

身边的经济故事

两份新能源汽车销售单的背后

江西抚州南城县整合创新资源 山坳里长出新兴产业

本报记者 郑少忠

车行出江西南昌,沿福银高速东行至抚州,再一路穿山越岭,便到达山坳里的抚州南城县。

近年来,南城县整合科技创新资源,持续壮大低空经济、先进制造、新型储能等新兴产业,形成一批示范性、带动性强的应用场景。江西星驰公司生产的超短焦投影机,订单已经排到年底;江西鼎华芯泰科技有限公司生产的陶瓷基板等产品,推动了行业新技术的应用……“短短几年,南城县就引进了30多家科技含量高、产品附加值高的‘链主型’企业。”抚州市委相关负责人介绍。

加快智能升级,激活澎湃动能。南城县大力培育科技含量高、市场竞争力强的专精特新企业,并且在产业链上打造博士联络站和博士产学研站,选派32名博士入园驻企,任职科技副总、技术顾问,为企业提供个性化服务,推动产业链、人才链、创新链深度融合。

江西恒必达实业有限公司建立元宇宙终端产业园,自主研发多种智能产品;锐凯科技有限公司积极研发第三代半导体新产品,新增15条高端集成电路封测生产线;蓝图智能制造科技有限公司生产大尺寸触摸屏、液晶显示屏和触控一体机,获得专利技术50多项……

2023年以来,全县共实施数字化、智能化、集约化、绿色化技术改造26项,打造数字化车间、智能化工厂2家,共有科技型中小企业100家、高新技术产业企业42家,12个工业新产品获评江西省优秀产品。

为不断优化营商环境,南城县把企业满意度作为“第一标尺”,启动专精特新企业培育行动,建立上市企业、“小巨人”企业、瞪羚企业培育库,在强化高新技术企业服务、加大金融支持力度、加强人才队伍建设、助力企业开拓市场等方面持续发力。江西坚德实业有限公司是一家高科技大型钻孔切割工具生产企业,在当地政府牵线搭桥下,企业与国外公司建立了广泛的技术交流与合作关系,成功跻身省级潜在瞪羚企业之列。

据介绍,当地探索推进“拿地即开工”“招标即开工”改革,将审批时限由60天压缩至10天。2023年,全县引进光通信芯片、氮化硅陶瓷轴承、储能新材料、高纯度石英砂等产业链链链链链项目32个;成功申报高新技术企业29家,瞪羚企业1家,获评国家级专精特新企业1家、省级专精特新企业13家。今年1—4月,全县实现工业总产值57.74亿元,增长11.2%;规上工业增加值增长7.8%。

“北京火箭大街”启动建设 将打造商业航天共性科研生产基地

本报北京7月14日电(记者王昊男)记者从北京经济技术开发区获悉,“北京火箭大街”项目近日在亦庄新城空天街区正式启动建设。该项目地处北京亦庄规划空天街区的节点,将打造商业航天共性科研生产基地。

据了解,“北京火箭大街”项目占地面积约95亩,总建筑面积约14万平方米,将围绕“聚产业、落场景、造生态”等重点环节,完善共性技术平台、高端制造中心、创新研发中心、科技互动展厅四大功能。

“项目以服务技术创新、模式创新、应用创新为目的,打造涵盖火箭研发试验、生产制造等10余个共享共用实验平台,为商业航天企业提供新技术研发及应用场景拓展等支撑保障。”北京经济技术开发区有关负责人介绍,为促进航天制造基础设施和资源开放共享,北京亦庄牵头设立中关村亦创商业航天联盟,吸收航天企业、高校院所、合作单位等加入,构建完善商业航天产业发展生态。

据介绍,2023年北京共发射14次商业火箭,其中13次来自亦庄。目前,北京亦庄已聚集70余家以航天为主业的经营主体,落地的民营火箭整箭研制企业占全国的75%以上,覆盖运载火箭、卫星研制、卫星应用、型号配套、地面设备、技术应用等领域。

江苏无锡惠山区洛社镇探索产业转型升级 合理定位,开拓发展蓝海

本报记者 白光迪

3000多家工业企业,上万家经营主体,主要分布在纺织、化工、机械加工等传统行业……这是江苏无锡惠山区洛社镇在推进产业转型升级之初面临的状况。

“没有不好的产业,只有不合理的定位。”洛社镇党委书记陈协说,以无锡天衣拉链制造有限公司为例,10年前,这家生产普通拉链的企业,为了在激烈的市场竞争中生存下来,转向研发生产防火服、速干服、露营服等功能性产品,开拓了发展蓝海。如今,天衣拉链的销售收入大幅增长,规模扩大了50%。

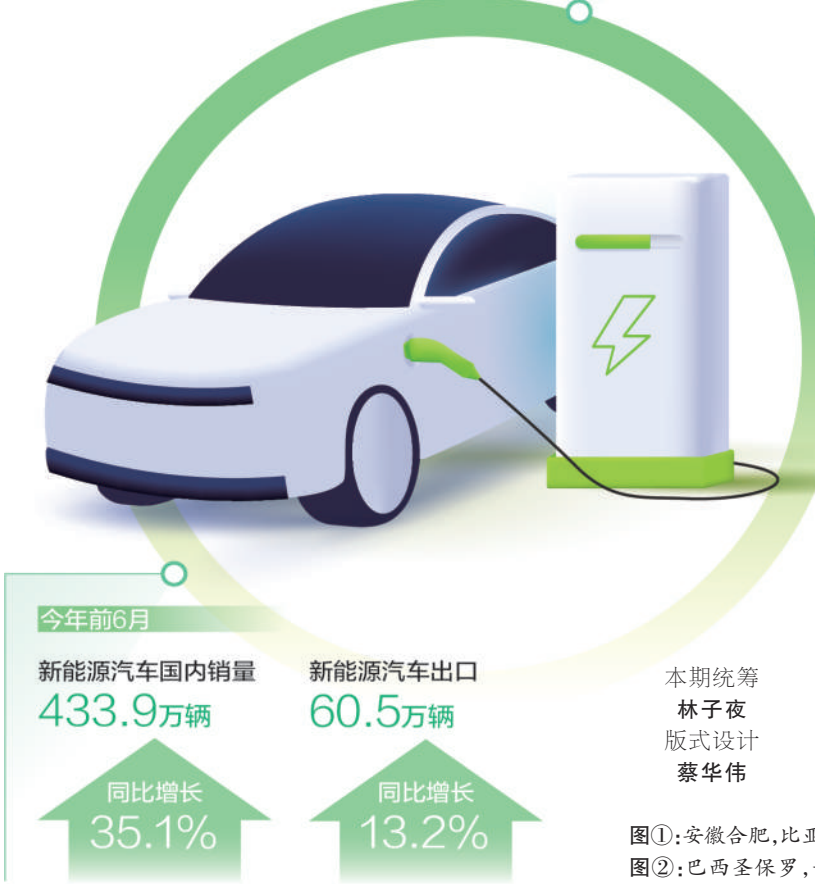
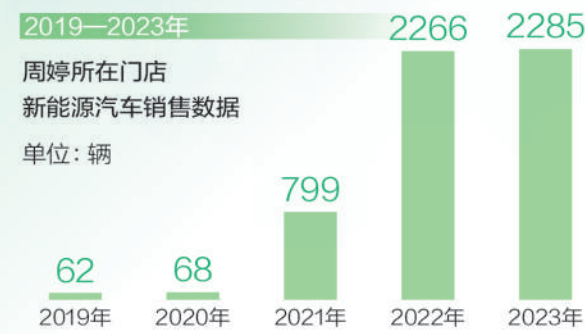
据了解,为加快产业转型升级,洛社镇除了对传统产业进行改造提升外,还加速发展战略性新兴产业。2021年6月,无锡惠山高新区(洛社镇)获批筹建。通过高新产业园区带动,洛社镇迎来新的发展机遇。

在无锡华光汽车零部件集团有限公司,过去以生产传统燃油汽车零部件为主营业务,如今通过升级原有产业并增加电动汽车零部件生产线,经营困境迅速扭转。华光汽车的转型发展只是一个缩影,在航空航天、智慧物流、电动汽车为代表的现代产业集群正在当地加速构建。

瞄准航空航天产业,洛社镇也积极布局。2023年年初,无锡航空航天产业园开工奠基。产业园规划面积约3.3平方公里,以专精特新为导向,做强航空发动机和燃气轮机主导产业,打造机载设备、研发试验和检验检测特色产业,培育商业航天产业。目前已经入驻的创新创业平台有6个,已签约落地产业项目11个。

2023年,洛社镇地区生产总值达237.1亿元,全社会固定资产投资115.8亿元,规上工业总产值490.8亿元,同比均稳步增长,产业转型升级取得明显进展。

本版责编:林琳 吕钟正 林子夜



本期统筹 林子夜 版式设计 蔡华伟

图①:安徽合肥,比亚迪汽车销售员周婷(右)与客户洽谈。 崔吉沛摄(人民视觉) 图②:巴西圣保罗,长城汽车一家门店的销售场景。 张庆浩摄(人民视觉)

链接

新能源汽车产销快速增长

中国汽车工业协会数据显示,前6月,新能源汽车产销分别完成492.9万辆和494.4万辆,同比分别增长30.1%和32%,市场占有率达到35.2%。新能源汽车国内销量433.9万辆,同比增长35.1%;新能源汽车出口60.5万辆,同比增长13.2%。前5月,新能源汽车出口的前三大市场分别为巴西、比利时和美国。

产销两旺的背后,是政策的有力支撑。财政部下拨专项资金用于支持老旧汽车报废更新,汽车以旧换新工作开展良好。工业和信息化部等5部门开展2024年新能源汽车下乡

活动,加快补齐农村地区新能源汽车消费使用短板。产销两旺的背后,是对新兴市场的持续开拓。中国新能源汽车企业在以优质、高性价比产品吸引大量新兴市场消费者的同时,积极布局海外市场,在泰国、马来西亚、巴西等地新建或拟建生产线,推动全球新能源汽车产业发展。

相关负责人表示,将引导各地在牌照、充电、通行等各个方面改善消费条件,持续提升驾乘体验,催生更多购买需求,让新能源汽车消费拥有良好环境,更好发挥对整体消费的带动作用。

快评

好产品自己会说话

林子夜

从油车销售转为新能源汽车销售,既为顾客提供多元选择,自己也获得事业发展。门店销售员周婷说,“现在新客户主动找上门。”在巴西扎根4年,中国新能源汽车渠道经理张庆浩的获得感,除了来自见证中国品牌在海外市场的壮大,还来自消费者与日俱增的信赖。

中国和巴西,地球的两边,中国品牌新能源汽车为何都销售火热?因为好产品自己会说话。看产业基础,已形成规模效应的成熟汽车产业链体系,为中国新能源

汽车的突出品质和高性价比提供坚实支撑。

看创新研发,聚焦动力电池、发力智能驾驶,不断迭代的技术提供更优驾乘体验。

看用户意识,从“制造出海”到“品牌出海”,中国新能源车企在海外建立工厂和营销团队,提供个性化定制服务,更好贴合不同地区的消费习惯。

好产品不是一个平面,而是多重因素叠加之后的立体呈现,更是从中国制造到中国创造的生动注释。

路和改革举措,促进生产力要素在更大范围畅通流动。

——加强规则机制衔接。在生鲜超市购买标有“湾区认证”的产品,已成为广东广州市民王女士的习惯,“产品有认证,吃起来更放心。”手机扫描“湾区认证”二维码,产地、检测报告、认证证书等信息一目了然。

“湾区认证”是推进粤港澳大湾区质量认证领域规则衔接的重要举措。去年底,粤港澳大湾区公布15项“湾区认证”项目,三地统一规则和标准,“一次认证,三地通行”,助力企业提升销量、拓展市场。

规则和标准是互联互通的关键。京津冀推出86项共同标准,涉及交通、生态环境等多个领域;长三角施行36项共同标准,涉及数字经济、交通等领域;粤港澳大湾区公布183项“湾区标准”……规则机制软联通深入推进,基础设施硬联通不断强化,国内大循环更加高效畅通。

新时代新征程,完整、准确、全面贯彻新发展理念,坚持系统观念,进一步全面深化改革,全面推进城乡、区域协调发展,畅通国内大循环,加快建设全国统一大市场,就一定能为中国式现代化注入澎湃动能。

从想方设法拓展市场到新客户主动上门,安徽合肥比亚迪汽车销售员周婷—— “今年最忙时,一天签下19单”

本报记者 李俊杰

了解车型、看车试车、问价比价……上午9点,开门营业还不到半小时,位于安徽合肥蜀山区的一家比亚迪4S店已经热闹起来。走进店内,放眼望去,7辆展车边围着不少顾客。在一旁的休息区,销售员周婷正忙着跟顾客交流。

“每天来看车的人也很多,这已经是我今天接待的第二批顾客了。”周婷笑着说。

今年37岁的周婷从事汽车销售工作近6年。“我之前是一名燃油车销售员,2020年11月开始转做新能源汽车销售员。”周婷回忆,当时只是觉得新能源汽车是趋势,可以试一试,“没想到,试对了。今年最忙时,一天签下19单。”

说话间,周婷的电话响起。“不好意思,我邀约的客户到了。”说完,她起身走向门口,不一会儿,便领着一名顾客走了进来。

了解到该顾客购车主要用于上下班代步,周婷推荐了一款纯电版车型。“您每天上下班来回50公里,开油车的话,一天的油费在40元左右;如果开电车,家里装个充电桩,充一次电二三十元,一个月充上三四次就够用了。加上现在买新能源汽车能免购置税,入手一辆很划算。”一笔账算下来,顾客频频点头。

一直忙到下午3点,周婷才得空回到工位休息。“这会儿有点空闲时间,我得给客户回电话。”周婷说。“您想咨询哪款车型?”“您是换车还是第一次购车?”“您平时用车是通勤多还是出差多?”……短短一个小时,周婷跟20多名潜在客户电话沟通。“以前想方设法拓展市场,现在新客户主动找上门。”周婷边说边向记者展示通话记录。

“近几年,大家对新能源汽车的接受度和认可度越来越高,加上车企的促销激励,新能源汽车销售越来越火爆,‘忙’成了我们的常态。”周婷所在门店的市场经理王晓利介绍,2021年门店新能源汽车销售量才799辆,去年达到了2285辆,实现成倍增长。

门店数一年多增加至72家,长城汽车巴西子公司渠道经理张庆浩—— “客户买新能源汽车时青睐中国品牌”

本报记者 时元皓

正值南半球冬季,巴西圣保罗的清晨有些许凉意。穿城而过的皮涅鲁斯河东岸高楼林立,不少国际化公司将办公地点设在这里。

长城汽车股份有限公司巴西子公司渠道经理张庆浩走进办公室,打开电脑,仔细查看近期门店的销售单。作为渠道开发和管理工作负责人,长城汽车在巴西每一家门店从选址建店到运营管理,张庆浩都参与其中。“我们与客户建立直接连接。”张庆浩说,长城汽车巴西子公司的产品价格是统一的,客户可直接到店预订或通过电商平台下单,销售团队能直接掌握订单信息。

说话间,张庆浩完成了近期的数据分析工作。“今年全年的销量目标是较去年翻倍。”张庆浩说,“从上半年实际销售情况看,非常有希望实现这个目标。”巴西电动汽车协会数据显示,前5个月长城品牌轻型电动汽车销量近万辆,已接近去年全年同类型汽车的销量水平。

“事情越来越多,责任也更大了。”张庆浩说。已过中午,他匆匆吃了饭,就驱车前往圣保罗东部一家

正在装修的门店。

自2021年来到巴西,张庆浩有近一半的工作时间出差在外。2023年5月,长城汽车在巴西的第一个门店开业,在快速布局下,去年底巴西门店数量达50家,目前已增加至72家,基本覆盖巴西主要城市。今年,长城汽车在巴西的门店数量预计达100家。

“之前很多巴西客户购买的都是传统高端的国外品牌油车,如今,客户买新能源汽车时青睐中国品牌。”张庆浩说,这份工作带给他的获得感,除了来自见证中国品牌在海外市场的壮大,还来自消费者的信赖。在巴西利亚,一名客户曾向张庆浩分享:自己先买了一辆长城汽车,后来又为妻子购买了一辆,最后全家用的5辆车都来自长城汽车,他还不断向身边的朋友推荐中国新能源汽车。

圣保罗冬日的白昼很短,张庆浩返回家时,天已黑透。休息片刻,他又开始下一项工作——巴西的晚上,也就是中国的早晨,他要和国内的同事对接,沟通下个月的销售计划。



(上接第一版)

在长三角,沪苏浙皖三省一市共同参与、协同改革,培育链主企业,拓展应用场景,营造产学研一体化的创新生态。

在粤港澳大湾区,广东携手港澳加快推进横琴、前海、南沙、河套等重大合作平台建设,充分发挥合作平台试验示范作用。

2023年,京津冀、长三角、粤港澳大湾区内地9市地区生产总值总量超过了全国的40%,高质量发展动力源作用日益增强。

——改革,在全局上谋势:“走合理分工、优化发展的路子”“促进优势互补、各展其长”“不断增强发展整体性”。

看西部,高水平共建西部陆海新通道,积极承接产业转移,锻造产业发展新优势,东西部协作取得新进展、新成效,推动西部大开发形成新格局;

看东北,加快推动传统制造业升级,深化国有企业改革,切实改善营商环境,推动东北全面振兴取得新突破;

看中部,协力推动技术转移体系建设,畅通区域成果转化通道,提升科技体系服务能力,促进中部地区加快崛起;

看东部,更高层次参与国际经济合作和竞争,打造对外开放新优势,推动建立全方位开放型经济体系,加快推进现代化。

数据显示,党的十八大以来,中西部地区经济增速连续多年高于东部地区,区域发展差距逐步缩小,彰显出区域协调发展战略的强大牵引作用。

着眼全局,东西互济、南北协同、陆海统筹,全国发展的协调性、平衡性日益增强,全国一盘棋不断走深走实,共同谱写高质量发展的协奏曲。

建设统一大市场 畅通国内大循环

“只有实现了城乡、区域协调发展,国内大循环的空间才能更广阔、成色才能更足。”促进城乡要素自由流动、完善商贸流通体系、消除地方保护和市场分割的深层次堵点……新时代以来,一系列改革举措,有力推进城乡、区域协调发展,全国统一大市场建设不断加快。——畅通城乡经济循环。

“不出村就能取包裹,现在网购可方便了。”山东鱼台县王鲁镇张庙村电商公共服务站,村民张庆丽开心地取到了快递。服务站旁,生鲜企业接连收到快递订单,生鲜产品被装进一个个快递箱发往城里。

“率先在县域内破除城乡二元结构”“充分发挥乡村作为消费市场和要素市场的重要作用”……一系列改革部署,畅通城乡经济循环,加快建设县乡村三级物流体系,畅通农产品进城和工业品下乡双向流通渠道,不断拓展国内大循环的新空间。

——打破区域行政壁垒。

“点击‘川渝通办专区’,就能够实现保险关系转移,全程不超过1小时。”重庆市大渡口区社保中心,从四川来重庆养老的钟先生想把自家的养老保险关系转过来,在工作人员帮助下,很快就办好了。

交通通信、医疗卫生、就业社保……重庆和四川深化政务服务合作,不断扩大“川渝通办”覆盖面,群众和企业办事更加便捷。

同样的改革,在许多地方推开:成立跨省份联合服务中心,跨省份一体推进基础设施配套建设、重大项目入驻……以一体化的思