

一线看消费

上半年产销同比均增长120%

# 新能源汽车迎来消费热潮

开栏的话

消费是经济增长的重要拉动力，稳住消费基本盘对稳住经济增长具有重要意义。随着疫情形势得到有效控制，促消费政策效果显现，市场销售正稳步回升，消费持续恢复。

今天起，本版推出“一线看消费”系列报道，围绕汽车消费、旅游消费、网购消费、餐饮消费，记者在一线感受消费态势，展现各地在促消费稳增长方面的努力实践，敬请关注。

上半年，当地新能源小客车上牌量同比增长59%——

## 杭州 汽车试驾持续火热

本报记者 奚瀚洋

夏日的浙江省杭州市烈日炎炎，新能源汽车市场也红红火火。来到位于拱墅区的中国(杭州)汽车文化精品街区，每家4S店里都有不少顾客在看车、选车。在比亚迪杭州卓御4S店，销售经理章伟成正忙着为顾客介绍新款新能源车型。“这段时间来看车试驾的顾客不少，有时忙不过来只能同时带两三组需求相近的顾客一起看车。”章伟成说。

展厅里，在排队等待试驾时，杭州市民游坤正仔细查看相中的一款新能源汽车。他告诉记者，前段时间家里刚添丁，这才把买车提上日程。“听销售说我们看中的这款车免购置税，还能享受区里的补贴政策，优惠8000元，我和爱人今天就准备把车定下来。”

正闲聊着，轮到游坤试驾，销售人员一边介绍着车型亮点，一边指导他试驾。一圈跑下来，看得出游坤很满意。“起步挺稳的，爆发力也不错，而且噪声也比燃油车小。”随后，他又仔细打量起车身和内饰，对记者说：“我相中的这款车有可旋转中控大屏、电子换挡等，配置一点不输合资品牌，国产车现在真是越做越好，价格还实惠。”和妻子商量

后，游坤决定当场把车定下来。

在章伟成看来，新能源汽车正在成为越来越多消费者的新选择。“杭州是限牌限行的‘双限’城市，在一定程度上促进了新能源汽车消费，购车主要以年轻群体为主。”他分析道，“许多新能源汽车颜值高、动力强，对于一般上班族而言，通勤使用，没有续航焦虑，是很好的家用选择。”截至6月底，章伟成所在的4S店当月已卖出了近400辆新能源汽车，比5月增长15%。

总部位于杭州的零跑汽车公司市场部总经理周颖告诉记者，自2019年首台量产车下线以来，今年6月迎来了第10万台量产车下线，发展势头不错。“今年前6个月我们已累计交付51994辆新能源汽车，超过去年全年水平。”

在杭州，今年1—6月，共办理新能源小客车上牌81994辆，月均上牌量13666辆，与去年同期相比上牌量增长59%。

随着新能源汽车逐渐被市场认可，以拱墅区为例，基础设施建设也在充分考虑市民的公共充电需求，今年上半年已完成152个新能源汽车充电桩建设，充电配套设施的完善正为助推新能源汽车消费添砖加瓦。

加大补贴力度，组织促销活动，充电设施不断完善——

## 日照 加快汽车下乡步伐

本报记者 李蕊

“叮——”清晨6点，闹钟响起，孔德兴一骨碌从床上爬起，抹把脸，梳好头，喜滋滋地照了照镜子。原来，他刚刚喜提新车，一会儿他就要开着新车，载着建筑工人们奔赴市区。家住山东省日照市莒县桑园镇的孔德兴，是一位建筑行业的包工头。平时，他常要载着镇上的建筑工人到市区各大工地施工。

屋外，一辆薄荷色的新能源汽车停在那里，崭新锃亮。“瞧，这是我的新车！”孔德兴高兴地围着车转了一圈，“之前，我都是开着一辆燃油汽车跑业务。每个月得跑四五千公里，一个月油费至少得3000元。”

插上钥匙，启动汽车，孔德兴向记者唠起他的“爱车”：“偶然间，我看到乡镇微信群转发的车展促销活动，有不少新能源汽车，还推出了许多优惠政策，心动不已，准备入手一辆。”

孔德兴提到的促销活动，源于日照市近期出台的系列促进新能源汽车消费政策，全市正加大对新能源汽车的补贴支持力度。近期，日照部署了系列汽车下乡活动，组织车企举办专场、巡展活动共5场。上半年，日照市新能源汽车零售额达1.65亿元，同比增长7.2倍。

为了让好政策走进千家万户，莒县动员

各乡镇用好微信群、乡村大喇叭，每天讲解新能源汽车优惠政策，并充分发挥网格员作用，向群众面对面宣传政策，真正让优惠政策家喻户晓。

车展当天，孔德兴早早赶来选车。他看中了一款新能源汽车，心里盘算起来：“如果购买这款车型，不仅能享受免征购置税、交2000元抵5000元的优惠，还可以申领3000元汽车消费补贴。”花了不到10万元，孔德兴买上了心仪的新能源汽车。

晚上7点，孔德兴驱车返回镇驻地，来到充电区域。记者看到，一排崭新的充电桩已投入使用，停车场内，几辆新能源汽车正在充电。“从我家开车出发，5分钟就到充电区。”孔德兴拿出手机，扫码充电，“买车搞活动，送了充电桩，安在家门口。装好后，充电更方便。”

新能源汽车下乡，配套设施要跟上。日照市完善农村充换电基础设施建设，目前，全市共在乡镇建成公共充电桩130个。其中，莒县在乡镇建成充电桩90个，各乡镇街道驻地全部配备新能源汽车充电设施，并不定期推出免充电服务费活动。

“充一次电也就几十元，开着这车跑业务，每个月花费几百元，算下来一年能省不少呢。”孔德兴扬声笑道。



点睛

## 进一步挖掘消费潜力

安铁成

今年上半年，受需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力影响，汽车行业供需两端均面临挑战。在一系列促进消费、稳增长政策推动下，行业各方面通力协作，6月以来产业链供应链已全面恢复，汽车产销呈现明显恢复性增长。

新能源汽车产销同比均增长120%、乘用车产销高于上年同期、中国品牌乘用车市场占有率大幅提高、汽车出口保持较快增长……汽车行业交出了一份亮眼的半年报。

研判近期趋势，未来可从以下三方面进一步挖掘新能源汽车消费潜力。

一是围绕薄弱环节找准政策发力点。目前商用车整体电动化率较低，应基于应用场景、车型特点实施差异化政策，继续推进新能源商用车消费。

二是围绕消费人群变化趋势找发力点。随着生活水平的提高，购车人群呈现年轻化趋势，年轻一代开始更多关注和接受自主品牌，高颜值、个性化、科技感成为选车购车的关键因素。新能源汽车作为电动化、网联化、智能化技术融合的重要载体，越来越多地进入年轻消费者视野。因此，应创新更多可靠、智能、贴近年轻人消费需求的产品，促进新能源汽车消费。

三是围绕农村消费提质升级找发力点。从推广条件来看，我国部分农村地区消费者前期已培养出低速电动车的使用习惯，并拥有充电设施建设的场地便利条件。目前部分微型纯电动汽车的产品在农村市场接受度明显提升，但受消费环境不优、流通渠道不畅等因素影响，农村地区新能源汽车消费潜力仍有待进一步释放。新能源汽车下乡活动持续开展，有利于加快扩大新能源汽车在农村地区使用规模。

展望未来，汽车产业应坚持将新能源汽车产业作为战略重点，充分发挥我国市场规模优势，释放消费潜力，带动经济持续增长。

(作者为中国汽车技术研究中心有限公司董事长，本报记者王政采访整理)

培育建设国际消费中心城市一周年

## 广州打造高端消费资源集聚地

本报记者 罗艾桦

老街常新的永庆坊，“绣花功夫”留住了广府风情和人文积淀；粤港澳大湾区最快地铁18号线开通，城区购物、南沙露营成为广州乃至大湾区市民的新时尚……

2021年7月19日，经国务院批准，广州市等地率先开展国际消费中心城市培育建设。一年来，广州着力提升国际知名度、消费繁荣度、商业活跃度、到达便利度、政策引领度，推动实现消费氛围营造与品牌打造有机结合、服务能效提升与产品质量优化并重、国际范与烟火气相得益彰的发展局面。

2021年，广州市社会消费品零售总额、外贸进出口总额双双突破1万亿元，围绕培育标志性品牌活动、软硬件配套设施、促消费新政策新举措等方面的14个案例做法被纳入商务部首批培育建设典型经验向全国推广。

广州以创新驱动、高质量供给引领和创造新需求，着力打造全球高端消费资源集聚地。今年上半年，广州高端商贸业新洽谈项目166个，签约项目44个，协议投资总额252.12亿元。首店、名店纷纷落户广州，侧面反映了国内外品牌企业对广州成熟的消费市场、高效的流通体系与优质的发展环境的信心与认可。

2021年以来，广州市围绕“提质”工程，着眼建设具有全球影响力的标志性商圈，不断探索培育消费新场景，促进文商旅体娱在消费领域深度融合。

在城市新中轴线上，天河路商圈中的正佳广场、太古汇销售额连续7年位列全国购物中心前15名。天环广场、天汇广场通过举办多场特色主题推广活动，为消费者带来更多的参与感和互动感。2021年两个商场的销售总额超过70亿元，年客流量达到4200万人次。

直播电商是广州的一张城市名片。作为全国十大服装专业市场之一，广州白马服装专业市场进行“触网”转型，探索集批发、零售、展览于一体的新商业模式。在今年“618”期间，白马服装专业市场在线上推出社群抢购、直播间拼货等形式多样的消费体验活动，吸引不少批发商下单。广州天河路商会会长、正佳集团副董事长谢萌表示：“过去的一年，可以看到广州商贸业提质增效较为显著，企业有了更好的发展环境，更加丰富的业态场景，市民的消费空间得到拓展，消费体验也更加舒适。”

产业是消费的基础，消费是生产的动力。广州注重发挥市场容量大、产业基础好、消费群体质量优、新兴消费增量多的优势，构建“消费+优势产业”联动发展体系，推动消费需求和产业供给互促共进。“消费+时尚定制”，建设集产、学、研、商、旅于一体的智能家居制造产业集群区；“消费+美妆日化”，建设“南方美谷”系列特色园区，形成1000亿元产业集群；“消费+汽车”，落实老旧汽车更新换代惠民补助1.58亿元，直接拉动销售额92亿元，推动南沙汽车口岸外贸作业量同比增长282%，成为全国平行进口汽车第二大口岸……

“广州有中国(广东)自由贸易试验区广州南沙新区片区，是全国全面深化服务贸易创新发展试点地区，近期国务院还印发了《广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作总体方案》。”国务院发展研究中心市场经济研究所所长王微认为，广州要充分利用好这些开放平台，为建设国际消费中心城市探索更多发展机遇，以更开放的环境吸引全球品牌、汇聚创新资源，打造全球创新高地。

(邢娅飞参与采访)

## 进一步优化营商环境 辽宁推出40项改革创新任务

本报沈阳7月25日电(记者胡婧怡)辽宁日前印发《辽宁省优化营商环境推动改革创新实施方案》，提出40项改革创新任务，重点围绕准入、准营、运营、退出等企业全生命周期的关键环节，深化“放管服”改革，打造办事方便、法治良好、成本竞争力强、生态宜居的营商环境。

《方案》明确健全市场准入和退出机制、促进企业跨区域经营、持续提升投资和建设便利度等7个方面重点任务。《方案》还提出，推动“双随机、一公开”监管和信用监管深度融合，完善按风险分级分类管理模式；建立常态化政企沟通机制，全面实行惠企政策“免申即享”“网上申报”；构建营商环境投诉处理机制，健全“受理、转办、办理、督办、反馈、回访、监督、评价”的闭环式营商环境诉求办理机制和管理模式。

## 第四届西洽会在重庆举行 签约投资额2468.7亿元

本报重庆7月25日电(记者刘新晋)7月21日至24日，第四届中国西部国际投资贸易洽谈会暨2022陆海新通道国际合作论坛在重庆举行，重庆及其他省市区集中签约项目104个，签约投资额2468.7亿元。

本届西洽会新增了现代制造业、现代服务业和跨境电商产业等6个产业展馆，共计12个主题展馆、面积16万平方米。共有1212家企业(机构)赴渝参展参会，重庆市外展商占比超过50%。其中，世界500强企业43家、跨国公司和大型企业企业364家、外事机构49家。

在西洽会重大项目签约仪式上，重庆市内集中签约重大项目66个，投资金额达2228.5亿元。其他省市区在本届西洽会上集中签约项目38个，签约投资额240.2亿元。

本版责编：沈 寅 白之羽 梁心怡  
版式设计：蔡华伟

“没想到能拿到利率这么低的贷款。”北京中科博联科技有限公司财务总监宋良军提到从招商银行获得的300万元贷款时难掩兴奋。中科博联于2021年7月入选国家级专精特新“小巨人”企业，最近公司需要对电子系统进行改造升级，急需资金。招商银行向宋良军推荐了针对高成长型企业的专项贷款——“创业担保贷”，利率不超过2.3%，缓解了其融资压力。近年来，招商银行不断创新，通过提供全方位一体化服务，助力“专精特新”企业做优做强。

## 全方位整合 一体化服务

对很多“专精特新”企业而言，解决融资难、融资贵只是第一步，更重要的是如何优化企业的资产负债表，以此提升企业竞争力。针对企业的需求，去年招商银行在投行一体化基础上，提出“投行私科”一体化服务的理念，即把招商银行在投行、商行、私行、科技及研究服务等分散的优势整合起来，以客户为中心，为其提供一体化、全方位服务。从去年开始，在北京分行、宁波分行等8家一级

## 招商银行升级一体化服务 搭建多元平台 赋能专精特新

池 邑

分行和8家二级分行试点。

宁波韵升磁体元件有限公司是一家生产高端稀土永磁材料的高科技企业，也是一家具体的“专精特新”企业。2021年，招商银行宁波分行了解到韵升公司有财务数字化转型需求，便立即组建专门的项目小组，为企业提供了“跨银行现金管理平台+银企直连+系统对接”的资金管理方案。

根据企业经营模式和用款需求，招商银行宁波分行为韵升公司提供定制化服务，首先为韵升公司提供了2亿元的授信额度支持，同时结合企业上下游供应链业务特点，通过闪电支付、贴通等线上化产品，进一步降低了企业融资成本。在外币业务上，由于韵升公司主营业务以出口为主，招商银行提出“本外币一体

化+汇率避险全面化+资本便利化”综合方案，有效解决了市场汇率波动带来的问题。

## 多维服务 多元赋能

3月7日，“专精特新”企业北京格灵深瞳信息技术公司在科创板成功上市。招商银行北京分行正是按照“投行私科”一体化思路，发挥证券公司、基金公司的牌照优势，与专业券商共同为其解决上市过程中的各类问题，并为其开立上市募集资金账户，推动其完成快速上市。

依托“专精特新”投行化综合服务方案，招商银行还围绕拟上市“专精特新”企业的股权结构调整、并购、投融资以及上市企业的分拆、再融资场景，为企业提供股权激励、搭拆

红筹及投融资等综合服务。招商银行推出“投行私科”一体化服务，对员工提出了更高要求，需要员工拥有跨部门的业务理解和协同能力。

宁波海尔施基因科技股份有限公司是一家专业从事核酸检测产品研发、生产、销售的高科技企业。针对其需求，招商银行提出“跨银行现金管理平台+财务系统+费控系统”综合服务方案，将其业务系统、差旅系统与银行系统彻底打通，实现了支付自动化、凭证自动化和对账自动化。

针对企业每月薪酬、报税、发薪等工作需在不同平台和银行间切换的繁琐，招商银行推出“薪福通”系统，提供解决“人+财+事”的一站式数字服务；针对企业不同成长阶段的不同需求，招商银行为企业提供跨银行现金管理平台、员工股权激励系统、差旅系统等等。

随着员工队伍逐步成熟，工作机制不断完善，招商银行“投行私科”一体化服务正实现长板互补、商机互促。“只要转变思路，真正从客户角度出发，就能为客户的持续发展赋能，从而实现我们的价值。”招商银行客户经理林红对未来充满信心。