



海外发车

中联重科 ZRT900V532-1 越野轮胎吊批量发往沙特

□ 工程起重机分公司 徐小玲

近日,15 台中联重科 ZRT900V532-1 型越野轮胎吊定制款批量交付沙特阿拉伯,创越野轮胎吊单批次出口沙特纪录。该批设备专为沙特高温沙漠工况设计,将用于石油化工、港口物流等大型工程项目建设。此次 ZRT900V532-1 越野轮胎吊的成功交付,再次证明中联重科装备制造的全球竞争力。随着沙特“2030 愿景”持续推进,中联重科有望在中东市场斩获更多订单,实现“中联智造”与中东基建的共赢发展。

这款越野轮胎吊产品专为沙特严苛工况定制,具有超强吊装



中联重科定制款越野轮胎吊产品批量发往沙特。徐小玲 供图

能力,最大起重量达 90 吨,臂架长度可扩展至 52 米,适应沙特大

型石化设备吊装需求;高温抗性设计,采用耐高温液压系统+智

能散热技术,可在 55℃沙漠环境下稳定运行;智能操控升级,搭载 5G 远程监控系统,支持沙特本地工程师实时诊断设备状态,提升维保效率;根据沙特客户要求,定制化改进,优化了防风沙滤清系统,并配备阿拉伯语操作界面,提升本地化体验。

ZRT900V32-1 越野轮胎吊是公司在中东市场的旗舰产品,针对沙特高温、多沙环境做了全方位优化。未来,公司将深化与沙特合作伙伴的技术对接,为后续参与中东风电、氢能等新能源项目奠定基础,提供更智能化的吊装解决方案。

智能技术公司全力支持“三夏”,备战赋能

□ 智能技术公司 邹凯

2025 年中联农机公司“三夏”备战正当时,为服务和支持“三夏”,智能技术公司电子产品部工程所向超所长和质量工艺部检验室向萌主任,带领服务和技术团队前往安徽芜湖农机园区,与主机服务团队开展专项交流和联合赋能。双方结合宝贵的市场经验,全方位锤炼服务人员实战能力,做到更迅速的问题响应、更精准的故障定位、更强大的服务保障。

中联农机公司服务经理安排实车环境,结合典型故障案例,对整车电气、液压和结构等进行全面讲解。参训人员积极互动,针对常见问题研讨解决方案,通过“理论与实操”相结合的方式夯实服务团队的理论基础。

中联农机公司组织开展了小麦机专项故障直播讲解,采用“现场讲解+直播互动”的形式,系统剖析了小麦机常见故障类型、诊断方法及维修技巧。技术专家结合实车演示,重点讲解了割台、脱粒系统等核心部件的故障排查流程。参训人员现场提问,专家即时解答,有效提升了服务团队对小麦机故障的问题定位和处理能力。

为进一步提升服务团队对农机产品整车电气及结构的深度认知,中联农机公司总装厂安排了专项分解培训。总装班长系统讲解了整车元器件布局和电气线束走线规范等内容,让服务团队直观理解并掌握了关键部件的安裝工艺与检修要点。大家积极探讨,针对线束防护、接插件防水等细节问题展开深入交流,为“三夏”服务期间快速精准排障奠定坚实基础。

智能技术公司服务团队成员周乘帆,系统讲解了小麦机电气线束的装配规范、常见故障类型及“一测二看三排查”的快速诊断法。通过现场模拟和故障注入的方式,演示了如何通过线束温度、接插件状态等细节定位问题,让服务团队扎实地掌握常见线束问题处理方法和常用技巧。

为全力保障本次“三夏”服务工作安全、有序开展,向超所长组织召开专项部署会议。会议重点围绕“安全作业规范”“客户沟通法则”两大主题进行赋能,同时对服务工具、备件和设备等进行全面盘点,确保“三夏”期间服务人员能够安全作业、及时响应、保障有力。

此次“三夏”备战,智能技术公司通过技术赋能、物资点检、安全宣贯、职业素养培训等措施,构建起全方位服务保障体系,秉持“极致服务”的理念,以“必胜”的决心,全力支持中联农机公司“三夏”作业季服务工作。

工程起重机分公司中东南亚服务团队开展“感动客户,感恩有你”专项服务

□ 工程起重机分公司 章李宇

4 月,工程起重机分公司海外营销公司中东南亚服务团队在 45℃高温下开展“感动客户,感恩有你”专项服务。10 天内,团队跨越阿联酋、科威特、卡塔尔、沙特等国,以专业服务赢得客户赞誉,并为中国制造海外拓展写下生动注脚。

4 月 8 日至 18 日,海外营销公司总监冀成年带队,完成了一次高效密集的服务之旅。团队每

日以“凌晨 4 点的星光”为伴,累计行程近 4000 公里,单日最高拜访 3 家重点客户。在迪拜,团队凌晨出发,长途跋涉 4 小时抵达某战略客户现场,完成客户设备的全面巡检;在科威特,工程师不仅解决设备故障,更系统性收集 23 条产品改进建议,为工厂工艺优化提供一线数据;在卡塔尔,团队单日完成 3 家大客户技术交流,通过数据分析定制升级

方案,优化备件库存结构。

在阿联酋扎不阿比,客户对比竞品后坦言:“中联重科的售后服务响应最快、解决方案最专业”,并主动发来感谢信。在沙特达曼的会谈中,团队凭借技术实力达成 50 台设备采购意向;利雅得客户则称赞其为“中国速度”。

中东南亚服务行动仅是工程起重机分公司海外服务缩影。年初至今,俄罗斯、巴西等地同步

开展同类服务行动,以“晨光出发、星夜归来”的常态坚守,累计完成 422 台设备诊断,精准采集 397 条故障数据,为产品升级奠定基础,实现 2.73 亿元主机订单及 653 万元备件商机开拓。客户评价:“中联工程师重新定义了服务标准。”

中联重科海外团队用汗水丈量责任,以专业诠释匠心,展现了新时代中国制造的拼搏精神。

“三夏”跨区机收传捷报,中联重科“双擎”驱动丰收之路

□ 中联农机公司 邓嘉欣 韩海波

近日,多支由中联重科轮式收割机、履带式收割机等产品组成的跨区机收队,从安徽、河南等地率先启程,开启了今年的“三夏”征程。

据了解,这些机收队已抵达四川、湖南、湖北等粮油作物主产区,正陆续开展油菜、小麦等多种粮食作物的收割作业,为当地丰收贡献力量。

长时间、长距离的跨区作业,不仅是对机手操作技能的考验,更是对农机装备综合性能的挑战。连日来,中联重科“谷王”系列收割机在沃野田间展现出了高效低损、脱粒净彻、稳定可靠等特性,亮眼的作业视频在行业“朋友圈”迅速传播扩散。

丰收前线好评如潮,有力推动市场销售升温。目前,中联重科各经销商网点内人头攒动,前来试驾、提机的客户络绎不绝。其中,中联重科 TG120 轮式收割机、PL80 履带式收割机等产品成为关注焦点。来自山东临沂的机手张先生表示:“我在朋友圈刷到了‘谷王’TG120 的作业视频,



中联重科收割机启程助力“三夏”丰收。张帅杰 摄

它收得又快又干净。今天我专程来经销商这试车,当场就交了一台车的定金,过几天就跟着村里的跨区队出发赚钱。”

面对即将全面铺开的“三夏”农忙,中联重科凭借扎实、充分的服务筹备工作,信心满满。当前,中联重科农机服务中心一片繁忙,各项工作有序推进:标准化服务网点已实现全国各地县区全覆盖;以智能信息化技术

为支撑的服务备件供应体系已投入使用,超大规模的配件资源已储备到位;专业服务工程师已奔赴四川、湖北等率先“开镰”区域,投身机收保障工作,全力护航广大机手夏粮收获顺利无忧。

从层峦叠嶂的丘陵到广袤无垠的平原,从卓越的产品性能到完善的服务体系,中联重科以“双擎”之力,持续为丰收之路保驾护航。

中联重科“凌云”二代 59 米泵车交付浙江客户

□ 混凝土机械公司 王凌凯

日前,中联重科“凌云”系列二代产品 59 米泵车交付浙江省金华市某客户。

此次交付的是中联重科 4 桥 59 米重汽汕德卡国六泵车,其以可靠、省油、便捷三大核心优势赢得市场青睐。

据了解,此款产品作为中联重科热销精品,曾参与安徽淮南石姚湾净水厂、广州番禺广场等多个重点工程项目施工建设,自上市以来持续热销各地,收获市场广泛好评。

客户负责人表示:“使用一个月来,产品展臂快、布料稳、油耗低、驾驶室大气,整体体验超出预期!希望与中联重科开展更深入的合作。”



中联重科“凌云”二代 59 米泵车交付浙江金华客户现场。王凌凯 供图