

忠阳车评

“量的冠军”更要成为“质的标杆”

全球汽车产业格局迎来历史性变化。据《日本经济新闻》统计,2025年中国车企全球累计销量近2700万辆,首次超越日本车企的约2500万辆。其中,比亚迪、吉利等6家中国车企跻身全球销量前20名,超越日本的5家。中国汽车正式成为全球销量冠军。

这一排名的更迭并非偶然。3年前,中国汽车出口量就已反超日本,成为全球汽车出口第一大国。从出口第一到总销量登顶,两次关键超越,不仅标志着中国汽车在全球市场竞争力跃上新台阶,也成为全球汽车产业影响力版图加速重构的见证。

跃升全球“销冠”的背后,是中国汽车产业在新能源赛道上演的“换道超车”奇迹。面对电动化和智能化变革浪潮,中国车企凭借先发优势,强化创新驱动,不断突破技术难题,提升产品性能,得到全球越来越多消费者认可。与此同时,超大规模市场优势、丰富高效的供应链体系、适度超前的基础设施也为中国新能源汽车蓬勃发展提供了强大支撑。反观特斯拉之外的跨国车企,无论是技术路线的选择,还是新产品推出的速度,都远离或滞后于市场需求,过去凭借燃油车技术优势构筑的品牌溢价能力已“力不从心”。

不过,“销量冠军”并不等于全面领先。即使中国汽车完成了全球销量登顶,日本车企在全球依然拥有稳固的基本盘与深厚的技术积累。全球汽车产业的竞争,考验的从来不只是产销规模,还有技术创新、品牌品质、全球运营等能力。中国汽车想要真正实现全面引领,还需要更多更深层次的突破。

打破价格“内卷”,提升品牌溢价能力。汽车产业竞争不仅需要规模效应,更需要品牌赋能。网上流传的“3000万辆中国车利润不如一个丰田”的观点并不完全正确,但也从一个侧面反映出了部分事实。国家统计局数据显示,去年我国汽车产销量创新高,利润率却创近10年来新低,仅为4.1%,远低于下游工业企业5.9%的平均水平。原因在于,中国车企的大多数产品不仅集中在中低端市场,且深陷以无序价格战为主要表现形式的“内卷式”竞争。无序价格战、以价换量的粗放经营理念与模式,或许能换来一时的销量数字高涨,却无法支撑企业品牌溢价能力提升,推动产业高质量发展。企业唯有转变经营理念与模式,变卷价格为比价值,加快优化产

品结构,不断提升产品品质,方能实现品牌力向上突破。

紧抓人工智能,突破关键核心技术。中国整车制造能力已位居世界前列,但关键核心技术永远是最重要的产业推动力。没有关键核心技术的突破,就很难在市场上推出令人眼前一亮的产品。尤其是随着新能源汽车产业竞争步入下半场,智能化已成为决定胜负的关键。当前我国汽车产业在高端芯片、操作系统、基础软件等方面还存在较大短板。要补齐这些短板,就必须牢牢掌握人工智能发展主动权,推动人工智能科技创新与产业创新深度融合,在全国固态电池、高级别自动驾驶等重要领域实现有效突破。

加快“生态”出海,构建全球化经营能力。汽车是高度全球化的产业。随着国内市场从增量竞争转为存量竞争,中国车企纷纷加快出海步伐。然而,对于任何一个大型经济体来说,汽车产业都至关重要。为保护本土汽车产业,一些国家和地区会出台各种关税政策和设置贸易壁垒。而转向海外建厂、本地生产销售的模式,又面临着市场规则不同、产业链配套不完善以及文化差异等问题。出口量第一,不等于全球化经营能力

就强。当前,大部分中国车企全球化布局刚刚起步,尚处于从产品出海迈向生态出海初期。如何通过本土化深耕、产业链协同,更好地融入当地产业生态、履行社会责任,赢得当地消费者认可,中国车企还需要加强全球化经营能力的构建。

纵观全球汽车产业百年发展历程,国家汽车产业的位次更迭并非偶然,而是技术变革、产业模式、市场需求共同推动的结果。从欧洲到美国,从日本到今天的中国,全球汽车产业经历4次核心更迭,每一次更迭都代表着全新产业时代的到来。对中国汽车产业而言,现在“量的冠军”只是一个新的开始,而“质的标杆”才更值得期待。



北斗云工作人员为车辆安装北斗终端。
杨紫轲摄(中经视觉)

近日,山西省医疗急救车辆北斗定位系统升级项目圆满收官,承建这一项目的江西北斗云智慧科技有限公司,应用了独创的“北斗+OBD(车载自动诊断系统)”融合技术,受到业内关注。

“这项技术不仅能告诉我们车辆‘在哪里’,还能实时感知车辆‘状态如何’。”北斗云常务副总经理杨书钦告诉记者,该技术打通北斗定位与车载自动诊断系统,在回传卫星定位轨迹的同时,同步采集发动机转速、瞬时油耗等数十项核心运行数据,让调度屏幕上单一的移动“点”,升级为完整的“车辆数据链”,为车辆全维度监管、精准调度、安全防控与运营优化,提供了坚实的数据支撑。截至2025年底,项目为山西306家医疗单位安装450台北斗终端。

北斗云成立于2016年,是江西首批专注北斗领域的国家高新技术企业。公司长期深耕“北斗+多源融合”技术研发与应用,自主研发3款北斗独立系统车载终端并通过工信部标准检测,实现北斗独立定位技术关键突破。

“我们不做简单的设备供应商,而是当好解决行业‘痛点’的方案提供者。”杨书钦说。在早期卫星导航领域,进口设备区域适配性不足,传统定位设备在多山多水地区易出现信号中断、定位“跳点”,误差可达数十米。北斗云将北斗高精度定位与电子围栏技术深度融合,针对复杂地形搭建大量北斗地基增强基站,把定位精度从“米级”提升至“厘米级”,并且在极端环境导致通信中断时,信息依然稳定传递。

传统室内定位普遍存在精度不足、延时较高、覆盖不连续等短板,难以满足城市轨道交通、地下车库等复杂场景的高可靠导航需求。针对这一难题,公司技术团队创新构建与北斗卫星同源的时空参考体系。“我们通过部署微型信号发射阵列,模拟并延伸北斗卫星时空信号,让地下环境也能获得媲美地面高精度定位服务,破解了长期困扰行业的地下空间精准定位难题。”北斗云总工程师袁阔介绍。

以场景驱动创新,北斗云推动新技术新产品快速转化为现实生产力。环卫车需监测水箱水位、货运车要防范油料偷盗、护林员急需一键求救……针对多样化需求,北斗云共研发14种终端设备。在江西南昌,1000辆公交车依托北斗平台实现动态调度,高峰时段乘客候车时间缩短30%。目前,“北斗精导”系列车载终端、“北斗智民”系列可穿戴终端累计销量超5万台,合同额突破1亿元。

从去年开始,北斗云瞄准“北斗短报文+量子加密”前沿交叉领域开展技术攻关。公司联合北京航空航天大学、中国信通院江西研究院等单位共建“北斗+量子融合实验室”,计划今年完成原型机研制。

“北斗与量子融合,不是简单功能叠加,而是深度能力重构。”杨书钦说,二者结合既能防范传统加密技术的潜在风险,又能实现地面通信盲区的高等级安全通信,将为数字经济的关键领域筑牢自主、安全、可控的技术底座。

本版编辑 刘佳美 编倪梦婷

鹿客科技深耕智能门锁赛道——

构筑居家安全“护城河”

本报记者 韩秉志



车间内,工人正在生产智能门锁产品零部件。(资料图片)

家门口的到访人员身份如何识别,通过什么方式来识别异常行为并提供有效预警,怎么更好保护用户隐私……这样的沟通场景,每天都在鹿客科技(北京)股份有限公司的研发部门上演。

在智能门锁这个同质化程度较高、以功能叠加和价格竞争为主导的行业里,鹿客科技并非最早入局者,却是一家始终坚持长期主义为核心理念的企业。

守牢安全底线

从创业初期对底层技术路线的选择,到在缺乏成功先例的情况下大胆押注新技术,鹿客科技用了10多年时间,逐渐形成清晰且相对稳定的技术逻辑和产品理念,成长为国家级专精特新“小巨人”企业。

从产品形态看,鹿客科技是一家智能门锁公司。鹿客科技创始人、CEO陈彬却认为,公司更接近一家以居家安全为核心目标的底层安全设备企业。

“我们最初就把门锁视为基础安全设备。”在陈彬看来,门锁与早期的云端摄像头甚至网盘并无本质区别,一旦出现漏洞,后果不是简单的功能失效,而是对用户隐私和人身安全的直接冲击。

这一认知,决定了鹿客科技与多数同行截然不同的技术路径。当行业把智能门锁视为“联网硬件”或“家电延伸”时,鹿客科技将自身定位为制造物理锁且拥有互联网安全意识的制造型企业,单独设立了与安全相关的研发和审核岗位。

在一次研发过程中,技术团队发现代码中存在潜在漏洞:在某个未来时间点,门锁有可能被异常开启。团队立刻通过联网系统推送升级,但直到深夜,仍有10余把锁未能完成更新。工程师对内测工程机逐一排查风险,直至次日天亮。

“我们始终致力于连接和守护家人。”陈彬说,安全并非公司的阶段性目标,而是贯穿设计、研发、交付乃至长期使用周期的底层逻辑。在智能门锁逐渐成为家庭高频入口的背景下,安全并不是用户每一次都会感知到的优势,却是企业必须在看不见的地方持续付出的成本。

由此,鹿客科技着眼长远设定了企业使命:成为居家安全解决方案的提供商。

创新技术路径

安全是鹿客科技不容妥协的底线,技术路径则体现出公司对长期主义的坚持。

10年前,智能门锁行业内最成熟的技术路径是光学指纹识别。实际体验后,陈彬提出了一个问题:“为什么进门要分几

步?在高频使用场景中,任何多余动作都会被无限放大。”

针对这个问题,鹿客科技经过研究,提供了解决方案:把指纹识别做到门把手上,实现“一步开门”。这个方案涉及结构设计、算法协同和长期可靠性的系统性重构,当时在国内尚无成熟先例。对一家硬件创业公司而言,这不仅意味着技术风险,也意味着商业风险,研发投入、售后成本和规模化边界难以预判。相较之下,沿用成熟方案显然更加稳妥。

鹿客科技最终选择了创新。随后几年,门把手静脉解锁方案逐渐成为行业主流选择之一。

类似的技术选择,在鹿客科技的发展过程中并不少见。如果只做定制化、只服务大客户,压缩研发、收紧品类,公司完全可以更早进入稳定盈利状态;如果放弃自有品牌,把技术能力嵌入他人的体系,公司或许也能成为一家安稳却低调的供应商。这些路径,鹿客科技并非没有考虑。“在技术路径取舍和商业现实博弈的过程中,我们认识到,对公司而言技术创新不是一时的冒进,而是建立长期竞争力的关键路径。哪怕短期承受更高成本和更慢节奏,也必须在关键技术上持续投入、反复验证。”陈彬说。

在2026年国际消费电子展上,鹿客科技发布了AI智能锁。这并非一款单纯意义上的新产品,而是一次底层架构的集中呈现——利用自研的无限续航技术,让门锁在不频繁更换电池的前提下,支持应用场景更丰富的人工智能功能落地,为人工智能的进一步拓展应用提供底层能源解决方案。

“无限供电并不是炫技,而是基础设施层面的升级。”陈彬说,“没有稳定电力,再多智能都无从施展。”

在鹿客科技的设想中,无限供电意味着门锁不再只是被动执行开关动作的硬件,而是有可能成为家庭中最稳定、最长期

在线的节点,承载识别、感知、看护与服务等多重功能。

“不同于国内住宅场景,有的国家住房以独栋住宅为主,这对产品的供电方式、系统架构和生态接口提出更高要求。”负责海外业务的鹿客科技CMO胡跃说,公司希望通过统一的底层能力,让门锁成为能够适配不同区域、不同家庭结构的“长期在线入口”。

从“一步开门”到静脉识别,再到无限供电,鹿客科技反复做着同一件事情:在行业尚无成熟范式时,先用技术创新解决问题,再让市场验证结果。在没有成功案例的时候,就先把自己做成案例。

建立品牌认知

鹿客科技并非从一开始就选择了“慢”。成立最初几年,鹿客科技的发展明显带着互联网公司的速度烙印。创办公司之前,陈彬在百度负责小度智能硬件相关工作,注重“窗口期、爆款和快速验证”。这套逻辑在公司早期也一度奏效,推出的产品很快位居行业前列,让团队一度产生了成功来得并不艰难的错觉。

“那时觉得,做门锁好像也没那么难。”陈彬说,“后来反思,公司更多是吃到了渠道与阶段红利,没有真正建立起不可替代的‘护城河’。品牌认知、技术壁垒与组织能力,并未同步积累。”

随着行业竞争加剧,隐患很快显现。2021年,智能门锁赛道进入深水区,头部企业接连追赶,鹿客科技的领先优势被迅速赶超。

在功能、价格和渠道之外,鹿客科技的不可替代性在哪里?陈彬开始反思增长逻辑,“我逐渐意识到,单纯依靠速度和规模,无法支撑一家硬件公司穿越周期。真正稀缺的,不是爆款能力,而是清晰的品牌定位和长期可复用的技术体系。”

心转向高端市场。与此同时,公司大幅削减商品库存量,从原来的几十款产品压缩至五六款,把资源集中投入到核心型号和关键技术。短期内,这意味着增速放缓,甚至阶段性收入下滑。但在陈彬看来,这是重新建立品牌认知,为未来5年甚至10年持续增长打基础的必经之路。

在智能门锁这个看似成熟却仍在持续演化的赛道里,鹿客科技最终选择的并不是最快的那条路,而是最能承载自身价值观的那条路:把门锁视为家庭安全与智能的底层基础设施,把技术当作长期信仰。如今,鹿客科技正在这条通往未来的路上坚定前行。



位于浙江省湖州市长兴经济技术开发区的长兴深向科技有限公司智慧工厂内,自动化生产线源源不断生产着新能源重卡三电系统零部件订单产品。
谭云摄(中经视觉)