

# 纯绿补贴不如优化产品结构

忠阳车评

## 英派斯专注健身器材研发制造

# 创新练就“健将”

本报记者 刘成

再过一天,2022年就要翻篇,延续了10多年的新能源汽车财政补贴也将全面退出。受“补贴退出”倒逼影响,新能源汽车年底迎来了一波抢购潮。不过,也引发了不少企业对未来透支的担忧,“明年上半年市场恐承压”。

有这种担忧实属正常。毕竟补贴没有了,相当于产品变相提价。而销量基数的快速扩容,又使得市场增长的难度加大。不过,笔者想说的是,市场运行既有其本身的规律性,也有不同要素相互影响的复杂性,研判其走势,要辩证分析,不能只看到眼前的增量,还要考虑不可预知的变量。

事实上,经过多年的补贴退坡,平均到新能源汽车上的补贴已经很少。以现有补贴额度为例,插电混合动力汽车为4800元/辆,纯电动车为1.26万元/辆。同时,影响新能源汽车成本的动力电池原材料碳酸锂价格近期已从高位大幅回调。可以预见的是,随着锂矿产能加速释放,明年碳酸锂价格还将稳中趋降。此外,随着技术不断进步、产销规模扩大,以及基础设施日益完善,这些变量都为车企降本增效,甚至产品降价、对冲补贴退出带来的不利影响打开了新的想象空间。

更要看到,虽然我国新能源汽车产业实现了快速发展,但产品和市场结构并不合理。长期以来,我国新能源汽车市场呈现的是哑铃型发展态势,即以五菱宏光MINI EV为代表的A00级车型和以Model Y为代表的B级车型保持较快增长,而市场中间段的产品投放不足。如果以具体价格量化,就是价格在8万元以下及25万元以上的产品多,而10多万元的产品明显偏少。

之所以如此,在于我国新能源汽车市场发展初期采取的是两头挤的模式。一部分消费者是资金比较充沛、愿意尝鲜的人群,他们更倾向于购买高端新能源车,享受不一样的体验,还有一部分是注重便利性和用车成本,但购买力相对有限的消费者,他们会购买8万元以下的微型新能源车用作代步工具。

问题是,从市场各个品类来看,这种哑铃型消费者结构并不健康和具有可持续性。而一个真正成熟的市场,必然会呈现“纺锤型”结构,即以大众市场为核心。随着消费者对新能源汽车接受度的提升,参照我国燃油车的保有结构,中间价格段

即A级新能源汽车的市场潜力将逐步得到释放,这也正是企业需要发力的主流市场。今年,比亚迪和广汽埃安能提前完成年度销量目标,就在于其主要产品恰恰处于这一区间,这值得车企深思。

需求引领供给,供给同样能够创造需求。无论是传统燃油车还是新能源汽车,莫不如此。因此,车企与其纠结补贴退出,不如适应这一变化趋势,加快优化产品结构,把市场竞争的主动权掌握在自己手中。



本版编辑 刘佳 张苇抗 美编 王子莹

能检测体态体质的智能3D人体检测仪、样式新颖的跑步机、种类繁多的力量器材……走进位于山东青岛市即墨区的青岛英派斯健康科技股份有限公司(以下称“英派斯”)的样品室,近千种健身器材琳琅满目。

从一家健身器材小微代工企业,发展成为覆盖大健康全产业链的领军企业,英派斯是如何成长为健身行业的“健将”的?

### 专注自主研发

英派斯成立于1991年,是国内较早从事健身器材生产的企业。成立之初,英派斯主要为国外品牌代工。

“2001年,公司决定成立自己的健身俱乐部,在生产力量型器械的基础上,推出有氧健身器材。若是通过采购,成本很高,于是,我们决定自主研发。”负责技术研发的英派斯副总裁刘增勋说。

刘增勋告诉记者,利用多年积累的产品参数,公司一点点摸索产品的功能、结构、外观设计。“比如,在研发跑步机的电子表壳时,做一个模具要耗资数万元。为降低研发成本,我们利用木质电子表壳代替,上下控线电路板则由人工一点点焊接。”

经过多次测试、改进,跑步机的性能和品质不断提高。历经3年时间,动感单车跑步机等6类产品相继问世,英派斯的有氧健身产品实现了零的突破,并不断迭代升级。“对公司来说,设计研发出更多独创产品,成为实现长足发展的新路径。”分管国际业务的公司副总裁王筱洁说。

照抄照搬没有出路,必须从最基础的地方做起。“我们从人体工学、运动力学等基础学科着手,研究健身器材的运动机理,在此基础上开发新产品。”刘增勋举例说,同样是锻炼背阔肌的力量型器械,很多产品采用水平双转轴形式,锻炼时需身体后仰,运动幅度过大,舒适度欠佳。“我们通过研究基础学科,将传统的水平双转轴改为垂直单转轴,产品上

市后得到广大客户认可。”

在“死磕”技术创新和产品研发的过程中,英派斯构建起近180人的研发团队,创新设计能力在国内达到了行业领先水平,获得“国家认定企业技术中心”“国家高新技术企业”等荣誉。公司还参与行业标准的制定,成为健身器材国家标准的主要起草单位之一。

设计研发能力的提高,让英派斯有了接手国家项目的底气。“2022年北京冬奥会期间,我们承接了‘滑雪板固定器脱离力矩检测设备’和‘滑雪板弯曲震动检测设备’的设计研发任务。”刘增勋说,公司组建了研发团队,经过一年半时间的技术攻关,成功开发一套软件算法和传动执行系统,实现自动定位、勒紧和装卸滑雪靴等操作,相关技术达到国际领先水平。通过一系列研发,英派斯拥有299件有效专利,其中发明专利26件,实用新型专利199件。

### 推进柔性生产

随着自主研发能力不断提高,英派斯接到的国内外订单量逐渐增多,烦恼也接踵而至。

“过去,公司主要生产大批量、品类单一的家用健身器材,生产工艺要求不高,工人也适应了粗放的生产模式。”分管生产的副总裁秦熙说,“后来订单逐渐变为多品种、小批量、多批次的商用健身器材,对生产工艺的要求也提高了。”

英派斯逐渐探索出标准作业指导书模式,每个工位都配置了标准作业指导书,工人按规定的步骤操作即可完成不同系列产品的工序,生产效率大大提升,还减少了20%的人工成本。

企业工艺能力的提升同样是个难题。“在常人看来,制作一款健身器材的复杂程度远远小于造一辆汽车,但它对工艺和组装精度的要求却不亚于后者。”刘增勋举例说,以前生产举重器材导杆采用拉拔方式,导杆的直线度偏差为5毫米左右,工艺有差距,轴承滑动就不顺畅。为了完善工艺,他们改为外圆磨加



英派斯自主研发的测试机。孙静秋摄(中经视觉)

工方式,经过反复实验,最终直线度偏差可控制在0.5毫米以内,大大提高了轴承滑动顺畅度。“各种组件制作工艺都是通过这样精益求精的反复打磨,逐步得到了提高。”

经过近5年的努力,一套有较高工艺水准支撑、能生产高品质小批量多批次的健身器材柔性生产线慢慢成型,成为英派斯的核心竞争力。“这个核心竞争力,让英派斯逐渐成长为市场中的佼佼者。近年来,我们的销售额稳中有升。”英派斯董事长刘洪涛说。

### 拓展应用场景

自上世纪九十年代起,英派斯开始自主研发生产室外健身路径产品,并不断迭代升级,持续拓展应用场景。目前,英派斯的室外健身路径产品已覆盖30多个省份700多座城市。

随着健身热兴起,许多人更愿意在离家更近的地方健身,也希望健身成本更低。怎样解决这个难题?“智能健身房”是我们为破解这个难题做出的探索。”英派斯国内销售采取业务本部总监乔建伟说,他们在济南打造了300平方

米的智能健身中心,24小时无人值守,用户只需通过互联网平台预约,即可自助入馆,价格也相对更低。

记者来到这个“智能健身房”体验了一把。在网上预约后,记者通过人脸识别进入智能健身中心,在检测仪前检测一下,机器便生成了体质报告和运动方案,并同步到智能健身器材上。到健身设备上运动时,设备会显示适合的运动量和运动强度,记者根据智能提示运动即可。

“‘智能健身房’最大的优点是单店只需要占地200至300平方米,可以开到社区、政府、企业等各类场景中,满足人们随时随地的健身需求。”英派斯总裁文珂说,英派斯计划5年内在全国打造数千家社区智慧健身中心。

除此之外,英派斯与一家省级体育部门合作,建设了5000多平方米的促进健康中心。场馆内,不仅有各种智能化的健身器材和运动场地,还有心理咨询、体质检测等功能板块。“如今,有不少城市对这个新场景感兴趣,正在与我们接洽合作。”刘洪涛说,“我们将通过更多场景开发,把全民健身活动引向深入。”

## 扎根红色沃土 展现金融担当

# 中国农业银行陕西省分行奋力谱写高质量发展新篇章

党的二十大报告指出,高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。扎根陕西这片红色沃土,中国农业银行陕西省分行始终坚守金融工作的政治性、人民性、专业性,围绕“服务乡村振兴的领军银行”和“服务实体经济的主力银行”两大战略定位,紧扣地方经济转型发展大局,不断加大乡村振兴、实体经济、普惠等支持力度,为服务实体经济和百姓民生倾力贡献农行智慧和农行力量,荣获“金融支持陕西经济发展先进单位”称号。

### “精准滴灌”服务乡村振兴

“有了农行的惠农贷款,我给果园建起了防雹网,再也不怕冰雹了!”看着果园里的“新装备”,延安安塞区高桥镇南沟村的一位村民满怀喜悦地说道。

2021年夏天,农业银行延安安塞区支行的“张思德三农服务队”在南沟村进行整村建档过程中,得知有村民想建防雹网却缺乏资金时,主动上门了解情况,详细讲解“惠农e贷”,最终成功为他放款30万元。截至目前,农业银行延安安塞区支行累计向南沟村76户村民



农业银行陕西省分行绿色信贷支持绿水青山

发放贷款1860万元,余额384万元,精心呵护当地“红苹果”变成致富“金果果”。

安塞区支行的成绩既是农业银行陕西省分行助力乡村振兴的一个缩影,也是践行“富农先赋农”的有力注脚。作为服务“三农”的国家队,农业银行陕西省分行近年来积极顺应农业农村互联网发展趋势,大力推进产品、场景、渠道等线上线下一体化深度融合,全面提升服务“三农”、服务乡村振兴质效。自启动互联网金融服务“三农”“一号工程”以来,农业银行陕西省分行县域场景高频客户数突破21万户。推出“惠农e贷”4年多来,累计发放贷款超586亿元、76万笔,余额达155亿元。截至2022年10月底,

农业银行陕西省分行县域贷款较年初净增245亿元,涉农贷款较年初增加99亿元,“两高于、两提升、一确保”全面达标。

2022年,在金融机构服务乡村振兴考核首次评估中,农业银行陕西省分行在30多家省级参评机构中成绩位居前列,获评“金融支持乡村振兴优秀机构”。

### “聚焦实体”服务经济运行

为将金融活水注入到实体经济薄弱环节和重点领域,农业银行陕西省分行调整优化经营策略,倾斜信贷资源,优先保障制造业、绿色发展等重点领域信贷需求,在全国金融系统率先成功落地国家发改委制造业中长期贷款清单内项目贷款,在陕西省同业率先成功落

地政策性开发性金融工具支持项目配套融资、设备更新改造专项贷款等,在服务实体经济领域展现了担当与作为。截至2022年10月底,农业银行陕西省分行各项贷款较年初净增407亿元,其中实体经济贷款净增294亿元,增速领先同行。

2022年以来,农业银行陕西省分行围绕陕西省建设秦创原创新驱动平台建设战略,积极参与,主动布局。继2020年在西安市开展科创企业金融服务创新试点以来,陆续在科创经济活跃的西安、宝鸡、咸阳、渭南及榆林等地,设立了3家秦创原科创金融服务中心和7家科技专



农业银行陕西省分行大力支持现代农业发展

营机构,通过“科技支行专营+科技金融专岗”等业务模式,打造科创企业服务网络。

西安泰力新材料股份有限公司是一家国家级专精特新“小巨人”企业,近年来因经营周转需要,向农业银行陕西省分行提出融资需求。农业银行陕西省分行对这类专精特新“小巨人”企业采用信用方式授信,向其发放了流动资金贷款5000万元,满足其持续经营需要。

2022年以来,农业银行陕西省分行向科创企业累计发放贷款87亿元,科创贷款增速超过33%,与国家专精特新“小巨人”企业的合

作覆盖率超过45%。下一步将持续深化科技赋能,积极向科创型企业提供网络渠道服务,高质量满足对公开户、支付结算等需求。通过在线贴现、线上产品满足科创企业融资需求,用金融科技服务补链强链。

### “深耕普惠”护航企业成长

为助力企业纾困解难,农业银行陕西省分行围绕普惠型小微企业出台了3方面10条金融服务政策,坚持“增量扩面降价”,保障信贷供给,出台帮扶政策,提升审批效率。

截至2022年10月底,农业银行陕西省分行监管口径普惠贷款余额176亿元,较年初增长63亿元。同时,为缓解企业经营压力,农业银行陕西省分行积极落实减费让利政策,降低或减免小微企业和个体工商户办理银行账户服务、人民币结算、电子银行、银行卡刷卡、询证函等方面费用。优化小微企业利率定价机制,对普惠小微贷款实施优惠利率,最大限度降低企业经营成本。截至2022年10月底,已为16.7万户小微企业和个体工商户减免相关费用超2556万元。

在数字科技发展的时代背景下,农业银行陕西省分行更是借助科技创新驱动,不断拓展普惠金融服务新场景,通过“普惠e站”小程序为小微企业在线办贷提供渠道支撑。全省108家首贷服务中心,2252位开通“电子名片”的小微企业客户经理为企业建立起常态化融资服务对接机制,为首贷客户量身定制融资方案,让客户体验线上办贷“一对一”专属服务,有效提升贷款可得性和审批效率。

初心如磐步履坚,笃行不怠向未来。农业银行陕西省分行将全面深入学习贯彻党的二十大精神,以延安精神为指引,以实际行动展现国有大行的责任与担当,在新征程中奋力谱写好服务陕西经济高质量发展的全新篇章。

(数据来源:中国农业银行陕西省分行)

广告



农业银行掌上银行让百姓金融服务尽在“掌”握