

---

[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

---

---

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

---

---

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

---

---

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

---

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

---

## 投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

---

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

---

---

- 观看历史

















---

0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

---

举报

发布时间：20260403 20:33:57

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

---



粉丝 57 获赞 1

关注

导读 很多企业今天都在问：存量竞争下还能怎么增长？新能源是不是要ALL IN？传统业务是不是注定衰落？这篇2022年的讲话，放在当下再读，反而更有现实价值。作者 | 谭旭光 潍柴原董事长来源 | 山东重工集团这篇文章是谭旭光在山东重工集团2022年工作年会上的讲话，题为《科技革命与产业变革——在集团2022年工作年会上的讲话》。很多企业今天都在问：存量竞争下还能怎么增长？新能源是不是要ALL IN？传统业务是不是注定衰落？这篇2022年的讲话，放在当下再读，反而更有现实价值。谭旭光在万亿目标压力下，没有喊口号，而是公开追问四个尖锐问题：主业如何突破天花板？新业务为何做不大？再造一个集团的逻辑在哪里？国际化是否名副其实？更重要的是，他给出的答案不是简单转型，而是“科技引领+解决方案”——既不放弃传统能源的技术极限，也不盲目追逐资本风口。对今天在周期中摇摆的企业来说，这是一堂关于战略定力、技术耐心与组织自我革命的公开课。完整讲话如下：科技革命与产业变革——在集团2022年工作年会上的讲话谭旭光2022年1月29日同志们：今天召开全集团2022工作年会，采取“线上+线下、国内+国外”同步召开的方式，全球3800多名权属公司干部参会。下面，我讲五个方面。第一个方面：2021四大亮点2021年，集团全球企业克服疫情反复、国内重卡行业下半年断崖式下降、全球供应链特别是汽车芯片严重制约等重重困难，继续保持了积极稳健的发展态势，实现了“十四五”良好开局。全年收入再超5000亿，同比增长5.7%；利润超过200亿。我总结为四大亮点。亮点一：市场份额显著提升潍柴发动机全年销量突破105万台，加上中国重汽，集团发动机销量达到127万台，各主要领域市场占有率稳健提升。陕重汽和中国重汽重卡销量相加突破45万辆，再次实现全球第一，特别是中国重汽单一品牌重卡占有率已上升到国内行业第二位。工程机械各主要产品销量同比增长超过20%。潍柴战略重组雷沃重工后，农机板块实现了高效整合、产业协同、链条延伸，销量同比增长48%。亮点二：海外业务大幅增长集团海外企业收入同比增长23%，净利润同比飞跃翻番式增长，均创并购重组以来最好水平。其中，德国凯傲集团收入、利润再创新高，对潍柴动力业绩提升作出了巨大贡献。意大利法拉帝超级豪华游艇收入、利润大幅增长，健康发展势头强劲，我们对未来订单持续增长信心满满。德国林德液压收入同比增长23%，形成了液压动力总成新的黄金产业链。集团产品出口收入同比增长61%，重卡、工程机械、农业装备、发动机、变速器、车桥等产品出口增幅均在40%以上。亮点三：科技成果引领全球潍柴动力发布了全球首款本体热效率51.09%柴油机，再次树立了全球柴油机热效率的新标杆，彰显了中国柴油机行业在全球科技创新中的巅峰地位。牵头建成唯一的国家燃料电池技术创新中心，并落户山东。中国重汽装配潍柴动力氢燃料电池发动机黄河品牌自主雪蜡车正式交付冬奥会。自主正向开发的新一代高端重卡陕重汽X6000批量推广。中国重汽与法士特AMT自动变速器建立了行业领先优势。潍柴雷沃重工发布国内首款完全自主知识产权、进入商业化使用的大型CVT智能拖拉机，填补了我国拖拉机无级变速技术的空白，解决了我国农机行业长期以来的最大痛点。亮点四：投资动能彰显成效新旧动能转换为集团带来了战略机遇期。德国凯傲中国（济南）叉车一期项目投产暨美国德马泰克项目开工活动在济南莱芜成功举行。中国重汽济南莱芜智能网联（新能源）重卡项目的投产，树立了全球重卡智能化制造的新标杆。潍柴集团新旧动能转换以来，近两年12个重大项目投产落地，投资总额230亿元，在潍坊建成了世界一流的新一代全系列高端动力研发制造基地。陕重汽西安全新的重卡智能制造基地、法士特S变速器智能工厂建成投产。去年12月31日，潍柴集团与青岛市人民政府签订战略合作协议，标志着以青岛为中心，潍坊、烟台、威海联动，启动了新的山东半岛沿海高端制造产业集群项目建设。作为装备制造企业，在产业转型升级中，面对着错综复杂的形势，能够取得这样的成绩实属不易。在此，我向各级管理团队和全球15万名员工一年来付出的努力表示衷心感谢！第二个方面：万亿收入还有多远？我在去年11月16日潍柴集团民主生活会启动会和今年1月2日领导干部述职会上的讲话，大家刀刀向内、积极讨论，对统一领导干部的思

想和行动发挥了重要作用。有人和我说网络刷屏，也有人告诉我你真敢讲，我真搞不明白？放大缺陷、自我革命是潍柴的文化特色，别人不理解。一个企业长盛不衰，最重要的一点是成功时不膨胀、困难时有韧性，毫无疑问最终受益的是我们自己！很多人没有研究好潍柴作为国有企业的政治优势和善于自我否定的文化优势，这也是潍柴走到今天的最宝贵经验，我建议解读一下潍柴集团的文化自信。我们是一家有着伟大梦想和追求的企业，我们的共同目标是打造屹立不倒的百年强企、打造中国装备制造业的龙头企业。我们从山东的名片走向了中国的名片、走向了全世界的名片。2017年，我们提出2030年打造万亿级企业的战略目标，各级政府、社会各界对我们实现这一目标寄予了很高的期待。但是面对万亿目标，大家有没有做好准备，有没有这个底气？！今天，我抛出四个问题，与你们一起探讨。

1. 主营业务如何捅破天花板？我们从1000亿到2000亿再到今天的5000亿，实现了高质量高速发展，将重型柴油机、重卡、重型变速器、重型车桥、推土机做成了世界的亮丽名片。但这些主业基本都到了天花板，进入了存量竞争的时代。市场不可能被独家垄断，行业竞争格局达到了一个平衡点之后，再往上增加一个百分点都要付出巨大的代价，甚至还不一定上得去。我们现有业务的增量在哪里？怎么突破极限？是靠一腔热血硬拼硬干？是靠产品技术创新支撑？是靠深耕细分市场应用场景？还是靠创新商业模式？这些我们都必须一个个回答清楚。

2. 战略新业务为什么做不大？集团很多业务板块的收入是靠强周期性的传统业务支撑。我们从2005年就开始进行战略性结构调整，先后布局了黄金动力多元产业链、整车整机、智能物流、新能源等一大批业务，尽管效果初显，但是我们有些新业务长期没有实现根本性突破。有的业务起了个早五更、赶了个晚大集。新业务的团队换了一波又一波，其中既有外部引进的也有自己培养的，但始终没有大的起色。我们要深刻反思这背后的原因是什么，不要光说外来的人才不行，更要想想自己。在传统业务上的成功经验成就了今天的我们，但也成为了束缚新业务快速发展的枷锁。各级团队普遍存在着战略短视、思维僵化，没有新业务的基因，只会干老的、不会干新的！我们有一些心口不一的高管，嘴上说重视新业务，但是从来不动出谋划策、配置资源。新业务的年轻团队也死气沉沉、畏手畏脚，有的年轻人比传统的还传统。很多人是背靠集团大树，没有求生危机的意识和豁出命去自己找饭吃的拼劲，这种不温不火不急不躁的状态，我们是不可能把新业务做好的！我们还要等多久？3年、5年还是10年？市场不会再留给我们多少时间了！我要告诉大家，新时代时间比金钱更重要！

3. 再造一个新集团路在何方？在“产品经营+资本运营”双轮驱动下，我们走出了一条跨越式发展之路，达到了5000亿的规模。从5000亿到万亿是一个质的飞跃，必须再造一个新集团。我们制定了“十四五”战略规划，但是这些规划大都基于现有业务的增长。我要问大家，全国的重卡、发动机都让你一家干了可能吗？这个规划就是倒推出来的，就是不切实际的造数、凑数。我们要再造5000亿，增长的逻辑在哪里？未来要进入哪些新领域？我们如何在全球范围寻找新的战略机遇？大家有没有认真思考过、研究过？

4. 如何打造高水平的外循环？我们是一家国际化的跨国集团，跨国指数达到37.63%。但是我们的产品出口和这一定位是远远不匹配的。全集团产品出口收入只占国内收入的8%。我记得90年代中期在潍柴干出口的时候，出口收入最高的年份占到了潍柴总收入的一半，现在看来，我们是大幅度后退了。当前出口业务最大的问题就是没有找到清晰的增长路径，我们各个业务出口的基数仍然很低，还没有真正意义上进入全球高端市场与竞品正面交锋，甚至连一些家门口市场都没干好。从这个角度讲我们还是个中国公司。出口系统的同志谁能准确回答全球前20大市场的规模有多大？我们应该用什么样的方式进入，是直接贸易出口、CKD、还是本地化建厂？我认为我们的出口业务从现在的300亿做到千亿规模是完全有可能的，实现这一目标，才是真正的外循环，才是均衡发展的国际化企业。以上四个问题，是我们实现万亿收入必须要回答清楚的战略问题、必须要加快解决的现实问题，这些问题解决不了，万亿收入就是纸上谈兵！

第三个方面：如何在行业引领科技革命与产业变革？当今世界正经历百年未有之大变局，最显著的特征就是以数字化、智能化为代表的第三次工业革命，从石化能源迈向低碳能源的第三次能源转型。“数字化+低碳化”对我们全行业带来的双重冲击是前所未有的，企业家们都在承受着转型所带来的阵痛，这个阵痛谁都回避不了，必须正面应对！科技革命深刻改变着每一个传统行业，特别是互联网平台公司的大量涌现，正在不断打破行业边界、重塑价值模式、掌控核心资源，在行业新业态中发挥着越来越重要的作用，传统制造企业的生存空间在不断被压缩。互联网平台希望我们成为他们的代工厂，而我们这帮人不能只抗拒、不作为，融合共赢是唯一途径！终端客户的消费形态在快速发生着深刻变化，市场越来越细分、客户需求更加多元化、个性化要求越来越高，聚焦客户痛点、产业难点，提供全生命周期价值最优的系统解决方案，已成为赢得市场的最核心要素。面对行业的深刻变革，我们甘愿沦为柯达、王安电脑、诺基亚吗？历史的每一次变革，都会有一批传统企业灭亡，同时也会催生出一批新的产业巨头。在我们这个行业里，不能跳出装备制造业的传统局限，都将被历史发展的高速车轮碾得粉身碎骨！在每一个千亿级、万亿级的产

业中，如何挖掘无限大的增长空间，必须从战略和路径上把“棋子”摆清楚，车马炮怎么放，这是个大学问，放好了就打赢了，一步放错全盘皆输！未来，我认为新集团战略的核心是“科技引领+解决方案”，从装备制造集团向科技引领的装备解决方案集团转型。这是一场事关生死、必须打赢的革命性产业转型。关于科技创新我已经讲了很多，今天我着重讲一下“解决方案”。1.能源动力解决方案我谈一下几点认识，和大家分享：一是要辩证地看待“双碳”战略背后的目的和逻辑。面对全球能源转型和国家“双碳”目标，我们必须适应，而且要快速适应、引领变革。但我们对“双碳”的认识要客观、理性，我的理解是：“双碳” 新能源，能源转型不是新能源取代一切，未来一定是多元能源结构的时代。从大历史的视角来看，能源转型往往是渐进式的而非革命式的，每一次能源转型都需要相当长的过渡时间，化石能源在未来较长时间内仍将占据主导地位，特别是在重卡、船舶、工程机械、农业装备等很多领域仍具有不可替代的价值和较强的生命力。未来将是多元能源结构的合理匹配，不同资源的国家、不同场景的市场，会有不同的配置。从大系统的视角来看，新旧能源交替受到政策、资本、技术、生态等多重因素的制约，新能源还有很多问题需要解决，我国60%以上是煤炭发电，现在动力电池的回收问题还没有解决。无论是纯电动、混合动力还是燃料电池，都将是一个有序发展的过程，产业发展和科技进步要保持齐头并进。新能源脱离市场规律是不行的。新能源要从资本炒作回归到市场理性，回归到客观规律。我们作为一个大型国有企业，必须在这方面有清醒的认识，积极向政府建言献策，传递正确的信号，发挥市场主体作用。二是传统能源要咬定青山不放松，坚定不移以科技创新倒逼产业升级。有人说要消灭柴油机，我认为这是“胡说”，这种说法的人一点科学也不懂。在未来10年、20年、甚至更长的时间，减碳目标的重心仍然是传统能源的创新驱动、产业升级，实现清洁低碳利用。我们要精准定位、树立信心、持续投入，加快我国柴油机行业升级换代、节能减排，在未来10年为“双碳”推进作出更大的贡献，这是我们责无旁贷的社会担当！潍柴几十年如一日不断推动柴油机热效率持续提升，迈向了世界一流水平

## WhatsApp网页版全新升级：多任务处理聊天，让沟通更高效

随着互联网的快速发展，移动通讯工具在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。WhatsApp作为全球最受欢迎的即时通讯应用之一，其网页版也不断更新迭代，以满足用户日益增长的沟通需求。近日，WhatsApp网页版迎来了一次重大升级，新增了多任务处理聊天的功能，让用户在浏览网页的同时，也能高效地处理聊天信息。多任务处理聊天，顾名思义，就是用户可以在同一界面下同时进行多项聊天任务。这一功能的实现，主要得益于WhatsApp网页版对界面布局和操作逻辑的优化。以下将从几个方面详细介绍这一升级带来的便利。首先，界面布局更加清晰。在升级后的WhatsApp网页版中，聊天列表和聊天窗口被分别放置在左右两侧，用户可以轻松切换。这样的布局设计，让用户在浏览网页的同时，不必频繁切换聊天界面，提高了沟通效率。其次，聊天窗口的优化让多任务处理成为可能。在聊天窗口中，用户可以同时查看多条聊天信息，并对其中任意一条进行回复。此外，聊天窗口还支持拖拽功能，用户可以将聊天信息拖拽到浏览器中，方便进行分享或复制。再者，新增的搜索

---

功能让用户可以快速找到所需聊天信息。在聊天列表中，用户可以通过搜索框快速定位到特定聊天对象，节省了查找时间。同时，搜索结果会实时更新，确保用户能够第一时间获取到最新聊天信息。此外，WhatsApp网页版还优化了消息通知功能。在多任务处理聊天模式下，用户可以自定义消息通知的显示方式，如声音、震动等。这样，在浏览网页时，用户不会错过重要聊天信息。当然，多任务处理聊天功能并非完美无缺。在体验过程中，部分用户可能会遇到以下问题：1. 界面切换频繁。虽然聊天列表和聊天窗口被分别放置在左右两侧，但在实际操作中，用户仍需频繁切换界面，这可能会影响沟通效率。2. 浏览器兼容性。由于多任务处理聊天功能依赖于浏览器技术，部分用户可能会遇到浏览器兼容性问题，导致功能无法正常使用。3. 数据安全性。在使用多任务处理聊天功能时，用户需要确保网络连接的安全性，避免聊天信息泄露。尽管存在一些问题，但WhatsApp网页版的多任务处理聊天功能无疑为用户带来了极大的便利。在今后的版本中，我们期待WhatsApp能够继续优化这一功能，让用户在享受便捷沟通的同时，也能保障数据安全。总之，WhatsApp网页版的多任务处理聊天功能是一次有益的升级。它不仅满足了用户在浏览网页时处理聊天的需求，还提高了沟通效率。相信在未来的发展中，WhatsApp网页版将继续为用户提供更多优质服务，让沟通变得更加便捷。

TA的作品

[更多作品](#)



---

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商](#) | [《资料正版资料必中公式开奖》](#) | [《2026正版挂牌高手专用入口》](#) |

---

[《网红三码必中必中公式图解》](#) | [《免费特码必中精准推荐》](#) | [《2025开奖记录公式规律开奖》](#)  
| [《新版澳门三肖三码公式规律开奖》](#) | [《2025必中三肖结果》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |  
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |  
网络内容从业人员违法违规举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

| [互联网宗教信息服务许可证 京\(2022\)0000057](#)

