



新能源积分不达标 车企别想在市场混

本报记者 姜靖

承载了中国“弯道超车”梦想的新能源汽车近来再次成为各方关注的焦点。虽然工信部等部门并未回应,但多位业界人士证实:原定于2018年实施的我国新能源汽车积分政策将延后一年执行。2018年新能源积分比例达8%的政策虽已取消,但2019年和2020年新能源积分比例仍维持10%和12%不变。

“现在很多车企还没有准备充分,”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树9月7日接受科技日报记者采访时表示:“如果新能源汽车积分政策延

期一年执行,将为企业提供更长的缓冲期,有利于企业和市场的顺利过渡。”而此前中国汽车工业协会常务副会长董扬也曾公开表示,希望政策延后一年实施。

不过,上海交通大学汽车工程研究院副院长殷承良则认为,双积分政策能够给新能源汽车带来三年黄金发展期,一年都不能拖,否则我国新能源汽车积累的先天优势将不复存在,形势将变得更为严峻。中国汽车流通协会副会长苏晖也认为,双积分办法不宜再拖延,越快实施企业才能越快适应,应当让政策来鞭策车企,加速新能源汽车发展。

要销售4.8万辆纯电动汽车,或相应数量与积分标准相符的混合动力汽车。

自己本身不达标也并非无计可施,买呗!根据“新能源汽车正积分可以自由交易,但不能结转”的规定,不达标车企可以向有盈余的车企进行购买。不然,只能接受暂停申报汽车目录,暂停相应数量传统汽车车型生产或进口的处罚。

崔东树告诉科技日报记者,我国虽已形成了较为完善的新能源汽车扶持体系,但以往多以鼓励性为主,缺乏可持续发展的新能源扶持体系。随着油价下跌,新能源车需求不旺,车企热情不高,态度不坚决,新品推出不强,没有跟上汽车转型升级的趋势。而双积分政策无疑是给车企打了一支发展新能源汽车的“强心针”。

积分不够或被停产

双积分到底是什么?这要从去年9月22日工信部发布的《企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理暂行办法(征求意见稿)》(简称“双积分”)说起。跟以往鼓励性政策相比,这次是“动了真格”,不达标,就要被暂停申报汽车目录、暂停相应数量传统汽车车型的生产或进口。

以新能源汽车积分为例,对在国内年度生产或

进口量大于5万辆的乘用车企业,2018至2020年,新能源汽车积分比例要求分别为8%、10%和12%。其中,每辆纯电动汽车依据续航里程不同可积2—5分,HEV/PHEV等续航里程超过50公里的混合动力汽车积2分。

简单地说,在每年销售300万辆的大众汽车需要在2018年拿到24万的新能源积分,也就是至少

中外车企新一轮联姻潮

双积分政策被认为是在2020年取消补贴制度后继续推广新能源汽车的又一力作,不过正如崔东树所言,“无论是合资品牌还是自主品牌,想要在明年达标,都很难。”

仍以大众为例,现在每年新能源车在半年销量也就几百台,想要短时期实现几万台的目标,绝非易事。像大众这样有一定技术储备的车企尚且如此,更不用说其他技术储备较为薄弱的车企。

于是,自身新能源技术家底并不雄厚、难以短期推出大量产品的大众和福特,选择了与江淮、众泰这样体量不大,却有较多新能源车销量的自主品牌合作;在新能源领域有较强技术积累的雷诺-日产联盟则与东风这样产能雄厚的企业结盟。

业内人士普遍认为,如果没有双积分政策的施压,中外车企合作研发新能源汽车的愿望根本不可能那么强烈。崔东树认为,即便延期,也不会让这一转型新能源的步伐放缓。

政策之下的“闪婚”,某种角度而言,恰恰违背

了双积分政策实施的意义。董扬曾明确表示:“双积分政策实施的最终目的是促进汽车的节能减排,并且在补贴退坡和截止后,继续推动我国新能源汽车的发展。”而企业通过合资方式,在短期内确实可以尽快弥补负积分,却未对市场起到促进作用。

同样让很多人担心的是,合资双方实力悬殊,是否会导致新能源合资企业的技术主导权掌控在外方手中?国家新能源汽车创新工程项目专家组组长王秉刚曾坦言:最不愿意看到的是,当2020年政府对新能源汽车补贴结束时,面对外资企业的强势介入,自主品牌又像传统汽车产业那样,只做中低端的产品。

对于这个问题,崔东树认为,与30年前汽车合资项目中市场换技术不同,目前合资是外资掏钱买车企社会责任,与过去的合资是外资出技术挣钱相比,已形成巨大的反差。

政策延期执行,既给企业一定的缓冲期,留给外资企业充分的时间与中方合作伙伴一起生产新能源车,也就没有理由“另起炉灶”。

自主品牌有望夺回主战场

相比而言,比亚迪、众泰、北汽、上汽、吉利、江淮、奇瑞等自主品牌,完成积分任务的难度比合资车企小,甚至会产生较多的正积分进行销售。

为此,不少人士认为,以比亚迪、吉利、北汽、上汽等为代表的传统自主品牌车企,将成为众多跨国公司积极“统战”和“合纵连横”的对象。其多余的新能源积分也将成为大家争夺谈判的对象,他们将成为积分市场上的大卖家。这也是自主品牌绝地反攻的大好时机,有望助其夺回主战场。

“如果双积分政策能按期实施,会给自主品牌带来切实利好,短期内会有更大的市场份额。”崔东树说。殷承良也认为,双积分是对外资车企的有效制约。“如果延期,三年后,自主品牌优势没有了,合资企业也起来了,而且拿到的零部件价格还要更低,还有品牌等传统优势,你怎么跟别人竞争?”

不过,崔东树指出:“毕竟领先的企业只是少数,大部分自主也是完不成的。”他认为,自主品牌

近期的能力提升主要是在应用层面设计,但汽车基础设计技术较差,缺乏国外新能源汽车的模仿对象,短期内自然造不出来好车。目前仍以限购城市销售为主,其他非限购城市需求并不旺盛。

究其原因,他认为,首先是产业链的技术差距,国内电池技术不强,新能源车的实际性能较差;其次是油价偏低,新能源的性价比不高,消费者不想买新能源车;三是产业链基础薄弱,新能源汽车的插混的核心零部件制造能力较差。“延期一年对自主品牌而言也是好事。”

在崔东树看来,我国发展新能源汽车的大方向不会变。车企应加强技术线路研究规划,强化产业链合作,加速跨界融合,构建新型协同研发体系;实施动力电池升级工程,加大新能源汽车推广应用力度;以新能源汽车和智能网联汽车为突破口,加速跨界融合,构建新型产业生态,带动产业转型升级,实现由大到强发展。

图个明白

燃气设备智能升级闯市场



近年来,河北省枣强县抢抓发展机遇,不断加大科技创新力度,对燃气制造传统产业进行“智能”升级,产品远销印尼、伊朗等“一带一路”沿线国家和地区。

9月10日,在河北省枣强县一家燃气公司,工人在摆放智能燃气压力表产品。

新华社记者 李晓果摄

技术创新让世界宁静美好



归国19年来,海归博士尹学军一直思索着如何通过技术创新减振降噪,从而让我们生活的世界更加安静、和谐。1998年,尹学军回国创业,成立了隔而固(青岛)振动控制有限公司。尹学军和自己的团队一起,坚持科技创新,主持研发了一批拥有自主知识产权的高新技术和产品。其技术和产品广泛应用在北京西直门地铁枢纽、国家大剧院录音厅、上海世博文化中心、港珠澳大桥等工程中。

图为9月7日,尹学军(右)在生产车间查看钢簧隔振器生产情况。

新华社记者 郭绪雷摄

数据多跑路 群众少跑腿



近年来,河北省大厂回族自治县积极探索“互联网+”服务群众,依托现代网络技术开通为“互联网+”群众服务中心,让群众在网上提出的疑难事项进行办理,让群众少跑腿、群众少跑腿。

图为9月8日,在大厂回族自治县群众服务中心,工作人员在指导群众查询咨询事项办理情况。

新华社记者 王晓摄

快递配送也要“绿”起来



快递包装已成为城市垃圾重要组成部分,而且资源浪费严重。9月5日,菜鸟与央视携手,在上海财经大学做了一场公益直播。

活动当日,著名导演徐峥等来到了上海财经大学的菜鸟驿站,化身一线快递员,为大学生送去一个个可回收、可降解的绿色包裹。据菜鸟统计,自推出绿色包裹后,已累计送出300万个。图为徐峥和大学生们正在体验快递员的工作,配送绿色包裹。

本报记者 李禾摄

(本版图片除标注外来源于网络)

中国GIS软件能比肩美国吗

第二看台

本报记者 付丽丽

“现在全球范围内能研发大型商用地理信息系统(简称“GIS”)平台的国家比能造原子弹的国家还少。”不久前,超图集团总裁宋关福的言论引起热议。而目前,只有中美两国还在继续做大型商用GIS基础软件。

一时间,GIS业内从业人员可谓踌躇满志,对我国GIS自主品牌充满信心。事实果真如此吗?

中美GIS软件并驾齐驱 各有所长

“随着中国GIS软件新技术的快速发展,我国已成为参与国际GIS软件技术竞争的强大力量。”9月8日,中国科学院院士、科技部副部长徐冠华在2017中国地理信息产业大会上说。作为一个老遥感系统地理信息工作者,他有这样的发言权。

他表示,在国际竞争中,中美在大型基础平台软件方面有合作,也有竞争,总体上并驾齐驱,各有所长。在面向科研和制图领域,美国的软件积累更丰富,具有一定优势,在云GIS和大数据GIS方面,中美两国的软件各有优势,在三维GIS和跨平台方面,应该说中国的软件更有优势。

的确,宋关福也认为,目前在一些比较传统和经典的技术领域中,美国的积累时间相对长一些,但是在很多GIS的新技术发展方向上,如跨平台GIS技术和新一代三维GIS技术方面,中国企业则更有优势,或者说已经达到了国际领先水平。

宋关福坦言,中国公司的不足就在于品牌和客户积累上。的确,也有专家表示,在软件技术和开发能力上中国和美国差距不大,但国内GIS软件企业在商业化和国际化方面还稍逊一筹。

GIS软件关乎国家软件竞争力

何为GIS软件?有专家解释说,传统GIS软件一般仅仅指地理信息应用平台软件,但随着地理信息技术不断发展,GIS软件概念已经超出了原有概念,包括了从GIS数据采集处理到地理信息应用等一系列软件,如航空摄影测量软件、遥感影像处理软件以及真正意义上的GIS软件——地理信息应用平台。

“GIS软件是国家信息化建设的基础性支撑软件,也许外界认为这样说可能过重了,但我觉得恰如其分。”徐冠华说。

为什么这样讲?徐冠华表示,人类社会、经济建设在信息领域当中有80%的信息都和空间位置有关,而对这些信息的管理和应用离不开

GIS软件。随着GIS技术发展和其他的技术融合,GIS软件和应用领域越来越广,涉及国土、规划、测绘等,可以说已经成为各行业运行的不可或缺的基本保障。

另外,GIS的基础软件是科技软件产业竞争的战略制高点,在GIS产业链当中,有基础软件还有应用软件,基础软件一方面向下,管理地理空间数据,另外一方面向上,支撑着各行业的系统开发。“说GIS软件是我们战略的制高点,还表现在GIS的超图名列第一。有数据显示,2017年中国地理信息产业保持高速增长,结构优化的发展态势,产业总产值预计达到5180亿元,同比增长18.8%。”

多数GIS软件企业创新能力尚待提高

“尽管我国GIS软件取得了很大的成就的,但不容否认,还存在着诸多问题,这些问题如果不能

够认真解决,将会影响中国GIS软件产业的发展。”徐冠华说。

他认为,我国的GIS软件企业虽然数量很多,但是创新能力仍显不足。除少数大企业能够进军千万级甚至上亿级的研发投入外,多数企业因为市场竞争激烈,生存压力大,人才培养和激励机制不完善等原因,很难保证对创新的持续投入。企业吸收新技术,比如人工智能、深度学习时空数据分析和挖掘等等都显现出能力不足。

其次,GIS软件产业的市场秩序有待规范。由于当前市场对GIS应用价值的价值认知不足,导致了低价竞标、底价中标等不规范的竞争。

再就是中国的GIS软件发展过程当中人才培养不足,还不能有效地支持产业发展的需求,我们国家GIS的本科数量不少,但不同院校的条件差异比较大,培养的方案、目标也参差不齐,所以有些院校培养的GIS人才不尽人意,跟市场脱节。

“因此,要发展中国GIS软件,必须继续坚持创新驱动,走自主创新之路,加快拓展GIS软件服务业发展,加强数据开放,规范行业发展市场秩序,加快进军国际市场步伐。”徐冠华说。