

「新質」濰柴的三枚切片：遠見、創見和相見

光陰變遷，綠蔭扶疏的濰柴，已然走過79個冬夏！

走進它偌大的園區，處處皆是歷史、步步亦有新意。在2025中國品牌日上，濰柴動力品牌價值被權威機構評價達830.48億元（人民幣，下同），品牌強度高居中國機械設備製造領域榜眼位置。誰會想到穿越79年後，濰柴依舊澎湃着如此的活力？

在產業鏈，濰柴以一企成一鏈、一鏈帶一片，「手握」重型發動機、重型變速箱兩項全球銷量第一，打造出以整車整機為龍頭、動力系統為核心的全球領先裝備製造業集群，於百年變局中挺起中國製造的「脊梁」。

在創新鏈，濰柴靠銖積寸累功夫，用專心、專注、專業堅守創新戰略，不斷推出一流新品，從邏輯與實踐的角度不斷演進着新質生產力的濰柴之道。

在價值鏈，濰柴跳出傳統企業視角，懷着競合的格局與海內外客戶共享雨林式生態，以「一家人、一條心、一起幹、一定成」的同心之行、合作之行、登高之行，構建起全球共贏生態圈。

讀懂厚重如書的濰柴，就從它最顯著的特徵出發，歷史的切片下總能尋獲「新質內核」。

遠見濰柴：AI浪潮下這些機構密集造訪為哪般？

6月26日，一天之內，中金公司、中信資管、國泰基金、旌安資產4家機構造訪濰柴調研。翻看2025年的時間表盤，券商機構已經發布了30餘份關於該企業的研報。仔細分析其中內容，缸徑超過150mm的大缸徑發動機是各方關注的熱點。

知名投行摩根士丹利研報認為，生成式人工智能（GenAI）正悄然構建起價值萬億美元的算力帝國。由於數據中心需要不斷運行，作為備用電源的大缸徑發動機成為關鍵組件。

大缸徑發動機涉及精密鑄造、高效燃燒等核心技術，附加值極高，單價高達數百萬元，這與傳統發動機並不同軌，長期以來全球份額被外企壟斷，一直是中國的短板所在。濰柴大缸徑發動機2024年海外銷量佔比高達62.2%，並能「搶灘」排放法規嚴苛的歐美高端市場，在全球110多個國家和地區佔據一席之地，與企業的「遠見」密不可分。

有着紅色基因的濰柴，一直以「國之大者」的眼光把握行業發展脈絡和正確走向，深刻認同國家提出的「中國製造向中國創造轉變、中國速度向中國質量轉變、中國產品向中國品牌轉變」。針對發動機薄弱環節，全面實施了關鍵核心技術攻關，增強產業鏈自主可控能力。像大缸徑發動機，企業早在10年前就完成了全系列大缸徑高速發動機的開發布局，在與全球競品的競爭中交貨期更短，甚至可以

現貨銷售，方才勾勒出今天企業發展的「第二曲線」。

在資本市場上，企業「遠見」更有「一眼千年」的體感。21年前，濰柴動力在香港上市，成為內地首家在香港主板上市的内燃機企業。這讓濰柴呈現在全球資本市場面前，更重要的是，濰柴由此打通了快速切入國際資本市場的路徑。此後，濰柴整合了德國凱傲、法國博杜安、美國德馬泰克、加拿大巴拉德、美國PSI、英國希爾斯等海外企業，成功補齊了中國在高端液壓、CVT動力總成、燃料電池等領域的技術短板，並全部實現了國內產業化落地。同時，整合陝汽重卡、雷沃農業裝備、雷沃工程機械等產業資源，打造出了整車整機為龍頭、動力系統為核心的裝備製造業集群，在全球動力產業鏈上奏響了「中國聲音」。

2022年8月，國務院下發文件，支持擁有全部41個工業大類的山東建設綠色低碳高質量發展先行區。山東重工集團黨委書記、董事長滿慎剛在2025集團年會上，明確提出要全力提速新能源、數智化、後市場三大戰略轉型。「早轉早主動、晚轉就被動、不轉就死路一條，必須要快速轉、大力轉，轉好轉穩轉到位。」

作為裝備製造業「鏈主」企業的濰柴，



濰柴高端大缸徑發電產品

擁有多個國家級綠色工廠，更依靠自身的「鏈主」身份動作頻頻，引領行業向綠發展。早在2021年，濰柴聯合中國汽車工程學會、中國船舶工業行業協會、清華大學、天津大學等20家發動機產業鏈核心單位組成強強聯合體，共同發起成立了「中國發動機碳中和創新聯盟」。

現今，濰柴已經依託全球首款本體熱效率53.09%柴油機平台，不斷推出新的高熱效率省油發動機。按照中國柴油機保有量測算，與45%至46%熱效率水平相比，53%熱效率柴油機經濟性提升14%左右，每年可節約燃油約3100萬噸，減少碳排放約9700萬噸。歷史將會記錄，這是創造中國綠色動力產業鏈的「濃重一筆」。



全球首款本體熱效率突破53%柴油機

▲濰柴發布全球首款本體熱效率53.09%柴油機



◀濰柴（煙台）新能源動力產業園生產線

將成為50GWh電池PACK等新能源汽車的核心部件製造基地。

今年，他們將完成新一代電池的開發及驗證，全面提升壽命、能量密度、適應性等，形成產品的差異化優勢。

創見濰柴：一年內何以推出數十款新品？

全新一代NG-4.0燃氣動力、H/T-2.0高熱效率發動機、第二代礦山動力、16M55等系列應急動力……外界注意到，濰柴在新一屆領導班子帶領下，全面構建發展新引擎、新優勢，近一年在市場連續推出各細分市場全新產品，為商用車、工程機械、發電等領域注入新動力，推動了技術升級和綠色發展，引領了整個行業向新。

站在濰柴的坐標軸上縱深來看，每一款新品的發布，都是建立在企業強大科技創新實力「底座」之上，更是企業面向前沿領域及早布局，提前謀劃變革性技術，培育競爭新優勢的具象表達。

在新質生產力的形成和發展過程中，濰柴搭建了「自主創新+開放創新+工匠創新+基礎研究創新」四位一體創新體系，自主研發能力全面邁入世界一流。如齊魯大工匠湯海威創新團隊完成的《內燃機高溫運動件動態測量技術研究及應用》項目，斬獲了中國機械工業科學技術進步一等獎，令人驚喜的是，這是近年來唯一獲獎的工人項目，被中國內燃機學會評價為具備「國際先進水平」。

每年夏季，濰柴「三高」試驗隊都會長途跋涉，奔赴氣溫高達50℃的新疆火焰山；盛夏剛過，又要趕到海拔4000多米的高原；來年冬天最冷時節，他們的身影又出現在-40℃以下的黑龍江黑河、漠河……濰柴「三高」試驗隊像「返候鸟」一樣，奔赴高溫、高原和高寒區域，在極端環境下進行發動機

的各項性能測試。

柴油機本體熱效率從50.23%到51.09%，再到52.28%、53.09%，每一次鐵板寸進的突破，都是成百上千名研發人員銖積寸累的日夜攻關，是新質生產力對極限的一次次改寫。近10年來，僅發動機板塊濰柴累計研發投入就超過300億元，研發投入強度超過6%。

憑借強大的科技創新能力，如今濰柴可以提供「傳統動力+清潔動力+新能源動力」的動力系統綜合解決方案。尤其是在新能源動力方面，企業擁有濰坊、煙台兩大生產基地，憑借2010年開始的技術積累，近期表現可謂厚積薄發。2024年底，他們首次發布全系列新能源商用車動力電池，應用全新LFP刀片電池，代表了全球最領先的商用車電池技術。

3月底，濰柴（煙台）新能源動力產業園下線了首台電池產品，標誌着項目一期正式投產，這是全球最大的新能源產品生產基地之一。三期建成後，

相見濰柴：不搞零和博弈如何實現「同心共贏」？

濰柴的創新優勢也在轉化為生態合作競爭力，這家大型跨國集團已經擁有動力系統、商用車、農業裝備、工程機械、智慧物流、海洋交通裝備六大業務板塊，正在高效協同發展。10萬名員工遍及中國、歐洲、北美等地區，聯通上下游培育了獨有的同心產業生態圈。

每年，濰柴會數次組織海內外的大客戶、供應商「友好般」會面，交流心聲、暢談心得，秉持的「一家人、一條心、一起幹、一定成」理念，讓與會者享受着每一次的同心之行、合作之行、登高之行。企業認為，在「濰柴熱帶雨林」下的每一名客戶、每一名供應商都要在「競合」中不斷壯大，尋增量做加法，不搞零和博弈。印度尼西亞的巴淡濰柴產品銷售服務有限公司（PT. Weichai Utama Mandiri）董事長陳森良就說：「我們與濰柴一起成長，發現了寶貴的機會，培養了對未來充滿希望的信心。」

當下，中東、非洲和東南亞正成為全球經濟的新引擎。2022年，員工魏良君孤身來到科特迪瓦，穿梭於大街小巷，拜訪發電行業客戶。當地頭部電力公司負責人是法國人，起初只嘗試採購小批量濰柴發電產品，但經過嚴苛的性能測試後馬上全面切換濰柴產品。第二批訂單發運前，魏良君試圖與對方再次敲定發貨前的測試細節，對方卻回覆：「不需要了，我們相信濰柴。」

合作無界限，協同方共贏！在濰柴「新能源、數智化、後市場」的三大戰略轉型中，後市場戰略更考驗着「雙向奔赴」的能力。

擁有全國最優服務網絡的濰柴，正全力推動發動機板塊後市場業務由單一賣配件向賣服務解決方案轉型。5500餘家服務站、業內最大的服務呼叫平台，能夠直擊規模用戶售後產品成本波動大、服務質量差異大、服務效率保障差等痛點問題，提供全生命周期的服務保障。以工況極為惡劣的礦區服務為例，濰柴直接調度100多人的專家團隊常駐各礦區，提供快速響應，並安排了近億元足量整機和配件，不斷升級客戶的服務體驗，將客戶的綜合收益提升30%以上。

今年2月下旬，濰柴還成立了W-TCO俱樂部，對於終端客戶，購買濰柴的W-TCO託管服務產品，可實現發動機輕鬆託管；提供合理的定製化服務解決方案和可控成本優勢，減少客戶成本支出。這樣的W-TCO服務解決方案，致力於為客戶與渠道商打造雙贏通道。

大河奔流開新路！79年奮進如歌，濰柴不斷突破技術限制、資源限制、需求限制的進階之路，對於全球企業來說都具啓示意義。



濰柴W-TCO俱樂部正式成立