

忠阳车评

# 汽车业提质增效正当时

伴随着新年钟声敲响,2025年我国汽车产销量双双定格在超3400万辆,再创历史新高。这是面对外部环境变化影响加深、国内供需矛盾突出面临的挑战,我国汽车业交出的年度答卷,不仅展现出我国汽车业超强韧性与潜能,更成为“十四五”收官之年拉动我国经济增长的重要引擎。

在以旧换新等政策组合效应推动下,刚刚过去的一年,我国汽车产销量平稳增长,结构加速优化。2025年前11个月,我国汽车产销量分别完成3123.1万辆和3112.7万辆,同比分别增长11.9%和11.4%。其中,11月汽车产量首次超过350万辆,创历史新高。值得关注的是,我国新能源汽车月度渗透率突破50%,自主品牌乘用车月度市场份额突破70%,反映出自主品牌在电动化和智能化转型中的竞争优势。

汽车出口再攀高峰,延续较好增长态势。2025年11月份,我国汽车出口首次超70万辆;前11个月,累计出口634.3万辆,同比增长18.7%。其中,新能源汽车出口231.5万辆,同比增长1倍。根据预测,全年汽车出口有望超过700万辆,连续3年成为全球第一汽车出口大国。更重要的是,

中国动力电池、智能驾驶领域等零部件配套全球车,实现技术和产业链“出海”。

“反内卷”成效初显,行业标准加快升级。伴随着“价格战”被叫停、17家车企承诺账期不超过60天、加强产品一致性抽查等汽车行业“反内卷”措施先后落地,曾深度困扰国内汽车行业的无序价格战、行业效益持续下降、虚假宣传、黑公关等顽疾正在初步得到遏制。同时,电池安全标准、加速性能规范、智能辅助驾驶管理等迎来升级,主流企业竞争开始从“卷价格”转向“优价值”。

作为国民经济的战略性支柱产业,汽车既是当前提振消费的有效抓手,也是稳定经济增长的重要引擎;既是推动新一轮科技创新的融合性载体,也是推进全球化的关键力量。要看到,尽管我国汽车产业年产量销量再创新高,但企业和品牌数量众多,产业集中度不够。无论是传统汽车,还是新能源汽车,规模上来了,行业利润却越来越低,有的甚至常年亏损。新的一年,我国汽车业亟待提质增效、向新向优,探索高盈利、高科技、高价值的新发展模式。

强化创新驱动。科技创新是发展新质

生产力的主导力量 and 核心要素,也是激发潜在消费需求和重构产业的根本驱动力。面对产品同质化竞争和各种“卡脖子”难题,汽车业要强化技术创新,加快突破汽车芯片、操作系统、人工智能、固态电池等关键核心技术,持续提升产品经济性、耐久性、舒适性等性能,开发更多适应消费者需求的智能交互、智能驾驶等新功能,以高质量供给引领需求、创造需求。

高质量“出海”。尽管全球经贸环境存在诸多风险,而且国际化发展历来都是挑战重重,但对中国车企来说,仍须积极推进全球化布局。因为汽车是一个极度追求规模效应的全球性产业,没有哪个国家不希望本国的汽车企业能够在全球市场占据更多份额。在连续多年成为全球第一汽车出口大国之后,我国汽车业“出海”也要提质增效。一方面,车企要确保所提供的汽车产品和服务达到高标准品质要求;另一方面,稳妥有序开展海外布局,与当地合作伙伴、产业链以及社会生态环境深度融合,以技术输出、模式创新与生态协同构建全球竞争力,持续改写全球汽车产业竞争格局。

深化“内卷”治理。“内卷式”竞争作为

一种低效率的不公平竞争,已成为制约我国经济高质量发展的瓶颈。深入整治“内卷式”竞争,就要加快完善汽车产能调控机制,加强动态监测预警,既让落后低效产能有序退出,也让新增优质产能平稳接续,统筹好新旧动能转换。同时,强化综合治理,加强行业自律、标准引领,综合运用信用监管、价格执法、反垄断和反不正当竞争等监管手段,着力规范市场竞争秩序,形成优质优价、良性竞争的汽车市场生态,更好发挥市场机制优胜劣汰功能。

总之,在“十五五”新征程中,我国汽车业不能只做“量的冠军”,更要成为“质的标杆”,这也是经济高质量发展的应有之义。



西藏扎囊县绿之源现代农业科技股份有限公司的员工在大棚内采摘有机辣椒。

位于西藏山南市扎囊县的西藏绿之源现代农业科技股份有限公司蔬菜基地,一座座现代化的温室大棚内绿意盎然。工人采摘着红彤彤的草莓、绿油油的芦笋、黄澄澄的蜜瓜……这些新鲜蔬果当天就能运到山南、拉萨的各个市场。

“每年冬季,蔬菜基地大概能销售各类有机蔬果750吨。”绿之源西藏事业部总经理喻莹介绍,高原冬季新鲜蔬果的自给率不高,这也给企业发展提供了广阔空间。

高原自然环境和气候条件对发展果蔬种植业并不友好。长期以来,高原果蔬供应主要依赖外地运输。近年来,随着设施农业技术的提升和推广,雅鲁藏布江北岸山南市一带的沙荒地得到了有效改造和利用,涌现出一批设施农业企业。

2019年,西藏绿之源现代农业科技股份有限公司成立,并在扎囊县阿扎乡章达村流转沙荒地3500亩,用于打造西藏高原有机蔬果产业园。

要在海拔3600米以上的沙荒地上发展种植业十分不易。企业采用“改土一节水一防虫一循环”四位一体技术体系。喻莹说:“连续3年,企业为沙荒地施加有机肥,种植油菜等作物。全部翻耕还地提升土壤肥力,并通过引入双拱双膜温室大棚、膜下滴灌技术,结合‘套种’‘轮作’模式,提升生产效率。”

改良环境的同时,企业聘请国内顶级农业专家,对30多个蔬果品种进行引种驯化试验,筛选出芦笋、网纹甜瓜、辣椒、西瓜、黄瓜等适宜当地种植的品种进行大面积推广,并创立自有品牌。其中,根系发达、多年生长、附加值高的芦笋表现优异,成为主打产品。

喻莹说:“一方面,芦笋根系长达2米,适应高原环境;另一方面,芦笋为多年生高效作物,一次种植可连续采收10年至15年,附加值高。”

2023年,首批产出的新鲜芦笋,成功运往上海、成都、长沙等地销售。2024年,绿之源有机芦笋产值突破400万元。同年,企业自有品牌高原有机芦笋还获得中国中部农业博览会金奖。未来,企业计划种植1万亩芦笋,打造世界最高海拔、最高品质、最佳口感的高原芦笋产业集群,并开展全产业链关键技术研究 with 标准化示范。

“除芦笋外,我们还为巧克力番茄、风味辣椒、甜玉米等植物分别制定了标准化高效栽培技术方案,采用病虫害物理综合防控技术,禁止使用化学农药,降低农业面源污染,保障生态安全。”绿之源技术人员李绍忠说,经过严格评审,基地产品通过了有机认证,部分品类还通过质量管理体系认证和食品安全管理体系认证。

如今,企业在扎囊基地已完成投资2亿元,改良沙荒地1200余亩,建成18座智能化玻璃温室及高标准联栋大棚。此外,还建成了1座冷链物流分拣综合体和20座采摘棚,产业园区初具规模。

“我们将坚持绿色发展、科技兴农、可持续发展的理念,利用好西藏独特的地理优势、生态优势以及当地政府的大力支持,向着成为全球现代绿色有机农产品领先企业的目标不断前进。”喻莹说,未来,企业将像芦笋一样深深扎根高原,建成集农业科研、育种、育苗、蔬果种植、加工、产品检测、运输、销售、配套研学实践与观光旅游于一体的西藏高原现代化有机蔬果农业产业园。

本版编辑 向萌美 编倪梦婷

## 钛通公司深耕滤清器细分领域——

# 构建现代化国际制造体系

本报记者 宋美倩

冬至刚过,河北滦州经济开发区内的河北钛通滤清器有限公司生产车间一派火热景象,智能机械臂在生产线上优雅舞动,发出规律而有节奏的运转声;无人搬运车沿着地面铺设的智能光轨往来穿梭,将整齐码放的滤清器产品源源不断地送往物流转运区。

这家民营企业,通过深耕发动机滤清器细分领域,不断进行技术创新和精密制造,并赢得100多个国家和地区客户的信赖。企业不仅获评河北省制造业“单项冠军”,还被评为国家级专精特新“小巨人”企业。

## 夯实品质基础

发动机是设备的核心,而滤清器就是守护这颗心脏的精密卫士。“我们聚焦滤清器这个细分领域,实现了从跟跑到领跑的跨越。传统机油滤清器的标准寿命约为1万公里,而我们生产的第四代纳米复合材料滤芯,实测寿命突破30万公里,达到国际同类产品的3倍以上。”钛通公司董事长陈云帅告诉记者。

与许多企业“先投产、后完善”的发展模式不同,2018年初,钛通公司一次性投资5.2亿元,在河北滦州经济开发区建设了占地面积185亩的现代化生产基地,并聘请德国工业设计团队,按照“工业4.0”标准规划生产流程和厂房布局。

“我们要做的不是简单的生产转移,而是从零开始构建具有国际竞争力的滤清器制造体系。”公司创始团队在项目启动会上达成共识。那时的国内滤清器市场上,数千家中小企业在同一水平线上竞争,低端产能严重过剩,高端市场却被国外品牌牢牢把控。这时候再跟跑已经没有任何意义,只有高点起步、规模投资,才可能与世界一线品牌同台竞争。

走进钛通公司生产厂区,首先看到的是高18米的钢结构主体厂房,这里采用自然采光设计和智能温控系统,敞亮舒适。“这里从原材料入库到成品出库,整个流程已经实现自动化,生产效率较传统模式提升3倍以上,产品耐压强度达到25bar(巴),比国标标准8bar高出两倍多。”钛通公司生产总监刘家旗告诉记者。

智能化不是目的,而是确保品质一致性的手段。公司引进的订单追踪系统、数字化智能检测系统,不仅能实时采集生产数据,甚至任何一道工序的参数偏差都会触发预警。智能检测系统还能利用AI视觉进行智能质检,实现了0.01毫米级缺陷产品的自动筛查,确保订单及时交付及产品的零缺陷供给。目前,钛通公司共建成12条智能化生产线,滤清器产品覆盖燃油、机油、空气、空调4大品类,共有1万余种型号的产品矩阵,企业年产能已突破8000万套。

## 攻关技术前沿

如果说规模化、智能化建设为钛通公司奠定了坚实基础,那么持续不断的技术创新则为企业装上了发展引擎。

“滤清器行业技术门槛看似不高,实则蕴含深度的技术挑战。随着国六排放标



河北钛通滤清器有限公司的展厅里,摆放着各种各样的滤芯产品。

准的实施和新能源汽车的普及,市场对滤清器的长寿命、高容尘和低阻力性能提出了更高要求。”钛通公司技术总监张举说,为了追赶并领跑世界尖端技术,公司采取“双轮驱动”创新策略:一方面打造国家级实验室,持续将年销售收入的5%投入研发,以应对技术升级需求;另一方面积极开展产学研合作,构建开放式创新体系。

用户反映市场上的机油滤清器产品不耐用。钛通公司便让技术人员进行深入调研,发现市场上的滤芯大多采用木浆纸制作,过滤孔径较大,超过原定使用周期后过滤精度会下降,有的滤芯使用1万公里就需要更换。为解决这一难题,公司联合科研院所和过滤材料厂进行技术攻关。经过1年实验,终于找到一种过滤精度和抗腐蚀性能俱佳的全合成材料替代滤纸。用这种材料生产的滤芯,使用30万公里后依然能维持基本性能不降低。

在新能源领域,钛通公司的前瞻性布局同样精准。随着氢燃料电池汽车的兴起,对氢气过滤提出了全新要求,传统过滤技术难以满足要求。公司组建专项团队,开始攻关氢气精密过滤技术。“氢气过滤的最大挑战在于,要在保证高过滤精度的同时,将压降控制在极低水平。”张举介绍,团队通过多次实验,创新性地将航空航天领域的多层复合纳米纤维过滤技术移植到氢气过滤领域,开发出具有自主知识产权的“梯度过滤”结构。经过上千次试验,最终产品能够将氢气中的颗粒物浓度控制在0.01毫克/立方米以下,其性能达到行业标准的两倍以上,而压降仅为同类产品的60%。该技术已通过国内主要燃料电池企业的验证,并批量应用于氢能公交车和重型卡车。

截至目前,钛通公司已获得授权专利89项,其中发明专利6项;参与制定行业标准3项,企业标准12项。公司研

发的“长寿命智能滤清器”被认定为河北省重点新产品。

## 拓展全球市场

在钛通公司会议室的墙上,一幅动态更新的世界地图实时展示着企业的全球化进程。“好产品需要好渠道,更需要精准的市场洞察。”钛通公司商务部长陈明亮说,为了让产品尽快打开销路,我们一方面通过传统供销渠道,尽可能扩大覆盖面,供给大众市场;另一方面针对特殊需求,提供定制化解决方案,满足个性化需求。

2021年,一家海外矿业公司遇到棘手问题:他们在非洲某矿场的重型矿用卡车,滤清器平均寿命只有正常环境的三分之一,频繁更换不仅增加成本,更影响生产进度。该公司在全球寻找解决方案,最终找到了钛通公司。“我们立即派技术团队赴现场考察,发现当地空气中粉尘浓度是正常环境的20倍以上,且含有大量极细硅尘,传统滤清器很快就被堵塞。”陈明亮回忆,针对这家企业遇到的特殊情况,公司迅速成立了项目组,在现有产品基础上进行改良,增加了预过滤装置和特殊的表面处理工艺。经过三轮改进,新滤清器在该矿场的使用寿命达到普通产品的2.5倍,钛通公司也赢得了客户信任,随后又获得了该矿业集团在其他3个国家的订单。

陈明亮表示,钛通公司不仅在线下营销中攻坚克难,在数字化营销中同样走在前列。公司建立了覆盖全国200多个城市的线下服务网络,还精心打造线上服务平台。通过“钛通云服”APP,客户可以实时查询滤清器使用状态,接收更换提醒,并实现一键下单采购。针对大型车队用户,公司专门开发了滤清器生命周期管理系统,能够根据车辆运行数据,智能预测

滤清器更换时间,帮助用户降低维护成本20%以上。

线上线下融合、国内国际并举的市场策略成效显著,钛通公司销售收入已连续4年保持40%以上的增长速度,2024年达到2.7亿元;2025年1月至11月,公司实现销售收入3.5亿元,同比增长25%。

“企业发展,犹如逆水行舟,如果不能在激烈竞争中持续进步,就有可能被市场淘汰。”陈云帅表示,未来几年,公司将在装备更新、科研创新、市场拓展等方面加大投入力度,让企业在保持传统业务稳定增长的同时,重点拓展新能源汽车和工业净化两大新兴领域,力求在全球滤清器市场竞争中叫响“中国制造”品牌。



位于湖北省襄阳市的国网襄阳供电公司江北集控站监控大厅内,人形机器人专注“盯屏”。它能自动生成故障处置建议,遇到紧急情况还能自主拨打通知电话,让事故分析从15分钟缩短到秒级,故障处置准确率提升70%以上。

王虎摄(中经视觉)