

上万种新产品亮相北京国际防灾减灾应急产业博览会——

## 应急产业市场前景广阔

本报北京6月19日讯 记者熊丽报道：2016北京国际防灾减灾应急产业博览会今天在北京国家会议中心开幕，上万种防灾减灾应急产品集中亮相。

应急产业是人们既熟悉又陌生的新兴产业，是为突发事件预防与应急准备、监测与预警、处置与救援提供专用产品和服务的产业。近年来，我国应急产业快速兴起并不断发展，在突发事件应对中发挥了重要作用。据估算，我国消防安防、应急通讯、防灾减灾、反恐等领域的应急产品和服务产值达到近万亿元。2014年国办发布的《关于加快应急产业

发展的意见》提出，到2020年，应急产业规模显著扩大，应急产业体系基本形成。

在展会现场，一台集合了心肺复苏、呼吸机、除颤器等功能的急救操作台吸引了众多观众。武汉三龙科技发展有限公司总经理侯冬一边演示一边告诉记者，灾害发生后，现场抢救分秒必争。这套设备移动方便，相当于灾害现场的临时抢救中心，可以有效提高抢救成功率。

中国医学救援协会常务副会长李宗浩认为，现在的救援已经不只是医疗救护，还涉及许多其他力量。灾害救援不能光靠徒手，而应该依靠创新，充分应用现代化技

术和装备，进行信息搜集、检测和救援等。通过博览会，可以帮助人们开阔视野、提高认识，进一步实现地面、水上、空中的立体化救援。记者看到，除医疗设备外，现场还展出了破拆工具、热成像仪设备、大屏幕指挥系统、移动应急通讯车、海上搜救船艇等多种高科技产品。

灾害发生后，如何有效实施现场侦测并迅速准确地处置灾情尤为重要。深圳九天创新科技有限公司售后服务总监罗遇衡告诉记者，拍摄稳定性、时长和画面清晰度，是应急救援场合对无人机的重要要求。

汉能控股集团太阳能无人机事业部总经理童翔介绍，防灾减灾需要长时间救援，传统无人机一般续航时间是2个小时。汉能生产的碲化镉薄膜太阳能芯片具有柔软、重量轻、效率高等优势，在弱光条件下也能发电。与无人机结合后，白天飞行时间可以达到6至10个小时。“目前我们已经开发了两款原型机，未来一年将进行更多的测试优化。”童翔说。

中国航空器拥有者及驾驶员协会副秘书长孙守军表示，随着无人机技术的成熟，无人机在防灾减灾和应急救援方面的应用将日趋广泛。

“卖废铁”的传统模式难以为继——

## 报废汽车回收需精细化

本报记者 刘 瑾

自去年以来，废钢价格一度跌破千元每吨、人工成本上涨20%、黄标车剧增、竞争格局巨变等种种不利因素，令报废汽车回收拆解企业举步维艰。中国物资再生协会副会长兼秘书长高延莉接受《经济日报》记者采访时表示，这么多年来，头一次在行业大会上听到那么多企业负责人感叹生意难做。

而与此同时，报废汽车回收领域作为“汽车后市场”的一部分，近年来已成为备受关注的朝阳产业。各路资本纷纷摩拳擦掌，一夜间涌现出众多拆车件、二手汽配电商平台和网站。有投资人表示，这是汽车产业仅存未被开发的完全保持传统模式的产业，潜力巨大。那么，报废汽车回收拆解行业的出路何在？

### 增量不增收

今年以来，全国多地都爆出“汽车坟场”照片，大量等待拆解的报废车辆如叠罗汉一般密密麻麻堆满“坟场”，场景蔚为壮观。某汽车拆解厂负责人透露，报废车回收数量激增，让传统模式下运营效率低下的拆解企业措手不及，钢价连跌又使企业卖得多赔得多，只好“按兵不动”，等待时机。

据中国物资再生协会统计，在2014年报废汽车回收量206.6万辆的基础上，2015年回收量依旧保持显著增长，全国回收报废机动车共计246.4万辆；其中，载货车回收量延续了上一年的猛增势头，共计回收67.1万辆，同比增长35%，增幅排在各类车型之首。高延莉表示，这是由于一方面很多车辆已达到报废更新年限；另一方面一些地方出台了补贴政策，导致机动车报废速度大大加快。

受黄标车淘汰计划和老旧车更新报废等政策利好影响，2015年广东、山东、江苏、安徽、福建5省报废汽车回收量同比增幅均超过全国平均水平，其中广东、江苏、安徽、福建分别增长138%、139.9%、205.6%、334.8%。此外，山东、云南、陕西、广西、甘肃等省区增速均超过50%。

然而，由于去年废钢价格依旧猛跌不止，导致全行业销售额仅为51亿元，较



上一年度225.8亿元大幅度缩水，出现报废车回收数量增加、企业收入却不增加的“增量不增收”情况，企业利润微薄。

高延莉表示，“十二五”期间，报废汽车拆解行业发生了重大变化：一是生产成本高；二是收购数量少；三是销售的再生材料因拆解周期长，导致价格波动大；四是收购报废车辆得不到增值税发票无法抵扣销项税，2015年行业纳税总额已经达到6.09亿元，“行业企业生存面临极大的困难”。

### 行业认知低

我国报废汽车拆解行业起步于上世纪80年代。截至目前，全国报废汽车拆解基地已达633家，超过80%的县级区域都设置有报废汽车回收网点，有力地推动了行业发展。然而，由于存在非法倒卖报废车的问题，汽车拆解行业的社会认知情况并不好。

由于目前报废汽车拆解后材料、零部件的去向都无法追溯，导致部分地区的非法回收企业通过倒卖、拼装，使大量本应报废的机动车流入二手车市场或贫困地区，扰乱了正常的市场秩序。因此，公众一度把无序经营的帽子扣在了有经营资质的正规企业头上，严重影响了社会对于报废汽车回收行业的认知。

高延莉表示，根据拆解量和注销量

数据，的确可以看到大量报废汽车未经过拆解，非法流入市场。这需要相关部门加强监管，也需要社会公众环保意识的提高。“报废汽车回收拆解企业不同于一般废旧物资经营企业，属于环保型加工类公益性企业。报废汽车如果得不到妥善处理，不仅存在安全隐患，对环境造成不良影响，还会导致大量的金属、橡胶等资源浪费。”

### 创新寻出路

中投顾问发布的《2016—2020年中国报废汽车回收拆解行业深度调研及投资前景预测报告》预测，2016年的回收量将在2015年基础上继续攀升。

面对高速增长报废汽车拆解市场，一批拆解企业在废钢铁销售不畅、价格下滑的情况下，一改往日依靠卖废钢的办法，一方面，另辟蹊径将零部件销售作为盈利点；在北京、上海、广州等发达地区，也有部分企业利润较2014年有所增长，其中60%的利润来源于对报废汽车进行精细化拆解后，通过回用件销售获利；另一方面，报废车辆的车况有所改善，零部件可利用率上升，回收利用水平得到提高。

运用“互联网+”，让车辆报废方式更便利，鼓励公众及时报废车辆，也成

为一种有益探索。“这是我们上个月收到的报废车数量。”北京驾到网络科技有限公司CEO赖晓凌指着墙上的数字“1000”告诉记者，“相比于北京庞大的汽车市场，这个数量还是太少”。

赖晓凌原是创新工场合伙人，小米、易到用车、车易拍、51用车、美图等许多项目的投资人中都有他的名字。这位知名的互联网投资人，为何投入报废汽车回收的创业大潮中？“互联网平台介入报废车回收领域，可以给市场注入新的活力。”赖晓凌表示，公司推出了“报废专家”平台，将信息流、人流、物流、资金流通过互联网高效连接起来，让用户能够更安全、更便捷地完成汽车报废手续。

中国物资再生协会也在想办法整合资源，寻求新的增长点。“我们筹备打造拆解汽车回用件的平台，为拆解下来的零件寻求新的销售渠道。”高延莉表示，国外在回用件方面已经形成了较为完善成熟的产业链，我国在这方面还有很多发展空间。目前，由于很多可利用零部件缺乏固定、大规模的购买用户，定价较低并且人为因素较强，无法灵活根据市场需求定价，干脆当废钢铁出售。平台将致力于满足国内汽车零部件市场需求，为企业打通销售渠道，提高利润，同时也将带动国内报废汽车回收行业的精细化拆解水平。

### 观点 声音

工业和信息化部副部长辛国斌：

## 机器人产业应避免低端化趋势

本报讯 记者许红洲报道：由国内机器人产业骨干企业发起的中国机器人TOP10峰会近日在辽宁沈阳市成立。工业和信息化部副部长辛国斌表示，当前我国机器人产业已出现“高端产业低端化”的趋势，并有投资过剩的隐忧，机器人企业要避免盲目扩张和低水平重复建设。

辛国斌还对我国机器人产业发展提出4点建议：一是不仅要走的快，还要走得远；二是不仅要看看脚下，还要看远方。企业要有长远眼光，抓住产业薄弱环节，看清未来发展趋势，找准自身的市场定位，坚持不懈、久久为功；三是不仅要自己走，还要并肩一起走。要注重企业之间的合作，实现优势互补，合作共赢。同时，要关注机器人产业与其他科技领域的融合创新；四是不仅要靠自己走，还要会借力。要充分运用好资本和人才的力量实现企业发展，企业家也应具有国际化视野，善于利用和整合全球资源。

### 新闻眼

## 国家能源局鼓励电储能调峰调频

本报讯 记者王轶辰报道：国家能源局近日下发通知，决定开展电储能参与“三北”地区电力辅助服务补偿(市场)机制试点，挖掘“三北”地区电力系统接纳可再生能源的潜力，同时满足民生供热需求。

电储能作为一种通过化学或者物理方法将电能存储起来并在需要时以电能形式释放的新兴储能技术和产品(不含抽水蓄能)，近年来在我国可再生能源消纳、分布式发电、微网、电力辅助服务等领域逐步得到运用，并形成了初步的商业发展模式。

记者了解到，此次“三北”地区各省(区、市)原则上可选取不超过5个电储能设施参与电力调峰调频辅助服务补偿(市场)机制试点，已有工作经验的地区可以适当提高试点数量。国家能源局有关负责人表示，将鼓励发电企业、售电企业、电力用户、电储能企业等投资建设电储能设施。鼓励各地规划集中式新能源发电基地时配置适当规模的电储能设施，实现电储能设施与新能源、电网的协调优化运行。鼓励在小区、楼宇、工商企业等用户侧建设分布式电储能设施。

## 北京基本建成区域型碳交易市场

本报讯 记者杨学聪报道：在近日举行的第七届地坛论坛上，北京市发改委副主任张国洪表示，截至6月13日，北京碳市场累计减排量达1000万吨，已经基本建立起制度完善、交易严格、市场完善的区域型碳交易市场。同时，切实推动了950余家排放单位按时完成履约，调整完善相关标准规范及政策制度，制定配额回购方案，做好市场风险防范。

作为试点，北京担当了探路者的角色，建立了1+4+N法规体系，将节能项目产生的碳减排量等开展跨区域合作，允许自然人和非企业自然人参与，鼓励抵押式融资、配额托管等业务。下一阶段，北京将进一步深化落实国家碳排放权市场的交易部署，着力落实交易机制，不断总结经验，发挥示范引领作用，在全国碳排放交易市场中发挥积极作用。

## 中国企业家年会聚焦制造业创新

本报哈尔滨6月19日电 记者于泳报道：2016年全国企业家活动日暨中国企业家年会6月18日至19日在黑龙江省哈尔滨市举办。来自全国各地的知名企业家分别探讨了“创新与中国制造”等议题。

中国企业联合会会长王忠禹表示，企业是技术创新的主体，主要体现在企业是创新的决策主体、投资主体、研发主体、成果应用主体和利益分配主体。近年来，我国企业家带领企业瞄准国际创新发展趋势和特点，提高自主创新能力，在重点领域、关键技术上取得了一大批创新成果。

北京汽车集团有限公司董事长徐和谊告诉《经济日报》记者，传统的依靠投资拉动和产能扩张的发展模式，已经无法支撑中国制造业从量变到质变的飞跃，出路只有从要素驱动向创新驱动转型。“对企业而言，一是需要优化产品结构；二是需要商业模式升级；三是需要拓展发展格局。”徐和谊说。亨通集团董事局主席崔根良表示，企业要坚守实业，弘扬工匠精神，坚持在擅长的制造领域创新。

本次年会上，中国企业管理科学基金会还颁发了第九届袁宝华企业管理金奖，中国兵器工业集团公司董事长尹家绪等人获奖。该奖项每两年评选一次，是中国企业管理的最高奖项。



6月4日，中石化西北油田分公司采油二厂采油管理三区职工在位于新疆阿克库勒TH1239井对采油树进行测井施工。该区域地处国家级胡杨、红柳自然保护区内，常年坚持清洁生产安全环保生产。 吕德群摄

本版编辑 杜 铭 李 景

## 农机 O2O：为农民提供一站式服务

本报记者 刘 慧 李华林

农机也能网购？没错！农机360网总裁吴克铭告诉《经济日报》记者，由于跨区作业和个体散户减少，专业化、规模化种植日趋普遍，大户和合作社增加，用户对农机产品高效、节能、可靠及优质服务的需求越来越强烈。传统农机行业正大步走上“农机实体店+电商平台+金融服务+农机保险”之路。

数据显示，2015年中国农村网民规模达1.86亿，电商交易总额达到3500亿元以上，预计2016年将突破4600亿元；未来，农村电商或将拥有万亿级潜在市场。“新生代农民正成为农业经营主体，他们有现代化的种植和管理理念，习惯网上购物；在购买农机之前都会通过网络了解厂家、机型、配置、参数、优缺点、测评和用户评价等信息，寻找性价比高的产品。”吴克铭说，这恰好给农机行业提供了新的出路。

吴克铭认为，发展电商是农机行业大势所趋。事实上，农机触网并非新鲜事，前有吉峰易购、东方红e购商城自建线上电商销售平台，后有京东农机1688网专营店，然而受困于各地补贴差异、物流成本和农机相对较高的销售价格，农机电商仅靠平台之力依然无法解决用户的资金短缺问题，这就需要将传统的农机金融服务从线下引流至线上，覆盖来自电商平台的新用户。

“目前农机行业在金融和保险服务方面面临很多‘短板’：融资难、成本高、渠道少；现金流不畅，资金链短缺，消耗行业整体利润；行业抗风险能力弱。”吴克铭说，为此，农机360网整合行业大数据，根据企业和用户需求，联合太平洋保险、深圳信农贷及哈尔滨银行，推出系列金融与保险服务产品，保障供应链资金需求，解决农民保险难的现实困境。

哈尔滨银行经理徐伟全告诉记者，他们将与全国大型农机厂商建立合作

关系，为客户提供商票保贴、应收账款质押、厂商银和农机具保兑仓等金融融资产品，为农机具供应链各环节提供融资服务，提高企业经营效率和利润。“采取供应链金融模式对农机企业具有战略意义，供应商可提前收回货款，加快资金周转，提高生产经营效率；制造商可提前确定采购产品的数量和价格，便于安排生产，提高存货和资金使用效率，提升综合竞争力；分销商则可以享受比较优惠的进货价格，减少资金占用，提高销售利润”。

农户可以通过电商平台得到更多实惠，农机360网联合太平洋产险共同推出“信农保”(农业机械综合保险)，采用网络投保，保费合理、性价比高。“我国每年农机事故率约为3%，伤亡损失率0.2%，死亡率0.01%。目前农机作业已被纳入国家安全生产13个重点行业，但长期以来农机保险在制度建设等方面存在不足，农机一直处于‘裸奔’状态，对农机拥有者不利。”农机360网副

总裁相东介绍，“信农保”针对不同机具设置了5款农机保险套餐，农户可根据自身实际情况购买，以较少投入获得稳定的经济保障，提高抗风险能力，最大限度避免“十年致富奔小康，一场事故全泡汤”。

“‘农机实体店+电商平台+金融服务+农机保险’模式的转变，说到底就是由单纯的‘卖农机’向全面的‘卖服务’转变。”吴克铭说，农机O2O电商战略的最终定位是融实体店、金融、保险于一体，将线上农机销售、农机融资保险、线下售后服务、技术指导等结合起来，为农业生产活动提供一站式服务，解决农民在购买农机时面临的信息不对称、送货周期长、售后服务欠佳等难题，同时降低农业金融成本。

与其他产品相比，农机具有体积大、运费贵、价格高等特点，进军电子商务存在着天然劣势。“只有把产品做精，再配以电商优质、齐全、及时的服务，才能把农机市场做强。”吴克铭说。