

# 价格战应 忠阳车评 价值战

面对愈演愈烈的价格战,此前宣布涨价的比亚迪也“顶不住了”。据报道,日前北京、上海和深圳等地多家比亚迪经销商,对比亚迪王朝系列部分新能源车型下调售价,新款车型优惠幅度6000元至8000元,而老款车型优惠力度更大,其中,秦EV和汉EV分别降价1.5万元和2万元。有评论称,“对比涨价降价都极度高调的特斯拉,比亚迪的此次降价非常低调”。

不可否认,降价可以提升企业产品销量,扩大市场份额,加速对弱者的淘汰。然而,价格战也是双刃剑,在“杀敌一千”的同时,也会“自损八百”。特别是在当前我国新能源汽车企业普遍不盈利的背景下,价格战也为行业的发展增添了变数。从长远来看,企业之间的竞争还是要回归到价值层面。因此,有眼光的企业更应把价格战打成价值战,通过价值的创造和提升来推动和引领行业高质量发展。

与价格的直观相比,价值相对抽象,难以用数字简单描述。但无论如何抽象,汽车企业的价值提升都离不开以下三个维度。

首先,要有好的产品。产品是价值的客观载体。好的产品,不仅能满足消费者的使用需求,还能让消费者直接感知产品的性能优异。比如,安全性、舒适性、耐用性等。这些优异性能的背后,是企业设计研发、制造管理和品质控制以及市场消费趋势洞察能力的综合体现。

其次,要有好的服务。与一般消费品不同,汽车使用场景更复杂,对服务的要求更多、标准更高。随着经济社会发展,人们生活方式日趋个性化和多样化,消费者之间的不同心理和行为差异也越来越大。而产品供给的丰富和市场竞争的激烈使得消费者不仅有了更多选择,并且在追求产品质量的同时,也更加注重消费体验。人们常说:“产品是有形的,服务是无形的,体验是难忘的。”好的服务不仅能为产品赋能,更能增加消费者的亲近感,为品牌形象加分。蔚来之所以能在较短时间就把自己打造成高端品牌,除了产品定位外,就在于服务体验做得好。

蔚来前田跨海救援的故事很有代表性。今年春节期间,有用户的车在南日岛上爆胎了。蔚来服务团队获悉后,便从福建莆田出发,拉着服务车坐轮渡过海救援。往返时间超过一天一夜,只为这一个用户服务。这次不同寻常的救援,让用户真正感受到了蔚来的魅力。面对社会上“如此服务成本过高”的质疑,蔚来联合创始人、总裁秦力洪说:“一个车企,不管规模再小,放到社会上也是一个大公司,为了一个人的一次需要,我们可以付出很多。”正是有了这样的服务理念和行动,蔚来的良好口碑和品牌形象才得以树立,不负车界“海底捞”美誉。

此外,还要有产业生态构建能力。汽车是一个市场很大、技术含量和管理精细化程度很高的行业,同时也是高度全球化和产业链很长的产业。当前,世界百年未有之大变局加速演进,世界进入新的动荡变革期,逆全球化思潮、地缘政治冲突风险,不可避免地影响到产业的发展。“一花独放不是春,百花齐放春满园”。越是在动荡变革之中,企业越要保持战略定力,在加快技术创新的同时,主动维护产业链供应链稳定,引领上下游企业,共同构建良好的产业生态,为行业健康发展创造价值。



本版编辑 王琳 赵妍 美编 高妍

## 宜科(天津)电子有限公司——

# 创新编织工业神经网络

本报记者 周琳

在工业自动化领域,较之机床、吊车、场桥等重型设备,小如指尖的传感器、编码器以及工业总线通讯系统被称为工业的“神经网络”。

20年来,宜科(天津)电子有限公司(以下称“宜科电子”)始终深耕工业自动化领域,依靠自主知识产权产品,在帮助下游企业突破技术创新难题、实现降本增效的同时,让更多下游生产线上安全的工业“神经网络”。

从一家小型科技企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业,宜科电子靠的是坚持自主创新,一步一个脚印的钻研。2022年,公司销售收入同比增长超过50%。

### 危中寻机求发展

记者见到宜科电子公司董事长张鑫时,身穿白大褂的他正在实验室与研发团队一起对激光测距传感器、光电旋转编码器、智能3D传感器的技术进行测试研讨。

“我们专注工业领域,根据用户需求不断丰富产品线。”张鑫说,宜科电子拓展了基于高度自动化需求的系统集成业务,同时提供定制化的自动化解决方案。

2021年4月,受外部多重因素影响,公司生产遇到挑战。彼时,宜科电子总线产品线总监彭程接到国内一家新能源设备供应商的电话,询问宜科电子总线模块产品能否尽快实现供货。

一边是国内客户的迫切需求,另一边是外部不利因素的多重影响,怎么办?在关键时刻,张鑫组织团队在总线模块原料采购的现货市场发力,同时努力尝试不同的技术路线研发产品。彭程带领研发团队优化研发产品流程,在确保产品质量的前提下,不断根据市场原材料和客户需求随时调整技术路线,以达到降低工控系统总成本、减少现场布线和优化网络节点等要求。

经过近3个月的产品测试和老化试验,宜科电子自主研发的新型总线模块



宜科(天津)电子有限公司生产车间。本报记者 周琳摄

产品全面达到技术指标和可靠性要求,拿到批量供货订单。2021年和2022年,宜科电子的工业总线通讯系统类产品销售额增长逾100%。

### 研发创新显实力

宜科电子一直重视产品研发和技术创新,逐步构建了以自主研发为核心的研发体系,不断加大研发投入,深化产学研合作,取得不少技术创新成果。

宜科电子的创新不仅仅靠单枪匹马,还寻求并肩作战。从2019年开始,张鑫与吉诺科技创始人进行多轮深入的探讨和交流。双方认为依托各自强大的产业基础,可以开展多赢的合作。2020年9月,宜科电子整体并购吉诺科技,两家公司集地域优势、品牌优势、产品互补优势于一体,突破各自发展瓶颈,以求实现更高质量的发展。

伴随国产高端装备制造精度的提升,传统的光电传感器已不能满足需要,精度更高的激光测距传感器的需求日趋旺盛。2021年初,一家大型风电企业向宜科电子抛来橄榄枝,希望使用其生产的产品。

风电领域对于传感器等零部件要求极高,需在零下40摄氏度到70摄氏度的

环境下工作,同时叠加高湿和盐雾影响,达到至少5年的使用寿命。

说起产品研发细节,刘楠颇为感慨:“从研发成果到产品量产,中间经历很多技术难题。有时,为了攻克一项难题,团队成员连夜开会讨论、修改方案,不断调整参数,一点点优化产品。最终,宜科电子研发的传感器产品经受了严苛的厂内试验以及海上风电挂机测试,满足了客户要求。”

为了满足市场的广泛需求,宜科又相继推出多个系列的传感器产品。例如,激光测距传感器测量精度可达10微米。更加完善和丰富的产品类型应用于诸多行业,如汽车整车制造、汽车零部件制造、机床、物流等。

“只有专注所在的领域,发挥品牌优势,提高产品智能化、自动化程度,公司才能在行业中占据一席之地。”刘楠说,宜科电子不断以高质量、高标准的产品开拓市场。2022年,宜科电子以激光测距类产品为代表的传感器产品销售收入

增长逾50%。

### 探索拓展新场景

怎样给5G基站设置一个智慧节能开关?宜科电子创新提出“智能断路器+智慧用电管理平台”概念。

为破解节能课题,宜科电子物联网研发经理乔高学带领团队,到各地5G基站调研,拿到5G基站能源运行的资料。

宜科电子的研发人员对管网数据进行大数据分析,不断优化对5G设备进行休眠唤醒的操作。在研发过程中,平台端配置了几十种不同场景,每种场景配置不同的休眠、激活门限参数,实时了解设备的电流、电压情况,同时监测用电异常及其他报警信息等。经多次试验,宜科电子研发出5G基站节能产品——智慧节能断路器。

乔高学说:“这款智慧节能断路器利用网关扩展实现无线远传功能,平台端生成设备运行状态列表和设备用电情况列表,目前已基本实现5G单基站每月节电超过900度。”

在天津一个5G基站的测试中,应用智慧节能断路器装置的单基站月节约电费936元,节电率达到68.8%。天津一家通信运营商将全部所属5G基站加装智能断路器后,半年时间就收回节电投资。

在工业互联网领域,宜科电子还在不断探索新的应用场景,帮助一家齿轮公司建成了行业级工业互联网平台。目前该平台完成开发具有实用价值的APP数量达243款,建成高性能传动系统工业APP应用体系,已服务于两个产业园区539家企业。

谈到未来的发展规划,张鑫表示,公司将继续深耕工业自动化领域,在技术研发、产品研发、生产制造、市场营销和经营管理等方面不断进行提升。同时,持续推动公司向数字化、网络化、智能化的转型升级,推动高性能传动系统迈向价值链的中高端,为更多企业提供全方位的数字化解决方案。



# 长白春雪正当时



滑粉雪,沐春光:徜徉山水间,冬雪正消融。舍不得冬天?就来吉林滑春雪!地处世界“冰雪黄金纬度带”,拥有质地柔软的世界级粉雪资源,是冰雪运动的理想目的地之一。阳光春日,滑雪正当时!

推荐地:北大湖滑雪度假区、万科松花湖度假区、长白山万达国际度假区、万峰通化滑雪度假区,长白山北景区高山森林野雪公园



进雪村,探春时:白雪却嫌春色晚,故穿庭树作飞花。在这里,体验的不是寒冷,而是弥漫的热情和温暖。雪村很美,美在篱笆围墙;美在淳朴民风;美在晾晒的金黄米棒;美在高挂起的大红灯笼;美在暖阳时,还呈现出天然神奇的“水墨丹青”。

推荐地:奶头山朝鲜民俗村、老白山雪村、松岭雪村、二合雪乡



看美景,赏春雪:立春已过,吉林雪景依旧。在长白山景区一睹天池的壮美,在长白山魔界感受穿梭在雾凇里的漂流,在老里克湖看林海雪原、高山平湖、赏湿地霞光,探寻梦幻的童话世界!

推荐地:长白山、老里克湖雪地穿越、长白山魔界漂流、碧泉河(露水河长白山狩猎度假区)漂流



泡温泉,感春意:春风和煦,白雪送暖。吉林温泉的诱惑,在于雪花纷飞中的热流蒸腾,泉外白雪飘飘,水中热气袅袅。雪中浴温泉,冰雪两重天。怡情山水放空身心,春日暖阳尽享温泉之旅。

推荐地:长白山聚龙火山温泉部落、长白山天沐温泉酒店、长春国信南山温泉酒店、圣德泉亲水度假花园

