

忠阳车评

年产1000万辆新能源车——

既是里程碑更是新起点

2024年11月14日上午10点，随着一辆粉色东风岚图知音与其他10家车企的整车同时驶下生产线，我国新能源汽车首个年度产量1000万辆达成。这是中国汽车产业的集体荣耀，是汽车工业发展史上的全新里程碑，标志着我国新能源汽车产业规模再上新台阶，迎来高质量发展新阶段。

从2009年的“十城千辆”规模推广蹒跚起步，到2018年的年产销超100万辆，我们用了近10年时间；再到2022年的年产销超过500万辆，我们用了约4年时间；到今年的年产销突破1000万辆，我们用了约2年时间。时间和产销量数字的跳跃，显示了我国新能源汽车正加速崛起，勾勒出我国汽车产业高质量发展的轨迹。

汽车产业是一个国家制造业实力的重要标志，被誉为“现代工业皇冠上的明珠”。新能源汽车是全球汽车产业转型升级、绿色发展的主要方向，也是加快形成新质生产力，着力推动我国汽车产业高质量发展的战略选择。站在1000万辆新起点，回望产业发展历程，这些成绩的取得根本在于党中央审时度势、统揽全局，果断作出发展新能源汽车的重大决策部署，抓住了历史机遇、赢得了战略主动；得益于各部门齐心协力、主动作为

为，出台系列支持政策，营造了良好的发展环境；得益于行业企业踔厉奋发、矢志创新，突破技术难题、提升产品性能，获得了消费者的认可；得益于我国坚持全球分工合作、互促互进，构建了优质高效的国际化产业链供应链体系。

1000万辆的达成，是我国新能源汽车产业规模再上新台阶的里程碑，也是我国汽车产业转型升级阶段性成功的标志。汽车业是规模效益明显的产业。我国巨大的国内市场优势以及消费升级趋势，极大拓展了新能源汽车市场，塑造了新能源汽车产业规模优势。同时，作为一个技术、资金和人才密集的长周期产业，汽车产品的开发是建立在企业对消费趋势和先进技术掌握基础之上的。没有对消费趋势的精准洞察，没有更高技术含量和性价比的产品，新能源汽车年度产销量难以实现1000万辆的跨越。

值得关注的是，通过国家战略引领和企业奋力创新，我国新能源汽车不仅避开了美日欧传统燃油车的优势领域，而且在电动汽车新赛道实现了技术和产业链领先。一方面，在电机、电控、电池新能源汽车三大技术领域持续深耕。

近年来，我国在插电式混合动力、纯电动、氢燃料等新能源汽车核心技术路径上均取得重大突破，动力电池技术达到世界先进水平。动力电池全球市场占有率达到60%，正极材料、隔膜、电解液四大主材的全球出货量占比超过70%。另一方面，我国拥有新能源汽车制造完整产业链优势。在汽车制造基本工艺和底层技术方面积累丰富，新能源汽车产品类型多，汽车装备和零配件及相关产业服务齐全，成为全球新能源汽车产业链供应链的重要中心。

1000万辆的达成，是我国汽车产业步入高质量发展新阶段，也是我国从汽车大国迈向汽车强国的新起点。高质量是汽车强国的底色。业内公认的汽车强国主要有3个标志性指标：一是具有国际竞争力的企业和知名品牌，二是掌握世界领先的关键核心技术，三是充分开拓国内外市场。随着产销规模的不断跃升，我国新能源汽车在满足国内市场需求的同时，也在加速实现由产品到产业的全方位“出海”。不过，当下贸易保护主义兴起，有的国家为了保护本地企业出台不公平或歧视性贸易政策，破坏正常的国际贸易秩序。国内汽车市场也出现了一些无序

竞争的情况，甚至波及产业链上下游，这些问题都需要我们认真研究应对。

当前，世界百年未有之大变局加速演进，新一轮科技革命和产业变革蓬勃发展，电动化和智能化浪潮澎湃，深刻改变着全球汽车产业竞争格局。如果我们把电动化比作新能源汽车竞赛的上半场，那么智能化就是下半场。首个年度产销1000万辆的达成，意味着中国汽车产业在上半场已取得全球领先优势。然而，决定胜负的关键在下半场。对此，我们应该保持清醒认识和战略定力，不为国际上一些老牌车企放缓电动化步伐所迷惑，不因惧怕美欧等西方国家的打压而退缩，而是通过更加深入的创新，不断巩固扩大智能网联新能源汽车发展优势，同时主动加强与各国企业交流合作，让科技创新成果更多惠及世界各国人民，更好地实现全球化发展目标。



杨忠阳



内蒙古恒信通惠工贸有限公司内，工人在封装葵花籽。高翔摄(中经视觉)

金秋时节，内蒙古自治区巴彦淖尔市杭锦旗后旗渠镇满天红村，千亩葵花集中连片，葵花朵朵向阳盛开，把河套大地装点得如诗如画。

内蒙古恒信通惠工贸有限公司是杭锦旗的一家葵花籽加工生产企业，拥有自营进出口权和4条葵花籽加工生产线，籽仁产品年产能约4万吨。目前，公司自建向日葵种植基地1800多亩，订单种植面积近3万亩，以其他方式带动种植面积近3万亩，入选第八批农业产业化国家重点龙头企业。

“巴彦淖尔市地处北纬农作物黄金种植带，出产的籽仁类产品外观美、质量高、口感好。但是，产品如何卖、卖给谁、卖多少钱的问题一度让种植户发愁。”恒信通惠董事长郝俊峰说，今年，公司与杭锦旗周边5000余户农户签订了种植订单，对葵花籽全部托底回收，为他们解决了销售难题。

“订单种植，好处有三：一省事，二省力，三省心——企业与农户签订收购托底价格，市场价格低了，企业会托底收购；市场价格高了，企业则会提高收购价。”杭锦旗后旗渠镇农业合作社负责人刘武义介绍，今年年初，该合作社70多户农民与恒信通惠签订了订单，如今，他们已经享受到了企业兜底保障带来的好处。

近年来，随着农村人口老龄化程度不断加深，谁来种地、怎么种地成了一道难题，甚至还有一部分土地面临无人耕种的窘境。为此，恒信通惠积极推行土地托管模式，即农民向企业支付一定的种植成本费用，把土地交给公司“托管”，公司实行统一管理、统一机械化作业、统一提供农资、统一服务、统一经营，让农民不种地照样有收益。

3年前，恒信通惠就与杭锦旗后旗渠镇渠丰村签订了1100多亩土地“托管”订单。随着农牧业社会化服务的深入推进，公司坚持“五统一”托管模式，极大提高了土地集约化、规模化和专业化种植水平，推动农业高质量发展。恒信通惠副总经理、党支部书记刘怀臣介绍，“今年，我们与周边旗县区签订了2000多亩土地的托管协议，还利用村集体空闲库房及其附属院落建起‘加工仓’，为农户免费提供葵花籽初加工服务，帮助农户增产增效”。

为了实现农产品保值增值，恒信通惠进一步推动建仓立库。2024年，巴彦淖尔市提出打造河套向日葵产业集群项目，恒信通惠作为主要承建商，在杭后工业园区建起河套向日葵仓储加工园，该加工园占地面积4万多平方米，共有4个仓库，每个仓库包含16个仓位，年累计仓储货物可达12万吨左右。

同时，恒信通惠还与银行合作，实现籽仁类货物仓储质押，通过借款方、银行与仓储单位达成三方协议，助力解决借款方融资难题。截至目前，恒信通惠已为10余家企业及合作社提供仓储储备资源，协助办理1亿多元贷款。

目前，公司紧抓共建“一带一路”发展机遇，推动河套向日葵籽仁产品销售往10多个国家和地区，累计出口额突破2000万美元。公司外贸综合服务平台还为巴彦淖尔市的小微企业、外贸企业、合作社等，提供通关、信保、退税、物流等“一站式”外贸供应链服务。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 高妍

恒信通惠

五统一

托管

本报记者

余健

万朗磁塑深耕细分领域——

小配件打通内外大市场

本报记者 梁睿

近日，位于合肥经济技术开发区的安徽万朗磁塑股份有限公司交出了三季度“成绩单”。业绩公告显示，该公司2024年前三季度营收23.83亿元，同比增长39.81%；归属于上市公司股东的净利润1.07亿元，同比增长5.86%。这得益于万朗磁塑在冰箱门封条细分领域的不断深耕。

近年来，万朗磁塑通过内部孵化、并购等方式进入汽车、新能源等领域，瞄准具有更大增量市场空间的汽车EPS（电动助力转向）市场。随着汽车零部件国产化率的提升及自动驾驶技术日益成熟，EPS产品将为公司可持续发展提供源源不断的动能。

研发新产品

一个小小的门封条，看起来很简单，但要把这个小配件做成世界一流的产品，万朗磁塑花了近20年的时间。“当你打开冰箱门时，有30%的概率可以看到万朗磁塑生产的门封条。”万朗磁塑董事长万和国告诉记者。

自1999年创立至今，万朗磁塑在白色家电领域不断创新应用场景，主要有冰箱门封、吸塑产品、组件部装产品和注塑产品等，其中冰箱门封条在规模品质、产业链布局、研发实力等方面具有整体优势。2020年12月，万朗磁塑“冰箱门密封条”被工信部和中国经济联合会认定为制造业单项冠军产品。多年来，万朗磁塑的产品一直处于国际领先水平。

门封条作为冰箱门配件，若密封性不好，将直接造成冰箱漏气，致使制冷效果变差、增加耗电量，还容易影响压缩机的寿命。10年前，全球冰箱门封条都采用PVC塑料，但这种材料容易老化变硬，产生霉变，导致冰箱不密封。寻找新的门封条材料成为行业探索的重点之一。门封条不但利润薄，而且需要专门投入资金和研发精力，很多冰箱厂商觉得不划算。万朗磁塑敏锐地发现这一市场需求，并投入了大量人力、物力、资金进行研发。万朗磁塑高分子材料工程师魏锋告诉记者：“开始我们尝试了聚氨酯弹性体，然后又尝试了聚酯弹性体。像这样的配方试验，我们做了不止600次。”

“但这些试验都没有达到预期效果，研发一度陷入了困境。”万朗磁塑高分子材料研究所所长严娟告诉记者，如果放弃研发，前期投入就打水漂了；如果继续研发，方向在哪里？在万朗磁塑决策层支持下，研发人员拓展思路，通过咨询专家、业内调研，最终发现一种介于橡胶与树脂之间的新型高分子材料TPE（热塑性弹性体材料），它不仅具有传统橡胶柔软、回弹、触感佳的特点，还兼具普通塑料易加工、可再生的优点。但是，将TPE加工制作成门封条时，又出现了新难题。“门封条多腔、异形，最薄处只有0.35毫米。而TPE从模具中取出时容易开裂，焊不牢。”



国太阳科技有限公司员工在生产EPS产品。

徐超越摄(中经视觉)

严娟说。

“为了找到最优解，我们做了上千个样品，努力提高新材料在焊接成型时的边角拉力。经过多次试验，公司终于发明了水冷焊接技术，解决了TPE在冰箱门封条应用上的难题。”严娟说，经过6年持续攻关，万朗磁塑不仅获得了TPE冰箱门封条发明专利，还参与制定行业标准，水冷焊接技术已达到国际领先水平。2016年，新的《家用冰箱耗电限定值及能效等级》国家标准实施，对冰箱能效提出了更高要求，TPE作为标准性环保材料，成为家电行业节能降耗的重要材料之一。

“通过新材料、新结构的应用，公司已累计为客户开发门封新品达60余项。根据主机厂的检测验证，产品可帮助整机提升节能效率3%至5%。”万和国告诉记者。

融入产业链

走进万朗磁塑合肥工厂，8条门封条材料挤塑线正全速运转，工人们正在生产线上紧张有序地忙碌着。这里生产的门封条材料将运往公司的工厂进行加工。

从材料、模具、设备到磁性门封全产业链研发与制造，万朗磁塑全方位保证产品品质。由于门封成型后不便运输，90%的门封工厂是邻近或建在主机厂里，这契合了企业“贴近客户、快速反应”的经营理念。目前，公司在长三角、珠三角和胶州半岛等区域已设立60多家子公司和分公司。

万朗磁塑提前布局、参与研发，为冰箱生产企业提供门体整体解决方案。

由于公司不断创新产品与服务，赢得了市场的广泛认可，并成为冰箱门封行业的头部企业。

万朗磁塑顺应家电制造业的发展趋势，拓展冰箱门封等模块化业务板块，并积极参与全产业链发展。2011年，公司在泰国投资设厂，拉开了全球化发展的序幕。截至目前，万朗磁塑的海外工厂已遍布10个国家和地区，形成了服务全球客户的快速反应网络及成熟的运营模式，并与国内外头部企业建立了长期稳定的合作关系。

“我们从2011年起，就计划用15年的时间在海外建立15家零部件工厂，今年将提前完成这一目标。”万朗磁塑董事刘良德告诉记者。

开辟新赛道

随着万朗磁塑产品销量在冰箱门封条市场的不断攀升，公司管理层开始思考企业未来的发展，并认为，做得再好，门封条产品总量也有上限。对一家上市公司来说，不寻找新的增长点，就会不进则退。“2022年，万朗磁塑上市后，公司通过整合资源不断探索新赛道。”万和国告诉记者，“我们决定把汽车零部件当成公司的下一个增长点。因为，一方面汽车产业市场大、增速快，汽车零部件的国产化还处于起步阶段，更利于企业发展；另一方面安徽省确立汽车产业为重点发展行业，政策上有较大支持，本地车企产能较大，合作机会

更多。”

2024年7月，公司投资2.5亿元收购国太阳科技有限公司。“这是一家生产EPS的企业，是行业的佼佼者。”万和国告诉记者，“我们通过收购，扩充了产品品类，实现了优势互补，在供应链及销售渠道融合等方面协同共进，推动企业快速发展。”

目前，万朗磁塑持有国太阳51%的股份，在收购的同时，公司吸纳了汽车零部件行业的青年人才，通过积累技术和客户，争取在新赛道上创造新成绩。“未来，万朗磁塑的目标是打造一家具有核心竞争力的国际化企业。”万和国告诉记者。

万朗磁塑

2024年前三季度

营收 23.83亿元

▲ 同比增长39.81%

截至目前

在国内设立子公司和分公司 60多家

海外工厂遍布 10个国家和地区