

忠阳车评

中国电动汽车究竟有没有核心技术

中国电动汽车究竟有没有核心技术？要回答好这个问题，先得弄清楚什么是电动汽车核心技术。如果从传统燃油车核心技术主要指发动机、变速箱和底盘三大件，那么电动汽车核心技术，就是电池、电机、电控“三电”和智能驾驶、智能座舱“双智”。

得益于国家战略引领和企业攻坚克难，我国电动汽车避开了美日欧传统燃油车的优势领域，在新能源赛道上形成了核心技术领先。比如，获得2023年度国家科技进步奖二等奖的面向大规模产业化的动力电池研发与制造关键技术。其中，单晶镍钴锰三元、气电耦合安全防控、DPPB级超零缺陷制造(电芯单体缺陷率十亿分之一)等技术国际首创，实现我国汽车工业在核心零部件技术上首次引领全球，有力推动了我国新能源汽车产业化。

事实上，产业链优势就是上述核心技术

得益于国家战略引领和企业攻坚克难，我国电动汽车避开了美日欧传统燃油车的优势领域，在新能源赛道上形成了核心技术领先。对产业发展有着准确的认知和判断，是企业在竞争中找准定位和赢得优势的前提。

支撑起来的。没有核心技术加持，一国产业链供应链也不可能形成领先优势。反思传统汽车产业大而不强，重要原因就是在发动机、变速箱等关键零部件上缺乏核心技术，难以培育出超越美日欧传统汽车强国的产业链供应链。用实例来解释，欧洲之所以拥有奔驰、宝马、大众、斯泰兰蒂斯等全球知名整车企业，是与博世、大陆、采埃孚、法雷奥、英飞凌等一流零部件企业支撑的产业链供应链分不开的。

从当前全球汽车产业合作性质来看，大众、斯泰兰蒂斯等跨国车企分别入股小鹏和零跑汽车，从而成为技术、产品和品牌引进者。引进者与输出者角色互换，折射出跨国车企对中国电动汽车技术的认可。况且，若是没有核心技术支撑起产品优势，欧盟又何需挥舞贸易保护主义大棒，对中国电动汽车加征高额关税，来为自身汽车制造商转型赢得时间呢？

颇有意思的是，上个月美国彭博社报道

称，北京正在鼓励中国汽车制造商向其外国工厂出口所谓的“拆卸套件”，这意味着，汽车的核心关键部件将在国内生产，然后在目的地市场进行最终组装。姑且不论该作者用意何在，但这至少间接证明，中国电动汽车是有核心技术的。

当前，国内汽车市场竞争激烈，叠加产业变革压力和车企对流量的渴求，汽车舆论场空前复杂和喧嚣。越是在浮躁生态之中，越要保持客观理性，既不“盲目自大”，也不“妄自菲薄”。对产业发展有着准确的认知和判断，是企业在竞争中找准定位和赢得优势的前提。



杨忠阳



锐甲节能公司工人在车间生产高温高强低导热模块。

一车车黑乎乎的新材料模块顺着轨道进入窑内，经过熊熊烈火高温烧制后，变成一车雪白的高温高强低导热模块，“驶出”智能生产线……走进位于河南省信阳市上天梯管理区新材料产业园的河南锐甲节能科技有限公司车间内，一道道生产工序让人目不暇接。

“这雪白的‘砖块’就是公司的明星产品——高温高强低导热模块。模块可广泛应用于钢铁冶金、水泥建材、陶瓷、石油化工、碳素、固废、新能源正负极材料等领域。”锐甲节能生产部主管徐新义告诉记者，模块需要将珍珠岩矿石进行烧制，再粉碎成粒径不一的轻质纳米骨料，然后再经过高温高压，才能制作完成。这看似简单的生产流程却暗藏玄机，不仅要严格按照工艺流程和参数操作，监控关键生产指标，还要进行大量的试验来检测产品的性能，为研发团队提供数据支撑，确保产品质量。

“传统重质耐火材料强度高，但保温效果差；而传统轻质耐火材料保温效果好，但强度低。公司通过不断加大研发力度，解决了耐火材料两大痛点，相关技术已申请多项专利，产品成为众多客户的新选择。”锐甲节能生产总经理杨军自豪地说。

如今，锐甲节能凭借自身技术优势，生产的无机绝热系列材料以及高强纳米绝热模块等产品市场规模不断扩大，发展势头强劲。

“目前，国内诸多钢铁企业以及陶瓷企业都在使用我们的高温绝热保温材料。”锐甲节能销售总经理陈文浩告诉记者，公司的产品在生产中无污染、绿色环保、导热系数更低，使用后能减少窑炉热损失，提高能源利用率，降低能耗成本。

好原料是好产品的基石。2022年，通过招商引资，锐甲节能落地上天梯管理区建厂，总投资预计超过11亿元。上天梯管理区境内蕴藏着大型珍珠岩矿床。利用上天梯非金属矿产区的资源优势，锐甲节能开创性地将珍珠岩用于高温保温领域。珍珠岩熔点只有800摄氏度，耐火度较低，在高温保温领域一直难以施展拳脚。而锐甲节能的专利技术把珍珠岩的熔点提高到1200摄氏度以上，使产品具有耐火节能保温性能的同时附加值也大幅提高。

目前，锐甲节能已经建成6条生产线，第一批高温制品及免烧制品生产线均为自主研发，具有自主知识产权。公司规划建设生产线48条，项目达产后可实现年营业收入25亿元，产生利税5亿元，带动650人就业。

“公司将进一步扩大产能，全力打造更大更好的耐火保温材料研发、生产基地。”杨军说。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 倪梦婷

迎宾公司持续丰富产品种类——

老字号焕发新活力

本报记者 周琳

经过打毛、甩干、清洗、消毒、修整等自动化流程后，鲜肉进入熟食制品车间，在自动灌装机、干燥烟熏炉、二次灭菌机等机器里“转一圈”，一根根火腿肠源源不断下线……天津二商迎宾肉类食品有限公司(以下简称“迎宾公司”)内，各条生产线有条不紊地运行着。

迎宾公司是集屠宰分割、生熟肉制品深加工、冷藏储运、连锁专卖等生产经营项目于一体的农业产业化国家重点龙头企业，其“迎宾”品牌被认定为中华老字号。“公司坚持守正创新，在传承好品牌技艺的基础上，在产品创新、渠道创新、技术创新等方面下功夫，通过引进现代化生产设备，加大产品研发力度、拓展营销渠道，让老字号持续焕发新活力。”迎宾公司总经理张颖璐告诉记者，目前，公司年设计生猪屠宰能力达100万头，熟肉制品产能达4万吨，冷冻冷藏能力达5.5万吨。

推进产区布局

在迎宾公司的企业文化展示馆里，陈列着不同时期的熟食制作照片和工具。作为一家具有百年工艺传承的企业，公司深耕肉类食品加工领域，产品通过了多项质量管理体系认证，在天津市场具有较强的品牌影响力和市场竞争力，但在全国其他地区却鲜为人知。在深耕本地市场的同时，如何进一步向外拓展市场，成为迎宾公司思考的问题。

“生鲜产品如果从天津运往外埠，长时间运输不仅会增加物流成本，还容易影响产品质量。因此，要打开全国发展的新局面，我们必须攻克产销对接难题。”迎宾公司业务总监孙继云说。

迎宾公司派出几组调研队伍，深入全国各大生猪优质产区，走访生产加工龙头企业。通过遴选合作企业，迎宾公司在当地建立生产基地，并以基地为核心向外辐射，将产品逐步推广到全国。

“公司按照‘产区布局，销区建网’的发展思路，打造了从养殖到销售、从源头到市场的全产业链经营模式，稳步拓展迎宾标准产品销售区域，形成补充天津本地市场供给、加固储备防线和拓展外埠市场的多赢局面。”孙继云说。

目前，迎宾公司已在全国多地建立生产基地，将生产工艺、操作流程、工作标准统一纳入标准化管理，严格把控每一个环节，做到生猪头头检、熟肉制品批批测，实现生产全过程可视化监管、产品全生命周期可溯源，持续加固食品安全防线。立足稳定生产，公司不断构建线上线下营销模式，市场拓展速度不断加快。

加大创新力度

在多地落地生根的同时，迎宾公司积极开展产品创新，实施因地制宜战略，将自身特色与当地特色有机融合，有效缩短产品与外埠市场的磨合期。

“不少人认为，熟食行业属于传统农产品加工业，产品的技术附加值不高，其实不然。由于行业竞争激烈，企业必须持续进行技术创新，不创新就会随时被淘汰。”张颖璐说。

为适应年轻消费者“小”“新”“奇”的消费需求，迎宾公司在传承传统工艺的基础上，加快研发不同储存条件下的肠类、酱卤类、调理类等九大系列产品，构建多元产业结构体系。目前，公司拥有44项知识产权，包括4项发明专利、33项实用新型专利、4项外观设计专利、3项软件著作权。

除了不断丰富产品种类外，迎宾公司还从产品包装、规格等方面进行升级。以熟肉制品包装为例，公司的肠类产品大都需0摄氏度至4摄氏度低温储藏，保质期为15天，有消费者反映“由于产品包装重大，一次吃不完、不易储藏、携带不便”。为此，公司升级包装设备，打造小包装、精包装产品，降低单根肠克重，从而提供更好的消费体验。

近年来，迎宾公司持续推动创新链、产业链、人才链深度融合，通过与高校、科研院所建立合作关系，提升技术创新能力和成果转化效能，从而推动产业焕新。公司将传统工艺与现代技术相结合，改进提升传统产品，研制开发新产品。目前，迎宾公司的熟肉产品有玫瑰火腿、小酥肉等100余种，其中，以“小”为特点的熟食肠类产品受到年轻消费群体喜爱。

拓展销售渠道

在迎宾公司主厂区，绿色的草坪环抱着数个巨型白色“储物箱”，引人注目。



迎宾公司车间内，工人对原材料进行处理。

闻志新摄(中经视觉)

“这是我们建设的新型智慧冷库，用来存储肉类冻品。公司对发电设备等进行智慧升级，实现对冷库实时监控、异常预警，能够动态完成数据统计，并结合实际利用情况精准控温，在保证产品品质的同时，大幅提升运转效率、降低能耗。”迎宾公司副总经理冯艳军说，近两年，迎宾公司陆续在约1.2万平方米的可用屋顶铺设光伏发电设备，“光伏+厂房”模式高效利用了公司闲置屋顶，实现年发电量200万千瓦时，年直接减少二氧化碳排放约0.19万吨，年节省资金成本近100万元。

为了将产品安全快速推向市场，迎宾公司在推动智能化发展的同时，紧抓数字化发展机遇，持续拓展营销渠道。随着电商行业快速发展，如何用好迎宾品牌优势拓展市场，成为公司重点研究的课题。“用户的需求就是我们前行的方向。”迎宾公司副总经理贺帅告诉记者，“在直播时，我们看到不少留言，‘天津本地人从电商平台购买产品，经济实惠，但等快递送货时间较长，不如去门店取货方便’。为此，我们专门进行研究，推出了‘社区团购’模式，消费者可在线上下单，线下就近取货。”

迎宾公司积极打造线上渠道矩阵，增加实体店数量，通过织密销售网络，实现线上线下有效衔接，打通营销“最后一公里”，努力给消费者提供更便捷的购物体验。

“瞄准进一步提升运营效率、拓展渠道、增强竞争力的目标，公司大力推动数字化转型。农业银行天津河西支行专门设计了一套数字化转型方案，提供数字化基础设施建设、智能设备采购、软件系统开发等方面的资金，帮助公司制定数字化转型战略、评估项目风险、优化资金配置。”贺帅说，通过持续努力，公司在提高效率和生产力的同时，实现数据化决策和精细化管理，推动物流通道和销售渠道不断拓展，产品已销售到26个省份，品牌知名度不断提升。

“老字号只有勇于出圈赶潮，精细洞察市场需求，积极开拓消费新场景，才能不断焕发新活力。我们将以创新驱动为引领，以品牌建设为核心，以质量体系为保障，推动企业实现高质量发展。”张颖璐说。

东营经济技术开发区 预算绩效管理助推城市管理

山东省东营经济技术开发区牢固树立预算绩效管理新发展理念，以开展预算绩效管理提质增效为核心，把成本理念贯穿绩效管理全过程，实现绩效和预算深度融合，预算资金配置效率、使用效益均得到很大提升，以绩效评价为抓手，助力城市管理能力。

注重绩效体系建设。出台成本绩效、事前评估、事中监控、结果应用等制度办法，夯实制度体系。建立共性绩效指标框架，组织各部门构建分行业分领域核心绩效指标和标准体系共59项，夯实指标体系。在绩效评价指标的设计上，既考虑经济效益，也兼顾社会效益、生态效益和可持续发展能力；既关注短期成效，也注重长期影响，夯实评价体系。

加强绩效评价管理。在财政重点评价项目的选择上，建立项目选择机制，采取业务科室提报、绩效科和预算科会商、部务会集体决策的选取流程。聚焦重点领域、重大资金、薄弱环节，选择城市运行经费进行财政重点评价。根据绩效评价情况，推进绩效评价结果应用和反馈工作，高标准、严要求督促项目主管部门对存在的问题进行整改。

强调成本效益。选择环卫保洁项目开展成本效益分析，分析预算与实际执行数之间差距，挖掘成本管理经验做法，探讨超预算支出原因，并制定防控措施。制定定额体系，出台道路保洁、垃圾清运等3项定额标准，明确质量标准及相应的价格。东营经济技术开发区共提出环卫保洁合理化建议170余项，实施技术革新和改造项目60余项，采用先进技术优化资源配置，为公共服务行业成本绩效作示范。

(数据来源：东营经济技术开发区财政金融部)

·广告

浙江省绍兴市越城区 探索垃圾分类数字化治理模式

为进一步强化垃圾分类数字化监管成果应用，实现垃圾分类治理工作由全面推行迈向分类质量精准提升，浙江省绍兴市越城区通过整合基层治理网格化力量，搭载垃圾分类数字化监管手段，探索垃圾分类基层治理体系由传统单线传导型向“数字赋能+基层网格化”治理模式转变，实现垃圾分类全链条基层治理管理闭环。

完善执法网格制度，加快垃圾分类与基层治理网格化体系有机融合。将现有镇街综合执法基层网格优化细分，形成“中队长统筹、副队长专职基层治理工作、执法人员分片包干”的管理模式。同时，选优配强基层网格工作力量，充分发挥村(社区)党员干部、执法人员、网格员、楼道(栋)长、村民小组长、党员志愿者、社会力量等的作用，打造“基础力量+专业力量+执法力量+社会力量+智能感知”网格团队，使基层治理规范化体系在垃圾分类工作中充分发挥治理效能。

引入数字智治模式，实现垃圾分类治理精准施策。从投放频率、投放时间、投放质量3个维度，应用住宅小区分类投放点AI摄像头识别、数字化监控及后台监管记录等，精准采集前端数据，经镇街社区数据研判分析后，锁定重点目标群体，通过基层治理网格实行逐级派单，有针对性开展基层治理工作。同时，有效应用前端采集数据跟踪基层工作成效，为下一步工作提供明确导向。数字化设备采集影像数据为垃圾分类违法行为提供佐证支撑，为开展专项执法行动提供有力保障。

(数据来源：浙江省绍兴市越城区综合行政执法局)

·广告

中国建设银行杭州分行 推动稻香产业兴旺发展

“幸好贷款买了机器，以前靠人工割稻，一家人出动一天才一亩地，使用收割机20分钟就一亩，无人机撒肥5分钟一亩地，插秧机的种植速度比人工快好几倍，这就是农机给农业带来的效率。”浙江省建德市久干农业综合服务有限公司总经理饶先生自豪地说。

饶先生作为“农二代”，刚开始经过辛辛苦苦插秧、除虫，到了秋收时节，平均亩产量在350—450公斤，除去成本，赚得不多。从那时起，他就开始研究从种植到收割的每个环节，想到了“机器换人”的思路。但购买机器需要大量的资金，仅加工大米设备就需要30万元至40万元，生产中还需要插秧机、收割机等先进的农业设备。中国建设银行杭州分行关注着回乡创业的“农创客”情况，了解到饶先生面临的困境，及时为其提供“共富贷”贷款100万元。同时，落地杭州建德支行与大同镇签订整镇合作协议，向农创客协会专项授信1亿元。

建设银行杭州分行深入田间地头直面农户需求，不仅在生产方面助力农业发展，先后为乡镇发放“农担贷”“农户快贷”“莓好贷”“鸡蛋贷”等乡村特色普惠贷款产品，还帮助农产品种植户拓宽了销售渠道，更让村民深刻体会到电商的便捷性。通过建设银行“裕农通好贷”平台，10分钟销售大米1.6万斤；通过“建行生活”平台，一周时间销售草莓5000斤，订单金额超15万元。建设银行杭州分行发挥新金融力量，助力乡村振兴，大力推进美丽乡村建设、稻香产业兴旺发展，加大“三农”支持力度，为乡村振兴插上金融翅膀。

(数据来源：中国建设银行杭州分行)

·广告