

忠阳车评

# 巩固和扩大新能源汽车发展优势

中共中央政治局日前召开会议,分析研究当前经济形势和经济工作,提出要巩固和扩大新能源汽车发展优势,加快推进充电桩、储能等设施建设和配套电网改造。这既是我国加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系的具体举措,也是对推动汽车大国迈向汽车强国的再部署,具有重要意义。

得益于国家前瞻性布局和企业集体精进,目前我国新能源汽车产业在全球已处于领跑阵营,智能化研发与应用也走在世界前列。从产销规模来看,去年我国新能源汽车销量达到688.7万辆,全球占比超过50%,连续八年蝉联全球新能源汽车销量榜首,率先进入规模扩张的爆发期和全面市场化拓展期。从产业体系来看,我国已建立起一套结构较完整的产业链供应链体系。其中,动力电池领域表现尤为亮眼,已成为全球最大的动力电池生产国。从品牌上看,以蔚来、极氪为代表的造车新势力和传统车企新品牌抢抓电动化、智能化转型契机,设计开发出一系列新能源汽车高端品牌产品,已得到市场认可。

不过,也要清醒地看到,在新能源汽车产业发展上,我们还存在关键技术被“卡脖子”、支撑能力有待提升、融合发展不够等问题。当前,“缺芯少魂”仍然困扰中国汽车企业在智能网联化方面的向上突破。

目前我国新能源汽车产业在全球已处于领跑阵营,智能化研发与应用也走在世界前列。但也要清醒地看到,在新能源汽车产业发展上,我们还存在关键技术被“卡脖子”、支撑能力有待提升、融合发展不够等问题。巩固和扩大新能源汽车发展优势,要强化创新驱动,夯实全产业链强度与韧性,加快推进充电桩建设。

在车规级芯片、自主可控开源开放的操作系统上,我国仍然与国外先进水平存在不小差距。具体到整车企业,大部分在赔本赚吆喝,“增量不挣钱”现象比较突出。虽然比亚迪销量不断创下新高,但其销量主要来自国内市场。换言之,我们还没有培育出像特斯拉那样在全球具有竞争力的企业。

市场竞争是动态的,在某一阶段的领先只是时间差带来的先发优势。要看到,当前欧美主要国家正在通过法规倒逼,加大对车辆购置及配套产业补贴和投资,加快向新能源汽车产业转型。以奔驰、宝马、大众等为代表的欧美企业发布更激进的电动汽车计划,纷纷加码新能源赛道。造车是一场马拉松,先发不一定先至。随着这些国家及企业新的竞争策略的实施,目前市场格局也将发生变化。惟有不断巩固和扩大新能源汽车发展优势,才能赢得未来的竞赛。

巩固和扩大新能源汽车发展优势,首先要强化创新驱动。汽车是一个技术密集型产业。没有关键核心技术的掌控,就不可能在市场上推出畅销和领先的产品。这就需要我们通过创新驱动,进一步加大新能源汽车关键核心技术攻关力度,突破阻碍新能源汽车产业高质量发展的瓶颈技术,前瞻布局关键零部件新体系、新材料、新结构等的研发,推动形成一批产品性能跃升的前沿技术成果。

其次,要夯实全产业链强度与韧性。从上游原材料生产到下游的组装和销售,从底层关键零部件到整车,汽车产业链条冗长且复杂。汽车强国的实现,不能单独依靠链条

上的某一个环节,而是必须全产业链供应链协同。随着电动化、智能化变革浪潮的推动,汽车属性和定义发生变化,产业链供应链也在重构。我们要紧紧抓住这个重构窗口期,通过变链强链补链,夯实全产业链强度与韧性,提升供应链安全水平和国际竞争力。

最后,还要加快推进充电桩建设。新能源汽车的发展,离不开补能体系的有效支撑。随着我国新能源汽车保有量快速上升,“充电难、充电慢”问题很大程度上影响了人们的使用体验。加快推进充电桩、储能等设施建设和配套电网改造,不仅有利于缓解消费者补能焦虑,而且有利于形成新能源汽车对传统燃油车的市场竞争优势。同时,通过加快这些新的能源基础设施建设,提升车网互动的智慧能源技术,也可以解决可再生能源不连续性和不稳定问题,实现绿色电能的时空转移,推动全社会能源转型。



酒钢集团不锈钢分公司生产现场。 肖世强摄(中经视觉)

位于甘肃省嘉峪关市的酒泉钢铁(集团)有限责任公司(以下简称“酒钢集团”)不锈钢生产车间里,火红的钢板一块接着一块轧制,施工现场一派火热景象。近日,今年生产的首批316H第四代核电冷快堆用不锈钢材料有序下线。

37岁的胡恒彰是酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司不锈钢分公司连铸作业区作业长,也是316H技术团队的主要成员。2022年,他和团队成功开发出常规工艺下316H第四代核电冷快堆用不锈钢材料。在这之前,第四代核电堆的关键不锈钢材料主要依靠进口。

技术是要不来、买不来、讨不来的,必须靠自主创新。“整个过程没有可借鉴的技术。我们先后攻克了微量元素、纯净度、晶间腐蚀、高温性能、表面质量等10余项难关,一次次试错、一次次坚持,最终自主研发出316H全流程技术。”胡恒彰说。

聚焦前沿技术,全力攻关瓶颈,316H技术团队四年攻坚也是酒钢集团转型发展一个缩影。酒钢集团曾是西北地区规模较大的钢铁联合加工企业之一,经过半个多世纪的发展,企业一度出现产品结构单一、产能过剩的问题。

“地处大西北的酒钢集团,由于物流、产能等多方面制约因素,与中东部地区钢铁企业相比没什么优势。”酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司不锈钢分公司负责人马国财说,调整产品结构,加大科技研发力度,开发和生产适销对路、高附加值的新产品,推动“大路货”向“高精尖”迈进,成为集团转型发展的必由之路。

紧盯这一目标,酒钢集团不断加大科技投入,推进科技体制机制改革、新产品研发和核心技术攻关。科技投入占主营业务收入比例呈稳步增长趋势。今年一季度,科技投入预计9.64亿元,同比有所增加;科技投入强度预计3.09%,优于甘肃省国资委年度考核目标。

科技创新激活生产经营“一池春水”,各条生产线上的新动能澎湃涌出;第四代核电快堆用关键材料316H不锈钢稳定供货;光热电站熔盐储罐用不锈钢达到国际领先水平;铸锻件出口欧洲;高端薄规格镀锌板进入电子制造领域;铸轧法生产3105铝合金板率先实现技术突破。

不仅如此,酒钢集团“拳头”产品铝镁、高锰无磁钢、核用不锈钢、超级双相不锈钢等产销量再创新高。今年一季度,铝镁产品出口销售取得突破,签订逾1万吨铝镁供货合同。

“产品按照客户要求全部使用澳大利亚标准,这是酒钢铝镁产品一次性承接的最大海外订单。”酒钢集团碳钢板厂经营销售室经理丁建章介绍,自2016年产品面市以来,酒钢集团已经向社会提供超耐蚀铝镁板80万吨,直接经济效益达到7亿元以上,产品获得2022年度中国钢铁工业产品开发市场开拓奖。

眼下,酒钢集团碳钢板厂热轧酸洗镀锌铝镁项目正稳步推进。“项目建成后,铝镁产品产能将在目前基础上翻一番。”碳钢板厂技改副厂长、项目执行经理李发业介绍。

随着甘肃省“强科技”“强工业”行动的推进,酒钢集团自主创新能力不断增强,现代产业体系建设步伐逐步加快,为企业提质增效、转型升级奠定坚实基础。2022年,酒钢集团营业收入、工业产值、资产总额、银行授信均迈上千亿元大关。今年一季度,企业营业收入、工业总产值、省内产值同比分别增长4.3%、9.3%、10.2%。

坚定信心 开新局

本报记者

陈发明

## 万年贡集团有限公司深耕特色农业——

# 一粒米的产业链之旅

本报记者 刘兴



万年贡集团生产车间自动码垛机器人在码堆贡米成品。 刘存文摄(中经视觉)

地处江西东北部、鄱阳湖畔的江西省万年县,是世界稻作文化的发源地。一大早,万年县裴梅镇荷桥村水稻种植户程仁便来到田间放盘、铺土、播种、覆土……几道工序一气呵成。“我们这的水稻可金贵着呢,种在丘陵峡谷地带,一年只栽一季。”程仁爱惜地摸了摸把禾苗乐呵呵地说,“这是‘塍源早’,属野生稻,是最传统的贡米”。

万年贡米是中国国家地理标志产品。“我们依托当地优质农业资源,不断延伸贡米产业链,提高农业附加值,将一粒米做成一个大产业,带动企业发展成为农业产业化国家重点龙头企业。”万年贡集团有限公司(以下简称“万年贡集团”)总经理蔡阳锋说,2022年,公司实现销售额43.44亿元,利润1.31亿元。

### 做强加工兴品牌

“大米市场日新月异,新产品、新品牌不断涌现,万年贡米却经历过一段低迷期。”蔡阳锋说,产品单一、渠道狭窄、市场竞争激烈等都是考验与难题。

唯有转型升级方能破解发展困境。万年贡集团整合当地28家粮食加工企业,确立集团品牌经营战略,把“小、弱、低、散”的资源整合起来,走集约化专业化规模化发展之路。

“我们要加强创新,研发新稻种,培养新业态,开拓新市场,赋予贡米产业新动能。”蔡阳锋说。

从哪里开始创新?从客户需求开始。“通过市场调研我们发现,全社会健康意识不断提升,人们不再满足于吃饱吃好,更要吃得健康舒心,这给大米产业发展提出了新课题。”蔡阳锋说,公司创建了以市场为导向的产业技术创新体系,组成大米产业创新团队,培育出多个大米作物品种。

“创新需要团队,更要舍得投入。”蔡阳锋说,在产品开发过程中,公司不断加大研发力度,加强产学研合作,为企业可持续健康发展提供保障。

围绕一粒米,公司在加工环节强化技术创新。投资上亿元,引进业内的先进设备及生产工艺,建成年产20万吨优质大米的生产线,生产精制小包装贡米,拓展中高档市场。

记者在稻米加工车间看到,稻谷经过除稻壳、除糠层、磨米等约20道工序变为大米。“稻米80%的营养留在胚芽中,我们在加工过程中只磨去糠皮,尽量保留米胚,减少营养损耗。”蔡阳锋说,他们还注重低温储藏加工,避免加工储藏温度过高导致大米破碎率高、风味流失。

据介绍,在大米精深加工方面,公司围绕将大米“吃干榨净”的研发思路,在破解深加工工艺难题、增加稻米附加值上做文章,启动了大米精深加工全产业链项目建设,使稻草、米糠、成米样样都成为宝贝。比如,米糠可以加工成米糠食用油,榨油后形成的米糠粕继续加工可提炼出卵磷脂、肌醇等多项高附加值产品。

在抓产品创新基础上,万年贡集团大力实施品牌战略,线上线下齐发力,多措并举拓销路。一方面,采取区域直销、产品代理、开设直营店等多种营销方式培育线下市场;另一方面,成立电商事业部,与多家电商平台合作,开发一系列专供电商渠道的产品。

“近期,我们入选一家电商平台的农货项目,在百亿元补贴的加持下,用更实惠的价格回馈消费者。”万年贡集团电商负责人徐双志说,公司目前可实现日均数千单的发货规模。

### 增收致富助振兴

万年贡米原产地,一片片青翠的田野里,时有白鹭从田间飞起,青山在周边静静地耸立,绿油油的禾苗在农民的精心呵护下茁壮地成长。

一粒米富裕一方百姓。订单农业串起产加销产业链条。“好米不愁卖,有订单就踏实了。”大米种植户张雨光道出了种粮秘诀:“早在今年年初,我们就跟公司签下优质稻收购订单。按照今年的行情,每斤收购价1.65元,比市场价高0.15元。”

张雨光跟着万年贡集团做订单农业已经16年了,今年准备再种100亩。“我和公司签了订单,种植过程中遇到的问题,技术人员都指导得明明白白,我们只管放心搞种植。”张雨光说,虽然去年农业市场不景气,但公司依然按照订单协议给予种植户最低保护价收购,整个过程种植户没有后顾之忧。

据了解,万年贡集团采取“公司+合作社+农户”的特色水稻品种订单式种植运作模式,通过粮食专业合作社与农户签订生产订单,引导农民种植优良品种,带动农民增收致富。

“在订单农业实施过程中,为解决农户生产资料问题,我们创新开展延伸产业链经营服务,先行垫付资金购买良种、化肥,送到农家门口。为方便农民卖粮,公司还开展多项便民收购服务措施,组织机械分户集中收割,当场计量验收并给予高于市场价的收购保障。”徐双志说。

此外,万年贡集团还不断探索完善联农带农机制,通过就业带动、技能培训、产销对接等多渠道助农增收,既调动种植户的生产积极性,也保证公司有稳定可靠的货源供应。目前,公司通过大米种植技术推广带动种植面积40万亩,促进近1.68万农民就地就业,范围辐射包括江西上饶、鹰潭等地,产生了良好的经济效益和社会效益。

为助力万年贡米产业高质量发展,万年县出台了《关于发展万年贡米产业的实施意见》,对优质万年贡米种植基地、品种培育、产品认证和万年贡米龙头企业进行奖补。蔡阳锋表示,有了政府的大力支持,公司可以做更多事情,通过产业振兴助力乡村振兴。

### 文旅融合促发展

路上探索和创新不停步。

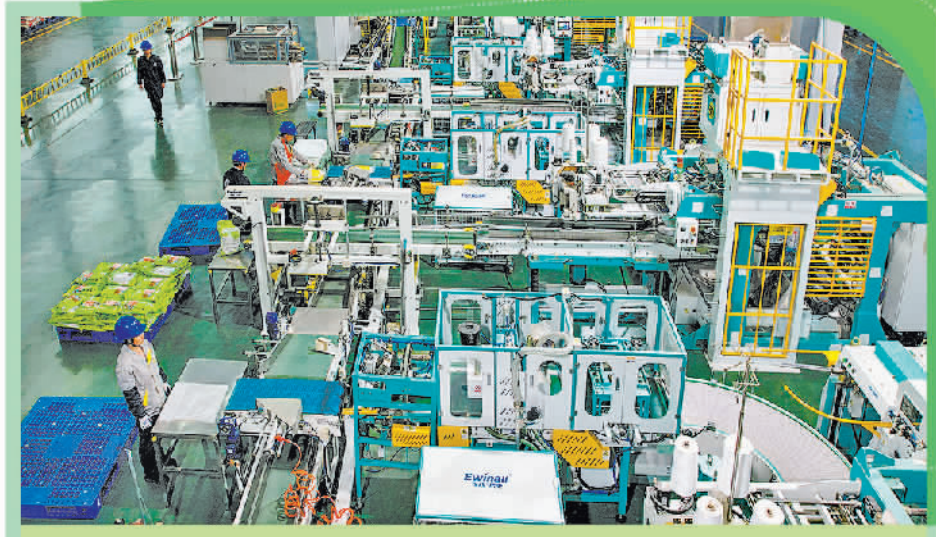
“我们通过文旅结合延伸产业链、服务链,不断挖掘水稻产业附加值。”徐双志说,公司依托区位优势、特色农业产品和丰富的文化旅游资源,将文化旅游结合起来,打造特色农业。

万年贡集团投资兴建国米文化生态产业园。“秉持‘产业复合、旅游关联’的建设理念,以万年贡米生产为基础,以工业理念提升农业效率,以文化、旅游产品提升农业内涵,提高农业附加值,努力建设集农产品生产加工、工业参观、文化博览、休闲旅游、特色购物于一体的综合生态产业园区。”徐双志说。

此外,公司还开通“原产地直销”模式,打造“1512私人定制农场”。通过电商众筹,将万年贡米原产地2270亩优质有机水稻种植基地零散地有偿出租,让客户在旅游、度假期间进行插秧、收割,公司则负责日常的田间管理并代为生产加工,打造集旅游观光、休闲娱乐模式带动稻米产业延伸发展的样本。

“我们还组织插秧节、丰收节等农耕文化庆典活动,有效促进万年贡米文化特色旅游的发展。”徐双志介绍。

“一粒米顶起一个产业。只有提升品牌知名度和附加值,才能提高市场竞争力。”徐双志表示,公司将继续探索创新稻米深加工方式,不断提升水稻生产附加值,形成完整特色产业链条,有效带动群众增收致富。



万年贡集团自动化生产线。 徐声高摄(中经视觉)

新片