

# 陕西汽车报



SHaanxi QICHE BAO

中共陕西汽车控股集团有限公司委员会主办

2019年7月19日 星期五

陕新出内印字第S9819号 第28期(总第1614期) 共四版 http://www.sxqc.com 投稿邮箱:sxqcb@sxqc.com

## 2019陕汽重卡首届客户大会召开 袁宏明:以客户为中心是立企之本

【本报讯】7月16日,以“回家啦”为主题的2019陕汽重卡首届客户大会在古都西安陕汽商用车产业园召开,陕汽控股党委书记、董事长袁宏明出席会议并作“以客户为中心”主题发言。会上,陕汽重卡关爱品牌“万德福”全国首发,新品德龙X5000标载物流牵引车发布上市。陕汽控股党委副书记、总经理王延宏主持会议。

袁宏明在发言中指出,“以客户为中心”是陕汽坚守的初心,也是陕汽的立企之本。在51年的发展实践中,陕汽敏锐洞察客户需求,清醒判断行业形势,建立创新机制,推动正向研发,发挥核心优势,巩固领先地位,持续聚焦“两个关注”,大力推进智能制造,不断提升产品品质,精准满足个性化需求,为客户提供最佳的产品和服务,培育出延安、奥龙、德龙、汉德车桥等行业知名品牌,赢得了数百万客户的信任与青睐,成功进入行业第一梯队,稳居国内市场前三,并以263.18亿元荣登“中国500最具价值品牌榜”,闯出新天地、形成大格局、创造新辉煌。

袁宏明强调,企业的前途命运与国家紧密相连,陕



汽以客户为中心,正是紧跟党和国家发展形势,大力弘扬“创优报国”精神的具体体现。2018年,陕汽响应党和国家号召,顺应行业发展趋势,制定了“2035”战略,明确了未来三个阶段的目标,这是新时期全体陕汽人的奋斗指南,也是陕汽的使命。陕汽将

勇担使命,坚持以客户为中心,通过实施双轮驱动,坚定不移实现高质量发展。今年上半年,面对国内重卡市场销量整体下滑的不利局面,陕汽控股锐意进取,实现逆势增长,生产各类汽车11.5万辆,同比增长12.8%,销售10.8万辆,同比

增长5.6%。其中陕重汽累计销售9.3万辆,营业收入410亿元,同比增长5%,迈出了高质量发展的坚实步伐。

袁宏明提出,下半年,市场既有严峻挑战,又充满机遇,陕汽将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,不忘初心、牢记使命,紧跟国家促消费、稳增长的政策形势,精准把握市场和客户需求变化,与客户同心同行,与伙伴同舟共济,持续塑造陕汽重卡的领先优势,打造贴心服务的金字招牌,实现产销必保7万辆、力争8万辆的战略目标,向建国70周年献礼。

陕重汽副总经理周银朝与潍柴动力、法士特、汉德车桥等产业链成员及客户代表共同上台,发布了针对长途标载物流市场的陕汽德龙X5000牵引车。

(下转二版)



## 天行健车联网获评「西安市工业互联网试点示范平台」

7月11日,“2019(西安)工业互联网高峰论坛”在西安香格里拉大酒店举行,西安市工信局公布2019年西安市工业互联网平台集成创新应用试点示范项目名单,天行健车联网公司“商用车工业互联网应用平台建设”项目被授予2019年西安市工业互联网平台集成创新应用试点示范项目。

作为陕汽德银后市场车联网服务,天行健系统是重卡主机厂首家推出的车联网服务产品,致力于为重卡用户提供车辆管理综合解决方案。近年来,天行健车联网公司深入挖掘客户管理需求,不断提升产品质量及服务,关注产品全生命周期,关注用户运营全过程,力求为重卡用户提供基于车联网大数据的精细化车辆智能管理服务,目前,天行健车联网平台在网车辆已超过50万辆,是规模最大的重卡企业级平台。车联网服务成功应用于多领域,为全国100余家物流公司提供车队管理服务、500多家车贷商提供风控管理服务,为全国多个地市政府渣土车监管单位提供渣土车监管技术支持、多家零部件企业提供大数据分析服务。德银控股 张鑫

## 共创至美未来

### 王延宏出席康明斯百年盛典·西安站活动

【本报讯】7月11日,以“开启无限动力,共创至美未来”为主题的康明斯百年盛典·西安站活动在西安康明斯隆重举行。陕汽控股党委书记、总经理王延宏受邀出席,同康明斯副总裁、康明斯(中国)发动机事业部总经理刘晓星一起与企业大客户、西安地区经销商、服务商、员工代表们欢聚一堂,共同庆祝康明斯百年华诞。

王延宏代表陕汽控股及董事长袁宏明向康明斯全体干部员工表示祝贺,向关心支持西安康明斯发展的客户表示衷心感谢。王延宏表示,康明斯是全球领先的动力制造企业,产品深受客户的信赖和认可。康

明斯以“客户结成伙伴、致力于推动客户成功”的理念与陕汽“一切以客户为中心”的宗旨高度一致,以“动力建设美好生活”的愿景与陕汽“与用户共同发展,与员工共同成长”的发展愿景深度协同,双方建立尊重、双赢、良好的合作关系以来,凝聚了发展共识,目前,搭载康明斯发动机的陕汽产品车已累计销售近7万辆。未来,陕汽将与西安康明斯共同抢抓“一带一路”倡议契机,打造丝绸之路沿线最重要的商用车动力基地,以合作共赢实现至美未来。

刘晓星表示,康明斯的百年荣耀离不开合作伙伴及客户的精诚协

作和鼎力支持,康明斯将以不断创新的精神为合作伙伴及客户创造更大价值。近年来,西安康明斯创造了令人瞩目的发展成绩,在产品规划、整车匹配、市场开拓、服务支持等方面与陕汽实现了合作共赢。进入国六时代,康明斯有信心全面满足陕汽全系列商用车对动力的多样化需求,以最具竞争力的动力解决方案,数字化、智能化的全生命周期支持能力为用户创造价值。

在与会人员的共同见证下,西



开启无限动力 共创至美未来

CHALLENGE THE IMPOSSIBLE

>>百年康明斯在美国举行客户安康明斯X卡车发布<<

安康明斯X联盟正式成立,并现场举行了发布仪式。西安康明斯X联盟旨在通过俱乐部活动的方式为客户提供更低的成本、更便捷的服务,切实关注和满足客户差异化需求,与客户实现零距离沟通。

本报记者 杨俊报道

李青摄影

## 陕汽轩德新能源轻卡开发项目斩获金奖

【本报讯】近日,以“引领创新创业、发展三个经济”为主题的2019年“沣东杯”陕西省科技工作者创新创业大赛在西安落下帷幕。由陕汽技术中心与陕汽商用车联合开发、应用于陕汽商用车轩德E9轻卡的“新型燃料电池载货车产品开发项目”从全省500余个参赛项目中脱颖而出,一举斩获大赛金奖。

作为陕西省“300万辆汽车工程”战略部署与宝鸡千亿级汽车产业的重要支撑,“十三五”期间,陕汽将加速形成西安和宝鸡两大产业集群,“再造一个新陕汽”,打造国内领先的商用车研发试验基地和柔性高效的商用车智能制造基地,形成陕汽高质量发展的第二增长极。作为企业“2035”战略落地的新引擎,2018年,陕汽商用车完成了全系列商用车共计200余款车型的产品开发,完成全系列商用车产品布局及

产品升级阶段性工作,其中轩德纯电动轻卡销量进入行业前十,实现增速领跑行业。

据悉,“新型燃料电池载货车产品开发”项目以燃料电池系统底盘布置方案为创新点,快速响应市场需求,整车集成度高,应于陕汽轩德新能源轻卡,满足客户诉求。

本报记者 牛娜 杨俊

生产各类汽车 11.5 万辆 同比增长 12.8%

陕汽控股上半年实现逆势增长

【本报讯】今年以来,面对行业持续下行压力,陕汽控股锐意进取,以陕汽商用车和陕重汽“双轮驱动”为推动力,实现逆势增长,迈出了高质量发展的坚实步伐,上半年,生产各类汽车11.5万辆,同比增长12.8%,销售10.8万辆,同比增长5.6%。

### 战略落地 双轮驱动稳步推进

2019年是陕汽控股“2035”战略落地的起始之年。2018年,陕汽响应党和国家号召,顺应行业发展趋势,在深思熟虑、精准把脉的基础上,对企业中长期的发展规划进行精心谋划,制定“2035”战略,明确了企业未来将分三个阶段实现既定目标:第一个阶段,到2020年,实现千亿元陕汽目标,完成“十三五”发展任务;第二个阶段,到2025年,军品业务实现系列化发展,国际市场销量占比达到30%以上,重卡业务进入全球行业前列,销售收入突破1500亿元;第三个阶段,到2035年,全系列商用车业务达到国际领先水平,新能源乘用车业务成为行业重要力量,销售收入突破2000亿元。

自此,“2035”战略成为新时期全体陕汽人的奋斗指南,成为企业实现高质量发展、成就百年梦想的基石。

今年以来,刚刚组建不久的陕汽商用车坚定发展信心,抢抓改革机遇,扎实推进“再造一个新陕汽”目标落地,在新基地建设、营销渠道建设、产能提升、新品开发、质量管理、基础管理能力提升等工作上狠抓落实,取得明显成效,上半年累计生产汽车1.5万辆,同比增长16.7%,销售各类汽车1.4万辆,同比增长15.0%。“双轮驱动”稳步推进,陕汽商用车和陕重汽并驾齐驱之势正在逐步形成。

### 强优补短 细分市场不断突破

通过研究行业趋势,深挖客户需求,陕汽首创为31个重卡细分市场匹配最优化的产品,并分别制定专属服务解决方案,全面保障客户的差异化服务需求。煤炭、港口、渣土、矿产、油田细分领域多年保持行业第一,并全面进入快递快运、冷链、危化、随车吊、畜禽、绿通等多个细分领域。

(下转二版)

## 陕西省委常委、统战部长姜锋到陕汽宝鸡板块调研

7月10日,作为包抓陕汽商用车迁建项目的省级领导,省委常委、统战部部长姜锋到陕汽宝鸡板块调研。陕汽控股党委副书记、总经理王延宏陪同实地调研了汉德车桥新能源基地和陕汽商用车新基地。

姜锋表示,政府各级各部门要切实提高政治站位,加强协作配合,一如既往大力支持我省汽车产业加快发展,坚定既定目标不动摇,严把时间节点、保证质量,确保项目建设早日达产达效。

党委宣传部 李华

## 导读

### 首批X5000顺利下线

第二版

### 坚持党建引领 凝聚发展动力

第三版