布,这一里程碑式的创新再次巩固了潍柴在动力技术领域的“领头羊”地位。与此同时,同属于山东重工集团的中国重汽作为产品协同研发的坚实伙伴,将成为全球首家搭载这款 NG4.0 燃气动力产品的商用车企业,与潍柴携手共进,推动燃气市场迈向新的篇章。



双雄联袂 发挥“1+1>2”大协同优势

中国重汽与潍柴动力共同发力燃气市场,在市场调研、产品设计、开发试验、量产投放全流程中充分发挥“1+1>2”的优势。其量体裁衣式的开发模式赋予了产品竞争力,也为高价值运输提供了更优解决方案。

中国重汽全新一代燃气车搭载的一体化无极 S 动力链,由潍柴最新研发的 WP13NG4.0/WP15NG4.0/

WP17NG4.0 发动机+全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 车桥共同组成,远超市面上的动力链拼装企业,拥有绝对领先的整车性能。同时,在产品开发之初,两家企业便联合进行整车、发动机的市场需求调研,同步分析解读百万用户实际运输工况数据,致力于细分市场打造专属产品。另外,该款动力系统最早在中国重汽整车上实现整车控制策略及电控策略软件绑定,系行业独有。

原装原配真给力 联合服务享无忧

中国重汽旗下多款主力车型,如豪沃 MAX、豪沃 TX7 燃气车、汕德卡 G7S、汕德卡 G7H 燃气车等,均已重磅升级,搭载潍柴全场景 NG4.0 燃气动力,配合中国重汽全球独有燃气智控技术,超快瞬时响应,800rpm 即可输出最大扭矩,在实际

际工况中最大可发挥出 54.16% 的热效率优势,打造真正的节气大马力。

中国重汽与潍柴动力强强联手,通过科技创新提升产品实力,同时拓展后市场协同。双方服务并网,形成 7200+服务站网络,提供 7x24 小时全天候、5 分钟响应的高效服务。覆盖全国 31 个省份的 133 家中心库、3.34 亿元国六配件和 475 家后处理中心,确保备件充足、服务专业,服务半径缩短至 50 公里,为客户提供无忧体验。选择中国重汽全新一代燃气车,即选择省心与放心。

作为国内知名商用车企业,中国重汽始终致力于推动清洁能源和高效动力技术的发展。此次率先搭载潍柴 NG4.0 燃气机产品,不仅展示了其对技术创新和市场布局的前瞻思考,更彰显其作为行业领军者的责任与担当。

随着技术的不断进步和市场需求的增长,燃气车在未来的交通运输行业中必将扮演愈加重要的角色。中国重汽与潍柴动力的强强联合充分发挥了创新引领作用,将更可靠更高效的燃气车产品带给用户,同时为推动我国清洁能源和高效动力技术发展做出更大贡献。

本报记者

“跑干线物流,首要的是高效。在货运行业,同样时间完成的运送任务越多,收益也就越高。”货车司机闫师傅介绍,他从云南至山西运输货物,每趟往返 6 至 8 天,每天近一半时间都在开中国重汽汕德卡燃气车,车辆的可靠性、动力性、经济性都很优秀。

年省过万,汕德卡 G7S 助闫师傅事业蒸蒸日上

闫师傅是一位拥有 30 年驾龄的货车司机,目前驾驶的汕德卡 G7S 自动挡燃气牵引车,搭配 13 米仓栅式半挂,日常运输水果、蔬菜等绿通货物,每趟单程运距 3300—3500 公里,高速公路上巡航时速保持在 80—90 公里。

“开汕德卡燃气车 8 个月来,车辆行驶超 13 万公里,高速公路行驶百公里气耗 30kg 左右,如果按一年行驶 20 万公里,天然气价格每千克 5 元计算,一年能帮我们货车司机省出超过一万元的成本。而且车辆动力强,就算是山路也跑得十分有劲。”闫师傅说。

“汕德卡 G7S 燃气车搭载潍柴 WP15NG 天然气发动机,热效率突破 54.16%,530 超强马力、扭矩 2600N·m,车辆起步迅速、重载平稳有劲,与全新一代 S-AMT16 变速器+MCY 系列后桥组成的无极 S 动力链,综合气耗节省 11%。”中国重汽相关负责人介绍,汕德卡 G7S 还通过底盘模块化布置,实现多种底盘配置组合,只为进一步满足不同用户需求。

服务升级:智慧管理系统让绿通运输更高效

由于常年在外奔波,货车司机腰肌劳损、腰椎间盘突出等职业病频发,对车辆舒适度的要求越来越高。中国重汽相关负责人介绍,在研发之初,汕德卡充分考虑货车司机在驾乘方面的需求,努力做好车辆各个细节。

“绿通路线通常较为灵活,路况复杂多变。之前开手动挡重卡在行驶途中需要频繁挂挡、踩刹车离合,劳动强度大,现在换成汕德卡 G7S 燃气车后,相比之前开起来轻松了很多。特别是在长时间开车的情况下,自动挡重卡大幅降低了驾驶疲劳度。”闫师傅说。

闫师傅介绍,车辆内部还配有多功能方向盘、电加热后视镜、12.3 寸智能中控屏、夜间氛围灯、内嵌式收纳桌板、减压卧铺、大容量储物空间、四声道高品质音响、控温空调等舒适驾乘设备,驾驶室静谧噪声低至 52dB,方便货车司机在路上更好地驾驶和休息。

近年来,重卡行业已从单一满足基础运输需求的工具,发展成为聚焦行业场景细分领域、用户多元需求的综合解决方案载体。中国重汽相关负责人介绍,为确保用户需求能在第一时间得到反馈和解决,企业专门抽调研发、制造、售后等部门人员,通过提升售后服务水平,助力用户高效运输。

“另外,中国重汽汕德卡还向用户提供智能保养、服务提醒、远程 OTA(空中下载)技术等,实现了人、车、路、货、维保一体化管理。同时升级车联网车队管理系统“智能通”,使用户实现随时预约报修服务,大幅缩短等待时间。”中国重汽相关负责人说。

汕德卡 G7S 昼夜兼程,为闫师傅绿通运输保驾护航。中国重汽汕德卡以“安全可靠 节气高效”之品质,助力卡友致富,点亮万千家庭的幸福之光。

本报记者

## 闫师傅为中国重汽汕德卡 G7S 燃气车点赞

观热 察点

# “我的座驾汕德卡 2024 节气挑战赛” 火热报名中

2023 年以来,天然气价格持续低位运行,燃气重卡以突出的盈利优势获得终端青睐。中国重汽汕德卡作为国内高端重卡领军品牌,凭借出色的品牌力和产品力实现销量暴涨。2024 年 1-4 月,汕德卡大马力燃气牵引车销量连续登上全国多地市占率榜首,15 升以上燃气牵引车更是连续两个月荣膺大马力燃气车单品销量第一。随着销量不断地攀升,汕德卡节气挑战赛也在全国拉开了帷幕。

汕德卡节气挑战赛火爆进行中

为了进一步加强与卡友的互动,中国重汽汕德卡于 2024 年 5 月 20 日至 8 月 20 日在全国范围内开展“安全可靠,节气高效——我的座驾汕德卡 2024 节气挑战赛”。

本次挑战赛设立了两大参赛车型组别,包括汕德卡 WP15NG 全系 6x4 燃气牵引车组、汕德卡 4x2 燃气牵引车组,参赛路线覆盖长三角至新疆、珠三角至新疆、环山东至新疆、长三角至云贵川、环山东至云贵川、

宁夏至长三角、宁夏至珠三角七条重点运营路线。比赛将依据智能通后台采集的车辆运行数据评选出各路线月度气耗最低的车辆,为卡友送出价值 3000 元加气卡等好礼。

多元产品布局赋能全场景 燃擎动力轻松玩转全工况

基于对中国公路运输场景的多年深耕,中国重汽汕德卡不断扩大燃气产品布局,推出多个爆款燃气车型,致力于满足不同运输场景的运营需求。

汕德卡 G7S 燃气车,搭载全新一代潍柴定制天然气发动机,无极 S 动力链综合节气 11%,大气瓶、长续航,上路底气十足;应用驾驶室碰撞后移、转向柱溃断、弹性铰链等专利安全技术,拥有至尊舒适内饰设计和丰富配置,打造高端燃气重卡性价比之选,让卡友乐享运输生活。

2023 年,全新一代汕德卡 G7H 升级而来。产品沿袭潍柴品质,实现 4 大进阶和整车 80 项技术升级,由中国最先进重卡 4.0 工厂智造,全球



顶级供应链加持至臻品质,“全勤王中王”实力再进阶。动力方面,搭载潍柴全球首款热效率 54.16% 的商用化燃气发动机,动力充沛,匹配中国重汽全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 系列车桥,百公里节气 3kg,加之全球独有的 S-IEC 燃气智控技术,打造低气价时代公路运输的不二之选。

中国重汽汕德卡作为国内重卡

5 年 200 万公里、9 年 300 万公里的行业最佳运营纪录的保持者并非偶然,它凭借卓越的品牌力、产品力以及持续的创新精神和精准的市场策略赢得了市场的认可和客户的信赖。未来,随着技术的不断发展和市场的不断变化,相信汕德卡将继续保持领先地位并引领行业向前发展。

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@sinotruck.com

举报电话: 0531-58062233



看 车有道

# 面面俱到 豪沃燃气车解决卡友“选择困难症”

近日,中国重汽全新一代豪沃燃气车凭借过硬的产品品质,在全国各地掀起销售热潮:100 辆豪沃 TX7 载货车成功交付深圳大客户;20 辆豪沃 MAX 危化品燃气车交付石家庄大客户;20 辆豪沃 TH7 危化品牵引车交付鲁清石化。与此同时,济南、沧州、漯河等地交付不断,全国各地订单纷至沓来。

中国重汽与潍柴动力持续协同发力,全新一代豪沃燃气车稳居国内燃气重卡市场 C 位,堪称最强燃气版本。那么豪沃燃气车究竟有何过人之处呢?

据悉,近期交付的豪沃燃气车搭载 WP13NG/WP15NG 燃气发动机+全新一代 S-AMT16 变速箱+MCY 系列车桥。区别于市场上外采总成零部件拼装动力链的传统做法,中国重汽全新一代豪沃燃气车搭载的无极 S 动力链,在开发试验阶段即完成了整车一体化标定,展现了极高的集成度和优化水平,助力卡友高效盈运。

科技引领 节气工艺更上一层

全新一代豪沃 MAX、豪沃 TX7、豪沃 TH7 等燃气车型,依托中国重汽与潍柴动

力双方最新研发成果,共同对热效率 54.16% 发动机及整车匹配进行设计,体系化节气 15.5%,整车节气 3kg/100km,年省 24000 元。同时,车辆采用中国重汽全球独有 S-IEC 燃气智控技术,连续流调压精准控制,让中国重汽燃气车在实际运输工况中发挥最大 54.16% 极致热效率。另外,车辆采用 CFV 连续流供给技术,与竞品所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。

“亲人”守护 “多快好省”四倍安心

在产品科技赋能的同时,中国重汽与

潍柴动力也将一站式协同的服务延伸至后市场。中国重汽七星级“亲人”服务与潍柴动力售后服务实现并网,共同构建了覆盖全国 7200+服务站的超强服务网络,服务半径缩小至 50 公里,进一步提升了客户体验,让客户在选择中国重汽全新一代豪沃燃气车时,更加省心、放心。

中国重汽豪沃燃气车不断攻克技术难关焕新升级,以“亲人”服务加码终端市场,将卡友运营痛点一一化解,为客户带来超凡的产品体验。未来,豪沃将继续与卡友并肩前行,用全方位升级的高端产品助力卡友实现高价值运营,2024 让客户更赚钱!

本报记者