

题目：关于出差陕汽重卡供应商大会 总结报告

时间：2024年12月11日

10日报道—11日主题会议 12日下午返程

地点：杭州

参加人：李谦

会议主题：新质赋能 链赢未来 袁宏明

内容：

一：1、陕汽集团（含商用车及轻卡）：2024年国内外产销16万辆，其中出口占6万台，轻卡8000台，报告主体深化供应三协同、三同赋能，共面市场挑战与机遇；



2、陕汽集团（含商用车及轻卡）：2025年国内外目标产销17.15万辆，其中重卡15万辆，报告主体抢抓市

场、永葆奋斗精神，咬定目标、铸就钢铁意志；

3、通过战略布局实现安全可控，通过技术引领实现生产力跃迁和质变，通过数字和信息融合实现高效协同；

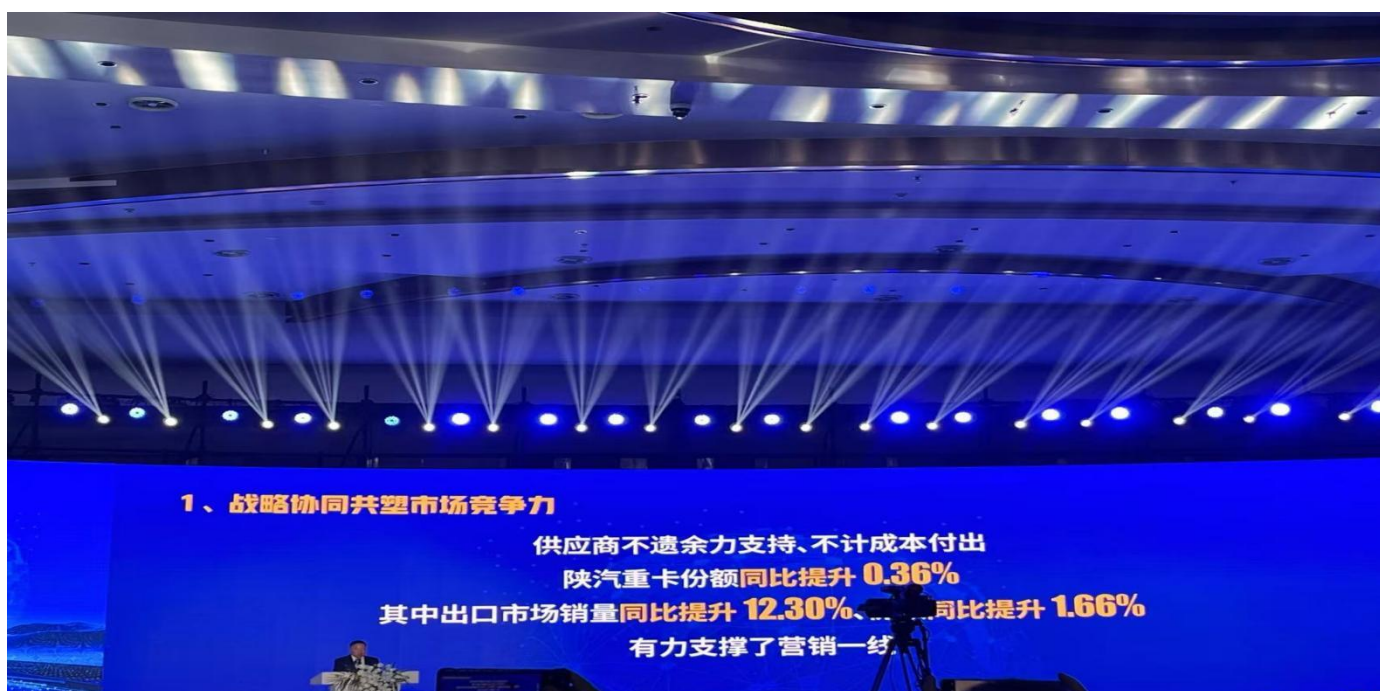
最终实现供应链资源的最优配置和价值。



二、新产品开发攻坚抢占市场，

1、陕汽重卡新能源销量同比增长 122,76%，**超过同期行业增长 2 个百分点**；

2、商用车市场新能源快速发展混动加电动是外来主要技术路线；混动是油车解决方案；纯电动是城市物流解决方案；未来 3—5 年逐步会步入市场；



三、战略协同共塑市场竞争力：

- 1、2024 年陕汽重卡份额同比提升 0.36%，其中出口市场销量同比提升 12.30%，有力支撑了营销一线；
- 2、国内外市场高效服务：2024 年在供应商的全力支持下市场重大问题处理效率提升 20%大大的减少了市场抱怨；
- 3、优胜劣汰共铸品牌竞争力：零公里星级体系评价，重点帮扶供应商零公里 PPM 同比下降 85.51%
- 4、强化质量红线意识：**以黄牌警告、红牌停产整改、黑牌淘汰的体系标准**，强化重大质量大整顿，强化二次开发过程的充分验证，以性能和可靠性验证为抓手，保证高质量产品。



- 5、三同赋能共创价值竞争力：2024 年 1-10 月份，陕汽重卡增值溢价项目实现 1.89 亿，同比提升 35%

四、2024 年有 4 个不足：

- 1、供应链对出口市场支撑力不足：部分子品类缺乏一流供应商，供应商无法达到品牌、质量和交付的要求
- 2、零部件市场质量问题突出：2024 年市场零部件质量问题占比接近 50%，部分供应商过程管控失控，开发阶段验证不够充分，**部分供应商私自变更较多**；
- 3、供应链业务信息化不足：新产品开发、生产技术准备、供应商绩效考核、配比管控、质量整改闭环管理等关键核心业务没有实现供应商端的打通，资源核对、库存数据没有实现及时准确的共享，物流信息存在不一致，不匹配现象；

4、新能源市场高涨下的供需挑战：2024 年新能源市场渗透率提升，产品发放准备周期短、切换快，动力电池等关键核心总成资源生产准备不充分，交付周期长，存在阶段性持续短缺现象，无法按照承诺时间交付，引发市场抱怨；



五：产品市场情况：行业发展竞争动态--政策法规，低碳节能、新能源、安全配置

1、燃气市场持续火热占比 40%，燃油车占比 40%，新能源 20%，车型集中度向牵引、载货、智能驾驶重卡初显



522025 年新能源全年销售预计可达到 10 万辆；

2、2024-2025 年需求量 167-170 万辆；国内重卡随着产品影响力的提升，保持稳定增长，出口市场 24 年预计占比 18%,25 年可突破 20%；

3、市场竞争激烈；产品迭代迅速，竞争内卷（价格战），企业破产淘汰，

4、合作共赢：催生更多技术突破；自主开发：实现产品性能提升；正向开发：带来更高客户价值



5、客户需求变化：成本低、质量好、服务要求高

6、协同正向开发：同设计、同验证、同攻关



7、国内市场：G6000 定位中高端，24 年已上市认可度较高，M5000 定位经济型市场，24 年小批量接单，25 年重点推广上量；

8、出口市场：X5000 右舵、X6000 工程车开发，X6000 右舵开发，高端配置开发，寒区产品开发

9、新能源市场：E5000、E3000 车型打造专属平台，独有技术在底部换电，大电量充电等车型上实现市场突破；

10、自动驾驶：2024 年实现自动驾驶产品工业园区，港口封闭园区落地应用，智能驾驶（L2 级以上）产品在高

速辅助等场景应用。



2024年陕汽与供应商伙伴协同联合，围绕产品核心技术，共同挖掘产品亮点，实现了天然气、海外、新能源、自动驾驶等多个市场突破。

2025年坚持多技术路线开发思路，规划燃油、燃气、纯电、氢能、混动等全系技术产品，充分满足客户不同运营场景