

内部文件  
注意保存

内燃机  
工业

# 综合动态

第八期

中国内燃机工业协会

2024 年 8 月

## 本刊导读

如需浏览内容 点击标题

### 市场环境、政策法规

中共中央 国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见 .....	3
国家能源局：积极支持自主大功率柴油发电机组等能源装备公平参与市场竞争（第 7771 号建议的答复） .....	12
2024 年 7 月内燃机行业销量综述 .....	15
2024 年 1-7 月内燃机行业进出口 .....	19
潍柴 45 万 玉柴超 27 万 云内/全柴争前三 前 7 月多缸柴油机销 242 万台 .....	21

### 会员动态

潍柴动力半年“答卷”：率先复苏靠什么？ .....	27
全球首台全可变气门商用车重型发动机在玉柴成功点火 .....	31
聚共识 谋新篇 玉柴举行党的二十届三中全会精神学习暨 2024 企业战术研讨会 .....	33

---

玉柴与罗罗动力签署二期项目合作协议 再续强强联合新篇章 .....	35
玉柴泰国工厂正式投产 开启全球化战略新纪 .....	39
G20TNF YN30NF 亮相成都 云内动力实现燃气市场价值引领 .....	41
云内动力燃气机引领绿色运输新时代 .....	45
中国船舶中船陕柴刷新国内核应急柴油发电机组制造纪录 .....	47
东安动力在混动增程市场勇立潮头 .....	48
康明斯携手中车，共探氢能机车领域应用发展 .....	51
艾可蓝：2024年上半年实现净利润同比增长 133.59% 船舶业务崭露头角 .....	53

## 行业相关

“许多人不再投资内燃机——我们恰恰相反”   汽车制造 AP .....	56
--------------------------------------	----

---

主 编：邢 敏      编 审：沈 彬 王 梦      编 辑：沈 彬 王 梦

---

发 送：各理事单位、各分会秘书处

---

中国内燃机工业协会

---

2024年8月印发

## ● 市场环境、政策法规

### 中共中央 国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见

#### 中共中央 国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见 (2024年7月31日)

推动经济社会发展绿色化、低碳化，是新时代党治国理政新理念新实践的重要标志，是实现高质量发展的关键环节，是解决我国资源环境生态问题的基础之策，是建设人与自然和谐共生现代化的内在要求。为加快经济社会发展全面绿色转型，现提出如下意见。

#### 一、总体要求

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神，全面贯彻习近平经济思想、习近平生态文明思想，完整准确全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，坚定不移走生态优先、节约集约、绿色低碳高质量发展道路，以碳达峰碳中和工作为引领，协同推进降碳、减污、扩绿、增长，深化生态文明体制改革，健全绿色低碳发展机制，加快经济社会发展全面绿色转型，形成节约资源和保护环境的空间格局、产业结构、生产方式、生活方式，全面推进美丽中国建设，加快推进人与自然和谐共生的现代化。

#### 工作中要做到：

——坚持全面转型。牢固树立绿水青山就是金山银山的理念，将绿色转型的要求融入经济社会发展全局，全方位、全领域、全地域推进绿色转型，构建人与自然生命共同体。

——坚持协同转型。充分考虑不同地区、不同行业的发展实际，坚持统筹推进与重点突破相结合，科学设定绿色转型的时间表、路线图、施工图，鼓励有条件的地区和行业先行探索。

——坚持创新转型。强化支撑绿色转型的科技创新、政策制度创新、商业模式创新，推进绿色低碳科技革命，因地制宜发展新质生产力，完善生态文明制度体系，为绿色转型提供更强创新动能和制度保障。

——坚持安全转型。统筹处理好发展和减排、整体和局部、当前和长远、政府和市场的关系，妥善防范化解绿色转型面临的内外部风险挑战，切实保障粮食能源安全、产业链供应链安全，更好保障人民群众生产生活。

主要目标是：到 2030 年，重点领域绿色转型取得积极进展，绿色生产方式和生活方式基本形成，减污降碳协同能力显著增强，主要资源利用效率进一步提升，支持绿色发展的政策和标准体系更加完善，经济社会发展全面绿色转型取得显著成效。到 2035 年，绿色低碳循环发展经济体系基本建立，绿色生产方式和生活方式广泛形成，减污降碳协同增效取得显著进展，主要资源利用效率达到国际先进水平，经济社会发展全面进入绿色低碳轨道，碳排放达峰后稳中有降，美丽中国目标基本实现。

## 二、构建绿色低碳高质量发展空间格局

(一) 优化国土空间开发保护格局。健全全国统一、责权清晰、科学高效的国土空间规划体系，严守耕地和永久基本农田、生态保护红线、城镇开发边界三条控制线，优化各类空间布局。健全主体功能区制度体系，推进主体功能综合布局，细化主体功能区划分，完善差异化政策。加快建设以国家公园为主体、自然保护区为基础、各类自然公园为补充的自然保护地体系。加强生态环境分区管控。健全海洋资源开发保护制度，系统谋划海洋开发利用，推进陆海协同可持续发展。

(二) 打造绿色发展高地。加强区域绿色发展协作，统筹推进协调发展和协同转型，打造绿色低碳高质量发展的增长极和动力源。推进京津冀协同发展，完善生态环境协同保护机制，支持雄安新区建设成为绿色发展城市典范。持续推进长江经济带共抓大保护，探索生态优先、绿色发展新路径。深入推进粤港澳大湾区建设和长三角一体化发展，打造世界级绿色低碳产业集群。推动海南自由贸易

港建设、黄河流域生态保护和高质量发展。建设美丽中国先行区。持续加大对资源型地区和革命老区绿色转型的支持力度，培育发展绿色低碳产业。

### 三、加快产业结构绿色低碳转型

（三）推动传统产业绿色低碳改造升级。大力推动钢铁、有色、石化、化工、建材、造纸、印染等行业绿色低碳转型，推广节能低碳和清洁生产技术装备，推进工艺流程更新升级。优化产能规模和布局，持续更新土地、环境、能效、水效和碳排放等约束性标准，以国家标准提升引领传统产业优化升级，建立健全产能退出机制。合理提高新建、改扩建项目资源环境准入门槛，坚决遏制高耗能、高排放、低水平项目盲目上马。

（四）大力发展战略性新兴产业，建设绿色制造体系和服务体系，不断提升绿色低碳产业在经济总量中的比重。加快培育有竞争力的绿色低碳企业，打造一批领军企业和专精特新中小企业。大力推广合同能源管理、合同节水管理、环境污染第三方治理等模式和以环境治理效果为导向的环境托管服务。推动文化产业高质量发展，促进文化和旅游深度融合发展。积极鼓励绿色低碳导向的新产业、新业态、新商业模式加快发展。到2030年，节能环保产业规模达到15万亿元左右。

（五）加快数字化绿色化协同转型发展。推进产业数字化智能化同绿色化的深度融合，深化人工智能、大数据、云计算、工业互联网等在电力系统、工农业生产、交通运输、建筑建设运行等领域的应用，实现数字技术赋能绿色转型。推动各类用户“上云、用数、赋智”，支持企业用数智技术、绿色技术改造提升传统产业。推动绿色低碳数字基础设施建设，推进既有设施节能降碳改造，逐步淘汰“老旧小散”设施。引导数字科技企业绿色低碳发展，助力上下游企业提高减碳能力。探索建立环境污染和气象灾害高效监测、主动预警、科学分析、智能决策系统。推进实景三维中国建设与时空信息赋能应用。

### 四、稳妥推进能源绿色低碳转型

（六）加强化石能源清洁高效利用。加强能源产供储销体系建设，坚持先立后破，推进非化石能源安全可靠有序替代化石能源，持续优化能源结构，加快规划建设新型能源体系。坚决控制化石能源消费，深入推动煤炭清洁高效利用，“十

四五”时期严格合理控制煤炭消费增长，接下来5年逐步减少，在保障能源安全供应的前提下，重点区域继续实施煤炭消费总量控制，积极有序推进散煤替代。加快现役煤电机组节能降碳改造、灵活性改造、供热改造“三改联动”，合理规划建设保障电力系统安全所必需的调节性、支撑性煤电。加大油气资源勘探开发和增储上产力度，加快油气勘探开发与新能源融合发展。推进二氧化碳捕集利用与封存项目建设。

(七) 大力发展非化石能源。加快西北风电光伏、西南水电、海上风电、沿海核电等清洁能源基地建设，积极发展分布式光伏、分散式风电，因地制宜开发利用生物质能、地热能、海洋能等新能源，推进氢能“制储输用”全链条发展。统筹水电开发和生态保护，推进水风光一体化开发。积极安全有序发展核电，保持合理布局和平稳建设节奏。到2030年，非化石能源消费比重提高到25%左右。

(八) 加快构建新型电力系统。加强清洁能源基地、调节性资源和输电通道在规模能力、空间布局、建设节奏等方面衔接协同，鼓励在气源可落实、气价可承受地区布局天然气调峰电站，科学布局抽水蓄能、新型储能、光热发电，提升电力系统安全运行和综合调节能力。建设智能电网，加快微电网、虚拟电厂、源网荷储一体化项目建设。加强电力需求侧管理。深化电力体制改革，进一步健全适应新型电力系统的体制机制。到2030年，抽水蓄能装机容量超过1.2亿千瓦。

## 五、推进交通运输绿色转型

(九) 优化交通运输结构。构建绿色高效交通运输体系，完善国家铁路、公路、水运网络，推动不同运输方式合理分工、有效衔接，降低空载率和不合理客货运周转量。大力推进多式联运“一单制”、“一箱制”发展，加快货运专用铁路和内河高等级航道网建设，推进主要港口、大型工矿企业和物流园区铁路专用线建设，提高绿色集疏运比例，持续提高大宗货物的铁路、水路运输比重。优化民航航路航线，提升机场运行电动化智能化水平。

(十) 建设绿色交通基础设施。提升新建车站、机场、码头、高速公路设施绿色化智能化水平，推进既有交通基础设施节能降碳改造提升，建设一批低碳(近零碳)车站、机场、码头、高速公路服务区，因地制宜发展高速公路沿线光伏。完善充(换)电站、加氢(醇)站、岸电等基础设施网络，加快建设城市智慧交

通管理系统。完善城乡物流配送体系，推动配送方式绿色智能转型。深入实施城市公共交通优先发展战略，提升公共交通服务水平。加强人行步道和自行车专用道等城市慢行系统建设。

（十一）推广低碳交通运输工具。大力推广新能源汽车，推动城市公共服务车辆电动化替代。推动船舶、航空器、非道路移动机械等采用清洁动力，加快淘汰老旧运输工具，推进零排放货运，加强可持续航空燃料研发应用，鼓励净零排放船用燃料研发生产应用。到 2030 年，营运交通工具单位换算周转量碳排放强度比 2020 年下降 9.5% 左右。到 2035 年，新能源汽车成为新销售车辆的主流。

## 六、推进城乡建设发展绿色转型

（十二）推行绿色规划建设方式。在城乡的规划、建设、治理各环节全面落实绿色转型要求。倡导绿色低碳规划设计理念，严守城镇开发边界，控制新增建设用地过快增长，保护和修复绿地、水域、湿地等生态空间，合理规划噪声敏感建筑物集中区域。推进气候适应型城市建设，增强城乡气候韧性。推广绿色建造方式，优先选用绿色建材，深化扬尘污染综合治理。

（十三）大力发展绿色低碳建筑。建立建筑能效等级制度。提升新建建筑中星级绿色建筑比例，推动超低能耗建筑规模化发展。加快既有建筑和市政基础设施节能节水降碳改造，推广先进高效照明、空调、电梯等设备。优化建筑用能结构，推进建筑光伏一体化建设，推动“光储直柔”技术应用，发展清洁低碳供暖。

（十四）推动农业农村绿色发展。实施农业农村减排固碳行动，优化种养结构，推广优良作物畜禽品种和绿色高效栽培养殖技术，推进建肥、农药等农业投入品减量增效。建立健全秸秆、农膜、农药包装废弃物、畜禽粪污等农业废弃物收集利用处理体系，加强秸秆禁烧管控。深入推进农村人居环境整治提升，培育乡村绿色发展新产业新业态。因地制宜开发利用可再生能源，有序推进农村地区清洁取暖。

## 七、实施全面节约战略

（十五）大力推进节能降碳增效。高水平、高质量抓好节能工作，推动重点行业节能降碳改造，加快设备产品更新换代升级。构建碳排放统计核算体系，加强固定资产投资项目节能审查，探索开展项目碳排放评价，严把新上项目能耗和

碳排放关。推动企业建立健全节能降碳管理机制，推广节能降碳“诊断+改造”模式，强化节能监察。

(十六) 加强资源节约集约高效利用。完善资源总量管理和全面节约制度，加强水、粮食、土地、矿产等各类资源的全过程管理和全链条节约。落实水资源刚性约束制度，发展节水产业，加强非常规水源利用，建设节水型社会。落实反食品浪费法，健全粮食和食物节约长效机制，开展粮食节约行动。落实最严格的耕地保护制度和土地节约集约利用制度，推广节地技术和节地模式，优化存量土地开发利用，提升海域空间利用效率。加强矿产资源勘查、保护和合理开发，提高开采效率，加强低品位资源利用。

(十七) 大力发展循环经济。深入推进循环经济助力降碳行动，推广资源循环型生产模式，大力发展资源循环利用产业，推动再制造产业高质量发展，提高再生材料和产品质量，扩大对原生资源的替代规模。推进生活垃圾分类，提升资源化利用率。健全废弃物循环利用体系，强化废弃物分类处置和回收能力，提升再生利用规模化、规范化、精细化水平。到2030年，大宗固体废弃物年利用量达到45亿吨左右，主要资源产出率比2020年提高45%左右。

## 八、推动消费模式绿色转型

(十八) 推广绿色生活方式。大力倡导简约适度、绿色低碳、文明健康的生活理念和消费方式，将绿色理念和节约要求融入市民公约、村规民约、学生守则、团体章程等社会规范，增强全民节约意识、环保意识、生态意识。开展绿色低碳全民行动，引导公众节约用水用电、反对铺张浪费、推广“光盘行动”、抵制过度包装、减少一次性用品使用，引导公众优先选择公共交通、步行、自行车等绿色出行方式，广泛开展爱国卫生运动，推动解决噪声、油烟、恶臭等群众身边的环境问题，形成崇尚生态文明的社会氛围。

(十九) 加大绿色产品供给。引导企业开展绿色设计、选择绿色材料、推行绿色制造、采用绿色包装、开展绿色运输、回收利用资源，降低产品全生命周期能源资源消耗和生态环境影响。建立健全绿色产品设计、采购、制造标准规范，加强绿色产品认证与标识体系建设，完善能效、水效标识制度，建立产品碳足迹

管理体系和产品碳标识认证制度。加强绿色产品和服务认证管理，完善认证机构监管机制，培育具有国际影响力的绿色认证机构。

(二十) 积极扩大绿色消费。健全绿色消费激励机制。优化政府绿色采购政策，拓展绿色产品采购范围和规模，适时将碳足迹要求纳入政府采购。引导企业执行绿色采购指南，鼓励有条件的企业建立绿色供应链，带动上下游企业协同转型。支持有条件的地区通过发放消费券、绿色积分等途径，鼓励企业采取“以旧换新”等方式，引导消费者购买绿色产品。开展新能源汽车和绿色智能家电、节水器具、节能灶具、绿色建材下乡活动，加强配套设施建设和售后服务保障。鼓励用户扩大绿色能源消费。

## 九、发挥科技创新支撑作用

(二十一) 强化应用基础研究。建立前沿引领技术、颠覆性技术的预测、发现、评估和预警机制，适度超前布局国家重大科研基础设施，组建一批全国重点实验室和国家创新平台，实施一批国家重大前沿科技项目，着力加强绿色低碳领域应用基础研究，激发颠覆性技术创新。创新人才培养模式，优化高校学科专业设置，夯实绿色转型智力基础。

(二十二) 加快关键技术研发。推进绿色低碳科技自立自强，将绿色转型相关技术作为国家重点研发计划相关重点专项的重要支持方向，聚焦能源绿色低碳转型、低碳零碳工艺流程再造、新型电力系统、二氧化碳捕集利用与封存、资源节约集约与循环利用、新污染物治理等领域，统筹强化关键核心技术攻关。强化企业科技创新主体地位，支持龙头企业牵头组建关键核心技术攻关联合体，加大对中小企业绿色低碳技术研发的资助力度，鼓励各类所有制企业参与相关国家科技计划。

(二十三) 开展创新示范推广。发挥创新对绿色转型的关键引领作用。开展多层次试点，推进工业、能源、交通运输、城乡建设、农业等重点领域减污降碳协同增效。实施绿色低碳先进技术示范工程，加快先进适用技术示范应用和推广。完善绿色低碳技术评估、交易体系和科技创新服务平台，探索有利于绿色低碳新产业新业态发展的商业模式，加强绿色低碳技术知识产权创造、保护、运用，激发全社会创新活力。

## 十、完善绿色转型政策体系

(二十四)健全绿色转型财税政策。积极构建有利于促进绿色低碳发展和资源高效利用的财税政策体系，支持新型能源体系建设、传统行业改造升级、绿色低碳科技创新、能源资源节约集约利用和绿色低碳生活方式推广等领域工作。落实环境保护、节能节水、资源综合利用、新能源和清洁能源车船税收优惠。完善绿色税制，全面推行水资源费改税，完善环境保护税征收体系，研究支持碳减排相关税收政策。

(二十五)丰富绿色转型金融工具。延长碳减排支持工具实施年限至2027年末。研究制定转型金融标准，为传统行业领域绿色低碳转型提供合理必要的金融支持。鼓励银行在合理评估风险基础上引导信贷资源绿色化配置，有条件的地方可通过政府性融资担保机构支持绿色信贷发展。鼓励地方政府通过多种方式降低绿色债券融资成本。积极发展绿色股权融资、绿色融资租赁、绿色信托等金融工具，有序推进碳金融产品和衍生工具创新。发展绿色保险，探索建立差别化保险费率机制。

(二十六)优化绿色转型投资机制。创新和优化投资机制，鼓励各类资本提升绿色低碳领域投资比例。中央预算内投资对绿色低碳先进技术示范、重点行业节能降碳、资源高效循环利用、环境基础设施建设等领域重点项目积极予以支持。引导和规范社会资本参与绿色低碳项目投资、建设、运营，鼓励社会资本以市场化方式设立绿色低碳产业投资基金。支持符合条件的新能源、生态环境保护等绿色转型相关项目发行基础设施领域不动产投资信托基金(ReITs)。

(二十七)完善绿色转型价格政策。深化电力价格改革，完善鼓励灵活性电源参与系统调节的价格机制，实行煤电容量电价机制，研究建立健全新型储能价格形成机制，健全阶梯电价制度和分时电价政策，完善高耗能行业阶梯电价制度。完善居民阶梯水价、非居民用水及特种用水超定额累进加价政策，推进农业水价综合改革。支持地方完善收费模式，推进生活垃圾处理收费方式改革，建立城镇生活垃圾分类和减量激励机制。

(二十八)健全绿色转型市场化机制。健全资源环境要素市场化配置体系，完善交易制度规范及登记、出让、转让、抵押等配套制度，探索基于资源环境权

益的融资工具。健全横向生态保护补偿机制，完善生态产品价值实现机制。推进全国碳排放权交易市场和温室气体自愿减排交易市场建设，健全法规制度，适时有序扩大交易行业范围。完善绿色电力证书交易制度，加强绿电、绿证、碳交易等市场化机制的政策协同。

（二十九）构建绿色发展标准体系。建立碳达峰碳中和标准体系，推进基础通用标准及碳减排、碳清除相关标准制定修订，制定企业碳排放和产品碳足迹核算、报告、核查等标准。加快节能标准更新升级，提升重点产品能耗限额要求，扩大能耗限额标准覆盖范围。完善可再生能源标准体系和工业绿色低碳标准体系，建立健全氢能“制储输用”标准。

## 十一、加强绿色转型国际合作

（三十）参与引领全球绿色转型进程。秉持人类命运共同体理念，积极参与应对气候变化、海洋污染治理、生物多样性保护、塑料污染治理等领域国际规则制定，推动构建公平合理、合作共赢的全球环境气候治理体系。推动落实全球发展倡议，加强南南合作以及同周边国家合作，在力所能及范围内为发展中国家提供支持。

（三十一）加强政策交流和务实合作。拓展多双边对话合作渠道，加强绿色发展领域的多边合作平台建设，大力宣传中国绿色转型成效，积极借鉴国际经验。加强绿色投资和贸易合作，推进“绿色丝绸之路”建设，深化与有关国家务实合作，提高境外项目环境可持续性，鼓励绿色低碳产品进出口。加强绿色技术合作，鼓励高校、科研机构与外方开展学术交流，积极参与国际大科学工程。加强绿色标准与合格评定国际合作，参与相关国际标准制定修订，推动与主要贸易伙伴在碳足迹等规则方面衔接互认。

## 十二、组织实施

（三十二）坚持和加强党的全面领导。在党中央集中统一领导下，加快推进经济社会发展全面绿色转型，把党的领导贯彻到工作的全过程和各方面。各地区各部门要明确本地区本部门绿色转型的重点任务，结合实际抓好本意见贯彻落实。各相关单位、人民团体、社会组织要积极推进本领域绿色转型工作。国家发展改革委要加强统筹协调，会同有关部门建立能耗双控向碳排放双控全面转型新机制，

制定实施碳达峰碳中和综合评价考核制度，科学开展考核，加强评价考核结果应用。重要情况及时按程序向党中央、国务院请示报告。

(三十三) 加强法治保障。各有关单位要加快推进生态环境法典和能源法、节约能源法、电力法、煤炭法、可再生能源法、循环经济促进法等法律法规制定修订工作，研究制定应对气候变化和碳达峰碳中和专项法律。落实民法典绿色原则，引导民事主体节约能源资源、保护生态环境。健全行政执法与刑事司法衔接机制。依法开展生态环境损害赔偿诉讼、生态环境和资源保护领域公益诉讼，完善生态环境损害赔偿和修复机制。

[返回目录](#)

## 国家能源局:积极支持自主大功率柴油发电机组等能源装备公平参与市场竞争（第 7771 号建议的答复）



今年两会期间，“自主大功率柴油发电机组健康发展问题”成为全国人大代表、一汽解放大连柴油机有限公司高级技师鹿新弟 2024 年两会的聚焦方向之一。“建议国家或者行业协会制定相关规范，在招投标时，相关方不得强制要求柴油发电机组为原装进口整机，更应该将柴油发电机组技术标准一功率作为准入门槛，采用国内通行的 PRP 功率或 DCP 数据中心功率，而不应采用 COP 持续功率。”

针对鹿新弟代表提出的建议，国家能源局给予了积极肯定的答复。

## 国 家 能 源 局

国能建科技〔2024〕13号

签发人：任京东

### 对十四届全国人大二次会议第7771号建议的答复

鹿新弟代表：

您提出的关于支持自主大功率柴油发电机组健康发展的建议收悉，经研究，现答复如下：

我局高度重视自主大功率柴油发电机组等能源装备健康发展，积极支持自主品牌公平参与市场竞争。

2018年4月，国家发展改革委、科技部、工业和信息化部等8部委联合印发的《关于促进首台(套)重大技术装备示范应用的意见》(发改产业〔2018〕558号)明确提出，在首台套产品投标时，招标单位不得提出市场占有率、使用业绩等要求，不得超出招标项目实际需要或套用特定产品设置评价标准、技术参数等。对于招标人、招标代理机构以不合理条件限制或排斥首台套投标的行为，各级行政监督部门根据《招标投标法》第五十一条等规定从严查处，依法追究相应法律责任。

为推动能源领域相关工作落实，2019年，我局印发《国家能源局关于促进能源领域首台(套)重大技术装备示范应用的通知》(国能发科技〔2018〕49号)，进一步明确，能源领域首台(套)重大技术装备招投标按照《关于促进首台(套)重大技术装备示范应用的意见》第三十六条“严格执行招标投标法规政策”开展，经报行业主管部门批准，可采用单一来源采购、竞争性谈判等方式以保障示范任务落实。

下一步，我局将同有关部门，推动招标投标法规政策执行，积极支持自主大功率柴油发电机组等能源装备公平参与市场竞争。

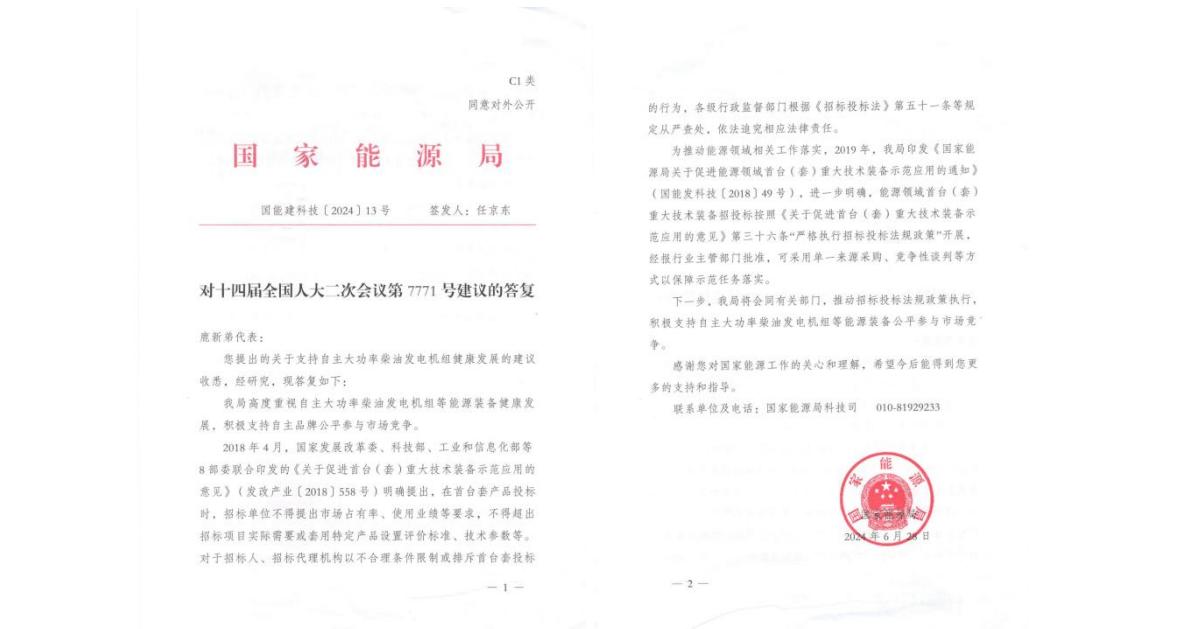
感谢您对国家能源工作的关心和理解，希望今后能得到您更多的支持和指导。

联系单位及电话：国家能源局科技司 010-81929233

国家能源局

2024年6月28日

**原文件如下：**



**人物介绍：**

鹿新弟，汉族，1967年8月19日出生，1988年7月加入中国共产党，1987年8月参加工作，2015年获得“全国劳动模范”荣誉称号。第十三届、十四届全国人大代表，十四届全国人大社会建设委员会委员。现任一汽解放大连柴油机有限公司高级技师、首席技能大师。

自创快速排除柴油机故障的“六步维修法”；率先在国内外内燃机行业建立多个柴油机试验标准，攻克了柴油机调试的世界性技术难题，被誉为“柴油机医生”。

创立《道依茨柴油机试验方法》使我国拥有了自主知识产权的柴油机调试技术，填补了国内空白，这项技术成功实现了柴油机试验质量“零缺陷”的目标。

获得省部级科技进步奖7次，国际发明展览会金奖6次，23项国家专利，以及100多项国家、省、市技术创新奖荣誉。

[返回目录](#)

## 2024年7月内燃机行业销量综述

2024年7月内燃机行业销量环比负增长，同比小幅增长，1-7月累计销量同比增长，较1-6月增幅小幅回落。

伴随设备更新和消费品以旧换新政策支持力度加大，进一步释放了存量市场换购需求，但由于7月的市场进入了传统的淡季，市场整体表现相对平淡，销量同比及累计同比只是小幅增长。具体表现为：7月内燃机销量381.33万台，环比增长-3.11%，同比增长3.94%；1-7月累计销量2635.07万台，同比增长4.31%（较1-6月涨幅减少0.05个百分点）。

终端方面，乘用车市场继续保持良好势头，商用车持续缓慢回升，农机、工程等市场销量形势依然较为严峻。

### 销量总体概述：

7月，内燃机销量381.33万台，环比增长-3.11%，同比增长3.94%；功率完成21698.02万千瓦，环比增长-5.90%，同比增长-9.78%。

1-7月累计销量2635.07万台，同比增长4.31%；累计功率完成158448.87万千瓦，同比增长-0.95%。



### 分燃料类型情况：

7月，在分燃料大类中，柴油机销量环比、同比、累计同比均下降；汽油机销量环比下降，同比、累计同比均增长。具体为：与上月比，柴油机增长-11.22%，汽油机增长-2.13%；与上年同期比，柴油机同比增长-1.43%，汽油机同比增长4.53%；与上年同期累计比，柴油机同比增长-2.00%，汽油机同比增长5.13%。

7月，柴油内燃机销售35.66万台(其中：乘用车用1.28万台，商用车用13.40万台，工程机械用6.37万台，农机用10.38万台，船用0.42万台，发电用3.70万台，园林用0.04万台，通用0.06万台)，汽油内燃机销量345.46万台。1-7月柴油机销量297.95万台(其中乘用车用9.56万台，商用车用118.23万台，工程机械用50.55万台，农机用92.97万台，船用3.34万台，发电用22.23万台，园林用0.44万台，通用0.64万台)，汽油内燃机销量2334.50万台。

#### 分市场用途情况：

7月，在分用途市场可比口径中，除农机用、通机用外其它各分类用途环比均下降。具体为：乘用车用增长-3.34%，商用车用增长-14.65%，工程机械用增长-4.79%，农业机械用增长0.43%，船用增长-12.22%，发电机组用增长-6.79%，园林机械用增长-25.13%，摩托车用增长-0.15%，通机用增长31.91%。

与上年同期比，乘用车用、商用车用、船用同比下降，其余各分类用途同比增长。具体为：乘用车用增长-7.96%，商用车用增长-15.37%，工程机械用增长6.81%，农业机械用增长44.19%，船用增长-6.12%，发电机组用增长7.16%，园林机械用增长2.00%，摩托车用增长12.51%，通机用增长10.16%。

与上年累计比，除农机用、摩托车用、通机用外其他各分类用途均为负增长。具体为：乘用车用增长-0.30%，商用车用增长-4.36%，工程机械用增长-5.00%，农业机械用增长20.31%，船用增长-12.10%，发电机组用增长-0.38%，园林机械用增长-7.89%，摩托车用增长9.58%，通机用增长3.38%。

7月，乘用车用销售149.24万台，商用车用16.10万台，工程机械用6.91万台，农业机械用41.86万台，船用0.42万台，发电机组用12.82万台，园林机械用9.95万台，摩托车用142.36万台，通机用1.68万台。

1-7月，乘用车用累计销售1033.68万台，商用车用143.96万台，工程机械用54.38万台，农业机械用284.41万台，船用3.34万台，发电机组用88.35万台，园林机械用86.55万台，摩托车用929.45万台，通机用10.96万台。

### 主要品种按单、多缸分用途情况：

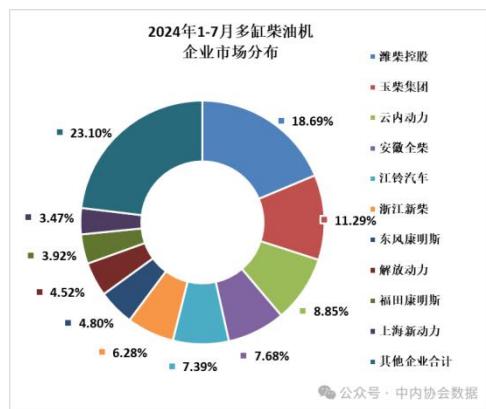
#### 单缸柴油机

7月单缸柴油机市场销量环比、同比、累计同比均下降。7月，单缸柴油机销售7.18万台，环比增长-20.70%，同比增长-10.03%；1-7月累计销量55.60万台，同比增长-7.49%。排名靠前的五家企业为：常柴、常发、凯米尔、三环、四方。

其中主要配套于农业机械领域的单缸柴油机7月销量6.34万台，环比增长-20.80%，同比增长-9.42%；1-7月累计销量50.05万台，同比增长-5.76%。

#### 多缸柴油机

商用车市场7月环比、同比下降，累计同比增长，导致商用车占比较多的多缸柴油机市场销量趋同波动。



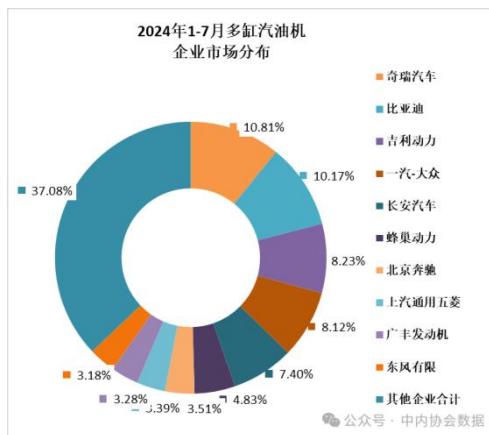
7月，多缸柴油机企业共销量28.48万台，环比增长-8.46%，同比增长1.00%；1-7月累计销量242.35万台，同比增长-0.65%。潍柴、玉柴、云内、全柴、江铃、新柴、东康、解放动力、福康、上海新动力销量居前十名，占多缸柴油机总销量的76.90%；市场份额占比中：潍柴18.69%、玉柴11.29%、云内8.85%、全柴7.68%、江铃7.39%、新柴6.28%、东康4.80%、解放动力4.52%、福康3.92%、上海新动力3.47%。

7月，商用车用多缸柴油机销量13.40万台，环比增长-11.99%，同比增长-3.15%，1-7月累计销量118.23万台，同比增长3.36%。销量前十的为潍柴、江铃、云内、玉柴、福康、解放动力、欧康动力、江淮、东康、全柴，其前十名销量占总销量90.10%；潍柴在商用车用多缸柴油机市场占据领先占比21.94%、江铃15.15%、云内9.98%、玉柴8.84%、福康8.04%、解放动力6.08%、欧康5.38%、江淮5.24%、东康4.92%、全柴4.54%。

7月，工程机械用多缸柴油机销量6.24万台，环比增长-4.14%，同比增长9.29%；1-7月累计销量49.92万台，同比增长-3.53%。销量前十的为新柴、全柴、潍柴、云内、玉柴、卡特彼勒、东康、广康、解放动力、上海新动力，其前十名销量占其总销量96.82%。

### 多缸汽油机

乘用车市场7月产销环比、同比下降，累计同比增长，受其影响主要配套乘用车市场的多缸汽油机销量也呈趋同走势。



7月多缸汽油机销量150.64万台，环比增长-3.67%，同比增长-9.31%；1-7月累计销量1048.78万台，同比增长-1.35%。在45家多缸汽油机企业中奇瑞、比亚迪、吉利、一汽·大众、长安汽车、蜂巢动力、北京奔驰、上通五菱、广汽发动机、东风有限销量排在前列，占总销量的62.92%。在销量较多的企业中，奇瑞、比亚迪、吉利动力累计销量增势表现突出。

乘用车用在多缸汽油机占比为 97.65%，7 月销量 147.96 万台，环比增长-3.24%，同比增长-8.08%；1-7 月累计销量 1024.12 万台，同比增长-0.24%。奇瑞、比亚迪、吉利、一汽-大众、长安汽车、蜂巢动力、北京奔驰、上通五菱、广丰发动机、东风有限销量排在前列。

### 小汽油机

行业主要做进出口贸易，受内外部环境影响明显导致波及较大。在可比口径中，7 月小汽油机销量环比下降，同比及累计同比增长。7 月小汽油机销量 72.54 万台，环比增长-4.55%，同比增长 47.32%；1-7 月累计销量 482.35 万台，同比增长 23.94%。销量前五名企业为润通、隆鑫、华盛、力帆内燃机、苏州双马。

在配套农业机械中，7 月销量 31.48 万台，环比增长 8.61%，同比增长 78.77%。  
1-7 月累计销量 191.44 万台，同比增长 37.97%

在配套园林机械领域中，7 月销量 9.90 万台，环比增长-25.17%，同比增长 2.86%；1-7 月累计销量 86.11 万台，同比增长-7.80%。

[返回目录](#)

## 2024 年 1-7 月内燃机行业进出口

据海关总署统计数据显示，2024 年前 7 个月我国进出口总值 34950.41 亿美元，增长 3.5%。其中，出口 20065.21 亿美元，增长 4.0%；进口 14885.20 亿美元，增长 2.8%；贸易顺差 5180.02 亿美元。

海关总署统计分析司司长吕大良说：“今年以来，我国经济运行总体平稳、稳中有进，外贸保持稳中向好态势。前 7 月，我国进出口规模创历史新高，7 月当月进出口同比、环比均增长，月度进出口同比增速连续 4 个月保持在 5% 以上。”

具体到内燃机行业，进出口表现小幅增长，进口增长高于出口。

据海关总署数据整理，2024 年 1-7 月内燃机行业进出口总额 189.78 亿美元，同比增长 3.80%，其中，进口 53.48 亿美元，同比增长 7.09%，出口 136.30 亿美元，同比增长 2.56%。

在进口金额中，其它类用内燃机同比下降，其余各类均为增长，其它类用内燃机下降幅度较大。具体为：2024年1-7月柴油机进口9.40亿美元，同比增长38.36%；汽油机进口2.67亿美元，同比增长0.62%；其他类整机进口12.66亿美元，同比增长-19.14%；内燃机零部件进口24.17亿美元，同比增长11.87%；发电机组进口4.57亿美元，同比增长41.91%。

在出口金额中，除其他类整机用、发电机组用同比下降外其余各细分类型均同比增长。具体为：2024年1-7月柴油机出口7.62亿美元，同比增长1.10%；汽油机出口12.44亿美元，同比增长40.70%；其他类整机出口13.95亿美元，同比增长-6.25%；内燃机零部件出口73.79亿美元，同比增长7.01%；发电机组出口28.50亿美元，同比增长-12.80%。

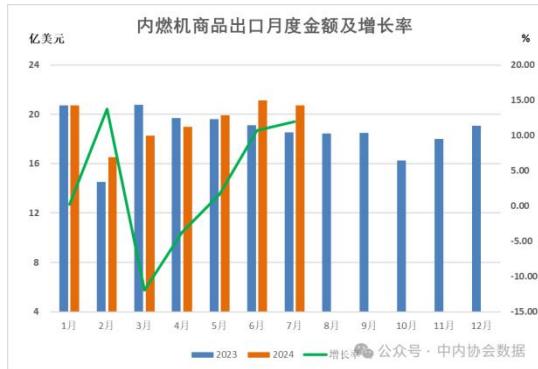
2024年1-7月全国内燃机商品进出口情况汇总表

	商品名称	数量	同比增长(%)	金额	同比增长(%)
进出口	总计	—	—	1897787	3.80
一、进口	小计			534789	7.09
	其中：				
	(一) 内燃机总计	393384	-18.35	247305	-1.49
	1、柴油机	35640	26.65	94020	38.36
	2、汽油机	75419	-21.16	26667	0.62
	3、其他	282325	-21.14	126618	-19.14
	(二) 内燃机零部件总计	—	—	241737	11.87
	(三) 发电机组	14267	-45.67	45746	41.91
二、出口	小计	—	—	1362998	2.56
	其中：				
	(一) 内燃机总计	10224890	10.26	340096	8.80
	1、柴油机	448891	23.34	76219	1.10
	2、汽油机	2064981	12.49	124386	40.70
	3、其他	7711018	9.01	139491	-6.25
	(二) 内燃机零部件总计	—	—	737890	7.01
	(三) 发电机组	4230124	-33.25	285012	-12.80

注：以上数据来源于海关总署

公众号·中内协会数据



[返回目录](#)

## 潍柴 45 万 玉柴超 27 万 云内/全柴争前三 前 7 月多缸柴油机销 242 万台

据中内协数据，2024年7月，我国内燃机销售381.33万台，环比下降3.11%，同比增长3.94%；1-7月，累计销量2635.07万台，同比增长4.31%（较1-6月涨幅减少0.05个百分点）。7月份，市场进入了传统的淡季，因此市场整体表现相对平淡，环比小幅下滑，同比小幅增长。

与商用车市场密切相关的商用车用多缸柴油机市场表现依然难言出色，环比、同比再度出现双下滑：2024年7月，商用车用多缸柴油机销售13.4万台，环比下降11.99%，同比下降3.15%；1-7月，累计销量118.23万台，同比增长3.36%，与1-6月（增长4.26%）相比增速下滑了接近1个百分点。

## 柴油机：1-7月销近300万台 同比再降2%

2024年7月，我国柴油机销售35.66万台，环比下降11.22%，同比下降1.43%；1-7月，累计销售297.95万台，同比下降2%，相比1-6月（下降2.08%）降幅又有所缩窄。

下面来看，在多缸柴油机和商用车用多缸柴油机市场中各家企业的表现。



## 多缸柴油机：1-7月销242万台，同比微降

7月份，我国商用车产销分别完成25.6万辆和26.8万辆，环比分别下降22.4%和20.4%，同比分别下降10.5%和6.6%；2024年1-7月，商用车产销累计完成226.2万辆和233.6万辆，同比分别增长0.4%和3.5%。多缸柴油机市场销量趋同波动，7月环比出现下滑，但好消息是同比实现了增长，不过1-7月累计销量依然在下降。

7月份，我国多缸柴油机共计销售28.48万台，环比下降8.46%，同比增长1%；1-7月，累计销量242.35万台，同比下降0.65%，降幅较1-6月有所缩窄。2024年1-7月，累计销量排名前十的企业为：潍柴、玉柴、云内、全柴、江铃、新柴、东风康明斯、解放动力、福田康明斯和上海新动力，与上月相比排名没有任何变动。前十名占多缸柴油机总销量份额的76.9%，与上月相比略微有些下降。

就7月单月来说，前十名中只有上海新动力实现了环比增长。拿下冠军的依然是潍柴，7月销量为5.49万台；亚军则是玉柴，销量为2.85万台；季军则由江铃汽车拿下，销量为2.32万台；云内排在第四位，销量为2.26万台。7月10日，昆明云内动力股份有限公司发布2024年半年度业绩预告，预告显示，今年上半年，云内动力归属于上市公司股东的净利润亏损较上年同期大幅减小。第五名则是全柴，7月销量为2.02万台。7月8日-10日，由中国农业机械工业协会主办、安徽全柴动力股份有限公司承办的“国四排放农机远程控制与信息公开高级研讨班”在全柴召开，受到了行业的广泛关注。



前五名是仅有的7月销量超2万台的企业。接下来，我们来看看今年1-7月多缸柴油机累计销量情况。

#### 2024年1-7月多缸柴油机销量及占比情况

序号	企业	7月销量	环比增长	占比(中内协数据)		销量(万台)		同比增长	份额变化
				2024年1-7月	2023年1-7月	2024年1-7月	2023年1-7月		
1	潍柴控股	5.49	-5.14%	18.69%	16.63%	45.30	40.56	11.69%	↑2.06%
2	玉柴集团	2.85	-26.10%	11.29%	10.10%	27.36	24.63	11.09%	↑1.19%
3	云内动力	2.26	-27.46%	8.85%	8.45%	21.45	20.61	4.08%	↑0.4%
4	安徽全柴	2.02	-5.82%	7.68%	9.19%	18.61	22.41	-16.95%	↓1.51%
5	江铃汽车	2.32	-10.11%	7.39%	6.95%	17.91	16.95	5.67%	↑0.44%
6	浙江新柴	1.83	-2.33%	6.28%	6.22%	15.22	15.17	0.34%	↑0.06%
7	东风康明斯	1.45	-0.71%	4.80%	4.62%	11.63	11.27	3.25%	↑0.18%
8	解放动力	0.92	-25.53%	4.52%	5.83%	10.95	14.22	-22.95%	↓1.31%
9	福田康明斯	1.14	-0.51%	3.92%	4.58%	9.50	11.17	-14.94%	↓0.66%
10	上海新动力	1.01	2.46%	3.47%	4.44%	8.41	10.83	-22.33%	↓0.97%

制表：第一商用车网 cvworld.cn

上表累计销量数据显示，2024年1-7月，潍柴依然以大幅领先优势稳坐冠军宝座，累销多缸柴油机45.3万台，实现同比增长11.69%，所占市场份额为18.69%，与去年同期相比份额增长了2.06%；第二名玉柴累计销量27.36万台，实现同比增

长 11.09%，拿下 11.29% 的市场份额，与去年同期相比份额增长了 1.19%；云内依然位居第三，累计销量为 21.45 万台，实现同比增长 4.08%，所占市场份额为 8.85%，与去年同期相比份额增长了 0.4%。前三名是仅有的累计销量突破 20 万台的企业。



第四名全柴，今年 1-7 月累计销量为 18.61 万台，所占市场份额为 7.68%；第五名江铃汽车的累计销量为 17.91 万台，实现同比增长 5.67%，所占市场份额为 7.39%，与去年同期相比份额增长了 0.44%。



## 商用车用多缸柴油机：1-7月销118万台，同比增长3%

2024年7月，商用车用多缸柴油机销售13.4万台，环比下降11.99%，同比下降3.15%；1-7月，累计销量118.23万台，同比增长3.36%。销量前十排名为潍柴、江铃、云内、玉柴、福田康明斯、解放动力、欧康动力、江淮、东风康明斯、全柴，其中欧康动力排名再创新高。1-7月，前十名销量占总销量90.1%，与上月相比略有提升。

7月单月来看，前十名中只有两家企业实现了环比增长。排名第一的依然是潍柴，7月销量为2.85万台；第二名是江铃汽车，销量为2.32万台；第三名则是欧康动力，销量为1.3万台，实现环比增长50.77%，是前十中增长最为明显的企业，欧康动力也凭借着7月的优异表现让其累计销量排名来到新高；第四名云内动力，销量为1.15万台；第五名是福田康明斯，销量为1.14万台；第六名玉柴的销量为1万台。前六名是仅有的7月销量超万台的企业。下面来看各家企业的累计销量表现。

### 2024年1-7月商用车用多缸柴油机销量及占比情况

序号	企业	7月销量	环比增长	占比（中内协数据）		销量（万台）		同比增长	份额变化
				2024年1-7月	2023年1-7月	2024年1-7月	2023年1-7月		
1	潍柴控股	2.85	-13.28%	21.94%	20.10%	25.94	22.99	12.82%	↑1.84%
2	江铃汽车	2.32	-9.83%	15.15%	14.81%	17.91	16.94	5.73%	↑0.34%
3	云内动力	1.15	-32.38%	9.98%	6.98%	11.80	7.98	47.78%	↑3%
4	玉柴集团	1.00	-27.46%	8.84%	7.40%	10.45	8.46	23.47%	↑1.44%
5	福田康明斯	1.14	-1.00%	8.04%	9.77%	9.51	11.18	-14.94%	↓1.73%
6	解放动力	0.45	-48.59%	6.08%	7.53%	7.19	8.61	-16.55%	↓1.45%
7	欧康动力	1.30	50.77%	5.38%	--	6.36	--	--	--
8	江淮汽车	0.80	16.23%	5.24%	4.36%	6.20	4.99	24.22%	↑0.88%
9	东风康明斯	0.59	-10.13%	4.92%	5.27%	5.82	6.03	-3.48%	↓0.35%
10	安徽全柴	0.51	-17.63%	4.54%	6.06%	5.37	6.93	-22.57%	↓1.52%

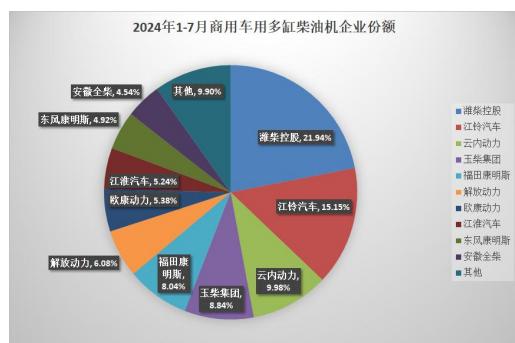
制表：第一商用车网 [cvworld.cn](http://cvworld.cn)

上表累计销量数据显示，2024年1-7月，冠军依然是潍柴，累计销商用车用多缸柴油机达25.94万台，实现同比增长12.82%，所占市场份额为21.94%，与去年同期相比份额增长了1.84%；第二名依然是江铃汽车，累销17.91万台，实现同比增长5.73%，所占市场份额为15.15%，与去年同期相比份额增长了0.34%；第三名云内，还是那个增速最为明显的企业，累计销量为11.8万台，实现同比增长47.78%，所占市场份额为9.98%，与去年同期相比份额增长了3%，份额增幅依然是前十企业中最高的；第四名玉柴的累计销量也突破10万台，达到10.45万台，

实现同比增长 23.47%，所占市场份额为 8.84%，与去年同期相比份额增长了 1.44%；第五名福田康明斯，累计销量为 9.51 万台，拿下了 8.04% 的市场份额。



“黑马”欧康动力 7 月继续有惊喜表现，其 1-7 月累销商用车用多缸柴油机 6.36 万台，拿下 5.38% 的市场份额，排名较上半年再上升两位，来到行业第七。实现同比增长的还有江淮汽车，其 1-7 月的累计销量为 6.2 万台，实现同比增长 24.22%，所占市场份额为 5.24%，与去年同期相比份额增长了 0.88%。



### 编后语

7月是市场淡季，柴油机市场的表现也比较平淡。在平淡的市场中，给人们带来惊喜的，当属欧康动力在商用车用多缸柴油机市场中的亮眼表现。展望8月份，下一个惊喜会由哪家企业创造呢？

[返回目录](#)

## ●会员动态

### 潍柴动力半年“答卷”：率先复苏靠什么？

过去两年，工程机械和重卡行业受地产投资拖累普遍增长乏力，但潍柴动力表现出率先复苏的迹象，除了行业有弱复苏之外，还要归功于公司抓住了天然气重卡爆发的机会及海外叉车业务的复苏。

7月15日，潍柴动力率先披露2024年半年度业绩预告，公司预计上半年实现归母净利润54.6亿元至62.4亿元，同比增长40%-60%。

业绩预告中，潍柴动力表示，2024年上半年，公司积极推动业务和产品结构优化，强化落实降本增效措施，盈利能力显著增强，业绩实现同比大幅增长。

潍柴动力业务主要为发动机、重卡和叉车业务，过去两年，受地产投资放缓或者下降的影响，工程机械和重卡销售增长乏力，行业内多数上市公司业绩跌入低谷，潍柴动力的业绩复苏要快于同行多数上市公司，除了行业弱复苏之外，公司抓住了天然气重卡销售的火爆的机会，此外，并购而来的海外叉车业务的复苏也是重要推力。

## 重卡行业弱复苏

第一商用车网数据显示，2024年1-6月，中国重卡市场累计销售50.45万辆，较上年同期净增长约1.6万辆，同比增长3%。

上半年，重卡行业整体呈现弱复苏趋势。但从细分市场来看，天然气重卡和新能源重卡同比增幅均较高，成为重卡市场的两大亮点。

根据第一商用车网数据，1-6月，国内天然气重卡累计销售10.88万辆，同比增长105.13%。其中，二季度，天然气重卡销量达6.1万辆，同比增长105%，占37.0%；同时，上半年，国内新能源重卡累计销售2.73万辆，较去年同期净增加1.58万辆，销量同比增长137.39%。

在天然气重卡销售的带动下，部分重卡上市公司经营业绩纷纷“预喜”。

7月15日，潍柴动力发布业绩预告，2024年上半年，公司预计实现归母净利润54.6亿元至62.4亿元，同比增长40.04%-60.04%；扣除非经常性损益后，公司预计实现扣非后归母净利润50.6亿元至57.8亿元，同比增长40.17%-60.11%。这是仅次于2021年上半年的历史次新高水平。

以单季度计，公司二季度预计实现净利润28.61亿元至36.41亿元，同比增长40.04%-78.22%；预计实现扣非后归母净利润27.16亿元至34.36亿元，同比增长45.40%-83.94%，港股的中国重汽也发布业绩预告，预计公司上半年实现归母净利润23.58亿元，预计同比增长30%至45%。

国联证券在研究报告中指出，天然气重卡产品占比的提升，带动行业相关公司利润结构持续优化，盈利能力向上，业绩超预期。

据方得网数据，2024年上半年，潍柴旗下陕重汽累计销量突破3.2万辆，市占率达12.7%，同比提升0.8个百分点；其中，公司二季度累计销量超1.7万辆。

同时，上半年，潍柴动力累计销售重卡发动机13.7万台，同比增长12.57%；销售天然气发动机7.6万台，同比增长116.33%。

其中，公司二季度销售天然气发动机销量为3.7万台，同比增长87.2%，天然气发动机占比达68.9%，同比提升28.4个百分点。

## 天然气重卡需求提升

2022年下半年起，随着天然气价格的持续下行，天然气重卡需求快速提升。

数据显示，2022年，全国累计销售天然气重卡3.73万辆；2023年，天然气重卡销量大幅增至15.2万辆，同比增长307.51%。天然气重卡渗透率由2022年的7.8%大幅提升至24.8%。

兴业证券在研究报告中指出，与柴油重卡相比，天然气重卡经济性优势显著，尽管天然气重卡平均销售价格比柴油重卡贵8万-10万元，但对于消费者来说，当前油气价差扩大，天然气燃料成本经济性将大幅优于柴油重卡。在油气价差扩大背景下，重卡“油转气”进程加快。

国联证券表示，考虑到工业用气需求偏弱背景下，天然气供给过剩格局或将维持，且地缘政治冲突影响尚未消退，油价高位震荡行情或将持续，因此油气价差将继续支撑天然气重卡销量增长，全年来看终端渗透率有望超35%。潍柴动力在天然气重卡发动机领域市占率超60%，旗下陕重汽亦是燃气重卡整车龙头，均有望持续受益。

在天然气重卡销售爆发带动下，近年来，潍柴动力的天然气发动机业务也保持了明显增长，公司天然气发动机市场占有率迎来持续提升。

数据显示，2022年和2023年，潍柴动力的天然气发动机销量分别为2.13万台和9.82万台。

2023年，公司天然气发动机销量同比大幅增长3.62倍，公司天然气发动机市占率由2022年的57.39%提升至2023年的64.66%，较上年提升7.27个百分点。

最新数据显示，2024年1-4月，潍柴动力天然气重卡发动机实现销售4.71万台（上险口径），同比增长137.86%，公司天然气发动机市场占有率达到65.71%。

国金证券在研究报告中指出，天然气发动机相比柴油发动机具有更高的附加值和价值量，单台发动机的收入和毛利率都更高。因此，在天然气价格持续相对低位导致的天然气重卡销量持续爆发下，潍柴动力的发动机业务将得益于本轮重卡复苏周期中的天然气发动机结构性机遇，实现收入和盈利的双增长。

### 叉车物流平稳增长

除重卡业务外，上半年，潍柴动力叉车业务快速增长进一步加速公司业绩修复。

根据年报数据，截至 2023 年年末，潍柴动力拥有凯傲集团 46.52% 股份。公开资料显示，凯傲集团是国际顶尖的叉车制造企业，主要经营叉车研发、生产、销售业务。叉车业务是凯傲传统的优势业务，贡献了凯傲集团较大比重的业绩和收入。2016 年，凯傲收购国际顶尖的仓储自动化系统供应商德马泰克，公司新增供应链解决方案业务。

受供应链解决方案业务的部分不良订单影响，2022 年，凯傲集团归母净利润同比下滑 88.12%，仅实现 4.78 亿元归母净利润。

2023 年，凯傲集团问题订单得到有效处理，公司盈利能力迅速修复。根据年报数据，2023 年，凯傲集团实现营业收入 875.21 亿元，同比增长 10.77%，实现归母净利润 20.88 亿元，同比增长 336.94%。

2024 年上半年，凯傲集团延续了 2023 年的良好发展势头。其中，公司一季度实现营业收入 28.6 亿欧元，同比增长 2.8%；调整后的 EBIT(息税前利润)为 2.3 亿欧元，同比增长 45.4%；归母净利润为 1.1 亿欧元，同比增长 50.9%，公司收入和利润双双实现正增长。

从业务板块来看，公司工业车辆和服务业实现营业收入 21.5 亿欧元，调整后 EBIT 为 2.4 亿欧元；供应链解决方案业务实现营业收入 7.2 亿欧元，调整后 EBIT 为 1840 万欧元。

根据世界工业车辆统计协会的数据，全球电动叉车销售量从 2013 年的 53.47 万台增长到 2022 年的 141.28 万台，复合年均增长率达 11.40%，高于行业总体水平；2023 年，全球电动叉车销售 148.37 万辆，同比增长 5.02%。

从销量占比来看，电动叉车销售量占同期机动工业车辆总销量的比重由 2013 年的 54.08% 增长到了 2023 年的 70.6%，呈现稳定上升的趋势。

国联证券在研究报告中指出，相对于内燃型叉车，电动叉车在使用及维护成本上的经济型优势，将使全球电动叉车市场占比持续提升。同时，未来制造业和物流业的复苏和发展有望促进叉车需求量的进一步增长。

根据国联证券测算，2024 年和 2025 年，全球叉车需求将分别达到 234.78 万辆和 234.9 万辆。其中，电动叉车销量预计分别为 171.74 万辆和 175.54 万辆，电

动化率将分别达到 73.15% 和 74.73%。预计 2024 年和 2025 年，欧洲叉车销量分别为 73.59 万辆和 76.07 万辆，欧洲市场锂电化率将分别达到 43% 和 44%。

在与投资者交流活动中，凯傲集团表示，2024 年，公司工业车辆及服务收入将略有增长，预计将达到 85 亿-90 亿欧元，预计调整后 EBITDA（调整后息税前利润）将提高至 8.5 亿-9.5 亿欧元，对应利润率将达到两位数，主要系叉车订单积压释放和不断增长的服务需求，预计叉车的新增订单将增加。

[返回目录](#)

## 全球首台全可变气门商用车重型发动机在玉柴成功点火

“

8月19日，由玉柴和舍弗勒联合开发的全球首台全可变气门商用车重型发动机在玉柴高效节能环保内燃机国家工程研究中心成功点火。国家卓越工程师、玉柴股份总工程师林铁坚，舍弗勒中国区发动机与变速箱系统事业部高级副总裁吴昊参加点火仪式。

INTRODUCTION



此发动机成功点火，标志着全可变气门技术在商用车发动机领域实现重大突破，开启了商用运输行业的新纪元；同时，它也是玉柴探索商用车动力系统行业前沿技术的一个重要里程碑，推动玉柴向建设世界一流绿色智能化动力系统生产基地和研发技术中心的目标又迈进了一步。



据悉，全可变气门机构能够实现气门正时、开启持续期和升程的连续可变，通过在发动机各个工况下气门开关时刻、气门升程的最优化调整，最大限度地降低了尾气排放，从而改善发动机的燃油经济性，提高输出扭矩，降低排放污染。此外，此款发动机还支持停缸技术，能够进一步提高燃烧效率、降低燃油消耗。全可变气门机构的应用，将极大地提升玉柴重型发动机的市场竞争力，为进一步抢占重机市场提供新动能。



[返回目录](#)

## 聚共识 谋新篇 玉柴举行党的二十届三中全会精神学习 暨2024企业战术研讨会

“

新时期、新挑战、新机遇、新战略、新目标，未来一段时期，党的二十届三中全会精神如何贯彻落实？玉柴的宏伟蓝图如何布局？规模倍增工程如何推进？“1235”战略如何落地？针对这些问题，8月3日-4日，玉柴举行党的二十届三中全会精神学习暨2024企业战术研讨会，群策群力探寻答案和路径，两司高管、外部董事以及两司中层主要管理干部参加会议。

INTRODUCTION



会议传达了学习贯彻党的二十届三中全会精神中央宣讲团报告会、自治区党委十二届八次全会和全区年中工作会议精神。会议要求，要紧紧围绕贯彻落实党的二十届三中全会关于进一步全面深化改革的部署要求，以及自治区推进“一区两地一园一通道”建设要求，结合中央及自治区重要会议精神，坚决扛起自治区党委政府和自治区国资委赋予玉柴的职责使命，聚焦玉柴集团规模倍增工程目标，把上级重要会议精神融入玉柴谋发展、定战术的讨论和实践中去，全力以赴拓展市场和提质增效，坚定不移实现既定目标任务，为推进中国式现代化贡献玉柴力量。

此次战术研讨会是玉柴处于发展瓶颈期、机遇期和转折期召开的一次重要会议，会议围绕玉柴“以动力系统为圆心的同心多元化”发展战略以及规模倍增工程目标进行研讨。

研讨会再次明确了玉柴规模倍增工程的总体目标：

**到 2025 年，将玉柴建成国内行业第一的绿色智能化动力系统生产基地和研发技术中心。**

**到 2027 年，将玉柴建成具有国际先进水平的绿色智能化动力系统生产基地和研发技术中心，成为国内动力系统第一。**

**到 2030 年，将玉柴建成世界一流的绿色智能化动力系统生产基地和研发技术中心，成为动力系统世界一流企业。**



为了如期实现玉柴规模倍增工程总体目标，玉柴集团党委书记、董事长李汉阳对管理干部提出“五项修炼”要求：即抱负要配得上职务，能力要配得上抱负，行动要配得上抱负，心态要配得上抱负，成效要配得上抱负。抱负要配得上职务，就是要有远大的抱负，才能匹配自己的岗位和职务；能力配得上抱负，就是要不断学习，不断提升，具备管理干部应有的能力和实力；行动要配得上抱负，就是要不打嘴炮，言出必行，做真抓实干的行动派；心态要配得上抱负，就是要有危机感和紧迫感，有奋斗精神，一日不为，十年不安；成效要配得上抱负，就是工作要简单、高效、出活，个人和单位的业绩每年都要大增长。此外，工作上要对号占位，主动认领、主动占据这项工作任务；要咬定战略目标不动摇，坚决执行好战略战术；对外合作开放真诚的态度不变，要争取和开发更多好项目，扩大对

外合作，拓展海外市场；要想方设法去融资和争取各方力量的支持，动作要大，视野要宽，转型要坚决；要加强团队建设，大力营造团队氛围和团队精神，提升团队的凝聚力、战斗力。

李汉阳鼓励管理干部要坚定信心，以奋斗的姿态、死磕到底的决心，冲刺年度目标，打赢玉柴规模倍增工程攻坚战。

[返回目录](#)

## 玉柴与罗罗动力签署二期项目合作协议 再续强强联合新篇章

“

盛夏七月，万物竞生，欣欣向荣。7月31日，玉柴安特优又迎来新的重要里程碑：玉柴与罗罗动力在南宁荔园山庄签署玉柴安特优二期项目合作协议，携手拓展研产销业务和规模，开辟更广阔的市场。罗罗动力系统首席执行官Dr. Jörg Stratmann，玉柴集团党委书记、董事长李汉阳等领导出席签约仪式，共同见证这非凡的“高光时刻”。

INTRODUCTION



## 十年携手，打造行业中外合资典范

玉柴与罗罗动力系统结缘于 2014 年，当年 4 月份，罗罗动力系统团队漂洋过海首次到访玉柴，双方初步洽谈了合作意向。

在后续 2 年多的时间里，双方团队频繁互访交流，为项目推进做了大量工作，包括市场调研、专家咨询、考察论证、商务谈判等，克服了制度冲突、文化冲突等重重困难，最终达成了合作协议。2017 年 1 月，合资公司玉柴安特优在广西玉林正式成立。2018 年 4 月 9 日，玉柴安特优生产的首台 mtu 品牌 4000 系列发动机在玉林诞生。这款起步就与世界同步的产品，填补了中国高端高速柴油机 1400kW 以上功率段的空白，是全球内燃机制造商强强联合的杰出产品，为双方携手开拓国内外市场奠定了坚实的基础。



玉柴安特优成立以来，创造了一个又一个里程碑，其产品在发电动力高端市场应用上得到了客户的高度认可。公司产品目前在数据中心备用电源、半导体工厂应急电源等领域处于领导地位。玉柴安特优发动机产销量和销售额年均增长率均超过 35%，实现了跨越式发展。2024 年 3 月，玉柴安特优第 2000 台发动机下线，实现了从零到一，再到两千台的跨越。这一重要里程碑，彰显了玉柴与罗罗动力系统携手推动合资公司可持续发展的信心和决心。

十年的文化交融、十年的战略协同、十年的风雨兼程，玉柴与罗罗动力系统的交流与合作，真正做到了决策高效，开放互信，优势互补，成为了行业中外合资合作的典范。

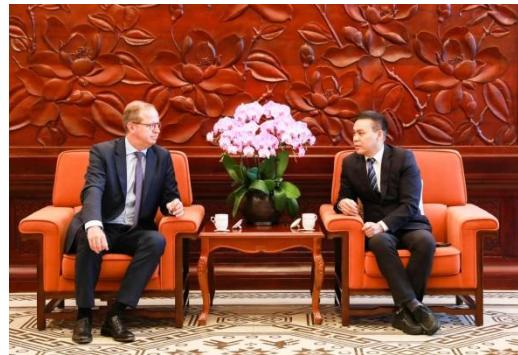
## 尽情奔跑，续写强强联合新篇章

志同道合，真诚以待，必将催生更加鲜艳夺目的合作之花。而玉柴与罗罗动力系统十年来的成功合作，已经悄悄萌发了进一步深化合作的强烈愿望。特别是面对日益火爆的国内外市场，双方经过商议，决定携手共进，拓展二期合作项目，在玉柴安特优现有产品基础上，增加新的生产线和新产品，张臂拥抱更加广阔的市场。

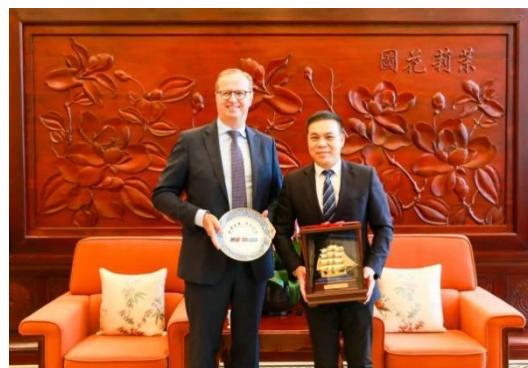


根据二期项目合作协议的约定，在合资公司增加生产和销售罗罗动力系统和玉柴品牌系列发电用柴油发动机产品，并扩大在油气田等领域的应用。二期项目预计 2025 年下半年投产。经过二期项目的拓展，玉柴安特优的产品型谱更加丰富，适用范围更加广泛，企业参与市场竞争的机会也更加多，前景更加光明。

Dr. Jörg Stratmann 表示，很高兴能够在罗罗动力系统与玉柴合作十周年之际，再度见证彼此深化合作的举措。凭借之前合资公司的基础与经验，二期项目将提供最先进的解决方案，充分利用本地资源开展合作，加快项目推进计划及认证过程。未来双方将秉承共同的目标和理念，双向奔赴，实现共赢发展。



李汉阳表示，中国非常重视制造业的发展，无论是国家还是广西都出台了许多支持政策，使得罗罗动力系统与玉柴的合作在短短十年间就取得了瞩目的成绩，成功打造了玉柴安特优这个优质的平台。相信在双方的真诚合作下，合资公司一定会创造更加辉煌的业绩，迎来更让人期待的三期合作项目。



珠联璧合谱新篇，携手奋进向未来。随着玉柴安特优二期合作项目的落定，罗罗动力系统与玉柴的合作历程已开启全新的未来十年，玉柴安特优也迈上了高速发展的快车道，未来大有可为！

[返回目录](#)

## 玉柴泰国工厂正式投产 开启全球化战略新纪元

“

8月20日，在万众期待中，位于泰国北榄府的玉柴机器动力系统（泰国）有限公司正式开业。这是玉柴首个在海外设立的工厂，是玉柴国际化战略的重要里程碑，标志着玉柴在海外市场的深入发展迈出了重要一步，将为全球市场特别是东南亚市场扩展注入新的动力。

INTRODUCTION

正大集团副董事长谢傑人、北汽福田海外事业部供应链副总裁代洪凯、沃得集团副总裁罗明、沃得农机总经理朱林军、三一重工（泰国）董事长李慧、中联重科（泰国）总经理甘孟飞、柳工亚太区域总经理向冬生等，徐工东南亚总经理罗胜辉，柳汽江淮宇通领导及玉柴股份董事长李汉阳、玉柴股份总裁吴其伟出席活动。



在开业仪式上，玉柴高层领导与福田、沃得等重要合作伙伴代表以及各界嘉宾共同见证了这一历史时刻。玉柴机器动力系统（泰国）有限公司主要生产柴油发动机、天然气发动机、新能源动力等产品，首批投产的产品包括K08、S06和S04三大系列，后续年产能将拓展至3万台，可生产玉柴2升至11升各系列产品。

玉柴作为中国最早的发动机出口企业之一，自上世纪60年代初就开始将产品出口至东南亚。在过去半个多世纪中，玉柴的国际化步伐不断加快，特

别是在过去十年，得益于中国与东盟国家的开放合作政策，玉柴充分发挥地缘优势、产品优势和渠道优势，成为东盟市场拓展的先锋。2004年，玉柴对东盟的出口量仅400台，近年来已增长至每年超过2万台，占据了玉柴海外销量的重要份额。目前，玉柴在全球设立了21个驻外机构和495家服务代理商，产品保有量超过68万台。



在新时期，玉柴将泰国工厂作为其全球化战略的重要起点，将进一步加强与北汽福田等重要合作伙伴的联合，提升产品竞争力，并扩展东南亚市场。通过这一战略布局，大幅提升玉柴产品在海外市场的份额，特别是在东盟地区，进一步巩固和拓展市场空间，为全球业务增长奠定坚实的基础。



今天，泰国工厂首台K08发动机正式下线并交付客户，标志着玉柴与合作伙伴携手擘画的全球市场蓝图正式展开。



李汉阳表示，玉柴泰国工厂开业是玉柴的追求、目标、经营理念的体现，玉柴坚持“1235”战略目标，做到年销售100万台发动机，成为世界一流的动力系统供应商的目标不动摇；坚持新能源动力与传统动力两条赛道并驾齐驱不动摇；坚持做全、做新、做强的工作方针不动摇。未来，玉柴将坚持循序渐进和小步快走的原则，对泰国工厂分三期投资，建设年产能超5万台的世界级工厂，辐射东南亚国家，以此助力客户成功。



[返回目录](#)

## G20TNF YN30NF 亮相成都 云内动力实现燃气市场价值 引领

8月27日，云内动力燃气机产品品鉴会成都站成功举办。云内动力全新燃气产品G20TNF和YN30NF亮相，受到整车企业及终端用户的普遍关注。



极度内卷的物流市场，有车=能赚钱的红利期已经过去，想在致富路上跑出加速度必须得精打细算。高企的油价与飙升的成本让不少卡友运营陷入困境之中。此时，云内动力承担起了“困局中的破局者”角色，全新燃气产品能大幅度降低运营成本，为用户带来创富新选择。

在成熟市场做一个跟风者或许容易，但想做开拓市场的引领者却必须有前瞻思维和深入掌握用户痛点并为之解决的能力。云内动力全新燃气产品的诞生，正是建立在海量市场调研之上。现阶段，油价高企，多赚少花是卡友挣钱之道，在川渝这样的富气地区，“油转气”是降低用车成本的可行之道。但同时，市场主流燃气动力功率小、扭矩弱，动力疲软，不能重载爬坡等痛点，又限制了部分燃气车型的使用场景。

知晓痛点，解决痛点。云内动力凭借多年燃气机开发经验，将乘用车燃气机引入商用车市场，根据商用车使用工况进行针对性的产品优化升级，两款燃气机新品 G20TNF 和 YN30NF，产品性能优越，成为了兼顾动力需求与经济性的两全其美选择。



云内动力 G20TNF

云内动力 G20TNF 最大马力 150 匹，扭矩 350 牛米，具有相同细分市场行业最强动力，被卡友亲切称为燃气动力中的“小钢炮”。G20TNF 燃气机可单独使用汽油工况，免除用户“里程焦虑”，无过热熔顶风险。同时，气制动配置可以让整

车在重载情况下更安全。G20TNF 燃气机通过一系列技术升级，把“省成本”能力发挥到了极致。其应用轻度米勒循环、高压缩比、曲轴偏心等技术和设计，燃料成本有效降低。数据显示，在天然气主要使用区域，搭载 G20TNF 燃气机每公里使用成本仅为 5 毛左右。

云内 YN30NF 燃气机具备柴油机低速大扭矩特性，广泛适应各类商用车使用场景，并适应各类专用车型改装需求。其最大功率 130 马力，最大扭矩 430N·m，在发动机转速达到 1000rpm 时，就能爆发 320N·m 的扭矩输出。同时，YN30NF 燃气机采用缸内多点顺序喷射技术，发动机热效率高，缸温、排温低，进气管内无混合气，发动机回火时无安全隐患，安全性更高。



云内动力 YN30NF

据了解，目前 G20TNF、YN30NF 燃气发动机均已搭载福田、江淮、东风、一汽解放、五征、大运等品牌车型。

传统油车在降低使用成本方面潜力有限，相比之下，搭载云内燃气机的整车降本优势明显。据了解，在满载模拟用户实际运营场景测试中，配装云内燃气机的车型每公里成本约五六毛钱，结合不同地区气价，相比燃油车能够节约 30%~50% 的燃料费用。



当企业把产品品质做好，受到用户的认可自然水到渠成。参与本次成都品鉴会的卡友当中，不少已经购买或正准备购买搭载云内动力燃气机的车型，他们的工况不同，需求点各有侧重，但毫无例外都给出了云内燃气机好评。



卡友邓师傅从事货运行业 13 年，运输包装纸箱，行驶的主要路线为成都周边县市。在本次品鉴会上，他对云内动力 G20TNF 一见钟情，并且已经交付定金。选择燃气车，他最看重的是其降本能力。“烧油车一公里油费至少要一块钱出头，而按照我们当地的气价算，用燃气车一公里费用才五六角钱，一年下来省两三万元很轻松，经济性优势非常明显。”



卡友赵师傅目前正在使用一辆搭载 YN30NF 燃气机的江淮轻卡，常年往返于成渝之间，他的工况特点是拉的重，爬坡多。选择云内动力，在省钱之外，赵师傅更看重其强悍的动力。“以前的燃气轻卡普遍动力偏弱，遇到的订单明明价钱合适，但因为车辆本身动力、承载能力的限制，导致有些活儿不能接，近在眼前的赚钱机会白白流失。云内燃气机避免了这种情况，它的加速性能不错，爬坡也有爆发力，完全能满足我的需求。”

聚焦省成本能力，同时又对传统燃气机痛点进行了针对性升级，在富气地区，云内动力的燃气机产品无疑是卡友在货运市场阵痛期提升运营竞争力的上佳之选！

[返回目录](#)

## 云内动力燃气机引领绿色运输新时代



7月12日，云内动力在新疆乌鲁木齐举办燃气机新品品鉴会。此次品鉴会吸引了众多行业领导、企业伙伴及经销商的参与，共同见证云内动力在燃气机领域的创新成果。

作为国内领先动力系统制造商，云内动力一直致力于技术创新和产品创新。在2013年，云内动力就开始燃气机开发和布局。经过多年深入研究和精心开发，云内动力在燃气机领域取得显著成果，并成功推出多款满足市场需求的高性能燃气机。这些产品不仅在动力性、经济性、环保性等方面表现出色，还凭借其卓越品质和可靠性能赢得市场广泛认可。

此次品鉴会上，云内动力重点展示两款明星产品——G20TNF增压中冷燃气机和YN30NF燃气机。G20TNF增压中冷燃气机是云内动力为轻型商用车市场量身定制的高性能产品。该发动机最大输出功率150马力（约合110kW），最大扭矩350N·m，这一动力表现显著超越当前市场上同类轻卡燃气机的平均水平，直击市场主流燃气动力功率小、扭矩弱、动力疲软、不能重载爬坡等痛点。

G20TNF 增压中冷燃气机还创新性地采用中置双 VVT 技术，进一步优化进排气系统，从而提升发动机动力性能，同时实现更高的热效率。这也意味着在同等功率下，G20TNF 增压中冷燃气机能够消耗更少的燃料，为用户节省运营成本。另外，该燃气机还特别采用为商用车量身定制的双通道低惯量增压器，进一步提升发动机低速扭矩水平。

此外，G20TNF 增压中冷燃气机采用两段式 TWC 后处理技术，在确保满足国六排放标准的前提下，避免 GPF、DPF 堵塞风险，为用户提供更加清洁、环保的动力解决方案。G20TNF 增压中冷燃气机在车辆重载、爬坡等工况下，具有动力充沛、爆发力强等特点，能轻松应对各种复杂道路条件，满足商用车用户多样化需求。

通过一系列技术升级和优化设计，云内动力 G20TNF 增压中冷燃气机显著降低燃料消耗和运营成本。据了解，在模拟用户满载实际运营场景测试中，配装该发动机的车型每公里成本约 0.5~0.6 元，结合不同地区气价，相比燃油车能够节约 30%~50% 的燃料费用。

云内动力另一款明星产品——YN30NF 燃气机同样展示出云内动力在燃气机领域的深厚底蕴和技术实力。作为国内首批批量投产的国六标准四缸燃气机，YN30NF 燃气机在动力性能、经济性、安全性和可靠性方面均达到了行业领先水平。该发动机最大功率为 130 马力（约合 96kW），最大扭矩为 430N·m，在发动机转速 1000 转 / 分时即可输出 320N·m 扭矩，整车动力强劲且输出平稳，为用户提供稳定可靠的动力支持。

在经济性方面，YN30NF 燃气机最低气耗比仅为 200g/kWh，经济气耗转速范围更宽，有效降低用户运营成本。同时，该发动机还采用缸内多点顺序喷射技术，在提高热效率的同时，显著降低缸温和排温，进一步提升发动机的安全性和可靠性。

同时，YN30NF 燃气机还采用新材料与新结构设计，成功解决天然气发动机热负荷高和可靠性难题。该发动机在控制系统、燃料喷射系统、进排气系统等方面均拥有独家专利，实现更高效的能源利用和更低排放。

云内动力始终坚持以技术创新为驱动力，不断推出满足市场需求的高品质产品。此次推介的 G20TNF 增压中冷和 YN30NF 燃气机，正是云内动力积极响应国家节能减排号召，推动商用车行业绿色发展的重要举措。未来，云内动力将继续深耕新能源和清洁能源动力领域，为合作伙伴和用户提供更加高效、环保、可靠的动力解决方案。

[返回目录](#)

## 中国船舶中船陕柴刷新国内核应急柴油发电机组制造纪录

——秦山核电一期改造项目首台机组顺利通过验收



近日，中国船舶集团有限公司旗下陕西柴油机重工有限公司再传喜讯，由该公司承制的秦山核电一期改造项目首台 12PA6B 型核应急柴油发电机组顺利通过秦山核电和上海核工院专家团队出厂验收，以一年零三个月的制造周期，再次刷新国内核应急柴油发电机组制造纪录。

秦山核电站是我国自行设计、建造和运营管理的第一座核电站，设计寿命 30 年，由于运行状况良好，国家核安全局和国家能源局批准延长其服役时间。其一期改造项目也是我国第一个核电站的延寿改造项目。

中船陕柴作为国内主要的核应急柴油发电机组研制企业，凭借着良好的市场口碑、专业的制造能力及可靠的产品性能，于 2022 年 11 月成功与上海核工院签

订了秦山一厂应急柴油发电机组及成套设备供货合同，供货范围为 3 台/套 SXD-12PA6B 型核应急柴油发电机组。

秦山核电一期改造项目作为国内核电领域首个改造项目，其项目执行受到各界关注。面对“项目新、要求新、设计新”的特点和不足两年的交货期，中船陕柴项目团队及广大干部职工发扬“万众一心、爬坡登峰”的奋斗精神，从核安全的高度着眼机组的策划、投产和运行，吃透和消化技术“门槛”，以快、稳、准的生产节奏，推动生产稳步向前。同时，项目团队克服期间新冠疫情影响，先后解决曲轴、发电机等关重件采购、运输难题，为机组顺利完成装配验收夯实了基础，也为业主交上了一份满意的答卷。

出厂验收中，秦山核电和上海核工院对中船陕柴高质量完成首台机组的出厂验收工作表示肯定，对中船陕柴勇于担当的精神给予了高度赞扬。中船陕柴表示，将以秦山核电一期改造项目为新的起点，积极践行核安全理念，以安全为优先，以质量为基石，以服务为保证，为国家核电发展贡献更大力量。

[返回目录](#)

## 东安动力在混动增程市场勇立潮头



根据中国汽车工业协会发布的数据，2024年上半年，新能源汽车销售 494.4 万辆，同比增长 32%，市场占有率达 35.2%。其中，插电混动车型（含增程）累计销售 192.2 万辆，同比增长 85.2%，纯电动车型累计销售 301.9 万辆，同

比增长 11.6%。在快速增长的新能源汽车市场中，插电式混合动力（含增程）汽车的销量同比大幅增长，并已远超纯电动汽车增速，在当前新能源汽车销量增长中发挥着重要作用。各大车企纷纷布局增程车型，混动汽车市场持续快速升温，作为混动车型的核心，高效发动机及新能源汽车传动系统已然成为行业关注的重点。

哈尔滨东安汽车动力股份有限公司（以下简称“东安动力”），是国内最早布局混动增程汽车领域且有着航空和军工血统的独立动力总成领先企业，具备混动增程一体化集成服务能力，已成为行业内新能源混动增程领域的领军企业。

### 市场力行业引领

2024年上半年，东安动力实现新市场项目斩获和正式立项 53 项，同比增长 83%。在一季度取得“开门红”后，持续开拓市场打开了新局面。其中，新立项项目中仅新能源汽车市场项目生命周期规划销量就达 310 万台，为下半年乃至未来几年的市场打下稳增长的良好基础。在当前汽车行业价格和技术极其“内卷”的情况下，东安动力实现“抢出新市场、争出新项目、签下新订单”的经营局面。

近两年，东安动力的新市场开发工作不断取得突破，在行业内已处于遥遥领先的位置。在新能源汽车快速转型这一关键历史时期，东安动力的市场拓展，做到了快速抢占新领域新高地，市场开发工作建立起多个独有且行业领先的市场开拓体系，以精益化、数字化、模块化、精准化、大模型化的领先体系思想架构，形成了对新市场开发工作的强力支撑。东安动力近两年来，打造了行业内最为高效领先的引导型狼性市场开发团队，并且形成了高度的凝聚力和业务拓展力。东安动力尤其在新能源汽车混动（含增程）领域的新开拓成效显著，新市场项目立项数、增长率、行业占有率、覆盖领域等方面，已实现大幅领先。

东安动力在增程新市场拓展方面，2024年上半年已实现新立项市场项目近 30 项，已开发拓展了行业头部大集团、新势力头部企业等多领域重要客户，高效开发了大量重点新市场项目，覆盖了轿车、SUV、皮卡、微卡、轻卡、中重卡、

房车、飞行汽车、全地形车、无人机、无人船、农业机械等全领域，行业覆盖率达 80% 以上。在混动产品领域新立项市场项目 10 余项，合作领域包含轿车、MPV、SUV、越野车、皮卡、轻卡、轻客等，合作客户均为各领域领先龙头企业。除已立项项目外，在新能源混动增程领域还有 40 余个潜在新市场项目重点推进中。

### 产品规划有的放矢

在“卷”的市场里抢项目，除了要有领先高效的市场营销力这个核心软实力外，产品过硬是最基本的要素。东安动力近年来持续加大在产品创新及研发实力提升等方面的投入力度，东安动力拥有业内惟一“增程动力系统研究院”及 1 个国家级企业技术中心、2 个 CNAS 认证实验室，软硬件居于行业领先水平。

在新产品规划方面，市场板块定期深度调研市场需求，同时结合政策法规、行业发展趋势等多维度，对新能源产品进行前瞻性、系统性规划布局，依靠创新打造的数字化精益市场开发体系和市场开发信息大数据分析模型，形成了自身产品前瞻性、系统性规划，做到了既满足行业，又契合市场，为客户提供最具竞争力的产品组合，满足不同领域新能源汽车客户产品需求。

东安动力目前已拥有行业内较全的新能源产品谱系，在新能源汽车高效发动机领域已拥有 1.5 升自然吸气（M15HE/M15NE）、1.5 升增压直喷（M15NTDE）、1.6 升自然吸气（M16NE）、2.0 升自然吸气（N20E/N20AE）、2.0 升增压直喷（N20TDE）、2.5 升自然吸气（N25E）、2.5 升增压直喷（N25TDE）等多款高热效率新能源专用发动机且全系兼容气体机增程、混动。在新能源传动系统领域，东安动力已拥有前驱 1 挡 / 2 挡，后驱 1 挡 / 2 挡 / 4 挡新能源混动专用变速器（DHT），同时东安动力凭借自身产业优势，打通新能源汽车动力上下游产业链，增强高性价比动力系统集成能力，推出多种增程、混动系统一体化产品搭配方案，为客户提供高质量、高性价比、具有较强市场竞争力的一体化新能源汽车动力总成解决方案。

在汽车行业竞争不断白热化的形势下，东安动力通过市场拓展力的不断提升及产品谱系的快速完善，不仅取得公司历史上最好的市场开发业绩，在下半

年乃至未来几年还将开拓出更广阔的市场领域和更多的新市场项目，为东安动力后续实现“销量百万台、销售百亿元”的“双百”目标注入强大动力。

[返回目录](#)

## 喜报 | 康明斯携手中车，共探氢能机车领域应用发展



### 氢·能改变世界

---



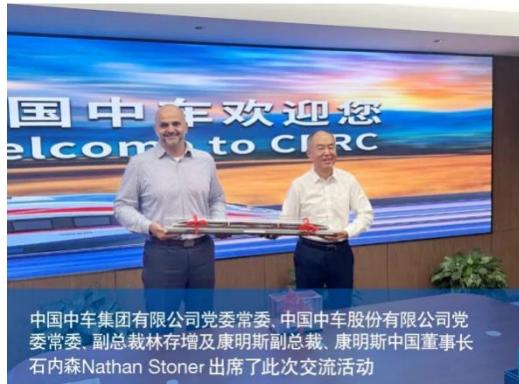
**中材科技(苏州)有限公司**  
Sinoma Science & Technology (Suzhou) Co.,Ltd.

**主营产品**

大口径复合材料气体储运单元	各类气瓶综合产能 <b>超100万支/年</b>
车用CNG气瓶及系统	III型储氢气瓶产能 <b>10万支/年</b>
III型、IV型储氢气瓶及系统	IV型储氢气瓶产能 <b>3万支/年</b>
无人机专用氢气瓶	工业钢瓶 <b>50万只/年</b>
特气铝瓶、工业气瓶	特气铝瓶 <b>50万只/年</b>
复合长管	<b>3500支/年</b>



近日，中国中车与我会会员单位康明斯中国区相关代表在京进行友好座谈，就国家双碳战略及国务院推动大规模设备更新举措下的交通强国建设、提高轨道交通装备绿色转型话题交流，并对氢能在机车领域的进一步应用合作展开建设性探讨。



为响应国家推动大规模设备更新以加快构建新发展格局、推动高质量发展的重要举措，中国中车持续致力于技术创新和产品升级，加速推进老旧型铁路内燃机车新能源转型，已深度开展“柴油机+动力电池”、“纯动力电池”、“氢燃料电池+动力电池”为动力源的机车产品研制及新能源转型配套工作，肩负国家使命加快推动铁路装备绿色低碳转型。

作为动力解决方案的引领者，康明斯为中国中车的新能源调车机车组提供了新一代 QSK19/38 动力包。该系列发动机已获得欧盟铁路内燃机车 EUIII A 排放证书，通过智能化控制系统实现动力的更佳分配和能源的高效利用。

除了更高效的缸内燃烧技术升级，该动力包产品的技术提升还包括：

- 整体式球磨铸铁活塞，气缸耐久性提高 10%-15%；
- 模块式高压共轨燃油系统、精准控制的可实现多次喷射的电子喷油器，燃烧过程更加平顺，怠速稳定性提高 50%，冷启动性能提升 50%，负载响应性能提高 18%，噪音与上一代燃油系统发动机相比降低 80%；
- 两级过滤的纳米材料的燃油过滤系统，保证了燃油系统的可靠工作及 500 小时的保养间隔；
- 先进丰富电子监控和处理系统，进一步提升发动机诊断效率。

该系列动力包已逐步配装于中国中车的各大调车机车线路，真正实现能源的高效利用，确保机车在各种工况下均能提供稳定动力输出的同时，大大降低了机车排放量并保持低噪音运行。



此次合作为中国以及全球轨道交通装备的绿色转型应用带来了很好的实践，也为双方在新能源领域的深入合作奠定了坚实基础。

会谈中双方表示，将继续加大研发投入，推动更多创新技术的应用，包括探索氢能机车领域应用，携手引领轨道交通装备向更加绿色环保和可持续的方向发展，共创绿色、智能、高效的轨道交通未来。

[返回目录](#)

## 艾可蓝：2024年上半年实现净利润同比增长 133.59%

### 船舶业务崭露头角

艾可蓝（300816）8月27日晚间发布2024年半年报，报告期内，公司实现营业收入49445.49万元，同比微降3.24%；归属于上市公司股东的净利润为3575.11万元，同比增长133.59%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2610.88万元，同比增长92818.74%。艾可蓝表示，上半年公司不仅在传统主营业务上保持稳定发展，还在船舶尾气后处理业务上取得突破性进展。同时，公司积极拥抱新质生产力，致力拓展智慧绿色板块，为公司的业绩增长贡献新的成长助力。

## 净利润同比上升 技术创新助力公司业务新发展

报告期内，公司在发动机尾气后处理产品及相关环保产品的研发、生产和销售实现了稳步增长。公司凭借其在尾气后处理催化剂配方、电控技术、匹配及标定技术、系统集成技术等核心技术上的优势，成功开发出符合国家最高排放标准的各类产品，满足了市场对环保高效产品的需求。

据中国汽车工业协会分析，2024年上半年，国内汽车销量同比微增，终端库存高于正常水平；汽车出口保持快速增长，对拉动市场整体增长贡献显著。2024年1-6月，汽车产销分别完成1389.1万辆和1404.7万辆，同比分别增长4.9%和6.1%，商用车产销分别完成200.5万辆和206.8万辆，同比分别增长2%和4.9%。出口方面，1-6月汽车出口279.3万辆，同比增长30.5%，其中，乘用车出口233.9万辆，同比增长31.5%；商用车出口45.4万辆，同比增长25.7%。

业内人士预测，随着以旧换新、新能源汽车下乡等利好政策持续落地，以及国内经济环境不断优化，我国商用车市场下半年将继续保持常态化平稳运行。不过由于消费者信心不足、库存积压问题突出、国际贸易形势严峻等客观问题依然存在，因此要重视市场增长动能不足的问题，商用车市场目前面临较大压力。

对此，艾可蓝积极响应国家“双碳”战略，通过技术创新，推动了尾气净化技术的发展。公司不仅在轻型柴油机后处理市场巩固了龙头地位，还积极拓展到中重型柴油机、汽油机及混合动力领域、非道路移动机械领域、船舶领域以及固定源污染治理领域。

报告期内，在道路车辆及非道路移动机械领域，公司除维持原有客户份额外，还在积极开拓新的客户，部分新产品已实现量产；并在汽油机及混动领域头部客户的开发也取得较好进展。值得一提的是，针对“十四五”国家重点研发计划“近零排放高效能柴油车控制技术及示范应用”项目，公司作为项目核心参与单位之一，以其在发动机节能减排领域的深厚积淀与技术能力，肩负起课题三“柴油机污染控制一体化应用与系统”牵头单位的重任。艾可蓝表示，公司将通过技术创新，重点攻关低能耗、高适应性、长寿命等关键技术难题，实现柴油车排放在国六基础上的进步，大幅度降低，逼近零排放。同时，公司还将积极参与项目

总体要求的系统集成与示范应用，确保项目成果能够在多种应用场景中得到充分验证和成功应用。

### 船舶业务异军突起 引领业绩增长新风向

在船舶业务上，艾可蓝不仅注重产品技术的创新和升级，还积极与国内外船厂、发动机厂商等建立深度合作，共同推动船舶尾气净化技术的进步和应用，并通过参与多个重点项目的实施，在船舶尾气后处理领域树立了良好的品牌形象，赢得了市场的广泛认可。据悉，子公司合肥中海蓝航科技有限公司（以下简称“中海蓝航”）主营的船舶尾气治理业务已成为公司新的业绩增长点。

资料显示，报告期内，中海蓝航已取得中、英、法等多国船级社认证，与多家行业龙头、央企开展项目合作。公司受邀参与国家重点研发计划（大气专项）“船舶尾气超低排放控制及监测技术研究与示范应用”项目，并在重庆市渝中区“两江游”船舶尾气污染治理项目中，中海蓝航成功完成了长航朝天门轮的排放升级改造，成为国内首艘完成尾气氮氧化物高效治理的内河在用船舶，这一项目的成功实施，不仅展示了公司在船舶尾气治理领域的技术实力，也为公司在国内外市场的进一步拓展奠定了坚实基础。此外，公司自研燃烧器已通过中国特检院型式认证试验，取得中国特检院型式认可证书，产品已经正式投产。

上半年，中海蓝航紧抓市场机遇，船舶尾气净化产品销售量增长显著，带动了公司整体利润的提升。这一成绩的取得，不仅体现了艾可蓝对市场变化的敏锐洞察和快速响应能力，也彰显了公司在多元化业务拓展上的强大实力。艾可蓝表示，公司的船舶尾气后处理产品以其高效性能和环保特性，满足了日益严格的船舶排放标准，市场需求不断扩大。公司通过技术创新和产品升级，不断优化船舶尾气后处理解决方案，为客户提供定制化服务，进一步巩固了其在船舶环保领域的领先地位。

### 海外业务持续扩大 ABF 业绩触底反弹

在国际市场方面，艾可蓝凭借其卓越的产品品质与技术创新实力，实现了显著的市场突破。公司积极响应全球客户需求，成功开发并转产了多家客户企业的配套出口项目，海外直接出口项目也已逐步实现批量供货，进一步提升了公司在国际舞台上的竞争地位与品牌影响力。

尤为值得一提的是，香港子公司 ABH 在报告期内表现出色，实现营业收入 8094.68 万元，净利润增长至 527.57 万元，其中，ABH 法国子公司 ABF 的销售业绩迎来了回暖期，同比大幅增长，为艾可蓝在全球市场的进一步拓展奠定了坚实基础。

资料显示，公司已与康明斯、MAN、SCANIA 等业界巨擘建立起紧密合作关系，国际竞争力与影响力显著提升，并正式进入戴姆勒全球供应链体系，达成绿色发展愿景下深入合作的共识。

艾可蓝称，这一系列成就不仅彰显了公司强大的国际市场开发能力，也预示着公司在全球化进程中迈出了更加坚实的步伐。

艾可蓝表示，未来将聚焦深化研发投入，不懈驱动技术创新，以加速推进近零排放高效能柴油车技术的规模化应用。同时，公司将积极拥抱新质生产力变革，矢志不渝地发展智慧绿色领域，致力于在细分领域和垂直化应用方面进行产业拓展和布局，精准对接市场与客户的多元化需求，为股东创造丰厚回报，为社会贡献更大的价值，引领行业向更加绿色、智能的未来迈进。

[返回目录](#)

## ●行业相关

### “许多人不再投资内燃机——我们恰恰相反” | 汽车制造 AP

吉利、雷诺和沙特阿美组建了一家内燃机公司：Horse Powertrain。首席执行官 Matias Giannini 接受了德国《汽车周报》对他的第一次采访。



▲Matias Giannini：“我们为制造商节省了大约 30% 的驱动器开发成本。”照片：雷诺

## 内燃机联盟

Horse Powertrain 于 2024 年 5 月 31 日成立。这家价值数十亿美元的新公司汇集了雷诺和吉利子公司沃尔沃的内燃机技术。阿美公司贡献燃料方面的专业知识。首席执行官 Matias Giannini 此前曾担任纬湃科技的销售主管。

Giannini 先生，在电动汽车和电气化时代，Horse 是否是将内燃机技术延续到未来许多年的不寻常尝试？

这个问题经常被问到，我告诉你：Horse 绝不反对电动汽车。我个人也坚信电动汽车的意义和机遇。

然而，尽管许多公司决定不再投资于内燃机及其所需变速箱的开发和创新，但我们却恰恰相反。

我们正在扩大我们的研发能力，这些能力来自于雷诺和沃尔沃汽车这两家传统公司。顺便说一句，我们也在为整个汽车行业的加速脱碳做出贡献。

到什么程度呢？未来你们也会生产电动汽车吗？

不，我们专注于现代内燃机技术和混合动力技术。然而，通过推动这些领域的创新，我们正在为许多客户创造更多的财务和人员回旋余地，以毫不妥协地投资电动汽车。

我们正在减少这些制造商的负担，预计将减少之前驱动器开发成本的 30%。绝大多数制造商已经做出了明确的决定，长期坚持内燃机技术对他们来说成本极高且风险极大。可以说，我们正在填补这一空白，并确保在未来许多年里将有足够数量的现代内燃机。

这种内燃机合资企业没有历史先例。你的指导方针是什么？

我们是独一无二的，这是事实。确实没有其他人在做我们正在尝试做的事情，除了在较小规模上使用商用车领域的超大型发动机。绝对不是在乘用车领域。所以创办这家公司真的很令人兴奋，机会是巨大的。我们将自己视为响应全球内燃机客户需求的解决方案提供商。为此，我们已经拥有大量不同单元和变速箱的产品组合。

**沙特阿美公司加入合资企业意味着什么？阿美公司计划在那里做什么？以前从未有过这样的三人组。**

当然，替代燃料和合成燃料的前景对阿美公司起着重要作用。在 Horse，我们相信我们将在未来这些燃料的使用和采用方面发挥关键作用。沙特阿美将积极支持我们推动新燃料领域的创新。

**随着阿美石油公司的加入，Horse 是一成不变了，还是该公司仍然对想要加入合资企业的新合作伙伴开放？**

坦率地说，我们目前正在与几家非常不同的公司进行谈判。许多看到我们正在做的事情的公司都非常有兴趣加入这个项目。但这可能会以不同的方式发生，比如像阿美石油公司现在所做的那样，以更主动的方式，或者以更被动的方式。我们并不急于引入更多合作伙伴。但我们很高兴敞开大门。如果有意义的话，我们就会这么做。我们关注上游（与制造商合作）和下游（与供应商合作）领域。  
**从中期来看，Horse 是否需要合并 17 个生产基地和 19,000 名员工所创造的全部工业产能？或者说，Horse 是否像整个汽车行业一样，面临着哪些领域可能需要缩小规模的问题？**

我绝对相信我们需要所有的能力。我甚至认为我们未来将需要更多的产能。我们必须记住，即使到 2035 年，全球新注册的汽车中至少有 50% 将配备内燃机。目前，我们的产品组合已经涵盖了乘用车和轻型商用车所有类型的中小型内燃机的 85% 左右，当然，这一比例在未来可能会增加。

作为电动汽车增程器的小型紧凑型内燃机肯定会继续强劲发展。我们还与沙特阿美公司启动了一个项目。仔细观察北美的电动汽车数量——其中大多数不是纯电动汽车，而是混合动力车型。

**Horse 公司出售的发动机都是新开发的吗？**

是的，有很多，但不少已经生产了好几年，而且非常具有成本效益。这种发动机对于中东或南美等新兴市场特别有吸引力。

新的开发总是在技术和监管要求与成本之间找到最佳平衡点。

**在中国，一些纯电动汽车不再比同类内燃机汽车贵。您认为在欧洲或美国，内燃机相对于纯电动汽车的成本优势将持续多久？**

无论纯电动汽车取得怎样的进展，我们预计内燃机技术至少需要 15 到 20 年。您对目前生产内燃机技术，并希望进入 Horse 大屋檐下的汽车供应商有什么想说的？

正如我所说，我们从根本上对合作持开放态度。但我们首先热衷于如何充分利用我们自己的现有能力，这也是正常的。让我们互相谈谈吧。

[返回目录](#)