

征收拥堵费，不能议而不决



北京市交通委日前表示，在就小客车数量调控政策优化方案公开向社会征求意见过程中，有不少群众建议出台征收拥堵费和发放郊区牌照等政策。对此，北京市有关部门将结合落实城市总体规划进一步研究论证。或许是因为有“拥堵费”这样的敏感词，消息一经发布，蹭地冲上热搜引发热议。

事实上，这不是北京首次讨论拥堵费问题。10多年前北京就提出过要征收拥堵费，但后来没有了下文。2013年9月，北京发布“清洁空气行动计划”，提出交通委和环保局牵头研究制定征收拥堵费政策；交通委和交管局牵头制定智能化车辆电子收费识别系统等，引导降低中心城区车辆使用强度。2016年5月，北京出台的《关于推进价格机制改革的实施意见》明确提出，研究交

通拥堵收费政策。不过，最终也是“只闻楼梯响，不见人下来”。

北京市究竟要不要收取拥堵费？收取拥堵费能否真正缓解拥堵？多方围绕这些核心问题，争论始终没有停止过。很难说，反对者没有情绪化的因素。但如果我们冷静下来，多些理性思考，答案或许就会清晰地呈现出来。

汽车产业是推动新一轮科技革命和产业变革的重要力量，是建设制造强国的重要支撑，是国民经济的重要支柱型产业。经过多年的发展，我国建成了种类齐全、配套完整的产业体系。目前，汽车零售额占全社会商品零售总额、相关税收占税收总额、相关从业人数占城镇就业总人数的比例均在10%左右，对推动经济增长、促进社会就业、增进民生福祉起到了重要作用。

然而，近年来由于不少城市限购，汽车消费受到较大影响，汽车产销已连续多年出现下滑。更令人担忧的是，因为车牌的稀缺，还滋生了大量车牌租借和买卖的非法交易，饱受社会诟病。在加快构建以国内大循

环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局中，如何打通汽车消费堵点，激发汽车消费活力，成为迫切需要解决的问题。

从技术支撑来看，过去征收拥堵费技术手段不成熟，由此导致的征收成本、征收效率、征收方法等问题不能有效解决，难以差异化对待，大家秉持着不接受甚至反对的态度，可以理解。但如今，随着车辆识别系统、ETC、大数据测算等技术手段的进步，各项条件在逐步成熟中，这一难题应该说已不再是障碍。

从公平角度来看，车牌和道路都是公共资源，相较于简单地通过限购限行等行政手段，针对不同车辆的行驶情况，采取经济手段进行动态调节，让长期占用道路资源的车辆承担一定的“拥堵费”，其实是更具效率和公平的做法。这样不仅可以促进社会道路资源和出行需求之间的优化与平衡，提升整个社会出行效率，而且还能以此为契机，有序放开限购限行，在促进汽车消费和普及的同时，让更多的北京市民享受到有车生活，满足其对美好生活的

向往。

从政策层面来看，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出，“推动汽车等消费品由购买管理向使用管理转变”。国务院常务会议指出，要稳定和扩大汽车消费，“鼓励各地调整优化限购措施，增加号牌指标投放”。从“购买管理”转向“使用管理”的政策，为各地调整限购措施打开了空间。

事实上，国际上也有不少国家和城市通过收取拥堵费，利用经济杠杆效应减缓城市交通紧张程度。比如，新加坡在实行拥堵费以后，进入控制区的车流量就明显减少。

交通拥堵是当前大城市治理的一个综合难题，其复杂性需要我们进行更多开创性的探索，而不是简单地“一限了之”或者增加几个指标。如果还抱着旧地图，是找不到新路的。

杨忠阳

筑牢经济竞争的「大国根基」

本报记者 李光达

实体经济是我国经济发展的命脉，更是在国际经济竞争中赢得主动的根基。党的十九届五中全会提出，要坚持把发展经济着力点放在实体经济上。在2020（第十九届）中国企业领袖年会上，来自各行各业的企业家共聚一堂，分享他们对我国实体经济发展的思考。

北新建材集团有限公司董事长王兵认为，建材行业正在迈入绿色环保高质量发展阶段。前不久，财政部、住房和城乡建设部联合发文，要求政府采购工程中积极推广绿色建筑和绿色建材应用。“这将倒逼产品性能不过关的企业逐步退出市场，也让一批坚持研发、以创新提升质量的企业在更高水平行业生态中作出更大贡献。”

“过去15年间，中国铁路经历了飞跃式发展，我国高铁运营里程已经达到3.6万公里，占全球高铁运营里程75%以上。作为高铁装备制造从业者，我深刻感受到，行业正在发生剧烈变化，市场正在从新建产能向服务业方向转变。”华铁通达高铁装备股份有限公司董事长宣瑞国说，过去我们生产的设备只能满足列车基本功能，现在所有工作都围绕为乘客提供更安全舒适、方便快捷的乘车体验展开。同时，城市地铁与轻轨快速发展也对公司产品提出了新的要求。

“近年来，互联网经济热火朝天，传统行业受到的关注较少。不过，无论外部环境怎样改变，我们都会把自己的事情干好。”浙江建龙控股集团有限公司董事长张伟祥介绍，经过多年努力，许多中国钢铁企业在生产管理、产品质量、装备制造等方面已经达到国际领先水平。“我们拥有两家钢铁厂，二者均实现了超低标准排放，环境治理水平甚至超过某些欧美国家的工厂。”

在区块链、物联网、大数据、5G等新技术应用的推动下，以数字贸易为核心的新贸易时代已经到来。“新贸易必然会对传统贸易形式产生一定冲击。不过，由于贸易活动的特殊性，任何数字贸易都离不开线下实物运输、交付。”卓尔控股有限公司董事长阎志相信，实体经济关键在于沉得住气，踏踏实实筑牢技术“围栏”。此外，政府也要为实体经济提供一个完整健康的生态体系，从配套基础设施建设到出台有针对性的政策方针，从资金帮扶到制定法律法规，全方位支持实体经济高质量发展，筑牢实体经济“大国根基”。

“在半导体制造、液晶显示等高科技领域，许多企业家为推动技术产业化，几十年如一日深耕一个行业。但同时，也有一些产品应用广泛、市场前景良好的项目，因为团队某些成员过于急功近利，走向失败。”在华夏幸福基业股份有限公司执行总裁赵威看来，做实经济关键在于沉得住气，踏踏实实筑牢技术“围栏”。此外，政府也要为实体经济提供一个完整健康的生态体系，从配套基础设施建设到出台有针对性的政策方针，从资金帮扶到制定法律法规，全方位支持实体经济高质量发展，筑牢实体经济“大国根基”。

今年3款单抗药获批上市——

信达生物加快研发创新药

本报记者 余惠敏

江西姑娘小陈今年成功考上了大学，这个笑容阳光的姑娘曾因患淋巴瘤休学两年，挽救她生命的正是一种国产单抗药——“达伯舒”（信迪利单抗注射液）。研发达伯舒的，是多个新药品种入选国家“重大新药创制”专项的信达生物制药集团，该集团总裁刘勇军告诉记者，2011年企业创办的初衷就是开发出患者用得起的高质量生物药。

如果说研发化学药相当于造自行车，那么研发生物药就相当于造飞机。其中，生物药中的单抗抗体类药物更是飞机中的战斗机。单抗药物是用于精准医疗的靶向药物，因其疗效好被广泛用于肿瘤、自身免疫病、病毒感染等领域，但开发成本高、难度大，对研发公司的技术、资金要求极高。美国在上世纪80年代就已研发出单抗类药物，中国一直到2000年之后才有零星几家企业试水。

当时，在发达国家能够方便获取的高端生物药，却是绝大多数中国患者买不到、买不起的，信达生物就是要改变这种落差。面对“投入大、周期长、风险高”的各种创业挑战，从一间办公室起步的信达团队克服了各种困难迎难而上。

“10年10亿美元”，这是国际生物制药行业研发一款新药的“双十定律”。但信达生物仅用9年多时间，就有4个单抗药产品获批上市。2018年12月，信达生物收获了“首个果实”——达伯舒正式获得国家药品监督管理局的上市批准。因卓越品质和疗效，达伯舒成为首个荣登权威医学期刊《柳叶刀·血液学》封面的中国免疫治疗产品。

去年，达伯舒进入2019年新版国家医保目录，成为首个进入国家医保的PD-1单抗药物。进入国家医保，意味着成千上万的癌症患者能够以更优惠的价格用上救命药，费用仅为美国同类药品的十二分之一。信达生物还与中国癌症基金会发起扶贫公益项目，让符合条件的低收入患者可以免费使用达伯舒，让贫困患者也能够得到治疗机会。

今年，信达生物陆续有3款单抗药（达汶同、苏立信、达伯舒）获批上市。如今的信达生物，已成为拥有超3000名员工的A股上市公司，建立了一条包括23个新品种的产品链，覆盖肿瘤、代谢、自身免疫等多个疾病领域，打造了包括新药研发、生产及质量、临床开发、商业化销售的贯通生物创新药开发全周期的高质量技术平台。

信达生物制药集团首席财务官奚浩表示，近年来，国家药品监管政策改革加速了新药研发和上市，中国新药研发投入快速增长，中国新药创新开始迈向国际化。数据显示，2013年中国新药在美国申请IND（新药临床试验申请）的数量不超过10个，到2018年已经达到了50个。“下一个10年，公司将聚焦创新和国际化，我们希望成为国际一流的生物制药公司，让全世界人民都能享受到科学技术进步带来的成果。”奚浩说。

本版编辑 李景

源德盛自拍杆产品全球市场占有率第一

一根自拍杆的“逆袭”

本报记者 杨阳腾



随着外出旅游、网红直播越来越热，自拍辅助器成为人们必不可少的随身好物。源德盛塑胶电子（深圳）有限公司凭借制造工艺、人性化设计等方面的自主创新，研发不断迭代，功能逐渐升级，创造了自拍杆产品全球市场占有率第一的成绩，其中，高端自拍杆产品市场占有率已接近80%。这样一个最初毫不起眼的产品，在企业的创新驱动下实现了“逆袭”。

近日，经济日报记者探访源德盛实验室，看到测试工程师路鑫正在对公司自主研发的新产品“网红直播支架”模拟海运环境测试，包括24小时高温高湿测试、5%盐水浓度连续喷雾8小时测试，以及物理损伤测试。“这款产品可实现三机位同步直播，自带补光灯和麦克风支架。”从工作人员的介绍中不难看出，继一体式自拍杆及单轴云台后，源德盛又将打造一款手机辅助器“爆款”。

转型及时勇拓新路

源德盛从手机模型起家，在2004年经营高峰期时，公司有近3000人，外发代工厂十几家，位居同行业全球第一，客户覆盖当时全球各大一线手机品牌，包括飞利浦、爱立信、摩托罗拉等。“当时，按手机业内行规要求，厂家向经销商出货50个手机须配一个模型机。”源德盛塑胶电子（深圳）有限公司董事长、总经理单景华说，从模型机制造转向自拍杆自主研发，源德盛的转型之路并不容易。

“2008年，国际金融危机引发市场萧条，随后智能手机问世，线上手机销售逐渐成为气候，模型机销量快速下降。”单景华回忆，源德盛也曾投资数亿元尝试汽车电子和手机真机业务，后来结合企业自身核心竞争力，最终将目光锁定在自拍杆这个细分领域。

“我们团队是实干型，转型坚持走有技术含量、有成长性的路线。”单景华告诉记者，随着手机拍摄功能越来越强大，自拍的价值和意义不断凸显。“我们一边顺应市场发展，另一边结合在模型机制造、精密结构件领域的丰富经验，在2013年下半年启动了研发手机辅助器的项目。”从此，手机自拍杆成了该公司的核心业务。

发展方向定了，更大的挑战还在后头，比如供应商选择就是个难题。“自拍杆结构



源德盛工程师正在调试新式自拍杆产品。
李小芳摄
(中经视觉)

件要求伸缩自如、支撑稳定、结实耐用，自重又不能过大。”单景华曾在广东、浙江找过雨伞、钓鱼竿及拉杆箱的供应商寻求合作，但是很多企业技术能力、产品质量参差不齐，无法满足技术要求和质量标准。最终，源德盛通过与铝杆制造商合作，特别是自有团队不断研发摸索，通过在套杆设计上加装轴衬及垫片，不断改进工艺，不仅解决了配件供应问题，品控也得到保障。

不断创新引领市场

自拍杆制造的技术门槛并不高，如何在一片“红海”中脱颖而出？单景华表示，坚持自主研发与创新是核心。

“我们做到了年均2000万元的研发投入，每年迭代数十款新品。”单景华说，为了激活创新力，公司在内部管理上注重对创新人才及突出贡献人员的奖励与晋升。除了专门的项目研发奖励，还经常举办金点子奖活动，发动全员参与新品设计，创意不论是否被采纳都会给参与者奖励。

在不断创新的制造理念带动下，源德盛

打破了第一代“分体式自拍杆”的限制，在2015年研发出第二代“一体式自拍杆”，将夹持装置和伸缩杆一体式转动连接起来，使自拍杆在使用和携带时无需临时组装拆分，使用更加方便。同时，该产品还巧妙地设计在夹持装置的载物台上设置缺口，在夹持机构上设置折弯部，用于收纳伸缩杆、接头或手柄，使自拍杆收纳的体积更小，便于收纳携带。

此后几年，源德盛又相继推出蓝牙自拍杆、蓝牙三脚架自拍杆、一体式蓝牙补光灯等产品，引领了自拍杆迭代进程。源德盛也是业内第一家推出手机单轴云台产品的企业，目前正与北京大学、上海交大及零零科技等战略合作，推动人机交互智能终端开发。

“我们的产品升级换代一直引领着整个自拍杆行业的发展轨迹，我们做到哪个阶段，市场才出现哪款新产品。”单景华自豪地说，源德盛还制定了手机自拍杆行业首个企业标准，带领行业向着高质量标准化的方向发展。

如今，源德盛已实现从配套制造型企业向品牌研发型企业转型，不仅为三星、小米、OPPO、vivo等各大品牌代工生产自拍杆，还推出了远点拍、Dispho、WINNERS'SUN等自有品牌，2019年销售额达到3.5亿元，2020年预计可维持3亿元销售水平，预计2021年可实现销售收入5亿元以上。

专利保护构筑壁垒

以创新为核心推动发展为源德盛积累了丰厚的专利资源。截至目前，源德盛申请专利总计255项，包括发明专利41项，实用新型专利104项，外观设计专利110项，其中涉外专利申请55项。公司已获授权专利达到179项，相继获得红点设计大奖、中国商业创新奖等大奖，并成为广东省和国家知识产权示范企业。单景华表示，源德盛虽然以实用新型专利居多，但每个专利都是有用的，通过专利保护，既创造了销售收入，又带动了企业发展。

源德盛通过诉讼打击了不少侵权行为。“专利保护是一门大学问，我们经过几年



图为源德盛公司生产流水线。
李小芳摄
(中经视觉)