

浙江

特斯

2023年的国内车市,“降”字当头。无论是新能源车企,还是传统的燃油车企,都在拼命“把价格打下来”。

年初,特斯拉率先打响降价“第一枪”,随后各车企竞相降价,“卷”得十分激烈。最近,特斯拉又突然宣布涨价,全线上调在华销售主力车型价格,各车型涨幅为2000元至1.9万元。

作为国内新能源汽车市场的一条巨大“鲶鱼”,特斯拉的一举一动值得关注。在当前碳酸锂价格大幅下滑、动力电池价格回落的情况下,特斯拉居然逆势涨价,这波反向操作透露出什么信号?国产新能源汽车会因此松了一口气吗?

不按常理但影响有限

不仅在中国,特斯拉也上调了在美国、日本、加拿大等国的售价。业内普遍认为,此次涨价并非成本压力,而是与一季度财报收入不及预期有关。

一季度,特斯拉营收同比增长24.38%,不过净利润和毛利率纷纷下跌,特别是毛利率从去年的29.1%降至19.3%。

“相比此前大幅度降价,这次特斯拉价格回涨算是小动作。”中国微型电动车产业技术创新联盟副秘书长刘洪认为,最近特斯拉价格上调,更多的是改变市场的降价预期,让消费者不再犹豫,同时拉升利润。

开源证券在其研报中也表示,此轮涨价或在一定程度上刺激持币观望的潜在消费者转化为真实购买。

那么,这轮价格回调,国产新能源汽车会加入“战局”吗?记者了解到,这次特斯拉涨价未对行业产生过强冲击。

“特斯拉这次的价格调整并不会带来实质性的改变。”零跑汽车相关负责人表示。合众汽车相关负责人表示:“我们更多关注自己的产品和用户,努力打造产品的核心竞争力和差异化优势,不随波逐流。”

刚过去的4月,浙产新能源汽车零跑和合众表现亮眼。零跑汽车对外公布的4月最新交付数据显示,当月共计交付新车8726辆,环比提升41%;而合众汽车旗下的哪吒汽车4月共交付11080辆新车,同比增长26%,连续三个月销量破万。

价格灵活多变是特斯拉一贯的市场策略。据不完全统计,去年以来,特斯拉调价多达数十次。不少人感叹“算是把价格玩明白了”。

涨跌间底气何来

特斯拉涨跌自如,关键在于底气。国产新能源车能从中学到什么?

其一,和中国制造靠成本优势大不同,特斯拉、苹果等高科技企业的驱动力是创新优势。像特斯拉的底盘一体化技术创新,大幅降低了制造成本。年初,记者曾到特斯拉的一家核心供应链企业采访,当被问及特斯拉降价会否带来压力,对方表示:“没有,特斯拉降价靠的是技术创新和生产效率提升,而不是靠挤压供应链。”其二,特斯拉对供应链的掌控力极强。说到底,企业拼的是供应链能力,这点正好也是特斯拉的强项。之前业内有说法,特斯拉在中国的国产化率达到95%,甚至高于比亚迪的90%。如果这一数据属实,说明特斯拉的供应链能力的确强。

其三,特斯拉位于上海的超级工厂产能利用率达到较好水平。特斯拉中国工厂的年产能约为100万辆,今年3月交付8万辆,4月交付7.5万辆,这样的速度表明其产能利用率已经达到较高水平。加上在手订单饱和,甚至做到以销定产,适当涨价不会对其后期销售产生太大影响。

特斯拉的成本优势最终转化为价格优势。而这里的价格优势,既包括降价,也包括涨价。

业内人士指出,2023年到2025年将是国产新能源汽车品牌大洗牌的关键时期。何以存活,考验着中国的造车新势力。

像零跑汽车,一度也在价格20万元上布局,如今及时调整了思路。“从3月我们全系新品发布后,就锁定在15万元至20万元的价格,主打性价比。”零跑汽车相关负责人表示。

“充分市场化竞争中,比拼的是车企真功夫,尤其是创新能力。”省经信厅高端装备处(汽车产业处)相关负责人表示。

平衡发展。“万亿外贸之城”宁波联手全国各地,和中东欧伙伴建起开放型的世界级“朋友圈”。

从宁波推开的这扇窗,见证了展会宽度、广度的不断突破。

捷克欧若拉水晶晶亚洲地区销售总经理徐学群是中国—中东欧国家博览会的老朋友,2015年宁波举办中东欧特色商品展时,他们就入驻宁波市进口商品交易中心,自此扎根宁波,年年不缺席。

年年有水晶晶茶具、三色水晶玻璃功夫茶具、彩虹系列水晶吊灯……如今,宁波国际会展中心的欧若拉水晶展馆里,藏有不少文化交融的新产品。向产业链上游进军,走向订制模式,让徐学群有信心把生意拓展到全球更大的市场。

中国希望看到世界,世界也同样希望叩响中国市场的大门。塞尔维亚工商会中国代表处主任耶琳娜·斯特凡诺维奇说,塞尔维亚企业有机会组团敲开中国市场大门,最早正是源于2014年由宁波承办的中东欧国家特色商品展。

经济全球化是不可逆转的历史大势,主动扩大进口的中国,将经济的大海与世界相连,成为全球消费市场最具活力的引擎。从2018年中国举办首届中国国际进口博览会以来,耶琳娜·斯特凡诺维奇已连续5年参与,两国不断激发双边经贸合作潜力,在中国搭建的新发展平台上共享开放机遇。

受疫情等多重因素叠加影响,过去三年,世界的连接曾一度受阻。“性格外向”的浙江主动出击,在去年12月率先启动“千团万企拓市场抢订单行动”,在逐步复苏的海外各行业的顶尖展会上,都能看到浙江企业的身影。

具象的订单与客户背后是敞开的世界之门,更蕴藏着浙江企业重新洞察世界、思考未来发展机会的长远谋划。

风起云涌的贸易江湖里,去年增加了一位“新成员”:数博会。在进博会、广交会、服贸会之后,这个国内唯一经党中央、国务院批准以数字经济为主题的国家级、全球性专业博览会,把首届放在浙江杭州。这个连接线上线下、动力澎湃的新市场,一个制度供给、规则兼容性更好的全球贸易市场格局,引人遐想。

浙报观察

一季度,嘉兴收获不错的经济成绩单。

1至3月,嘉兴实现生产总值1618.5亿元,同比增长6.1%,高于全国1.6个百分点;货物贸易进出口总值为810.9亿元,较去年同期增长35.9%;全市完成制造业投资290亿元,新材料产业规上工业增加值实现108.3亿元,规模均居全省第一。

透过这些数据,我们不仅看到嘉兴经济良好的开局,更看到向好的预期和信心。

作为全年经济的风向标,一季度至关重要。眼下,国内外经济发展仍存在需求收缩、供给冲击及预期转弱等压力,嘉兴如何克服不利因素,继续保持经济高速增长?

快

嘉兴以一路快跑的姿态,实现了经济运行“高开高走”。

“高开”,要从去年底说起。在疫情防控措施调整优化下,嘉兴在全省抢先一步,包机帮企业“走出去”抢订单抢客商。这趟意义非凡的旅程,带回“真金白银”的订单,更提振大家的信心。

信心日增,数据也持续走高。今年一季度,嘉兴货物贸易出口799.7亿元,同比增长12.6%,分别高于全国、全省4.2个、6.5个百分点,其中3月实现出口342.3亿元,同比增长45.2%。嘉兴市商务局相关负责人表示,一季度,嘉兴出口延续了去年三、四季度的两位数增速,且增幅明显扩大,为全年外贸“量稳质升”开了一个好头。

这对嘉兴来说并不是件容易的事。作为一家外向型城市,嘉兴货物贸易进出口总值占全市GDP的60%左右,外贸已成为拉动嘉兴经济增长的主引擎。过去三年,嘉兴外贸受疫情影响冲击不小,让企业大胆“出海”,把客商引进来是当务之急。

外贸抢先“破冰”前行,激发了嘉兴经济发展的冲劲与活力。春节假期后上班第一天,嘉兴就大动作频频——

在全市“三级通道”暨智能制造创新强市建设推进大会上,嘉兴向党员干部群众发出动员令,对提振开局释放积极的信号;经过前期嘉善县领导牵头对接,兰钧新能源二期项目签约,成为嘉兴免签年签下的首单;嘉兴人社局成立“百企万岗”招工团,携3.2万个就业岗位赴云南、

开辟新航路
触达世界有了更多选项

抢抓机遇的义乌市奋力开辟新路线,以更快一步的动作,让浙江的“地瓜”更快地触达世界。

新通道的选项不断丰富——3月底,义乌对俄公铁联运邮路恢复运行。不同于传统中欧班列全程铁路运邮模式,“义乌—叶卡捷琳堡”公铁联运邮模式的国内段采用公路运输,邮件经满洲里交换站运输出境后,再换装火车运往叶卡捷琳堡。

根据测算,新模式下,综合运价与海运相当,运输成本较航空运输节约50%,运输时间比全程铁路运输缩短近10天,比海运缩短近15天。

在铁路、航空、海洋等运输方式外,义乌开辟了“第三通道”——中欧卡航。3月底,卡航成功开辟了通往欧洲的陆路货运新线路:义乌—莫斯科。

这条新通路目前已开行10车。得益于我国加入《国际公路运输公约》,经备案的国际卡车从始发国到目的国,过境国家海关原则上不查验、不开箱,跨国跨洲运输效率更高。

新通路,打开了更广阔的市场。4月23日,“义新欧”中欧班列(义乌—中亚五国)十周年纪念号发车,这是义乌与中亚五国间开行的第2024列。数据显示,2022年,通过该班列的中亚五国进出口额比2013年增长了17倍。

义乌平台上,“义新欧”中欧班列已运行线路19条,覆盖51个国家和地区、通达160个城市,服务网络遍布亚欧全境,目前已实现一般贸易、市场采购、跨境电商、国际中转集拼等多种贸易方式和业态全覆盖。

东南亚是“一带一路”沿线的机遇市场。继越南之后,义乌开出首趟“义新欧”中老铁路(义乌—万象)国际货运列车,接下来还将谋划泛亚铁路或海铁联运联通泰国、柬埔寨、老挝、新加坡等国家,逐步嵌入中南半岛经济走廊。

当“赶海”有了更多新选择,年货物吞吐量连续14年位居全球第一的宁波舟山

一季度多项经济数据看好
拼经济,嘉兴念好三字诀

本报记者 王雨红



位于桐乡市的浙江双环传动机械股份有限公司智能化生产车间内,工人正在赶制订单产品。

本报记者 王志杰 摄

湖南、河南等地“抢人”……

这两天,嘉兴市领导带领的商务考察团又马不停蹄地赴欧洲开展招商对接,举办城市推介会、拜访国际行业龙头企业等,持续为嘉兴招来发展“活水”。

从抢订单、抢客商,到抢项目、抢人才,嘉兴这场“特种兵”式攻势,掀起重振经济的热潮。1至3月,全市共有招大引强项目108个,目标完成率270%,其中超亿美元项目34个,数量列全省第一;累计举办293场线上线下人才招聘活动,达成初步意向13.14万余人。

准

拼经济,要快动但不是盲动。关键要摸清情况从实际出发,找准自己的步调。嘉兴瞄准的正是手中的“王牌”——产业制造业。

首先看制造业投资,作为工业经济发展的先导性指标,投资是工业稳增长“源头活水”。抢抓机遇,投资应“能早则早、能快则快、能多则多”。一季度,嘉兴完成制造业投资290亿元,同比增长24.1%,规模位居全省首位。

在重视投资增量的同时,嘉兴更注重投资结构的优化和投资质量的提升。前二个月,嘉兴高新技术、装备制造业、战略性新兴产业和数字经济核心产业制造业增加值均实现高速增长。从投资结构来看,先进制造业占比逐年上升。

再看重大项目建设,这是嘉兴制造业迈上新台阶、打开新天地的有力抓手。1至3月,嘉兴87项省“611”计划项目完成投资104.3亿元,完成进度全省第一。其

中,18个新建项目一季度开工率50%。

浙江泰瑞装备有限公司泰瑞机器一体化成型高端装备项目就是其中之一。这段时间,150名工人正忙着车间浇筑、综合行政楼主体施工等工作。该项目计划总投资约25亿元,预计今年10月投产,投产后年产值可达12.5亿元。

推进重大项目建设,不仅要看项目签约了多少,更要看项目落地了多少。今年以来,嘉兴集中贷款、土地、能耗、排放、标准厂房等资源要素,优先支持先进制造业重大项目。同时,按照项目备案开工、建设实施、建成投产三个阶段,动态监测项目进度,并给予“绿、黄、红”三色亮灯,对推进缓慢的项目及时分析原因,开展重点帮扶。

对于全年目标,嘉兴已明确,要滚动实施10亿元以上重大项目100项以上,力争全年完成制造业投资1050亿元。

高

作为经济发展的重要支柱,特色产业集群有着不言而喻的地位。

放眼长三角,如今各城市都在放大招。规模超6000亿元的泛安防产业,为杭州集聚了一批龙头企业;规模达1.2万亿元的电子信息产业创新集群,让苏州打开了发展格局。

身处其中,嘉兴压力不小。在今年“新春第一会”上,嘉兴提出要“制造大市”迈向“智造创新强市”,瞄准新材料、光伏、新能源汽车等行业,着力打造1个全球性、3个全国性、5个长三角区域性的“135N”先进制造业集群。

专家点评

打造更具韧性活力的“地瓜经济”

浙江省商务研究院院长 陈芳芳

“地瓜经济”中,地瓜藤蔓向四面八方延伸,最终为的是块茎能长得更加粗壮硕大,而藤蔓的扩张,也需要依靠根基部的有力支撑。依托浙江产业链配套完备、数字经济蓬勃、营商环境持续优化等优势,浙江应着力培育省内“块茎”,只有做强新主体、增创新优势,才能打造更具韧性、活力和竞争力的“地瓜经济”。

在众多贸易业态中,跨境电商发展速度最快、潜力最大、带动作用最强,浙江要抓住机会,推动更多外贸企业以新形态“走出去”获得海外利润、发展全球总部,进一步反哺省内“块茎”,也要关注直播电商、元宇宙电商、虚拟主播等新赛道。

从产业链来看,浙江要有序引

记者手记

提能升级,重在核心力量

本报记者 祝梅

如果以健身作比,各式体育运动的重点几乎都落在核心力量。以地瓜和藤蔓延伸的形态来看,块茎正是“核心力量”所在。“走出去”的质量不高,正取决于“内功”是否扎实。

从杭州到宁波再到义乌,一路探访,“此瓜非彼瓜”的印象不断加深。杭州年跨境电商销售额过亿元的龙头企业已有157家,但杭州关心的是怎么帮助“腰部”卖家跃升至“头部”,怎么进一步提高跨境电商在外贸中的比重;宁波舟山港年货物吞吐量连续多年蝉联全球第一,但做好箱子的“搬运工”远远不够,为建设世界一流强港,浙江

谋划了一个个具体项目;“无中生有”的义乌,市场是最大的优势,拼服务、拼速度,你能在这里找到所有新业态——从海运到铁路运输,再到“中欧卡航”的“仓对仓”,义乌通达世界的探索从未停顿。

在浙江,一切基于内部结构优化调整的变化不断发生,这种变化并非孤立发生,而是与外部形势、产业链供应链格局的变化密切相关。正是因为这样敏锐的观察、敏捷的调整,“地瓜经济”得以不断增强自身的竞争力,不断开拓新的空间,也不断提高昂首阔步走出去的适应能力和应变能力。