

忠阳车评

## 车企反“内卷”应走出误区

今年的《政府工作报告》提出,加快建设健全基础制度规则,破除地方保护和市场分割,打通市场准入退出、要素配置等方面制约经济循环的卡点堵点,综合整治“内卷式”竞争。这是《政府工作报告》首次就“内卷式”竞争表明综合整治态度和决心,引发社会热烈讨论和广泛期待。

当前“内卷式”竞争在国内不少行业不同程度存在,在汽车行业的表现则较为突出。比如,车企价格战愈演愈烈,有的对产业上下游供应链企业极限施压,有的甚至以牺牲劳动者合法权益来压低经营成本。

良性适度的竞争可以促进技术进步和生产效率提升,但当竞争演变为恶性“内卷”时,就可能出现市场机制的扭曲、市场秩序的破坏,造成资源浪费和产业链不稳定,阻碍产业高质量发展。综合整治“内卷式”竞争,不仅需要规范地方政府和企业行为,更需要引导车企,尤其是头部车企转变经营理念,走出三个误区。

一是低价制胜误区。价格调节是市场

经济的核心机制,也是企业参与市场竞争最直接的手段。理论上讲,企业通过降价既能扩大自身产品销量,获取更多市场份额,还可以倒逼弱势品牌和低效产能退出,实现产业优胜劣汰。但价格战是把双刃剑,没底线地降价,不仅会压缩自身的利润空间,也会拉低整个市场的定价标准,甚至会催生企业行业偷工减料、造假销售不法行为,破坏产业生态。

从真实的消费场景来看,消费者购买一款产品,价格固然是重要参考指标,但并不是唯一指标。特别是对于汽车这一涉及驾乘安全的交通工具,至少还包括产品质量和品牌以及服务等因素。再低的价格,没有产品力作支撑,也很难获得消费者青睐。

或许有人会反驳,低价销售策略难道不是车企让渡给消费者的福利吗?问题在于,生产者和消费者是一道旋转门,互为依托。因为甲行业的生产者就是乙行业的消费者,当甲行业的企业没有足够利润活下去,纷纷降薪裁员,就会导致乙行

业跟进,乙行业又会波及丙行业及更多行业。因此,价格不是越低越好,而是合理才好。

二是流量至上误区。去年3月小米新车发布会的成功破圈,不仅引发了汽车界对于营销的反思,也激发了车企对流量的追逐。随后的北京国际车展,从“红绿”大秀到车圈“四位老汉”下场直播,更把行业对流量的追逐推向高潮。不可否认的是,流量能带来关注度,但流量并不等于销量。如果将其作用过于放大,就会误导企业。

车卖得好,可能是造型颜值高、技术领先、驾驶体验好、产品定位和定价精准等多重因素叠加的结果,而不仅仅是流量营销的功劳。人们常说,产品是船,营销是帆。帆鼓得再满,如果船到处漏水,是很难加速航行的。相较于其他商品,汽车产品不仅价格不菲,更关乎生命安全,绝大多数消费者的选择,最终都会基于产品的真实品质与价值,只有一小部分人可能会因为过度营销造成的信息不对称,作出消费选择。

因此,做好产品技术创新和提供优质服务,才是车企赢得市场优势和可持续发展的根本。

三是零和博弈误区。汽车产品复杂,涉及上万个零部件,产业链长,关联众多上下游合作伙伴。如果只在乎自己的利益得失,尽可能使自己获利最大化,而不考虑通过合作来实现共同利益的提升,就很难走得稳、行得远。车企只有摒弃“你输我赢,赢家通吃”这种零和博弈思维,心怀“大家”,才能成为真正的“赢家”。



中国建材集团旗下中复神鹰西宁基地一线工人在检查碳纤维束情况。(资料图片)

今年的《政府工作报告》提出,培育壮大新兴产业、未来产业。“科技创新和产业创新协同融合,既是助推传统产业转型升级的核心动力,又是应对战略性新兴产业挑战的有效途径。”中国建材集团党委书记、董事长周育先说,中国建材集团集聚优势资源和力量,积极推进科技创新,加快布局战略性新兴产业、未来产业。截至2024年,中国建材集团战略性新兴产业连续3年收入突破千亿元、利润突破百亿元。

中国建材集团战略发展部相关负责人介绍,集团通过设立150亿元新材料产业基金,在新材料领域进行前瞻性布局,涵盖半导体大硅片、光伏等关键赛道。同时,聚焦新材料产业发展趋势及战略性新兴产业和未来产业前景,提前布局储氢气瓶、柔性玻璃、发电玻璃等新材料及新能源产业前沿材料的研发与生产。

中国建材集团持续加大战略性新兴产业投资,投资占比从2021年的34.8%增长至2024年的61.9%,推动产业取得稳步发展。低热水泥支持白鹤滩水电站建设,解决无坝不裂世界难题等一批科技创新成果助力“国之重器”;成功突破民用客机复合材料结构件制备技术,为国产大飞机提供有力材料支撑等一批关键核心技术攻关取得重大突破;建成全球首个玻纤零碳智能制造基地淮安基地等一批重大示范工程项目获得新进展;打造“科技+产业+服务”海外创新生态,推进“中国—埃及”“中国—埃塞俄比亚”联合实验室建设等一批新业态新模式持续深化应用推广。

“集团坚持体系化布局、梯次性培育,积极发挥国有资本投资公司优势,深刻把握战略性新兴产业技术迭代快、研发周期长、市场导入难等特点,在内生式增长基础上,加快重组整合外延式发展。”中国建材集团战略发展部相关负责人介绍,集团将积极培育打造玻纤、风电叶片、光伏玻璃等100亿级,碳纤维、锂电池隔膜、耐火材料等50亿级至100亿级,氮化硅陶瓷、氢气瓶、发电玻璃等10亿级至50亿级梯度产业格局。近期,集团联合重组嘉宝莉、恒科新材料等新材料领域龙头企业,加快在建筑及工业涂料、石墨负极、光伏玻璃等领域进行产业布局。

战略性新兴产业的发力,为中国建材集团下一步高质量发展开辟了新赛道,开发了新动力,赢得先发优势。“今年集团将继续推进‘两端’发力,即基础建材端通过转型升级发展新动能,战略性新兴产业端通过优化布局提供新赛道新动力,做好加法,开拓增量。”周育先说,集团将结合不同产品实际情况,灵活运用内生增长、并购重组、资本运营等发展方式,围绕科技创新攻关、优化产业组织、集聚产业要素、培育产业生态、激发人才活力等关键着力点,加快发展战略性新兴产业。

“在新形势新阶段,要从效率和效益角度围绕优势多做增量,克服弱项优化存量,精准发力抓住变量,创造价值提升质量,推动集团更快更好完成新旧动能接续,推进集团高质量发展再上新台阶。”周育先说。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 倪梦婷

中蓝电子平均3天诞生1项专利——

## 技术突破擦亮“智慧眼”

本报记者 孙潜彤



中蓝电子镜头镜片生产车间内,工人在巡检。(资料图片)

(资料图片)

“小器件”往往蕴含着高科技。手机摄像头具有防抖对焦、美颜等功能,其核心技术均来自摄像头后面的小马达。走进辽宁中蓝电子科技有限公司,隔着玻璃可以看到,在洁净化生产车间内,身穿白色无尘服的员工正在制作指甲盖大小的手机摄像头马达……全球最小前置高像素镜头就是从这里诞生的。

位于辽宁盘锦的中蓝电子,是一家专注手机马达、镜头研发生产的国家级专精特新“小巨人”企业。“将视野放远,把世界拉近。”中蓝电子董事长王迪这样描述企业的发展战略。

## 紧盯高端市场

中蓝电子创新快到什么程度?成立14年来,平均3天诞生1项专利。

“手机迭代快,供应商跑得更快才行。”王迪觉得企业要时刻保持创新敏锐度才能“活下去”。

2024年9月,华为全球首款量产三折叠手机惊艳亮相,其搭载的4款对焦马达均来自中蓝电子。折叠屏对马达厚度要求苛刻,要超薄、要高速、要防抖,技术难度可想而知。

为达成创新“快速反应”机制,中蓝电子派出技术团队常驻深圳,与华为共建影像联合实验室,实现“需求同步、研发同步、测试同步”,仅用45天便完成高端马达的定制开发,打破了国际大厂平均3个月的交付纪录。

马达部件核心尺寸公差达到微米级,每次突破都是对极限的挑战。中蓝电子运用业内领先的光学技术,研发出记忆合金防抖马达和长焦一体式潜望马达,通过微米级精准控制,能在折叠屏的极限空间内实现高速对焦与双重防抖,成为客户影像系统的“智慧眼”,迅速超越国际竞品。

日前,记者在在中蓝电子展厅看到了薄如蝉翼、小如指甲的马达样品。中蓝研究院副院长王志岭介绍,为了将马达尺寸极致小型化,中蓝技术团队历经12个月,从产品结构、磁轭结构、成型工艺等方面大胆创新,取得了国产马达“精度革命”的标志性成果。如今,中蓝电子高端产品已广泛应用于国内各品牌手机的高端旗舰机型。

当下,一个极为“内卷”的事实是低端手机镜头市场竞价激烈,“一颗镜头比一瓶矿泉水还便宜”,但如果公司的镜头产品结构处于中高端,比如潜望式防抖马达,价

格比普通马达高20倍,并且还供不应求,那么获利就比较稳健。”王志岭说。

“企业战略就像摄像头,必须看得又远又清晰。比如围绕智能终端市场的发展趋势,聚焦未来科技,前沿创新可以跑到消费的前面引领需求。”王迪说,中蓝电子将在今年持续向中高端发力,正在尝试打破路径依赖,探索新材料技术将马达和镜头一体制造,并逐渐出清低端产能。

## 构筑人才“磁场”

手握1600多项专利的中蓝电子哪来的人才底气?负责人力资源工作的中蓝电子副总裁陈军说,有些高端人才不愿意拖家带口来到一个陌生城市创业,给多少钱也不来。这就触碰到小城市吸引人才的一个“痛点”。中蓝电子的策略是“你不来我就过去”。

中蓝电子在北京、上海、深圳、苏州,甚至韩国、日本等地设立研发中心,吸纳当地人才“为我所用”。在盘锦总部的中蓝研究院,聘请人才有新招。公司在全国知名高校招聘了一批“校园猎头”,给公司推荐高材生。目前,公司上千名技术和管理人员超七成来自外省。

“不求所有”的柔性引才模式,让中蓝电子的创新实力日益雄厚。公司积极对接国际智力资源,通过“国际化引才+本土化培育”双驱模式,破解了领军人才匮乏之困,企业外籍人才占比超15%。

同时,公司与多所高校合作,联合开设“中蓝定制班”,学生在大三时即进入企业研发中心实习,由资深工程师“一对一”带教,形成“外部专家引领+本土团队接续”的研发梯队。张伟就是这样的“爆发型选手”,从实习生进阶为AI对焦算法组组长,其主导的“神经网络动态追焦系统”将运动场景对焦速度提升40%。“放飞梦想的地方就是最好的舞台。”张伟告诉记者。

“许多外地来的同事都有同样的感受,一开始不了解辽宁,更不了解盘锦,但长期生活下来就发现这是一个宜居宜业的宝藏小城。”王志岭说。

“盘锦市在人才服务方面,给企业提供强力支持。公司有一次赶一批急活,需要临时招工数千人,政府部门帮助企业对接省内外技工资源,安排上岗培训。”陈军说。

涓涓细流汇成江河,中蓝电子逐渐构筑起高技术人才的“磁场”。

## 实现抱团发展

“我们正在搬家,从一期厂房搬到二期园区。”陈军说。

2011年中蓝电子刚成立时,盘锦高新区将3000余平方米的办公楼提供给企业,并给予3年减免租金的扶持政策,为初创期的企业节省了建设时间和运营成本。

2020年中蓝电子急需扩大产能,盘锦高新区多渠道筹集6.9亿元,按照自动化和洁净化生产的企业需求,为公司量身定制了厂房内外的基础设施。

随着中蓝电子规模快速扩大,新的困扰又出现了。由于大部分配套企业都不在本地,沟通时间和物流成本居高不下。“有时候设计一个小模具,需要与南方的配套公司反复对接,模具每做一次微调,样品都要在南方的公司和中蓝电子之间邮寄几个来回,浪费了大量时间。”王迪说。

消费电子企业对市场的快速反应能力至关重要。盘锦高新区建设了光学电子供应链产业园,与中蓝电子共同招引核心供应商入园发展。新整备的光学电子供应链产业园建筑面积近5万平方米,23家供应商已签约入驻,主营业务涉及精密冲压、注塑成型、精密绕线、磁石加工等中蓝电子所需的全部零部件加工。

以上上下游伙伴南北千里“视频相

望”,现在“楼挨楼”“门对门”。供应商中昊科技公司的绕线车间与中蓝电子的马达组装线仅一街之隔,原料从入库到成品交付最快1个小时完成,较以往跨省采购缩短5天,节省物流成本超2000万元。

“培育新兴产业不必贪大求全,小产品也能做出大市场。发展产业园区昂头摆龙尾,抓住龙头搞配套,组成的产业‘舰队’更具竞争力。”盘锦市长邢鹏说。

抱团的好处不仅让物流变得简单直接,企业还可利用产业园的中试平台实现互利共赢。中蓝电子联合配套企业丽景科技公司开发车用激光雷达镜头,共享产业园的中试平台,3个月内完成从实验室到量产,现已加入新能源头部车企的供应链,也让中蓝电子开辟了手机镜头之外的新赛道。“创新不是孤军奋战,而是产业链、人才链、政策链的共振。”王迪说。

## 中蓝电子

研发投入  
占营业收入 **10%以上**

成立14年来  
平均3天推出1项专利

拥有专利 **1600余项**

其中  
授权及发明专利**近千项**

海外专利 **500余项**



中蓝电子科技人员在精密模具车间调试设备。(资料图片)

本报记者

祝君壁

中国