



新品交付

中联重科全新管桩泵首批设备交付江苏客户

□ 混凝土机械公司 刘泓盛

日前，中联重科自主研发的“鲲鹏”系列新型管桩泵在长沙中联智慧产业城下线，首批两台管桩泵刚下线便立刻启运，交付江苏省客户。这标志着中联重科在管桩生产设备领域再添一款重要利器，也意味着该创新产品成功走向市场。

此次下线的新型管桩泵，是混凝土机械公司研发团队针对现代基础工程施工需求，特别是管桩生产效率提升的技术要求，历经数月研发突破的全新领域产品。该产品集高效能泵送系统、精

准压力控制技术、智能化操作系统、高耐磨损材料应用等多项创新技术于一身，旨在解决传统管桩生产中遇到的人工注浆效率低、压力不稳定、设备适应性差、维护复杂等难题。

该产品主要具有以下核心亮点：

一是泵送性能强：理论输送方量 70 方，出口压力单高压 10MPa，倾斜式泵送单元、715L 大容量料斗、大口径砼缸和液压油缸，提升泵送效率和吸料性，有效泵送 C80 混凝土。

二是工作时间长：大功率风冷 + 备用水冷散热器，散热性能强，可连续 24 小时不间断泵送。

三是可拓展性高：配备远程控制面板，可连接至中央控制台，用于远程操作。

四是场地适应性强：整机尺寸小于常规拖泵，出料口匹配变径出料弯，可伸缩支腿高度调节，完美契合管桩产线。

五是维保便捷：整机空间优化，活塞上方无任何遮挡，显著增加维保空间，缩短工期。

首批两台新型管桩泵的成功交付，是市场对中联重科技术实力与产品品质的高度认可。江苏省作为我国经济发达地区及基础设施建设的热点区域，对高性能、高可靠性的工程设备有着极高的要求。此次中联新型管桩泵能够率先服务于江苏客户，不仅证明了产品具有强大的市场竞争力，也为该产品在华东乃至全国市场的进一步推广打下了坚实的基础。

据了解，客户方此前曾使用过中联重科混凝土泵送设备，对

中联重科的产品质量十分认可，此次接收新设备后，对中联重科的交付效率以及提供的技术支持服务表示了高度赞赏，并期待新型管桩泵能在即将开始的管桩生产线上发挥关键作用，有效提升生产效率与管桩品质。

中联新型管桩泵的问世与成功交付，不仅丰富了公司的产品线，提升了在管桩生产设备市场的综合竞争力，同时将为国内基础设施建设中的管桩应用提供更具先进、更可靠的技术装备支持，为行业的高质量发展贡献力量。

施工案例

两台 ZCC2200V 履带起重机助力土耳其 SAFI HOLDING 港口建设

□ 工程起重机分公司 于练

日前，中联重科两台 ZCC2200V 履带起重机正在土耳其 SAFI HOLDING 港口建设项目中大显身手。该型产品凭借超强的场地适用性、高效的作业效率、便捷的拆装性能及出色的质量可靠性，获得了施工方的高度好评。

据了解，SAFI HOLDING 港口通过高速公路和铁路连通腹地及欧亚大陆多个国家。自 2019 年以来，港口投入超过 8 亿美元改善基础设施，已从原先的散杂货码头转型为可停靠集装箱船、汽车船的综合性多用途码头。其集装箱吞吐量从 30 万标准箱 (TEU) 增加 180 万 TEU，年复合增长率达 22%，不仅间接带动了周边运输、仓储等行业的配套发展，创造了约 5000 个就业机会，还增加了政府的税收，对当地经济的发展起到了重要的推动作用。

本次项目建设的主要任务是



对港口浅海区进行海水深度加深作业，主要涉及挖取海底淤泥和石头。施工工况属于特殊抓斗工况，尽管单抓斗最大起重量为 30 吨左右，但受海水淤泥挤压及

波浪晃动影响，单钩起重量可达 50 吨，再加上浮船的支撑力不稳定，施工难度非常大。这些因素都给履带起重机的吊装施工带来了巨大挑战。

在施工现场，一台 ZCC2200V 履带起重机采用 43 米主臂 + 鹅头架工况，负责在浮船上进行淤泥抓取作业；另一台采用 67 米主臂 + 鹅头架工况，负责海底石头的抓取作业，完美适应了复杂的海中工况。据项目现场机手反馈，两台 ZCC2200V 履带起重机在施工中操控性优异，高速挡作业效率出众，双钩配合抓斗时作业平稳，有力保障了整个项目的高效推进。

ZCC2200V 履带起重机以“极致性价比，基建能手”为产品定位，广泛适用于桥梁吊装、地铁施工、石化吊装、钢结构吊装等经济建设的各个领域。该产品采用分级配重和主副臂一体化设计技术，是一款兼具高性能、低运营成本 and 强适应性的履带起重机产品。自上市以来，ZCC2200V 履带起重机受到了土耳其客户的广泛认可，成为其港口建设的重要助力。

专业机手“打卡”中联重科农机制造基地

□ 中联农机公司 韩海波 邓嘉欣

4 月 12 日，一批河北专业机手组团来到安徽芜湖，深入中联重科芜湖工业园，零距离感受中联重科在农机“智”造方面的硬核实力。中联农机公司联席总经理霍晓峰及各部门负责人陪同接待。

走进车间，一幅经由“数智”赋能的先进制造场景跃然眼前：焊接机器人、折弯机械臂等智能化生产设备在这里担当“主角”。技术工人穿梭其间紧密衔接起生产工序。一台台按照“王牌标准”打造的收获机接连驶下产线，引发机手们的连连称赞。

“我玩农机十几年了，像中联重科这样先进的农机制造车间真是头一回见。”来自河北邯郸的丁先生表示，“在智能化、标准化产线上造出来的产品让我非常放心。”

在技术专家详细介绍下，机手们近距离品鉴了中联重科“谷王”系列收获机新品。其中，TK100MAX、TG120 收获机等产品以领跑同类产品的配置、紧贴市场需求的升级广获好评。机手们踊跃试乘试驾，亲身感受产品细节和驾驶体验。

交流座谈会上，分公司相关领导向机手们详细解读了 2025 年小麦机服务政策。为进一步提升客户的售后服务体验，中联重科将整合各级资源，依托“省级联合作战中心”垂直管理体系，构建“投得快、投得广”的备件投放模式，打造“3H 备件满足圈”。同时，依托六级服务体系、县县通服务网和社会化服务模式，向市场输送“四会、两强”的专业服务团队，并针对不同跨区作业车队推出个性化定制服务，为机手参与“三夏”麦收提供坚实保障。

以市场为中心，以客户为导向。中联重科以实际举措不断铸强王牌产品和服务，为机手们备战麦收季提供全方位的保障。

复盘一季度智慧客户连接 400 业务，凝聚合力共促服务升级

□ 营运管理部 李利丽

4 月 16 日，营运管理部联合工程起重机分公司、建筑起重机械分公司、混凝土机械公司等九大事业部，在中联智慧产业城召开了智慧客户连接 400 业务一季度工作复盘会议。本次会议由营运管理部部长助理史伟志主持，各事业部 400 业务线同事共同回顾总结一季度工作开展情况，规划后续发展方向。

会上，营运管理部详细汇报了公司整体 400 业务运营情况。一季度，公司围绕“极致服务”目标，重点发力“服务标准化管理、

智慧客户连接平台运营、坐席业务监控”三大板块。从六大业务维度复盘数据来看，客户对 400 热线平台满意度达到 82.97%，但人工接通率仅为 66%，而机器人及系统渠道业务占比已达 50.4%。同时，营运管理部在平台规划建设方面收集了大量问题与需求，解决进度达 74.77%，并牵头制定修订了 3 项客服业务管理制度，组织开展了 3 场业务专项培训。针对平台稳定性不足、机器人智能化程度不高、事业部投诉处理时效较慢等问题，下阶段

将以“精进升级”为指导思想，全面提升客户体验，提高客户对 400 业务满意度。

各事业部分别进行了专项汇报，深入剖析了一季度智慧客户连接 400 业务开展情况，并明确了下一阶段工作计划。为进一步提升员工业务能力、规范业务操作流程，会议还安排了丰富实用的重点培训内容，包括：《400 组长工作清单》梳理、《客服坐席业务管理规定》解读、《关于规范智慧客户连接平台信息管理的通知》学习、《呼叫中心投诉业务培

训》以及《智慧客户连接平台新增功能及注意事项》系统实操，为员工业务能力提升提供了有力支撑。

史伟志充分肯定了各事业部 400 团队一季度工作成效，以及智慧客户连接平台在业务开展中发挥的重要作用。他要求以智慧客户连接中心定位为核心，加快推进呼叫体系智能化升级。同时，加强跨部门协作，严格按照总部标准规范执行，确保各项工作高效落实，形成强大工作合力。