

忠阳车评

# 车市竞争不能只靠价格战



科伦集团地膜生产车间,工人正在生产生物降解地膜。(资料图片)

科伦为蔬菜

绿好

高强度的市场竞争裹挟之下,身处其中的汽车高管们的发言越发犀利。最近,在2024中国汽车重庆论坛上,部分车企高管围绕车市价格战的争论,因“火药味十足”而引发关注。

自去年年初以来,车市价格战不仅没有任何平息迹象,反而还有愈演愈烈之势。价格是车企参与市场竞争最直接的手段。根据市场需求变化,企业通过价格战不仅能够扩大自身产品销量,获得更多市场份额,也可以倒逼弱势品牌和低效产能退出,实现产业优胜劣汰。不过,价格战是把双刃剑,如果到了恶性竞争的程度,就会破坏产业生态。比如,有的车企为了降低成本,不惜偷工减料,产品质量难以保证;还有的车企向上下游供应商压价,“不降价就不付款”,令供应商苦不堪言。

汽车产业体量大、产业链长、关联性强,无论是扩内需还是稳增长,都能起到重要作用。从销量上看,尽管去年我国汽车产销量突破3000万辆,创历史新高,但增量主要靠出口。2023年,国内汽车销量2518.4万辆,比2017年少280.4万辆。这表明,价格战并没有给国内市场带来整体销

车企与车企、车企与上下游供应商、车企与劳动者之间,都需要找到新的利益平衡点,建立合作共赢的新型伙伴关系,实现全要素优化组合的跃升,而不能简单地零和博弈。

量提升。有人说,过度的价格战引发市场价格体系混乱,导致消费者持币观望情绪加剧,不是没有道理的。

从行业利润上看,也是一降再降。根据国家统计局数据,2023年我国汽车行业利润率为5.0%,低于整个工业企业利润率5.8%的平均水平;今年前4个月,这一数字进一步降至4.6%。“增收不增利”成为汽车产业的真实写照。

在一个产品供大于求、技术加速迭代的充分竞争市场,不打价格战是不可能的。问题在于,企业只会打价格战,也是没有未来的。汽车是一个技术、资金和人才密集型的长周期行业,靠低价获得销量对提高企业经营质量并无多大益处。企业之间的竞争,最终还是要跨越价格战陷阱,回

归到对产品技术和品牌价值的追求上来。

回望百年汽车历史,无论是奔驰、宝马,还是丰田、大众,这些车企之所以在燃油车赛道上能成长为全球汽车行业的领跑者,关键在于通过核心技术突破,为消费者带来了差异化的产品和服务,创造了不同的价值体验。在实现企业自身愿景的同时,也引领了产业进步。相反,那些不重视关键核心技术积累与突破的企业,推不出令人“眼前一亮”的产品和“超越期待”服务的品牌,纵有再大营销本领,也难以避免被淘汰的命运。

不少人在谈到这场价格战时,不约而同地提到了“同质化”这个词。的确,燃油车经过百年迭代,要实现新的技术突破越来越难,除了使用价值外,赢得消费者更多是靠其品牌价值。但新能源汽车开辟的是

一个全新赛道,电动化和智能化变革使得车企跨越了“发动机+变速箱”所构建起来的传统技术壁垒,打开了新的创新空间。因此,今天的企业更要敢于打破旧思维,通过关键技术突破,加快形成新质生产力,实现产品的差异化,为消费者带来更好价值体验,而不能让价格战把行业拖回同质化竞争的老路,丧失高质量发展能力。

当然,技术、产品的突破与变革,必然会带来产业链重组与利益链重构。应该如何看待?怎样应对?这不仅需要智慧,更需要格局。总之,必须提高警惕的是,技术、产品的突破与升级,不能导致生态的退化与降级。车企与车企、车企与上下游供应商、车企与劳动者之间,都需要找到新的利益平衡点,建立合作共赢的新型伙伴关系,实现全要素优化组合的跃升,而不能简单地零和博弈。



杨忠阳

## 江西自立公司破解工业综合废渣处理难题——

# 矢志攻坚点废成“金”

本报记者 赖永峰

在位于江西省抚州市临川经济开发区的江西自立环保科技有限公司(以下简称“自立公司”)的熔炼车间内,工人正有条不紊地将一块块铜板搬运、悬挂在吊车上,准备放在浸出液中进行电解。

自立公司是一家国家级高新技术企业,主业是有色金属危险废物资源化、金属资源再生、循环利用和环境保护。自2006年成立以来,公司坚持走科技创新之路,通过不断改进生产工艺,把更多的工业废渣“吃干榨尽”,变废为宝,实现可持续发展,发展成为国内回收有色金属种类最多的企业之一。截至目前,公司从工业废渣中提取的锡产量约占全国总产量的5%、钨产量约占全国总产量的20%。



自立公司电解生产车间,工人把铜板放在浸出液中进行电解。 陈强摄(中经视觉)

### 攻克技术难题

在自立公司的废渣回收仓库内,一排排工业废渣堆满了整个仓库。“这批废渣所含的金属比较多,提取难度特别大,一般企业只能望而却步。而我们却照单全收,有多少要多少。”自立公司总经理叶建中说。

其他公司不敢要的东西,为何自立公司却把它们当作宝?叶建中介绍,以往,国内大部分有色金属加工企业主要回收含有单一金属的工业渣,而能够对冶炼渣、废渣、废渣、含有多种有色金属的综合废渣和工业固废进行回收的企业不多。即便是有企业回收,提取的纯度也很低。“我们发掘其中的商机,决定从工业废渣中同时提取多种金属。”叶建中说。确定目标后,叶建中便与公司总工程师路永锁带领团队潜心钻研工业综合废渣处理工艺。

“要走别人没有走过的路谈何容易。”路永锁说,综合废渣含锡低,含铜、含镍、含钨高。攻克这些难题就必须跨越技术的高山。

公司研发团队试图把废渣里的各种有色金属一起分离出来,但多次试验均以失败告终。“随着研究的深入,我们逐渐摸索出将工业废渣通过‘协同富集、共性分离、特性精炼’3道流程层层提取的方法,实现了对含有多种金属工业废渣的回收再利用。”路永锁说。在蒸馏过程中,研发人员设计了一个提取铜的装置,让锡与铜、镍、铅等分离,再通过电解使锡的纯度达到国内标准。这个“复杂锡合金真空蒸馏新技术及产业化应用”项目获得国家科学技术进步奖二等奖。

自立公司边研究边试生产,确立了“减量化、再利用、资源化、无害化”的研发方向。为进一步扩大资源利用范围,自立公司还研发出“冷冰铜”技术。“这项技术应用后,我们将冶炼渣低品位铜进行回收,并实现高效提取,极大地提高了公司生产规模和效率。”路永锁说,公司创新攻关的脚步从不停歇。目前,公司还组建了技术专班,努力攻克更加先进的提取工艺。

一项项技术难题被攻破,一个个生产工艺不断改进升级,让自立公司逐步发展成为有色金属行业的佼佼者。

### 发挥人才优势

在自立公司工程技术研发中心,记者看到,工程师邱士伟正带领组员研发改进铜的提取方式。在邱士伟的推动下,自立公司先后两次改进生产工艺,让铜提取的纯度更高。“虽然公司目前铜提取技术达到领先水平,但仍然还有改进的空间,我们还有很多的工作要做。”邱士伟说。

“科技企业要实现长远发展,唯有不断地招才引智,让人才充分发挥作用。”公司人力资源部部长许敏龄说,成立以来,自立公司始终把人才作为第一发展资源,大力实施人才发展战略。公司在薪金水平、工作环境、子女求学等多方面提供保障,对研发成果给予重奖,让人才进得来、留得住、有发展。“公司的关怀无微不至,这让我们能够安心下来,全力以赴地搞研究。我愿意长期留在公司,为公司发展贡献力量。”邱士伟说。

目前,自立公司已经组建了由50多名专业技术人才组成的研发队伍。公司与多家知名高校和研究机构建立了密切的科研合作关系,建立起有色金属再生利用工程技术中心、博士后工作站、院士工作站等。

路永锁介绍,公司为专业人才提供研发所需要的场所和条件,让其发挥所长,

取得技术突破,使企业在有色金属循环经济领域保持领先地位。

截至目前,公司已拥有专利136项,其中,“一种多金属全路径全价分离方法”获得第五届江西省专利奖。

### 收获绿色效益

有色金属回收企业往往面临着环保问题,废水、废气和固废残渣如何处理,考验着企业的可持续发展能力。

“公司一年产生废水10万余吨,但没有一滴水流向外面,我们做到了废水再利用。”自立公司副总经理、高级工程师李鹏说,自2012年开始,公司投入近1亿元建立废水化学处理达标系统,用蒸汽机械再压缩技术把废水变为蒸馏水,全部回收再利用。“这一技术创新大幅减少了水资源的浪费,并且提高了生产过程的环保水平。”李鹏说。

自立公司从成立以来就特别重视废气的处理,将废气变废为宝,产生经济效益。公司创新采用先进的离子液吸收技术,高效捕获并处理烟气中的二氧化硫。“我们利用离子液吸收剂优异的吸附性能,将烟气中的二氧化硫从气态转化为液态,形成高纯度的液态二氧化硫。这些液态二氧化硫经过进一步精制和储存后,成为一种高价值的化工产品,被广泛应用于制酸、杀菌、防腐等多个领域。”李鹏介绍,这些液态二氧化硫产品对外销售,刚好弥补处理废气产生的费用。

每天都有几辆来自水泥厂、建材厂

的大货车来到自立公司,把公司产生的固体残渣装车运走。一年下来,这些固体残渣能够卖到400余万元。“通过分离和处理技术,我们将固体残渣加工成可以用作建筑材料的原料,产品很受市场欢迎。这不仅解决了冶炼残渣的废弃问题,还为建筑行业提供了优质的原料。”李鹏说,在自立公司,没有任何东西是“废物”。

得益于持续的科研投入和先进的环保举措,自立公司生产效率和效益持续增长。“2023年,自立公司主营业务收入约130亿元,预计2024年将有所增长。”叶建中信心满满地说。

40余米高、20余米宽的超大规格全自动棚膜机组飞速运转,经过混料、投料、加热、熔融、挤出等工序,一张大棚薄膜由机组顶端缓缓输送至地面,再自动包装成卷——这是记者在位于河北省周县的科伦塑业集团股份有限公司(以下简称“科伦集团”)生产车间见到的场景。

“这是我们生产的外涂覆型POD棚膜。这款棚膜厚度仅有0.1毫米,具备生物降解、防紫外线、防雾、防虫、除草、保温、透光、蓄能等优点。”科伦集团董事长兼总经理袁志奇说,这些塑料薄膜并不简单,涉及有机高分子材料、高分子材料改性、纳米无机材料等技术,是由公司与国内知名高校院所共同研发的。

科伦集团成立于2001年,是一家以塑料制品改性研制为主的专业企业,也是华北地区大型现代高效(设施)农业装备供应商之一,公司属于国家高新技术企业、国家级专精特新“小巨人”企业。

在产品展示厅,EVA消雾棚膜、高透光漫射棚膜、葡萄专用棚膜,以及防控杂草生长的黑白相间地膜、全生物降解地膜等产品一应俱全。“公司产品涵盖9个系列上百种规格,基本能满足我国不同地区、不同气候特点的农业生产用膜需求。”袁志奇拿起一款浅蓝色的棚膜样品说,这种POD永久消雾滴功能棚膜,产品附加消雾、转光、漫射、防尘、蓄能等功能,可用于阳光直射时间长、紫外线强的南方地区,以及风沙天气多、昼夜温差大的北方地区。

坚持创新是企业实现快速发展的关键。“PO涂覆膜是一种高科技涂覆型产品,可提高农作物产量10%至15%,主要用于大棚蔬菜种植。2013年以前,PO涂覆膜生产技术主要由国外公司掌控,因进口产品价格高,国内只有少数地区使用。”科伦集团常务副总经理穆建章说,为破解难题,科伦集团联合高校共同研发,并成功攻克技术难关,生产出具有自主知识产权的PO涂覆膜,产品售价比国外同性能产品低30%以上。

为了降低农膜对农作物接受光照的影响,科伦集团研制出漫射膜,通过在棚膜配方中引入能改变光传播方向的材料,模仿手术室无影灯原理,使透过棚膜的光总量不变,但50%以上光线的照射方向发生改变,直射光变为散射光,有利于棚内作物均匀接受光照,起到保温增产、提高品质的作用;农膜残留一直是困扰农业生产的问题,科伦集团以石油基材料为基础,加入其他生物物质,设计生产出的全生物降解地膜属于环保型地膜,可利用自然界中微生物加速降解,减少“白色污染”对土壤的危害,耐拉伸、抗撕裂性能也超过普通地膜。

科伦集团非常重视新产品新技术的研发,成立了邯郸市农用塑料工程技术中心,拥有研发人员38名,占员工总数的13.48%,而且不断加强研发投入,2021年至2023年研发费用均超过1000万元,占营业收入比例近5%。

“目前,科伦集团正在开展高保温微发泡农膜、农膜表面流滴剂和塑料农膜防静电助剂的研发工作。”穆建章说,在与高校合作的基础上,科伦集团还建设“科技小院”,探索塑料制品改性在农业生产方面的应用。

“2023年科伦集团销售额实现近3亿元。公司还将进一步加大科技创新力度,引进高端人才、加大资金投入、开展更广泛的合作,研发更多农用薄膜新产品,不断满足农业高质量发展的需求。”袁志奇说。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 倪梦婷

2023年

公司主营业务收入约 130亿元

营业收入 同比增长3.6%左右

截至目前

已拥有专利 136项