

# 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 2026年2月27日 星期五

陕新出内印字第S9819号 第8期(总第1936期) 共四版 http://www.sxqc.com 投稿邮箱:sxqcb@sxqc.com

## 实干开新局:公司领导慰问生产系统



【本报讯】春节的余韵尚未消散,新春的征鼓已然敲响。2月21日,陕汽控股党委书记、董事长刘义,党委副书记、总经理周相强带队深入陕西德信、生产制造部、物资采供中心、质量管理部、保卫部及各生产分厂等单位,看望慰问坚守岗位、奋战一线的干部员工,为大家送上新春问候和美好祝福。

“祝大家新年快乐!”“新年好,给大家拜个晚年!”刘义走进生产线,送上新春祝福,感谢大家过去一年的辛勤工作,了解各单位运营管理、产品布局、工艺技改、发展规划等情况,叮嘱大家注意防寒保暖和作业安全,期待新的一年能够携手并肩,以拼搏成就市场,以努力赢取尊重,共赢发展机遇,共享发展成果。

员工纷纷回应“新年好”,并表示要在新的一年里锤炼过硬技能,生产硬核产品,超额完成目标,和集团一起红红火火每一年。

公司领导惠战军、周辉、邵国强、王彬参加活动。

本报记者 陈念云报道 李青摄影

## 陕汽召开“十五五”发展规划专题会

【本报讯】2月13日,陕汽控股召开“十五五”发展规划专题会,对规划编制工作再研究、再推进,进一步提升规划的系统性、科学性、有效性。

陕汽控股党委书记、董事长刘义,党委副书记、总经理周相强出席会议,副总经理刘科强主持。会议特邀西安交通大学管理学院教授李刚出席。

会议介绍“十五五”规划编制进展

等情况。与会人员聚焦草案内容展开深入研讨。

会议强调,规划编制工作要精准对接中、省战略规划要求,对接企业“2035战略”阶段性目标,始终坚持“做强做优做大”的核心原则,聚焦主赛道,立足实际、因地制宜,切实保障战略落地见效。

会议指出,要以习近平总书记“四

新”重要指示精神为根本遵循,深刻领会“四新”内涵要义。规划编制要突出有支撑、可执行的关键导向,围绕主业盈利增长与管理效率提升两大核心,深化专题研究论证,始终以市场需求为第一准则,奋力在“十五五”期间推动企业实现更高质量、更可持续发展。

本报记者 牛娜

### 奋战 开门红

## 陕汽首月告捷 销量同比增长23.7%



【本报讯】开局即决战,起步即冲刺。2026年首月,陕汽控股吹响“开门红”战鼓:产量同比增长20.1%,销量同比增长23.7%,为全年高质量发展奠定坚实基础。

首月告捷,绝非偶然。进入2026年以来,陕汽各条战线以“开门红”誓师大会为号令,研发、采购、生产、销售全价值链高效协同。

新能源保持持续增长态势,1月新能源车销量同比增长112.9%。1月12日,陕汽重卡M3000E新能源牵引

车交付安康客户并达成200辆战略签约。1月29日,陕汽重卡与卡尔动力签署200辆战略合作协议,双方将在未来运输机器人研发及产业化方面深度合作,推动智能驾驶与新能源技术融合落地。同日,质子汽车氢燃料环卫车批量交付北京,系氢燃料底盘环卫车在该区域首次批量应用。从牵引车到环卫车,从电动化到氢燃料,从重卡到未来运输机器人,陕汽以多元技术路线和开放产业生态,推动商用车新能源化、智能化进入规模化落地

新阶段。海外市场高歌猛进,全球化布局捷报频传。1月份,陕汽出口销量同比增长12.9%,SHACMAN出口订单逼近7000辆大关。百辆X5000牵引车列阵鸣笛,昂首驶向越南;马来西亚数百辆订单成功签约;非洲市场实销超1600辆;中南美区域销量同比大幅攀升。从东南亚物流干线到非洲矿山工地,SHACMAN重卡正以更高速度驶向世界舞台。

本报记者 牛娜

### 导读

党建引领强攻坚  
产销联动启新程

第二版

践行全会部署  
聚力战略攻坚

第三版

## 新春谋新局:刘义参加销售公司职工代表大会暨2026年工作会

【本报讯】2月22日,销售公司召开七届六次职工代表大会暨2026年工作会,总结回顾2025年成绩,安排部署2026年工作。陕汽控股党委书记、董事长刘义出席并讲话。

刘义指出,2025年陕汽销量、市场占有率均创新高,离不开营销团队的努力,2026年企业要把握机遇,稳健前行,必须从以下几个方面塑造提升竞争力:聚焦新能源,精准客户画像,锁定细分市场,通过商业模式创新、服务创新,抢占市场制高点;聚焦智能化,构建全产业链生态协同,在全新竞争格局中,为用户提供高效、安全、绿色的智能物流最优解产品;聚焦新服务,构建以数据驱动运营增效的全价值链生态体系,提升客户全生命周期的运营价值,与用户结成更紧密的价值共同体,铸就智能网联时代数据护城河。

刘义强调,2026年要坚定发展信心,凝聚发展共识;要解放思想,敢于竞争,对标一流,实现量效双升;要练好内功,以客户为中心,快速响应市场,在新局面中干出实绩,在新竞争中占据主动,在新机遇中书写新篇章。

公司领导支保京、王彬参加会议。

本报记者 陈念云

### 讲好陕汽故事

## SHACMAN 成功迈进东南部非洲高端物流市场

在东南部非洲的高端物流领域,长久以来存在着一种“惯性”:涉及高价值产品跨境运输,欧洲卡车几乎是唯一的选择。

然而,自2024年末以来,这种固化的市场格局正在发生改变。SHACMAN成功打开当地高端物流市场,超过100台X6000牵引车陆续交付该地区客户,其背后,并非简单的价格竞争,而是基于工况适应性与全生命周期成本的一次深度博弈。

### 底盘革新

东南部非洲的跨境物流工况极为特殊,一方面是广袤起伏的地形,另一方面是部分国家路面因缺乏维护导致的坑洼不平。对于运输高价值农产品和日用品的农场主与物流公司而言,货损率是其核心痛点。

针对这一客户痛点,X6000摒弃传统板簧,采用后气囊悬架,车辆在实际运营中表现出极高减震性能,有效保障高价值货物的完整性,满足了高端物流对“平稳运输”的苛刻要求。

### 长效续航与高效运营

跨境物流由于其动辄2000公里以上的运距,更需要物流公司精打细算地控制运营成本。东南部非洲各国加油站分布不均,且跨境油价差异巨大,这给车辆沿途加油补给造成了不小的麻烦。

对此,X6000配备双铝合金油箱,总容量突破1000升。这种设计使得驾驶员能够在油价较低的区域完成单次补给,从而支持长途跨境续航,规避了高油价区域的加油成本。

在核心动力链方面,专为干线物流优化的动力组合,在实际路测中跑出了2.5km/L(40L/100km)的综合平均油耗表现,相较于同级别欧卡产品,X6000的燃油成本显著降低4%。

### 驾驶员关怀

随着运输路线从非洲南部港口向北部内陆延伸,气候逐渐变得炎热。而在长途物流中,驾驶员的舒适度就是运输效率和车队人员稳定性的决定性因素。

因此,X6000致力于为驾乘人员打造舒适的“家外之家”般的座舱空间。加装顶置驻车空调、大容量冰箱、通风加热空气主座椅以及超宽卧铺等配置,极大地改善驾驶员在长途跨境途中的生活质量,成为当地大客户招募优质司机的一大优势。

### 成熟服务网络

产品力之外,售后保障是高端物流市场看不见的门槛。

SHACMAN目前在东南部非洲已布局超过60个服务站和6个配件中心库。针对X6000这一旗舰车型,配件渠道已实现了专属高价值配件的超额储备。这种“配件先行”的策略,有效减少了客户因车辆维保而被迫停工的时间,解决了高价值客户维保的后顾之忧。

从农场主到大型物流车队,X6000正在以其特有的“东南部非洲高端定制”方案,逐步赢得市场信任。这不仅是SHACMAN在海外市场的单点突破,更代表着东南部非洲跨境物流市场正在迎来更加务实、高效的新选择。

陕汽进出口

奋战 开门红

# 党建引领强攻坚 产销联动启新程

新岁启幕，奋楫争先。陕西通力车辆装备事业部锚定一季度生产交付目标，以“开局即决战、起步即冲刺”的奋进姿态，统筹谋划、精准发力，通过生产提效、营销破局、管理筑基、党建赋能，全方位打响2026“开门红”攻坚号角，为全年高质量发展筑牢坚实基础。

精耕细作，深挖国内外市场潜力。在竞争激烈的市场环境中，销售团队以坚定的决心和敏锐的市场洞察力，积极主动对接市场需求，强化订单跟踪与资源协调；每月定期分析区域销量、销售，渠道效能数据，动态调整产品推广及渠道资源配置，及时解决市场开拓难题。组建海外专项小组，借助出口平台，对接中东、非洲、东南亚等主销市场，为2026年销售“开门红”筑牢根基。

精益管理，筑牢根基稳发展。以精细化管理为抓手，筑牢生产经营“安全线”，优化人岗匹配与物料调度，实现人力资源与生产



需求精准对接；强化资源设备精细化管控，保障生产连续性；建立产品质量全程闭环管控体系，从零部件入库到整车出厂层层把关；常态化开展班前安全培训，筑牢安全生产思想防线，以管理提效护航“开门红”稳步推进。

党建引领，党员带头冲在前。党支部充分发挥党建引领作用，围绕批量载货车生产，开展“党员带项目”活动。在50辆出口载货车底盘生产过程中，党员干部亮明身份、作好表率，形成大干快上的浓厚氛围，实现底盘装配产能稳定达到6辆/日，峰值可达7辆/日，有力保障了生产计划按期交付。

党旗引领启新程，陕西通力车辆装备事业部立足“专精特新”，推动党建与生产攻坚、降本增效、市场开拓深度融合，全力保障首季生产经营“开门红”，为公司全年发展谋好篇、开好局。

陕西通力

## 德银保理做实做优保理服务

2026年开局伊始，德银保理全体干部员工贯彻落实德银天下“十五五”战略规划，牢固树立“起步即冲刺、开局即决战”的奋进意识，以“时不我待、只争朝夕”的紧迫感，锚定2026年目标，立足于早、着眼于快、落脚于实，凝心聚力大干一季度，奋力冲刺首季“开门红”，为全年目标达成筑牢坚实基础。

自年初以来，公司先后召开产销协同业务推进、风险管理能力提升等专项会议，对接金融服务部、销售公司、质子汽车等兄弟单位，共同推进业务开发，将服务提升细化为强队伍、增实力、抓管理、抢市场的具体举措，进一步厘清发展思路、明确奋进航标，围绕数字化转型、标准化支部建设、

党建引领生产经营等核心任务全速发展。

奋进姿态彰显实干成效，1月中旬，德银保理已完成10余家客户回访，成功引入11家“车融通”业务需求经销商，通过参加陕重汽、陕汽商用车、汉德车桥等核心企业商务年会，开发对接多家新客户，各项业务指标呈现稳步攀升的良好态势。

德银保理将保持昂扬向上的奋斗姿态，以更加坚定的信念、更加务实的作风、更加有力的举措，全力以赴冲刺一季度各项目标任务，确保首季“开门红”圆满实现，为2026年高质量发展写下精彩开篇。

德银天下 徐瑞雪



## 党建铸魂聚合力 实干攻坚抢开局



开年即冲刺，起步即决战。2026年以来，陕汽商用车党委坚持党建引领，锚定一季度“开门红”目标，把学习贯彻党的二十届四中全会精神作为首要政治任务，依托理论学习中心组学习等形式，深学细悟习近平总书记来陕考察重要讲话精神，践行“四新”重要指示，推动党建工作与生产经营深度融合，为全力冲刺一季度“开门红”提供坚强政治引领、思想保

证和组织保障，以高质量党建赋能企业高质量开局。

为抢抓市场“开门红”，陕汽商用车重磅发布智云S300 Express、德龍G300 Pro、德御Q500三款战略新品，精准聚焦核心细分市场痛点，以深度定制化解决方案为抓手，为不同运输场景提供高效适配的产品选择。开年以来，各营销区开展“一对一”渠道动员会及市场推广活动，累计开展市场推广活动2000

余场，并成功向宝鸡市批量交付智云新能源环卫车。通过精准对接、高效推进，有效凝聚渠道合力，为市场攻坚注入强劲动力，为实现一季度“开门红”筑牢根基。

在全力冲刺2026年“开门红”的关键时期，公司聚焦“抢订单、保交付、提质量”核心任务，各单位坚持“客户满意 精益求精”的质量意识，充分发挥党员先锋模范作用，带头优化生产组织模式、攻克生产瓶颈、强化质量管控，不断提升生产效率与产品品质，全力保障供应链稳定与产品交付。

下一步，陕汽商用车党委将持续深化党建与生产经营融合，紧扣“开门红”目标任务，坚持党建引领，凝聚全员奋进合力，在市场拓展、生产交付、产品创新等方面持续发力，以实干笃行书写党建引领企业高质量发展新篇章。

陕汽商用车 马焱航

2026年是“十五五”规划开局之年，车架厂党委积极响应公司奋战“开门红”号召，开足马力抢进度、赶订单，掀起“起步提速、开局争先”的大干热潮，为完成全年目标奠定“基本盘”。

高位统筹，系统部署迎战高产。强化跨部门协同，将集团部署贯穿于分厂决策和执行全过程。面对产量高峰，迅速启动铆接、预装新班次，明确产能“爬坡”目标，吹响产能攻坚“冲锋号”。针对外销订单与生产节奏匹配等问题，推进一体化排产，确保内外部订单精准交付。召开生产调度会、保障协调会，动态调整资源，建立实时响应机制，确保生产计划与资源保障紧密衔接。通过“师带徒、老带新”及多能工培养，优化人机效能，持续提升团队战斗力与实绩实效。

筑牢防线，安全与质量双轨并行。紧盯“统筹发展和安全”的要求，深入开展冬季专项安全教育与隐患排查，强化路面交通、作业现场、消防设施等风险管控，营造安全生产环境。质检、技术等部门聚焦“错漏松装”“复紧力矩不足”等典型问题，通过工艺纪律联合检查、查图系统切换、现场问题15分钟快速响应等机制，推动质量管控关口前移。严格落实“三按三检三不”，实施新员工“3+7”管理及专项培训，筑牢全员质量防线，将坚强组织优势转化为风险抵御能力。

凝聚合力，资源与效能协同保障。多措并举打通资源保障堵点。人员保障方面，通过抽调骨干员工、夯实青工培训、组建“二线”预备队、加强人文关怀等措施，有效应对人员流动，确保队伍稳定、干劲十足。物料保障方面，安排专人跟踪关键零部件供应，确保车架装配上线前资源高效匹配；协调24小时不间断运输，优化车架发运与库存管控，缓解现场堆存压力。设备保障方面，高质量完成“一保”工作，协同筑牢设备操作规范化屏障，为自动化、信息化升级打牢基础。

下一步，车架厂党委将持续着眼长远抓当前，抓好当前利长远，以更高站位、更大力度、更实举措，抓紧抓实机制改革再深化、产能平稳爬坡、质量稳定提升、成本精细管控和员工技能强化等重点工作，为公司高质量发展贡献车架力量。

车架厂 李明亮

稳生产 强协同 提效能  
车架厂全力奋战「开门红」

### 一年春为始 新年谋新局

销售公司召开2026年春节营销工作交流会

2月21日，大年初五，为布局2026年市场，确保实现一季度开门红，销售公司召开春节营销工作交流会。销售公司领导班子成员、本部副经理以上干部、营销大区总经理、项目组负责人、营销专务参会。

会上，相关营销区总经理回顾2025年营销工作，总结经验、反思教训。销售公司领导就提升营销能力分享自身心得，对需要突破的重点问题进行了点评与提示，并就资源储备、渠道建设、产品结构调整等方面提出了具体要求。

会议要求，2026年要从零开始再出发，增强目标意识，强化

业绩担当；要把全部精力投入到工作中，用心用情把工作做好；做到公平公正公开，干部能上能下；职能部门要市场一线做好服务支持，提升工作效率；要紧盯目标，提升营销效益，推动价值营销，取得更大成绩。

战鼓催征马蹄疾，重任千钧惟担当。站在2026年的新起点上，行业变革的大潮正奔涌而来。销售公司将策马扬鞭，以一马当先的气势凝聚力，以一往无前的锐气闯关夺隘，将企业高质量发展的重任扛在肩上，奋力夺取一季度开门红，谱写决胜2026的荣耀篇章！

销售公司 崔晋

## 汉德车桥、西安康明斯荣获陕西省重点产业链第二批“链主”称号

近期，第二批陕西省重点产业链链主企业名单公布。汉德车桥、西安康明斯凭借在商用车（重卡）产业链中的卓越引领作用、强劲的技术创新能力与突出的行业影响力，均被确定为商用车（重卡）产业链链主企业。

作为中国车桥行业的领军企业，汉德车桥始终坚持技术创新驱动发展，深耕商用车车桥领域，产品在可靠性、轻量化、传动效率等方面处于行业领先水平，不仅为国内商用车企业提供核心支撑，更在全球市场彰显了中国品牌的竞争力。公司通过持续的技术研发、数智转型和产业协同，有效带动了上游原材料、零部件供应及下游整车制造、后市场服务等环节的共同提升，对构建安全、稳定、富有韧性的商用车产业链生态起到了关键作用。

西安康明斯近年来致力于产品的技术深耕与创新，在价格内卷的市场环境中始终保持战略定力，主营业务收入实现稳步增长，市场份额稳步提升。通过引入智能化系统与精益模式，显著提升运营效率与服务品质，先后获得西安市无废工厂、陕西省专精特新中小企业、全国汽车行业设备管理创新成果一等奖等多项荣誉，产量在2025年实现快速增长，有力带动本地产业链协同发展。

链主企业的引领，不断推动着产业生态升级。未来，汉德车桥、西安康明斯将与陕汽一起切实履行“链主”职责，强化创新引领，深化协同联动，促进集群发展，助力陕西省商用车（重卡）产业链做强做优做大，为陕西经济高质量发展贡献更大力量。

汉德车桥 方新新 本报记者 陈念云

# 践行全会部署 聚力战略攻坚

党的二十届四中全会召开以来,战略发展部党支部迅速响应,将全会精神学习作为重要政治任务,广泛开展学习,把全会精神与业务实际结合,融入“十五五”规划编制、战新产业布局等核心工作,推动学习成效转化为攻坚克难、干事创业的强大动力。

## 深学细悟强根基,理论武装全覆盖

严格落实“第一议题”制度,以理论学习中心组、“三会一课”为载体,实现学习全覆盖。领导班子发挥领学促学作用,带头全面系统领会全会精神,结合重点业务开展交流研讨,统筹谋划全局学习。党员干部主动担当作为,带头深研细悟全会审议通过的《建议》,精准解读政策要点和重点任务,紧扣企业“十五五”战略规划编制找准切入点,推动全会精神与战略规划深度融合、同频共振。面向党员开展专题宣讲,聚焦全会公报核心要点,系统解读“十五五”时期经济社会发展主要目标和实践要求,引导党员完整、准确、全面把握全会精神实质,凝聚思想共识。

## 知行合一践使命,战略攻坚出实效

坚持学用结合,切实把全会精神转化为谋划工作的清晰思路、推动企业发展的具体举措。

有序推进“十五五”规划编制,发布18项课题研究、开展10余场内外部调研,意见征集50余人次,召开6场专项研讨会,统一战略思想。

推动战略目标层层分解,在集团内首次引入战略解码工具,形成2026年11场战略硬仗,分解子项目62项、指标120个,发布2026年经营策略建议及工作方针、纲要。持续强化产业链布局,输出重卡产业链提升规划方案,制定新能源/智能网联/新材料产业布局清单和产业链图谱,完成电池PACK及BMS布局战略描述及推进方案。

## 凝心聚力强实干,砥砺奋进启新篇

战略发展部党支部将持续以全会精神为指引,强化战略管控,推动战略落地。高质量完成“十五五”战略规划,统一各板块思想和行动,明确各版块战略描述,对战略解码11场硬仗进行跟踪和评估。深化合作赋能,推动产业跃升。聚焦全国统一大市场,对“十四五”产业链进行评估,推动重点项目落地。深化政企合作,聚焦稳增长、产业链等维度争取产业支持资金。发挥规划职能,补齐短板能力。聚焦新能源和智能网联领域,做好研发二期规划。持续优化产品、工艺,填补补齐基础设施和能力。

下一步,战略发展部党支部将持续深学细悟党的二十届四中全会精神,坚持党建引领发展,把全会精神贯穿战略规划与落地全过程,加快发展新质生产力,为集团“十五五”时期谱写高质量发展新篇章贡献战略力量。

战略发展部

为深入贯彻落实党的二十届四中全会精神,推动党建与生产经营深度融合,汽车装备制造厂党支部围绕公司“实现开门红”总体要求,凝聚全员攻坚合力,在偏码车A型架、模具夹具产改、乌干达工装及工位器具等关键项目中,以实干担当彰显“红色引擎”的强劲动力,用行动书写高质量发展新篇章。

## 党建引领把方向

党支部紧扣“党建引领生产经营”主线,通过理论学习中心组专题研讨,召开“大干一季度”动员会,成立专项攻坚领导小组,细化分解任务指标,“党建+生产”将生产目标纳入党建目标管理,党员公开承诺践诺,形成“关键岗位有党员、困难面前有党员、突击攻关有党员”的生动局面。紧扣年度目标任务,细化落实举措,推动理论学习成果高效转化为生产经营实际成效,真正实现以学促干、以干践学。

## 深度融合促效能

攻坚克难显担当

在生产攻坚中,党支部以“党

建+”模式为抓手,将党组织优势转化为攻坚动能。效率突破,创新引领方面,针对偏码车A型架加工任务,党员骨干牵头优化工艺流程,通过工艺改造和班组协作,效率从日均2件提升至4件,保质保量完成41份任务。产改攻坚,保质提速方面,在F3000A柱加强项目中,党员骨干突击队攻克技术难点,提前完成12套模具、夹具的产改任务,为产品升级奠定坚实基础;同步完成3种550套驾驶室转运架工位器具的制造及部分进出口乌干达工装的需求。

为深入推进智能制造转型,分厂抓实抓细自动化项目建设与设备维保,全面梳理公司级及厂内自动化项目推进情况,明确目标、压实责任、细化节点,为自动化工作高效推进筑牢基础。

党建引领聚合力,奋楫争先开新局。汽车装备制造厂统一思想、狠抓落实,全力推进自动化项目建设、生产攻坚、质量提升等重点工作落地见效。以党建红引领发展红,以实干实绩破解发展难题,赋能提质增效,为企业智能制造转型和高质量发展注入强劲动力,奋力冲刺首季“开门红”。

汽车装备制造厂 杜怡晔

党建引领激活力 生产大干创佳绩



# 操维尖兵:守好设备“生命线”



在智能制造的生产浪潮中,车身厂装焊保障车间FB一班的8名机器人操维员,是保障HD生产线上57台机器人和附带的各类工装夹具高效运转的关键力量。他们不仅肩负着日常设备点检、预防故障发生的重任,更主动钻研钳工电工技能,带动班组故障解决效率提升40%,用实干与担当书写着一线岗位的价值。

日常点检是预防设备故障的第一道防线,也是机器人操维人员每日

工作的核心环节。在生产线启动前和生产结束后,操作们总会按照标准化点检清单,逐一排查机器人的机械臂、传动系统、控制系统、传感器等关键部件,从机械臂的润滑状态、紧固螺栓的松紧程度,到传感器的信号精准度,每一个细节都不放过。他们深知,一个松动的螺丝,一丝异常的声响,都可能成为引发停机故障的隐患。通过日复一日的细致点检,操作们总能及时发现并处理潜在问题,

将故障扼杀在萌芽状态,使设备突发停机率从3.2%降至1.1%,为生产线的连续稳定运行筑牢了坚实屏障。在生产大干的关键时期,这份“防患于未然”的坚守,让机器人设备始终保持最佳运行状态,为产能提升提供了可靠保障。

随着智能制造技术的快速发展,设备结构日益复杂,单一的操作技能早已无法满足高效解决故障的需求。面对这一挑战,机器人操维人员主动将学习钳工、电工知识技能作为提升自我的重要方向。班组全员参与技能培训累计超200课时,他们跟随维修钳工师傅学习设备拆装等基本功,以便对机器人的机械部件进行精准调校与修复;他们跟随电工师傅熟悉变频器、PLC控制器、继电器等电气元件的工作原理,掌握了电气故障的排查方法与维修技巧。

在冲刺开门红的大干时期,班组人员迅速响应、高效处置设备问题,最大限度减少对生产的影响。他们用精湛的技能保障了生产线的高效运转,用团结协作的力量攻克生产难题,为按时完成生产任务、冲刺产能目标贡献了重要力量。车身厂 王辉



# 取证金属力学性能里的“硬核闯关记”

提起金属力学性能学习取证,不少人第一反应是枯燥又难搞?其实这事儿就像玩闯关游戏,尤其是板材拉伸这类实操项目,既能亲手“拿捏”金属的脾气,还能解锁实打实的技能,全程藏着不少趣味彩蛋。

先说说核心“闯关项目”——板材拉伸实验。别以为这是把钢板往两头拽那么简单,这里面全是门道。一块平平无奇的钢板,在万能试验机的“温柔拉扯”下,会从“倔强硬汉”慢慢变成“软妹子”,直到最后“不堪重负”断裂。咱们要做的,就是当一回“金属观察员”,记录下它从反抗到屈服的全过程:多大的力能让它开始变形?拉到多长才会断?这些数据可不是随便记忆,而是判断金属“靠谱程度”的关键,就像给金属做“体检报告”,直接关系到产品能不能过关。

实操过程中,笑点和知识点一样多。把试样装歪了,机器一启动,钢板直接“倔强”地往旁边扭,差点把夹具都带跑偏。试样安装必须严丝合缝,哪怕一点点偏差,数据都会

“跑偏”,这就是“细节决定成败”的硬道理。还有测屈服强度时,电脑屏幕上的力-位移曲线突然“躺平”——这是金属“认输”的信号,说明我们精准捕捉到了它的“底线”。

除了板材拉伸,金属力学性能学习取证还有不少“隐藏关卡”,比如硬度测试、冲击实验等,但核心逻辑都一样:和金属“打交道”,得懂它的“脾气”。生产的机械零件能不能扛住压力、经住考验,全看实验数据说话。取证的过程,就是把“理论知识”变成“动手能力”的过程,每学会一个实操技巧,读懂一组数据,都是在给自己的技能加分。如果你想解锁这项“硬核技能”,不妨从板材拉伸实操开始,亲手感受金属的“倔强与温柔”。

质量管理部 王静



春节前夕,陕汽年货节上,华臻服务搭建品类丰富、质优价平的一站式采购平台,精选120余种优质产品,涵盖车城酒店特色熟食、九三西府地道特产、员工餐厅自制风味,以及坚果糕点、果蔬肉类、酒水饮品等,让员工尽享优惠,喜迎新春。

陕汽以满足职工日益增长的美好生活需要为根本,发挥密切联系职工群众的桥梁纽带作用,团结动员广大职工为推动企业“十五五”开好局、起好步而不懈奋斗。

本报记者 李青

# 陕汽花车亮相乌鲁木齐社火展

2月26日,第二届“打起手鼓舞起龙”乌鲁木齐社火展演活动在乌鲁木齐文化中心举行,陕汽花车惊艳亮相经开区(头屯河区)方队。花车以工业廊架为主轴,将装备制造、商贸物流、数字经济、纺织服装、食品饮料五大产业串联成景,铿锵齿轮诉说工业底蕴,灵动光带点亮数字未来,特色展台尽显产业

活力,中欧班列造型彰显开放前沿风采。

新疆专用车长期深耕新疆及中亚市场,此次花车亮相不仅是品牌推广,更是对乌鲁木齐“工业强市”战略的积极响应。未来,新疆专用车将继续以创新产品与文化赋能,助力新疆高质量发展。

新疆专用车



# 陕汽文苑

职工文坛

## 陕北年味里的归途欢歌

财务共享服务中心 李清玉

当作响，“你婆姨们早就等着给你做油糕呢。”话音刚落，里屋就传来婶子们的笑声，三个妯娌围坐在炕桌旁，手里正搓着黄米面团，案板上已经码起了一排排圆润的剂子。

陕北人过年，美食准备从来都是一场热闹的集体行动。我放下行李，婆姨们教我搓油糕剂子，要求既要圆润饱满，又得大小均匀。可我搓的面团不是扁了就是歪了，三婶子笑得直不起腰，用沾着黄米面的手点了点我的额头，“城里待久了，连庄稼人的手艺都忘了？”说着她演示起来，手掌轻轻一旋，黄米面团就像有了灵性，在掌心滚成完美的圆球。我学着她的模样反复尝试，指尖沾满了金黄的粉末，不知不觉间，案板上的剂子已经堆成了小山，每个人的脸上都沾着笑意与面香。

做油糕最重要的环节当属炸制，大铁锅架在柴火灶上，胡麻油烧得滋滋作响，青烟带着独特的香气往上窜。二婶子手持长柄铁勺，将裹好豆沙馅的油糕逐个下入锅中，金黄的面团在油锅里翻滚，瞬间膨胀成胖乎乎的模样，表皮泛起油亮的光泽。我忍不住伸手想去捞，被母亲一把拍开：“急啥？得等外皮酥脆，内里软糯才好吃。”话音刚落，第一

个油糕就出锅了，沥油后放在粗瓷碗里，我趁热咬了一口，外皮咔嚓作响，豆沙馅甜而不腻，黄米的清香在舌尖弥漫开来，这是只有家乡才能尝到的味道。

除了油糕，陕北过年必备的还有黄馍馍、猪肉烩菜和碗托。母亲和婶子们分工明确，有的和面发面，有的切肉炖菜，有的调制碗托的面糊。院子里的柴火灶上，大铁锅炖着的猪肉发出咕嘟咕嘟的声响，肥瘦相间的五花肉在锅里翻滚，与土豆、白菜、粉条一同熬煮，香气顺着门缝飘出，引得邻居家的孩子扒着门框张望。我负责烧火，红彤彤的火苗舔舐着锅底，映得脸颊发烫。听着婆姨们拉着家常，说着村里的新鲜事，偶尔夹杂着几句打趣的玩笑，整个屋子都被欢声笑语填满。

最有意思的要数蒸黄馍馍。发好的黄米面在案板上揉搓，加入红枣碎做馅，母亲手法娴熟地捏出一个个胖乎乎的馍馍，摆进巨大的蒸笼里。我学着她的样子尝试，却总是把馍馍捏得歪歪扭扭，有的露了馅，有的形状怪异，母亲笑着说：“没事，不管长得咋样，都是你的心意。”蒸笼在柴火上慢慢升腾起白雾，氤氲的热气里，黄馍馍的香气越来越浓，半个村子都能闻到。等蒸笼

掀开的那一刻，白雾裹挟着香气扑面而来，一个个金黄饱满的黄馍馍摆在屉布上，像一个个小元宝，让人垂涎欲滴。

忙碌的日子总是过得飞快，转眼就到了除夕。贴春联、挂灯笼，院子里张灯结彩，厨房里的美食也已悉数备好。油糕金黄酥脆，黄馍馍软糯香甜，猪肉烩菜鲜香浓郁，碗托筋道爽滑，热气腾腾的饭菜摆满了餐桌。全家人围坐在一起，举杯欢庆，父亲打开珍藏的米酒，酒香与菜香交织，暖了胃也暖了心。

每年我回来，儿时的好友都会给我送最爱吃的麻辣肝碗托。几十年过去了，后来我们再也听不到小时候那句，“我吃完饭就来找你玩了”。“青丝白发一瞬间，年华老去向谁言，春风若有怜花意，可否许我再少年”。

窗外的鞭炮声此起彼伏，黄土高原的夜空被烟花照亮。我看着满桌的美食，看着亲人脸上的笑容，忽然明白，所谓过年，是千里迢迢的归途，是烟火缭绕的厨房，是家人围坐的团圆，是这些刻在记忆里的陕北年味。而那些备餐时的趣事，那些指尖沾染的面香，那些欢声笑语中的温情，都化作最珍贵的年味，藏在每个返乡人的心底，成为岁岁年年的期盼与眷恋。

列车碾过黄土高原的沟壑时，窗外的风都带着荞麦的清香。我攥着发烫的车票，鼻尖早已萦绕起记忆里那股混杂着油香、麦香与烟火气的味道——那是陕北新年独有的气息，是支撑我跨越千里返乡的念想。车窗外，光秃秃的山岭渐渐染上暖黄的光晕，村口的老槐树隐约可见，远远就望见父亲站在坡上挥手，蓝布棉袄的衣角在寒风里翻飞，像一面迎接归人的旗帜。

推开家门的瞬间，暖意与香气一同涌来。母亲正站在灶台前忙碌，铁锅里翻滚的糜子粥咕嘟作响，热气模糊了她眼角的皱纹。“可算回来了！”她转身接过我的行李箱，手腕上的银镯子叮

## 青春扎根陕汽 逐梦驰骋天涯

陕汽商用车 苏浩东

翻看着我在国际贸易部的工作笔记，我忽然意识到，2025年这趟从校园到职场的旅程，早已在这些琐碎却扎实的日常沉淀中，不知不觉地铺就了满路繁花。作为陕汽商用车国际贸易部的新入职大学生，每一步成长都浸透温暖与力量，每一份收获都闪耀着奋进的光芒。企业文化学习与军训，从身体锤炼到精神洗礼，让我褪去了学生的青涩。从艰苦创业到跻身行业前列，企业从国内市场到走向全球，陕汽人骨子里的坚韧与担当深深打动了

我。厂区实习熟悉装配流程，跟着师傅从拧螺丝、理线束学起，每天在车间里来回穿梭，观察每一个操作细节，记录每一个技术要点。手指被油污浸染，汗水浸湿了工装，当我独立完成第一组配件组装，看着自己的成果被运往下一工序时，心中满是成就感。车间里轰鸣的机器声，师傅们严谨细致的工作态度，让我深刻理解了“工匠精神”，就是把简单的事情做到极致。这段车间经历培养了我脚踏实地、精益求精的工作作风，为后续的工作打下了坚实基础。

实习让我有了实实在在的成长，从一开始只能按要求完成分配的任务，到后来配合团队做好支持。我学会了规划执行、沟通协作的方法，养成细致作风，顺利完成了实习工作。

冬日暖阳依旧，奋进脚步不停。2025年的成长与感动，已成为我前行路上最宝贵的财富。作为国际贸易部的一员，我深知肩上的责任——既要传承企业“军工品质、大国重器”的优良传统，也要以青年的活力与创新，为陕汽的海外事业添砖加瓦。未来，我将带着收获与感悟，继续逐光而行，在岗位上勤学苦练、精益求精，不断提升跨文化沟通能力与国际业务素养，与陕汽一同驰骋全球市场，在奋进新时代的征程中，书写属于我们的青春答卷！



落日

后勤服务部 谭永平

## 庆余年

汉德车桥 徐必文

窗花映雪梅竞开，  
拂拭檐尘落旧苔。  
腊味熏风香满径，  
眉眼清扬待春来。



为盼新年来，  
人间多憧憬，  
乾坤自替宜，  
春风润腊月，

陕汽商用车 赵晓锋

## 健康知识

### 立春之后如何保肝护阳？

立春之后，天气由寒转暖，中医养生逐渐从“秋冬养阴”转到“春夏养阳”，保肝护阳成为重点。

**衣要下厚上薄。**俗话说：“春捂秋冻，不生杂病。”春天阳气生发，体表腠理开始打开，抵抗寒气的能力减弱，而初春天气变化较大，乍暖还寒。所以，天气开始变暖时不要马上脱去棉衣，尤其是老年人和身体虚弱的人群更应谨慎，注意对颈、膝、足等部位的保暖。

**眼要早睡早起。**春天人体气血需舒展畅达，提倡早睡早起，规律起居，晚上11时之前上床休息。早晨到户外散散步，放松身心，摆脱倦怠思睡的习惯，主动调心摄神与自然顺应，保持精力充沛。

**食要少酸多辛。**立春后阳气初生，适当增加气味辛甘温性的食物，可帮助发散阳气，如山药、春笋、韭菜等。不宜吃大热、大辛的食物，以免上火。应当减少酸性食物摄入，如海鱼、虾、螃蟹等。

**动要适当舒展。**立春后需要适量多做舒展运动，最简单的就是经常伸懒腰，可以帮助身体气血运行、推陈纳新，从而促进人体阳气生发。

**脚要常泡脚祛寒。**晚上泡泡脚，可以祛除一个冬天积在体内的寒气，从而助养人体生发的阳气。泡脚需以温水慢慢加热，不能一下水很烫，因为会把寒气逼回体内。泡脚30分钟左右为宜，不要大汗淋漓。

来源：学习强国

因为工作所以快乐

本报编辑部：  
西安市经济技术开发区  
泾渭工业园陕汽大道  
邮编：710200  
新闻热线：  
029-86955345  
欢迎提供新闻线索

本期编辑：  
一版：牛娜  
二版：陈念云  
三版：陈念云  
四版：李华  
中缝：陈念云

承印单位：  
陕西新闻服务公司  
电话：82213270  
2026年2月25日交印  
2026年2月27日印完

微信号：sxqc1968



关注陕汽，关注陕汽速度！

一四版

创新驱动 求真务实 合作赋能 战略落地

二三版