

1月份出口收入增长42%，实现开门红

山推让世界见证“中国智造”硬实力

记者 于伟 通讯员 祝存波 张婷

作为中国工程机械装备制造领域的龙头企业，山推推土机产销量全球持续领先。眼下正值新春时节，走进山推车间，一派繁忙景象。刚刚过去的1月份，山推股份出口收入增长42%，顺利实现开门红，彰显了“中国制造”的品牌实力。

黄金内核再升级
全新产品惊艳亮相

今年1月份，山推股份联合山东重工集团旗下潍柴动力、中国重汽、林德液压、山重建机、山重融资等合作伙伴，在济南召开了2024年合作伙伴大会。展出了新升级的“黄金内核”产品和智能辅助、新一代新能源、矿山一体化等具有明显差异化优势的系列产品。

山推20余款全系列匠心产品悉数亮相，多款高技术含量产品集中展示，引领工程机械产业技术突破与行业变革。矿山霸王SE980LC-10W液压挖掘机，动力强劲，结构可靠，同等效率下油耗降低15%—20%；换道新领袖LH60-G静液压装载机，潍柴WP7+林德液压省油黄金静压动力总成。同等效率下，油耗低20%以上；矿山雄鹰L76-G装载机，综合节能8%，同类产品中牵引力最大，效率更高；大国重器DH46-G全液压推土机发动机功率提高8%，综合油耗低10%以上，ECO经济模式节油24%，每年多创收15万元以上。

智能辅助产品是山推智慧施工研究院联合潍柴电控团队潜心研究，打造出的一系列智能施工设备。基于智慧施工平台，山推在行业率先开发出矿山、土方、道路三大场景的一体化施工解决方案，并得到市场验证，让客户更赚钱，让施工更简单。

基于“黄金内核”，山推培育智能制造新模式，打造全国高端装备创新引领、自主研发新高地，将互联网思维融入技术升级，持续为客户量身打造辅助施工、无人驾驶、远程遥控等新一代智能施工产品集群，提供无人化、智能施工的一体化智慧施工解决方案，从而推动产品从“制造”向“智造”转型。

勇攀技术高峰
争创绿色发展新典范

为满足全球市场对可持续发展和绿色环保日益增长的需求，山推为客户量身打造一系列的新能源产品，并在新能源技术研究应用中领跑全行业。

山推新能源产品是山推和潍柴新能源研究院联合开发的绿色

低碳施工设备，包括新能源推土机、挖掘机、装载机、搅拌运输车等，其核心技术优势就是依托集团专属技术、高效迭代，持续升级。两年多，近千台新能源产品在市场验证中受到广大客户青睐。尤其是山推新能源推土机全球唯一，遥遥领先。

山推LE70-X3新能源装载机，采用定变量液压系统和流量放大转向系统，节能轻便；单台纯电装载机每年可减排二氧化碳超百吨，使用和保养成本较燃油机型节约75%以上，年节省燃油费近40万元。山推C412-D35纯电动搅拌运输车，整车纯电、自动挡，充电40分钟，续航200公里，年节约运营成本10万余元。

纯电推土机是山推独有产品，从全球首台DE17-X产品发布，到如今系列产品的推出，山推凭借深厚的推土机技术，机电和先进的新能源技术，引领行业低碳减排，绿色转型。

其实，早在2018年，山推就瞄准新能源市场，开始了对纯电装载机的探索。直到今天，山推的纯电装载机已经发展到了第三代，拥有4种型号多个产品类别。下



山推召开2024年合作伙伴大会。

步，还将加快抢占制高点、布局未来工程机械发展，实现工程机械智能网联，逐步打造数字化管理为一体的智能施工集群系统，通过一体化智慧施工解决方案来带动全产业链条的升级。

持续研发创新
立“智”造行业标杆

近年来，山推持续研发创新，相继完成各级新产品开发及技术攻关500多项，获得授权专利数量1000余项，研制开发了全球首台燃气式推土机、全球首台5G远程遥控推土机、全球首台纯电动推土机、全国首台推装机等系列精品，在辅助施工、提供一体化智慧施工方案方面走在行业前列，助力中国“智造”走上更

广阔的世界舞台。

尤其推出的“黄金内核”，是由集团内山推股份、潍柴动力、林德液压三大公司海内外6个研究中心协同，在潍柴发动机、林德液压件、山推传动件基础上专业匹配、改进、验证的动力传动系统总成。新升级版“黄金内核”产品其核心竞争优势就是更省油、更高效、更可靠，最大提升客户价值。

如今，在山东重工集团强大的资本、技术、人才支持及渠道协同支持下，山推打造了产品矩阵最全、研发实力领先、省油高效可靠的强势产品，油耗更低、效率更高、性能更可靠、驾乘更舒适，综合施工成本再降低，让山推在市场上拥有了充足的信心和底气，也必将让山推产品走向更广阔的世界舞台。

济宁移动开新局 建新功

做大同心圆，提升生态价值运营能力

济宁移动深入贯彻省公司工作会精神，按照省公司提出的坚持服务为本、价值为王，打造“两高两强”2.0，持续推动规模发展“势能”转化为价值创造“动能”的工作要求，进一步加快思想转变、作风转型，旗帜鲜明抓价值，做大同心圆，提升生态价值运营能力，用心服务客户，实现与客户共成长。

主动转
达成全员内部生态价值创造共识

召开考核竞赛办法专题研讨会。

济宁移动大市场发展从“要我转”向“我要转”转变，加快机制体制改革，牵引从规模运营向价值创造转型，丰富生态创新增收体系，激励价值创造，激发公司高质量发展新动能。

围绕考核、竞赛、量化，三上三下统一思想。抓好火车头，把准大局方向，通过对抗赛引导干部带头转型，契约制贯穿重点价值路径。上下齐心凝集共识，召集区县总经理、分管经理及分局长代表，征求意见建议，集中优化形成方案，全员内部统一思想共识。横向协同，与铁通共议铁通市场、网络、工建考核生态体系，实现内部系统同频共振，责任共担。

过三关
打造基于场景的生态价值运营

济宁移动坚持“一切从高处着手”谋划市场发展，深化基于场景的生态价值运营。立足客户需求场景将产品有形化，打造叠加生态产品运营体系，寻求产品最优解；化整为零抓好销售，分场景、分条线开展攻坚；围绕一线和发展积极性，强化后台数智化支撑，提升整合场景生态能力。

在产品关上，通过研究产品、理解产品，有形化产品开展全员产品生态体验，培养种子部队，寻找最优解。引进外脑资源，打破“以我

为主”场景推演路径，在视频培训、场景演示方面率先突破。

在运营销售关，聚焦终端场景，发挥终端生态联盟优势，做大“惠心服务包”规模，满足客户入户服务需求，聚焦“1+2”提速、大屏、云智福包，持续推进“营装维服”一体化落地。针对中小企业，根据企业所属业态，明确商微企分工界面，持续完善CHBN融合机制。

在能力关，通过日常场景生态的运营积累，聚焦制约一线发展的流程、问题，集中开发小助手。倾斜资源



组织产品、销售多生态场景研讨。

促进销售能力提升，借上线数智化工具，释放基层营销精力，实现IT赋能，助力发展。

强融合
发挥内外“生态圈”创新合力

济宁移动深化市政协同，开展“疯狂星期五”专项活动，兵团作战聚集合力，能力共享聚汇商机，实现政企、个人大市场互融互促；加强网业协同，成立联合工作组，重点提升业务产能，实现组织效益、工作效率最大化；强化专业公司协同，成立生态联盟，发挥各方资源差异化优势，共同打造终端智家等产品生态系统，为客户提供丰富基于“1+6+N”福包的高质量、全方位、多元化的数字生活消费新体验，实现优势互补，做大“同心圆”。



牵头成立生态联盟。

2024年，济宁移动将聚力落实省公司“1228”发展战略和“两高两强”发展策略，时刻保持闻鸡起舞、日夜兼程、风雨无阻的奋斗姿态，坚持“事争一流、唯旗是夺”的进取精神，团结一心，开拓创新，埋头苦干，奋力开启公司高质量可持续发展新篇章。