



产品交付

中联重科首台五桥 10F 混凝土搅拌运输车登陆香港市场

□ 混凝土机械公司 钟文光

近年来，香港作为国际大都市，基础设施建设持续升级，高速发展的市场环境对高效工程机械设备需求日益增长。中联重科作为全球工程机械行业的领军企业，始终秉持“科技为本，创新驱动”理念，以卓越的产品和服务为全球客户创造价值。日前，中联重科首台五桥 10F 混凝土搅拌运输车正式登陆香港市场，为香港的基础设施建设注入强劲动力，助力香港迈向更加美好的未来。

中联重科五桥 10F 混凝土搅拌运输车集成了多项先进技术，充分展现了中联重科在工程机械领域的深厚积淀与创新实力。车辆采用高效搅拌系统，确保混凝土在运输过程中保持均匀性，避免离析现象，显著提升施工质



中联重科首台五桥 10F 搅拌车登陆香港。 洪广怀 供图

量。五桥底盘设计不仅增强了车辆的承载能力，还提高了行驶稳定性，特别适合香港复杂的道路环境，无论是繁忙的城市街道

还是崎岖的施工场地，都能轻松应对。

在智能化方面，中联重科五桥 10F 混凝土搅拌运输车配备了

先进的 MIC 恒速控制系统，操作简便，驾驶员可以轻松完成搅拌、卸料等关键操作。配备进料斗电控翻盖机构，多点位安全便捷控制，可实现 30 米远程无线操作。同时，车辆的大容量搅拌筒设计显著提升了单次运输量，减少了往返次数，极大提高了施工效率，为香港的工程建设提供强有力的支持。

中联重科不仅提供高品质的产品，更注重为客户提供全方位的服务支持。在香港，中联重科设有专业的售后服务团队，提供 24 小时快速响应、定期维护保养、操作培训等服务，确保客户无后顾之忧。中联重科始终坚持以客户为中心，用卓越的服务赢得客户的信赖与支持。

中联重科“凌云”系列二代 38 米泵车交付北京客户

□ 混凝土机械公司 王凌凯

日前，中联重科 3 台“凌云”系列二代产品 38 米泵车在北京交付客户。

此次交付的中联重科两桥 38 米汕德卡国六泵车，有“泵送小能手”的称号，其可靠性与灵活性是两大核心优势。可靠性体现在臂架底架主结构疲劳寿命通过 8 年或 45 万方的验证，通轴连杆外置设计使侧向晃动大幅减少；灵活性则体现在：一是具备天泵地泵双模式，随车标配车载泵接管，可自主拆卸、快速改装为车载泵；二是通过性强，前支腿为一级支腿，占地面积小，适合乡镇工程建设、桥梁隧道、市政施工、室内厂房等狭小空间施工。

此次交付的 38 米泵车是中联重科针对短臂架泵车市场，在深入调研乡镇、隧道等客户需求后精心研发的产品。自推出以来，在广东、江浙、两湖、江西、云贵等全国大部分省份广受好评，堪称爆款产品。提及此款产品使用一个月后的感受，某客户公司老板表示：“转场快、打料快，还省油，和宣传的完全一样，中联真正为客户考虑得很周到，我很满意！”

行业专家表示，随着中国乡村振兴战略的推进及海外发展中国家城镇化建设的持续发展，短米段泵车在全球市场前景广阔，将有效满足国内外中小客户对于投资小、回报周期短的需求。

专项培训助力农机国内服务业务升级

□ 农机营销总公司 曹斯敏

近日，农机营销总公司国内服务备件部连续开展三场服务培训，以助力农机国内服务业务升级。培训内容覆盖拖拉机检修、数字化系统操作等方面。300 余名经销商服务工程师线上参训。

农机营销总公司国内服务备件部联合拖拉机事业部开展了小马力拖拉机专项培训，特邀资深工程师张家丰担任授课讲师。培训中，讲师详细介绍了小马力拖拉机的市场前景、产品型谱、性能配置及核心结构等，并分享了实用的故障排查技巧和解决方案。授课内容详实，课堂氛围热烈。

针对近期新加入的经销商，国内服务备件部开展了服务备件系统操作培训。培训采用“直播讲解 + 场景模拟 + 实时答疑”的模式，全面还原了设备报修、召请服务、旧件返交和配件采购、退货、领用等高频业务场景，有效解决了经销商在服务配件系统操作过程中的疑问，切实提升了经销商的服务能力，为终端服务水平提升注入数字化新动能。

中联重科智能农机稻田比武“闹”春耕

□ 中联农机公司 韩海波 邓嘉欣

4 月 9 日，2025 年湘赣边株萍“中联重科杯”第一届水稻机插秧技能竞赛在湖南株洲醴陵市举行。来自湖南株洲、江西萍乡的 40 余名专业机手同台竞技，上演了一场别开生面的水稻机插秧比赛，为早稻春种按下“加速键”。

现场，随着比赛号令响起，参赛选手们两两成对，驾驶着中联重科水稻插秧机在田块内快速行进作业。一场关于插秧质量、作业时间、操作规范的比拼激情上演。

“设备良好的通过性和机手的操作经验对于水稻机插质量的影响非常大。”来自醴陵市茶山镇的参赛选手周女士表示，“这是我第一次用中联重科的插秧机，干起活来又快又好，丝毫



中联重科智驾水稻插秧机正在稻田里作业比武。 邓嘉欣 摄

不输进口品牌。”

另一场更为精彩的“较量”在相邻田块上演。一台中联重科智驾水稻插秧机向传统水稻插

秧机发起“挑战”。只见智驾插秧机自主完成行进、转弯掉头、插植部自动升降等动作，仅需一人便可兼顾驾驶、补秧两项任

务，轻松让插下的秧苗达到“竖看成线、横看成排”的效果。智能、省工、高效、便捷的表现赢得现场观众喝彩。

“评分中，我们重点测量秧苗的行距和株距，考察行进路径和插秧覆盖率，还会查看是否存在空秧、倒秧、漂秧等情况。”来自株洲市农机事务中心的裁判曹明兴表示，“根据两款插秧机的作业表现来看，智驾插秧机的行距和株距相对控制得更好、更加接近考评标准，同时插秧更直，秧苗浪费情况也更少。”

眼下，越来越多的中联重科智能驾驶水稻插秧机正活跃在湖南、江西、江苏等水稻主产区的田野中，以“智慧春耕”新范式将智能农机与传统农艺有机融合，书写了春天的新故事。

基础施工机械公司规划二季度海外营销工作

□ 基础施工机械公司 王尔曼

为了全面回顾 2025 年第一季度海外营销工作，明确第二季度的工作方向和重点，基础施工机械公司召开了“扬帆奋航 海外正竞”2025 年第一季度海外营销工作总结暨第二季度工作规划会议。

会上，基础施工机械公司海外营销公司总经理邱春生对 2025 年第一季度海外营销工作进行了全面复盘。海外营销公司副总经理左兵权就售后服务工作情况进行了专题汇报。

为进一步助力分公司在全球市场的激烈竞争中精准把握行业

动态、洞察客户需求，为产品研发和市场策略提供科学决策依据，产品管理所经理高智作了关于产品经理职能定位的专题宣贯。

在二季度工作规划与部署中，基础施工机械公司副总经理全赛强调，要重点围绕“铁三角会议机制强化”“绩效合伙组制度”两大抓手开展工作。通过“铁三角会议机制”协调好各部门资源，提升分公司整体协同能力。优化绩效合伙组需进行股权比例和部分区域划分的调整，以优化资源配置，提高运营效率。各区

域要根据自身特点和市场需求，制定更加精准的业务策略，挖掘市场潜力，提升业绩表现。

基础施工机械公司总经理陈刚深入阐述了海外业务发展的核心战略。他指出，海外市场的成功拓展必须坚持“三合一”策略：一是技术、销售与服务三大板块的深度融合，打造一体化解决方案能力；二是飞行部队、地面部队与运营组的高效协同，构建立体化作战体系；三是拼搏精神、专业能力与主动意识的三维统一，锻造高素质团队。

针对当前各区域发展不均衡

的现状，陈刚强调，要实施差异化发展策略：优势区域要持续巩固领先地位，弱势区域则要增强危机意识，通过“学习 - 实践 - 提升”的良性循环快速补足短板。他特别要求运营团队、飞行部队与地面部队必须打破部门壁垒，实现无缝衔接，尤其要充分发挥地面部队的本地化优势，深度挖掘潜在商机。

会议最后对 2025 年第一季度表现突出的先进集体和个人进行了表彰，颁发了包括季度优秀合伙组、业务支持奖、服务之星和业务之星在内的多项荣誉。