

忠阳车评

莫让谣言成为产业发展绊脚石

近日，一则关于8家新能源企业因OTA(车辆远程升级)“锁电”被集中约谈、3家被立案调查的消息，将新能源汽车行业推上舆论风口浪尖。在巨大网络舆论压力下，比亚迪、特斯拉、小鹏、理想等主流车企不得不紧急辟谣。

该谣言源于有网络媒体发文：2026年3月，全国12315平台关于车企OTA锁电的相关投诉在1个月内超过1.2万件，同比上涨273%，最终官方监管介入，8家车企被约谈，3家因违规被立案调查，2家车企撤回争议升级包并承诺恢复性能。然而，经中国汽车工业协会向主管部门核实，“网传内容无官方来源，与事实严重不符”。随后刊登该信息的网站发布更正声明，谣言归于平静。

此前，也有外媒称，“中国已暂停发放新的高级别自动驾驶牌照”，并暗示这个快速发展中的行业“前景堪忧”，引发不少舆论关注。其实，外媒所称“暂停”的源头，系4月14日工信部装备工业一司、公安部交通管理局、交通运输部运输服务司联合组织召开工作会议，主题是智能网联汽车道路测试与示范应用。会议的核心精神，是

稳妥有序开展智能网联汽车道路测试与示范应用，并强调各地要结合近期发生的安全事件，开展全面自查评估，找问题，认真整改。

问题是，会议说的是“自查整改”，不是“暂停审批”。“定期体检”与“急刹车”，这是两个截然不同的概念。我国并未停止高级别自动驾驶牌照发放，当前只是针对各地方政府发放的无驾驶人运行模式的自动驾驶牌照，采取从严审核、审慎扩容的监管，开展安全风险排查整治。

两则不实消息，引发的舆情风波，折射出汽车行业舆论生态的复杂性和敏感性。当前，全球汽车产业处于百年未有之大变局，电动化与智能化变革加快重构产业竞争格局与生态，中国历史性地走在了这场变革前列，市场竞争异常激烈，备受舆论关注。同时，门槛低、审核弱、传播快，基于社交网络的新的信息传播和获取方式，也为不实消息，甚至谣言传播带来了更多可乘之机，极易形成舆论放大效应。在很多人“宁可信其有、不可信其无”的心态作用下，行业和企业“自证清白”往往效果十分有限，从而集体深陷“剪不断理还乱”的网络

谣言漩涡中。

网络谣言不仅造不好汽车，而且严重破坏营商环境，对行业的持续创新与长远发展构成威胁。首先，它严重损害企业的品牌声誉。一条不负责任的谣言，可能让企业耗费数年建立的信任基础瞬间崩塌，导致市场份额下滑、经营陷入困境。正所谓“舆论可能不是真相，但能重创一家车企”。其次，谣言扰乱市场秩序。消费者基于虚假信息做出购买决策，不仅自身权益受损，也使得优质产品难以获得应有的市场认可，造成“劣币驱逐良币”的恶性循环。更为严重的是，谣言的蔓延会动摇投资者对汽车产业的信心，影响资本对技术创新的持续投入。企业、产业的培育可谓千辛万苦，而一条谣言就有可能毁掉一个企业、产业的未来，这绝不是危言耸听。

去年9月，工业和信息化部、中央网信办等六部门联合开展“汽车行业网络乱象专项整治”行动，严肃查处并公开曝光诸多网络造谣案例，取得较好效果。但今天这些新的谣言的病毒式传播再次告诉我们，治理汽车行业网络谣言，净化汽车行业舆论生态，还需加力合围推进。

主管部门应当加大监管力度，对故意编造、传播虚假信息的行为依法予以严厉打击，提高违法成本。行业协会要发挥自律作用，建立快速辟谣机制，及时澄清事实，阻断谣言传播链条。车企既要增强法律意识，依法维护自身权益，也要加强信息公开和消费者沟通，用透明化解疑虑。新闻媒体和社交平台则应承担起信息把关的责任，强化内容审核，不为谣言提供传播渠道。总之，汽车产业不仅是国民经济的重要支柱，也是科技创新的前沿阵地。只有全社会共同努力，铲除谣言滋生的土壤，营造清朗的信息环境，汽车产业才能在健康的轨道上加速奔跑。



2026北京国际车展上，东风汽车推出多款自研新能源车型。(资料图片)

4月24日，2026北京国际车展上，东风汽车集团有限公司发布升级版“东风风起2030”计划，明确中长期发展目标与技术布局路径，以科技创新为核心培育汽车产业新质生产力，开启企业高质量发展全新时代。

根据最新规划，到2030年，东风汽车力争实现全球销量500万辆的发展目标，新能源汽车销量占比超70%，海外销量占比冲刺40%，企业研发投入强度持续稳定在7%以上，持续夯实技术创新核心底座。“未来，东风将聚焦智能、绿色、国际化发展方向，坚持创新变革、融合共生，立足用户价值深耕产业发展，全面拥抱人工智能浪潮，深耕绿色低碳赛道，以硬技术和优质服务塑造现代化车企新形象。”东风汽车党委书记、董事长杨青说。

“十四五”时期，东风汽车持续推进“东风风起”计划与“科技跃迁”行动，落地转型升级三年专项行动，稳步推动产业结构向新、向优、向实调整，转型发展成效持续显现。目前，企业新能源汽车年销量已达105.3万辆，自主品牌销量占比超60%，完成阶段性转型目标。

在汽车产业电动化、智能化、全球化深度变革的浪潮下，传统车企转型提速，产业结构持续优化。经过多年深耕，企业新能源业务逐步进入收获期，旗下各产品线市场韧性与增长动能持续增强。数据显示，2026年一季度，东风汽车新能源汽车销量达21万辆，同比增长52.3%，新能源转型步伐持续加快。

立足产业发展新形势，东风汽车进一步明确发展路径，确立全新发展架构，锚定高质量发展坐标。按照规划，未来5年企业将落地超40余款全新产品，同时加速海外市场布局，针对全球市场推出55款新能源专属车型，推动海外生产本地化占比提升至50%，持续夯实全球化发展根基。东风汽车集团有限公司总经理、党委副书记冯长军介绍，企业将依托天元智能、天净零碳、天际扬帆三大专项计划，从智能化、低碳化、全球化三大维度发力，构建长期可持续的核心竞争优势。

智能化转型是汽车产业升级的核心抓手。东风汽车全方位推进智能技术迭代升级。在单车智能领域，统筹智能座舱、智能驾驶、智能底盘技术融合发展，实现整车智能化体系协同升级；在车路协同领域，依托车路云星一体化技术体系，推动汽车产业与交通、能源、信息网络深度融合，构建人、车、环境全域协同的智能出行体系。

“双碳”目标下，绿色低碳成为车企核心竞争力。东风汽车构建全链条零碳动力体系。在纯电领域，企业自研固态电池技术实现关键突破，将于今年9月正式量产装车，能大幅提升新能源车续航、安全与能效水平。同时，企业持续深耕氢能赛道，构筑行业领先的技术与产业优势，布局氢燃料电池、电制燃料等前沿低碳技术。

在全球化发展层面，东风汽车秉持“扎根中国、服务全球”的发展理念，通过深耕海外本地化运营，深度融入区域经济发展，赋能上下游合作伙伴。海外市场布局持续落地见效，今年一季度，东风汽车海外销量达9.6万辆，同比增长75.6%，海外市场规模、品牌影响力持续提升。在北京车展期间，企业成功斩获西班牙1065台整车订单，进一步巩固欧洲核心市场布局。

立足新发展起点，东风汽车将持续深化产业转型，夯实核心竞争力，全力打造智能、绿色、共赢的现代化汽车企业，助力我国汽车产业高质量发展。

本报记者

柳

洁

董庆森

突破壁垒铸造锻压“工业母机”

——益友锻压开辟螺旋压力机制造新赛道

本报记者 刘成

4月14日，3层楼高的GM-12500大型高能螺旋压力机，矗立在南京力源轨道装备有限公司工厂内。这台由青岛浩源益友锻压机械有限公司(以下简称“益友锻压”)为其量身定制的万吨级“工业母机”，将在这里安家。

多年来，大型精密锻压设备生产技术掌握在跨国公司手中，益友锻压的技术团队一直憋着一股劲——要造出一台真正属于中国人自己的高能螺旋压力机，要比国外上亿元的同类设备更好。如今，GM-12500压力机不仅超越现阶段国外同行同吨位原型机，而且创新采用气动离合器，使用更简单、高效、节能，价格仅是国外同类机型的十分之一。

受制谋变

上世纪80年代，我国数控技术尚在起步阶段。国内虽能生产小型锻压设备，但面对汽车曲轴、航空叶片这类大型精密锻件，只能依赖进口液压离合器式高能螺旋压力机。

益友锻压成立之初，主要为国内锻压设备企业做配件，“当时我们跑了不少客户，在那些引进国外锻压设备的工厂里，设备一出故障，生产线就得停，等着国外工程师坐飞机过来修，周期长，费用还贵。”益友锻压总经理宋大臣说。从那时起，造出属于中国人自己的大型精密锻压设备，成了益友锻压技术团队心中的执念。

1996年，益友锻压开始尝试做整机的摩擦压力机。但说起来容易做起来难，从配件到整机，看似一步之遥，实则天壤之别。

“做配件时，照着图纸加工就行。”宋大臣回忆说，“做整机就不一样了，图纸只有外形和尺寸，里面的设计逻辑得自己琢磨。那时候也没什么捷径，就是一遍遍拆、一遍遍装。”折腾了大半年，益友锻压第一台整机终于下线了。

中国加入世界贸易组织后，汽车产业进入发展快车道，高能螺旋压力机成为刚需。面对市场变化，益友锻压意识到，要想生存下去，就要啃下高能螺旋压力机这块“硬骨头”。当时国际上的高能螺旋压力机，主流技术路线就是液压离合器式。为了满足市场需求，2002年，益友锻压启动液压机型研发。两年时间，企业逐项克服了冷却系统、液压力、顶出装置等环节的问题，成功研发出了液压机。

虽然技术达标了，但传统液压机爱出毛病的问题却依旧存在。液压系统是一套极其复杂的管路结构。一个完整的液压系统，需要主油路、回油路、控制油路、冷却油路、过滤油路——就像人体的动脉、静脉、毛细血管一样，各司其职，缺一不可。管路多，接头多，漏油自然也多。液压油很贵，维护成本居高不下，小企业根本无力负担，还污染环境。“既然液压不行，那就换换思路。”宋大臣说。

2005年，益友锻压转向研发电动螺旋压力机。得益于前几年液压研发积累的经验，企业在电动螺旋压力机的研发上走得还算顺利。电机选什么型号、功率配多大、飞轮的惯量怎么计算、控



GM-12500高能螺旋压力机喷涂现场。

吴传杰摄(中经视觉)

制系统用什么样的逻辑来响应……这些技术参数和调试方法，团队在液压机时代早已烂熟于心。不到一年时间，小吨位的电动螺旋压力机就研制成功。

综合来看，电动螺旋压力机比液压机节能30%以上，结构也简单，故障率低，维护方便。

“理论路线跑成了，虽然没人做过，但是我们不想放弃这一丝的希望。”李志刚说。益友锻压的技术团队很快就形成了共识：干！

因为没有现成的经验可以学习，益友锻压的技术团队就一个问题一个问题地解决。密封不严就改结构，响应慢了就调气路，扛不住冲击就换材料。“我们反反复复，试验了两年，光是材料就试验了100多种。”李志刚说。

2019年，第一台GM-630高能螺旋压力机试验成功了。但是光有技术可不行，还得有市场的认同。“一台液压机上百万元，我们的新机器没有得到过应用，大家都在观望，没人愿意做第一个吃螃蟹的人。”宋大臣说。为了打开市场，益友锻压被迫用老式机的价格卖了几台气动机器。

用户的口碑就是最好的宣传。随着第一批用户反馈良好，订单开始自己找上门来。益友锻压从630吨起步，1000吨、1600吨、2500吨、4000吨、6300吨、8000吨、1.25万吨。2026年3月6日，GM-12500型气动离合器式高能螺旋压力机试机成功。“极致能效、超高效率、超长寿命。”宋大臣用3个关键词概括这台机器的过人之处。经测算，气动离合器电机功率仅为传统机型的三分之一，以4000吨机型为例，每年可节约电费超百万元。同时，生产效率较传统机型成倍提升，模具使用寿命延长至原来的2倍至3倍。

全国锻压机械标准化技术委员会委员张浩说：“GM-12500高能螺旋压力机其形式目前是世界独有的，技术上独树一帜，在设计、制造特别是控制系

发的技术专家李志刚说。

为了探究可行性，益友锻压的技术团队翻资料、画草图，把原理反复琢磨了几遍，越琢磨越觉得这事有门儿。气动的好处是靠压缩空气来控制离合器，避开了液压油，空气能压缩的劲头也足，能够完美实现劲大又节能的目标。

“理论路线跑成了，虽然没人做过，但是我们不想放弃这一丝的希望。”李志刚说。益友锻压的技术团队很快就形成了共识：干！

因为没有现成的经验可以学习，益友锻压的技术团队就一个问题一个问题地解决。密封不严就改结构，响应慢了就调气路，扛不住冲击就换材料。“我们反反复复，试验了两年，光是材料就试验了100多种。”李志刚说。

2019年，第一台GM-630高能螺旋压力机试验成功了。但是光有技术可不行，还得有市场的认同。“一台液压机上百万元，我们的新机器没有得到过应用，大家都在观望，没人愿意做第一个吃螃蟹的人。”宋大臣说。为了打开市场，益友锻压被迫用老式机的价格卖了几台气动机器。

用户的口碑就是最好的宣传。随着第一批用户反馈良好，订单开始自己找上门来。益友锻压从630吨起步，1000吨、1600吨、2500吨、4000吨、6300吨、8000吨、1.25万吨。2026年3月6日，GM-12500型气动离合器式高能螺旋压力机试机成功。“极致能效、超高效率、超长寿命。”宋大臣用3个关键词概括这台机器的过人之处。经测算，气动离合器电机功率仅为传统机型的三分之一，以4000吨机型为例，每年可节约电费超百万元。同时，生产效率较传统机型成倍提升，模具使用寿命延长至原来的2倍至3倍。

全国锻压机械标准化技术委员会委员张浩说：“GM-12500高能螺旋压力机其形式目前是世界独有的，技术上独树一帜，在设计、制造特别是控制系

益友锻压

2025年营业额 近1亿元

其中

95%的订单来自气动机型

中大型螺旋压力机出口额

近1000万元

企业拥有国家发明专利 2项

实用新型专利 25项

统上都具有独创性，采用气动离合器，开辟了螺旋压力机制造的单独赛道，实现了重型锻造设备的技术突破。”

逐浪出海

GM-12500试机成功不到1个月，益友锻压已经接到了十几个国外客户的咨询电话。其实，益友锻压的国际化之路，早在2019年就已经开启。

那一年，越南客户主动打来电话，要来中国考察产品。在山东济宁一家公司的生产现场，客户站在机器旁，眼睛一直盯着滑块起落，连说了两遍“太快了，太稳了”。当场拍板下单。越南客户的订单，像是一把钥匙，打开了益友锻压通往国际市场的大门。此后，来自印度、泰国、印度尼西亚等国家和地区的客户陆续找上门来。

设备卖出去只是第一步，服务跟不上，牌子照样立不起来。虽然当时益友锻压的技术团队才十几人，但他们一直坚持每一台设备都要技术人员亲自飞

到客户现场，调试、安装、维修，手把手教对方怎么用、怎么养。这种“一对一”的服务模式，虽然成本高、效率低，但换来了客户的信任。“以前我们觉得自己跟国外品牌比还有很大差距，这几年，客户反馈给了我们信心，我们的技术放到国际上也拿得出手。”负责外出装配的员工魏平说。

经过五六年的市场历练，益友锻压逐渐摸清了国际市场的路子，也形成了自己的“出海”思路——以口碑带订单，以技术拓市场，以较高的性价比，满足客户“既要品质高，又要成本低”的诉求。

2025年，益友锻压主动走出国门，参加印度国际成形技术展览会。展会上，来自印度、泰国、印度尼西亚等多个国家的商户被气动离合器的创新技术吸引，围着设备模型反复询问。“这个离合器能用多久？”“能耗比德国设备低多少？”“交货周期多长？”展会期间就有6家客户现场签约，意向订单金额超过500万元。

2025年，益友锻压交出了一份亮眼

的成绩单：全年营业额近1亿元，其中95%的订单来自气动机型；GM-630、GM-1600等型号的中大型螺旋压力机，销往泰国、越南、印度尼西亚等国家和地区，出口额近1000万元。经过多年努力，企业已获得国家高新技术企业、青岛市专精特新企业等荣誉，拥有国家发明专利2项、实用新型专利25项。

益友锻压的成功让其所在地山东省胶州市产业链迅速壮大，目前，全市30多家锻压企业抱团发展，把胶州打造成全国模锻装备机械制造基地之一，锻压装备产业年产值超20亿元。

更大的突破已在路上。3万吨级气动离合器式高能螺旋压力机的图纸已完成90%。今年，益友锻压决定乘势而上，加速海外布局，将销售网络重点拓展至东南亚、南美、中东等新兴市场，从售前咨询、技术支持到售后维修，形成完整的海外服务体系；未来3年，计划推动高端锻压装备出口额增长200%，让“中国造”的硬核实力走向更广阔的国际市场。

本版编辑 向萌 美编 吴迪