

内部文件
注意保存

内燃机
工业

综合动态

第一期

中国内燃机工业协会

2025 年 1 月

本刊导读

如需浏览内容 点击标题

市场环境、政策法规

中国内燃机协会会长新春献词	3
2025 年工业和信息化重点领域热点解析	5
商用车 2024 年销售数据分析	5
2024 多缸柴油机市场分析	8
2024 年我国摩托车产销双增 出口再创新高	15
2024 年重卡销售数据及趋势分析	20
2024 年轻卡市场总结分析	23
数据 2024 年 12 月内燃机行业销量综述	29
数据 2024 年 1-12 月内燃机行业进出口	33

会员动态

深化转型 潍柴船舶动力力求再创辉煌	36
中国重汽：怎么做到让客户更赚钱？	38
中国共产党历史展览馆馆藏玉柴国六发动机	43

究竟是什么黑科技让玉柴发动机冷启动做到全球领先	44
2024 年销量突破 5000 辆！一汽解放夺得南非卡车市场销量冠军	46
喜讯！中原内配集团国家级荣誉再+2！	47
中联重科首台 400 马力混合动力拖拉机正式下线	49
中国船舶集团河柴重工 改革增活力 创新促发展	50

行业相关

内燃机技术再升级 多赛道展现蓬勃动力	53
山东省低零碳燃料船用发动机重点实验室获批	58
必看！中国制造业未来五年的三大趋势	59

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

2025年1月印发

●市场环境、政策法规

中国内燃机协会会长新春献词



中国内燃机工业协会会长 钱恒荣

各位同行、同志们、朋友们：

祥龙腾空辞旧岁,金蛇翘首迎新春。值此辞旧迎新、喜庆吉祥的美好时刻，我谨代表中国内燃机工业协会，向长期以来关心、支持、帮助协会工作的各级领导和社会各界朋友，向奋战在内燃机产业各条战线上的广大工作者，致以诚挚的问候和新春的祝福！

岁月不居，时节如流。刚刚过去的 2024 年，是极具挑战的一年，也是极不平凡的一年。一年来，我们坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神，紧扣国家战略部署，紧盯行业发展形势，不断强化产业创新，积极履行协会职能，有力推动中国内燃机产业保持健康持续稳定发展。

这一年，我们砥砺前行。一年来，尽管全球政治经济环境复杂多变，但得益于我国经济总体向好的良好发展态势，中国内燃机产业不惧风雨、化危为机、奋力拼争，全年在乘用车、商用车、工程机械、农业机械等领域累计销售内燃机超过 7900 万台，同比增长 4%；累计销售功率超过 29 亿千瓦，内燃机行业市场规模稳中有进，取得了来之不易的成绩。

这一年，我们蓄势谋远。一年来，我们聚焦国家“双碳”战略落地，立足内燃机产业长远发展，成立内燃机碳中和产业化联盟，启动“十五五”规划编制，

加速推动氢能全产业链标准建设和能耗排放技术标准升级，深入开展柴油车超低排放控制等关键核心技术研究，大力促进国际内燃机技术交流合作，为我国内燃机产业长远发展做出了应有贡献。

这一年，我们夯基垒土。一年来，我们充分发挥协会平台优势，持续加强政产学研深度融合，深化与名牌学府、领先企业的合作，搭建产业高端人才培养班，举办技术领军人才研学营，第一期领军型人才顺利结业，《中国内燃机工业发展报告》《中国内燃机工业年鉴》完成编纂并顺利出版，为我国内燃机产业高质量可持续发展奠定了坚实基础。

革故鼎新，笃行不怠。2025年是“十四五”规划的收官之年，在国家积极的财政政策和货币政策的推动下，国内经济将呈现稳中向好的发展态势，也将为我国内燃机产业发展提供更良好发展环境。然而，随着信息化、智能化、数字化技术的不断发展，内燃机产业“新旧”动能转换和绿色转型升级亟待加速，我们必须以高度的责任感和使命感，携手前行、砥砺前行，共同谱写内燃机产业健康持续稳定发展的崭新篇章！

新的一年，我们将不忘初心，保持正确前进方向。始终高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜，深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，完整、准确、全面贯彻新发展理念，全面落实《内燃机行业“十四五”发展规划》和《内燃机行业高质量发展规划（2021-2035）》，完成《内燃机行业“十五五”发展规划》编制，进一步完善我国内燃机产业高质量发展路径，为推进中国式现代化建设贡献更大力量。

新的一年，我们将深耕不辍，夯实产业发展根基。以低碳化、多元化、零碳化为方向，加快推进内燃机产业转型升级，全力支撑国家部委实施内燃机行业“双碳”标准建设，统筹推进企业碳排放和产品碳足迹推广，全力抓好甲醇等新燃料内燃机的示范推广；深入开展内燃机产业人才调研，加快组建人才工作专业委员会和双碳工作专业委员会，持续强化国际技术交流合作，为做强做优做大我国内燃机产业提供强有力支撑。

新的一年，我们将精业笃行，持续提升服务水平。牢记服务会员的根本宗旨，着力加强协会能力建设，持续提升核心服务水平，不断加强会员管理，精心

筹备第八届会员代表大会暨理事会换届大会、第 24 届中国国际内燃机及零部件展览会、内燃机行业知识产权与创新论坛、2025 内燃机产业发展论坛等重大活动，全力助推内燃机产业健康持续稳定发展。

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。立足新起点,踏上新征程。让我们紧紧围绕党中央的各项决策部署,坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,以高度的责任感、使命感和紧迫感,勇担做强做优做大中国内燃机产业的时代重任,为推动我国内燃机产业跃迁发展,为建设社会主义现代化强国做出新的、更大的贡献!

最后,衷心祝愿大家新年快乐,阖家幸福!

[返回目录](#)

2025 年工业和信息化重点领域热点解析

12 月 26 日至 27 日,全国工业和信息化工作会议(以下简称“工作会议”)在北京召开。工业和信息化部党组书记、部长金壮龙作重要讲话,总结 2024 年工作,分析当前形势,部署 2025 年任务。结合 2025 年重点工作任务,《中国电子报》记者采访了各地方各行业各领域代表,对工业和信息化领域相关热点进行解读,为产业发展把脉献策。

文章详细内容请参看下記链接:

<https://mp.weixin.qq.com/s/c-dcwQ51p1kGMbyRZ2tPWQ>

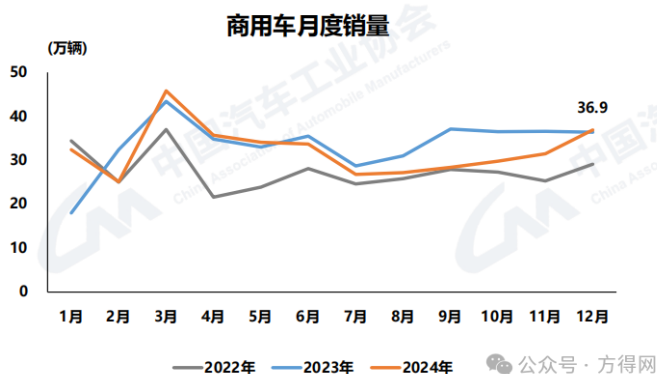
[返回目录](#)

商用车 2024 年销售数据分析

2024 年 12 月,商用车总销近 37 万辆,其中货车销超 30 万辆,客车销超 6 万辆。据中汽协数据,2024 年 12 月商用车市场表现疲弱(产销未达 400 万辆预期),其中,商用车出口市场好于国内,客车市场好于货车。具体表现请看下方详述。

12 月:商用车销 36.9 万辆 同环比双增

总体来看，2024年12月，商用车产销分别完成36.1万辆和36.9万辆，环比分别增长10.2%和17.1%，产量同比下降1.5%、销量同比增长1.2%。在商用车主要品种中，与上月相比，客车和货车产销均呈不同程度增长；与上年同期相比，客车产销小幅增长，货车产销呈不同程度下降。



12月，商用车国内销量29万辆，环比增长18.9%，同比增长1.2%；商用车出口7.8万辆，环比增长10.9%，同比增长1%。

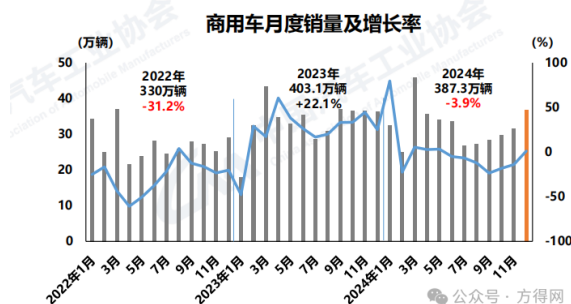
细分来看，12月，货车产销分别完成30.3万辆和30.8万辆，环比分别增长8.6%和14.6%，同比分别下降2.7%和0.4%。客车产销分别完成5.7万辆和6.1万辆，环比分别增长20%和31.8%，同比分别增长5.5%和9.6%。



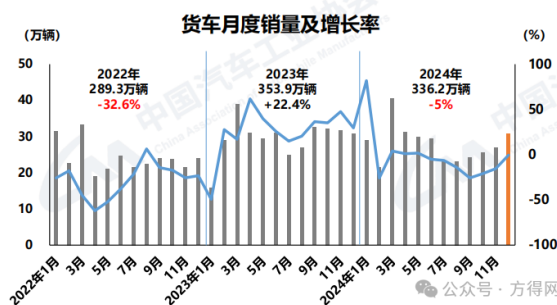
分车型产销情况来看，12月，在货车细分品种中，与上月相比，轻型货车产量微降、销量小幅增长，其他三大类货车品种产销均呈不同程度增长；与上年同期相比，重型货车和中型货车产销快速增长，轻型货车和微型货车产销呈不同程度下降。在客车细分品种中，与上月相比，三大类客车品种产销均呈不同程度增长；与上年同期相比，轻型客车产销小幅下降，其他两大类客车品种产销呈不同程度增长。

2024全年：商用车387万辆收官

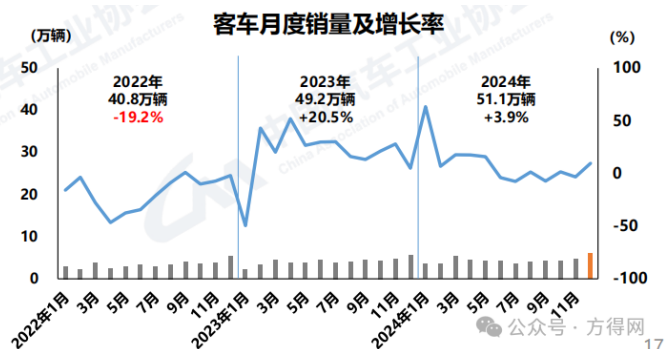
2024 全年，商用车产销累计完成 380.5 万辆和 387.3 万辆，同比分别下降 5.8% 和 3.9%。在商用车主要品种中，与上一年相比，客车产销小幅增长，货车产销小幅下降。



2024 年，商用车国内销量 296.9 万辆，同比下降 9%；商用车出口 90.4 万辆，同比增长 17.5%。



细分来看，2024 年，货车产销分别完成 329.7 万辆和 336.2 万辆，同比分别下降 6.8% 和 5%；客车产销分别完成 50.8 万辆和 51.1 万辆，同比分别增长 2% 和 3.9%。

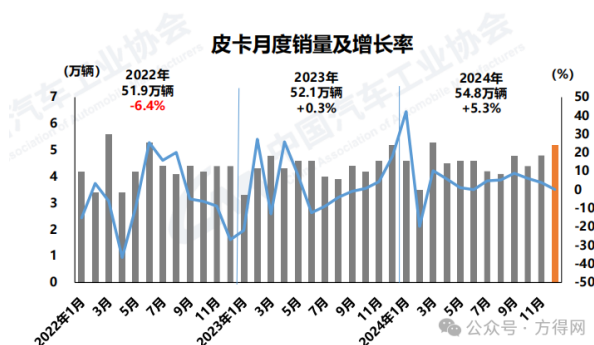


分车型产销情况来看，2024 年，在货车主要品种中，与上一年相比，中型货车产销呈两位数快速增长，轻型货车产量微降、销量微增，其他两大类货车品种

产销呈不同程度下降。在客车主要品种中，与上一年相比，轻型客车产销小幅下降，其他两大类客车品种产销均呈两位数快速增长。



此外，在皮卡市场，皮卡产销同比小幅增长。数据显示，2024 年，皮卡产销分别完成 52.5 万辆和 54.8 万辆，同比分别增长 0.7% 和 5.3%。分燃料类型看，汽油车产销分别完成 15.1 万辆和 15.7 万辆，同比分别增长 2.7% 和 7.7%；柴油车产销分别完成 34.5 万辆和 36.3 万辆，产量同比下降 5.1%，销量同比下降 0.2%。



2024 年，排名前五位的皮卡生产企业销量合计为 41.5 万辆，同比增长 5.5%，占皮卡销售总量的 75.8%，高于上年同期 0.2 个百分点。

综上，2024 年商用车市场受多重因素影响，整体表现不及预期。那么，随着系列政策出台落地，政策组合效应不断释放，2025 年商用车市场是否有望重回增长轨道呢？

[返回目录](#)

2024 多缸柴油机市场分析

2024 年，多缸柴油机（以下简称柴油机）除 1 月以及 7 月同比下滑外，其余月份均实现不同程度的增长。全年 413 万台收官，同比增长 22.66%。

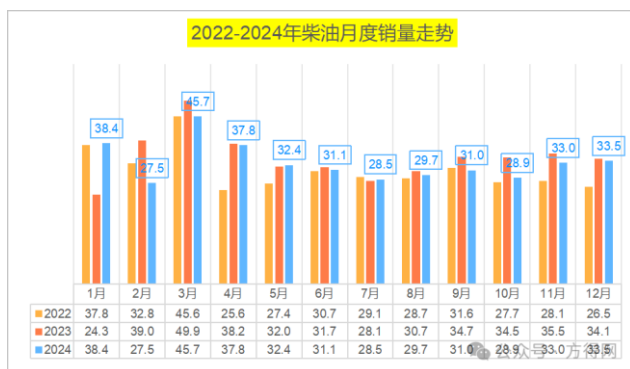
2024 年国内商用车市场重回 400 万辆，同比增 2 成。随着经济逐步回暖，物流市场需求恢复，商用车各个细分市场均实现了不同程度的增长；其中，卡、客车市场均实现两位数增长，重卡市场更是增长 36%。

柴油机市场也随之水涨船高。根据内燃机工业协会《中国内燃机工业销售月报》数据显示，2024 年 12 月，多缸柴油机（以下简称柴油机）市场销量 34.1 万台，同比增长 28.6%。2024 年的 12 个月份中仅有两个月同比下降，其余月份均实现正增长。

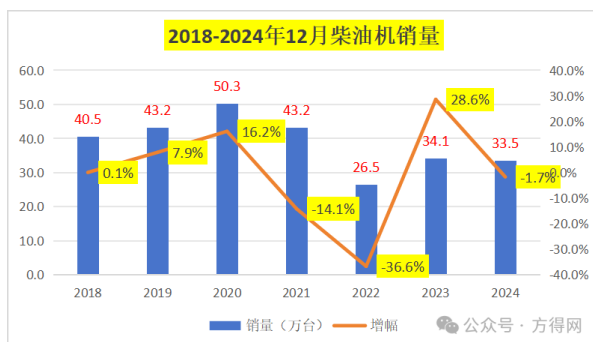
2024 全年销量 413 万台 同比增长 10.9%

2024 年 12 月，柴油机市场销量环比上升 1.6%，同比下降 1.7%。

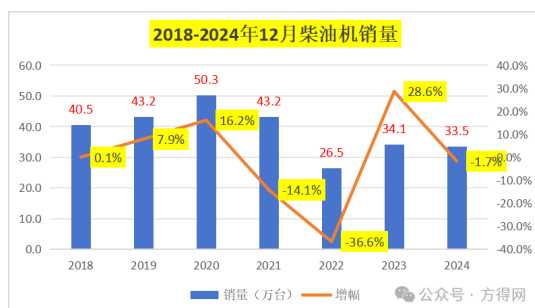
2024 年全年仅有 1 月、5 月、7 月三个月同比增长，其余均同比下降。分季度来看，柴油机一季度呈 V 字走势，单月份达到全年销量顶点。从二季度起销量就开启了下滑模式，在 7 月达到谷底，单月销量 28.5 万台。三季度略微“回暖”，销量较为平稳，但几乎都低于同期销量。四季度单月销量都明显增长，但仍与去年有差距。全年完成销量 195 万台，同比 4.8%。



方得网分析认为，2024 年柴油机的销量下降，究其原因：一是整体经济增幅放缓，这导致与柴油消费密切相关的建筑、物流等行业表现不振，进而影响了柴油机的销量。尤其是在工程机械和农业机械等领域，新开工项目减少、设备更新换代速度减慢，使得对柴油机的需求相应减少。二是，2024 年重卡市场面临销量下滑的困境。尽管年初市场有所回暖，但整体表现依然不振，尤其是商用车市场中的重卡销量下滑明显，这直接影响了柴油机的销量。

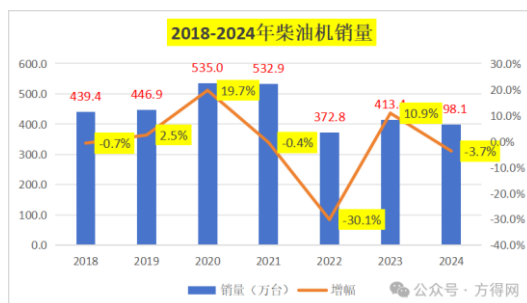


纵观近 7 年 12 月份柴油机销量及增幅走势图可见，12 月份平均单月销量都在 40 万台左右，最高的年份在 2020 年，销量 50.3 万台，2024 年 12 月份销量 33.5 万台，放在历年看也是比较低的。



从各个细分市场来看，车用柴油机、工程机械下滑明显，但农机市场实现了不小增长。12 月，工程机械用多缸柴油机销量 6.75 万台，环比增长-5.57%，同比增长-1.99%；2024 年全年销量 83.10 万台，同比增长-4.12%。

从累计销量看，在 2018-2024 年累计销量中，疫情前全年柴油机平均销量在 440 万台左右，2024 年全年销量 398 万台，相比 2023 年 413 万台，差距超过 15 万台，与疫情前 2018-2019 年也相差近 40 万台。



2024 年的下滑在意料之中，从商用车市场来看，2024 年商用车的重、中、轻三大卡车细分市场中，重卡同比下降 1.3%、轻卡同比持平微增 0.3%。商用车

整体市场下降 3.95%，柴油机市场的同比降幅高于商用车，高于重卡市场，这都影响了柴油机市场的销量。

潍柴 74 万台领跑 玉柴逆增 11% 东康“连跳”进前七

2024 年，前五的竞争格局变化不大。



从柴油机市场的竞争格局来看，2023 年柴油机前五企业为潍柴、玉柴、全柴、云内和江铃，2024 年柴油机前五同样锁定在潍柴、玉柴、云内、江铃、全柴这五家企业。

2024年柴油机销量表							
企业	2024年12月销量 (万台)	2023年12月销量 (万台)	环比增长	同比增长	2024年销量(万 台)	2023年销量(万 台)	同比增长
潍柴控股	5.1	5.1	-29.8%	0.7%	74.4	72.1	3.2%
玉柴集团	3.9	3.8	15.4%	2.4%	44.6	40.3	10.6%
云内动力	2.8	3.8	13.8%	-25.7%	33.8	37.3	-9.5%
江铃汽车	3.1	3.1	-5.7%	-0.9%	32.7	31.0	5.4%
安徽全柴	3.1	3.6	48.3%	-14.8%	30.1	37.4	-19.7%
浙江新柴	1.9	1.5	-1.0%	26.4%	24.4	24.6	-1.0%
东风康明斯	1.6	1.5	-7.8%	6.8%	19.5	19.1	2.1%
解放动力	2.0	1.3	40.5%	60.2%	17.9	22.2	-19.3%
福田康明斯	1.5	1.9	11.1%	-23.1%	15.8	19.7	-19.9%
上海新动力	1.3	1.5	12.1%	-8.4%	14.3	17.6	-18.9%
其他	7.0	6.6	4.1%	5.9%	90.6	92.9	-2.5%
总计	33.5	34.1	1.6%	-1.7%	398.1	413.4	-3.7%

数据来源：内燃机工业协会 制表：方得网

从销量来看，2024 年 12 月，柴油机市场前十企业中，五家企业同比增长。其中，潍柴、玉柴、新柴、东康和解放动力增幅高于行业，跑赢了大盘。解放动力同比增长 60.2% 领跑行业。



由于商用车市场中重卡增幅最高，轻卡体量最大，农机市场增幅最高，产品线囊括市场分类更多的企业将更能抗住行业下滑的压力。

相比上月，十家企业中六家企业环比实现正增长，分别为玉柴、云内、全柴、解放动力、福康和上柴。其中，全柴环比增长 48.3%，是单月行业增幅最高的企业，云内也实现了 13.8% 环比增长。



2024 年，柴油机市场各企业的销量与去年相比有了很大差异。行业仅有潍柴一家超过 74 万台；破 40 万台的企业只有玉柴；超 30 万台的为云内、江铃、全柴，相比去年少了一家；20 万台左右的企业有新柴，同比去年少了两家；后四位东风康明斯、解放动力以及上柴在 15 万台左右。

2024年柴油机份额			
企业	2024年份额	2023年份额	增长
潍柴控股	18.7%	17.4%	1.3%
玉柴集团	11.2%	9.8%	1.5%
云内动力	8.5%	9.0%	-0.5%
江铃汽车	8.2%	7.5%	0.7%
安徽全柴	7.6%	9.1%	-1.5%
浙江新柴	6.1%	6.0%	0.2%
东风康明斯	4.9%	4.6%	0.3%
解放动力	4.5%	5.4%	-0.9%
福田康明斯	4.0%	4.8%	-0.8%
上海新动力	3.6%	4.3%	-0.7%
其他	22.8%	22.3%	0.5%
总计	100.00%	100.00%	

从企业份额占比来看，2024 年，潍柴一骑绝尘，占据行业 18.7% 的份额，也是行业内份额最高的企业。从增幅来看，其玉柴、江铃、新柴、东康都实现了份额增长。这其中，玉柴份额增长 1.5%，领跑行业。

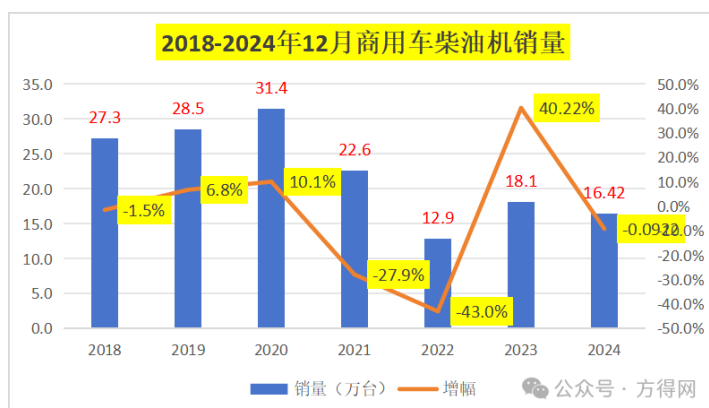


2024 年，前十企业在行业内占比（77.22%）同比去年（77.74）下降，相反，柴油机前五企业份额（54.14%）相比去年（52.77%）增长，这意味着前五企业强者恒强，前十外企业对前十企业虎视眈眈，后位争夺战越加激烈。

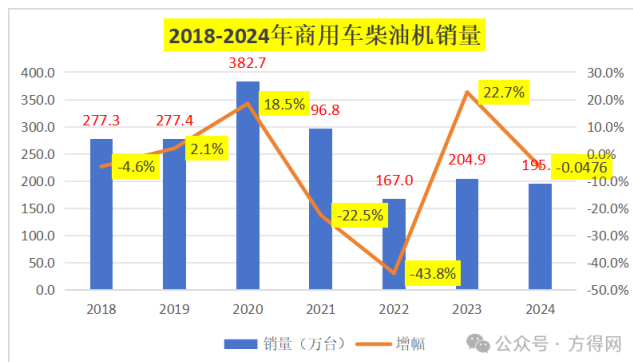
商用车用柴油机下降 4.8% 云内/玉柴争前三 欧康逆势增 8.5% 杀回前七

2024 年，商用车用柴油机市场的降幅则更大，销量下滑 4.8%。

随着商用车市场的持续下滑，商用车多缸柴油机下滑更加明显。纵观 7 年终 12 月市场表现，2024 年 12 月在“低位区”，与疫情前销量差距较大。



从累计销量看，在 2018-2024 年累计销量中，疫情前全年商用车柴油机平均销量在 270 万台左右，2024 年全年销量 195 万台，相比 2023 年 204 万台，差距 10 万台左右，与疫情前 2018-2019 年也相差近 70 万台，可以看出 2024 年，新能源挤占了不少传统柴油机的份额，这趋势在 2025 年还将越演越烈。



2024年12月，商用车柴油机市场前十企业中，仅有两家企业正增长。其中降幅动力同比去年增长108%，是行业中增幅最高的。欧康、东康也有不同程度的增长。

2024年商用车柴油机销量表						
企业	2024年12月销量 (万台)	2023年12月销量 (万台)	环比增长	同比增长	2024年销量 (万台)	2023年销量 (万台)
潍柴控股	1.9	2.5	-56.1%	-23.3%	41.3	43.0
江铃汽车	3.1	3.2	-7.3%	-2.0%	32.7	31.1
云内动力	1.5	2.1	19.8%	-29.5%	17.8	16.6
玉柴集团	1.6	1.6	13.7%	-3.3%	16.8	14.5
福田康明斯	1.5	1.9	9.3%	-24.4%	15.8	19.7
解放动力	1.5	0.7	57.3%	108.1%	11.8	12.8
欧康动力	0.8	0.7	-15.4%	2.2%	10.2	9.4
江淮汽车	0.7	0.8	6.1%	-9.5%	9.9	9.1
东风康明斯	1.0	0.9	42.4%	5.2%	9.6	10.7
安徽全柴	0.8	1.2	3.5%	-33.6%	8.9	12.0
其他	2.1	2.4	19.6%	-11.7%	20.3	25.8
总计	16.4	18.1	-5.6%	-9.2%	195.1	204.9

数据来源：内燃机工业协会 制表：方得网

从环比来看，有7家企业实现正增长，云内、玉柴、福康、解放动力、江淮、东康和全柴增幅超行业，其中东康环比增长42.4%，逆势增长远超大盘。

2024年，商用车用柴油机市场的排名也变化不大。2023年，商用车柴油机前五企业为潍柴、江铃、福康、玉柴、云内。而2024年，前五同样锁定这五家，一年中，云内上位第三。

2024年，商用车柴油机市场超过41万台的潍柴；30万台以上的是江铃汽车；云内、玉柴、福康销量超过15万台；10万以上的企业则有解放动力、欧康。其中欧康在2024年位次上升了3名，由前十外跃进前十，坐稳前七。



从份额来看，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 89.60%；潍柴在商用车用多缸柴油机市场占据领先占比 21.15%、江铃 16.77%、云内 9.12%、玉柴 8.60%、福康 8.10%、解放动力 6.06%、欧康 5.25%、江淮 5.09%、东康 4.90%、全柴 4.57%。其中 6 家企业份额实现了增长，玉柴份额增长 1.5% 增幅最高。

2024年商用车柴油机份额			
企业	2024年份额	2023年份额	增长
潍柴控股	21.2%	21.0%	0.2%
江铃汽车	16.8%	15.2%	1.6%
云内动力	9.1%	8.1%	1.0%
玉柴集团	8.6%	7.1%	1.5%
福田康明斯	8.1%	9.6%	-1.5%
解放动力	6.1%	6.3%	-0.2%
欧康动力	5.3%	4.6%	0.6%
江淮汽车	5.1%	4.5%	0.6%
东风康明斯	4.9%	5.2%	-0.3%
安徽全柴	4.6%	5.9%	-1.3%
其他	10.4%	12.6%	-2.2%
总计	100.00%	100.00%	

2024 年，商用车柴油机前五企业份额为 64%，2023 年前五份额为 61%，同比增长 3%，前十企业份额同样高于 2023 年，说明前十企业对行业掌控力增长。

对于 2025 年的卡车市场，商用车行业各企业均做出了预判，有重卡企业预测，2025 年我国中重卡行业需求量预计达到 105 万辆，同比增长 5%。其中，国内中重卡销量预计为 70 万辆，同比增长 3%；出口销量预计达到 35 万辆，同比增长 9.4%。

2025 年，柴油机市场进入存量时代、天然气市场新技术快速迭代、新能源市场发等因素的多重影响下，机遇与挑战并存。

面对能源大变局，2024 年，柴油机市场是技术与质量的比拼，更是产品布局与供应链的比拼。

谁能抗住压力逆势增长？值得期待。

[返回目录](#)

2024 年我国摩托车产销双增 出口再创新高

2024 年，我国摩托车行业整体表现良好，产销实现小幅增长。外贸出口持续攀升，再创历史新高。大排量休闲娱乐摩托车市场需求旺盛，保持着大幅增长的

态势，电动摩托车下滑较为明显。从整体产业结构来看，摩托车产品结构优化显著，产业正在积极向高质量发展转型，不断进行升级和创新，展现出强大的发展韧性和潜力。



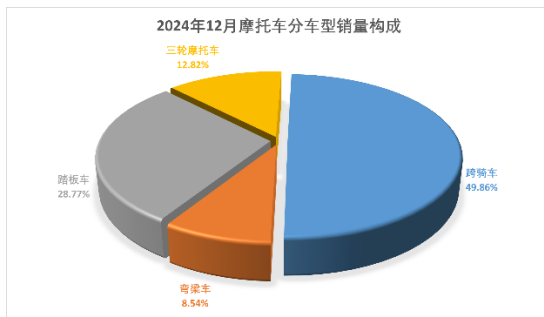
产销情况

12月，全行业完成燃油摩托车产销154.24万辆和149.31万辆，产销量环比增长10.56%和8.37%，同比增长27.21%和27.87%；据商会不完全统计，电动摩托车产销27.29万辆和26.51万辆，产量增长2.06%，销量环比下降1.5%，同比下降3.16%和1.14%。12月共产销摩托车181.54万辆和175.82万辆，环比增长9.19%和6.75%，同比增长21.48%和22.45%。其中二轮车产销157.39万辆和151.91万辆，环比增长10.55%和7.94%，同比增长21.48%和22.47%。大排量休闲娱乐摩托车（排量250cc以上，不含250cc）产销6.97万辆和6.77万辆，环比增长11.52%和23.54%，同比增长87.87%和81.99%。三轮摩托车产销24.15万辆和23.92万辆，产量环比增长1.09%，销量环比下降0.18%，同比增长21.48%和22.37%。

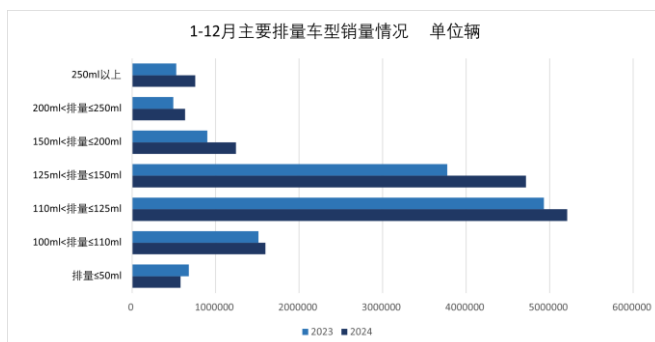
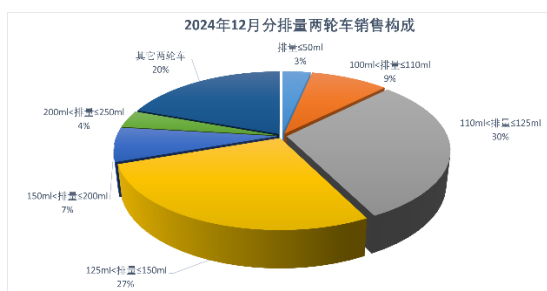


1-12月，全行业完成燃油摩托车产销1656.45万辆和1645.62万辆，同比增长13.86%和12.99%；电动摩托车产销340.63万辆和346.66万辆，同比下降35.32%和27.96%。1-12月，共产销摩托车1997.08万辆和1992.28万辆，产销量同比增长0.79%和2.82%。其中，二轮摩托车产销1742.02万辆和1736.85万辆，

产量与去年同期持平，销量同比增长 2.26%；大排量休闲娱乐摩托车（排量 250cc 以上，不含 250cc）产销 77.35 万辆和 75.66 万辆，同比增长 49.67% 和 42.97%。三轮摩托车产销 255.06 万辆和 255.43 万辆，同比增长 6.49% 和 6.78%。

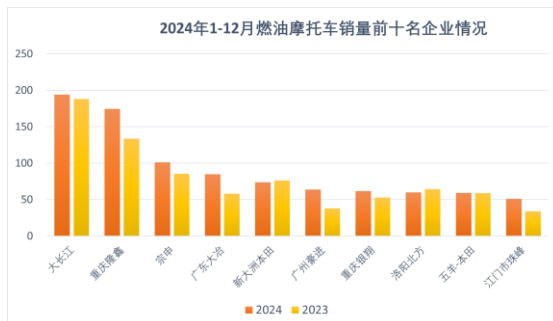


1-12 月，跨骑车产销 998.5 万辆和 993.42 万辆，同比增长 23.3% 和 22%；踏板车产销 569.68 万辆和 573.21 万辆，同比下降 26.56% 和 21.16%；弯梁车产销 173.84 万辆和 170.22 万辆，同比增长 11.13% 和 8.31%。从各车型销量占二轮车总销量的比重看，跨骑、踏板和弯梁三类车型占比分别为 57.2%、33% 和 9.8%。



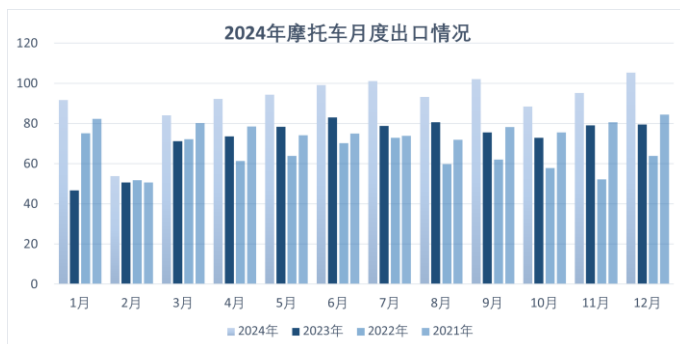
1-12 月，正三轮摩托车产销 254.9 万辆和 255.27 万辆，同比增长 6.56% 和 6.85%。其中，普通货运三轮车产销 210.36 万辆和 211.04 万辆，同比增长 4.14% 和 4.77%；普通客运三轮车产销 43.48 万辆和 43.17 万辆，产销同比增长 17.23% 和 15.54%。

1-12月，燃油摩托车销量前10名企业（集团）为大长江、隆鑫、宗申、广东大冶、新大洲本田、广州豪进、重庆银翔、洛阳北方、五羊-本田、江门市珠峰，10家企业共销售摩托车922.63万辆，占摩托车总销量的56.07%。



1-12月，电动摩托车销售前十名企业（集团）为雅迪科技集团、宗申、浙江绿源、江苏新日、江苏淮海、巴士新能源、东莞市台铃、五星车辆、隆鑫、春风动力，分别销售142.95万辆、53.14万辆、42.56万辆、26.77万辆、20.35万辆、17.7万辆、7.48万辆、6.15万辆、5.99万辆和5.77万辆。

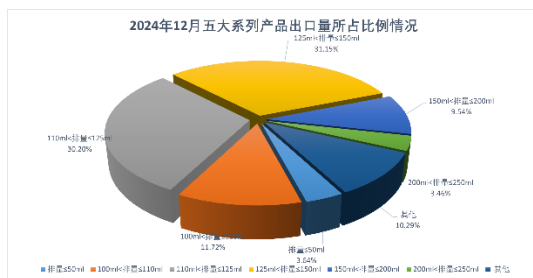
出口情况



12月摩托车出口105.35万辆，环比增长10.67%，同比增长32.61%；出口金额7亿美元，环比增长15.81%，同比增长41.9%。其中，二轮摩托车出口98.34万辆，环比增长8.54%，同比增长32.1%；三轮摩托车出口7.02万辆，环比增长52.83%，同比增长40.17%。

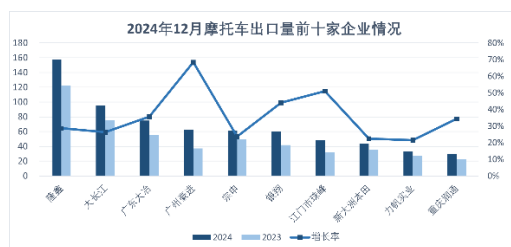
1-12月，摩托车生产企业产品出口总额88.31亿美元，同比增长25.15%。整车出口量1101.63万辆，同比增长26.72%，出口金额69.81亿美元，同比增长23.8%。摩托车发动机出口114.93万台，同比增长21.89%，出口金额2.41亿美元，同比增长19.41%。沙滩车出口48.73万辆，同比增长32.33%，出口金额

12.08 亿美元，同比增长 38.66%。摩托车零部件出口金额 4.01 亿美元，同比增长 16.49%。



1-12 月，出口量位居前六位的系列品种为：150 系列、125 系列、110 系列、200 系列、50 系列和 250 系列，分别出口 343.16 万辆、332.7 万辆、129.06 万辆、105.05 万辆、40.11 万辆和 38.17 万辆。与去年同期相比，150 系列同比增长 33.07%，125 系列同比增长 25.23%，110 系列增长 16.09%，200 系列增长 44.81%，50 系列下降 9.38%，250 系列增长 13.3%。1-12 月，上述六大系列品种共出口 988.25 万辆，占二轮摩托车出口总量的 94.11%。三轮摩托车出口 51.49 万辆，同比增长 23.56%。

1-12 月，摩托车出口量排名前十位的企业依次为：隆鑫、大长江、广东大冶、广州豪进、宗申、重庆银翔、江门市珠峰、新大洲本田、力帆、润通，上述十家企业共出口 665.93 万辆，占摩托车出口总量的 60.45%。



经济效益情况

1-11 月，摩托车生产企业工业总产值、工业销售产值和营业收入与去年同期相比有所增长，利润总额和利税总额与去年同期相比略有下降。

1-11 月，摩托车生产企业完成工业总产值 1205.76 亿元，同比提高 7.59%；完成工业销售产值 1207.06 亿元，同比提高 7.38%；完成工业增加值 223.29 亿元，同比提高 9.99%。

1-11月，摩托车生产企业实现营业收入1294.08亿元，同比提高7.83%；实现利润总额82.61亿元，同比下降2.64%，实现利税总额109.37亿元，同比下降0.88%。

1-11月，摩托车生产企业营业成本1100.51亿元，同比提高8.60%；税金及附加14.96亿元，同比提高17.51%；销售费用31.36亿元，同比下降0.02%；管理费用48.52亿元，同比下降1.32%；研发费用40.43亿元，同比提高4.55%；财务费用-5.96亿元，同比下降290.51%。四项费用合计114.36亿元，同比下降2.83%。

11月末，摩托车生产企业应收票据及应收账款255.71亿元，同比增长11.39%；产成品存货56.43亿元，同比提高21.74%。11月末应收票据及应收账款以及产成品存货共计312.14亿元，占流动资产总额的27.34%，同比提高2.14个百分点。

[返回目录](#)

2024 年重卡销售数据及趋势分析

据中汽协数据显示，2024年12月份，我国重卡市场销量为8.4万辆，同比增长62%，2024年重卡市场累销90.2万辆，累计同比微降1%，基本与去年持平。

12 月份重卡前十销量

企业	12月销量（辆）	同比增长	12月市占率
重汽	19172	91.72%	22.77%
解放	19122	76.42%	22.71%
东风	17468	167.38%	20.75%
陕汽	13403	60.48%	15.92%
福田	5171	7.39%	6.14%
徐工	3300	230.33%	3.92%
北奔	1195	-31.12%	1.42%
江淮	1193	-51.41%	1.42%
北汽	1008	43.39%	1.20%
华菱	624	-10.98%	0.74%
前十合计	81656	73.25%	96.99%

从重卡十强车企 12 月份的具体表现来看，重汽月销 19172 辆，同比增长 91.7%，拿下月榜销冠，市占率高达 22.77%。解放月销 19122 辆，同比增长 76%，市占率高达 22.71%。东风公司以 17468 辆跃升行业前三，同比大增 167%，市占率超过 20%。陕汽月销 13403 辆，同比增长 60%，市占率为 16%。福田依然位居第五，但是与前四强相比，销量差距较大，12 月份销售 5171 辆，同比增长 7.3%，市场份额为 6.14%。徐工、北奔、江淮、北汽、华凌分别位列第六到第十位。从前十车企整体市占率来讲，近 97%，重卡市场集中度较高。

12 月份新能源重卡前十销量

品牌	12 月销量（辆）	同比增长	市占率
徐工	3144	298.00%	20.70%
三一	2754	264.30%	18.10%
解放	1805	353.50%	11.90%
东风	1557	232.70%	10.20%
重汽	1539	242.80%	10.10%
陕汽	1191	310.70%	7.80%
宇通	693	-1.30%	4.60%
福田	670	597.90%	4.40%
江淮	648	224.00%	4.30%
远程	607	-42.10%	4.00%

在行业较为关注的新能源重卡市场，新能源重卡 12 月份销量为 15199 辆，其中销量前十车企共销车 14608 辆，位居前十的车企依次是徐工、三一、解放、东风、重汽、陕汽、宇通、福田、江淮和远程，从榜单来看，在新能源重卡市场，前十车企与传统动力排行还是有一定差别的。

2024 年重卡前十销量

企业	累计销量（辆）	累计同比	累计市占率
重汽	245031	4.61%	27.17%
解放	182808	-0.86%	20.27%
陕汽	150285	0.55%	16.67%
东风	144807	0.98%	16.06%
福田	69819	-21.43%	7.74%
大运	21641	-13.61%	2.40%
徐工	21134	29.94%	2.34%
江淮	13630	-29.16%	1.51%
北奔	11105	-9.59%	1.23%
北汽	7173	155.90%	0.80%
前十合计	867433	-0.01%	96.20%

从重卡十强车企 2024 年的整体表现来看，重汽稳居年度冠军宝座，累销 24.5 万辆，同比增长 4.61%，累计市占率达 27.17%。解放位居第二，累销 18.3 万

辆，与去年累计相比微降，累计市占率 20%。陕汽位居第三位，东风第四，福田第五。大运、徐工、江淮、北奔、北汽依次位列第六至第十位。

2024 年新能源重卡前十销量

品牌	累计销量（辆）	同比	市占率
徐工	14359	167.20%	17.50%
三一	14148	65.60%	17.30%
解放	9490	339.80%	11.60%
中国	7814	294.40%	9.50%
东风	7096	125.30%	8.70%
陕汽	6900	190.30%	8.40%
宇通	5925	72.30%	7.20%
福田	4734	282.70%	5.80%
远程	4066	12.40%	5.00%
江淮汽车	2362	483.20%	2.90%

2024 年，新能源重卡销售 8.2 万辆，创下了前所未有的销量突破。从新能源重卡销量十强车企的表现来看，徐工累销 14359 辆，以 200 余辆优势成功拿下全年销量冠军，同比大涨 167%，市占率高达 17.5%。三一累销 14148 辆，累计同比增长 166%，市占率为 17.3%。

解放、重汽、东风、陕汽锁定“第三”至“第六位”。宇通、福田、远程、江淮位列第七至第十位。

从市场集中度来看，行业前二市占率为 34.8%，行业前五市占率 64.5%；行业前十市占率为 93.8%。

2024 年重卡销量虽未达预期，但貌似也在预料之中，2025 年重卡市场将走出怎样的趋势呢？各家预测也略有不同，近日，关注到科瑞咨询对于重卡市场的预测，分享给行业做参考。

展望 2025 年，面对内需不足、企业竞争加剧、能源多元化的市场大环境，科瑞咨询认为 2025 年重卡市场将呈现十大发展趋势。

趋势一、国内重卡行业仍将处于存量市场状态，预计全年销量下滑至 60 万辆以下。

趋势二、出口进入瓶颈期，细分国别存在巨大潜力，如“一带一路”沿线国家：越南、沙特、印尼等发展中国家还有新开放市场的基础设施建设对重卡的需求增多，是出口销量提升的重点突破口。

趋势三、优势区域容量下降，内陆省份机会增多，从各省份重卡销量看，2024 年内陆省份如四川、新疆、云南、重庆等省份都实现了增长，优势区域市场

容量明显收缩下降，同时销量排名相对靠后的内陆省份增幅明显较快，区域间均衡发展步伐加快。

趋势四、新能源加速替代，传统能源大马力升级。

趋势五、油气价差趋稳，天然气替换仍是重要基盘。

趋势六、柴油机市场竞争加剧。

趋势七、降库存减少经营压力，价格战仍将继续。

趋势八、法规引导配置升级，企业成本压力仍在提升。

趋势九、市场集中度提升，低份额企业陆续掉队。

趋势十、经销商处境艰难，逐步拓展新服务功能。

以上分析，不代表本平台观点，2025 年市场具体表现如何，我们会持续关注。

[返回目录](#)

2024 年轻卡市场总结分析

2024 年，我国轻卡市场在“年终大考”中交出了怎样的答卷？

中汽协数据显示，2024 年 12 月轻卡销售 17.61 万辆（开票口径，非终端实销数据，下同），同比下降 6.14%、环比增长 5.1%，同环比均跑输货车大盘。

2024 年轻卡累计销售 190 万辆，累计同比微增 0.28%，跑赢货车大盘。

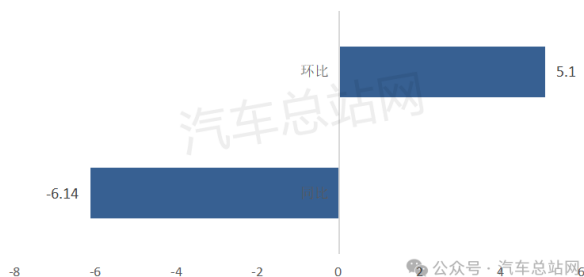
那么，2024 年轻卡市场有哪些主要特征？

一、12 月同环比升降幅度都较小，均跑输货车大盘

1、同比小降、环比小增；年底并未出现“翘尾效应”。

根据中汽协数据，2024 年 12 月我国轻卡销售 17.61 万辆，同比小幅度下降 6.14%，环比小幅增长 5.1%。可见，12 月轻卡市场虽然比上个月有微弱回暖趋势，但同比仍然处于低迷状态，表现相对平稳，这一点与重卡市场有着较大的区别。

2024年12月轻卡销量同环比%



据汽车总站网分析主要原因有：

一是12月市场景气度环比11月并没有改善，市场大环境没有好转。公开数据显示，2024年12月我国制造业采购经理指数PMI值为50.1%，环比11月的50.2%减少了0.1个百分点，这意味着轻卡需求动力有微弱减少趋势。

12月销量环比反而能出现微弱增长，主要是因为部分企业为了年底“冲量”，采取了提前开票的办法。

二是12月经济下行压力仍然较大，与民生关联度较高的城配物流市场需求动力仍然不足，对轻卡车辆的需求仍然不是太旺，加之2023年同期销量基数较高，导致2024年12月轻卡销量同比下降。

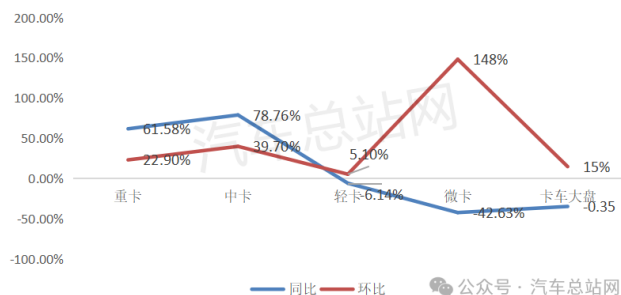
同时由于2024年12月新能源轻卡同比出现了大幅度增长，抵消了轻卡整体市场的较大幅度下滑趋势。在多种因素综合作用下，12月轻卡销量同比出现了小幅度下降。

三是由于12月之前的几个月，轻卡销量相对不低，一定程度上透支了轻卡市场的部分需求。加之12月新能源轻卡销量与之前几个月，特别是11月销量差距均不大（这一点与新能源重卡完全不同），这也是导致轻卡整体销量与其他月份差距不是太大的一个重要原因。

2、12月轻卡同环比均跑输货车大盘，且环比领跌。

根据中汽协数据，2024年12月货车各细分市场同环比增速如下：

2024年12月货车各细分市场同环比与卡车大盘比较

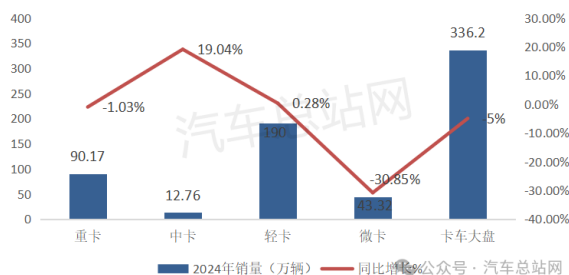


上图显示，2024年12月轻卡同环比增速分别为-6.14%和5.1%，均跑输卡车大盘同环比（增速分别为-0.35%和15%），且轻卡环比增速（5.1%）领跌卡车各细分市场。

二、2024年同比跑赢卡车大盘，成为遏制卡车行业下滑的中坚力量

根据中汽协数据，2024年轻卡同比与卡车各细分市场比较如下：

2024年卡车各细分市场销量及同比



上图显示，2024年轻卡市场同比增长0.28%，不仅跑赢卡车大盘-5%的增速近5.28个百分点，且在货车四大细分市场中，其累计同比增速位居第二（只比中卡的增速低）。而2024年轻卡占据了货车大半壁江山的市场份额（56.5%），成为遏制我国卡车整体市场下滑的中坚力量。

据汽车总站网分析主要原因有：一是2024年经济大环境虽然仍不是太好，但相对有所改善，对与民生密切相关的轻卡惠及较大。

二是累计同比增速低于中卡的主要原因是2023年同期中卡销量基数较低，加之2024年前中卡在专用车领域发力最猛，导致轻卡同比增速不及中卡。

三、各月销量同比整体呈现“高开低走”之态势

根据中汽协数据，2024年各年轻卡销量及同比统计如下：



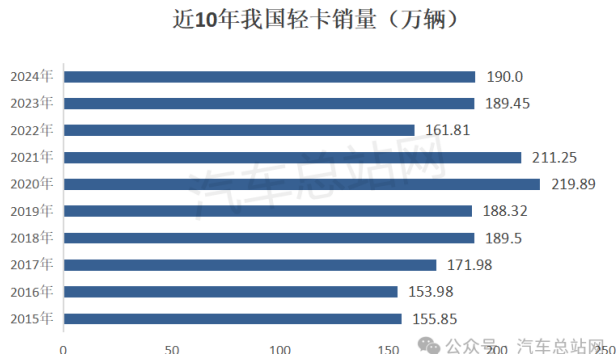
上图可见，在 2024 年各月轻卡销量同比中：

1 月销量同比大涨 82.9%（主要是 2023 年春节落在 1 月，而 2024 年 1 月完整工作日较多），是 2024 年各月中涨幅最高的月份；2 月销量同比陡然下滑到-3.5%（主要是 2024 年春节落在 2 月），3 月-6 月销量同比呈现四连涨，但涨幅都在个位数，比较平稳；7 月-12 月销量同比均呈现下滑，出现了“6 连降”，且降幅也都在个位数，也比较平稳。

从 2024 年度各月销量同比增速轨迹看，整体曲线呈现“高开低走”趋势。

四、2024 年销量居近 10 年第三，且超过疫情之前水平

近 10 年轻卡累计销量统计如下（数据来源：中汽协）：



从上图可知，2024 年我国轻卡累计销售了 190 万辆，在近 10 年同期中排名第三，总体看属于较好水平。

值得注意的是，如果将 2024 年轻卡市场销量跟疫情之前的 2019 年销量（188.32 万辆）比较，已经超出 1.68 万辆销量。

换言之，2024 年轻卡销量已经完全超越 2019 年的水平，因此可以认为 2024 年轻卡整体市场在近年中处于较好的水平。

据分析主要得益于以下几个方面：

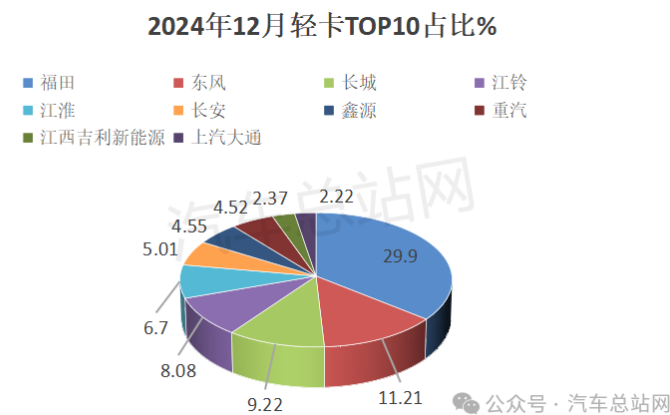
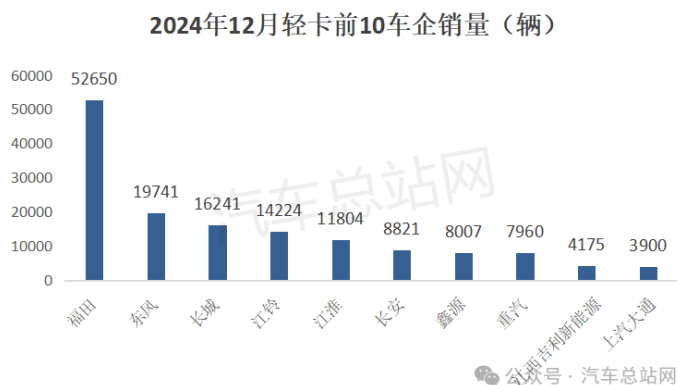
一是宏观经济的逐步恢复。

二是 2024 年以来新能源轻卡物流车市场的大幅度增长。终端上牌数据显示，2024 年我国新能源轻卡累计销售 9.93 万辆，同比大涨 120%，销量创史上各年新高，助力轻卡整体销量水平提高。

三是轻卡出口市场的增长。根据中国汽车流通协会提供的海关数据，2024 年我国轻卡出口近 39 万辆，累计同比增长 2 成，远跑赢轻卡大盘 0.28% 的增幅，有力的推高了轻卡整体销量水平。

五、12 月福田超 5 万辆夺冠；东风、长城分列二、三

根据中汽协数据，2024 年 12 月轻卡 TOP10 车企销量及市场占比统计如下图：



上图显示，在 2024 年 10 月轻卡 TOP10 车企销量及占比中：

福田汽车销售 52650 辆，是唯一销量超 5 万辆的车企，市场占比 29.9%，强势夺冠，强者更强特征明显。

东风汽车销售 19741 辆，居第二，市场占比 11.21%。

长城汽车销售 16241 辆，居第三，市场占比 9.22%。

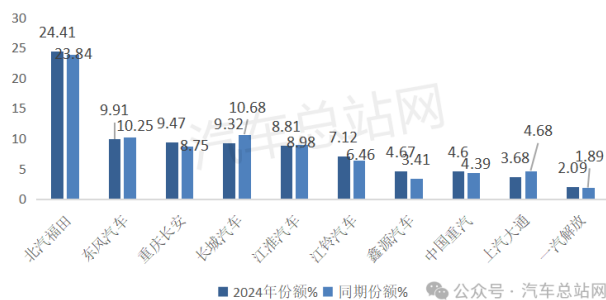
其余车企销量均在 15000 辆以下。

六、2024 年累销福田、东风、长安居前三；TOP10 同比 6 增 4 降，鑫源领涨

根据中汽协数据，2024 年 TOP10 车企轻卡销量排行如下：

排名	企业	2024 年累计销量（万辆）	累计同比增长%	2024 年份额%	同期份额%
1	北汽福田	463673	2.66	24.41	23.84
2	东风汽车	188346	-3.05	9.91	10.25
3	重庆长安	179838	8.53	9.47	8.75
4	长城汽车	177100	-12.47	9.32	10.68
5	江淮汽车	167304	-1.62	8.81	8.98
6	江铃汽车	135174	10.37	7.12	6.46
7	鑫源汽车	88772	37.59	4.67	3.41
8	中国重汽	87373	4.97	4.60	4.39
9	上汽大通	69964	-21.14	3.68	4.68
10	一汽解放	39693	10.76	2.09	1.89
	行业销量	190 万	0.28	100.0	100.0

2024年轻卡前10车企市场占比及同期占比%



上图表显示，在 2024 年 TO10 市场销量中：

福田汽车累计销售 463763 辆，是唯一累计销量过 40 万辆级别的车企，强势夺冠，同比增长 2.66%，跑赢轻卡大盘，市场占比 24.41%。

东风汽车累计销售 188346 辆，同比下降 3.05%，跑输轻卡大盘，市场占比 9.91%，获得亚军。

累计销量在 10 万辆以上的还有长安、长城、江淮和江铃四家车企，市场占比分别为 9.47%、9.32%和 8.81%和 7.12，分别居第三、第四和第五、第六。

其余企业累计销量均在 10 万辆以下，市场占比均小于 5%。

top10 同比 6 增 4 减，其中鑫源汽车同比增长 37.59%领涨。



总之，2024 年收官的 12 月，轻卡市场显得比较平稳，但轻卡整体市场在近年中表现较好。那么，2025 年 1 月轻卡能否迎来新年“开门红”，请拭目以待！

[返回目录](#)

数据 | 2024 年 12 月内燃机行业销量综述

2024 年 12 月内燃机行业整机销量环比、同比增长；全年销量同比增长，较 1-11 月增幅略有扩大。2024 年内燃机整机呈现恢复性增长，其销量为近几年中等水平。

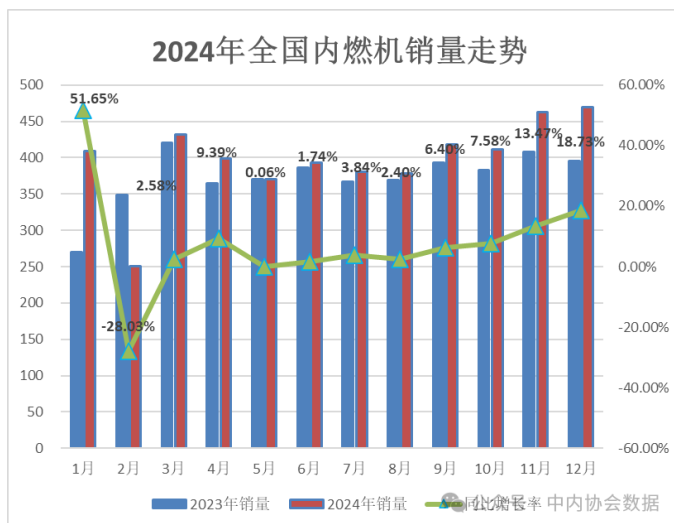
总体来看，伴随政策累积效应持续显现，各地及企业促销活动持续发力，终端市场拉动，叠加企业年底冲刺，推动销量持续回升向好；另一方面，由于能源结构转型带来的不利影响在加深，行业竞争加剧，传统能源市场空间受到挤压。12 月内燃机整机市场整体表现较为平稳，销量环比、同比及累计同比增幅较上月有所扩大。具体表现为：12 月内燃机销量 469.94 万台，环比增长 1.50%，同比增长 18.73%；2024 年全年整机销量 4772.16 万台，同比增长 6.67%。（较 1-11 月涨幅增加 1.17 个百分点）。

终端方面，乘用车市场表现持续走强，商用车市场表现相对疲弱，农机、工程等市场销量形势依然较为严峻。

销量总体概述：

12 月，内燃机销量 469.94 万台，环比增长 1.50%，同比增长 18.73%；功率完成 29466.06 万千瓦，环比增长 1.20%，同比增长 10.33%。

2024 全年销量 4772.16 万台，同比增长 6.67%；全年功率完成 292014.69 万千瓦，同比增长-1.41%。



分燃料类型情况：

12月，在分燃料大类中，柴油机销量环比增长，同比下降，累计同比下降；汽油机销量环比、同比、累计同比均增长。具体为：与上月比，柴油机增长1.81%，汽油机增长1.44%；与上年同期比，柴油机同比增长-0.02%，汽油机同比增长20.98%；与上年同期累计比，柴油机同比增长-3.62%，汽油机同比增长8.00%。

12月，柴油内燃机销售42.24万台（其中：乘用车用1.65万台，商用车用16.42万台，工程机械用6.91万台，农机用12.76万台，船用0.53万台，发电用3.82万台，园林用0.10万台，通用0.06万台），汽油机销量427.40万台。2024年全年柴油机销量493.14万台（其中乘用车用16.35万台，商用车用195.10万台，工程机械用84.39万台，农机用148.84万台，船用5.72万台，发电用40.86万台，园林用0.88万台，通用0.99万台），汽油机销量4275.19万台。

分市场用途情况：

12月，在分用途市场可比口径中，除商用车用、工程机械用、园林机械用下降，其余分类用途环比增长。具体为：乘用车用增长2.96%，商用车用增长-0.64%，工程机械用增长-4.52%，农业机械用增长1.02%，船用增长12.78%，发电机组用增长1.86%，园林机械用增长-2.58%，摩托车用增长0.36%，通机用增长15.65%。

与上年同期比，商用车用、工程机械用同比下降，其余分类用途同比增长。具体为：乘用车用增长15.12%，商用车用增长-11.67%，工程机械用增长-

2.76%，农业机械用增长 44.67%，船用增长 21.40%，发电机组用增长 60.11%，园林机械用增长 38.26%，摩托车用增长 17.05%，通机用增长-133.42%。

与上年累计比，除商用车用、工程机械用外其他各分类用途均为正增长。具体为：乘用车用增长 1.25%，商用车用增长-11.08%，工程机械用增长-4.97%，农业机械用增长 31.57%，船用增长 1.34%，发电机组用增长 15.46%，园林机械用增长 2.85%，摩托车用增长 10.63%，通机用增长 16.09%。

12 月，乘用车用销售 212.85 万台，商用车用 20.74 万台，工程机械用 7.36 万台，农业机械用 55.10 万台，船用 0.53 万台，发电机组用 16.98 万台，园林机械用 15.15 万台，摩托车用 139.15 万台，通机用 2.07 万台。

2024 年全年乘用车用销售 1976.84 万台，商用车用 237.25 万台，工程机械用 90.66 万台，农业机械用 521.78 万台，船用 5.72 万台，发电机组用 161.97 万台，园林机械用 151.04 万台，摩托车用 1608.06 万台，通机用 18.84 万台。

主要品种按单、多缸分用途情况：

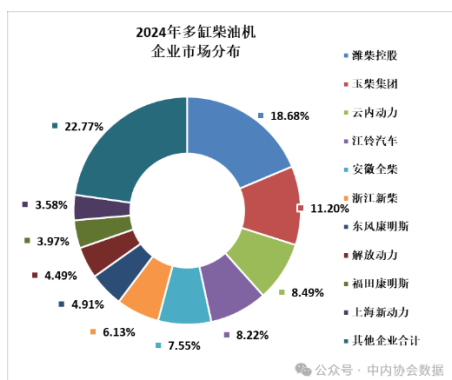
单缸柴油机

12 月单缸柴油机市场销量环比、同比增长，累计同比下降。12 月，单缸柴油机销售 8.74 万台，环比增长 2.43%，同比增长 6.85%；2024 年全年销量 95.09 万台，同比增长-3.23%。排名靠前的五家企业为：常柴、常发、凯米尔、四方、三环。

其中主要配套于农业机械领域的单缸柴油机 12 月销量 7.54 万台，环比增长-2.42%，同比增长 5.13%；2024 年全年销量 84.88 万台，同比增长-3.15%。

多缸柴油机

商用车市场销量 12 月环比增长，同比增长，累计同比下降，导致商用车占比较多的多缸柴油机市场销量趋同波动。



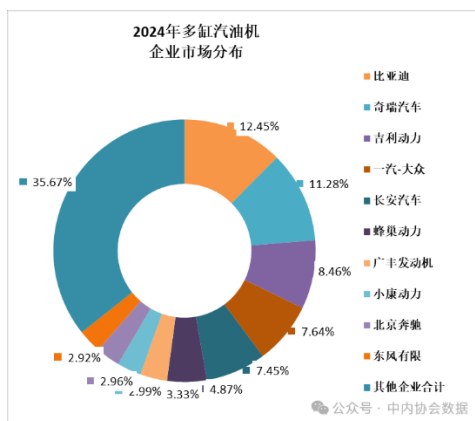
12月，多缸柴油机企业共销量33.50万台，环比增长1.64%，同比增长-1.67%；2024年全年销量398.05万台，同比增长-3.71%。潍柴、玉柴、云内、江铃、全柴、新柴、东康、解放动力、福康、上海新动力销量居前十名，占多缸柴油机总销量的77.23%；市场份额占比中：潍柴18.68%、玉柴11.20%、云内8.49%、江铃8.22%、全柴7.55%、新柴6.13%、东康4.91%、解放动力4.49%、福康3.97%、上海新动力3.58%。

12月，商用车用多缸柴油机销量16.42万台，环比增长-5.64%，同比增长-9.22%，2024年全年销量195.10万台，同比增长-4.76%。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89.60%；潍柴在商用车用多缸柴油机市场占据领先占比21.15%、江铃16.77%、云内9.12%、玉柴8.60%、福康8.10%、解放动力6.06%、欧康5.25%、江淮5.09%、东康4.90%、全柴4.57%。

12月，工程机械用多缸柴油机销量6.75万台，环比增长-5.57%，同比增长-1.99%；2024年全年销量83.10万台，同比增长-4.12%。销量前十的为新柴、全柴、云内、潍柴、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96.66%。

多缸汽油机

乘用车市场12月产销环比、同比、累计同比均增长，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。



12月多缸汽油机销量215.57万台，环比增长3.20%，同比增长14.17%；2024年全年销量2001.77万台，同比增长0.30%。在45家多缸汽油机企业中比亚迪、奇瑞、吉利、一汽-大众、长安汽车、蜂巢动力、广丰发动机、小康动力、北京奔驰、东风有限销量排在前列，占总销量的64.33%。在销量较多的企业中，比亚迪、奇瑞、吉利动力、小康动力累计销量增势表现突出。

乘用车用多缸汽油机占比为97.94%，12月销量211.20万台，环比增长2.88%，同比增长15.12%；2024年全年销量1960.49万台，同比增长1.34%。比亚迪、奇瑞、吉利、一汽-大众、长安汽车、蜂巢动力、广丰发动机、小康动力、北京奔驰、东风有限销量排在前列。

小汽油机

行业主要做进出口贸易，受内外部环境的影响明显导致波及较大。在可比口径中，12月小汽油机销量环比、同比及累计同比均增长。12月小汽油机销量97.70万台，环比增长4.91%，同比增长52.85%；2024年全年销量896.50万台，同比增长35.47%。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，12月销量42.34万台，环比增长-2.62%，同比增长63.28%。2024年全年销量372.94万台，同比增长54.78%。

在配套园林机械领域中，12月销量15.06万台，环比增长-2.73%，同比增长38.49%；2024年全年销量150.16万台，同比增长2.86%。

[返回目录](#)

数据 | 2024年1-12月内燃机行业进出口

2024 年，我国外贸在复杂严峻的外部环境中砥砺前行，依然逆势而上。海关总署王令浚副署长在发布会上坦言，外部环境的复杂严峻确实给外贸带来了不小的压力。然而，正是在这样的背景下，政策与市场的双轮驱动显得尤为重要。通过精准施策和不断优化市场环境，我们不仅有效应对了挑战，更在逆境中实现了突破。未来将继续深化政策支持，推动市场升级，进一步激发外贸发展的内生动力。我们有理由相信，在政策与市场的双重助力下，我国外贸必将迎来更加辉煌的明天。

据海关总署统计数据显示，2024 年我国进出口总值 61622.89 亿美元，增长 3.8%。其中，出口 35772.22 亿美元，增长 5.9%；进口 25850.67 亿美元，增长 1.1%；贸易顺差 9921.55 亿美元。

具体到内燃机行业，进出口表现小幅增长，总体表现平稳。

据海关总署数据整理，2024 年内燃机行业进出口总额 335.79 亿美元，同比增长 8.80%，其中，进口 91.43 亿美元，同比增长 5.38%，出口 244.37 亿美元，同比增长 10.14%。

一、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：

柴油机进口 15.31 亿美元，同比增长 15.08%；（增长率 20% 以上的有：船舶用柴油机增长 24.34%、其他车辆用柴油机增长 29.54%、机车用柴油机增长 81.44%；车用柴油机， $P \geq 132.39\text{kW}$ （180hp）下降，增长-18.00%）

汽油机进口 5.05 亿美元，同比增长 0.43%；（其中排量 $\leq 3000\text{ml}$ 的车用往复活塞发动机均为负增长，排量 $> 3000\text{ml}$ 车辆用往复活塞发动机增长 37.34%）

其他类整机进口 21.58 亿美元，同比增长-14.29%；（仅船舶用其他点燃往复或旋转式活塞内燃机与沼气发动机增长 153.71%）

内燃机零部件进口 41.27 亿美元，同比增长 10.04%；（增长率 25% 以上的有电控燃油喷射装置增长 27.56%、船舶用柴油机的零件增长 37.34%、机车用柴油机的零件增长 33.57%、发动机增压器增长 30.31%、内燃机用其他电点火及电起动装置及断流器增长 36.54%）

发电机组进口 8.21 亿美元，同比增长 42.98%。（375KVA>P 的内燃发电机组为负增长， 375KVA<P 的内燃发电机组增长超 29%）

二、在出口金额中，各细分类型均同比增长。具体为：

柴油机出口 13.41 亿美元，同比增长 1.63%；（船用舷外点燃往复或旋转式活塞内燃发动机增长 5.83%，机车用柴油机增长-33.03%）

汽油机出口 21.07 亿美元，同比增长 39.01%；（排量≤3000ml 车用往复式活塞发动机均为 12% 以上增长，排量>3000ml 车辆用往复式活塞发动机增长-37.06%）

其他类整机出口 26.79 亿美元，同比增长 13.02%；（除船舶用其他点燃往复或旋转式活塞内燃机下降外，各细分其它类增长）

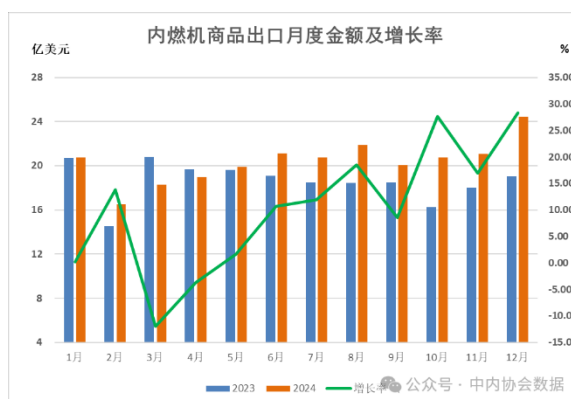
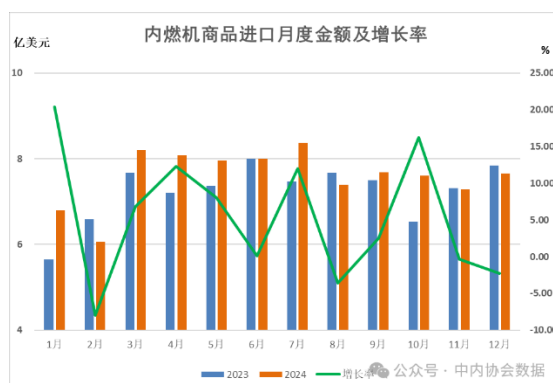
内燃机零部件出口 128.88 亿美元，同比增长 10.07%；（除船舶用点燃式活塞内燃发动机的零件、未列名柴油机的零件下降外其它零部件均为增长，增长率 25% 以上的有电控燃油喷射装置增长 31.10%、船舶用柴油机的零件增长 27.81%、机车用柴油机的零件增长 53.38%）

发电机组出口 54.22 亿美元，同比增长 2.84%（375KVA<P 压燃式内燃机发电机组增长超 15%）。

2024年1-12月全国内燃机商品进出口情况汇总表					
单位：台、万美元					
	商品名称	数量	同比增长（%）	金额	同比增长（%）
进出口	总计	—	—	3357910	8.80
一、进口	小计			914256	5.38
	其中：				
	（一）内燃机总计	769151	-5.71	419454	-3.60
	1、柴油机	57932	2.20	153137	15.08
	2、汽油机	175641	1.93	50521	0.43
	3、其他	535578	-8.71	215797	-14.29
	（二）内燃机零部件总计	—	—	412736	10.04
	（三）发电机组	16221	-51.18	82066	42.98
二、出口	小计	—	—	2443654	10.14
	其中：				
	（一）内燃机总计	18498766	21.97	612645	17.70
	1、柴油机	693735	18.85	134095	1.63
	2、汽油机	3603251	20.98	210691	39.01
	3、其他	14201760	22.38	267859	13.02
	（二）内燃机零部件总计	—	—	1288848	10.07
	（三）发电机组	8019067	-15.40	542161	2.84

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](#)

●会员动态

深化转型 潍柴船舶动力力求再创辉煌

记者 刘志良

2024 年，面对船机市场整体下滑的形势，潍柴船舶动力板块积极调整市场结构和产品结构，采取加大产品研发力度和市场拓展力度、不断完善产品线等措施，保持了良好的发展态势，潍柴 WH 系列和 M 系列等船舶动力产品市场占有率稳步增长，高端战略市场持续突破，中速机产品销量与占有率实现稳步提升。

在近日举办的潍柴 2025 年全球合作伙伴大会船舶动力分会上，潍柴船舶动力板块提出了“深化转型 聚焦增量”的战略，在加大对传统行业市场拓展力度的同时，积极推动“由江（河）入海到洋”的转型，加大液化天然气（LNG）、甲醇等替代燃料产品的研发力度，并积极探索新商业模式，瞄准为客户提供整体动力解决方案，提升全生命周期服务支持能力，力求再创船机业务新辉煌。

多种措施并举 助力市占率提升

2024年，潍柴船舶动力板块巩固在渔船、内河运输船等行业的领先地位，逐渐进入大功率船机市场，并且得到了客户的认可。在重点推进的重油辅机领域，潍柴重机成功打入国际市场，并且获得批量订单。2025年潍柴将继续在这一市场发力，打造新的经济增长点。此外，潍柴重机M系列高速船机市场的拓展也取得了明显的效果，M55系列高速船机已经获得批量订单，M23、M45系列高速船机顺利投放市场，为明年的市场拓展打下了良好的基础。

同时，潍柴进一步加大市场拓展力度，参加了新加坡亚太海事展、大连海事展、广州海事展、第六届国际商用及公务船舶展览会等一系列行业展会以及进博会等活动，不仅全面展示其在船机市场领域的先进产品和技术，并且也收获了批量意向订单。

今年年初以来，国家和各地政府先后出台了大规模设备更新的政策，其中关于老旧船舶设备更新的内容在一定程度上促进了内河与沿海运输老旧船舶更新需求释放。针对市场新机遇，潍柴做好船机产品的研发和推广工作，不仅提供优质的产品，也提供包括培训、售后服务等在内的一揽子方案，通过不断探索和完善全生命周期商业模式，进一步拓展增量市场领域。

抓机遇迎挑战 提高核心竞争力

2025年有挑战也有机遇，如老旧船舶以旧换新将成为货运船舶市场的重要支撑。此外，替代能源动力船舶建造市场也将迎来发展机遇。

面对机遇和挑战，潍柴船舶动力2025年将持续深化转型，加快“由江(河)到海到洋”的市场转型；加快由传统燃料向替代燃料、电池的产品转型；加快由单一销售模式向全生命周期营销模式转型。

在聚焦增量方面，潍柴将围绕客户需求，聚焦细分市场，在稳固内河船、渔船等传统市场基础上，持续拓展沿海运输船、拖船、风电安装船、远洋商船等战略市场；聚焦中高速大功率、重油辅机、替代燃料、船用电池产品。

此外，潍柴还将进一步深耕全球船机市场，加大对经销商、服务商等合作伙伴的支持力度，依托产品优势，建立高效运转的销售服务支持中心、现代化配件库存中心和培训中心，持续提升服务水平，全力为客户提供全系列全领域船舶动力解决方案及全生命周期服务，以实际行动助推船舶节能减排和绿色航运发展。

进行超前布局 向绿色高端进发

作为全系列全领域船舶动力系统解决方案供应商，潍柴提出“深化转型 聚焦增量”目标的底气来自在船舶动力全系列全领域的超前布局。这基于潍柴对高端化、智能化、绿色化是船舶工业和航运业未来发展重要趋势的研判。

潍柴经过持续的技术创新和产品升级，完成了全系列绿色高端船舶动力布局。在此次潍柴 2025 年全球合作伙伴大会现场，潍柴自主研发的 6WH17 甲醇发动机、WH20 微引燃气体发动机、船用电池、船用发电机等产品闪亮登场。据介绍，在 LNG 领域，潍柴拥有系列最全的船用 LNG 发动机产品，具备提供发动机及 LNG 供给系统集成解决方案的能力，自主研发的新一代 WH20 微喷引燃气体发动机被成功应用于长江首艘 130 米纯 LNG 动力散货船上，成为目前唯一取得中国船级社（CCS）认可并在长江上配套万吨船的单一燃料气体发动机。

在甲醇动力领域，潍柴布局研制全系列甲醇和甲醇—柴油机双燃料发动机。此次亮相的自主研发的 6WH17 甲醇双燃料发动机采用了火花塞点火、进气歧管多点喷射等先进技术，最低醇耗率 434 克/千瓦·小时，设计开发的甲醇专用零部件解决了行业难题。

在此次潍柴 2025 年全球合作伙伴大会现场，潍柴 6M21、8M21、16WH17 等也惊艳亮相，可广泛应用于运输船、渔船、工程船、海工平台等领域。16WH17 产品为 WH17 系列功率最大的船舶动力产品，最大功率可达 3200 马力。该系列产品将被应用在港口工程船、海洋钻井平台等高技术含量、高附加值市场领域，不仅成功打破了这一市场被国外公司垄断的局面，产品功率、性能等指标也实现了对国外产品的全面超越。

[返回目录](#)

中国重汽：怎么做到让客户更赚钱？

在“迈向世界一流”征途中，中国重汽怎么做到让客户更赚钱？

在竞争激烈的商用车市场中，中国重汽始终以其卓越的产品品质、创新的技术实力和贴心的服务理念，引领着行业的发展方向。近年来，中国重汽更是将

“让客户更赚钱”作为企业发展的核心目标，不仅赢得了市场的广泛认可，也收获了无数用户的信赖与好评。

在多次年会上，中国重汽反复强调了“让客户更赚钱”的核心目标。中国重汽强调，“从源头为客户着想、让客户赚钱!让我国 2000 多万重卡司机获得幸福感!让全国正在运行的商用车更节油!让我们的快递物流更高效!”这一宣言的提出，不仅展现了中国重汽的坚定信念和行动准则，更给全球的商用车行业带来了震撼和期待。

中国重汽洞察到，面对近年及未来市场，终端客户已不再仅仅关注价格与动力，而是逐渐形成了全生命周期的价值考量。这种转变促使商用车行业从单纯的价格竞争迈向了价值创造能力的比拼。中国重汽坚信，唯有那些能让客户实现更高盈利的产品，方能赢得市场的最终认可。

向客户做出五项承诺

面对当前国际市场放缓、国内结构转型的重压及客户购买力下降的挑战，中国重汽发出有力号召：逆境之中，更需勇往直前，无惧挑战，唯有如此，方能引领全行业共克时艰，赢得未来。



为此，中国重汽联合合作伙伴，向市场发出了五项承诺：一是产品全生命周期价值最优。这意味着产品不仅在购买时具有竞争力，而且在后续的使用和维护过程中也能持续提供价值；二是车辆出勤率最高且运营效率最好，从而帮助客户提高业务效益；三是让客户尽情享受驾乘的舒适体验；四是为客户提供高新科技带来的安全呵护和绿色环保；五是为客户提供最便利、最精准、最高效的亲人服务。

简而言之，中国重汽的五项承诺聚焦于高效运输、舒适体验、安全保障、绿色环保及卓越服务，汇聚成一句话便是：让客户在环保、安全的环境中，享受高效舒适的驾驶体验，而这一切背后，都有亲人般的服务作为坚强后盾。



这些承诺并不是空口一说。中国重汽已组建全新管理团队，矢志不渝地追求世界级商用车集团梦想，持续推动中国重汽向更高峰迈进。同时，济南莱芜数字化新产业基地，作为百亿投资的成果，现已全面投产，其装备、数字化管控及产品控制能力均达国际领先，为中国重汽的产品质量提供了坚实保障。此外，中国重汽正加速海外战略部署，积极进军全球高端市场，与国际顶尖品牌同台竞技，为提升整体竞争力和全球化经营能力奠定了坚实的基础。

用科技实力兑现承诺

中国重汽深知“让客户更赚钱”不仅是承诺，更是行动的方向。他们以科技实力为基石，不断突破，为客户铺设了一条通往盈利的高速路。



追溯中国重汽的辉煌历程，每一步都镌刻着科技创新的烙印。自 2018 年起，他们便以全球领先之姿，推出了搭载潍柴高效柴油与燃气发动机的重卡，凭借 52.28% 与 54.16% 的卓越热效率，重塑了行业标准。通过集团内部的紧密协同，中国重汽成功构建了原装原配的无极 S 动力链，传动效率高达 93%，节油节气效果显著，为客户节省了大量运营成本。

不仅如此，中国重汽还持续在新能源与智能驾驶领域深耕细作，研发出行业唯一的双挡电驱桥，并率先在多款新能源商用车上实现应用。他们建立的数字化“灯塔工厂”，作为世界一流的商用车生产基地，不仅推动了绿色智能制造的进程，更为客户提供了更加环保、高效的运输解决方案。

尤为值得一提的是，中国重汽在无人驾驶领域取得了突破性进展，其无人驾驶电动集卡实现了全球首次整船作业，展现了强大的技术实力和市场潜力。同时，他们发布的全国首台商业化氢内燃机重卡——全新一代黄河重卡，更是开启了氢内燃机重卡商业化的新纪元，为客户提供了更加多元、清洁的能源选择。

2023 年，中国重汽继续加速领跑，将科技创新转化为实际生产力。面对国六排放标准 6b 阶段的挑战，他们超前布局、超前切换，与潍柴动力强强联手，以 MC/WP 双动力配置确保产品无缝对接新标准，助力客户在新时代的市场竞争中占据先机。同时，他们推出的豪沃及汕德卡大马力燃气车，凭借潍柴 54.16% 热效率 WP15NG 发动机，最大马力可达 590 匹，开启了燃气车大马力时代的新篇章。

此外，中国重汽还敏锐洞察市场需求变化，以“人乐享”为核心概念，推出了行业高端轻卡——HOWO 统帅 PRO 轻卡。这款集声学降噪、科技驾舱、智能娱乐三大核心优势于一体的科技杰作，不仅满足了城配物流运输的高效需求，更将驾乘舒适度提升至前所未有的高度，重新定义了高端轻卡的全新驾乘体验。降噪技术上首次采用的发动机全包降噪板，有效隔绝发动机噪音与胎噪；超大尺寸的天窗、超宽卧铺、云感空气座椅，House 级驾驶室结构设计专利，人性化设计让驾乘更为舒适。这款车型搭载了“无极 S 动力链”综合节油达 11.8% ，无论是城市配送工况还是运距更长的跨市、跨省运输，豪沃统帅 Pro 的这套动力链都能满足使用要求。这一诚意之举不仅提升了驾驶的舒适性与经济性，更引领了商用车产品的新一轮进化。

口碑是最好的广告

在竞争激烈的商用车市场中，中国重汽凭借其卓越的产品性能与优质的客户服务，成功构筑了以“口碑”为基石的核心竞争力。



2023年8月，在内蒙古鄂尔多斯市举行的“中国重汽100辆豪沃TX7牵引车交车仪式”上，福能能源集团作为此次交车仪式的主角之一，对豪沃TX7牵引车给予了极高的赞誉。该集团负责人明确指出，在能源成本持续攀升的当下，豪沃TX7凭借其卓越的节油高效特性脱颖而出，其先进的动力总成与轻量化设计策略，不仅有效削减了运营成本，还显著提升了运输效率，为行业树立了新标杆。

2024年，在豪沃重卡主办的“豪沃燃气车节气赛”中，徐州卡友孙某驾驶的豪沃MAX 480马力燃气车，以惊人的23.65kg/100km低气耗成绩夺冠，充分展示了其卓越的节能优势。作为物流运输行业资深从业者，孙某对车辆性能有着极高的要求，经过深思熟虑的选择与长期的实际验证，豪沃MAX 480马力燃气车以其强劲的动力、迅猛的提速能力以及零故障率的卓越表现，赢得了孙某的由衷好评。

南京三圣物流有限公司的杨文生，作为汕德卡的忠实拥趸，自2016年起至今已陆续购置了超过160辆汕德卡，几乎占据了公司车辆阵容的半壁江山。他坦言，在危化品运输这一高要求领域，汕德卡以其出色的表现赢得了他的高度信赖。目前，公司中已有三分之一的汕德卡行驶里程突破百万公里大关，其卓越品质可见一斑。

同样，来自河南新乡的潘东，其首辆汕德卡天然气重卡自2017年购入以来，便以月均近4万公里的行驶里程展现了惊人的出勤率。不到四年时间，该车便达成了百万公里的行驶里程，且至今性能稳定，未出现任何故障。潘东对汕德卡的评价极高，认为其不仅节气效果显著，每百公里相比其他车辆节省1-2公斤

燃气，更在达成百万公里里程碑后依然保持强劲动力，他坚信汕德卡还能再跑百万公里。



这些生动的案例，仅是中国重汽众多用户好评的缩影。从北国边疆的广袤土地到江南水乡的秀美风光，从能源运输的繁忙现场到物流配送的每一个角落，中国重汽的产品与服务正以其卓越的品质与高效的性能，赢得越来越多客户的信赖与支持。中国重汽始终秉持“让客户多赚钱”的核心理念，以实际行动践行承诺，品牌影响力日益增强。

回望过去，中国重汽的每一步跨越都铿锵有力，每一步前行都满载着对“让客户更赚钱”这一承诺的深情诠释。而今，站在新的历史起点上，中国重汽正以更加坚定的步伐、更加昂扬的姿态，向世界宣告：中国重卡，正以不可阻挡之势，迈向全球舞台的中央，书写着属于中国智造的辉煌新篇章。

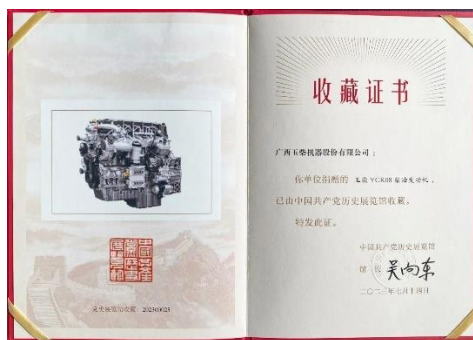
展望未来，中国重汽将继续秉持初心，勇攀高峰，以更加卓越的产品、更加优质的服务，为全球商用车市场贡献更多中国智慧与中国方案，让中国重卡的旗帜在世界各地高高飘扬，共同见证中国智造的辉煌与荣耀。

[返回目录](#)

中国共产党历史展览馆馆藏玉柴国六发动机

近日，中国共产党历史展览馆向玉柴发来收藏证书，标志着中国首台通过国六B排放认证的柴油机YCK08正式被中国共产党历史展览馆收藏，成为该馆珍藏的中国制造创新精品。

作为国家级展览馆，中国共产党历史展览馆对于收藏作品的选择极为严格，玉柴YCK08柴油发动机此次入藏，是对玉柴科技创新成果的高度认可。



作为全国企业技术中心评价排名第一的企业，玉柴一直秉持“用动力为客户创造价值”的使命，依托国家高效节能环保内燃机国家工程研究中心等平台，通过高强度研发投入和持续科技创新，打造全场景王牌动力解决方案，实现了从国一至国六排放标准升级的全程领跑，并确立了我国最丰富的新能源技术路线。



玉柴 YCK08 柴油发动机作为国内首款拿到国六 B 阶段排放标准认证的重型柴油发动机，是玉柴 K 平台的明星产品。其排量 7.7L，功率覆盖 300-360 马力，峰值扭矩高达 1500N·m，主要适配载货车、自卸车、搅拌车、起重机、旅游客车等车型。上市以来，YCK08 以高可靠、低油耗的优秀表现广受市场和客户认可。其搭载的宇通、金龙客车，曾服务每年全国两会、成都大运会、杭州亚运会等重要会议和赛事，以卓越的产品品质经受住了一次又一次考验。

多年来，YCK08 柴油发动机先后荣获“2020-2021 年全国机械工业用户满意产品”“中国源动力·口碑先锋”“重型汽车用柴油机能效之星”等荣誉。

[返回目录](#)

究竟是什么黑科技让玉柴发动机冷启动做到全球领先

近日，玉柴三高标定团队到被誉为“中国冷极”的内蒙古根河市开展发动机冷启动试验。搭载玉柴 YCK16LN 燃气发动机的重型牵引车在 -42℃ 的低温环境

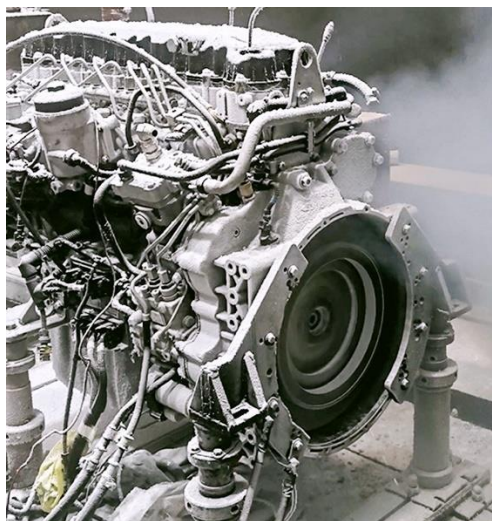
下，用时 3.3 秒实现一次启动成功。这标志着玉柴产品冷启动水平达到全球领先。



冷启动能力是发动机的关键性能之一，也是决定其是否具有竞争力的关键指标。冷启动通过在低温下标定燃烧参数，模拟客户真实使用环境，确保发动机在极端环境下的起动性能，对于提高整车在实际运营中的可靠性和高效性至关重要。



YCK16LN 燃气发动机采用了耐超低温燃料供给系统以及自主研发的控制系统，并创造性地应用喷嘴低温专用驱动模式，保证发动机能够在 -42°C 的极限环境下正常运转。此外，使用低温空气模型和燃料模型算法，可以精确控制冷启动的最佳空燃比，配合实施起动阶段的高精度相位算法，快速识别最佳点火和喷气时间，保证了 YCK16LN 大马力燃气发动机拥有卓越的冷启动能力。



与此同时，玉柴于近期还针对 YCK09L 柴油发动机持续开展了冷启动试验。通过大功率方案起动机、低惯量飞轮、大功率预热格栅等多方案的验证以及启动控制策略优化，推动了 YCK09L 机型的冷启动能力得到显著提升，真正实现了在无辅助条件下-40℃一次启动成功，再次展现了玉柴发动机在极限环境下强大的适应能力。

[返回目录](#)

2024 年销量突破 5000 辆！一汽解放夺得南非卡车市场销量冠军

近日，从一汽解放获悉，一汽南非公司解放卡车单月产量突破 500 辆。2024 年全年终端销量首次突破 5000 辆，同比增长 31.9%，在南非市场份额达到 18%，排名第一。



1994 年，随着第一辆解放卡车 CA141 进入南非市场，一汽解放成为当时南非第一个也是唯一一个中国汽车品牌。2012 年，中国一汽联合中非发展基金加大在南非的投入，启动了一汽南非公司库哈商用车组装工厂建设项目，设计年产能 5000 辆，该项目得到两国政府的重视与支持，且被中国商务部列为国家海外投资重点入库项目。

2013 年以来，中国一汽积极践行“一带一路”倡议，驶入出海快车道，形成全方位对外开放新格局。2014 年 7 月 10 日，库哈工厂正式落成投产。作为一汽解放在南非的生产基地，库哈工厂已累计生产超过 17000 辆解放卡车，成为南部非洲规模最大、设备最先进、管理最规范的卡车生产工厂，被誉为“中南合作的典范”。

深耕南非三十年，一汽解放不仅在南非成为市场引领者，并且依托南非基地向周边南部非洲国家辐射，在南部非洲建立了完善的产销服运营体系，拥有 40 余家销售、服务渠道，遍布南非、纳米比亚、博茨瓦纳、津巴布韦、赞比亚、莫桑比克等地区；构建备件中心库和客服中心，供应全网，满足客户售后服务需求。同时聚焦牵引、载货两大市场，打造全价值链营销，迎合南部非洲客户需求，为其提供了高效、可靠的综合用车解决方案，为南部非洲的建设和发展持续注入动力。

面向未来，一汽解放将持续加大在南非及南部非洲市场的投入，加速海外全要素布局，扩充产品线，拓展销售服务网络，深化金融合作，提升客户满意度，为打造中国第一个百年民族汽车品牌奋勇向前。

[返回目录](#)

喜讯！中原内配集团国家级荣誉再+2！

近日，中华全国总工会下发了《关于表彰全国模范职工之家 全国模范职工小家 全国优秀工会工作者的决定》，中原内配铸造四厂工会小组被授予“全国模范职工小家”荣誉称号，恒久制动公司工会主席朱双文荣获“全国优秀工会工作者”荣誉称号。





提质增效 打造“效益小家”

降低劳动强度、提高工作效率、降低生产成本，铸造四厂在生产各个环节通过职工的改善提案、降低设备故障率等措施，充分发挥职工的核心力量，以实际行动助力公司各项年度指标顺利完成。

提升技能 打造“学习小家”

铸造四厂将质量“零缺陷”目标和“质量与我同在”文化理念落实到职工的岗位日常工作中，争创并获得公司“质量优胜奖”等荣誉，持续举办微技能比赛，激发职工学技能、练技能、创优争先的积极性。

关爱职工 打造“温暖小家”

面向职工开展“夏送清凉”“冬送温暖”、在传统节日，到困难职工家里进行慰问走访，让职工全方位体会来自娘家人的温暖，努力实现职工帮扶工作与提高职工生活品质有效衔接。



朱双文主席积极推动恒久公司民主管理制度、建设职工之家、改善职工就餐、宿舍、卫生间等环境，策划推进一线职工“每日之星”“月度之星”“技术能手”“年度优秀员工”评选活动、建立“困难职工档案”、组织慰问困难职工家庭等工作。

他关心、爱护职工，用真情感召职工，帮助他们解决工作、生活中的实际困难，使职工工作积极性得到了很好发挥，稳定了员工队伍，促进了企业和谐发展。

中原内配集团将以此次殊荣为新起点，持续深化工会工作，充分发挥先进典型的示范引领作用，激发全体职工的创造力与积极性，在推动企业高质量发展的征程中砥砺前行，携手广大职工共同为社会发展贡献磅礴力量。

[返回目录](#)

中联重科首台 400 马力混合动力拖拉机正式下线

1月19日，中联重科首台400马力混合动力拖拉机DV4004在河南开封正式下线，为全球农业生产带来更加高效、智能、绿色的解决方案。



DV4004混合动力拖拉机的关键技术和核心零部件均由中联重科自主研发，搭载了行业首创的MiDD智能化混动系统，在作业性能、技术指标等方面为我国

混合动力拖拉机定义了新的标准。该产品具有性能卓越、绿色高效等显著特点，通过分布式电机直驱和功率耦合技术的应用，牵引力达 145kN，重载作业速度达 12km/h，可实现作业工况全覆盖；牵引油耗低至 1.55L/亩，相比同马力段全动力换挡机型节省约 8% 以；驾驶室噪声低至 79dB，可为驾驶员提供更加舒适的驾乘体验，广泛适用于大面积地块的耕整、播种等作业。



近年来，聚焦“一大一小”农机装备补短板，中联重科围绕工程机械与农业机械技术一体化创新，积极开展关键核心技术攻关，相继推出了中国最大喂入量谷物联合收获机、轮履复合式混合动力底盘、智能驾驶水稻插秧机等行业首创产品，为促进我国农机装备转型升级，助力农业生产提质增效发挥积极作用。

[返回目录](#)

中国船舶集团河柴重工 改革增活力 创新促发展



中国船舶集团有限公司旗下河柴重工的前身是河南柴油机厂，始建于1958年5月10日，是新中国第一个高速柴油机厂。近年来，河柴重工深入学习贯彻党的二十大和二十届三中全会精神，坚决落实集团公司党组决策部署，生产经营稳步发展，市场结构调整成效显著，新产品开发硕果累累，改革创新稳步开展，走出了一条深化改革、自主创新的发展之路。

攻坚深化改革 发展活力更强

改革，是河柴重工永葆生机与活力的源泉。河柴重工明确了“破除思想束缚，聚焦短板弱项，创新体制机制，激发发展活力”的改革新思路，一项项改革全面铺开。今年下半年，河柴重工深入贯彻党的二十届三中全会精神和集团公司上半年党组扩大会议精神，聚焦“三赢”理念，突出价值创造，发扬斗争精神，敢啃“硬骨头”，勇闯“深水区”，深化机构改革、三项制度改革和减员增效工作。该公司按照“战略导向、价值驱动”的原则深化劳动用工改革，以定编定岗为抓手，按照“大管理岗位和岗位复合”要求，科学合理压减管辅人员，打破“铁饭碗”，实现员工能进能出；按照“效益导向、市场驱动”的原则深化收入分配改革，推动工时客观化、动态化管理，打破“铁工资”，实现收入能增能减；按照“业务导向、竞争驱动”的原则深化组织人事改革，推动中层干部契约化管理，加大任期考核力度，建立健全中层干部竞聘上岗机制，打破“铁交椅”，实现干部能上能下。

决战市场开发 发展动力更足

河柴重工树立“从灵魂深处落实以客户为中心”的理念，立足自主可控高速大功率内燃机特种行业市场的定位，聚焦主责主业，深耕细分市场，建立四个独立运行的销售业务单元，明确各板块的发展原则：军工产业坚持“巩固拓展、开拓创新”，民品产业坚持“做行业、稳市场、控风险、求效益”，服务保障业务坚持“服务保障有力，规模效益稳增长”，智能控制产业坚持“支撑主业发展有力，扩展内部配套范围，提升成本质量水平，择机走向市场”，军民业务结构更优化，多个业务领域实现突破。

决胜科技创新 行业地位更牢

河柴重工深刻把握行业面临的形势和机遇，把科技创新作为增强核心功能、提升核心竞争力的有力抓手和切入点，按照“以我为主、搭建平台、统筹资源、

开放合作”的产品开发战略，实现了“支撑当前发展有力，中期可替代，未来可跨越”的产品开发目标，走出了一条从“引进—消化吸收—再创新”到“自主研发高端自主品牌”之路，逐步由“跟跑”“并跑”向“领跑”转变。

河柴重工按照“改进提升一代、推进研发一代、谋划布局一代”的工作思路，决胜科技创新，重点科研项目顺利推进。该公司研发自主品牌 CHD316、CHD622 系列柴油机，全系列高速柴油机实现高压共轨化切换；自主研发国内首台 3600 千瓦级 CHD622V20CR 高压共轨柴油机以及国内最大功率（4400 千瓦）CHD622V20BCR 相继增压柴油机；完成 CHD622V20STC 柴油机 1650 小时可靠性验证试验；历时五年突破关键核心技术，成功研制 CHD620V16H6 柴油机，填补国内空白，彻底打破国外产品的垄断；自主研发的机车牵引用高速大功率柴油机按期交付，满足欧 III B 排放标准；研制成功国内首台船用 CHG234V8MMPI 纯甲醇发动机，走在行业前列。一个个新产品的亮相和投放市场，为河柴重工巩固行业地位、实现高质量订单承接奠定了坚实基础。

强化党建引领 促高质量发展

坚持党的领导、加强党的建设，是国企的光荣传统，也是国企的“根”和“魂”，更是国企的独特优势。河柴重工党委深入学习贯彻习近平总书记重要指示批示精神，坚持“两个一以贯之”，不断加强企业党的建设，强“根”固“魂”，以高质量党建引领保障企业高质量发展。今年该公司各项经济指标将全面完成，并为明年发展奠定坚实基础。

河柴重工党委将党的领导融入公司治理，规范“三重一大”事项决策管理，抓好重点工作落实，党委“把方向、管大局、保落实”作用持续发挥。坚持“第一议题”学习和理论学习中心组学习相结合，持续用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践、推动工作。深化党建基础问题清零行动，补短板、强弱项、抓质量、促提升。构建党建与生产经营深度融合的“1341”工作体系，党建与生产经营深度融合体系化推进更加扎实有效。

河柴重工党委以“嵌”字为要，坚持把党建嵌入生产经营，围绕推进高质量发展的决策部署，不断创新工作载体和工作方法，把生产经营中的关键点作为党建工作的着力点，把各项急难险重任务作为党建工作的切入点，深入开展“突击

队”“志愿者服务队”“责任区”“示范岗”主题实践活动，创新工作载体、创新管理举措，把党员组织起来，把群众凝聚起来，使党建成为增强企业核心竞争力的关键因素。

面对新形势新任务，河柴重工将深入学习贯彻党的二十届三中全会精神，以集团公司“1234”高质量发展方略为引领，谋篇布局“十五五”发展规划；强化科技创新引领产业高质量发展，提高产品核心竞争力，努力实现高水平科技自立自强；强化产业链和供应链，提升安全支撑能力；持续深化三项制度改革，加强人才队伍建设；以精益管理为主线，统筹抓好各类管理体系建设，为集团公司建设世界一流船舶集团作出更大贡献。

（通讯员 梅巍）

[返回目录](#)

●行业相关

内燃机技术再升级 多赛道展现蓬勃动力

中国工业报记者 郭宇

由中国船舶陕西柴油机重工有限公司（以下简称“陕柴重工”）自主开发研制的国内缸径最大、单缸功率最大的 SXD6L40/52G 中速大功率燃气发动机日前通过性能鉴定，填补了国内中速大功率燃气发动机空白，标志着我国在中速大功率燃气机领域取得重大突破。



“单缸功率达到 605 千瓦，填补了国内中速大功率燃气发动机空白。”由中国内燃机学会副理事长、秘书长李树生，西安交通大学教授刘圣华，哈尔滨工程大学教授冯永明等 9 位行业专家组成的鉴定组一致认为，SXD6L40/52G 燃气机在中速大缸径燃气发动机领域首次采用增压器废气旁通可靠性控制技术，实现宽域工

况空燃比精准控制；采用主动式预燃室火花塞点火技术，实现高效稀薄燃烧，同意通过性能鉴定。

在中国内燃机协会的专家看来，内燃机依然是未来动力的主要核心产品。内燃机的市场不仅仅局限在汽车领域，在一些特定领域，如重型运输、工程机械以及军事装备等，内燃机的高扭矩输出、即时响应性等特性更是难以被替代，因此内燃机的市场需求始终保持着稳定状态。

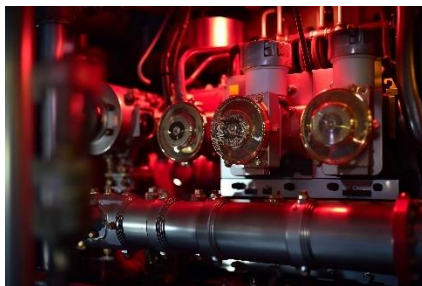
行业迎来发展关键节点

2024 年，我国内燃机行业不仅夯实了传统内燃机的优势根基，还在新能源融合、绿色减排诸多赛道全力冲刺，彰显出向高端化、智能化、清洁化转型的蓬勃动力。

记者从中国内燃机工业协会获悉，2024 年 10 月，内燃机行业呈现出复杂的销售格局，销量环比虽有下降，但同比实现小幅增长，2024 年 1-10 月累计销量也保持着增长态势且增幅较前 9 月有所扩大。这一时期，政策累积效应与企业年底冲刺等因素相互交织，共同影响着市场的供需变化。

从总体数据来看，2024 年 10 月，内燃机销量达到 411.45 万台，环比减少 1.67%。2024 年 1-10 月累计销量 3839.26 万台，同比增长 4.60%。在燃料类型方面，柴油机和汽油机表现各异。2024 年 10 月，柴油机销量环比下降 4.45%，同比下降 13.05%，累计同比下降 3.78%；汽油机销量环比下降 1.38%，同比增长 10.32%，累计同比增长 5.69%。

2024 年 10 月，内燃机行业各细分市场呈现出不同的发展态势。乘用车用内燃机相对稳定且有增长趋势，商用车和工程机械用内燃机面临较大挑战，农业机械用内燃机增长强劲，而不同燃料类型和缸型的内燃机也在各自的应用领域中经历着市场的考验与机遇。未来，随着政策的持续引导、技术的创新突破以及市场需求的进一步演变，内燃机行业有望在调整中寻求新的平衡与发展，各企业也需根据市场变化精准布局，以适应行业发展的新趋势。



陕柴重工副总工程师赵建平表示，这款大功率燃气发动机成功通过鉴定，标志着我国已经掌握 400 毫米缸径级中速内燃机的点火、高效燃烧、排放控制等关键技术，实现核心技术自主可控。该发动机能够满足 Tier 三代排放要求，核心零部件的设计寿命超过 32000 小时。该燃气发动机研制过程共产生专利 39 项，产品主要瞄准国内外 3 兆瓦以上大功率可燃气动力市场，广泛适应 LNG、天然气、沼气等可燃气应用场景，为用户提供高可靠性的动力。

据了解，后续陕柴重工将加大该型产品的系列化研制投入，加快 SXD40/52 双燃料、甲醇燃料、氨燃料等发动机开发，用科技成果推动国家动力装备自立自强和“低碳、零碳”化发展。

可以看到，2024 年，我国内燃机行业迎来关键的发展节点，不仅夯实了传统内燃机的优势根基，还在新能源融合、绿色减排诸多赛道全力冲刺，彰显出向高端化、智能化、清洁化转型的蓬勃动力。

氢内燃机研发热度不减

国家支持政策相继出台，车企与供应商动作频频，氢内燃机行业掀起一波发展热潮，逐渐站稳继纯电动、氢燃料电池后的“第三条技术路线”之位。

过去一年，国内氢能产业热度不减、反而提速快跑，车端氢气发动机频频“点火”，为这条备受瞩目的赛道注入强劲新动力，氢内燃机更是掀起一波发展热潮，逐渐站稳继纯电动、氢燃料电池后的“第三条技术路线”之位。天津检验中心清洁燃料技术室主任吴春玲接受采访时表示，氢内燃机技术正日趋成熟。

中关村氢能产业联盟氢内燃机技术创新与应用专委会主任委员、北京理工大学教授孙柏刚力荐了该技术。他表示，氢内燃机可借用传统内燃机的技术基础和生产基础，90%以上的零部件可以直接续用，总成本与传统内燃机相当。尤其是氢内燃机的成本显著低于燃料电池系统，批量生产后，氢内燃机成本与传统燃油发动机基本接近或略高 15%。



在产品端，车企与供应商动作频频。2024 年 12 月 5 日，一汽解放自主研发的 CA6HV3 氢气发动机重磅发布，这是国内首款重型商用车缸内直喷氢气发动机；2024 年前 8 月，解放蓝途“星熠”氢气发动机牵引车亮相，搭载 15L 自主研发发动机，打出高适应、高动力、低成本的优势牌。2024 年 11 月 14 日，为期六个月、路线里程 35 公里的氢内燃机实车示范运行在天津启动，广汽、吉利的乘用车，一汽解放、中国重汽、东风柳汽的商用车，以及潍柴、玉柴等的氢内燃机纷纷参与，其中广汽的传祺新能源 E9 氢混版颇为亮眼。

潍柴动力在内燃机技术方面更进一步。国家知识产权局信息显示，其去年 1 月申请的“排气系统、氢内燃机及车辆”专利获批，成功解决氢内燃机氢排放监测难题，避免爆燃风险；在示范运行活动现场，潍柴 13L 及 8L 氢内燃机亮相，8L 机型更是国内首次亮相的重型商用缸内直喷氢内燃机，采用缸内低压直喷、精准制等先进技术，功率达 257kW，已配套陕重汽载货车；去年 9 月的德国汉诺威车展上，潍柴 15 升缸内直喷氢内燃机配套中国重汽整车亮相，彰显国产动力技术实力。

供应商层面同样进展不断。中自科技收到新研氢能三款燃料电池发动机开发定点通知，博世氢动力、方正电机、云内动力也陆续公布氢能领域成果，核心均聚焦氢内燃机，产业上下游联动愈发紧密。

不过，当前，氢内燃机产品也难掩短板，“热效率偏低”就是一大待解难题，正因如此，一汽解放发布 CA6HV3 时着重强调其热效率达“国内第一”水平。

在产业发展初期，政策支持至关重要。2024 年 3 月，国家发展和改革委员会、国家能源局明确氢能战略定位与中长期目标；2024 年 10 月，我国氢燃料电池汽车示范规模达 1.5 万辆，产业规模攀新高。近年来，北京地方层面，扶持政策密集出台，近半年北京、四川、湖南、成都、深圳、香港等多地发力，广州对总投资

10 亿元以上氢能制造业项目给予省级普惠奖励基础上的市级 1:1 配套扶持；1 亿元至 10 亿元项目，按年度固定资产投资总额 1% 奖励，单个最高奖励 1000 万元。

技术革新继续聚焦环保

内燃机正朝着节油、降碳、清洁、零碳的目标大步迈进，其中主要包括有效热效率的提高、低碳和碳中和燃料的使用、治理技术的进步。

当前，内燃机减排多条技术路线齐头并进，其中主要包括有效热效率的提高、低碳和碳中和燃料的使用、治理技术的进步。

在中国内燃机科技创新大会上，中国工程院院士苏万华表示，内燃机正朝着节油、降碳、清洁、零碳的目标大步迈进。其中，动态智能燃烧控制技术无疑是这场变革的核心关键。实验数据有力地证明了该技术在节油和降排方面的显著成效，这为内燃机技术的升级换代提供了坚实的技术支撑。

中国工程院院士贺泓也表示，在 2030 年前，行业聚焦于独立尾气净化后处理系统的研发，以减污为首要任务并协同降碳。他认为，我国内燃机行业将有序地向低碳、零碳方向转型，逐步减少交通运输领域对环境的影响。

纵观全球内燃机新技术持续推进，对新型燃烧模式的探索热情也从未降温。均质充量压缩点火（HCCI）、预混充量压燃（PCCI）等前沿技术，打破传统燃烧方式的桎梏，让燃油与空气在气缸内实现近乎完美的均匀混合与充分反应。这种理想的燃烧状态，直接带来燃烧效率的大幅跃升，燃油消耗直线下降，有害气体排放也随之锐减，为内燃机绿色、高效发展勾勒出全新路径。

在进气、喷油以及涡轮增压等细分技术板块，改进工作同样紧锣密鼓。可变截面涡轮增压技术的应用愈发普及，发动机仿若拥有了“智能呼吸”能力，可依据不同工况灵活调整涡轮叶片角度，精准控制进气量，确保动力输出稳定高效。

此外，新能源与内燃机的融合，掀起动力领域的全新变革。国外汽车巨头也敏锐察觉到这一趋势，重兵布局混合动力技术，成果斐然。在全球能源转型和“双碳”目标的大背景下，内燃机技术正站在新的历史起点上。

中国内燃机学会常务理事、清华大学教授帅石金认为，内燃机要实现可持续发展，关键是如何适应氢、氨等零碳燃料的喷雾燃烧要求，并降低全生命周期综合成本，提高发动机热效率等，满足未来严格的排放法规要求。

现在，氢、氨、醇类净零碳燃料和生物质燃料都是热门候选。为了适应新燃料，保证内燃机的安全和可靠性，内燃机需要在燃料供应系统、点火系统、燃烧系统、尾气后处理以及内燃机结构和材料等方面进行相应调整，未来将赋予内燃机技术更多可能性。

[返回目录](#)

山东省低零碳燃料船用发动机重点实验室获批

本报讯 记者 刘志良 报道

近日，山东省科学技术厅发布《关于批准山东省重点实验室（第二批）筹建的通知》，淄柴动力有限公司牵头筹建的“山东省低零碳燃料船用发动机重点实验室”获批。

据介绍，山东省低零碳燃料船用发动机重点实验室由淄柴公司牵头，与烟台哈尔滨工程大学研究院和山东理工大学共建。该实验室以船舶动力系统“碳达峰碳中和”为目标，突破低零碳燃料发动机瓶颈技术为核心，紧密围绕船舶发动机领域的行业需求与应用导向，强化产学研合作与技术成果转化，注重高端人才培养与科研团队建设，推动区域产业发展，致力打造船舶发动机领域高水平的科研平台。

船用低零碳能源动力的开发与应用是实现我国“双碳”战略目标的重要一环。未来，淄柴公司将以重点实验室为依托，在低零碳船用发动机总体设计及关重件、高效清洁燃烧及低排放控制技术、性能试验等方面开展研发并实现产业化，进一步推动我国船舶与海洋能源动力系统的智能化、绿色化发展，助力我国在全球船舶动力技术领域占据领先地位。

[返回目录](#)

必看！中国制造业未来五年的三大趋势



全球化、绿色低碳化、智能化是中国制造业绕不开的三道关，在变化更多、风险更高的经营环境下平稳过关，是未来五年许多企业的最大挑战

文 滕勇 王悻恺 曾凤焕

“十五五”（2026年-2030年）是中国2035年实现现代化的蓄势期，也是中国全面提升国际竞争力的战略转折期。面对更加复杂多变的国际形势，包括地缘冲突升级、中美博弈加剧等，中国制造企业需前瞻性研判社会经济技术发展趋势、谋划高质量发展路径建立新质生产力、推进风险管理体系完善

科尔尼认为，未来五年中国制造业面临三大趋势。

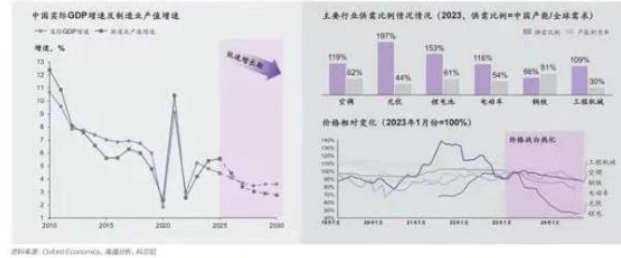
趋势一：需求降速、产能过剩问题短时间难以改善，价格战仍将持续，但结构性机遇依存，高韧性企业将穿越周期迎来行业曙光。

趋势二：绿色低碳持续推进，企业绿色转型从短期主义的“供给侧控排”向长期主义的“需求侧高质量发展”转变。

趋势三：新技术从前沿研发到商业化应用提速，企业边创新、边应用、边迭代，推进产业转型；技术话语权集中化，将由资金雄厚、愿意长期持续投入的企业掌握。

科尔尼认为，未来五年企业需将风险管理与效率协同、布局高潜力新业务、推进业务式升级，从而构建高质量发展路径。

图1: 经济增速放缓, 需求降速; 行业呈现产能过剩, 持续价格战挤压利润等现象



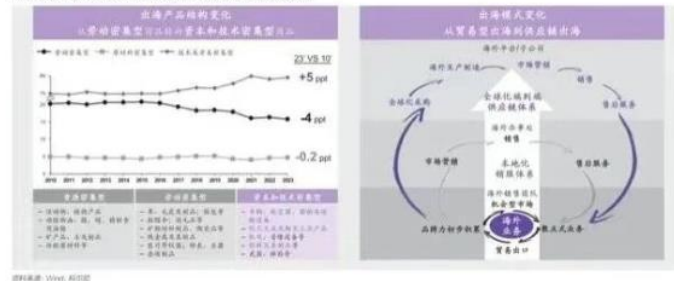
产能过剩之下的结构性机遇

中国经济增速告别过往的高速增长阶段, 逐步进入平稳发展期; 传统制造业与中国经济发展高度协同, 进入周期底部, 面临产能过剩、投资减少、价格战内卷等诸多挑战。主要行业产能已远超需求, 如光伏、工程机械等产能利用率不足50%。产能严重过剩使得企业丧失议价能力, 自2023年以来, 产品价格持续下降, 光伏及锂电最为突出, 降幅超50%, 严重压缩企业利润率,

但对于多数行业而言, 尽管需求总量增长放缓, 但需求结构将呈现诸如海外需求增长技术路线迭代、产品高端化/智能化升级等趋势, 将给企业提供产能消化、价格回升、盈利增强的新机遇。

捕捉海外市场机遇: 中国产品出口总额过往十年增长近50%, 且技术密集型及资本密集型等高附加值产品比例持续提升, 以新能源汽车、电池、光伏为代表的产品成为中国出口“新三件”。在“十五五”期间, 中国制造企业需要持续深化海外市场布局, 从过往的“产品贸易出口”转向“全球化、本地化布局”, 根据当地需求研发技术、定制产品、部署供应链与服务网络, 实现从产品向技术、品牌、服务全面全球化的升级。

图2: 海外市场需求持续增长, 实现产品结构及运营模式双升级



产品升级迭代: 从原来的现有产品性能、可靠性提升, 转向智能化程度提高、一站式全生命周期服务打造, 并向新材料、新装备、新工艺等工业发展底层支撑元素突破转变从根本性产业变革, 推动产品附加值的提升。

图3：产品服务高端化，解决方案化升级，新材料、新工艺突破性发展推动产业附加值提升



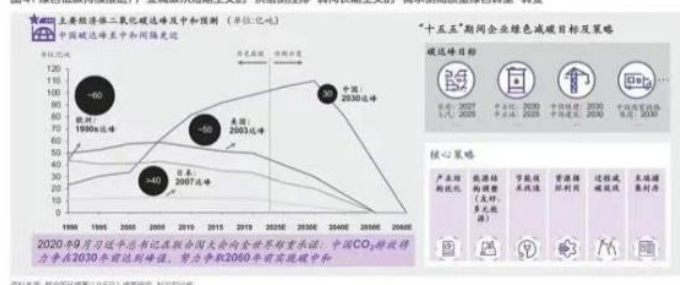
能够抓住产业升级、出海机遇的高韧性企业，更能抵御当下产业低谷风险，穿越周期迎来更佳的行业环境。

绿色转型从被动到主动

中国制定了2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和的目标，“十五五”期间正是实现碳达峰的冲刺期。过去的碳排放管理中“一刀切”的源头管控导致企业停电停产，影响正常生产活动，并与实体经济结构转型脱节。下一阶段，产业减碳将从短期的“供给侧控排”转向长期的“需求侧高质量绿色转型”

高质量绿色转型意味着企业需建立全方位的系统性策略。业务端，企业需持续推进新能源相关产业链机会的探索与布局，值得注意的是新能源技术仍在持续迭代，且技术路线并不唯一；企业必须保持前瞻性思维、关注技术发展趋势并及时调整产业布局，才能保持长期竞争力。运营端，企业需推进绿色生产工艺升级以提高能源效率；同时探索碳捕捉、碳封存及再利用等新型技术；以实现碳排放的有效管控、建立绿色低碳的品牌形象。

图4：绿色低碳持续推进，产业减碳从短期主义的“供给侧控排”转向长期主义的“需求侧高质量绿色转型”转变

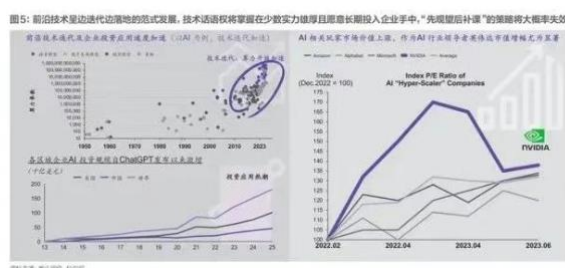


跟随式技术策略不再有效

无论是中国出海“新三件”名片的建立还是新能源浪潮下新品牌的异军突起，都离不开新技术的支撑。而新时期的技术迭代异常迅速，以AI为例，近两年来算力升级与过往十年相当。

在技术迭代加速的情况下，先研发储备等待技术成熟后再上市应用的模式已不再适用企业必须通过迅速创造新应用场景，才能避免陷入“资金干涸困境”，实现可持续发展，因此领先企业均采取边创新、边应用、边迭代的模式推进，

颠覆性技术创新则需要规模化长期投入，且技术门槛愈来愈高，未来技术话语权将掌握在少数实力雄厚且愿意长期投入企业手中“先观望后补课”的策略将大概率失效。



如何构建高质量发展路径

高质量增长路径构建包括四大要素:强健组合、清晰规划、全球拓展、技术革新。

强健组合:通过战略重组同类业务、剥离低成长性业务资产、强化新技术平台，以减少重复投资，实现更高商业回报和长期市场引领地位。

清晰规划:各业务目标需与集团战略承接一致;同时需要设计清晰、可落地的战略举措路径规划，以保证目标可真正的落地实现。

全球拓展:业务层拓宽高价值、高潜力全球客户积累;运营层加强海外组织能力建设与资源整合。

技术引领:构建创新引领型的研发管理体系，实现革命性技术突破;促进新技术与传统业务有机结合，加快形成新质生产力。

当前中国制造企业面临更复杂的国际竞争形势及发展挑战，诸如：

- 全球市场需求波动加剧，欧美市场对准入主体、本地化要求等不断提升；
- 新兴技术多路线并举，胜出方向尚不确定；

——融资环境变动对企业估值与融资能力提出挑战:资产价值剧烈波动、投研与投后管理整合效果不及预期;

——内部管理复杂度指数级提升、内部资金及资源投入产出不及预期等。

因此企业需要积极建立避险举措,建立全面风险管理体系,加强情景规划与预案制定;增强业务板块运营监督体系建设,保障业务沿战略方向推进;从集团层面推动整体业务效率提升与降本,以应对更加激烈的竞争

研发突破性技术是突破既有业务与能力边界约束、实现内外并举高质量增长的关键;为兼顾行业技术引领与商业回报,企业需建立多元化技术开发模式,包括战略联盟、投资孵化、自主研发等。

在新技术布局策略选择过程中,企业需充分评估技术价值及内部能力,综合考量技术创新价值、生态价值、商业应用价值、社会价值等技术吸引力,以及技术可行性、风险性等落地难度选择适配的开发模式。

同时,全球化、绿色低碳化、智能化是很多企业绕不开的三道关。全球化的关键策略有三点:

- 1.市场选择及产业链布局需兼顾市场价值与地缘政治风险;
- 2.市场进入后需针对不同市场的政商环境客户需求,采用差异化打法;
- 3.根据业务规模、成熟度、市场重要性演变等因素动态调整适配的管控模式。

绿色低碳化的关键策略也有三点:

1. 持续推进新能源相关产业链机会的探索与转型,布局关键技术与产品;
2. 运用绿色技术优化运营、降低排放,并获取完整认证资质
3. 建立企业的绿色低碳品牌形象;

智能化的关键策略有两点;

1. AI、物联网和大数据等新技术与已有产品融合,以及新场景需求创造;
2. 跨系统、跨领域数据互通,挖掘潜在数据价值。

“十五五”期间,中国制造业高端化升级、全球化拓展的趋势不可阻挡,同时全球贸易环境变化、地缘冲突加剧将给企业的运营带来风险。因此,中国企业

亟需在复杂多变的环境中进行前瞻性和务实的规划，方能保障业绩稳健增长、核心竞争力持续增强、运营风险有效控制。

[返回目录](#)