

不要贩卖燃油车禁售的焦虑

忠阳车评

第26届联合国气候变化大会上,比亚迪、奔驰等6家主要汽车制造商签署承诺:到2040年在全球范围内逐步停止燃油车的生产。消息发布后,有人在网上又开始贩卖焦虑,“以后你买不到燃油车了”;还有网友调侃,“你的燃油车,要绝版了”;甚至还有有人猜测,“我国是不是也会很快推出禁燃时间表”;等等。

这样的声音,很容易拨动公众的神经,引起情绪上的共鸣。毕竟,停止燃油车的生产和销售,发展新能源汽车,是应对全球气候变化、实现碳中和的重要途径,特别是在有些国家提出禁售燃油车时间表的背景下,很难不让人们产生联想。不过,需要指

出的是,汽车是一个与能源、工业以及社会民生等其他领域息息相关的大产业,转型注定是一个长期而复杂的过程,思考这一问题不仅要有发展眼光,更要有系统思维。

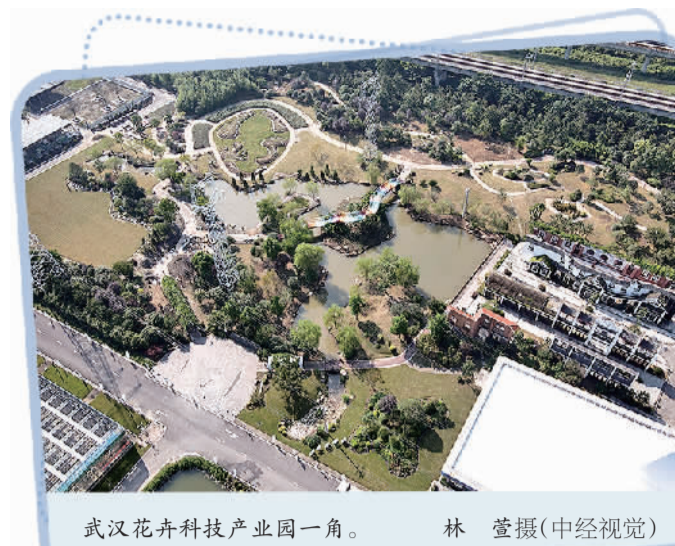
从企业层面讲,向新能源汽车转型既需要政策和法规的引领与倒逼,也需要技术的创新与突破,还需要基础设施的配套与完善。事实上,此次大会上不仅宝马、现代、本田、日产和斯特兰蒂斯等主流车企没有签署这一协议,全球销量最大的两家车企大众和丰田也没有签字。其中,丰田给出的解释是,“全球大部分地区尚未做好零排放汽车的准备”。部分主流汽车制造商之所以对这一承诺持谨慎态度,主要原因还在于,一方面车企技术转型成本巨大;另一方面政府相关政策支持和社会配套体系建设也很难一步到位。

不过,拒签车企并非拒绝新能源转型。今年6月底,大众汽车就宣布在2035年至2035年之间退出欧洲的内燃机汽车业务,最迟将在2050年实现碳中和。到2030年,大众旗下的纯电动汽车能占到该公司在欧洲总销量的70%。可以说,大众是当前全球传统燃油车车企向新能源转型最激进的企业。然而,考虑到其传统业务体量之大,目前不签字,倒也在意料之中。

虽然近年来“禁燃”声音不绝于耳,但迄今为止,只有英国(含苏格兰)和法国政府正式宣布了燃油车禁售计划,其他国家部分政党或是部分州郡提出了相关议案,更多的只是一种愿景与倡议,并未上升到法律层面,在立法侧和执行侧都尚无进展。截至目前,还没有哪个国家以法律形式明令禁止燃油车的销售。

对于汽车生产和消费大国,制定禁燃时间需要经过经济、能源、减排、市场等多因素的考虑,并非仅排放一个维度。应该说,随着技术进步和政策法规的倒逼,新能源汽车对燃油车的替代会逐步增加,但更多还是靠市场力量。汽车取代马车,智能手机取代传统手机,数码相机取代胶卷相机,都不是因为任何政府鼓励前者或者反对后者,而是因为前者比后者能更好地满足消费者的需求。考虑到技术进步的新进性、资源的不平衡性和地域气候的复杂性,新能源汽车和燃油车在很长一段时间内都将“并驾齐驱”。因此,大国传统燃油车的禁售与退出不可能“一刀切”,而是“分地区、分车型、分阶段”逐步推行。

杨忠阳



武汉花卉科技产业园一角。林莹摄(中经视觉)

武汉
盘活

如果说传统的花鸟市场是园艺用品小卖部,那武汉花卉科技产业园就是一站式游购商超,为爱车、爱生活的市民,提供了一种美好生活的全新升级选择。

日前,由武汉林业集团投资开发建设,集花卉生产、新品种研发展示、花卉资材交易及花卉文化创意产业于一体的武汉花卉科技产业园正式开园。

武汉花卉科技产业园地处武汉市黄陂区武湖农场五七路,占地面积560亩。过去,这里只是一个苗圃生产基地。近年来,随着市民对美好生活的向往日益增长,武汉林业集团意识到,传统花卉生产、销售已经不适应社会发展和消费升级的需求。借新一轮国企改革东风,该集团在盘活存量资产、建设美丽乡村、推动产品升级、发展现代林业、打造服务品牌五方面发力,不断拉长产业链条。

武汉林业集团有限公司董事长彭成说,集团组织专班,前往云南、广东、四川等地深度考察后发现,一个综合性花卉产业园应该是一座大城市的标配。据测算,武汉园艺产业份额有近10亿元缺口,前景可期。

国企改革激发了企业活力,2020年起,武汉林业集团在原有设施上投入1.6亿元对其进行改造。经过精心设计、施工,今年国庆节,这一集颜值与实力于一身的现代花卉科技产业园正式亮相。据园区运营总监聂亮介绍,目前产业园规划了5个主园区及10个特色项目,包括网红花园、花卉展示区、精品苗木区、绿色众创区、花园中心等功能分区,以及物流区、备用发展区、活动举办区、生活服务区、企业办公区等完善的配套服务区块。

在转型升级的同时,武汉林业集团进一步放大自己的科技优势。8万多平方米的智能温室中心采用地源热泵提供清洁能源,结合双层F-clean膜覆盖材料、肥水一体化精准灌溉、温室环境控制系统、雨水收集系统等,构建了一套“绿色生态、高效节约”的育苗生产模式。与传统的育苗园不同,综合车间选用高度自动化的育苗设备,包括全自动苗床物流系统、基质供应系统、精量播种流水线、补苗移栽流水线等。生产物流采用全自动苗床循环系统,贯穿播种、催芽、育苗、补苗、移栽、发货等环节,实现了育苗全程自动化,节省了人工成本。

据介绍,园区全部建成完工后,预计每年可以承载14万游客,产生10亿元产业收入。同时,结合乡村振兴建设,辐射带动周边花卉产业发展,为当地农民提供就业机会以及花卉苗木种植技术、庭院景观等技术培训。园区还能积极整合武汉市花卉产业资源,通过先行示范作用,推动武汉花卉产业转型升级和发展动能转换,创建国家级花卉市场,建成集花卉交易、科技研发、种植示范于一体的花卉产业新业态创新引领区和国家花卉产业示范园。

本版编辑 辛自强 张苇杭 美编 王墨晗

柳
洁

董庆森

升级

迈迪顶峰以技术突破深耕高端医疗器械领域——

每分钱都花在创新上

本报记者 杨学聪

迈迪顶峰

创立至今创新投入 4亿元

已获专利 90余项

其中 发明专利 25项

海外授权发明专利 14项

企业产品中

取得国内药监局注册证 11个

CE注册证 5个



射频消融系统



左心耳闭合系统



肺动脉支架



迈迪顶峰工作人员在无菌车间外探讨工艺流程。

(资料图片)

走近“小巨人”

北京顺义天竺综保区一栋不起眼的三层建筑,是北京迈迪顶峰医疗科技股份有限公司扎根之处。四白落地、简约到极致的办公区,诉说着这个“心”做研发的创新型企业的默默坚守。自2005年成立以来,16年耕耘,换来90余项专利,11个心血管器械创新产品落地,迈迪顶峰成为名副其实的专精特新“小巨人”。

“创业至今,我们陆续投入了4亿元,每一分钱都花在创新上。”在陈设简单的董事长办公室,记者见到了公司创始人孟坚。这位富有学者气息的企业家坦言,迈迪顶峰追求的是技术驱动带来的成长,即通过开发新产品、新技术挖掘“心”市场,从而获得产品定价权、话语权。

小切口精准发力

作为人类循环系统的动力源,心脏是座永不停歇的“泵站”。拳头大小的心脏一生泵血所做的功,相当于将3万公斤重的物体向上举到喜马拉雅山顶峰。

能量惊人的心脏同样是易出问题的“关键件”。仅以先天性心脏病为例,我国每年大约有20万先天性心脏病患儿,存量患儿超过200万。与患者众多相矛盾的是,适用于小儿心脏病的介入支架和瓣膜产品十分匮乏。在数千万患者的心律失常和瓣膜领域,也面临巨大的临床创新需求。

迈迪顶峰锁定心脏这个“精密仪器”,专门针对先心病、心律失常、瓣膜病搞研发。迈迪顶峰运营副总裁张峰说,“与冠脉支架这样一年手术上万例的‘大户’相比,我们关注的先心病支架相对比较小众,一年只有几万例,但是我们追求世界唯一。针对心律失常和瓣膜病,我们也做了技术独特和治疗效果好的产品。”

与众不同的选择与孟坚的经历相关。1992年,孟坚脱下白大褂,加入英国企业英之杰,成为国内最早受聘跨国公司、专注心脏介入技术推广的员工。正是

他早年的工作,将心脏介入的理念、冠脉支架治疗技术、先心病封堵技术、房颤治疗技术、涂层冠脉支架和心室辅助产品技术及产品引入了国内医院。当时,国内只有极少数医生能做心脏介入,使用的器械只有导管和球囊,而支架这种在国外临床治疗领域开始推广使用的器械,在国内还是一片空白。

这些经历让孟坚积累了大量与心脏介入治疗有关的技术和人脉。2005年,国产医疗器械领域迅速升温。不走寻常路的孟坚为自己选择了一条最艰难的创业路——成立迈迪顶峰,投身中国医疗器械创新事业,在外企垄断的高端医疗器械行业走出一条创新之路。“我做过医生,了解患者和医生需求;认识国际顶尖的心脏科医生,了解国际最新的理念、技术和产品;在业内拥有更多资源、眼界更宽。”谈到创业,孟坚表示:“医疗器械研发周期很长,要想后来居上,必须突破传统、开创新技术,做到人无我有。”

正是孟坚的这个决定,促使企业突破市场格局,迈上了专精特新之路。而今,迈迪顶峰的产品线已全面覆盖先天性心脏病、心律失常和瓣膜性心脏病三种重大心脏病,拥有填补国内外空白的硬核技术,并能提供心血管治疗整体解决方案。

技术驱动攀登“顶峰”

与小蚕虫粗细长短相仿,纤细的钴铬合金错落有致,织就精巧独特的支撑结构。这个迈迪顶峰出品的小物件——Pul-stent[®],是国际上唯一获批用于治疗肺动脉狭窄的国产支架。凭其直径能再次扩张却几乎不改变原长的“可成长性”,它帮助不少肺动脉分支狭窄和复杂先心病术后患者摆脱了再次开胸的噩梦。

有数据显示,先天性心脏病在新生儿出生缺陷中排名第一,发病率达8%至12%,国内现有存量患者中约四成是复杂先心病。复杂先心病手术治疗多在幼年期,随着年龄增长,幼年手术引起的瓣

痕无法与日益长粗的血管相适应,再次开胸手术就成了不得已的选项。即便在今天,复杂先心病再次手术也必须面对出血、粘连等风险。而迈迪顶峰研发的Pul-stent[®]支架,因结构独特,可通过介入手术球囊扩张植入血管,解除患者“二次开胸之忧”。

不只是先心病肺动脉支架Pul-stent[®],在瓣膜介入修复产品上,今年复旦大学附属中山医院心外科使用迈迪顶峰研发的二尖瓣修复装置E-Chord[®],完成亚洲首例穿刺式二尖瓣腱索重建手术,对单纯腱索断裂或延长引起的二尖瓣反流患者提供了最佳方案。针对超1300万房颤和卒中患者,迈迪顶峰开发的“心脑同治、卒中预防”系列产品,例如:国家“十二五”课题的左心耳闭合系统E-Clip[®]通过药监局“绿色通道”批准,正在全国各地申报卫健委和医保编码。

在迈迪顶峰,像这样的独特产品还有不少。如今,公司已获得专利90余项,其中发明专利25项,海外授权14项发明专利;产品中,11个取得国内药监局注册证,5个取得CE注册证。

积极参与国际竞争

在我国心血管临床治疗领域,85%的高端医疗器械靠进口,90%以上高端医疗设备被国际巨头垄断。国内医疗器械企业有4万多家,数量不少却同质化严重。迈迪顶峰的突破,为中国医疗器械企业参与国际竞争带来一道曙光。

前途光明,道路却并不平坦。医疗器械是跟人的生命打交道,面对治疗技术、政策法规的创新地带和商业竞争,遇到的挫折注定比其他行业多。不仅要在各地申报增加新的术式、新的收费编码,甚至会碰到法规、临床方法学等方面的挑战。这要求从业者不仅要有初心、耐心,更要有坚韧不拔的毅力。

迈迪顶峰的核心管理团队几乎都拥有医学背景和外企工作经验,极具技术敏感性。“我们团队中许多人曾经深耕医疗行业,充分了解临床需求,见证了市场变化,

拥有很强的国际交往能力,这是迈迪顶峰的优势所在。”孟坚说。

迈迪顶峰未来的目标,是成为国际知名的心血管疾病整体解决方案服务商,利用开发的系列产品和解决方案,为医院提供“服务包”,建立规范的患者诊疗流程,为医生治疗病患赋能。“随着国家对创新的重视和利好政策的不断出台,最近5年至10年是中国创新型企业的机遇期。”孟坚认为,“医疗服务不光要‘对症下药’,更要早预防和长期管理,我们希望以患者为中心,提供覆盖全生命周期的治疗方案。”

迈迪顶峰正为心中的愿景和使命全力以赴。



11月16日,位于山东聊城东昌府区梁水镇的鲁信粮食制品有限公司智能车间马力全开,对收购的粮食进行精深加工。当地把优质粮食工程作为推动乡村振兴和粮食产业高质量发展的重要载体,粮食加工企业“齐鲁粮油”公共品牌的引领下加快实现从链短效低向优质高效转变,不断扩大辐射范围。王立东摄(中经视觉)