

# 在中亚，中国汽车如何赢得口碑

本报记者 田先进 王欣悦 巩 品

## 经济聚焦

6月的哈萨克斯坦首都阿斯塔纳，阳光明媚，微风和煦。路上车辆川流不息，其中不少都是中国品牌汽车。

坐上一辆出租车，得知记者来自中国，当地司机主动介绍起自己的车。“这辆奇瑞汽车是我去年买的，价格很合适，性能也很好。”司机说，“瞧，前面的这辆巴士的车尾写着‘YUTONG(宇通)’，也是来自中国的。在这里，我每天都能看到许多中国品牌汽车。”

阿斯塔纳的图兰大街，安徽江淮汽车集团股份有限公司(以下简称“江淮汽车”)4S店内，销售经理鲁斯兰正忙着给客户介绍产品。“这款J7P车型非常受欢迎，店内还提供不少购车优惠。”鲁斯兰说，最近有不少消费者来这里选车、购车。

2014年，江淮汽车开始开拓哈萨克斯坦市场。2015年底，首批产品在哈萨克斯坦顺利组装下线并同步上市。截至目前，江淮汽车的销售市场已经遍布中亚五国，拥有超过100家4S店。

库斯塔奈市是著名的“汽车城”，也是哈萨克斯坦最大的汽车生产厂商阿鲁尔集团的制造工厂所在地，江淮汽车在这里也设有4S店。

“最近一段时间，店里每月的总销量接近70台，业绩不断提升。”销售网点负责人弗拉基米尔说，“现在店里卖得最好的车型是S3，这是一款小型SUV，我们每次进10台，基本上5天之内就被抢购一空。这里的年轻人喜欢中国汽车，觉得江淮汽车好看、安全性高，价格实惠。”

今年36岁的弗拉基米尔，早在10多年前就成为江淮汽车的一名销售人员。“那时我还是一名三级代理商，一个月只能卖10台左右，当时我的月工资相当于3000元人民币。”弗拉基米尔回忆，随着江淮汽车的市场份额逐渐扩大，生意越来越好，自己也成为网点的负责人，“现在我们可以直接从工厂提货，销售人员的基本工资涨到了4500元人民币，每卖出一辆车还有提成，收入在本地相当不错。”

弗拉基米尔所说的工厂，是阿鲁尔集团的汽车制造工厂。“2019年，通用技术集团下属中国机械进出口公司与江淮汽车共同投资阿鲁尔集团，这是中国企业在中亚地区首个汽车工业领域合作项目。”江淮汽车哈萨克斯坦项目经理孙亚峰说。

为提升阿鲁尔集团的生产工艺水平，江淮汽车协同

阿鲁尔集团对焊装、涂装等环节的硬件设备进行更新和改造，长期安排阿鲁尔集团的骨干员工到安徽合肥的总部学习。“除此之外，我们还不定期派国内技术人员到阿鲁尔集团进行实地指导，帮助他们及时解决生产中遇到的问题。”孙亚峰说。

合作成果显著。2024年，阿鲁尔集团的汽车年产量超过9万辆，占到整个哈萨克斯坦汽车产量的60%以上。“与此同时，2024年，江淮汽车在哈萨克斯坦全年终端销量超1.3万台，同比增长50.2%，市场占有率超6%。”孙亚峰介绍。

2024年9月，江淮商用车全散件组装生产线在哈萨克斯坦正式投产。孙亚峰说：“依托这条生产线，哈萨克斯坦当地生产的蓄电池、轮胎等被列入采购规划，这标志着江淮汽车在本地化生产与市场融合方面有所突破，带动了当地产业链的发展。”

产业合作也带来更多工作岗位。“合作之前，阿鲁尔集团只有不到1200名员工，目前员工总数已近4000人。”孙亚峰介绍。

今年26岁的亚历山大就是其中一员，他现在已是阿鲁尔集团的一名技术主管。“刚开始，我是生产线上的一名钳工，月工资相当于1200元人民币。经过多次技术培训后，我成了技术主管，工资也涨到了7000元。”亚历山大说。

同样受到当地消费者好评的，还有长安汽车。

“长安汽车自2022年进入哈萨克斯坦以来，销量一直排在前十，今年5月销量突破1500辆，创下新高。”长安汽车欧亚事业部渠道经理黄舒皓说，“此外，我们在近些年同步进入了乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦等市场，预计今年也将进入土库曼斯坦市场，实现对中亚市场的全方位服务。”

为了提供更好的服务，长安汽车根据不同市场的气候特征、文化习俗和政策差异，对出口汽车“量身定制”。比如在乌兹别克斯坦，基于当地终端市场需求，围绕商用车领域，填补物流、农业运输等领域需求缺口；在哈萨克斯坦，针对当地消费者对高底盘适应复杂路况的需求，强化了SUV车型的悬挂系统……“除了上述配置之外，长安汽车机系统还搭载了哈萨克语及乌兹别克语，这些本地化改进使长安汽车在当地市场赢得了好口碑。”黄舒皓说。

汽车产业如今正成为中国与中亚国家合作的突出领域。随着合作的持续深入，将有更多成果涌现，为当地群众增收致富、区域经济发展注入更多活力。

(本报记者王梓参与采写)



6月17日，位于阿斯塔纳的一家江淮汽车4S店里，消费者在咨询相关信息。  
本报记者 巩 品 摄

## 编辑手记

### 不断探索更“懂”消费者的产品

吕钟正

在阿斯塔纳街头，随处可见中国品牌汽车。2024年，中国品牌汽车占哈萨克斯坦新车销售比例达到39%，十大畅销汽车品牌中有6个中国品牌上榜。而拓展到整个中亚地区，中国品牌汽车不断走向更大市场，持续赢得更多认可。

这样的认可，来自对消费需求的准确把握。围绕文化习俗和政策差异，对出口汽车进行“量身定制”，当地消费者找到了更“懂”自己的产品。这样的认可，也来自对供应链产业链的全流程保障。中

国制造不仅带来了极具性价比的产品，也为当地产业发展提供了机会与空间。这样的认可，还来自共建“一带一路”倡议的深入推进。随着中国与中亚国家在经济、文化等领域合作日益紧密，中国汽车品牌在当地的知名度和美誉度正加速提升。

从走出国门到赢得认可，中国车企把握发展机遇，信心更强、底气更足、干劲更大，正为拉紧中国和中亚国家之间的经贸纽带贡献更多力量。

本报记者  
周亚军

## 一条东星斑背后的补链强链探索

“一个20平方米大的水池，他在那边赶，我在这边捞，下网好几次，才捞上来两条鱼。要知道，池子里可是养着500多条鱼呢！”在海南万宁万诺水产养殖公司，工作人员调侃地说。

鱼为啥难抓？一个原因是，池水足有90厘米深，不好下网。另一个原因是，东星斑是海水鱼，野性十足。

东星斑是石斑鱼中的高档品种，肉质鲜美、营养丰富，特别是身披红装，非常喜庆，在我国许多地方已成为婚宴寿宴和重要节日的招牌菜。

近两年，东星斑市场价格看涨，去年9—10月的塘口价达到了每斤180元的高位。销售火热传导到养殖端，在主产区之一的万宁，东星斑在建养殖面积达到1800亩，全部建成投产以后将实现产能翻番。东星斑在海南已有10多年的养殖历史，如此加速“游”上岸的背后，究竟有何秘密？

万宁市海洋渔业协会会长叶慧强说，南繁水产种业的赋能和工厂化养殖技术的成熟，不仅让万宁的东星斑种苗存活率提高到70%左右，也为全省水产养殖业迈向中高端奠定了基础。

万宁市农业农村局的数据显示，去年万宁水产品总产量9.7万吨，同比增长7.5%，渔业产值44.27亿元，同比增长27.1%。东星斑工厂化养殖产量1.5万吨以上，万宁荣获“中国东星斑之乡”区域特色品牌称号。

“东星斑无论是肉质、颜色、体型，都很有卖相，因其对水温要求苛刻，需要达到27—28摄氏度，目前仅在海南养殖，属于非常难得的独有品种。”叶慧强说。

2022年底，东星斑养殖遇到严重的病害，特别是一批鱼连续10多代近亲繁殖造成品种退化，存活率低，市场效益不好。

在海南省“向种图强”的大背景下，万宁通过政产学研联动，谋划南繁水产种业破局。2023年，中国工程院院士陈松林团队在万宁林兰水产养殖公司设立水产研究基地，长期派驻科研人员，24小时监测水质，预防和解决东星斑养殖出现的病害等问题。同时，建立东星斑种质资源活体库，研发东星斑抗病分子育种技术，突破了全工厂化批量育苗技术难关。

“两年多时间，科研团队与林兰公司深度合作，保存东星斑及红瓜子斑精子200多份，东星斑的良种选育进行到第三代，人工孵化成活率明显提升，达到4%—6%。”中国水产科学研究院黄海水产研究所博士研究生宋煜说。

万宁海洋资源丰富，随着技术难题的解决，市场的良好前景吸引来大量投资。据统计，万宁通过创建国家现代农业产业园，目前已经集聚东星斑相关经营主体150多家，涵盖种苗繁育、养殖、加工、流通及休闲渔业等环节。

随着经营主体增多、养殖规模扩大，龙头企业也开始在补链强链上深耕。林兰公司重点聚焦种苗繁育和饵料板块，养殖负责人刘芷榕说，东星斑是捕食性鱼类，以海底珊瑚区的小鱼小虾和贝类为食，比较挑食，不喜欢吃的饵料即便饿着肚子也不吃。“人工繁育的鱼苗要解决‘开口料’，需要投喂微生物和丰年虫幼虫等活体，目前饵料都是从国外进口。我们正推动引进技术在本地实现加工生产，不仅能满足自用需求，而且可以向其他养殖企业销售。”刘芷榕说。

万诺水产养殖公司也从养殖端开始向上游发展，兼顾鱼苗繁育。公司总经理助理周辉说：“我们近期开始做10万尾鱼苗的标苗工作，这样不仅能严丝合缝组织生产，鱼苗品质也更放心，自主可控有助于产业链安全。”

面对养殖端规模的快速增长，万宁政府部门和行业协会一方面加大东星斑的行业标准认定，通过强监管确保品质和产业安全，另一方面大力开拓市场，实现养殖规模与消费市场协同联动，进一步擦亮“中国东星斑之乡”金字招牌。

## 夏日赏飞瀑



近日，受上游降雨影响，位于山西省临汾市吉县和陕西省延安市宜川县交界的黄河壶口瀑布水量增大，再现巨浪翻滚的壮美景观，吸引众多游客前来游玩。图为6月15日，游客在黄河壶口瀑布景区游览。

吕桂明摄(影像中国)

## 全国铁路7月1日起实行新的列车运行图

新图车票6月17日起陆续开售

本报北京6月17日电 (记者李心萍)记者从中国国家铁路集团有限公司获悉：7月1日零时起，全国铁路将实行新的列车运行图。调图后，全国铁路安排图定旅客列车13302列，较现图增加236列；开行货物列车23635列，较现图增加39列，铁路客货运输能力、运行效率进一步提升。

部分高铁干线加开标杆列车——

沪昆高铁杭长段安排开行停站少、速度快、旅时短的标杆列车46列，较现图增加36列，满足不同时间段旅客高品质出行需求，沿线主要城市间旅行时间压缩明显。

用好铁路新线新站能力——

渝厦高铁重庆东至黔江段开通运营后，安排开行重庆至黔江动车组列车18列，增开成都、重庆等西部城市至长沙、南昌等中部城市的动车组列车32列，重庆、成

都至长沙最快旅时分别为3小时53分、5小时45分，较现图分别压缩1小时18分、50分。

优化高铁客运产品供给——

首次在北京至成都、北京至贵阳、上海至成都、上海至宜宾、太原至深圳间开行夕发朝至动卧列车各2列，为沿线民众商旅出行提供更多选择。至此，京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等国家级城市群均有高铁动卧列车连接。

铁路部门提示，新图车票将于6月17日起陆续发售，对于调图后列车开行信息和服务资讯，旅客和客户朋友可通过铁路12306、中国铁路95306网站、客户端、微信等渠道查询，或关注各地铁路部门发布的动态信息、各大火车站公告，以便合理安排行程和货物运输事宜。

当欧盟碳关税政策刚出来时，按照传统方式生产，光碳税就能吃掉两成利润。”汪敏坦言，

## 浙江宁波外贸企业以绿电提升竞争力

### 绿色产品走俏海外

本报记者 刘军国

满载浙江宁波士林工艺品有限公司产品的电动集装箱卡车，驶入宁波舟山港梅山港区。卡车停稳后，港口机械臂精准钩住集装箱，龙门吊在绿电驱动下完成吊装。很快，这批货物将搭载货轮发往欧洲。

“公司产品生产和运输用的都是绿电，形成了环保闭环。”士林公司外贸负责人汪敏介绍。

生产有绿意。在士林公司生产车间，全自动生产线把竹子变成精美的餐具。驱动机器的并非传统电能，而是来自浙北山区的风电和光电。墙上的实时能耗监控屏显示，公司去年购买了3141张绿证，为每件产品赋予“绿色身份证”。从竹材砍伐到产品抛光成型，每道工序的碳足迹都被精准记录。

“当欧盟碳关税政策刚出来时，按照传统方

“多亏了国网宁波供电公司工作人员的帮助，从绿电交易到绿证购买，帮我们把碳排放算得清清楚楚。”如今，公司的竹制产品凭借绿电生产优势，不仅没有了高额碳税，在展会上也备受国外客商青睐。

运输也环保。装载士林公司产品的电动集装箱卡车，飞奔在宁波—义乌新能源重型卡车线路上。这条线路于去年4月投用，沿途建有6座充电站和4座换电站，单趟80公里的运输便可减少80千克二氧化碳排放。

在梅山港区，以绿电驱动的龙门吊负责装卸集装箱，靠泊的远洋货轮接入智能岸电系统。从生产到运输，一条完整的绿色供应链已然形成。

截至目前，宁波已有超2000家外贸企业通过采购绿证等方式提升市场竞争力。今年前4月，全市绿色电力交易规模同比增长87%。

## 5月境内外汇供求总体平衡

本报北京6月17日电 (记者葛孟超)国家外汇管理局17日公布5月银行结售汇和银行代客涉外收付款数据。数据显示，5月，银行结汇1927亿美元，售汇1814亿美元；银行代客涉外收入6227亿美元，对外付款5897亿美元。

“5月，境内外汇供求总体平衡，外汇市场运行平稳。”国家外汇管理局副局长、新闻发言人李斌表示，一是跨境资金延续净流入。5月企业、个人等非银行部门跨境资金净流入330亿美元。其中，货物贸易资金净流入保持在较高水平，外资增持境内股票较上月进一步增加，服务贸易、外商投资企业分红派息、对外直接投资等资金净流出总体保持稳定。二是市场预期平稳。5月份银行结售汇转为顺差。企业、个人等结汇意愿稳定，购汇需求回落，市场交易理性有序。

## 广西已拥有技能人才863.75万人

本报南宁6月17日电 (记者庞革平)记者从17日召开的广西壮族自治区工会第十次代表大会上获悉：近年来，广西不断加强新时代高技能人才队伍建设，截至目前，已经拥有技能人才863.75万人，其中“广西工匠”235名，大国工匠及培育对象增至5名。

近年来，广西构建产业工人技能形成体系和激励机制，打通产业工人成长成才通道。挂牌成立自治区级工匠学院8家、市级工匠学院14家、企业工匠学校69家，创建各级各类劳模和工匠人才创新工作室600多个。