产销双双突破 3000 万辆! 中国汽车再创新纪录

■ 葛成

1月11日,中汽协发布2023年汽车产销数据。2023年全年,我国汽车产销累计完成3016.1万辆和3009.4万辆,同比分别增长11.6%和12%,产销量创历史新高,实现两位数较高增长。新能源汽车继续保持快速增长,产销突破900万辆,市场占有率超过30%,汽车出口再创新高,全年出口接近500万辆,有效拉动行业整体快速增长。

结合上述数据,中国汽车工业协会副秘书长陈士华分析称,2023年,汽车行业企业凝心聚力、砥砺前行,创造出令人瞩目的业绩,多项指标创历史新高,推动汽车行业实现了质的有效提升和量的合理增长,成为拉动工业经济增长的重要动力。

展望 2024 年,陈士华预计,汽车市场将继续保持稳中向好发展态势,呈现 3%以上的增长。"随着国家促消费、稳增长政策的持续推进,促进新能源汽车产业高质量发展系列政策实施,包括延续车辆购置税免征政策、深入推进新能源汽车及基础设施建设下乡等措施的持续发力,将会进一步激发市场活力和消费潜能。"

创新高! 汽车产销双双突破 3000 万辆

2023 年,我国汽车产销双双突破 3000 万辆大关。回顾全年,车市整体销量呈"低开 高走,逐步向好"特点。

陈士华介绍,年初,受传统燃油车购置税 优惠和新能源汽车补贴政策退出、春节假期 提前、部分消费提前透支等因素影响,汽车消 费恢复相对滞后,前两个月累计产销较同期

3-4 月,价格促销潮对终端市场产生波动,汽车消费处于缓慢恢复过程中,汽车行业经济运行总体面临较大压力。

5-10 月,在国家及地方政策推动下,加 之地方购车促销活动等措施延续,市场需求 逐步释放,"金九银十"效应重新显现。

11 月以来,市场延续良好发展态势,叠加年末车企冲量,汽车市场向好态势超出预期,产销量创历史新高。

破纪录! 产销总量连续 15 年稳居全球第一

在产销量突破历史纪录的同时,我国汽车产销总量已连续15年稳居全球第一。

这一成绩来之不易,2009年,中国汽车产销量首次突破1000万辆大关,成为世界汽车产销第一大国。四年后的2013年,中国汽车产销量首突破2000万辆。2017年,产销量达到阶段峰值,随后市场连续三年下降,进入转型调整期。

2021年,产销量结束"三连降"开始回升,2023年,这一数据突破3000万辆大关,创压中新亭

新台阶! 汽车出口同比增长近六成

中汽协数据显示,2023年,我国汽车出口491万辆,同比增长57.9%,出口对汽车总销量增长的贡献率达到55.7%。分车型看,乘用车出口414万辆,同比增长63.7%;商用车出口77万辆,同比增长32.2%。

在中汽协副总工程师许海东看来,汽车 出口已成为拉动我国汽车产销增长的重要力量。2023年,中国车企把握住了机遇市场,取得了骄人的成绩。"目前来看,我们能够生产 出满足全球消费者的产品,所以国外的消费者才会去接受中国的汽车。"

展望未来,许海东认为,中国企业正在全球的舞台上逐步展现竞争力,因此,汽车出口应该能够保持一个相对快速的增长。

近千万! 新能源汽车保持产销两旺发展势头

中汽协数据显示,2023年,我国新能源汽车持续快速增长,新能源汽车产销分别完成 958.7万辆和 949.5万辆,同比分别增长 35.8%和 7.9%,市场占有率达到 31.6%,高于上年同期 5.9 个百分点。

与此同时,新能源汽车也呈现出国内国外"两开花"的乐观态势。其中,新能源汽车国内销量 829.2 万辆,同比增长 33.5%;新能源汽车出口 120.3 万辆,同比增长 77.6%。出口增速显著高于国内。

"新能源汽车已成为全球汽车产业发展的主流方向。中国新能源汽车产销已连续**9**年位居世界第一,已经到了量变引发质变的阶段。"

在北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员、沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔看来,中国拥有全球最大的新能源产业链,有着极高的话语权。具备起步早、技术积累雄厚,制造成本低、产品性价比高的优势。

交出一份合格的答卷

-吉林北方捷凯传动轴有限公司决胜 2023 年纪实



■ 晨风 孙丹

攻坚克难显担当,团结奋进写华章。

2023 年,对于东北工业集团吉林北方捷 凯传动轴有限公司的干部职工来说,又是个 丰收之年、喜庆之年。一年来,全体职工攻坚 克难,团结奋进,实现主营业务收入同比增长 30%,利润同比增长 35%,交出一份合格的答 卷。

遊势之下,一个个跃升的指标、一个个亮 眼的数据,共同描绘出一条昂扬向上的发展 曲线。在这背后,是吉林捷凯有力举措的落地 见效,是上下同心的全力推动,更是自主创新 的硬核支撑。

走进吉林捷凯的生产车间, 生产线高速

运转,工人们手眼不停、有条不紊地进行生产操作。新年伊始,他们在为一汽大众、一汽红旗、北汽集团等主机厂生产优质的驱动轴产品。

聚焦管理,压实基础管理水平

作为一家以生产汽车驱动轴产品为主的企业,近年来,吉林捷凯迎难而上,保持良好的发展势头。进入 2023 年,为进一步夯实企业的基础管理水平,该公司以"提升实物质量,严抓基础管理"活动为主线,通过聘请外部专业管理提升团队,对公司生产管理、项目管理、采购管理、质量管理等各重点业务单元进行专业辅导和培训,并做出专业评价,依据

评价结果,该公司每月对责任部门进行绩效 考核。通过开展公司内审及二三方审核、工艺 纪律检查、现场分层审核等活动,及时发现问 题并进行整改。通过开展安全生产标准化体 系建设,顺利通过地方机械行业安全三级标 准化专家审核。全面梳理企业运营风险,形成 风险管控清单,针对风险点完善相关制度流 程,形成长效机制,完善内控管理制度 4 项, 有效防范风险。

吉林捷凯对标行业标杆企业进行生产线 布局谋划,充分考虑价值流优化、库房先进先 出管控及全过程精益管理,优化机加、装配厂 房布局,促进精益生产。通过优化生产工序、 生产布局,逐步实现工序单件流,达到减员增 效的目的。与此同时,该公司完成简型壳、装 配线、钟型壳自动线快速换模项目,使得生产 效率提升 10%以上。

此外,吉林捷凯还制定企业产品技术标准 15 项、实验标准 28 项,获得 2023 年度中国机械工业企业管理协会团体标准化工作先进单位荣誉称号。

聚焦产品,增强企业发展后劲

产品是企业的生命,是企业爬坡过坎、发展壮大的根本。

吉林捷凯注重新产品开发,积极开拓市场,增强企业发展后劲。在生产已有的驱动轴产品的同时,新产品开发取得可喜成果。一汽红旗 HS3 和 C001 项目实现批量生产,大众迈腾 B9L 1.5T 及 2.0T 项目小批量供货,北汽B41V 项目已进行小批量试装。大众迈腾项目在 B 级轿车上实现新突破。此外还获得沈吉利极氪两款产品开发权以及一汽大众奥迪 Q3项目开发权,成功获得奥迪 Q31.5T 2.0T 两款产品开发权,为后续获得高端产品奠定基础。自主开发的 AAR3300i 移动节,在北汽项目上已经完成技术认可,并开始小批量供货。

此外, 吉林捷凯进一步扩大一汽大众、一汽红旗中高端传动轴市场份额, 拓展吉利极 氪等中高端优秀自主品牌主机厂市场, 形成以合资品牌主机厂配套市场为核心, 优势自主品牌主机厂配套市场为补充的国内市场架构。同时, 积极借助韩国怡莱公司平台进军国际市场, 已获得保时捷某项目移动端节的开发权, 与韩国怡莱公司同步开发, 构建了国内市场和国际市场共同发展的业务架构。

聚焦成本,提升企业盈利空间

"我们既要开源,更要注重节流。"这是该公司在讨论如何降本增效时全体职工达成的共识。也正因为如此,吉林捷凯以全面预算为抓手,对研发、采购、生产、销售、人力资源等进行全流程管控,加大成本管控力度。

课题改善、工艺改进成为生产一线职工 开展降本增效的主要手段。2023年,吉林捷凯 仅工艺创新及改进项目就完成10项,全年工 艺降成本112.01万元。其中,轴头车卡簧槽重 大工艺改进项目,通过工艺方法优化,用车槽 替代磨槽工艺,成功解决了生产瓶颈问题,节 省沟槽磨床的投入。此外,联合客户推动降本 活动,与客户进行价值分享,2023年重点项目 立项2项,活动增强了产品竞争力,同时提高 产品利润。

吉林捷凯为进一步完善供应商管理体系,实现分级管理、分类采购,分析采购投入的差异化及对投入差异化的影响,提升采购过程中的议价能力,达到降本增效管理的要求,2023年,吉林捷凯实现降成本1300万元。

"2024年,面对全球化的挑战和机遇,我们将继续提高精益管理,成本控制,加强市场开拓力度。通过引进和自主研发,提升技术水平。重点开发轻量化、高扭矩、低噪音、耐冲击的优质驱动轴产品。持续提高公司市场竞争力和抗风险能力。"公司总经理张立新说。

仰韶品牌创新研讨会在郑州召开

■ 本报记者 李代广

1月10日,"2024仰韶品牌创新研讨会暨小口尖底瓶陪你看世界南极归来座谈会"在河南郑州召开,会议由仰韶营销公司总经理助理、品牌中心总监尤全学主持。

河南省人民政府资深参事郑泰森,中国 酒业协会文化委员会张志刚等嘉宾,仰韶酒 业集团党委副书记、营销公司总经理郝惠锋 及仰韶营销公司品牌中心相关职能员工出席 会议。

郝惠锋表示,仰韶彩陶坊酒广告片此次 在央视的投放,一次性覆盖了央视综合、中文 国际、财经、新闻四大主流频道,希望借助央 视媒体资源,传递仰韶彩陶坊这一中国白酒 创新品牌的独特风采。

本次座谈会围绕仰韶品牌建设展开深度

讨论,为推动仰韶酒业品牌高质量发展贡献智慧,领导和嘉宾畅所欲言、各抒己见,从不同角度提出很多真知灼见,为2024年仰韶酒业品牌发展"聚智谋远",谋致远之"局",守求索之"道",赢先见之"机"。

未来,仰韶迺业将进一步借助与央视主流频道合作的契机,抓住数字传播机遇,加强自身传播矩阵建设;优化仰韶彩陶坊酒传播策略,与权威的主流媒体展开有效互动,提升品牌传播力和舆论引导力;将品牌理念真正融入企业重要决策和生产经营,逐渐形成上下联动、重点突出的品牌工作格局;提升自身品牌价值,走稳品牌发展之路。

同时,仰韶酒业将持续讲好"中国仰韶,中国气派"的品牌故事,助力仰韶酒业实现全新的品牌跃升,更好地以品牌力量推动企业高质量发展。



中企为法兰克福家纺展增添亮色

■ 单玮怡

"若缺少中国参展商,本届法兰克福家纺展将失去最亮眼的部分。"法兰克福展览公司亚洲和南美地区经理于尔根·韦茨在 2024 年法兰克福家用及室内纺织品展(法兰克福家纺展)展会现场对记者说,特别高兴再次见到众多中国企业的活跃身影。

1月9日拉开帷幕的法兰克福家纺展吸引了60个国家和地区的2800余家企业参展,其中中国企业超过900家。

法兰克福家纺展始于 1971 年,是展示家居布艺、室内装潢新品和创新技术的重要平

台,展品范围覆盖纱线、面料和家纺成品等产业链环节。本届展会为期4天,预计将吸引超过4万名参观者。

本届展会上,纺织品行业加快走向可持续发展的呼声越来越强。主办方法兰克福展览公司纺织品和纺织技术副总裁奥拉夫·施密特说,展会通过突出民众生活方式和家用纺织品需求的变化,鼓励企业创造出实用、美观、符合可持续发展理念的纺织品。

江苏不懒人纺织品公司携数码印花定制 产品首次参展,积极迎合纺织业绿色转型趋势。据公司负责人介绍,随着传统印花逐渐退 出市场,数码印花凭借低碳环保、品质提升、 生产速度快等特点迎来更多机遇,"绿色"将成为企业的核心竞争力。

浙江皮意纺织有限公司主要生产沙发面料,是法兰克福家纺展的"老朋友"。公司销售负责人金梅介绍,今年的参展品以现代风的梭织为主,比往年更齐全、也更契合当下市场流行趋势。"我们准备了上百款产品,对展会充满期待。"

三问家居作为中国家纺出口百强企业之一,此次参展着重展示"花式纱线""绒类面料"和"功能面料"的原创设计产品。三问家居子公司心生实业总经理刘杰茜告诉记者,纺织行业更新迭代非常快,"面对行业竞争加

剧,企业要加快创新,结合行业发展趋势,通

过研发创新构建竞争优势"。
杭州市轻工工艺纺织品进出口有限公司已有多年参展历史。公司布艺部经理王勇韬告诉记者,法兰克福家纺展为中国纺织企业提供了对接客户、展现企业创新与特色、引领行业潮流的机遇,越来越多中国企业加入参

"中国企业的创新活力和积极进取令我印象深刻。"德国黑森州欧洲及国际事务司前司长博喜文说,900多家中国参展企业组成了本届展会最大参展团体,为展会带来丰富的展品和创新。

全球海拔最高大型抽水蓄能电站在四川道孚开工建设

1月11日,记者从国投集团雅砻江流域水电开发有限公司获悉,位于四川省甘孜藏族自治州道孚县的雅砻江道孚抽水蓄能电站正式开工建设。作为我国第三大水电开发基地雅砻江流域水风光一体化基地的重大项目,道孚抽水蓄能电站是四川省装机规模最大的抽水蓄能项目,建成后也将成为全球海拔最高的大型抽水蓄能电站。

雅砻江道孚抽水蓄能项目位于四川省甘 孜藏族自治州道孚县色卡乡,场址海拔 4300 米,总装机容量 210 万千瓦,总投资约 151 亿元,设计年发电量 29.94 亿千瓦时。电站安装 6 台 35 万千瓦的可逆式机组,主要由上水库、下水库、输水系统、地下厂房系统及地面开关 站等组成。

据了解,抽水蓄能是目前最常用的大规模储能技术,常被称为"巨型充电宝",主要用

于电力系统调峰填谷、调频调相和紧急事故备用等,具有技术成熟、效率高、容量大、长时储能等优点。在用电低谷时段,利用风电、光伏等新能源的多余电能将下水库的水抽到上水库存储下来,相当于对"充电宝"进行"充电"。在用电高峰时段,将水从上水库放至下水库,利用水的势能转化为电能,满足高峰时段电力需求,这就是"充电宝"放电的过程。作为"巨型充电宝",雅砻江道孚抽水蓄能电站一天可存储电量 1260 万千瓦时,可满足 200万户四川家庭一天的用电需求。

雅砻江道孚抽水蓄能电站建成后,将凭借其蓄能和调峰能力,在优化电源结构、促进新能源互补开发方面发挥优势。电站周边光伏资源富集,规模超 2000 万千瓦。装机 210 万千瓦的道孚抽蓄电站与周边光伏发电互补,可将 600 万千瓦左右随机波动的光伏发



雅砻江道孚抽水蓄能电站效果示意图

电调整为平滑、稳定的优质电源。该项目的建设,对我国"抽水蓄能+光伏"一体化综合开发具有示范效应。

(国投集团雅砻江流域水电开发有限公司供图)

记者了解到,目前全球海拔最高的抽蓄 电站是西藏的羊卓雍湖抽水蓄能电站,海拔 约 3600 米。 (薛晨)

地址:四川省成都市金牛区金琴路10号附2号

电话:(028)87319500

87342251(传真)

广告经营许可证:川工商广字 5100004000280

四川省东和印务有限责任公司印刷