

自主品牌为何争相打造“百万级豪车”

忠阳车评

最近,自主品牌刮起“百万级豪车”风。

11月8日,比亚迪公布旗下高端汽车品牌,并定名“仰望”。新品牌将采用全新的品牌标识,独立的销售服务网络及运营团队,旗下首款硬派越野车型售价在80万至150万元。10月30日,东风汽车参投的造车新势力BeyonCa亮相,同时还展示了代表公司定位和造车水平的GT Opus 1。公司计划明年春天公布首款车型并宣布品牌中文名。据悉,首款车型将对标保时捷 Taycan,定价在百万元级。

9月15日,埃安推出全新高端品牌Hyper 昊铂,并发布旗下首款车型Hyper SSR,预售价128.6万至168.6万元,定于明年交付。埃安表示,Hyper SSR 不仅将结束中国无超跑的历史,也将填补世界纯电超跑无量产的空缺。

据不完全统计,今年以来有10多家自主品牌宣称打造“百万级豪车”。即使产品达不到这个价位,也号称“比肩百万级豪车”。比如,华为余承东在AITO第二款新车问界M7上市发布会上强调,“定位SUV的问界M7会比百万级MPV更加舒适,智能座舱系统是行业最出色的,没有之一”。他还在粤港澳大湾区车展上表示,“M7完全可以超越‘百

汽车是一个以品牌著称的行业,产品价格直接体现着品牌价值。在智能电动汽车新赛道上,实现中国汽车产品更高价位突破,不仅有利于拉高企业品牌形象,在公众心中树立高级感,而且有利于产业价值链提升。当然,打造“百万级豪车”并不容易,仰望星空、脚踏实地,或许才是更多企业生存和发展之道。

万级豪车’,甚至在豪华程度上完全不输丰田埃尔法以及雷克萨斯LM”。自主品牌争相打造“百万级豪车”,也引发了不小争议。“一个比一个能吹”“就这价格,也只能‘仰望’”“难道不吹牛,就不会造车了”等冷嘲热讽溢于屏幕。不过,集体打造“百万级豪车”,并非自主品牌汽车的一时冲动,而是有着深刻市场背景。

汽车是一个以品牌著称的行业,产品价格直接体现着品牌价值。燃油汽车时代,豪华市场一直由海外车企垄断。近几年,随着电动化和智能化变革加速,中国汽车品牌开始密集突破30万元的价格天花板。需要指出的是,通过创新驱动和重新定义用户体验,蔚来不仅将产品均价拉升到40万元以上,而且在消费者心中树立起了“高大上”的品牌形象,这是过去想都不敢想的事情。

面对产业变革和品牌重塑,在智能电动汽车新赛道上,实现中国汽车产品更高价位突破,不仅有利于拉高企业品牌形象,在公众心中树立高级感,而且有利于产业价值链提升。要看到,当前100万元以上区间,是今年上半年高端车市场中唯一销量还在同比增长的细分市场,但基本上由奔驰、保时捷、宝马、路虎、雷克萨斯等外资品牌占据。

相较于过去燃油车品类较为薄弱的心智认知,目前海内外消费者对于中国智能电动车品类已经产生高度认可。尤其是中国在消费电子、5G、智能科技等领域,逐渐建立起科技领先的国际心智资源。在这一具有优势的心智资源加持下,自主品牌向100万元以上区间发起冲击不无道理。

与此同时,打造“百万级豪车”也有利于

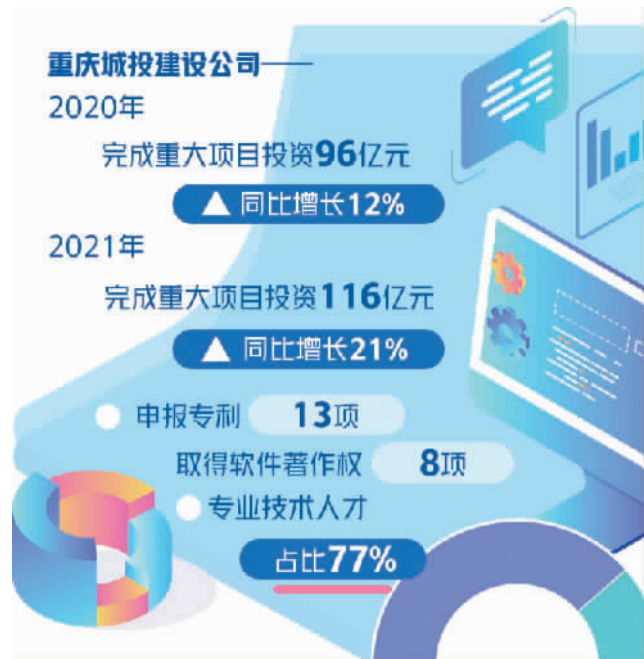
企业在资本市场更好地融资。对于投资者来说,“百万级豪车”利润肯定比普通车高,想象空间大。前不久,保时捷登陆法兰克福证券交易所,融资94亿欧元,超越母公司大众汽车集团,成为全球市值第四大汽车上市公司,这就很说明问题。

当然,打造“百万级豪车”并不容易。虽然这一细分市场还在增长,但毕竟总量有限。对于大多数企业而言,“百万级豪车”可能就是在消费者心中立个令人“仰望”的人设,象征意义大于实际意义。

要看到,汽车不仅是一个需要品牌的产业,更是一个极度看重规模的行业。当年特斯拉和蔚来也都是靠“百万级轿跑”起家的,然后借此获得势能,开始向下俯冲,将产品覆盖更为广阔的大众市场,才有了今天的消费者普遍认同。目前,特斯拉正在研发成本更低、尺寸更小的车型,以此来换取更大的市场规模,而蔚来也在打造新品牌,抢占20万至30万元的主流市场。仰望星空、脚踏实地,或许才是更多企业的生存和发展之道。



杨忠阳



近日,重庆蔡家嘉陵江大桥等4个项目获得了“重庆市市政工程金杯奖”,这些项目均由重庆城投基础设施建设有限公司(以下称“重庆城投建设公司”)组织建设。“企业的稳健发展源于改革的力量。”重庆城投建设公司党委书记、董事长曾志凯说,公司通过持续改革创新来提升工程质量和水平,增强核心竞争力。

近年来,重庆城投建设公司加大国企改革力度,聚焦城市基础设施建设主责主业,通过管理提升和科技创新“双轮驱动”,在建设管理体系化、人才队伍专家化等方面迈出新步伐,实现高质量发展。2021年,公司完成重大项目投资116亿元,同比增长21%。

重庆城投建设公司把制度建设摆在突出位置,持续推进管理体系和管理能力提升。重庆城投建设公司党委副书记、总经理杨妮说,两年来,公司修订《工程技术管理办法》《工程质量提升操作手册》等20多项制度,深入实施4类23项建设管理提升和5类16项企业管理提升举措,以规范的制度流程促效率至上,以务实的工作作风促落实落地,管理制度体系更加完备,建设管理流程化水平显著提升。

以科技为引领,重庆城投建设公司不断提升核心竞争力,深入推进企业改革发展。瞄准工程建设前沿领域,公司先后与多所高校和科研院所联合开展重大科研课题、重大技术难题攻关与研究,取得一系列科技创新成果,其中,“滑坡智能综合管控关键技术”等多项成果获得重庆市科学技术奖。

重庆城投建设公司将科技成果应用到隧道支护、环境监测、边坡稳定等工程建设中,实现工程提质增效。比如,边坡支护工程绿色生态化关键技术的应用,实现了对工程现场温度、含水率等实时数据的自动化关联分析;对边坡植物智能化灌溉,在降低水土流失率、保护自然环境的同时,美化了城市高边坡绿色景观。

建筑工人刷脸有序进场作业,人工智能预警系统自动识别烟火及未戴安全帽等危险要素……在重庆城投建设公司的工地,各类“智慧元素”随处可见。“公司充分运用大数据信息化技术,让工程建设管理走向智能化。”重庆城投建设公司项目经理吴帆说,“公司搭建了包括人员实名制系统、视频监控、扬尘噪声监测系统等在内的智慧管理系统。同时,加大项目设计施工阶段的BIM(建筑信息模型)技术应用,构建起项目全生命周期信息化管理平台,实现智能化管理。”

奋楫者先,改革者强。“今年以来,各大工程项目快速推进,投资强度和建设进度明显提升。公司承接的16个项目相继完工,有力助推了地方经济社会发展。”曾志凯表示,重庆城投建设公司将持续深化国企改革,优化建设管理体系,加大科技创新,推动市政基础设施建设绿色化、智能化、智慧化发展,助推成渝地区双城经济圈建设。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 倪梦婷

中信农业专注农作物育种和种业科技——

用“芯”筑牢种业根基

本报记者 乔金亮

在全球农作物种业企业排行榜上位居前列;旗下企业隆平高科在杂交水稻、杂交玉米、杂交谷子等种子领域取得丰硕成果;在农业农村部今年发布的种业阵型企业名单中,旗下企业隆平高科和华智生物等被明确为国家种业振兴骨干力量和优势企业……取得这些成绩的企业,就是专注于农作物育种和种业科技的中信农业科技股份有限公司(以下称“中信农业”)。

种业关乎国家粮食安全,关乎中国人的饭碗是否能牢牢端在自己手上。党的二十大报告指出,深入实施种业振兴行动,强化农业科技和装备支撑。实现种业振兴,迫切需要培育具有国际竞争力的种业航母。

“近年来,以中信农业为战略运营平台,中信农业基金为财务投资平台,隆平高科、隆平发展和华智生物等为产业和技术平台的现代种业体系,在种业产业发展、种质资源引入、育种科技创新等方面形成良好基础和竞争优势。”中信农业董事长王国权说。

精准布局种业大市场

近年来,中信农业多措并举,通过加快推进科技创新、拓展种质资源、搭建合作平台,积极布局种业市场,助力国家粮食安全。

在科技创新方面,隆平高科不断加大研发投入力度,高水平创新成果持续涌现。数据显示,隆平高科研发投入占国内同行业研发投入的10%。

在拓展种质资源方面,近两年来中信农业向国内引进优质稀缺玉米种源400余份。业内专家表示,源自美洲的优质玉米品种与国内现有资源互补性强,将玉米种子资源引入国内,有利于解决我国玉米种质资源遗传背景狭窄、品种同质化等问题。

在搭建合作平台方面,中信农业联合行业内10余家龙头企业、专业机构共同出资4.74亿元组建的生物种业平台型企业华智生物,设立分子育种技术智创中心、作物种质创新利用中心等六大技术平台,为动植物育种提供亟需的新基因、新技术、新材料。今年夏天,中信农业联合多家科研机构发起成立杂交水稻创新攻关联盟,汇聚关键资源、技术和人才,进一步提升我国杂交水稻研发能力。

中信农业总经理、隆平高科董事长毛长青说,近3年,隆平高科自主研发水稻、玉米品种累计推广约2.5亿亩,累计增产粮食100亿斤以上,为保障国家粮食安全作出贡献。

构建商业化育种体系

商业化育种体系是种企的核心竞争力,是种企做大做强关键。科技创新攻关、种质资源拓展、对外开放合作,都将助力搭建高效的商业化育种体系。

在隆平高科种业研究院,人们可以见证一粒水稻好种子的诞生,领略其背后的育种体系。隆平高科种业研究院院长杨远柱表示,以往的传统育种方式周期长、效率低,被



图为隆平高科玉米生产基地。(资料图片)

称为课题式育种,育种目标大多是专家根据项目指南或个人喜好而定,并非出于市场和产业需要。由此选育的很多品种“好看却不中用”,虽然技术指标很高,商业化开发价值却乏善可陈。而商业化育种讲究团队协作和资源共享,把育种的各环节分解,就像汽车企业一样,不同车间制造不同零件,最后进行组装,真正实现“大规模、高通量、标准化”育种。

商业化育种的目标必须坚持市场导向和产业需求,选育什么样的品种,要综合市场需求、产业需要、消费者喜好等因素确定。在中信农业的推动下,隆平高科成立了由科研、生产、营销等人员组成的品种选育决策委员会,委员会中研发人员占三分之一,公司决策层、生产人员和销售人员占三分之二。委员会在综合生产特点、经济性状、消费者需求等指标后确定的育种目标,更加贴近市场需求。

隆平高科持续提升产业链整合重组能力,在玉米、蔬菜、谷子、食葵等作物品种上,许多新的企业主体纷纷加入。隆平高科还组建了商业化育种体系,试验基地占地1.3万亩,在全球主要生态区建有44个育种站,拥有覆盖多地的生态测试网。目前,隆平高科构建了以自主创新为核心的多作物商业化育种体系,围绕杂交水稻、玉米、蔬菜三大核心作物和谷子、食葵等其他作物,形成了“3+X”品类的育繁推一体化能力。

同时,隆平高科也很重视海外育种体系搭建。“我们的目标是选育出不怕热的杂交水稻。”隆平南亚种子研发中心负责人龙春久在巴基斯坦的田间地头已经连续工作了13年,白天头顶烈日测量记录试验品性状,晚上整理当天收集的数据。2016年底,隆平南亚种子研发中心暨巴基斯坦育种站

成立。2019年起,研发中心在满足巴基斯坦杂交水稻需要的同时,向菲律宾批量出口种子。目前,研发中心有10个杂交水稻品种获得巴基斯坦相关机构认证,持续带动当地农民增产增收。

寻求物种新赛道突破

种业是农业产业链的“芯片”,全球种业竞争也是资源、科技、平台、机制的全方位综合竞争。多家跨国种业企业已进入“前沿生物技术+人工智能育种”的智能生物育种阶段,凭借科技平台优势、研发合作制度优势和国际资源网络优势,进一步巩固了竞争优势。相对而言,我国种业企业规模小且分散,商业化育种体系仍不完善,独立研发能力不足,原始创新、自主专利技术及产业应用等方面尚存在明显短板。

王国权表示,中信农业将进一步加大科技创新力度,攻关核心技术。结合国家战略需求和自身基础,中信农业将重点在“2+2+X”的物种赛道寻求突破:确立“水稻+玉米”两大战略性物种作为创新发展核心;确立“大豆育种+高寒高海拔盐碱地作物育种”作为承担社会责任的重要战场;确立高价值、多样化物种领域“X”作为整合创新资源、提升价值收益的关键。

中信农业还将发挥产融协同的优势,充分利用资本市场工具,联合社会资本,共同培育支持种业科技创新及上下游企业发展,促进种业重大科技创新成果转化和产业化。同时,将对标国际一流种业标杆,全面提升公司运营管理能力。在战略和资本优势基础上,重点培育并纵深推进研发管控能力、销售与市场管控能力、考核与激励机制的设计和落实能力。通过优化与管



控,全面提升自身的产业竞争力和盈利水平。

据介绍,“十四五”期间,中信农业将致力于做强做优做大民族种业,推动绿色发展和科技创新,力争成为领先的农业科技服务企业,成为国家种业振兴的排头兵。

科技创新出精品



近年来,位于安徽省安庆市望江县的安徽迈思光学科技发展有限公司调整产品结构,加大科技创新,不断向高品质转型。目前,该公司年产眼镜500万副,产值稳步提升。

江 胜摄(中经视觉)